

OPTIMUM

STUDIA EKONOMICZNE

SPIS TREŚCI

STUDIA I ROZPRAWY..... 3

Wiktor Szydło – *Globalny kryzys 2007 – 2009 w świetle podejścia ortodoksyjnego –
wybrane problemy*..... 3

Arkadiusz Sieroń – *Rola zapasów w cyklu koniunkturalnym*..... 44

Agnieszka Domańska – *Synchronizacja cykli koniunkturalnych – wybrane zagadnienia
metody analizy empirycznej*..... 58

Jerzy Borowski – *Teoria przedsiębiorstwa w świetle teorii ekonomii i zarządzania*..... 78

Joanna Moczydłowska – *Kategoria zaufania w zarządzaniu kapitałem ludzkim
w jednostkach administracji samorządowej*..... 92

Agata Lulewicz-Sas – *Ewaluacja jako narzędzie doskonalenia organizacji*..... 101

MISCELLANEA 113

Juozas Lakis – *Kultura konfliktu w organizacjach*..... 113

Marian Oliński – *Współpraca administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi
w opinii badanych organizacji*..... 127

Jakub Kronenberg – *Prasa codzienna jako narzędzie nieformalnej edukacji ekonomicznej
na przykładzie artykułów dotyczących firmy DELL w Łodzi*..... 145

Maciej Samson – *Różnój idei ochrony konsumenta po 1962r. Konsument w ujęciu prawnym
i ekonomicznym*..... 163

Munir Al-Kaber – *Techniki finansowe banków islamskich*..... 175

Alina Gładzicka-Janowska – <i>Flexicurity – koncepcja i jej weryfikacja w okresie kryzysu i spowolnienia po 2007 roku</i>	195
---	-----

RECENZJE I INFORMACJE	217
------------------------------------	-----

Katarzyna Łogwiniuk – <i>Polskie eliminacje do międzynarodowego konkursu statystycznego (ang. The International Statistical Literacy Project, ISLP)</i>	217
---	-----

<i>Globalizacja. Polityka. Etyka III</i> , Fundacja Promocji Rozwoju Podlasia, Katedra Polityki Ekonomicznej i Rozwoju Gospodarczego, Wydział Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku, Sterdyń, 18-20 czerwca 2013 r.	220
--	-----

Wiktor SZYDŁO¹

GLOBALNY KRYZYS 2007 – 2009 W ŚWIETLE PODEJŚCIA ORTODOKSYJNEGO – WYBRANE PROBLEMY²

Streszczenie

Globalny kryzys z lat 2007-2009 (nazywany często Wielką Recesją) oznacza największe przesilenie obowiązującego paradygmatu ekonomii od lat 70-tych minionego wieku. Artykuł wskazuje na potrzebę dokonania głębokich zmian w celach i sposobie prowadzenia polityki monetarnej i fiskalnej, a także w samej ekonomii. Istotne wady szkoły ortodoksyjnej uwiłdoczyły się już na przelomie stuleci, kiedy doszło do pęknięcia bańki na rynku nowych technologii (*dot com bubble*). Konsekwencją utrzymania *status quo* było nagromadzenie się szeregu niekorzystnych zjawisk, np.: globalne nierównowagi, finansjeryzacja gospodarki, rosnące nierówności dochodowe i zadłużenie, które istotnie przyczyniły się do wybuchu globalnego kryzysu finansowego pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. Szkoła ortodoksyjna zdaje się nie dostrzegać tych zjawisk bądź wyciąga z nich błędne wnioski, co skutkuje dalszą erozją sytuacji społeczno-ekonomicznej na świecie.

Słowa kluczowe: globalny kryzys finansowy, globalna nierównowaga, ekonomia ortodoksyjna, polityka monetarna, polityka fiskalna, J. B. Taylor

GLOBAL CRISIS OF 2007-2009 IN ORTHODOX PERSPECTIVE: SELECTED PROBLEMS

Summary

The Great Recession of the years 2007-2009 has been the most serious crisis of the current economic paradigm since the 1970s. The article calls for profound change in the aims and methods of monetary and fiscal policy. Changes are also necessary in economics itself. Substantial deficiencies of the orthodox school were already visible at the turn of the previous century with the bursting of the dot com bubble. Preservation of the status quo led to a series of unfavourable developments, e.g. global imbalances, excessive financialisation, growing income inequality and indebtedness, which prompted the global financial crisis in the late 2000s. The orthodox school seems to be hardly aware of these negative phenomena, or to draw false conclusions from them, which results in further erosion of the socio-economic situation in the world.

Key words: global financial crisis, global imbalances, orthodox economics, monetary policy, fiscal policy, J. B. Taylor

¹ Dr Wiktor Szydło – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, e-mail: wiktorszydlo@ue.wroc.pl.

² W tekście autor skupi uwagę m. in. na analizie poglądów Taylora. Inspiracją do jego napisania był artykuł Unwina [Unwin 2007].

1. Wstęp

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych w 2007 r.³ i później objął zarówno kraje rozwinięte, jak i rozwijające się, był (może lepiej należałoby użyć słowa jest⁴) największym załamaniem gospodarczym od czasu Wielkiego Kryzysu (*Great Depression*) z lat 1929-1933. Warto podkreślić tę prawdę, gdyż skala recesji była bezprecedensowa, a koszty, mimo że trudne do dokładnego oszacowania, bez wątpienia, liczone są w tysiącach miliardów dolarów⁵. Poznanie przyczyn ostatniego załamania to, niewątpliwie, jeden z najważniejszych problemów stojących przed ekonomistami i przedstawicielami nauk pokrewnych. Nie wchodząc w szczegółową analizę skutków kryzysu (zasięg i głębokość recesji⁶, potężne wsparcie instytucji finansowych i firm samochodowych przez rządy, program TARP⁷ (*Troubled Asset Relief Program*), przypadki nacjonalizacji, bankructwa banków prywatnych⁸, bezprecedensowe działania największych banków centralnych⁹, dramatyczny wzrost bezrobocia¹⁰,

³ Recesja w Stanach Zjednoczonych rozpoczęła się pod koniec 2007 r. (grudzień 2007), natomiast kryzys finansowy na dobre wybuchł 15 września 2008 r. wraz z upadkiem Lehman Brothers. Pierwsze znaczące symptomy kryzysu były jednak odczuwalne znacznie wcześniej. Już w 2006 r. ceny domów w Stanach Zjednoczonych osiągnęły szczyt, a, jak zauważa Taylor, w dniach 9 i 10 sierpnia 2007 r. doszło do dramatycznego wzrostu stóp procentowych na rynku pieniężnym, co zostało określone jako „wylądowanie czarnego łabędzia na rynku pieniężnym”. Zatem, już w sierpniu 2007 r. sytuacja stała się bardzo poważna, czego dowodem był skokowy wzrost różnicy między Liborem (stopą procentową kredytów oferowanych na rynku międzybankowym w Londynie) a OIS (Overnight Index Swap) będący miarą oczekiwań rynkowych co do stopy funduszy federalnych w ciągu trzech miesięcy w porównaniu z trzymiesięcznym Liborem.

⁴ W sensie odczuwania jego poważnych skutków.

⁵ Według szacunków MFW z października 2010 r., spowodowane kryzysem, całkowite straty banków w latach 2007-2010 sięgały 2200 mld USD. Do tego oczywiście należałoby dodać jeszcze większe koszty ponoszone przez inne podmioty gospodarcze i całe społeczeństwo.

⁶ Do najbardziej spektakularnych tąpnięć doszło w Islandii oraz krajach bałtyckich. W tych ostatnich spadek PKB sięgnął (w ujęciu rocznym) 14 – 18% w 2009 r.

⁷ TARP został ustanowiony, jeszcze za prezydentury Busha, 3 października 2008 (bezpośrednio przed wyborem obecnego prezydenta z partii demokratycznej) i opiewał na kwotę 700 mld USD. Program ten polegał na zakupie przez skarż państwa (*Treasury*) nie płynnych i trudnych do wyceny aktywów od banków i innych instytucji finansowych [Tridico 2012 s. 148].

⁸ W latach 2009-2010 FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation* – agencja odpowiedzialna za utrzymanie stabilności i wiarygodności amerykańskiego systemu finansowego) zamknęła odpowiednio 140 i 157 banków w Stanach Zjednoczonych. Nie jest to dużo w stosunku do Wielkiego Kryzysu, kiedy to w latach 1929-1932, jak podaje Iwanowicz-Drozdowska [Iwanowicz-Drozdowska 2002], zbankrutowało ponad 5 tys. banków. Trzeba jednak podkreślić, że tak odległe w czasie porównania nie są do końca uprawnione, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę całkowicie odmienne realia gospodarcze i strukturę sektora bankowego.

⁹ Są to na przykład kolejne rundy tzw. luzowania pieniężnego (*quantitative easing*), powiększanie aktywów banku centralnego poprzez skupowanie toksycznych aktywów od sektora finansowego. Tego typu polityka jest prowadzona m. in. przez amerykański *Fed*.

¹⁰ Na przykład stopa bezrobocia w Hiszpanii (kraju do niedawna uznawanym w Polsce za prymusa integracji europejskiej) przekroczyła 20%, natomiast stopa bezrobocia wśród młodzieży sięgnęła poziomu 45%, czyli podobnego jak w Polsce w okresie znacznego spowolnienia wzrostu gospodarczego, w latach 2001-2003, tzw. schłodzenia gospodarki. Do równie wysokiego wzrostu bezrobocia doszło w krajach bałtyckich (przede wszystkim na Łotwie). W Stanach Zjednoczonych również stopa bezrobocia jest stosunkowo wysoka – utrzymuje się obecnie w okolicach 9-10%. Przed 2008 r. szereg ekonomistów i polityków (także w Polsce) oceniało, że Ameryka zawdzięcza niską stopę bezrobocia elastycznemu (*flexible*) rynkowi pracy. Co cie-

deficytów budżetowych¹¹ i długu publicznego¹²) można uznać, że nie było to zwykłe załamanie koniunktury, które cyklicznie następuje po okresie *boomu* gospodarczego w gospodarce kapitalistycznej.

Zwracał na to uwagę m. in. Kolodko: *Mamy bowiem do czynienia z czymś daleko bardziej poważnym niż tylko z przejściowym – faktycznie bardzo krótkotrwałym – załamaniem poziomu aktywności gospodarczej i spadkiem bezwzględnego poziomu produkcji mierzonej tradycyjnie Produktem Krajowym Brutto (PKB)*, [Kolodko 2010 s. 117]. W istocie *kryzys wcale nie trwa od pięciu lat, tylko znacznie dłużej* [Wallerstain 2012 s. 20]. *De facto* stopniowa erozja systemu rozpoczęła się na długo przed 2008 r. [Szydło 2012 s. 277-289]. Już pod koniec lat 90. uwidoczniło się to w krajach Ameryki Łacińskiej [Szydło 2010] i w Rosji. Z drugiej strony, stosunkowo łatwe poradzenie sobie z *Kryzysem Azjatyckim* [Greenspan 2008] oraz „pęknięciem bańki internetowej” (*dot-com bubble*) znacznie uspiło czujność państw rozwiniętych (zwłaszcza Stanów Zjednoczonych).

Jeśli zatem szereg czołowych ekonomistów nie traktuje współczesnego kryzysu jak zwykłej recesji, to należałoby zastanowić się, czy nie świadczy to o wyczerpaniu dotychczasowej ortodoksji, czyli modelu wzrostu gospodarczego opartego w głównej mierze na neoliberalnej¹³ wersji kapitalizmu oraz Konsensusie Waszyngtońskim¹⁴. Jest to pytanie o faktyczne (strukturalne) przyczyny kryzysu.

W istocie występują pewne kontrowersje na poziomie stosowanych pojęć. Z jednej strony, recesję z lat 2007-2009 dość powszechnie nazywa się „Wielką Recesją” (*Great Recession*) [Razin, Rosefielde 2011; Bianchi 2013; Kochan 2013; Fairlie 2013; Pump 2012; Auerbach 2012] – co jest wyraźnym nawiązaniem do „Wielkiego Kryzysu” z lat 30. XX w. (*Great Depression*), a z drugiej niektórzy badacze, tj.: Reinhart i Rogoff [Reinhart, Rogoff 2009] proponują określenie „Second Great Contraction”, co tłumaczy

kawę, twierdzi się obecnie, że tamtejszy rynek pracy wcale nie był taki elastyczny. Jak zatem zwolennicy deregulacji rynku pracy wytłumaczyliby teraz występowanie niskiego bezrobocia w Stanach Zjednoczonych przed 2008 r.? Z jeszcze trudniejszą sytuacją na rynku pracy mamy do czynienia w Polsce, gdzie stopa bezrobocia rejestrowanego w lutym 2011 r. wynosiła 13,2%, a liczba bezrobotnych zarejestrowanych w urzędach pracy sięgała 2150 tys. Trudno uznać to za dobry wynik, skoro od 2004 r. około 2 mln osób (większość w wieku produkcyjnym) wyemigrowało z Polski.

¹¹ Deficyty budżetowe w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii podskoczyły do około 12% PKB, a w Irlandii (do niedawna przedstawianej jako wzór do naśladowania na forum europejskim, a także w Polsce) osiągnęły niebotyczny poziom 35% PKB (w dużej mierze z racji pomocy udzielonej prywatnym bankom przez irlandzki rząd).

¹² Według projekcji MFW z listopada 2010 r., dług publiczny krajów rozwiniętych na koniec 2011 r. będzie o 29% PKB wyższy niż przed kryzysem (przy czym do listopada 2010 r. dokonało się już 80% tego przyrostu).

¹³ Zwięźle przedstawienie poglądów neoliberalnych w: [Dziubka, Szlachta, Nijakowski 2008 s. 162 – 167].

¹⁴ *Konsensus waszyngtoński został ukształtowany przez teorię samoregulującego się rynku: zakładał on prywatyzację, deregulację, zrównoważony budżet, sterowanie inflacją i płynny kurs walutowy* [Skidelsky, 2012 s. 150]. Pewne kontrowersje dotyczą jego początku. Według Skidelskyego: *era konsensusu waszyngtońskiego rozpoczęła się w latach 80. i trwa do dziś* [Skidelsky 2012 s. 151]. Nieco odmienne zdanie wyraża Harvey: *świat kapitalistyczny doszedł do neoliberalizacji po serii zamierzeń i chaotycznych eksperymentów, które zaczęły zbliżać ku nowej ortodoksji naprawdę dopiero w latach 90., po sformułowaniu tzw. porozumienia waszyngtońskiego* [Harvey 2008 s. 25]. Szersza analiza konsensusu waszyngtońskiego również w: [Fiedor, Kociszewski 2010]. Skidelsky sam przyznaje, że zarówno system z Bretton Woods, jak i system konsensusu waszyngtońskiego: *nie był idealnym wcieleniem teorii w życie* [Skidelsky 2012 s. 150].

się jako „Drugi Wielki Skurcz”. Przy czym ta nazwa ma również zabarwienie historyczne, gdyż pierwszym „Wielkim Skurczem” („Great Contraction”) w opinii Schwartz oraz Friedmana, był właśnie kryzys z lat 30. Określenie *contraction* jest stosowane przez monetarystów, którzy uważają, że: *spadek podaży pieniądza, czyli to, co nazywali „wielkim skurczem” (great contraction), spowodował spadek popytu całkowitego, który z kolei przyczynił się do obniżenia wydatków, dochodów, cen i ostatecznie – poziomu zatrudnienia* [Roubini, Mihm 2011 s. 71]. Oczywiście, niedawna recesja nosi również inne nazwy, tj. kryzys finansowy z lat 2007-2009, kryzys ekonomiczny z lat 2007-2009. W latach 2008-2009 zawirowania na rynku finansowym stosunkowo często określano mianem *credit crunch*, czemu trudno się dziwić, gdyż na początku kryzys uwidocznił się w systemie finansowym. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że samo określenie ram czasowych kryzysu budzi pewne kontrowersje. Zdaniem niektórych badaczy, nie można go wiązać jedynie z latami recesji, ale także z okresem stagnacji gospodarczej, który nastąpił po recesji. W szczególności dotyczy to strefy euro, a zwłaszcza: Grecji, Irlandii, Włoch, Portugalii i Hiszpanii (GIIPS), które w dalszym ciągu borykają się z: ujemnym wzrostem gospodarczym, poważnymi problemami na rynku pracy oraz wysokim zadłużeniem. Po części odnosi się to także do niektórych państw Europy Środkowo-Wschodniej.

Pewne zastrzeżenia może jednocześnie budzić określenie „podejście ortodoksyjne”, czy też „ekonomia ortodoksyjna”¹⁵. Istotnie, według *Słownika historii myśli ekonomicznej* pod redakcją Kundery [Kundera 2004], ekonomia ortodoksyjna obejmuje szkoły i teorie rygorystycznie przestrzegające swoich założeń. W niniejszym opracowaniu chodzi raczej o ortodoksję praktyczną, czyli obecny paradygmat polityki gospodarczej, co nie oznacza, że teoria ekonomii nie jest poddawana przekonywującej krytyce [Sedláček 2012; Sedláček, Orrell 2012; Skidelsky 2012; Stiglitz 2011a].

Niewątpliwie, główny nurt (nowy konsensus) przez kilka ostatnich dekad zmierzał w kierunku nowej neoklasycznej syntezy (*New Neoclassical Synthesis*), która łączy elementy klasyczne i keynesowskie. Jak zaznacza Czaja [Czaja 2012], głównym nurtem określa się szkołę neoklasyczną składającą się z: ortodoksji neoklasycznej, ekonomii dobrobytu, monetaryzmu, teorii wyboru publicznego, ekonomii podaży, Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Według Spsychalskiego, ów nawrót neoklasyczny w nurtach ekonomicznych, zapoczątkowany w latach 70., przejawiał się renesansem koncepcji neoliberalnych i neokonserwatywnych. Pojawiły się takie doktryny, jak: monetaryzm, antyetatyzm tzw. nowej ekonomii klasycznej, „nowa szkoła austriacka”, „ekonomiczna teoria polityki” i „ekonomia strony podażowej” [Spsychalski 1999 s. 329].

Zaliczenie *New Keynesian Economics*, co w klasyfikacji Czai odpowiadałoby neokeynesizmowi, do głównego nurtu można uznać za zasadne w tym względzie, że neokeynesizm przejął kluczowe elementy monetaryzmu i nowej makroekonomii klasycznej (*New Classical Macroeconomics*). Chodzi tu np. o hipotezę naturalnej stopy oraz hipotezę racjonalnych oczekiwań [Snowdon, Vane 2005]. Stąd *New Keynesian Economics* przez jednych jest nazywany *nową ekonomią monetarną (new monetarist economics)*, [Mankiw, Romer 1991], a przez drugich *postkeynesizmem monetarnym* [Czaja

¹⁵ Autor artykułu składa podziękowania recenzentowi za zwrócenie na to uwagi.

2012]. Neokeynesiści są zwolennikami tzw. *rough tuning* w odpowiedzi na duże odchylenia produkcji i zatrudnienia od wielkości naturalnych, a nie *fine-tuning*, czyli dostrajania [Snowdon, Vane 2005].

Ratowanie instytucji, które są określane mianem zbyt dużych, by upaść (*to-big-to-fail*), doskonale wpisuje się w obecny system kapitalizmu korporacyjnego, który zastąpił kapitalizm kooperacyjny [Skidelsky 2012 s. 149]. Równie dobrze pasuje to do, krytykowanej przez Sinna [Sinna 2012 s. 128], koncepcji tzw. kasyno-kapitalizmu (Kasino-Kapitalismus), czyli strategii zakładającej m.in. minimalizowanie udziału kapitału własnego. Zatem, trudno się dziwić, że bezpośrednio przed wybuchem kryzysu poziom lewarowania w wielu międzynarodowych instytucjach finansowych był bardzo wysoki. W tych warunkach obecny paradygmat polityki gospodarczej nie może obyć się bez neok Keynesizmu. Zdaje się to potwierdzać następująca wypowiedź, wolnorynkowego ekonomisty i laureata Nagrody Nobla, Lucasa: *Przypuszczam, że w okopie każdy jest keynesistą* [Fox 2008]. Oczywiście, ów keynesizm głównego nurtu znacząco odbiega od pierwotnych założeń Keynesa. Stąd też w literaturze określa się go keynesizmem na złą pogodę (*foul weather Keynesianism*) albo dosadniej „bękarcim keynesizmem” [Robinson 1980 s. 34]. Paradoksalnie uwiadamniają się tu dwie, zdawałoby się sprzeczne, koncepcje – z jednej strony anarchokapitalizm [Guzek 2012], a z drugiej etatyzm.

Jak podkreśla Madej, polityka gospodarcza rzadko bywa monistyczna. Granice doktrynalne w ekonomii są przekraczane, co bezsprzecznie pokazał globalny kryzys z lat 2008-2009: *Liberalni politycy zachowywali się wówczas jak typowi interwencjoniści. Bez oporów sięgali do kiesy państwowej, by wspierać upadające banki i wielkie firmy przemysłowe, mimo że deficyty budżetowe powiększali nawet w dwójnasób w ciągu jednego roku* [Madej 2011 s. 176]. W istocie owe przekraczanie granic paradygmatu, zdaniem szeregu ekonomistów, nie jest przypadkowe i stanowi, *de facto*, element strategii działania niektórych rządów, a zwłaszcza banków centralnych¹⁶. Stanowiłoby to ważne odejście od oficjalnie głoszonego paradygmatu. Według Gylisa: *tradycyjni ekonomiści głównego nurtu opierają swoje rozumienie gospodarki na założeniu, że egoistyczny homo oeconomicus, jako czysto indywidualistyczne stworzenie, jest całkowicie, a przynajmniej w znacznym stopniu racjonalny, a jego indywidualna racjonalność przynosi bogactwo i poprawia jakość życia całego społeczeństwa. Innymi słowy, jednostkowa racjonalność (individual rationality) automatycznie przekształca się w społeczną racjonalność (societal rationality)*, [Gylis 2011 s. 22].

Analizowana książka Taylora stanowi niejako odpowiedź ekonomistów głównego nurtu (*mainstream*) na coraz silniejszą krytykę dotychczasowego paradygmatu czy też modelu wzrostu gospodarczego¹⁷. Zgodnie z podziałem stosowanym m.in. przez Waldmanna [Skidelsky 2012 s. 51 – 52], a także Krugmana i Stiglitz, byłaby to *riposta*

¹⁶ Pełnienie przez bank centralny funkcji pożyczkodawcy ostatniej instancji może prowadzić do pokusy nadużycia (*moral hazard*). Nieco szerzej na ten temat w dalszej części pracy.

¹⁷ Należy podkreślić, że entuzjastyczną przedmowę do polskiego wydania napisał Balcerowicz [Taylor 2010 s. 13 – 17]. Zatem, dzięki analizie przedmowy oraz tekstu, można poznać poglądy czołowych przedstawicieli ortodoksji ze Stanów Zjednoczonych i Polski, co w kontekście kryzysu może przynieść interesujące i cenne wnioski.

ekonomistów słodkowodnych (*fresh water economists*¹⁸) na ataki ekonomistów słonowodnych (*salt water economists*¹⁹).

Jest to tym cenniejsze, iż, jak się wydaje, wiele tego typu prac nie zostało opublikowanych. Aktywność ekonomistów ortodoksyjnych na polu wydawniczym oraz medialnym znacznie się ograniczyła, zwłaszcza w porównaniu z rosnącym zaangażowaniem ekonomistów heterodoksyjnych, o czym świadczy istotny wzrost liczby publikacji krytycznych do obowiązującego paradygmatu²⁰.

Niejako na kanwie komentarzy, odnoszących się bezpośrednio do omawianego tekstu, autor tego artykułu będzie starać się przedstawić alternatywne koncepcje na temat źródeł kryzysu. W szczególności skoncentruje się na: teorii *global savings glut* (określanej w Polsce jako „globalna nadwyżka oszczędności” bądź „nawis oszczędności”). Ustosunkuje się również do kwestii nadmiernego wzrostu i koncentracji sektora bankowego oraz nieodpowiedniej polityki płacowej w sektorze finansowym, a także do innych przejawów zawodności rynku. Niezmiernie ważnymi zagadnieniami, do których nie sposób się nie odnieść, są polityka monetarna oraz polityka fiskalna. Budzą one wiele kontrowersji. Dotyczy to zarówno okresu poprzedzającego Wielką Recesję, jak i lat 2008-2012.

Niewątpliwie, dokładne określenie źródeł kryzysu i jego mechaniki nie należy do zadań łatwych i z pewnością wymagałoby wszechstronnych analiz prowadzonych przez większe zespoły badawcze (najlepiej zawierające międzynarodowych specjalistów z różnych dziedzin – ekonomia, zarządzanie, politologia, socjologia itp.). Pomimo tych ograniczeń, sformułowanie pierwszych wniosków czy też refleksji na temat Wielkiej Recesji będzie przyczynkiem do dalszej dyskusji nad tym fundamentalnym tematem.

W artykule autor skupił się przede wszystkim na analizie instytucjonalnej (ekonomia instytucjonalna), która w obliczu, tak skomplikowanych, zagadnień wydaje się być jedną z najlepszych metod badawczych²¹. Inną, również bardzo pożyteczną metodą analizy kryzysu, są tzw. *case studies*, czyli studia przypadku²², z których także autor będzie starał się korzystać. Ponadto, zgodnie z zaleceniami koincydencji teorii rozwoju Kołodki [Kołodko 2008 s. 320], w miarę możliwości będzie stosowana porów-

¹⁸ Nazywani są również Szkołą Chicagowską z racji umiejscowienia na University of Chicago. Ekonomisci tego nurtu pracują także na innych, wpływowych uniwersytetach, m.in.: na Harvardzie (kuźnia amerykańskich elit politycznych i finansowych) oraz Stanford. Natomiast Skidelski [Skidelski 2012 s. 51] podaje, że ekonomia słodkowodna jest uprawiana przez ekonomistów z Chicago i Minnesoty.

¹⁹ Działających przede wszystkim na uniwersytetach usytuowanych na Wschodnim i Zachodnim Wybrzeżu.

²⁰ Zwiększoną aktywność na gruncie heterodoksji daje się zaobserwować i w Polsce. Świadczą o tym artykuły wydawane m.in. pod patronatem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Polskiej Akademii Nauk (np. „Studia Ekonomiczne”).

²¹ Warto w tym miejscu wspomnieć o interesującym zbiorze artykułów na temat ekonomii instytucjonalnej, wydanym przez UE we Wrocławiu: [Mikroekonomia... 2009]. Pozytywne zdanie na temat Nowej Ekonomii Instytucjonalnej wyraża m.in. B. Fiedor, traktując ją jako element głównego nurtu ekonomii. Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.wiedzainfo.pl/wyklady/138/nowa_ekonomia_instytucjonalna_jako_podstawa_teoretycznej_refleksji_nad_procesem_transformacji_od_gospodarki_centralnie_sterowanej_do_rynkowej.html?strona=3, data wejścia: 26.09.2013].

²² Ta metoda jest rekomendowana przez Taylora w książce omawianej przez autora tego artykułu.

nawcza metoda²³ analizy ekonomicznej oraz ujęcie interdyscyplinarne, które rekomenduje również Mączyńska [Mączyńska 2009a; Mączyńska 2009b]. Bez wątpienia, w tego typu analizach jest konieczne zastosowanie ujęcia historycznego. Artykuł stanowi próbę podejścia eklektycznego, które, zdaniem Fiedora [Fiedor 2007 s. 36], znajduje zastosowanie w analizach zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych w gospodarkach wysoko rozwiniętych, które mają niezwykle złożony charakter. Podejście „eklektyczne” jest rozumiane jako: *identyfikacja istoty, przejawów i źródeł omawianych zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych, oparta na dorobku wielu, niekiedy konkurujących między sobą, teorii i modeli* [Fiedor 2007 s. 36].

2. Analiza ortodoksyjnego wyjaśnienia źródeł kryzysu na podstawie poglądów Taylora²⁴

2.1. Podstawowe źródła kryzysu

Książka Taylora jest próbą wyjaśnienia przyczyn kryzysu z perspektywy ortodoksyjnej²⁵. Taylor bezpośrednio odwołuje się do poglądów Friedmana (ojca monetaryzmu) i w pełni podziela jego poglądy na temat przyczyn *Wielkiego Kryzysu z lat 30-tych* [Taylor 2010 s. 80] oraz polityki pieniężnej z ostatnich lat [Taylor 2010 s. 112]. Równocześnie ekonomista zdecydowanie podkreśla swoje antyetatystyczne poglądy [Taylor 2010 s. 119] ściśle powiązane z wolnorynkową ideologią (*free market ideology*).

Odnosząc się na wstępie do omawianej pozycji, warto zwrócić uwagę na zastanawiające tłumaczenie amerykańskiego tytułu. W wersji oryginalnej brzmi ono następująco: *Getting Off Track. How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*. Tytuł świadczy więc o tym, że głównym sprawcą kryzysu finansowego był rząd (chodzi tu przede wszystkim o rząd amerykański). Z kolei, polska wersja tytułu – *Zrozumieć kryzys finansowy. Przyczyny, skutki, interpretacje* jest zupełnie inna i nie wskazuje na źródła kryzysu i jego głównego winowajcę. Najprawdopodobniej polski

²³ Madej [Madej 2011 s. 175] podkreśla, że ekonomia głównego nurtu: *jest zupełnie obojętna wobec chińskiego fenomenu, który od trzydziestu lat czeka na poważną naukową ocenę*. Tą kwestią, jak zauważa Madej, zajmuje się ekonomia porównawcza i inne nauki społeczne.

²⁴ Nie jest to wyczerpująca analiza tekstu. Nie pozwalają na to ograniczenia redakcyjne. W podrozdziale autor skupił się jedynie na wybranych, jego zdaniem, najbardziej charakterystycznych elementach rozumowania amerykańskiego ekonomisty.

²⁵ Można przyjąć, że jest to podejście monetarno-neoliberalne, choć Bocutoğlu i Ekinci określają Taylora mianem ekonomisty neoklasycznego [Bocutoğlu, Ekinci 2010 s. 2]. Oczywiście, ekonomia neoklasyczna jest wykorzystywana przez zwolenników koncepcji neoliberalnej. Bresser-Pereira [Bresser-Pereira 2010 s. 517] stwierdza, że: *neoliberalizm i ekonomia neoklasyczna to bliźniacy*. W niektórych fragmentach autor tekstu stosuje określenia: *praktyczna szkoła ortodoksyjna* i *teoretyczna szkoła ortodoksyjna*. Przedstawicielami tej pierwszej są m.in. szefowie *Fed* (Greenspan, Bernanke), natomiast do tej drugiej (ortodoksja teoretyczna) można zaliczyć m.in. ekonomistów neoklasycznych, np. Taylora. W szeregu opracowaniach szkoła austriacka jest zaliczana do ekonomii heterodoksyjnej, niemniej jednak ma szereg cech wspólnych z teoretyczną szkołą ortodoksyjną. Ponadto, Dziubka i in. [Dziubka i in. 2008 s. 163] zaliczają Hayekę, kontynuatora wielu idei austriackiej szkoły w ekonomii, do ekonomistów neoliberalnych.

wydawca jest bardziej umiarkowany w swoich poglądach. Być może to umiarkowanie wynika z dłuższej refleksji nad badanym tematem (polskie wydanie jest z roku 2010, a oryginał z roku 2009). Zresztą autor sam przyznaje, że: *będziemy debatować o tym, co poszło źle, przez wiele lat* [Taylor 2010 s. 111]. Tym niemniej, nie należy spodziewać się znacznego zwrotu w jego poglądach²⁶.

Widoczna jest również pewna niespójność między amerykańskim tytułem a samym tekstem²⁷. Trudno wytłumaczyć przewodnią tezę książki, która brzmi: *nadmiar pieniędzy był główną przyczyną boomu i załamania, które po nim nastąpiło* [Taylor 2010 s. 23], skoro w tytule winą za kryzys obarczono rząd. Jak wiadomo, politykę pieniężną w Stanach Zjednoczonych prowadzi Bank Rezerwy Federalnej (*Fed*), a nie rząd. Co prawda, *Fed* nie cieszy się taką autonomią²⁸, jak NBP czy też EBC, to jednak trudno uznać, że jego poprzedni, wieloletni prezes, Greenspan²⁹ był jedynie marionetką kolejnych prezydentów Stanów Zjednoczonych. Można natomiast postawić odmienną tezę, że następni prezydenci chcieli współpracować z dotychczasowym prezesem, który cieszył się dużym szacunkiem i poparciem wpływowych kół finansowych (przede wszystkim *Wall Street*)³⁰. Jak podaje Harris [Harris 2009 s. 74], od stycznia 1995 r., kiedy Sekretarzem Skarbu został Rubin, a także w okresie prezydentury Georga W. Busha: *polityka łagodnej presji wobec Fed ustąpiła polityce oficjalnego nieangażowania się*.³¹ Mimo światowego kryzysu finansowego, stabilną pozycją cieszy się również Bernanke (następca Greenspana), który 25 sierpnia 2009 r. otrzymał z rąk prezydenta Obamy nominację na drugą kadencję.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że zarówno polski, jak i oryginalny (amerykański) tytuł książki mogą świadczyć o tym, że jest to całościowa analiza źródeł kryzysu finansowego. Natomiast, jak zauważa w przedmowie Balcerowicz, autor: *świadomie ogranicza się w tej pracy do dziedziny, w której jest największym światowym autorytetem – reguł prowadzenia polityki pieniężnej*. Wydaje się jednak, że autor traktuje książkę jako dzieło kompleksowe. Według niego, kryzys finansowy miał jednego głównego sprawcę, o czym świadczy następujący cytat z początku przedmowy: *Co spowodowało kryzys finansowy? Co go przedłużyło? Z jakiego powodu nastąpiło jego dramatyczne pogorszenie ponad rok od rozpoczęcia? Rządsko kiedy w ekonomii można znaleźć jedną odpowiedź na tak postawione pytania. Jed-*

²⁶ Pod koniec swoich wywodów ekonomista konstatuje: *według mnie, główna teza tej książki, że działania rządu spowodowały, przedłużyły i pogorszyły kryzys finansowy – przetrwa kolejne analizy, choć dokładne szczegóły i powody będą ewoluować w miarę akumulacji informacji* [Taylor 2010 s. 112].

²⁷ Autor miał dostęp tylko do polskiej wersji książki i niewielkich fragmentów wersji oryginalnej.

²⁸ Niezależność *Fed-u* w sferze polityki pieniężnej jest znacznie większa niż w przypadku nadzoru bankowego i regulacji bankowych. Więcej na temat niezależności *Fed-u* w: [Blinder 2010].

²⁹ Greenspan był prezesem *Fed-u* w latach 1987- 2006. Urząd przejął po nim Bernanke, który 6 lutego 2006 r. został zaprzysiężony na czternastego prezesa Rezerwy Federalnej.

³⁰ Do takiego wniosku może skłaniać lektura książki Greenspana [Greenspan 2008]. Świadczą o tym również nagrody przyznawane przez środowisko finansistów oraz duża popularność poprzedniego szefa *Fed-u* w prasie ekonomicznej i popularnej. Warto także podkreślić, że Greenspan piastował stanowisko przez blisko dwie dekady (19 lat). Uznawano go więc za „guru” świata finansów.

³¹ Harris zwraca uwagę na fakt, że prezydent George W. Bush już na pierwszym spotkaniu z Greenspanem zapewniał go, że nie będzie mieszał się w działanie *Fed*. W czasie dwóch kadencji obietnica została zachowana: *administracja Busha faktycznie nie żądała sposobu nie komentowała kolejnych siedemnastu podwyżek, w tym trzech przeprowadzonych przez niesprawdzonego żółtodzioba – Bernankego* [Harris 2009 s. 74].

nak badania empiryczne, które prezentuję w tej książce, udowadniają, że określone działania i interwencje państwa powinny być pierwsze na liście odpowiedzi na wszystkie trzy pytania [Taylor 2010 s. 19]. Taylor jawi się więc jako nieprzejednany oponent rządu, który w swoich neoliberalnych i monetarystycznych poglądach sięga dalej niż Balcerowicz. Czy Taylor dobrze adresuje krytykę? W niektórych przypadkach nie, gdyż myli *Fed* z rządem³² czy też instytucjami nadzoru finansowego bądź prywatnymi agencjami ratingowymi³³.

Ponadto, jak już to było wspomniane, nie sposób traktować *Fed* za czasów Greenspana jako bezwolne narzędzie w ręce rządu, czyli prezydenta. O sile, niezależności i monetarystycznych poglądach czołowych pracowników tej instytucji mogą świadczyć zapewnienia Bernanke, skierowane pod adresem Friedmana, w listopadzie 2002 r. z okazji obchodów dziewięćdziesiątych urodzin: *chciałbym przyznać Miltonowi i Annie³⁴ rację, jeśli chodzi o Wielki Kryzys. Tak to myślny go spowodowali. Bardzo tego żałujemy. Jednak dzięki wam nie zrobimy tego po raz drugi* [Bernanke 2002]³⁵.

W swoim podręczniku Bernanke wymienia cztery powody świadczące o wysokiej niezależności *Fed*. Są to: długie kadencje urzędowania (dla gubernatorów jest to czternaście lat), stosunkowo słaby nadzór (co prawda, *Fed* składa okresowe sprawozdania kongresowi, ale bieżąca działalność nie podlega weryfikacji), brak zobowiązań dotyczących finansowania deficytów budżetowych, niezależność finansowa (*Fed* sam się finansuje), [Frank, Bernanke 2007 s. 845].

2.2. Kontekst historyczny

Nieco szerszego omówienia wymaga kontekst historyczny, w jakim jest opisywany kryzys. Wprawdzie, na początku pierwszego rozdziału jest przedstawiona analiza polityki pieniężnej w latach 2002-2005, na której autor opiera zarzut: „pieniężnego nadmiaru w okresie poprzedzającym boom” oraz „zbyt niskich stóp” – odejście od reguły Taylora [Taylor 2010 s. 24 – 25], lecz nie uznaje się tego za główne źródła kryzysu. Aby to udowodnić, ekonomista posłużył się kolejnym cytatem z książki: *Koncentruje się na okresie od początku kryzysu aż do jesieni 2008 roku, kiedy sytuacja rynkowa pogorszyła się nagle i dramatycznie. Mówiąc prościej, kiedy polityka uległa wykolejeniu – zwłaszcza w porównaniu do okresu dobrych wyników w trakcie poprzednich dwóch dekad – warunki ekonomiczne i finansowe znacznie się pogorszyły* [Taylor 2010 s. 19].

³² Ta uwaga dotyczy polityki monetarnej, którą w USA prowadzi *Fed*. Natomiast istotnym zastrzeżeniem pod adresem rządu jest działalność Fannie Mae i Freddie Mac [Taylor 2010 s. 38 – 39]. Do tej kwestii autor artykułu odnosi się nieco szerzej w dalszej części tekstu.

³³ W tym kontekście wcześniejszą uwagę Balcerowicza (mówiącą o świadomym ograniczeniu do regul prowadzenia polityki pieniężnej) można odebrać jako próbę ochrony autora książki przed ewentualnymi atakami heterodoksyjnych ekonomistów, którzy mogliby zarzucić mu zbyt wycinkowe podejście do problemu.

³⁴ Chodzi tu o Annę Schwartz.

³⁵ Jak się okazało, już w 2006 r. doszło do spadku cen mieszkań w Stanach Zjednoczonych, a pod koniec 2007 r. rozpoczęła się recesja, którą później nazwano *Wielką Recesją*. Jednak za symboliczny początek kryzysu uważa się upadek banku Lehman Brothers 15 września 2008 r.

Trudno zrozumieć powyższą wypowiedź. Taylor, z jednej strony, mówi o „pieniężnym nadmiarze” i odejściu od reguły Taylora, a z drugiej, twierdzi, że polityka uległa wykołajeniu dopiero na początku kryzysu. Czy faktycznie ostatnie dwie dekady to okres „dobrych wyników”? Nie sposób je za takie uznać, biorąc pod uwagę krach na rynku nowych technologii (spadki indeksów spółek nowych technologii – tzw. *dot.com* – na świecie sięgnęły 50-60%) i znaczące zawirowania ekonomiczne w tym okresie, np. kryzysy bankowe w krajach skandynawskich na początku lat 90.

W tym miejscu należałoby zwrócić uwagę na brak odniesień w tekście do bańki na giełdzie³⁶, a w szczególności na rynku *dot.com*. Warto podkreślić, że pęknięcie bańki na giełdzie oraz recesja w Stanach Zjednoczonych nastąpiły przed tragicznymi atakami na Nowy Jork. Jeden z najważniejszych amerykańskich indeksów giełdowych, obejmujący 500 spółek (S&P Composite Index), osiągnął swoje maksimum w sierpniu 2000 r. i od tego okresu rozpoczął trend zniżkowy, natomiast za początek recesji oficjalnie uznaje się marzec 2001 r. [Kotz 2003 s. 17].

Z tymi wydarzeniami powinno się wiązać drastyczne obniżenie stóp procentowych przez *Fed*. Równocześnie gwałtowne luzowanie polityki pieniężnej na początku XXI w. często tłumaczyło się obawą przed powtórzeniem scenariusza japońskiego (jednoczesne występowanie recesji i deflacji).

W istocie trudno analizować obecny kryzys w oderwaniu od polityki gospodarczej, prowadzonej przez trzy ostatnie dekady. Niewątpliwie, były to lata tryumfu podejścia wolnorynkowego (*free market triumphalism*)³⁷. Wielka Recesja pokazuje, że *Wielkie Umiarkowanie*, nazywane również *Długim Boomem* [Taylor 2010 s. 65], odeszło do historii, nawet jeśli jest definiowane jako spadek wahania realnego PKB w Stanach Zjednoczonych i innych krajach rozwiniętych [Taylor 2010 s. 65-66]. W ostatnich dwóch dekadach dochodziło do różnego rodzaju *boomów* (mieszkaniowych, na rynkach akcji, konsumpcyjnych itp.), które potem kończyły się recesją bądź stagnacją. Co ciekawe, tytuł rozliczeniowej książki Greenspana, *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, zdaje się przeczyć tezie o *Wielkim Umiarkowaniu* [Greenspan 2008 s. 1]³⁸.

W innym miejscu J. B. Taylor stosuje inną definicję omawianego pojęcia: *przez dwie dekady tworzy polityki gospodarczej długi okres nadzwyczajnego rozwoju gospodarki nazwanego Wielkim Umiarkowaniem*. W świetle danych zawartych w tabeli 1. ostatnie dwie dekady były okresem: wolniejszego wzrostu gospodarczego, wyższego deficytu budżetowego i znacznie wyższego bezrobocia w krajach rozwiniętych w porównaniu z latami 1961-1972 oraz 1973-1981. Poprawa nastąpiła jedynie w przypadku inflacji. Trudno zatem uznać ostatnie dekady za szczególnie dobry okres dla światowej gospodarki, zwłaszcza określenie *Długi Boom* należy uznać za nieuprawnione.

³⁶ W ciągu pięciu lat (1995-1999) roczna dynamika cen akcji wyniosła aż 23,6%. Wskaźnik cena/zysk dla spółek z indeksu *S&P Composite* podskoczył z 19,9 pod koniec 1994 r. do 44,2 na koniec 1999 roku [Kotz 2003 s. 10 – 11].

³⁷ Upadek komunizmu w Europie oraz przemiany w Ameryce Łacińskiej dodatkowo wzmocniły podejście wolnorynkowe.

³⁸ Tytuł amerykańskiego oryginału z 2007 r. brzmi następująco: *Age of Turbulence. Adventures into a New World*.

TABELA 1.

Wybrane wskaźniki makroekonomiczne (lata 1961-2007 oraz szacunki dla 2008-2012)

		1961-1972	1973-1981	1982-1991	1992-1998	1999-2007	2008-2012
Realna dynamika PKB	USA	4,2	2,9	3,0	3,6	2,8	1,2
	Strefa euro	5,1	2,8	2,6	1,8	2,2	0,4
	OECD	5,0	3,1	3,1	2,7	2,7	1,0
Inflacja	USA	2,7	7,9	4,0	2,1	2,3	1,7
	Strefa euro	4,0	10,3	5,5	2,8	2,0	1,6
	OECD	3,7	10,9	7,9	5,1	2,7	1,9
Stopa bezrobocia	USA	4,9	6,7	7,0	5,8	5,0	8,3
	Strefa euro	2,0	3,8	8,2	9,9	8,4	9,2
	OECD	3,3	4,8	6,8	7,0	6,4	7,5
Sytuacja fiskalna (w % PKB)	USA	-1,4	-2,2	-4,7	-3,0	-2,2	-9,5
	Strefa euro	-1,4	-3,4	-4,7	-4,7	-1,8	-4,3
	OECD	-0,9	-3,0	-4,0	-3,8	-2,1	-6,3

Źródło: [OECD... 2011].

Jeszcze mniej korzystnie kształtowała się dynamika mediany dochodu gospodarstw domowych. W ciągu 20 lat (okres między połową lat 80. a połową pierwszej dekady XXI w.) ta średnioroczna dynamika sięgała zaledwie 1,75% w krajach OECD. W Stanach Zjednoczonych była ona jeszcze niższa – tylko 1%. Co ciekawe, pod tym względem bardzo słabo wypadły również Niemcy z dynamiką na poziomie 0,7%³⁹. Nie ulega wątpliwości, że rozszerzenie powyższej analizy o dane z lat 2006-2012 dodatkowo pogorszyłoby wszystkie wskaźniki. Trudno się dziwić, że przedstawiciele mainstreamu unikają rozważań na temat nierówności dochodowych. Taylor nie jest tu wyjątkiem. Prace ekonomistów ortodoksyjnych ograniczają się na ogół do problemu skrajnej biedy w krajach Trzeciego Świata, np. praca Sachsa [Sachs 2005]. Jednak nawet to wąskie podejście daje złudną nadzieję (*bimera of hope*) na zwalczenie biedy na świecie i prowadzi do rozczarowania [Unwin 2007 s. 948]. Jak słusznie zauważa Simms: *w obecnym systemie ekonomicznym nawet najdrobniejsze ograniczenie ubóstwa wymusi dodatkową, ogromną konsumpcję ze strony tych, którzy i tak są już bogaci* [Simms 2011 s. 34].

Na odrębną uwagę zasługują państwa rozwijające się. W tej grupie do najbardziej spektakularnych kryzysów dochodziło w krajach latynoskich, które w większości przejęły neoliberalną receptę na wzrost gospodarczy (Konsensus Waszyngtoński). Podobne zastrzeżenie można odnieść do kryzysu azjatyckiego, który dotknął tzw. tygrysy azjatyckie. Co ciekawe, Taylor w omawianej książce zdaje się nie dostrzegać, że ośmioletni kryzys rynków rozwijających się z lat 1994 do 2002 (zapoczątkowany kryzysem w Meksyku, a zakończony w Urugwaju) był na ogół wynikiem kontrowersyjnej (w większo-

³⁹ Zob. OECD, *Income distribution and poverty database*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.oecd.org/els/social/inequality, data wejścia: 11.06.2012].

ści wypadków neoliberalnej) polityki gospodarczej (działalności tzw. *Chicago Boys*). Jego zdaniem, brak przewidywalności w kwestii wykraczania poza standardowe limity pożyczania i dostarczania pomocy na dużą skalę był istotnym czynnikiem rozprzestrzeniania się kryzysów [Taylor 2010 s. 73]. Na uwagę zasługuje również działalność tzw. *Chicago Boys* w krajach Ameryki Łacińskiej, w tym zwłaszcza w kontekście chilijskiej dyktatury.

Dlaczego do kryzysów w ogóle doszło i co należałoby poprawić? Taylor wylicza następujące wnioski dla krajów rozwijających się: *należy unikać dużego niedopasowania struktury walutowej aktywów i zobowiązań finansowych, obniżyć inflację i utrzymywać ją na niskim poziomie, przysiąc bardziej płynny reżim kursów walutowych, utrzymywać wskaźnik długu do PKB na możliwym do utrzymania poziomie oraz gromadzić rezerwy walutowe* [Taylor 2010 s. 72].

Można się z tymi postulatami zgodzić, lecz równocześnie należy zaznaczyć, że wprowadzenie sztywnych bądź quasi-sztywnych kursów walutowych (tzw. kotwic walutowych) stanowiło istotny element neoliberalnych reform i było popierane przez MFW [Szydło 2010].

Autor w ogóle nie ustosunkował się do tego, że znaczna poprawa sytuacji społeczno-ekonomicznej w Argentynie i Brazylii wiązała się z odejściem od ślepego respektowania Konsensusu Waszyngtońskiego i przeprowadzeniem szeregu reform – także podatkowych (np. w Argentynie wprowadzono podatek eksportowy i podatek od zysków kapitałowych)⁴⁰. Przypisywanie sukcesów gospodarek latynoskich, po 2002 r., modyfikacjom działalności MFW oraz innym, drobnym zmianom polityki gospodarczej (*przesuwanie polityki w stronę bardziej przewidywalnych procesów opartych na jasnych, ekonomicznych zasadach i doświadczeniu*) w ramach dotychczasowego paradygmatu neoliberalnego (tak przynajmniej należałoby odbierać wywody autora) trzeba uznać za daleko idące nadużycie.

Podobne uwagi można odnieść do Rosji. Brak przewidywalności działań MFW (zwiększenie pomocy w lipcu 1998 r., a potem wycofanie się w sierpniu) jest traktowany jako główna przyczyna kryzysu [Taylor 2010 s. 73]. W tym przypadku Taylor nie bierze pod uwagę słów Friedmana⁴¹, który tuż przed swoją śmiercią przyznał w wywiadzie, że jego recepta na reformy w Rosji (*prywatyzuj, prywatyzuj, prywatyzuj*) była błędna [Szydło 2011b].

2.3. Globalne nierównowagi

Z całą pewnością *Wielka Recesja* (jak określa się ostatni, światowy kryzys finansowy) została spowodowana przez szereg różnych czynników.

Autor w bardzo ograniczony sposób przedstawia konkurencyjne teorie kryzysu i zaledwie na dwóch stronach stara się rozprawić z teorią światowego nawisu oszczędności (określaną w literaturze angielskojęzycznej mianem *savings glut*). Jako koronny dowód braku nawisu oszczędności podaje: *tak jak wskazuje prosta księgowość świata jako*

⁴⁰ Szerzej na temat planów stabilizacyjnych w Brazylii i Argentynie w: [Szydło 2010].

⁴¹ Jednocześnie Friedman przyznał rację Stiglitzowi, który wyrażał odmienny pogląd na ten temat.

całości, nie istnieje światowa luka pomiędzy oszczędnościami a inwestycjami (...), w związku z czym nie powinien być oczekiwany żaden dodatkowy skutek dla światowych stóp procentowych.

Powyższy pogląd Taylora bardzo zbliża go do monetarystów – według Leijonhufvuda teoria monetarystyczna: *zupełnie pomija problem oszczędności-inwestycje i pomija również wpływ rynków kredytowych na wspieranie bądź ograniczanie koordynowania oszczędności i inwestycji* [Leijonhufvud 2011 s. 1].

Owszem, w skali świata ktoś musi oszczędzać, by ktoś mógł pożyczyć. Czy jednak Taylor ma rację, że nie miało to wpływu na poziom globalnych stóp procentowych czy też sytuację na rynku domów? Faktem jest, że zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie (zwłaszcza w strefie euro) doszło do istotnego spadku stóp procentowych. Bernanke dowodzi, że w państwach, w których doszło do pogorszenia bilansu na rachunku bieżącym oraz zwiększonego dopływu kapitału, zanotowano wyższą aprecjację cen domów. Ponadto, według obecnego prezesa Fed: *zależność między rodzajem polityki monetarnej a aprecjacją cen domów jest dość słaba – 11 na 20 państw znajdujących się w badanej próbie miało zarówno bardziej restrykcyjną politykę monetarną w porównaniu ze standardową regułą Taylora, jak i większą aprecjację cen domów w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi* [Bernanke 2010 s. 18]. Zatem, najlepszą odpowiedzią na bańkę na rynku nieruchomości stanowiły odpowiednie regulacje, a nie działania monetarne [Bernanke 2010 s. 20].

Należałoby się zgodzić z tym poglądem, nie zmienia to jednak faktu, że Fed (w tym prezes Greenspan, a także Bernanke, który w latach 2002-2005 był członkiem rady gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej) dopuścił do powstania szeregu baniek nie tylko na rynku nieruchomości. Powyższy zarzut Bernanke wobec Taylora powinno się więc traktować jako przyznanie się do winy i odejście od strategii polegającej na nieprzekłuwaniu baniek spekulacyjnych.

W tym kontekście trzeba przypomnieć, że kryzys rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, a trwa najdłużej w strefie euro. Ponadto, w teorii *savings glut* chodzi o nawis oszczędności napływających do Stanów Zjednoczonych, co z jednej strony powoduje obniżkę oprocentowania amerykańskich bonów skarbowych, a z drugiej może prowadzić do przerzucenia się amerykańskich inwestorów na bardziej rentowne papiery wartościowe, np. egzotyczne papiery powiązane z kredytami hipotecznymi. Według Greenspana, w firmach spoza sektora finansowego doszło do znacznego wzrostu finansowania długiem wobec obcokrajowców. To samo dotyczy budżetu federalnego: *między 1995 a 2006 (...) proporcja amerykańskich obligacji skarbowych będących długiem wobec obcokrajowców zwiększyła się z 23 do 44 procent* [Greenspan 2008 s. 400]. Jednym z ubocznych skutków tegoż nawisu mogło być uspienie czujności amerykańskich władz fiskalnych, które zaczęły tolerować narastanie długu publicznego z racji niskiego kosztu jego obsługi. Stąd mamy do czynienia z pojawieniem się problemu deficytów bliźniaczych (*twin deficits*), polegającym na równoczesnym występowaniu deficytu na rachunku bieżącym (w uproszczeniu oznaczającym deficyt handlowy Stanów Zjednoczonych) oraz wysokiego długu publicznego. Deficyty bliźniacze to również koncepcja głównego nurtu – mówi się tu o deficycie budżetu federalnego, a pomija się problem rosnącego zadłużenia gospodarstw domowych i niektórych przedsiębiorstw.

Co ciekawe, teoria *savings glut* spowodowała rozłam w szeregach czołowych ekonomistów głównego nurtu. Po jednej strony mamy zatem J. B. Taylora (przeciwnika teo-

rii), a z drugiej Bernanke oraz Greenspana⁴² (zwolenników). Nie ulega wątpliwości, że teoria nawisu oszczędności jest idealnym wytłumaczeniem bierności polityki *Fed* w okresie poprzedzającym *Wielką Recesję* – w tym kontekście można tłumaczyć stosunkowo szybki spadek popularności koncepcji deficytów bliźniaczych. Część winy za spadek globalnych długookresowych realnych stóp procentowych jest przerzucana m.in. na szybko rozwijające się Chiny [Greenspan 2010 s. 4 – 5]⁴³. W tym przypadku poprzedni szef *Fed* przejął linię obrony od Bernanke [Bernanke 2009], który jako jeden z pierwszych sformułował omawianą teorię [Bernanke 2005; Bernanke 2007]⁴⁴. W okresie największych turbulencji na amerykańskim rynku Chiny, których nadwyżka na rachunku bieżącym podskoczyła z 1,5% do 10,6% PKB w latach 2001–2007, były „przysłowiowym chłopcem do bicia” dla niektórych polityków i ekonomistów⁴⁵. W ten sposób uwaga części opinii publicznej została odwrócona od jeszcze większych nierównowag spowodowanych przez amerykański system finansowy (dramatyczna ekspansja instrumentów pochodnych oraz lewarowania).

Bezrefleksyjna wiara w globalizację oraz rozwój sektora finansowego przekłada się na postrzeganie oszczędności i inwestycji. Skoro (jak to już był wspomniany) oszczędności muszą się zawsze równać inwestycjom, to najwyraźniej nie ma potrzeby (przynajmniej, jeśli chodzi o Stany Zjednoczone) do zwiększania oszczędności krajowych, gdyż oszczędności można zaimportować. Interesujące jest to, że mimo stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego w pierwszej połowie XXI w., zarówno inwestycje, jak i oszczędności w relacji do PKB znajdowały się na stosunkowo niskim poziomie – potwierdza to z resztą wykres umieszczony w omawianej książce Taylora [Taylor 2010].

Znamienne są tu słowa A. Greenspana, wypowiedziane jeszcze w 2007 r. (a więc kiedy od kilku kwartałów były notowane spadki na rynku nieruchomości), w których twierdził, że niemal zerowa stopa oszczędzania nie stanowi większego problemu: *Właściwie nie przypominam sobie dekadę wolnej od napadów lęku związanego z rosnącym zadłużeniem gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Tego typu uwagi ignorują fundamentalny fakt współczesnego życia: w gospodarce rynkowej rosnące zadłużenie idzie w parze z rozwojem (...). W ten sposób rosnący stosunek zadłużenia do dochodów gospodarstw domowych, lub całkowitego długu niefinansowego*⁴⁶ w odniesieniu do PKB, sam w sobie nie jest powodem do obaw [Greenspan 2008].

Jednym słowem, Greenspan dawał przyzwolenie na spadek oszczędności w Stanach Zjednoczonych, który miał być pokrywany napływem środków z zagranicy. Było to przyzwolenie do napędzania wzrostu gospodarczego z rosnącego zadłużenia (rów-

⁴² *De facto* Greenspan twierdzi, że zarówno teoria *savings glut*, jak i teoria niedoboru inwestycji (*investment draught*) stanowi dobre wytłumaczenie niskiego poziomu długookresowych realnych stóp procentowych.

⁴³ W wyniku ekspansji Państwa Środka, stopa oszczędności w krajach rozwijających się podskoczyła z 24% do 34% nominalnego PKB.

⁴⁴ Jak podaje Reading [Reading 2007], już w 2004 r. Charles Dumas z Lombard Street Research zwrócił uwagę na występowanie nawisu oszczędności w Azji (*Eurasian thrift*) i udokumentował potencjalne niebezpieczeństwa z tym związane.

⁴⁵ Odpowiednią rezolucję, nawołującą do umocnienia Chińskiej waluty (RMB), uchwalił również amerykański kongres. Oczywiście, były to działania w większości pokazowe, gdyż na wojnie handlowej z Chinami ucierpiałaby także koncerny amerykańskie.

⁴⁶ Obejmuje zadłużenie: gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i rządu, ale nie bierze pod uwagę zadłużenia banków i innych pośredników finansowych.

niez zagranicznego). Potwierdzałoby to tezę o współzależności czy też swoistej symbiozie Stanów Zjednoczonych z państwami generującymi nadwyżki oszczędności (np.: Chinami, eksporterami ropy naftowej itd.), [Szydło 2011a].

Zwracanie bacznej uwagi na dług skarbu państwa i brak kontroli nad zadłużeniem gospodarstw domowych i przedsiębiorstw wydaje się być typowym podejściem szkoły ortodoksyjnej. Z jednej strony, mamy tu do czynienia z przejawem niechęci do państwa, a z drugiej, z uznaniem racjonalności działań ludzi (teoria racjonalnych oczekiwań). Ponadto, ekspansja kredytu konsumpcyjnego mogła świadczyć o wyższości monetarystycznej koncepcji dochodu permanentnego nad keynesowską funkcją konsumpcji [Wallusch 2005 s. 66]. Natomiast rosnące ceny aktywów, a w konsekwencji bogactwo, mogły stanowić wytłumaczenie dla wzrostu zadłużenia i konsumpcji⁴⁷.

Kwestia oszczędności była odmiennie postrzegana przez polską szkołę ortodoksyjną. Zwłaszcza w latach 90. ekonomiści z tej grupy twierdzili, że jest konieczny wzrost stopy oszczędności w Polsce, gdyż finansują one inwestycje, a te, z kolei, prowadzą do wzrostu PKB. Później, jak się wydaje, poglądy te zostały zmodyfikowane i niejako dopasowane do wymogów zglobalizowanej i sfinansjeryzowanej gospodarki⁴⁸. Rozwój rynków finansowych, umiędzynarodowienie krajowego sektora finansowego poprzez prywatyzację oraz swobodny przepływ kapitałów najprawdopodobniej znacznie złagodziły stanowisko na temat wysokości krajowej stopy oszczędności.

Przekonanie co do naturalnego wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych i firm w Stanach Zjednoczonych oraz brak zdecydowanie negatywnego stosunku do rosnących deficytów na rachunku bieżącym, a także euforia związana z powstaniem strefy euro mogły dać wyjaśnienie entuzjastycznej oceny krajów bałtyckich oraz Irlandii w latach poprzedzających *Wielką Recesję*⁴⁹.

Nawisy oszczędności, deficyty bliźniacze oraz rosnąca nierównowaga na rachunkach bieżących⁵⁰ (*current account imbalances*) to wszystko przejawy tzw. globalnych nierównowag (*global imbalances*), które narastały w latach 90. i pierwszej dekadzie XXI wieku.

Co ciekawe, wysokie salda na rachunku bieżącym pojawiły się niemal równocześnie na początku pierwszej dekady XXI wieku w relacji USA-Chiny oraz między krajami europejskimi (Niemcy – państwa peryferyjne). Trudno uznać oba zjawiska za przypadkowe. Niewątpliwie, niebagatelną rolę odgrywały tu czynniki instytucjonalne.

W pierwszym przypadku zjawisko deficytów bliźniaczych (*twin deficits*) w Stanach Zjednoczonych zostało w dużej mierze wygenerowane przez ówczesne władze amerykańskie poprzez cięcia podatkowe oraz wzrost wydatków militarnych, jak również

⁴⁷ Jak zaznacza Wallusch, szczególne znaczenie dla bieżącej konsumpcji ma stosunek *nonhuman wealth* (np.: środki pieniężne, akcje, obligacje, dobra trwałego użytku, meble, odzież, sprzęt domowy itp.) do dochodu permanentnego, a nie jego absolutna wielkość. *Im wyższy jest ten stosunek, tym mniejsze potrzeby zgłasza jednostka na posiadanie dodatkowych rezerw i tym wyższą może być bieżąca konsumpcja* [Wallusch 2005 s. 64].

⁴⁸ Taki sposób rozumowania przedstawia np. Greenspan [Greenspan 2008 s. 402 – 405].

⁴⁹ Nadmierny entuzjazm mógł być również wynikiem zbyt zawężonej oceny kondycji ekonomicznej tych państw. Ponadto, dynamiczny wzrost PKB w krajach bałtyckich tłumaczono reformami fiskalnymi, które polegały między innymi na cięciach podatków i wprowadzeniu podatku liniowego.

⁵⁰ Rosnące deficyty na rachunku bieżącym występowały przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, a wysokie nadwyżki w: Chinach, Niemczech i krajach eksportujących ropę naftową.

przyjęcie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO). Równocześnie rosnące nadwyżki na rachunku bieżącym w Chinach nie byłyby możliwe bez przyjęcia sztywnego kursu walutowego (powiązanie RMB z USD), a także represyjnej polityki w stosunku do płac i konsumpcji⁵¹.

TABELA 2.

Indeks cen konsumpcyjnych w Chinach (w %), w latach 1997-2008

1997	1998	1999	2000	2001	2002
2,8	-0,8	-1,4	0,4	0,7	-0,8
2003	2004	2005	2006	2007	2008
1,2	4	1,8	1,4	4,8	5,9

Źródło: [APEC 2003; *Economic Outlook* 2003; Bolesta 2006; *Rocznik Statystyki Międzynarodowej* 2012].

Niewątpliwie, Chiny intensywnie przygotowywały się do członkostwa w WTO. Świadczy o tym chociażby niski wzrost cen w latach 1997-2002. Jednocześnie w latach późniejszych utrzymywanie niskiej dynamiki cen w warunkach quasi-sztywnego kursu walutowego i nastawienia proeksportowego uznawano za priorytet (Tabela 2.). Oczywiście wyjątkiem jest tu okres zawirowań na globalnych rynkach surowcowych i żywnościowych (lata 2007-2008). Stopniowa erozja swoistego *status quo* (przyzwolenie na występowanie wysokich deficytów i nadwyżek na rachunku bieżącym) w relacjach USA-Chiny (teoria współzależności) wynika po części z rozwoju sytuacji na tych rynkach, a recesję z lat 2007-2009 można tu traktować jako swoiste przesilenie. Być może występuje tu pewna analogia do relacji hegemonu (USA) w stosunku do innych znaczących graczy (np. Japonii), jaka miała miejsce w latach 80. ubiegłego wieku. Chodzi tu przede wszystkim o *Plazę Accord* z września 1985 roku, kiedy to ministrowie finansów pięciu największych gospodarek świata postanowili obniżyć wartość dolara amerykańskiego.

Natomiast w przypadku państw europejskich za najistotniejszy czynnik instytucjonalny powstania deficytów bliźniaczych należy uznać powstanie strefy euro⁵².

Taylor (poza teorią *savings glut*) praktycznie w ogóle nie ustosunkowuje się do koncepcji globalnej nierównowagi. W szczególności nie odnosi się do kwestii rosnących deficytów na rachunku bieżącym w: Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i szeregu innych krajów (np.: na Litwie, Łotwie i w Estonii oraz w peryferyjnych państwach

⁵¹ Szerzej na ten temat w: [Szydło 2011a].

⁵² W latach 2003-2007 nastąpiła silna ekspansja niemieckiego eksportu na rynki UE, którego relacja do PKB zwiększyła się z 16,6% w 1999 r. do 25,7% w 2007 r. [Osiatyński 2011 s. 665]. Jest wiele racji w twierdzeniu Osiatyńskiego [Osiatyński 2011 s. 665], że: *polityka hamowania płac realnych i jednostkowych kosztów pracy [w Niemczech, Austrii i Holandii – przypis autora] rozsądza spójność gospodarczą zarówno obszaru euro, jak i Unii Europejskiej. De facto rosnące dysproporcje dochodowe i stopniowy zanik klasy średniej to problem stosunkowo powszechny: występuje np. w europejskich krajach peryferyjnych oraz Stanach Zjednoczonych. Jednym z wyjątków jest Brazylia, gdzie od blisko dekady notuje się stopniowy spadek indeksu Giniego. Tendencja zmniejszania dysproporcji dochodowych została zapoczątkowana przez, lewicowego prezydenta, Lula da Silva [Szydło 2010].*

strefy euro, np. w: Grecji, Portugalii, a nawet Hiszpanii⁵³). Co ciekawe, ekonomiści z nurtu wolnościowego nie odnoszą się do kwestii wysokich deficytów na rachunku bieżącym, choć ich występowanie było podawane za jeden z głównych powodów schłodzenia polskiej gospodarki na przełomie XX i XXI wieku. Za alarmujący uznawano wówczas poziom 7-8% PKB. Mimo szeregu ostrzeżeń wysuwanych przez MFW pod adresem Łotwy, w których zwracano uwagę na wysoki poziom tego deficytu oraz przegrzaną gospodarkę, Rzońca [Rzońca 2007] przedstawił te kraje jako przykład skutecznej polityki gospodarczej⁵⁴. Taka postawa jest zastanawiająca, biorąc pod uwagę pojawienie się wysokich deficytów na rachunku bieżącym już w drugiej połowie lat 90⁵⁵.

Trudno oprzeć się wrażeniu, że kraje bałtyckie w pierwszej dekadzie XXI wieku miały stanowić dowód na skuteczność neoliberalnych reform gospodarczych w Europie Środkowo-Wschodniej. Była to swoista powtórka desperackich poszukiwań neoliberalnego *success story*, które miały miejsce dekadę wcześniej [Kotz 2003]⁵⁶.

Z podobnymi tendencjami mamy do czynienia również obecnie, kiedy to, preferowana przez Unię Europejską, polityka wewnętrznej dewaluacji (*internal devaluation*) jest uznawana za sukces w krajach bałtyckich [Raczko 2011]. Dane MFW świadczą wyraźnie, że wzrost gospodarczy na Łotwie i na Litwie nie opierał się na eksporcie tylko na konsumpcji i inwestycjach. Polityka ta okazała się bardzo kosztowna społecznie i znacznie mniej efektywna niż zewnętrzna dewaluacja przeprowadzona w Argentynie na początku XXI wieku [Weisbrot, Ray 2011 s. 1 – 15].

Neoliberalna polityka wewnętrznej dewaluacji wydaje się być jeszcze mniej skuteczna w przypadku GIIPS (Grecja, Włochy, Irlandia, Portugalia i Hiszpania), a więc krajów znacznie większych od państw bałtyckich. Szczególnie trudna sytuacja występuje w Grecji, która od 2009 roku, czyli niemal przez pięć lat, boryka się z recesją. Trudno nie odnieść wrażenia, że Grecja z lat 2008-2012 w dużej mierze przypomina Argentynę, która bezpośrednio przed porzuceniem sztywnego reżimu walutowego (powiązanie lokalnej waluty z USD) cierpiała z powodu recesji w latach 1999-2001 [Szydło 2010 s. 307]. Przy czym, pod względem dynamiki PKB, Grecja wypada znacznie gorzej

⁵³ Przez dekadę deficyt na rachunku bieżącym w Hiszpanii w ujęciu rocznym kształtował się na poziomie zbliżonym do 10% PKB.

⁵⁴ Dotyczyło to przede wszystkim konsolidacji sektora finansów publicznych (znaczące ograniczenie długu publicznego). Nieco dokładniejsze analizy, prowadzone przez ekonomistów heterodoksyjnych (a nawet MFW, wskazują jednak na wzrost zadłużenia zagranicznego netto sektora publicznego i bezprecedensowy przyrost zadłużenia gospodarstw domowych w walucie obcej (euro).

⁵⁵ Co ciekawe, Rzońca [Rzońca 2007] kończy analizę na roku 2001 i w niektórych przypadkach na 2002 r. Rozszerzenie badań na lata 2003-2006 pokazałoby znaczne pogorszenie bilansu na rachunku bieżącym. Zatem, w 2007 r. poziom deficytów w Estonii, na Łotwie i Litwie sięgał odpowiednio: 17,6%, 22,3% i 14,5% PKB [Purfield and Rosenberg 2010 s. 3]. Nawet w ramach okrojonej serii danych (lata 1997-2002) poziom deficytów na rachunku bieżącym na Łotwie był bardzo wysoki i wynosił odpowiednio: 6,1%, 10,7%, 9,8%, 6,9%, 9,7%, 7,7%.

⁵⁶ Jak podaje Kotz [Kotz 2003 s. 3], w drugiej połowie lat 90. neoliberalowie twierdzili, że znaleźli długo oczekiwany przykład sukcesu gospodarczego w samym sercu neoliberalizmu, czyli w Stanach Zjednoczonych. Podobne poszukiwania prowadzono również w Polsce przez cały okres transformacji – praktycznie co kilka lat przedstawiano kolejne państwa, które przeprowadziły, rzekomo udane, reformy neoliberalne. W większości przypadków kraje te przeżywały później problemy gospodarcze [Szydło 2011 s. 60 – 61].

– w latach 2009-2012 kształtowała się ona na poziomie -2,3; -4,4; -5,0; -2,0. W przypadku Argentyny nawet, występująca przez trzy lata, deflacja nie zdołała poprawić konkurencyjności gospodarki. Natomiast w odniesieniu do Grecji mamy do czynienia ze stosunkowo wysoką inflacją.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że nawet wśród ekonomistów EBRD, pozytywnie oceniających ortodoksyjny sposób walki z kryzysem w krajach bałtyckich, panuje duży sceptycyzm co do możliwości bezrefleksyjnego przeniesienia tego modelu do krajów Basenu Morza Śródziemnego [Berglöf 2012 s. 6 – 7]. To, co odróżnia kraje bałtyckie od państw południa Europy i tym samym umożliwia prowadzenie ortodoksyjnej polityki, jest: *relatywnie krótki okres bogactwa i boomu, a także posiadanie dużego doświadczenia związanego z kryzysem*. Ponadto, jak zaznacza Berglöf, główny ekonomista EBRD: *ludzie w tych krajach są bardzo przyzwyczajeni do nyrzczeń i mają elastyczny rynek pracy* [Berglöf 2012 s. 6 – 7]. O skali zapaści w tych krajach może świadczyć np. wysoki poziom emigracji do krajów Europy Zachodniej.

Problemy rosnących nierównowag, w tym nierównowag na rachunku bieżącym i dysproporcji w handlu zagranicznym, nie były należycie adresowane, zwłaszcza w pierwszej dekadzie XXI w. Doświadczenia, omawianych wyżej, państw pokazują, że w dłuższym horyzoncie czasowym wysokie deficyty na rachunku bieżącym nie są możliwe do utrzymania. Stabilizacja za pomocą wewnętrznej dewaluacji jest bardzo kosztowna. Dewaluacja waluty może przynieść relatywnie szybki powrót na ścieżkę wzrostu, np. dzięki sektorowi turystycznemu i eksportowi żywności. Dotyczy to przede wszystkim krajów południa Europy.

Jednak warto powrócić do problemu nawisu oszczędności. Z jednej strony, istnieje: zadłużony amerykański rząd, klasa średnia i niższa klasa średnia, a z drugiej, występuje nawis oszczędności, wypracowany na bardzo rentownych inwestycjach w krajach wschodzących, np. Chinach. Trzeba podkreślić, że oszczędności te w dużej mierze należą do właścicieli kapitału, którymi mogą być: lokalne firmy prywatne, duże firmy państwowe bądź też zagraniczni inwestorzy (międzynarodowy kapitał). Wspomniana dochodowość inwestycji, szczególnie w Chinach, mogła być i jest wysoka dzięki, wciąż jeszcze znaczącemu, napływowi pracowników z biednego zachodu na wschód, uprzemysłowione wybrzeże Chin. Niebagatelną rolę w osiąganiu wysokiej rentowności i w konsekwencji akumulacji wysokich wolnych środków (oszczędności) odgrywa represyjna polityka chińskiego rządu wobec przyjezdnej siły roboczej – np. brak prawa do zameldowania się itd. Zatem, tamtejsza wersja kapitalizmu nie jest egalitarna, wręcz przeciwnie, sprzyja akumulacji kapitału i oszczędności przez nielicznych. Można przypuszczać, że wynika to z przyjętego modelu wzrostu gospodarczego, który jest nastawiony przede wszystkim na eksport (*export-led growth*). Według jednej grupy ekonomistów, strategia ta była podyktowana obawami o stabilność wzrostu opartego na konsumpcji wewnętrznej. Twierdzi się, że obawy te nasiliły się zwłaszcza po wybuchu kryzysu azjatyckiego w 1997 roku⁵⁷.

⁵⁷ Więcej na temat *savings glut* i innych teorii zakładających występowanie globalnej nierównowagi w: [Szydło 2011a].

Do instrumentów strategii eksportowej Chin należałoby zaliczyć m.in.: politykę sztywnego kursu walutowego (powiązanie juana z dolarem amerykańskim), dopływ siły roboczej z biedniejszych regionów (co obniża presję na wzrost płac), dużą presję na przyjezdnych robotnikach (obniżenie presji na wzrost: płac, popytu konsumpcyjnego oraz inflacji), industrializację i nastawienie na sektory eksportowe oraz preferowanie ekspansji przez duże firmy państwowe. W tych warunkach zyski kapitalistów (miejscowych, np. chińskich, a także zagranicznych), generowane na rynkach wschodzących, były bardzo wysokie. Część zgromadzonych w ten sposób olbrzymich, wolnych środków była reinwestowana w gospodarkę, część również była inwestowana w amerykańskie papiery wartościowe, przyczyniając się do zjawiska *savings glut*. Chiny były niejako zmuszone do inwestowania w amerykańskie papiery skarbowe. Po pierwsze, chciały utrzymać sztywny kurs walutowy (aprecjacja juana zmniejszałaby konkurencyjność eksportu). Po drugie, obawiały się powtórki kryzysu z 1997 r. (inwestycja w jedyną, światową walutę stanowiła zabezpieczenie przed kryzysem). Po trzecie, Chiny kupowały amerykańskie obligacje skarbowe, ponieważ, jak zauważa Allenem i Carletti, ich wybór był bardzo ograniczony ze względu na protekcjonistyczną politykę Stanów Zjednoczonych. Jeden z przykładów takiej polityki stanowiło zablokowanie w 2005 r. kupna amerykańskiej firmy Unocal przez państwową firmę naftową z Chin (CNOOC), [Allen, Carletti 2010 s. 8]. Kapitał zagraniczny z Azji i innych regionów skupiał się więc na finansowaniu długu (*debt financing*), a nie udziałów w firmach (*equity financing*).

2.4. Polityka monetarna w podejściu ortodoksyjnym

Jak słusznie zauważa R. Skidelsky, łatwo było przewidzieć, że: *ekonomiści neoklasycyści będą mówić o kryzysie z pennym zażenowaniem. Skoro rynki są efektywne, to przecież nie mogą załamać. Trzeba było uznać, że kryzys jest efektem błędów w polityce* [Skidelsky 2012 s. 68]⁵⁸.

Trudno nie zgodzić się z twierdzeniem, że „ulubionym” błędem, wypominanym przez konserwatystów, było nadmierne drukowanie pieniądza przez banki centralne, prowadzące do banki spekulacyjnej i w końcu do krachu [Skidelsky 2012 s. 68]. Bardzo zbliżone wytłumaczenie kryzysu stosują ekonomiści o poglądach neoklasycznych czy też neoliberalnych. Do tego grona należy zaliczyć Taylora, który wskazuje na znaczące odejście od reguły Taylora zarówno w Stanach Zjednoczonych [Taylor 2010 s. 23 – 25], jak i w innych państwach [Taylor 2010 s. 31-35]. Na gruncie polskim takie wytłumaczenie kryzysu przyjmują w swoim artykule Ciżkowicz i Rzońca [Ciżkowicz, Rzońca 2011 s. 677 – 688]. W tym miejscu po raz kolejny należy przywołać Skidelskiego, który stwierdza, że: *takie wyjaśnienie uderza w samych neoklasyków. Zakłada bowiem, że ludzie dali się oszukać „ilusji pieniądza”*. *A nie powinni, skoro mają racjonalne oczekiwania* [Skidelski 2010 s. 68]. Kłam tej koncepcji zadaje również Akerlof i Shiller [Akerlof, Shiller 2010] w teorii zwierzęcych instynktów, która poniekąd stanowi renesans myśli keynesowskiej. Co ciekawe, koncepcja zwierzęcych instynktów (a w szerszej perspektywie ekonomia behawioralna) może również odpowiadać zwolennikom indywidualizmu metodologicznego. Wydaje się, że

⁵⁸ Tytuł angielskiego oryginału z 2009 r. – *Keynes: The Return of the Master*.

odpowiedzialność za wywołanie kryzysu może być tu stosunkowo łatwo przerzucona na poszczególne osoby działające na rynku, a nie na regulatorów i wielkich graczy. Podobny mechanizm wystąpił w związku z kryzysem na rynku nieruchomości, a zwłaszcza w segmencie *subprime*. W niektórych opracowaniach całością winy obarczano kredytobiorców, którzy w ogóle nie powinni zaciągać kredytu. Równocześnie, wspomniane, opracowania nie odnosiły się do rozbudowanej finansjeryzacji na rynku nieruchomości i stosowania modelu *originate-to-distribute*.

W istocie (pomimo luźnej polityki monetarnej) stopa inflacji wydawała się pod kontrolą, natomiast na początku pierwszej dekady XXI w. istniała obawa, że dojdzie do powtórki scenariusza japońskiego (deflacji). Jak zaznacza Harris [Harris 2009 s. 16], w 2005 r. Greenspan mógł świętować zwycięstwo w wojnie z inflacją, która została zapoczątkowana przez, jego poprzednika, Volckera w 1979 r.⁵⁹

Zresztą przywoływany przez Taylora: „*problem damy pik*” oraz *braku konkurencji, braku odpowiedzialności oraz, co najbardziej prawdopodobne, zwykłej niemożności oceny ryzyka wynikającej ze skomplikowania* [Taylor 2010 s. 38] agencji ratingowych dobitnie świadczy o nieprzejrzystości rynku i asymetrii informacji. W ten sposób ekonomista neoklasyczny zdaje się odrzucać teorię racjonalnych oczekiwań. Ta zakłada, że podmioty posiadają probabilistyczną wiedzę na temat obiektywnej rzeczywistości, którą byli w stanie poznać. Jak podaje Leijonhufvud [Leijonhufvud 2011 s. 3], oznacza to, że gospodarka jest systemem zamkniętym, a sama teoria staje się zdegenerowaną formą koncepcji *reflexivity* Sorosa.

Można przyjąć, że Bernanke jest w dużej mierze kontynuatorem działań swojego poprzednika, choć, niewątpliwie, ma pewne ambicje reformatorskie dotyczące wprowadzenia bardziej przewidywalnej polityki pieniężnej (wprowadzenie celu inflacyjnego), co, z kolei, zbliża go do Taylora. Greenspan wystawia pozytywną ocenę Bernanke: *byłem zadowolony, że przekazuje to stanowisko w ręce tak doświadczonego następcy* [Greenspan 2008 s. 320 – 321]. Podobną opinię wyraża całe środowisko finansistów. Harris [Harris 2009 s. 17], opierając się m in. na pracy Schifferesa [Schifferes 2005], dochodzi do następującej konkluzji: *finansisci generalnie byli zadowoleni z wyboru dokonanego przez Busha – w większości sondaży przeprowadzanych na Wall Street Bernanke był jednym z najczęściej wymienianych kandydatów na szefa Fed*. Niewątpliwie, poglądy tych dwóch ekonomistów przenikają się – dla przykładu Greenspan uznał teorię światowego nawisu oszczędności forowaną przez Bernanke, z drugiej strony nowy prezes realizował kolejny etap strategii Greenspana, czyli, według Issinga [Issing 2009], sprzątanie (*mop-up; clean up*) po pęknięciu bańki spekulacyjnej, które polega na przejmowaniu przez *Fed* toksycznych aktywów od firm prywatnych oraz prowadzeniu ultra-ekspansywnej polityki monetarnej.

Już 30 listopada 2007 r. na forum Cato Institute, ówczesny prezydent, St. Louis Fed zapewniał, że: *w kontekście finansowej niestabilności, bank centralny jest zobowiązany do podjęcia możliwych działań, które złagodząby zawirowanie na rynku. W obliczu powszechnego wzrostu awersji do ryzyka i ucieczki do bezpiecznych aktywów, bank centralny powinien dostarczyć dodatkową płynność w celu uniknięcia runu na banki prowadzącego do upadku systemu bankowego* [Poole

⁵⁹ Inflacja cen konsumpcyjnych sięgała zaledwie około 2% w 2005 r. [Harris 2009 s. 16]. Oczywiście, w tym podejściu nie brano pod uwagę baniek na rynkach finansowych i rynku nieruchomości.

2007a s. 6]. Warto podkreślić, że Poole nie uważa, że tego typu interwencję należy uznać za *bail out*.

Trudno nie odnieść wrażenia, że we wspomnianym artykule Poole [Poole 2007a s. 9] zapowiada przyszłe stabilizowanie gospodarki poprzez obniżkę stóp procentowych⁶⁰, które będzie prowadzić do wzrostu cen akcji. Byłby to zatem przykład na istnienie tzw. *Fed put*⁶¹ będącego elementem strategii sprzątania po pęknięciu bańki spekulacyjnej (*mop-up strategy*). W przypadku polityki monetarnej obecny paradygmat zakłada, że bank centralny [Issing 2009]:

- nie wyznacza celu na ceny aktywów;
- nie przekłuba bańki;
- prowadzi politykę sprzątania po pęknięciu bańki („*mop up*” *strategy*), która polega na dostarczaniu płynności w celu uniknięcia makroekonomicznego zalamania.

Zdaniem White’a, tego typu strategia była standardowo wykorzystywana od co najmniej dwudziestu lat, przy czym tego typu luzowanie pieniężne z czasem traci swoją skuteczność, dlatego musi być stosowane coraz intensywniej w kolejnych cyklach koniunkturalnych. Ostatecznie jest konieczne zastosowanie również innego typu działań, takich jak kolejne rundy luzowania pieniężnego (QE1 i QE2), [White 2012 s. 26].

Stosowanie hipotezy dochodu permanentnego oraz to, że *Friedman zastępował dochód bogactwem* [Wallush 2005 s. 70] może tłumaczyć brak ingerencji państwa w gospodarkę w czasie narastania baniek na rynkach. W takiej sytuacji wzrost cen aktywów uznaje się za trwały, dzięki czemu, według ortodoksji, następuje stabilna ekspansja konsumpcji. Ostatnie dwa kryzysy, a zwłaszcza *Wielka Recesja*, pokazały, że bogactwo należy uznać za sztuczne (fikcyjne), (*fictitious wealth*), gdyż było wynikiem spekulacji. Rozróżnienie między realnym bogactwem opartym na produkcji a bogactwem fikcyjnym nie jest nową koncepcją, ponieważ zostało zaproponowane przez Smitha. Podobne rozróżnienie wprowadził również Marx, odnosząc je do kapitału [Bresser-Pereira 2010 s. 505]. Przyzwolenie na finansjeryzację gospodarki musiało wiązać się z odrzuceniem koncepcji fikcyjnego kapitału. Tworzenie się baniek spekulacyjnych stało się pożywką dla sfery finansowej i równocześnie drenażem sfery realnej. *Wartościowe aktywa zostają wyrzucone z obiegu i tracą na wartości. Leżą odłogiem do czasu, gdy kapitałści, dysponujący płynnością finansową, postanowią tchnąć w nie nowe życie* [Harvey 2008 s. 219].

Niezmiernie interesująca jest analiza szybkiej zmiany poglądów przez Bernanke, która, według Balla [Ball 2012 s. 2], dokonała się pod wpływem Reinharta w czerwcu 2003 r., kiedy Bernanke pełnił funkcję gubernatora *Fed*. W tym to okresie przyszły szef *Fed* porzucił szereg swoich pomysłów na rzecz niekonwencjonalnych działań mających na celu pokonanie problemu zerowych, krótkoterminowych stóp procento-

⁶⁰ *De facto* cykl obniżek stóp procentowych Rezerwy Federalnej rozpoczął się już 18 września 2007 r. (a więc ponad dwa miesiące przed artykułem Poole’a) i trwał do 16 grudnia 2008 r. W tym czasie główna stopa procentowa (*federal funds target rate*) została obniżona z 5,25% do przedziału 0,00–0,25% [Konopczak 2010 s. 50].

⁶¹ Poole [Poole 2007a s. 1] definiuje *Fed put* jako korektę działań *Fed*, która ma na celu zapobieżenie spadkom cen akcji poniżej pewnego poziomu. Jest to swoisty odpowiednik opcji *put*. W literaturze stosuje się również określenie *Greenspan put*, np.: [White 2012 s. 26].

wych (*zero bound*). W szczególności dotyczyło to obniżki podatków dla gospodarstw domowych i biznesu, sfinansowanych przez kreację pieniądza (*money-financed tax cuts*), co miało pomóc gospodarce japońskiej, która borykała się z problemem *zero bound*. Był to tzw. „zrzut pieniędzy z helikoptera” (*helikopter drop*). Innym pomysłem dla Japonii było ustanowienie celu inflacyjnego na poziomie 3-4%. Oba te pomysły zostały porzucone na korzyść luzowania pieniężnego, wspartego niskimi stopami procentowymi i odpowiednią polityką informacyjną co do przyszłych stóp procentowych. Ball tłumaczył tę zmianę poglądów czynnikami psychologicznymi – charakterem prezesa oraz oddziaływaniem grupowym pracowników *Fed*. Harris wskazał natomiast na sceptyczny stosunek brokerów i inwestorów do pomysłu na *zalanie gospodarki gotówką w ramach walki z deflacją* [Harris 2009 s. 17 – 18] w ramach *money-financed tax cuts*⁶².

Wracając do kwestii globalnych nierównowag, należałoby zbadać, czy utrzymywanie się rynkowych stóp procentowych poniżej poziomu naturalnego, na co zwraca uwagę szkoła austriacka, nie jest po części spowodowane istnieniem nadwyżki oszczędności (teoria *savings glut*). Ten nadmiar oszczędności, pozostający w rękach koncernów międzynarodowych i bogatszych obywateli, nie jest inwestowany w sferę realną ze względu na dużą niepewność na rynkach i słabe fundamenty gospodarki, np.: wysokie zadłużenie gospodarstw domowych, spadający udział dochodów z pracy w PKB oraz wzrost długu publicznego⁶³.

To samo dotyczy banków, które, mimo zasilenia sporymi środkami przez *Fed* kolejnymi rundami luzowania pieniężnego (*quantitative easing*) oraz ultra niskich stóp procentowych, niechętnie angażują się w rozwój sfery realnej. Niektórzy krytycy *Fed* nazywają go „agencją centralnego planowania” i twierdzą, że zaczyna on pełnić funkcje quasi-fiskalne. Wbrew tak znacznemu oddaleniu się *Fed-u* od typowej funkcji, jaką pełnił bank centralny w połowie 2010 r., Taylor stanowczo stwierdza, że kryzys nie powoduje konieczności zmiany paradygmatu polityki monetarnej [Taylor 2010a s. 1]. Równocześnie deklaruje swoje poparcie dla, zbudowanego w ciągu trzydziestu lat, modelu polityki monetarnej, który opiera się na racjonalnych oczekiwaniach i lepkości płac [Taylor 2010a s. 18].

Niekonwencjonalna polityka monetarna zdobyła dominującą pozycję. W nieco mniejszym stopniu obejmuje ona strefę euro, choć i tu politykę pieniężną trudno uznać za standardową. W systemie ortodoksyjnym Europejski Bank Centralny (EBC) również odgrywa kluczową rolę. Rosati [Rosati 2012 s. 18] zauważa, że: *klucz do opamięnienia kryzysu leży w EBC. Rynki nie wierzą nikomu poza ECB*. W podejściu ortodoksyj-

⁶² Dlatego też nazywali go „Benem z helikoptera” [Harris 2009 s. 17].

⁶³ Wiele opracowań głównego nurtu koncentruje się na długu publicznym. W przypadku strefy euro mówi się nawet o kryzysie zadłużeniowym (*debt crisis*). O ile w odniesieniu do Grecji wydaje się to być w pewnym sensie uzasadnione, (choć) to dla Irlandii, krajów bałtyckich i nawet Hiszpanii jest to nieuprawnione. Kraje te miały stosunkowo niski poziom długu publicznego przed wybuchem *Wielkiej Recesji*. Równocześnie często zapomina się o wysokiej dynamice zadłużenia gospodarstw domowych w pierwszej dekadzie XXI w. Dane na ten temat są znacznie trudniej dostępne. Podobne uwagi można odnieść do zadłużenia firm oraz instytucji finansowych. Znamienny jest przykład Irlandii – problem wysokiego długu gospodarstw domowych oraz firm finansowych i niefinansowych często pomijano w analizach ekonomicznych. Jednocześnie niski poziom długu publicznego przedstawiano jako symbol zdrowia „celtyckiego tygrysa”.

nym najważniejszym celem działań naprawczych jest dobro rynku, co świadczy o istotnym odhumanizowaniu tej koncepcji.

Brak sukcesów w ratowaniu strefy euro, która przeżywa obecnie nawrót recesji, powoduje chęć jeszcze większego zaktywizowania EBC. Na przykład Rosati nawołuje EBC do zakupu obligacji rządowych na rynku wtórnym: *chodzi o to, by nie skupować ich w celu finansowania deficytu jakiegoś państwa, lecz tylko po to, by udrożnić mechanizmy polityki pieniężnej i przywrócić stabilność na rynkach finansowych* [Rosati 2012 s. 18]. Co ciekawe, wydaje się, że kanałem transmisyjnym tego typu działań nie miałby być wzrost akcji kredytowej. Chodzi tu raczej o obniżenie oprocentowania obligacji w wypłacalnych krajach strefy euro⁶⁴. Fakt znacznego ograniczenia akcji kredytowej przez banki i niebrania kredytów przez przedsiębiorstwa jest tłumaczony brakiem zaufania. Najprawdopodobniej szkoła ortodoksyjna zdaje się nie dostrzegać, że trudno o przywrócenie takiego zaufania w sytuacji: wysokiego zadłużenia gospodarstw domowych, spadku wartości posiadanych aktywów oraz, postępującego przez szereg lat, spadku udziału dochodów z pracy w PKB. W tych warunkach bezprecedensowe zapewnienia prezesa *Fed* [Bernanke 2012 s. 1] o utrzymaniu stopy procentowej w przedziale 0-0,25% i gwarantowanie utrzymania szczególnie niskich stóp procentowych, przynajmniej do końca 2014 roku, będą miały niewielkie oddziaływanie na sferę realną.

W istocie różnice między ortodoksyjną szkołą praktyczną (prowadzoną przez *Fed*) a ortodoksyjną szkołą teoretyczną (np. neoklasycy, tj. Taylor) nie są zbyt duże. Co interesujące, obie te szkoły za główne źródło kryzysu uznają zbyt niski poziom stóp procentowych – w podejściu praktyków są to długoterminowe stopy procentowe, natomiast u teoretyków – krótkoterminowe. Recepty na wyjście z kryzysu są również bardzo zbliżone – obie koncepcje zakładają dokapitalizowanie instytucji finansowych i nie przewidują większej roli dla innych działań, np. o charakterze fiskalnym, a zwłaszcza socjalnym. Trudno nie zgodzić się z Palley'em, że jest to w pewnym sensie odwracanie uwagi od działalności w centrach *off-shoring* i zamykania rodzimych zakładów.

Niewątpliwie, ortodoksyjna polityka monetarna niesie ze sobą niebezpieczeństwo pokusy nadużycia. Za każdym razem kuracja ratunkowa wydaje się być coraz dłuższa i trudniejsza, dawki są coraz silniejsze, a lekarstwo pozostaje praktycznie bez zmian.

2.5. Polityka fiskalna

Doświadczenia ostatnich kilku lat zdają się potwierdzać tezę postawioną przez Harrisa, że: *jednym z najbardziej kontrowersyjnych wydarzeń w karierze Greenspana jako prezesa było poparcie, jakiego udzielił w 2001 roku, przeprowadzonym przez administrację prezydenta Busha, cięciom podatkowym, które wiele osób wiąże z ponownym wzrostem deficytu budżetowego* [Harris 2009 s. 109]. Jak wiadomo, cięcia te były najbardziej korzystne dla osób o najwyższych dochodach. Przejście z nadwyżki budżetowej w kierunku stosunkowo wysokich deficytów budżetowych na początku pierwszej dekady obecnego wieku w dużym stopniu wyjaśnia, wspomniana, reforma podatkowa oraz wzrost wydatków militarnych. W istocie Greenspan w swoim wystąpieniu na Kapitolu na temat podatków poruszył następujące idee: *ty-*

⁶⁴ Być może świadczy to o istnieniu kraju czy też krajów niewypłacalnych, które miałyby opuścić strefę euro. Taki scenariusz jest najbardziej prawdopodobny w przypadku Grecji.

żyko nadmiernych nadwyżek, schodzenie z zadłużenia, koncepcję stabilizatorów [Greenspan 2008 s. 252]. Niemniej jednak wystąpienie to było odebrane jako wyważone poparcie dla cięć podatków przedstawionych przez administrację Busha, a koncepcja stabilizatorów nie znalazła politycznego poparcia. *De facto* również prezesowi Fed zależało na: *pewnej obniżce podatków mającą wyeliminować nadwyżkę, gdyż spłacenie długu oznaczałoby konieczność znalezienia sobie nowego zbioru aktywów do prowadzenia polityki pieniężnej co, zdaniem prezesa Fed, było „przytłaczającą perspektywą”, (...) gdyż żaden rynek nie zdola dorównać rynkowi obligacji skarbowych pod względem: wielkości, płynności i wolności od ryzyka* [Greenspan 2008 s. 244]. Wbrew pozorom, zwolennicy obecnego paradygmatu nie są zainteresowani ograniczeniem długu publicznego. Należy uznać to za istotną cechę kapitalizmu. Jak podkreślał Łaski: *występowanie deficytu budżetowego, a zatem i długu publicznego, jest w krajach kapitalistycznych regułą, nie wyjątkiem* [Łaski 2011 s. 7].

Odminną koncepcję głosił natomiast Keynes, który zakładał zrównoważony budżet w całym cyklu koniunkturalnym [Skidelsky 2012 s. 146]. Co ciekawe, podobna idea, na co zwracał uwagę Sedláček [Sedláček 2012 s. 75 – 76], została sformułowana już w Starym Testamencie – chodziło tu o interpretację snu faraona o siedmiu tłustych i siedmiu chudych krowach. Józef, syn Jakuba, postulował, aby w czasie siedmiu lat urodzaju zgromadzić w spichlerzach nadwyżki żywności, które będą wykorzystane w okresie siedmiu lat nieurodzaju.

Paradoksalnie, skuteczne ograniczenie potęgi banków centralnych, co było priorytetem dla szkoły austriackiej, mogło odbyć się dzięki pomysłom na politykę fiskalną Keynesa, a niekoniecznie przez cięcia podatków, które były proponowane przez szkołę ortodoksyjną i austriacką.

Reforma podatkowa na początku prezydentury Busha premiowała przede wszystkim najbogatszych (obniżono górne stawki podatków dochodowych i wprowadzono preferencyjne opodatkowanie dywidend i zysków kapitałowych). Tego typu rozwiązania sprzyjały późniejszej ekspansji funduszy hedgingowych, co powiększyło rozdziew między gospodarką kasyna (nadmiernie rozrośniętą sferą finansową) a sferą realną. Cięcia podatków doprowadziły także do pogorszenia sytuacji fiskalnej w Stanach Zjednoczonych – w wyniku zmian podjętych w 2001 r. i 2002 r. dochody zostały obniżone o około 2% PKB. Należy przy tym podkreślić, że obniżki podatków, najbardziej premiujących podatników o najwyższych dochodach, rozpoczęły się już za prezydentury Clintona, który, mimo początkowych wątpliwości, w 1997 roku zdecydował się na obniżkę podatków od zysków kapitałowych [Dubay 2012c s. 2]. Trudno nie wiązać tego typu rozwiązań z późniejszą bańką na rynku nowych technologii (*dot com*), co obrazuje spektakularny wzrost i późniejszy spadek głównych indeksów NASDAQ.

Kolejnym czynnikiem, prowadzącym do pogorszenia sytuacji fiskalnej w USA, był wzrost wydatków na wojsko — wydatki celowe (głównie na wojsko) zwiększyły się o 1,3% PKB. Według CBO, całkowite wydatki celowe na obronę podskoczyły z 275,4 mld USD w 1999 r. do 612,4 mld w 2008 r., czyli aż o 337 mld USD. W pewnym sensie pogorszenie sytuacji fiskalnej za prezydentury G. W. Busha było powtórką sytuacji, która miała miejsce za czasów Reagana. Jak podaje Pollin [Pollin 2011 s. 3], w czasie prezydentury Reagana doszło do istotnego powiększenia deficytów budżetowych, spowodowanych obniżką podatków dla najbogatszych, oraz do dramatyczne-

go wzrostu wydatków militarnych⁶⁵. Średni poziom deficytu budżetowego w latach 1981-89 wyniósł 4,2% PKB, a jego maksymalny poziom sięgnął 6% PKB w 1983 r.

Konieczność utrzymania stosunkowo wysokich wydatków budżetowych na wojsko jest wielokrotnie powtarzana przez wpływowe instytuty badawcze (*think tanki*) powiązane z konserwatystami [Kyl 2012]. Równocześnie, mimo kryzysu zadłużeniowego, republikanie wyrażają swój sprzeciw wobec podwyżek podatków czy też cofnięcia ulg podatkowych dla najbogatszych, wprowadzonych na początku prezydentury Busha [Dubay 2012b s. 1 – 2; Dubay 2012c s. 1 – 6]. Jest to w pełni zgodne z poglądami, ojca monetarysty, Friedmana⁶⁶: *Jestem za obniżaniem podatków w każdych warunkach, z każdego powodu, dowolnie to tłumacząc i kiedy tylko to możliwe*. W istocie obrońcy szkoły ortodoksyjnej w Stanach Zjednoczonych nie widzą zatem większego problemu w narastaniu deficytów budżetowych i długu publicznego – utrzymanie obniżonych stawek dla najbogatszych podatników przedkładają nad walkę z kryzysem zadłużeniowym. Z drugiej strony, te same organizacje (wbrew rosnącym dysproporcjom dochodowym) postulują wprowadzenie cięć socjalnych [np.: Dubay, Rector 2012]. W istocie szkoła chicagowska i austriacka prezentują bardzo zbliżone stanowisko w kwestii polityki fiskalnej – dotyczy to szczególnie: płacy minimalnej, cla i rządowych programów stymulacyjnych [Murphy 2011].

W powszechnym mniemaniu sytuacja fiskalna pogorszyła się wyłącznie w okresie sprawowania urzędu przez obecnego prezydenta. Okazuje się jednak, że budżet, odziedziczony po republikańskiej administracji Busha, wykazywał deficyt na poziomie 1,3 tys. mld USD, czyli 9,2% PKB [Budget 2012 s. 23]. Oczywiście, Bush pozostawił po sobie koszty będące konsekwencją pęknięcia baniek spekulacyjnych na rynku nieruchomości i na giełdzie, co wiązało się ze znacznym spadkiem aktywności gospodarczej, implikującym niższe dochody budżetowe, oraz ze wzrostem wydatków, np. na wsparcie instytucji uznanych za zbyt duże by upaść (*too-big-to-fail*).

Warto zwrócić uwagę na fakt, że, zdominowany przez Republikanów, Kongres w wielu przypadkach odrzuca proponowane przez obecną administrację reformy fiskalne, które mają na celu obniżenie deficytu budżetowego. Samo wygaśnięcie cięć w podatku dochodowym, wprowadzonych przez Busha dla osób, których dochody przekraczają 250 tys. USD (200 tys. USD dla osób samotnych), ograniczyłoby deficyt budżetowy o 848,8 mld USD w latach 2013-2022 (średni deficyt byłby zatem niższy o blisko 85 mld USD). Z kolei, wprowadzenie wszystkich zmian w podatku dochodowym dla najbogatszych, które zostały zaproponowane przez obecną administrację, skutkowałyby obniżeniem deficytu budżetu federalnego aż o 1433 mld USD w latach 2013-2022 [Budget 2012 s. 220]. Blokowanie tego typu reform pokazuje wyraźnie, że Republikanie skupiają się przede wszystkim na ochronie interesu bogatych podatników w Stanach Zjednoczonych. Co ciekawe, odbywa się to nie tylko kosztem klasy średniej, ale także prowadzi do wyższego deficytu budżetowego. Zdaje się to potwierdzać tezę, że podejście ortodoksyjne *de facto* nie jest zainteresowane obniżeniem

⁶⁵ W latach 80. był forsowany program tzw. „gwiazdnych wojen”, co wiązało się z rosnącymi wydatkami na zbrojenia. Chodziło tu o zdystansowanie technologiczne Związku Radzieckiego.

⁶⁶ Cytat na podstawie: [Aleksandrowicz 2012 s. 20].

deficytu i długu publicznego, które skutkowałyby ograniczeniem płynności i wielkości rynku obligacji skarbowych. Jak wiadomo, byłoby to niekorzystne dla prowadzących ortodoksyjną politykę monetarną, a także dla instytucji finansowych zainteresowanych ekspansją rynków finansowych. Dokonania administracji Busha i Republikanów w pierwszej dekadzie XXI wieku w zakresie konsolidacji finansów państwa są bardzo słabe – dynamika wydatków z budżetu federalnego znacznie przekroczyła dynamikę dochodów. W szczególności odnosi się to do okresu 2002-2009, który uwzględnia jedynie budżety przygotowane przez Busha (Tabela 3.). Interesujące jest to, że nawet w okresie, względnie wysokiej, *prosperity* (lata 2001-2007, które praktycznie nie uwzględniają skutków *Wielkiej Recesji*)⁶⁷, dynamika wydatków budżetu federalnego (46,5%) była znacznie wyższa od dynamiki dochodów (29%).

TABELA 3.

Dynamika dochodów i wydatków budżetu federalnego Stanów Zjednoczonych w wybranych okresach administracji republikańskiej

	2002-2009	2001-2008	2001-2007
Dynamika dochodów	13,60%	26,80%	29%
Dynamika wydatków	74,90%	60,10%	46,50%

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z Ministerstwa Skarbu Stanów Zjednoczonych.

Ponadto, zły stan gospodarki, odziedziczony po ośmioletniej prezydenturze Busha, to zapowiedź jeszcze wyższych deficytów i wyższego długu, a tym samym dalszej ekspansji rynku skarbowych papierów dłużnych, a w przyszłości możliwość podniesienia rentowności tych papierów. W ten sposób pozycja rynków finansowych wydaje się być niezagrożona.

Do ilustracji powyższej kwestii niech posłuży wypowiedź Rosatiego na temat sytuacji fiskalnej Polski: *Jak nie chcemy przejmować się rynkami finansowymi, to nie prosimy je o pożyczki. A skoro jesteśmy zadłużeni na 55 proc. PKB, to musimy brać pod uwagę, co o nas myślą zagraniczni inwestorzy* [Rosati 2012 s. 18]⁶⁸.

Niewątpliwie, polityka fiskalna traci na znaczeniu, a w przypadku strefy euro działa procykliczne, np. wdraża się programy oszczędnościowe w południowych krajach Europy (Grecja, Portugalia, Hiszpania), co zdaniem keynesistów dodatkowo pogłębia kryzys.

Niskie oprocentowanie obligacji skarbowych w krajach, takich jak Stany Zjednoczone i Niemcy⁶⁹, może stanowić relatywnie tani sposób na ożywienie światowej gospodarki poprzez ekspansję typu keynesowskiego (inwestycje infrastrukturalne). DeLong nazywa to „darmowym lunchem”. Tego typu działania nie są jednak wykorzystywane. Jak podaje Łaski: *skuteczność polityki fiskalnej jako narzędzia dostosowania efektywnego popytu do*

⁶⁷ Początek recesji w USA nastąpił w grudniu 2007 roku.

⁶⁸ Oczywiście, Stany Zjednoczone, dzięki posiadaniu najważniejszej światowej waluty rezerwowej (USD), mają znacznie lepsze możliwości prowadzenia polityki fiskalnej niż większość państw na świecie.

⁶⁹ Obligacje niemieckie mogą mieć nawet ujemne realne oprocentowanie. Jest to podyktowane ucieczką kapitału do najbardziej bezpiecznych krajów (*flight to security*).

zdolności produkcyjnych gospodarki narodowej zależą od utrzymywania stopy nominalnej rentowności papierów skarbowych poniżej nominalnego tempa wzrostu PKB [Łaski 2011 s. 11].

W sytuacji istnienia wysokich dysproporcji dochodowych (zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających) oraz spadku udziału dochodu z pracy w PKB wyjście z kryzysu byłoby możliwe dzięki trwałemu, a nie krótkiemu, jak się nieraz proponuje, oddziaływaniu polityki fiskalnej. Trwale zwiększenie dochodów klasy średniej (podnoszące dochód permanentny) mogłoby wprowadzić gospodarkę światową na ścieżkę zrównoważonego rozwoju.

Na koniec należałoby przywołać problem kryzysów zadłużeniowych, które kiedyś wiązano przede wszystkim z krajami rozwijającymi się⁷⁰. Wpadnięcie w pułapkę zadłużenia skutkowało drenażem środków z krajów uboższych, np. z Ameryki Łacińskiej i Azji do krajów rozwiniętych.⁷¹ *Wielka Recesja* pokazuje, że na tego typu zagrożenie są narażone również słabsze czy też peryferyjne kraje rozwinięte, np. Grecja⁷² i Portugalia. Ze wzrostem oprocentowania obligacji skarbowych borykają się nawet większe państwa rozwinięte, tj. Hiszpania i Włochy.

2.6. Sektor finansowy

Taylor – jak na neoklasyka przystało – praktycznie nie poddaje krytyce polityki prowadzonej przez prywatne banki oraz inne instytucje finansowe. *Boom* mieszkaniowy został zatem wywołany przez zbyt niskie stopy procentowe, jak również działania rządu amerykańskiego wspierające budownictwo mieszkaniowe przy pomocy Fannie Mae i Freddie Mac [Taylor 2010 s. 35 – 39]. Jest to stosunkowo często przytaczany argument przeciw podmiotom quasi-państwowym, który na pierwszy rzut oka można uznać za właściwy. Jednak z tej krytyki wylania się obraz banków jako instytucji całkowicie bezwolnych i w pełni zależnych od złych regulacji rządowych. Oczywiście, z taką oceną nie sposób się zgodzić. Banki, jako instytucje prywatne, nie były zmuszone do udzielania kredytów typu *subprime*. Nie musiały również uczestniczyć w skomplikowanej sekurytyzacji⁷³. Czołowe instytucje finansowe świadomie zaangażowały się w działalność na rynku hipotecznym oraz instrumentów pochodnych. Jedynym motywem był oczywiście wysoki i szybki zysk, zgodnie z zasadą *greed is good*.

Niestety, autor nie wspomina także o najwyższych managerach wielu banków i instytucji finansowych, którzy, wskutek katastrofalnych decyzji, doprowadzili prowadzone przez siebie instytucje na skraj bankructwa. Brak jest jednocześnie analizy zlej

⁷⁰ Na przykład: *Kryzysy zadłużeniowe w poszczególnych krajach, niespotykane w latach 60., stały się bardzo częste w latach 80. i 90.* Zob. [Harvey 2008 s. 218].

⁷¹ *W końcu lat dziewięćdziesiątych zadłużenie krajów rozwijających się wzrosło do poziomu 2 bln USD, a na początku XXI w. wzrosło o kolejne setki miliardów dolarów do poziomu prawie 3 bln USD (...). Obsługa [tego zadłużenia – przypis autora] wynosi w skali roku około 180-200 mld USD* [Becla 2010 s. 206]. *Pułapka zadłużenia, według D. Harveya, jest jednym z podstawowych środków akumulacji przez wynłaszczenie* [Harvey 2008 s. 218].

⁷² W przypadku Grecji pojawiły się naciski na prywatyzację tzw. sreber narodowych, a w europejskiej prasie bulwarowej mówiło się nawet o konieczności sprzedaży niektórych greckich wysp.

⁷³ W istocie to banki (głównie banki inwestycyjne), zatrudniając: wysokiej klasy finansistów, matematyków i prawników, odpowiedzialne były za tworzenie skomplikowanych instrumentów finansowych.

i rozdętej polityki płacowej, prowadzonej przez same banki, która sprzyjała działaniom o krótkim horyzoncie czasowym typu *rent seeking*, co przelożyło się na znaczny wzrost ryzyka (w tym ryzyka systemowego).

Tytuły⁷⁴, jak również treść (stosunkowo dokładne omówienie działań Fed-u i sytuacji na rynkach finansowych w wybranych okresach lat 2007-2008) trzech, spośród pięciu, rozdziałów opisywanej książki wydają się sugerować, że nieodpowiednia polityka amerykańskiego banku centralnego w latach 2007-2008 doprowadziła do istotnego pogłębienia kryzysu finansowego. Innymi słowy, gdyby nie błędne działania Fed-u od czasu wylądowania czarnego labędzia, to kryzys byłby łagodny i krótkotrwały.

Istotnie takie właśnie jest stanowisko Taylora, który stwierdza: *błąd w diagnozie kryzysu finansowego na samym jego początku, jako spowodowanego głównie przez zwiększone ryzyko, nie zaś brak płynności, jest głównym powodem, dla którego w reakcji nań była prowadzona niewłaściwa polityka i kryzys został przedłużony* [Taylor 2010 s. 79]. Teza ta wydaje się być dość kontrowersyjna. Po pierwsze, kłopoty sektora finansowego były już widoczne przed wylądowaniem czarnego labędzia (9 sierpnia 2007 r.). Według danych Banku Anglii, dnia 22 kwietnia 2007 r. drugi, pod względem wielkości, kredytodawca na rynku *subprime* (New Century Financial) ogłosił bankructwo, a jeszcze wcześniej (5 marca 2007 r.) HSBC ogłosił, że jeden z zakupionych portfeli kredytów hipotecznych typu *subprime* miał znacznie większą szkodliwość niż zakładały to wcześniejsze wyceny tych produktów. Po drugie, akcję zwiększenia płynności na rynku finansowym prowadziły również inne banki centralne. Dla przykładu, 9 sierpnia 2007 r. Europejski Bank Centralny wpompował 95 mld EUR w celu poprawienia płynności. Tak więc, błąd musiałyby popępnąć także ECB i inne banki, które prowadziły tę samą akcję.

Zatem należałoby się raczej zgodzić z Kołodko, który twierdzi, że: (...) *trzy lata temu światowy kryzys był już nie do uniknięcia, a skala oderwania się sektora finansowego od realnej gospodarki (...) była tak wielka, że niezbędne dostosowanie, które musi polegać na niwelacji rozmiarów tegoż oderwania, może dokonać się jedynie poprzez kryzysową korektę ustrząsową* [Kołodko 2010 s. 120].

Dlaczego jednak Taylorowi tak bardzo zależy na trafnej diagnozie sytuacji przez Fed? Jest to zastanawiające, zważywszy, że szkoła ortodoksyjna uznaje, iż siły rynkowe samoczynnie wyregulują gospodarkę. Na końcu piątego rozdziału można znaleźć zaskakujące wyjaśnienie: *gdyby ta diagnoza została przyjęta rok wcześniej, działania mające na celu usunięcie złych aktywów lub zasilenie banków w kapitał mogłyby się rozpocząć już wówczas* [Taylor 2010 s. 97].

W tym kontekście należałoby zapytać, co stało na przeszkodzie w usunięciu złych bankowych aktywów? Poza tym, kto miałby zasilić prywatne banki w kapitał? Jeśli byłby to rząd, czyli *de facto* podatnicy, oznaczałoby to złamanie neoliberalnej doktryny, która zabrania ingerencji państwa w gospodarkę. Wydaje się, że Taylor takie wsparcie dopuszcza, a nawet uważa, że było konieczne⁷⁵. Oznaczałoby to etatystyczny przekaz

⁷⁴ Są nimi: Rozdział 2. *Co przedłużyło trwanie kryzysu finansowego?*, Rozdział 3. *Dlaczego kryzys pogorszył się dramatycznie rok po jego rozpoczęciu?*, Rozdział 5. *Dlaczego czarny labędz wylądował na rynku pieniężnym w sierpniu 2007 roku?*

⁷⁵ Słowa Balcerowicza, zawarte w przedmowie do wydania drugiego, dodatkowo potwierdzają tę diagnozę: *Tymczasem, jak twierdzi Taylor, głównym problemem w obecnym kryzysie było i jest obciążenie bilansów instytucji*

i rozdzielnik, przeciw którym tak zaciekle oponują prawdziwi liberalowie. Istotnie, w opisywanej książce trudno znaleźć zmasowany atak na wsparcie czy też przymusową nacjonalizację banków oraz instytucji finansowych ze środków budżetowych.

De facto potężna kwota złych bądź również tzw. toksycznych aktywów (*toxic assets*) została przejęta przez *Fed*, o czym świadczy spektakularny wzrost jego bilansu do ponad 2 tys. mld USD, co w połączeniu z bezprecedensowym wzrostem rezerw gotówkowych banków komercyjnych z 17-20 mld USD w latach 2001-2007 do 860 mld w okresie 2007-2008 i do astronomicznej sumy 1,4 tys. mld USD (niemal 10% PKB) w pierwszym kwartale 2011 r. [Pollin 2011 s. 13] świadczy o skali wsparcia, jakie trafiło do sektora finansowego w związku z kryzysem.

Część programów wsparcia instytucji finansowych oraz branży samochodowej została uruchomiona przed wydaniem analizowanej książki, mimo to autor w ogóle ich nie komentuje. Biorąc pod uwagę neoliberalne i monetarystyczne przekonania Taylora, należałoby spodziewać się zmasowanej krytyki wszelkich programów wsparcia prywatnych instytucji przez sferę publiczną.

Dla przykładu w roku 2008 i pierwszym kwartale 2009 r. różnego rodzaju pomoc (w tym środki publiczne) trafiła między innymi do: Bear Stearns oraz JPMC (*Fed* przekazuje 30 mld USD, aby umożliwić przejęcie Bear Stearns – 14.03.2008 r.), AIG (*Fed* i rząd – wielomiliardowe kredyty i pomoc w dniach: 16.09.2008 r., 8.10.2010 r., 10.11.2008 r.), City (*Fed* obiecuje dostarczyć płynności w celu przejęcia Wachovii – 29.09.2008 r.), Program TARP⁷⁶ (3.10.2008 r.), GM oraz Chrysler (3- miesięczna pożyczka rządowa w celu zapobieżenia bankructwu – 10.11.2008 r.), TARP (uruchomienie drugiej połowy środków – 15.01.2009 r.), producenci części samochodowych (rząd ogłasza plany udzielenia 5 mld USD pożyczki – 19.03.2009 r.)⁷⁷.

W świetle powyższego zestawienia, ekonomia głównego nurtu w sposób zawołowany dopuszcza transfer bogactwa od tzw. zwykłych podatników do akcjonariuszy oraz najwyższych managerów instytucji, którzy doprowadzili, prowadzone przez siebie, instytucje na skraj bankructwa, co dramatycznie zwiększyło ryzyko całego systemu finansowego.

Równocześnie powyższe zestawienie wskazuje, że interwencje prowadziły do pogłębienia się problemu *too-big-to-fail* („zbyt duży, by upaść”). Zatem, nieefektywne instytucje finansowe otrzymały wsparcie, dzięki któremu umocniły swoją pozycję rynkową.

finansowych „toksycznych” aktywami – rezultatem wcześniejszych błędnych decyzji kredytowych. Taka sytuacja wymagała, jego zdaniem, zdecydowanie wcześniejszej i większej koncentracji władz publicznych na redukowaniu – w rozmaity sposób – tego balastu, czyli restrukturyzacji instytucji finansowych. Samo dodawanie pieniędzy bez naprawy instytucji finansowych nie jest w stanie, zdaniem autora, stworzyć podstawy dla trwałego i silnego ożywienia gospodarki [Taylor 2010 s. 15]. Balcerowicz otwarcie nie pochwala zaangażowania publicznych pieniędzy w ratowanie banków, które podjęły błędne decyzje kredytowe, jednak uznaje Taylora za *jednego z najwybitniejszych światowych makroekonomistów* [Taylor 2010]. Zatem, należy przyjąć, że pośrednio pochwala taką politykę. Co ciekawe, w późniejszej publikacji, kiedy najbardziej spektakularne wsparcie zostało już dawno zrealizowane, Taylor staje się ostrym przeciwnikiem tego rodzaju pomocy [Taylor 2010a].

⁷⁶ To znaczy: *Troubled Asset Relief Program*.

⁷⁷ Zob. *The Financial Crisis: A Timeline of Events and Policy Actions*, Federal Reserve Bank of St. Louis, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://timeline.stlouisfed.org, data wejścia: 30.12.2011].

Bynajmniej, tendencje wzmożonej koncentracji sektora finansowego nie zakończyły się wraz z wybuchem kryzysu. Pakiety ratunkowe i bezpośrednie wsparcie *Fed-u* oraz FDIC (w Stanach Zjednoczonych) i rządu (w Wielkiej Brytanii) prowadziły do dalszego umacniania się potężnych instytucji bankowych, czego dowodem jest raport Banku Rozliczeń Międzynarodowych. Wymienia on następujących beneficjentów tej polityki⁷⁸:

- *JPMorgan Chase* (kredyt z *Fed* umożliwił przejście *Bear Stearns* w marcu 2008 r., a FDIC zaaranżował kupno bankowych spółek zależnych *Washington Mutual* we wrześniu 2008 r.);
- *Banco Santander* – jeden z największych banków strefy euro pod względem aktywów kupił od rządu brytyjskiego detaliczną część *Bradford & Bingley*.

Do tego oczywiście trzeba by dodać wsparcie udzielone m.in. potężnemu konglomeratowi ubezpieczeniowemu *AIG* w kwocie około 100 mld USD i szeregowi innych instytucji finansowych.

Jak podaje Tridico, powołując się na R. A. Posnera: *całkowitą kwotę wydatków z budżetu federalnego w latach 2007-2010⁷⁹ na kryzys finansowy oszacowano na kwotę 7200 mld USD (5200 mld USD z *Fed* i 2000 mld z Departamentu Skarbu)*, [Posner 2009 s. 148].

Ekonomia głównego nurtu nie odnosi się do bezprecedensowej pomocy rządów i banków centralnych dla sfery prywatnej. Można to traktować jako przyzwolenie na dalszą finansjeryzację gospodarki i koncentrację sektora finansowego. W świetle dokonanej analizy rosnąca oligopolizacja sektora oraz wzrost ryzyka systemowego (w związku ze zjawiskiem „zbyt duży, by upaść”) nie stanowią większego problemu dla czołowych przedstawicieli nurtu ortodoksyjnego.

2.7. Monopolizacja i finansjeryzacja

W teorii szkoła ortodoksyjna deklaruje sprzeciw wobec monopolizacji gospodarki. Paradoksalnie, w przypadku sektora finansowego takiego sprzeciwu w ogóle nie ma. Jest to bezsprzeczny przejaw podwójnych standardów. Staje się to naturalne, gdy z jednej strony porówna się szybką i długotrwałą pomoc dla banków i sektora finansowego (poprawa płynności, bezpośrednie wsparcie, podniesienie gwarancji dla depozytów, utrzymywanie stóp procentowych na bardzo niskim poziomie), a z drugiej olbrzymią presję na cięcia wydatków budżetowych w Grecji i innych krajach strefy euro, należących do grupy GIIPS⁸⁰. Przyznanie pakietu ratunkowego w tych państwach jest obwarowane koniecznością drastycznych cięć budżetowych, czyli działaniami procyklicznymi oraz prywatyzacją tzw. sreber rodowych.

W wyniku interwencji *Fed-u* i rządu [Mason 2010] związanych z kryzysem finansowym, doszło do istotnego wzrostu koncentracji sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych. W sumie JP Morgan Chase (po przejściu: Chase Manhattan Bank, JP Morgan & Co., Bank One, Bear Stearns oraz Washington Mutual), Bank of America

⁷⁸ Zob. [Bank for International Settlements 2009 s. 110].

⁷⁹ Rok budżetowy w Stanach Zjednoczonych nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym.

⁸⁰ Są to: Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja oraz Hiszpania.

(po przejęciu Merrill Lynch), Wells Fargo (po przejęciu Wachovii), jak również Citigroup udzielały połowy kredytów hipotecznych, miały dwie trzecie rynku kart kredytowych i 34% wszystkich depozytów w Stanach Zjednoczonych w 2009 roku [Cho 2010; Johnson, Kwak 2010].

W dziesięciu spośród czternastu rozwiniętych gospodarek poziom koncentracji w 2009 r. był wyższy niż w 2006 r., a więc bezpośrednio przed wybuchem kryzysu [Goldstein, Véron 2010; Alessandri, Haldane 2009; Haldane 2010]. Do największego wzrostu koncentracji doszło w czasie kryzysu – udział dziesięciu globalnych banków podskoczył z 14% w 1999 r. do 19% w 2007 r. i aż 26% w 2009 r. [Goldstein, Véron 2010].

Warto w tym miejscu przytoczyć Greenspana: *Fuzje, przejęcia i podziały firm są ważnym elementem konkurencji i twórczej destrukcji* [Greenspan 2008 s. 486]. Znamienny jest fakt, że poprzedni prezes Fed-u nie mówi nic o bankructwie firmy, jako elemencie owej destrukcji. Paradoxem jest to, że działania, ratujące sektor finansowy przed upadkiem, powodują nie tylko wzrost monopolizacji, co może przełożyć się na wzrost cen usług finansowych, ale także pogłębiają problem *too-big-to-fail* („zbyt duży, by upaść”). Tak więc, przyszłe programy ratunkowe dla dużych banków mogą okazać się jeszcze bardziej kosztowne dla podatników.

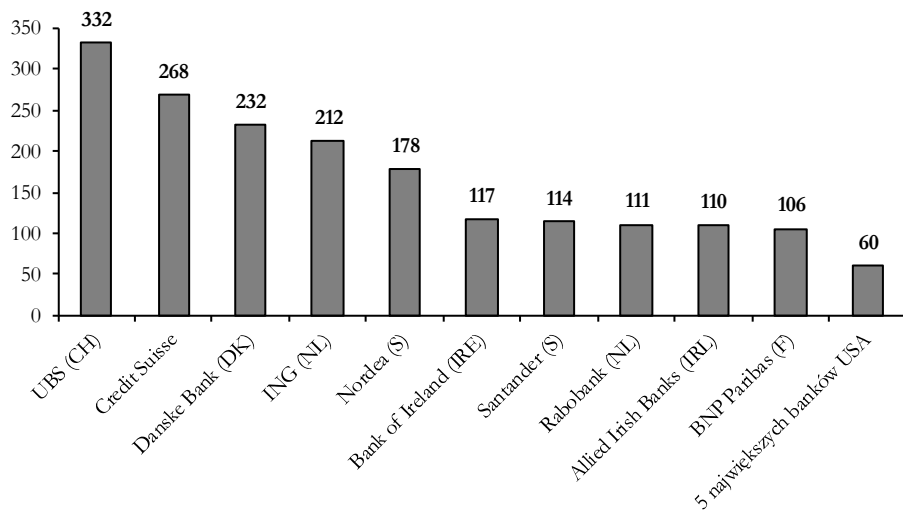
Duże kontrowersje w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii budzą płace czołowych managerów banków i innych prywatnych instytucji finansowych. Krytykuje się nie tylko bezprecedensową wysokość zarobków, lecz również strukturę plac, która w istotnej części składa się z bonusów. Taki system nie sprzyja zrównoważonemu wzrostowi firmy. Premiowane jest nastawienie na krótki okres oraz wysoki zysk kosztem większego ryzyka (w tym bankructwa, np.: Lehman Brothers, Northern Rock itd.). W czasie, gdy społeczeństwa obciążone balastem coraz większych długów są zmuszane do zaciskania pasa, to zarobki tzw. *top executives* utrzymują się na wysokim poziomie. Dochodzi nawet do wypłacania wysokich bonusów w bankach, które wcześniej otrzymały wsparcie ze środków budżetowych. Cuomo w raporcie, opublikowanym latem 2010, r. dokładnie opisuje ten proceder w dziesięciu dużych amerykańskich bankach, które otrzymały pomoc publiczną. Działania tego typu świadczą o potrzebie przeprowadzenia gruntownych zmian w sektorze finansowym.

Symptomatyczny jest tu przykład AIG (potężny konglomerat ubezpieczeniowy), który był zmuszony do przyjęcia pomocy rządowej w wysokości ponad 100 mld USD, aby ratować się przed upadkiem. W marcu 2009 r. opinię publiczną obiegła wiadomość, że wielu pracowników AIG miało otrzymać milionowe bonusy. Szef konglomeratu został wezwany na przesłuchanie, a Izba Reprezentantów przyjęła ustawę, że zeszłoroczne bonusy (z 2008 r.) zostaną opodatkowane stawką 90% dla wszystkich finansistów. Ustawa nie została jednak rozpatrzona przez senat i nie weszła w życie⁸¹.

⁸¹ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/e/executive_pay/index.html], data wejścia: 19.09.2010].

RYSUNEK 1.

Całkowite aktywa banków jako % krajowego PKB w 2010 r.



Źródło: [Rosenthal 2011].

Brak jest również zdecydowanych działań, które umożliwiłyby bardziej równomierne i sprawiedliwe, np. zgodnie z zasadą zanieczyszczający płaci (*polluter pays principle*)⁸², rozłożenie kosztów światowego kryzysu finansowego na osoby bogate, a przede wszystkim na bezpośrednich jego sprawców (banki, inne instytucje finansowe, np. fundusze hedgingowe i ubezpieczyciele oraz instytucje nadzorcze, np. agencje ratingowe i *Fed*). Do tej pory (1 lipca 2012 r.) nie wprowadzono w Europie i w Stanach Zjednoczonych podatku *Tobina* od przepływów kapitałowych.

Dodatkowe podatki, nałożone na banki, są relatywnie bardzo niskie, czego dobrym przykładem jest Wielka Brytania⁸³. „Zaciskanie pasa” w ponad 70% będzie tam polegać na cięciach wydatków, a w nieco poniżej 30% na podwyżkach podatków. Podatek bankowy (w ramach tych 25-30%) zmniejszy potrzeby pożyczkowe sektora publicznego jedynie o 1,2 mld GBP w roku podatkowym 2010-11, a w kolejnych czterech latach o średnio 2,4 mld GBP rocznie. Biorąc pod uwagę poziom zysków sektora bankowego i jego wielkość (aktywa przewyższające 500% PKB w 2006 r.), obciążenia te wydają się bardzo małe. Zatem, największe koszty kryzysu finansowego w Wielkiej Brytanii, na co wskazują dane IFS, będą ponosić tzw. zwykli podatnicy z racji podwyżki VAT-u (między rokiem budżetowym 2010-11 a 2015-16 przyniesie to oszczędności na poziomie odpowiednio: 2,9; 12,1; 12,5; 13; 13,5; 14 mld GBP) oraz cięć wydatków socjalnych

⁸² Reguła ta jest stosowana z powodzeniem w ekonomii środowiska. Zgodna jest również z teorią zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*).

⁸³ Wskazują na to dane HMT (*Her Majesty Treasury*).

(zmniejszających potrzeby pożyczkowe o odpowiednio: 0,4; 2; 4,7; 8,2; 11; 13 mld GBP)⁸⁴.

Rozłożenie kosztów, wynikających z kryzysu, jest jaskrawo niesprawiedliwe. Niesprawiedliwe (ekonomiści z nurtu *mainstream* preferowaliby użycie słowa *nieetyczne*) jest również utrzymywanie się rekordowo wysokich zysków w sektorze, który *de facto* wywołał kryzys finansowy. W roku 2009, a więc w czasie kryzysu, zysk na Wall Street sięgnął 61,4 mld USD, co było historycznym maksimum. Co prawda, zysk w następnym 2010 r. spadł do 27,6 mld USD [DiNapoli 2011], ale i tak (według Bloomberg) był on wyższy niż przed kryzysem. Poza tym, w roku 2010 doszło do dynamicznego wzrostu wynagrodzeń na Wall Street. Bonusy podskoczyły w tym czasie aż o 27%. Wall Street nie jest pod tym względem wyjątkiem – także w Europie (mimo największego od 80 lat kryzysu⁸⁵) sektor finansowy jest hojny dla swoich pracowników. Całkowite wynagrodzenie bankowców wzrosło w 2010 r. o około 8%, dzięki czemu został pobity rekord ustanowiony w 2007 roku [Rosenthal 2011 s. 18]. Z informacji tej można wywnioskować, że również w 2009 r. wynagrodzenia utrzymywały się na bardzo wysokim poziomie. Można powiedzieć, że sektor finansowy w krajach rozwiniętych (pod względem zysków i zarobków) po krótkiej przerwie (i z nieco niższym zatrudnieniem) powrócił do złotych lat sprzed kryzysu. Sopoćko zwraca uwagę, że: *w globalnym systemie finansowym (...) prawie w jednej chwili zasoby finansowe rzędu 1% światowego PKB lub więcej mogą być przerzucane między różnymi rynkami terytorialnymi, towarowymi (np. z ropy naftowej na pszenicę) czy walutowymi (np. z dolara na franka szwajcarskiego)* [Sopoćko 2012 s. 449]. Na przeciwnym biegunie znajduje się gospodarka realna, a w szczególności sfera budżetowa, gdzie są wprowadzone drakońskie reformy, rozmontowujące pozostałości po społecznej gospodarce rynkowej. Problemy finansowe zdają się w ogóle nie dotyczyć amerykańskich koncernów międzynarodowych⁸⁶.

W czasie kryzysu nie tylko umacnia się panowanie sektora finansowego, ale także następuje transfer funduszy i siły politycznej z europejskich krajów peryferyjnych do krajów tzw. rdzenia Europy (*the core*), czyli przede wszystkim Niemiec i Francji. Z jednej strony, wprowadzane są potężne cięcia budżetowe w krajach, tj.: Grecji, Portugalii, a nawet Irlandii, a z drugiej, nieodpowiedzialni kredytodawcy (banki krajów rdzenia) w niewielkim stopniu odpowiadają za błędne decyzje inwestycyjne (źle oszacowane ryzyko), gdyż trafiają do nich pieniądze podatników ze strefy euro. Zastanawiający jest brak sprzeciwu wobec tych praktyk przez ekonomistów głównego nurtu. W Polsce praktycznie bez echa przeszły podwyżki podatku VAT. Znamienne, że nie padły propozycje podwyżki innych podatków, np. dochodowych. Natomiast w UE bardzo powoli odbywają się prace nad wprowadzeniem podatku bankowego oraz po-

⁸⁴ Najnowszy budżet, przygotowany przez Torysów, zakłada kolejne cięcia wydatków publicznych.

⁸⁵ Oczywiście, nie wliczając tragicznych lat drugiej wojny światowej, która szczególnie odcisnęła piętno na gospodarce europejskiej. Z kolei, Stany Zjednoczone od czasów wojny stały się dominującą potęgą gospodarczą. Twierdzi się nawet, że gospodarka amerykańska wyszła z *Wielkiego Kryzysu* (a dokładniej z jego drugiego dna) dzięki przestawieniu gospodarki na zbrojenia.

⁸⁶ Na przykład: *Łączne zyski największych pod względem przychodów amerykańskich spółek, ujętych w rankingu „Fortune 500”, sięgnęły w ub. r. rekordowych 824,5 mld USD. Pomimo niezbyt sprzyjającej koniunktury w USA, giganci zarobili o 16,4% więcej niż w 2010 r. i o 5 proc. więcej niż w najlepszym dotąd 2006 r.* [Parkiet 2012 s. 20].

datku *Tobina* (podatek od przepływów kapitałowych). Ekonomiści głównego nurtu nie są zwolennikami szerokiej bazy podatkowej (nie żądają rozwiązania rajów podatkowych⁸⁷ i ograniczenia specjalnych stref ekonomicznych).

Obecna polityka Stanów Zjednoczonych i strefy euro jest nie tylko nieetyczna, lecz także ekonomicznie nieefektywna, ponieważ premiuje podmioty wywołujące tzw. negatywne efekty zewnętrzne. Łagodna (wręcz preferencyjna) polityka wobec sektora finansowego będzie sprzyjać zachowaniom typu *moral hazard* (pokusa nadużycia), co stanowi dobry grunt pod rozwój kolejnej bańki spekulacyjnej i dalszego drenażu sfery realnej. Greenspan w czasie swojej kadencji zdawał sobie sprawę z tego zjawiska [Greenspan 2008 s. 216], jednak groźba *zdestabilizowania globalnych rynków* wielokrotnie przeważała nad interwencją *Fed-u*. Stąd amerykański bank centralny angażował się w ratowanie m. in.: Long-Term Capital Management (LTCM)⁸⁸ – jednego z największych funduszy hedgingowych, to samo dotyczyło również Korei Południowej oraz rynków finansowych po *pęknięciu bańki spekulacyjnej na akcjach spółek technologicznych* [Greenspan 2008 s. 224 – 235]. W zdecydowanie większym stopniu *Fed* angażuje się w ratowanie sektora finansowego w związku z globalnym kryzysem finansowym.

3. Podsumowanie

Powyższa analiza dowodzi, że nurt ortodoksyjny w zbyt uproszczony sposób pokazuje rzeczywistość. Trudno zrozumieć, dlaczego wiedza o procykliczności pieniądza [Friedman, Schwartz 1963] nie zapobiegła powstaniu bańki spekulacyjnej w pierwszej dekadzie XXI wieku. Wynika to z koncentracji banków centralnych na realizacji bezpośredniego celu inflacyjnego i równocześnie braku kontroli nad wartością aktywów.

Równocześnie należałoby się zastanowić, dlaczego niezwykle rozszerzenie działań *Fed* w latach 2008-2013 nie budzi zdecydowanego sprzeciwu teoretycznej szkoły ortodoksyjnej. Wydaje się, że jego aktualne poczynania daleko wykraczają poza walkę z deflacją i stabilizację monetarną – na czym Friedman i Schwartz opierają krytykę polityki *Fed* z lat 30. [Nelson, Schwartz 2008 s. 861 – 862].

Zarówno sam kryzys, jak i sposób walki z *Wielką Recesją* świadczy o niewydolności obecnego paradygmatu. Obecna polityka antykryzysowa opiera się więc przede wszystkim na ultra-ekspansywnej i niekonwencjonalnej polityce monetarnej – stanowiącej element sprzątnia (*mop up strategy*) po pękniętej bańce – prowadzonej przez niezależne i tym samym, pozostające poza ścisłą kontrolą parlamentu, banki centralne (do-

⁸⁷ Opodatkowanie środków, wirtualnie zgromadzonych w rajach podatkowych, przyniosłoby miliardowe dochody nie tylko krajom rozwiniętym, ale także (biorąc pod uwagę dynamiczny przyrost liczby milionerów i miliarderów) gospodarkom wschodzącym (*emerging markets*). Niestety, w czasie kryzysu temat ten nie występuje w debacie publicznej. Można przypuszczać, że tym bardziej nie będzie on poruszany w czasie lepszej koniunktury.

⁸⁸ Jak podaje Greenspan: *wśród jego (LTCM) właścicieli znaleźli się dwaj laureaci Nagrody Nobla z ekonomii, Myron Scholes i Robert Merton, których najnowocześniejsze modele matematyczne były sercem maszyny pomnażającej dochody firmy* [Greenspan 2008 s. 220-221]. Co prawda, fundusz nie został wsparty pieniędzmi podatników, tylko bankierów w kwocie 3,5 mld USD, tym niemniej w negocjacjach z bankierami brał udział nowojorski szef *Fed* [Greenspan 2008 s. 221-222].

tyczy to przede wszystkim: Stanów Zjednoczonych, strefy euro oraz Zjednoczonego Królestwa). W tym przypadku krytyczny stosunek szkoły austriackiej do bankowości centralnej znajduje swoje uzasadnienie. Jednocześnie obecna doktryna nie dostrzega szeregu problemów, tj.: globalne nierównowagi, rosnące nierówności dochodowe, spadający udział dochodów z pracy w PKB, nadmierna finansjeryzacja i monopolizacja gospodarki światowej oraz słabość kontroli nad instytucjami finansowymi.

Pewne konflikty w ortodoksji (między Taylorem, z jednej strony, a Greenspanem i Bernanke z drugiej) nie zmieniają najważniejszych elementów polityki ekonomicznej Stanów Zjednoczonych. W dalszym ciągu dominującą pozycję będzie miała polityka monetarna. W przyszłości można spodziewać się zwiększonych regulacji i większego nadzoru nad niektórymi rynkami (np. nieruchomości) oraz bardziej przejrzystej polityki monetarnej, choć najprawdopodobniej będą to zmiany jedynie „kosmetyczne”. Niewątpliwie, wdrożenie pewnych reguł prowadzenia polityki monetarnej przez *Fed* byłoby zgodne z poglądami Taylora. Można to uznać za krok we właściwym kierunku, choć oczywiście nie oznaczałoby to zmianę obecnego paradygmatu. Praktyka pokazuje, że wprowadzenie nawet niewielkich reform systemu napotyka duży opór. Na przykład obecny prezes *Fed* zastrzega sobie możliwość użycia polityki monetarnej, gdyby odpowiednie reformy nie zostały wprowadzone, lub gdyby okazały się nieskuteczne w zapobieganiu niebezpiecznemu nagromadzeniu się ryzyka finansowego [Bernanke 2010 s. 22].

Należy podkreślić, że krytyka ortodoksji jest naturalną praktyką w kapitalizmie, gdyż jego największą siłą jest adaptacyjność. Zmieniające się uwarunkowania i nieuniknione „błędy i wypaczenia” powodują utratę spójności i efektywności przez kolejne teorie ekonomiczne, co implikuje konieczność ich wymiany. Ze względu na znaczną złożoność, trudno podać zestaw uniwersalnych recept na przezwycięzenie obecnego kryzysu. Wydaje się jednak, że szersze zastosowanie teorii rozwoju zrównoważonego, demokratyzacja ekonomii i gospodarki⁸⁹ oraz ograniczenie znaczenia banków centralnych na korzyść, zrównoważonej w całym cyklu koniunkturalnym, polityki fiskalnej mogłyby stanowić krok we właściwym kierunku. Paradoksalnie, kombinacja programu keynesowskiego (polityka fiskalna) oraz szkoły austriackiej (polityka monetarna) może okazać się najlepszą alternatywą do obecnego paradygmatu ekonomii i polityki gospodarczej. Równocześnie należałoby przywrócić znaczenie ekonomii normatywnej. Ponadto, istnieje potrzeba zwrócenia większej uwagi na problem rosnących nierówności dochodowych w krajach rozwiniętych i rozwijających się. W przypadku Polski *wydatki budżetowe na wzrost płac w sferze usług społecznych traktować należy jako wydatki inwestycyjno-rozwojowe*, a gospodarki opartej na wiedzy nie można tworzyć przy niskich płacach [Prusek 2012 s. 40]. Z kolei, na poziomie Unii Europejskiej, jak zauważa Tomidajewicz [Tomidajewicz 2012 s. 121], zmiana dotychczasowego paradygmatu powinna iść: *w kierunku wzmocnienia możliwości prowadzenia, opartej na zasadzie solidarności europejskiej, interwencjonistycznej polityki gospodarczej na poziomie całej Wspólnoty*.

⁸⁹ Kukliński [Kukliński 2012 s. 36] na forum PTE mówi m. in. o kryzysie demokracji liberalnej i kryzysie systemów politycznych. Natomiast Phelps [Phelps 2006] wskazuje na niedostateczne wsparcie vitalności i partycypacji społeczeństwa przez państwo.

W przeciwnym razie, istnieje groźba *nasilenia tendencji dezintegracyjnych*, które w skrajnym przypadku doprowadzą do rozpadu Unii [Tomidajewicz 2012 s. 121].

Niemniej jednak przestawienie światowej gospodarki na nową ścieżkę rozwoju będzie napotykało duże trudności. Zdaniem Acemoglu i Johnsona [Acemoglu, Johnson 2012], mimo poprawy sytuacji amerykańskiej gospodarki, *Fed* ulegnie naciskom sektora finansowego i przez dłuższy czas utrzyma niskie stopy procentowe, co będzie powieleniem dotychczasowej praktyki. Obecna polityka *Fed* w pełni potwierdza te obawy [Bernanke 2012 s. 1].

Powyższe rozważania pozwalają stwierdzić, że w obliczu rosnącego skomplikowania struktur rynkowych i postępującej finansjeryzacji z całą mocą uwidacznia się problem asymetrii informacji oraz monopolizacji gospodarki. Oba zjawiska prowadzą nieuchronnie do erozji wolności indywidualnej (wolności jednostki), która, zdaniem Walickiego, jest sercem i jądrem liberalizmu. Koncepcja „wolności do” jest zastępowana przez „wolność od”. Zatem, rację mają ci, którzy głoszą, że kapitalizm zjada swój własny ogon. Niewątpliwie, chodzi tu o aktualną wersję kapitalizmu, czyli obecną ortodoksję.

Literatura

- Acemoglu D., Johnson S. 2012 *Who Captured the Fed?*, 3/29.
- Akerlof G. A., Shiller R. J. 2010 *Zwierzęce instynkty*, Warszawa.
- Aleksandrowicz P. 2012 *Friedman: siła wolnego rynku, który wróci*, „Nowe Życie Gospodarcze”, nr 7/8, lipiec/sierpień.
- Alessandri P., Haldane A.G. 2009 *Banking on the State*, London.
- Allen F., Carletti E. 2010 *An Overview of the Crisis: Causes, Consequences, and Solutions*, „International Review of Finance”, 10:1.
- APEC 2003, *Economic Outlook*.
- Auerbach A. J. 2012 *The Fall and Rise of Keynesian Fiscal Policy*, „Asian Economic Policy Review”, No. 7.
- Balcerowicz L. 2009 *This has not been a pure failure of markets*, „Financial Times”, 13.05.
- Ball L. 2012 *Ben Bernanke and the zero bound*, „NBER Working Paper”, No. 17836.
- Bank for International Settlements 2009 *79th Annual Report*, 1 April 2008–31 March 2009, Basel.
- Becla A. 2010 *Przeżycie ubóstwa jako problem globalny. Pułapka zadłużenia*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), Wrocław.
- Berglöf E. 2012 *Chief Economist's Press Briefing*, Annual Meeting, EBRD, London, Friday 18 May.
- Bernanke B. S. 2009 *Financial Reform to Address Systemic Risk*, Speech at the Council on Foreign Relations, Washington, D.C. (March 10).
- Bernanke B. S. 2002 *Konferencja ku czci Milтона Friedmana*, Uniwersytet Chicagowski, 8.11.
- Bernanke Believes Housing Mess Contained* 2008, „Forbes”, 17 May.
- Bernanke B. S. 2010 *Monetary Policy and the Housing Bubble*, Annual Meeting of the American Economic Association, Atlanta, Georgia, January 3.

- Bernanke B. S. 2012 *Transcript of Chairman Bernanke's Press Conference*, June 20.
- Bianchi F. 2013 *Regime Switches, Agents' Beliefs, and Post-World War II U.S.*, „Macroeconomic Dynamics, Review of Economic Studies”, No. 80.
- Blinder A. S. 2010 *How Central Should the Central Bank Be?*, „Journal of Economic Literature”, Vol. 48, No. 1.
- Blinder A. S. 2010 *It's Broke, Let's Fix It: Rethinking Financial Regulation*, „International Journal of Central Banking”, December.
- Board of Governors of the Federal Reserve System 2008 *Staff Analysis of the Relationship between the CRA and the Subprime Crisis*, November 11.
- Bocutoğlu E., Ekinçi A. 2010 *Austrian Business Cycle Theory and Global Financial Crisis: Some Lessons for Macroeconomic Risk and Financial Stability*, Paper Presented at the ICE-TEA 2010: The Global Economy After the Crisis: Challenges and Opportunities, September 1-3.
- Bolesta A. 2006 *Chiny w okresie transformacji*, Warszawa.
- Bresser-Pereira L. C. 2010 *The global financial crisis and a new capitalism?*, „Journal of Post Keynesian Economics”, Vol. 32, No. 4, Summer.
- Cho D. 2009 *Banks 'Too Big to Fail' Have Grown Even Bigger*, „Washington Post”, (August 28).
- Cizkowicz P., Rzońca A. 2011 *Dlaczego banki centralne nie powinny podwyższać celu inflacyjnego?*, „Ekonomista”, nr 5, Warszawa.
- DiNapoli T. P. 2011 *Economic Trends in New York State*, Report 2-2012, NYSC, April.
- Dubay C. S. 2012a *Clinton Tax Hikes Slowed Growth*, Issue Brief, The Heritage Foundation, No. 3716, September 5.
- Dubay C. S. 2012b *Congress Should Finish Its Job: Stop Taxmageddon*, Issue Brief, The Heritage Foundation, No. 3725, September 11.
- Dubay C. S. 2012c *Taxmageddon: Massive Tax Increase Coming in 2013*, Issue Brief, The Heritage Foundation, No. 3558, April 4.
- Dubay C. S., R. Rector 2012 *Illegal Immigrants Should Not Receive Child Tax Credit Payouts*, Issue Brief, the Heritage Foundation, No. 3693, August 3.
- Dziwulski J. 2009 *Liberalizm i keynesizm wobec kryzysu*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 2 (42).
- Dziubka K., Szlachta B., Nijakowski L., M. 2008 *Idee i ideologie we współczesnym świecie*, Warszawa.
- Fairlie R. W. 2013 *Entrepreneurship, Economic Conditions, and the Great Recession*, „Journal of Economics & Management Strategy”, Vol. 22, No. 2, Summer.
- Fiedor B. *Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [wiedzainfo.pl], data wejścia: 26.09.2013].
- Fiedor B. 2007 *Polski wzrost gospodarczy w kontekście współczesnych kontrowersji wokół teorii i polityki wzrostu*, [w:] *Polityka ekonomiczna. Współczesne wyzwania*, M. Klamut (red.), Warszawa.
- Fox J. 2008 *The Comeback Keynes*, „Time”, 23 października.
- Frank R. H., Bernanke B. S. 2007 *Principles of Economics*, Boston.
- Friedman M., Schwartz A. J., 1963 *A Monetary History of the United States, 1867-1960*.

- Goldstein M., Véron N. 2011 *Too Big to Fail: The Transatlantic Debate*, „Working Paper Series” 11–2, Peterson Institute for International Economics, Washington.
- Greenspan A. 2008 *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Warszawa.
- Greenspan A. 2010 *The Crisis*, Greenspan Associates LLC, April 15.
- Greenspan A. 2004 *The Mortgage Market and Consumer Debt, Remarks at America's Community Bankers Annual Convention*, Washington DC, October 19.
- Guzek M. 2012 *Liberalizm synergiczny na tle sporów doktrynalnych i kryzysu*, [w:] *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teoriach*. Uczelnia Łazarskiego, M. Guzek (red.), Warszawa.
- Gyls P. 2011 *Antieconomy, economy crisis and crisis of economics*, „Ekonomika”, Vol. 90 (4).
- Haldane A. 2010 *The \$100 Billion Question*, Speech to Institute of Regulation and Risk, Hong Kong (March 30).
- Harris E., S. 2009 *Fed Bena Bernanke. Bank Reżymy Federalnej po Greenspanie*, Warszawa.
- Harvey D. 2008 *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Warszawa.
- Harvey D. 2006 *Neo-liberalism as creative destruction*, Geogr. Ann., 88 B (2).
- Hay C. 2011 *Pathology Without Crisis? The Strange Demise of the Anglo-Liberal Growth Model*, „Government and Opposition”, Vol. 46, No. 1.
- IMF 2005 *Republic of Latvia 2005 Article IV Consultation Preliminary Conclusions of the Mission*, April 25.
- IMF 2009 *The State of Public Finances: Outlook and Medium Term Policies After the 2008 Crisis*, 6 March, Washington, IMF.
- IMF 2010 *Global Financial Stability Report: Meeting New Challenges to Stability and Building a Safer System*, Washington.
- IMF 2010 *Global Financial Stability Report. Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity*, Washington, October.
- Issing O. 2009 *Asset Prices and Monetary Policy*, „Cato Journal”, Vol. 29, No. 1, Winter.
- Kryzysy bankowe. Przyczyny i rozwiązania* 2002, Iwanowicz-Drozdowska M. (red.), Warszawa.
- Jurgilas M., Lansing K. J. 2012 *Housing Bubbles and Homeownership Returns*, „FRBSF Economic Letter”, 2012-19 June 25.
- Kessler A. 2010 *Cognitive dissonance, the Global Financial Crisis and the discipline of economics*, *real-world economics review*, Issue, No. 54, 27th September.
- Kochan T. A. 2013 *The American jobs crisis and its implication for the future of employment policy: a call for a new jobs compact*, „ILRReview”, 66(2) April.
- Kołodko G. W. 2008 *Wędrujący świat*, Warszawa.
- Kołodko G. W. 2010 *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, „Ekonomista”, 1.
- Kotz D. 2003 *Neoliberalism and the US Economic Expansion of the 1990s*, „Monthly Review”, Vol. 54, No. 11, April.
- Kukliński A. 2012 *Czy jest wyjście z sytuacji bez wyjścia?*, „Biuletyn PTE”, nr 2(56), luty.
- Słownik historii myśli ekonomicznej* 2004, Kundera E. (red.) Kraków.
- Kyl J. 2012 *Why Conservatives Should Fund and Support a Strong National Defense*, „Lecture, The Heritage Foundation”, No. 1205, May 14.
- Łaski K. 2011 *Strukturalne przyczyny kryzysu finansów publicznych w Unii Europejskiej oraz w Unii Gospodarczej i Walutowej*, „Studia Ekonomiczne”, nr 1 (LXVIII).

- Madej Z. 2011 *Paradygmaty i główny nurt w ekonomii*, „Ekonomista”, nr 2, Warszawa.
- Mason P. 2010 *Finansowy kataklizm. Koniec wieku chciwości*, Kraków.
- Mączyńska E. 2009a *Economics and the Civilization Breakthrough: Open Questions*, „Studia Ekonomiczne, INE PAN”, No. 3-4.
- Mączyńska E. 2009b *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne”, nr 3-4 (LXII-LXIII).
- Merino B. D., Mayper A. G., Tolleson T. D. 2010 *Neoliberalism, deregulation and Sarbanes-Oxley, The legitimization of a failed corporate governance model*, „Accounting, Auditing & Accountability Journal”, Vol. 23, No. 6.
- Mikroekonomia i ekonomia instytucjonalna* 2009, Klimczak B. (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 74, Ekonomia 3, Wrocław.
- Mishkin F. S. 2007 *Is Financial Globalization Beneficial*, „Journal of Money, Credit and Banking”, Vol. 39, No. 2-3 (March-April).
- Murphy R. P. 2011 *The Chicago School versus the Austrian School*, Mises Daily, June 20.
- Nelson E., Schwartz A. J. 2008 *Rejoinder to Paul Krugman*, „Journal of Monetary Economics”, 55 861–862.
- OECD *Economic Outlook* 2011, Vol. 2011/1.
- OECD, *Income distribution and poverty database*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.oecd.org/els/social/inequality, data wejścia: 11.06.2012].
- Orłowski W. M. 2010 *Świat po kryzysie. Dylematy nowego ładu gospodarczego*, [w:] *Globalizacja, kryzysy i co dalej?*, G. W. Kołodko (red.), Warszawa.
- Parkiet 2012 *Globalizacja sprzyja gigantom*, „Parkiet Gazeta Giełdy”, 9 maja (przedruk z Fortune).
- Piazzesi M., Schneider M. 2009 *Momentum Traders in the Housing Market: Survey Evidence and a Search Model*, American Economic Review Papers and Proceedings 99.
- Pollin R. 2011 *U.S. Government Deficits and Debt Amid the Great Recession: What the Evidence Shows*, „PERI Working Paper Series”, No. 263, August.
- Poole W. 2007a *Market Bailouts and the „Fed Put”*, Washington, D.C., November 30.
- Poole W. 2007b *The GSEs: Where Do We Stand?*, „The Federal Reserve Bank of St. Louis Review”, May/June, 89(3).
- Posner R.A. 2009 *A Failure of Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Prusek A. 2012 *Spoleczno-demograficzne i dochodowe megawyżwania rozwojowe Polski w warunkach globalnego kryzysu neoliberalizmu*, [w:] *Polska i Europejska polityka gospodarcza wobec wyzwań XXI wieku*, E. Pancer-Cybulska (red.), Wrocław.
- Pump B. 2012 *A New Normal? American Economic Policymaking After The Great Recession*, „The Policy Studies Journal”, Vol. 40, No. S1.
- Purfield C., Rosenberg Ch. B. 2010 *Adjustment under a Currency Peg: Estonia, Latvia and Lithuania during the Global Financial Crisis 2008–09*, IMF Working Paper, WP/10/213, September.
- Raczko A. 2011 *Bankructwo Grecji byłoby zbyt groźne*, „Gazeta Wyborcza”, 30.05.
- Razin A., Rosefielde S. 2011 *Currency and Financial Crises of the 1990s and 2000s*, „CESifo Economic Studies”, Vol. 57, No. 3.
- Reading, B. 2007 *Global imbalances: The bears zero in on Goldilocks*, „Euromoney”, No. 1, January.

- Robinson J. 1980 *What Are the Questions? And Other Essays: Further Contributions to Modern Economics*, M.E. Sharpe, Armonk.
- Reinhart C. M., Rogoff K.S. 2009 *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton, Oxford.
- Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2012, Warszawa.
- Rosati D. 2012 *Może być źle lub gorzej. I tylko EBC pomoże*, „Gazeta Wyborcza”, 21 sierpnia.
- Roubini N., Mihm S. 2011 *Ekonomia kryzysu*, Warszawa.
- Rzońca A. 2007 *Czy Keynes się pomylił? Skutki redukcji deficytu w Europie Środkowej*, Warszawa.
- Sachs J. 2005 *The End of Poverty: How we Can Make it Happen in Our Lifetime*, Penguin Books.
- Sedláček T. 2012 *Ekonomia dobra i zła*, Warszawa.
- Sedláček T., Orrell D. 2012 *Zmierzch homo oeconomicus*, Warszawa.
- Simms A. 2011 *Mit ubóstwa. Focus: Najlepsze artykuły z New Scientist*, część I.
- Skidelsky R. 2012 *Keynes. Powrót mistrza*.
- Sopoćko A. 2012 *Gra finansowa – stagnacja czy wzrost bogatego świata?*, „Ekonomista”, nr 4.
- Spychalski G. B. 1999 *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Warszawa, Łódź.
- Stiglitz J. E. 2011a *Rethinking Macroeconomics: What Failed, And How To Repair It*, „Journal of the European Economic Association”, 9(4), August.
- Stiglitz J. 2011b *The Failure of Macroeconomics in America*, „China & World Economy”, Vol. 19, No. 5.
- Szydło W. 2011a *Global imbalances in the run-up to the Great Recession – origins and theories, the case of the savings glut hypothesis*, „Economic and Environmental Studies”, Vol. 11, No. 3 (19/2011).
- Szydło W. 2011b *Lessons of the Great Recession for the global economy and CEE countries*, „Ekonomia Economics” 2(14), Research Papers of Wrocław University of Economics, Wrocław.
- Szydło W. 2010 *Programy gospodarcze Brazylii i Argentyny*, [w:] *Ekonomia rozwoju*, B. Fiedor, K. Kociszewski (red.), Wrocław.
- Szydło W. 2012 *Wielka recesja a zmiana paradygmatu – w kierunku zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, „Journal of Agribusiness and Rural Development” 3(25).
- Taylor J. B. 2010a *Does the Crisis Experience Call for a New Paradigm in Monetary Policy?*, „CASE Network, Studies & Analyses”, No. 402/2010, Warsaw.
- Taylor J. B. 2009 *Getting Off Track. How Government Actions and Interventions Caused, Prolonged, and Worsened the Financial Crisis*, Stanford, California.
- Taylor J. B. 2010b *How to Avoid a 'Bailout Bill'*, „The Wall Street Journal”, May 3.
- Taylor J. B. 2010 *Zrozumieć kryzys finansowy. Przyczyny, skutki, interpretacje*, Warszawa.
- Thornton M. 2006 *The Economics of Housing Bubbles*, [in:] *America's Housing Crisis: A Case of Government Failure*, (eds.) B. Powell, R. Holcombe.
- Tomidajewicz J. J. 2012 *Polityka gospodarcza UE wobec globalnego kryzysu ekonomicznego*, [w:] *Polska i Europejska polityka gospodarcza wobec wyzwań XXI wieku*, E. Pancer-Cybulska (red.), Wrocław.

- Tridico P. 2012 *Financial crisis, declining hegemony and the need for a new global governance*, [w:] *Polska i Europejska polityka gospodarcza wobec wyzwań XXI wieku*, E. Pancer-Cybulska (red.), Wrocław.
- Unwin T. 2007 *No End to Poverty*, „Journal of Development Studies”, Vol. 43, No. 5, July.
- Wallusch J. 2005 *Monetaryzm*, [w:] *Współczesne teorie ekonomiczne*, (red.) M. Ratajczak, Poznań.
- Watkins J. P. 2010 *Rescuing the Rentier – Neoliberalism, Social Imbalance, and the Current Economic Crisis: A Synthesis of Keynes, Galbraith, and Minsky*, „Journal of Economic Issues”, Vol. XLIV, No. 2, June.
- White W. 2009 *Modern Macroeconomics Is on the Wrong Track*, Finance & Development, December.
- White W. R. 2012 *Credit crises and the shortcomings of traditional policy responses*, „Economic Department Working Papers”, No. 971, OECD, 07.06.2012.
- Wojtyna A. 2008 *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista”, nr 1, Warszawa.
- Wójcik C. 2008 *Integracja ze strefą euro. Teoretyczne i praktyczne aspekty konwergencji*, Warszawa.

Arkadiusz SIEROŃ¹

ROLA ZAPASÓW W CYKLU KONIUNKTURALNYM

Streszczenie

Celem niniejszej pracy jest zbadanie roli zapasów w gospodarce oraz – przede wszystkim – w cyklu koniunkturalnym. Na podstawie porównania wrażliwości inwestycji w zapasy oraz w kapitał trwały na zmiany stopy procentowej odrzucono tezę Blindera, że cykl koniunkturalny można w dużej mierze sprowadzić do cyklicznych fluktuacji inwestycji w zapasy. Innymi słowy, jako kategoria wtórna względem inwestycji w kapitał stały, inwestycje w zapasy nie mogą być przyczyną cyklu koniunkturalnego. Autor dochodzi do wniosku, iż zapasy stanowią inwestycję w dostępność dobra, zapewniając przedsiębiorcom niezbędną elastyczność w działaniu. Im zaś gospodarka elastyczniejsza, tym cykl koniunkturalny będzie łagodniejszy. Tym samym artykuł dowodzi, że zapasy są czynnikiem stabilizującym cykl koniunkturalny. Udowadnia również, że dominujące w literaturze stanowisko, według którego inwestycje w zapasy obejmują czynnik destabilizujący produkcję z punktu widzenia makroekonomicznego, wynika w znacznym stopniu z błędnego wnioskowania opartego na bezzasowym równaniu podziału PKB, a także z braku należytego zrozumienia dynamicznego procesu rynkowego.

Słowa kluczowe: zapasy, inwestycje w zapasy, cykl koniunkturalny, rola zapasów w cyklu koniunkturalnym

ROLE OF INVENTORIES IN BUSINESS CYCLE

Summary

The aim of this paper is to analyse the role of inventories in the economy and in the business cycle. Having compared the sensitivity of inventory investment and fixed investment to changes in interest rates, the author rejects Blinder's thesis that "business cycles are, to a surprisingly large degree, inventory cycles". In other words, as a secondary category of investment, investing in inventories cannot be the cause of a business cycle. The author concludes that inventories are an investment in the availability of goods, providing entrepreneurs with the necessary operational flexibility. The more flexible the economy, the milder the business cycle will be. Thus, the paper argues that inventories are a stabilising factor in the business cycle. The author also proves that the predominant view in the macroeconomic literature, according to which an inventory investment represents a destabilising factor in the production process, results from in-correct reasoning based on a no-time GDP equation and indicates the lack of proper understanding of the dynamic market process.

Key words: inventories, inventory investment, business cycle, role of inventories in business cycles

¹ Mgr Arkadiusz Sieroń – Uniwersytet Wrocławski, e-mail: sieron.arkadiusz@gmail.com.

1. Wstęp

Tematyka zapasów jest niezwykle interesująca i wciąż wzbudza wiele kontrowersji. Jak to możliwe na przykład, aby zapasy stanowiły czynnik stabilizujący produkcję z mikroekonomicznego punktu widzenia i jednocześnie destabilizujący gospodarkę z makroekonomicznego? Jak wytłumaczyć, często obserwowaną, zależność, według której zmienność produkcji jest większa od zmienności sprzedaży, skoro zapasy mają wygładzać produkcję? Jak wyjaśnić statystyki, zgodnie z którymi dynamika inwestycji w zapasy tłumaczy ponad połowę dynamiki PKB, mimo że inwestycje w zapasy obejmują znikomy procent PKB?

Celem tego artykułu jest analiza roli zapasów w przebiegu cyklu koniunkturalnego. Jak dotychczas bowiem, nie jest to zagadnienie zbyt szeroko analizowane w literaturze. Jest to o tyle interesujące, że ekonomiści całkowicie zaakceptowali tezę o tym, iż dynamika inwestycji w zapasy stanowi istotny czynnik w kształtowaniu się dynamiki produkcji. Przykładowo, szacuje się, że w okresie międzywojennym w Stanach Zjednoczonych dynamika inwestycji w zapasy przyczyniła się średnio do około 23 proc. wzrostów PNB oraz do około 47 proc. spadków PNB w tym okresie [Abramovitz 1948 s. 1 – 2], zaś w latach 1948–1982 do około 87 proc. spadków PKB [Blinder, Maccini 1991 s. 73 – 96]. Skłoniło to niektórych badaczy do sformułowania tezy, że cykl koniunkturalny można w dużej mierze sprowadzić do cyklicznych fluktuacji inwestycji w zapasy [Blinder 1990]². Wobec tego, autor artykułu uważa, iż jak najbardziej warto poddać analizie tę kategorię rachunków narodowych. Po krótkim zaprezentowaniu definicji zapasów oraz inwestycji w zapasy przedstawiono znaczenie inwestycji w zapasy w gospodarce oraz ich rolę w przebiegu cyklu koniunkturalnego.

2. Definicja zapasów i inwestycji w zapasy

Autor definiuje zapasy jako dobra kapitałowe, które działająca jednostka przekształca w procesie produkcji w dobra niższej kategorii³ z punktu widzenia jej subiektywnych celów. Stanowią one zatem kapitał obrotowy z pozycji pojedynczych przedsiębiorców, zaś inwestycje w zapasy to przyrost zapasów w danym okresie. Różnice między tymi pojęciami oraz zmianami inwestycji w zapasy – które można określić jako kolejną (drugą) pochodną poziomu zapasów – najłatwiej zrozumieć, analizując hipotetyczne wartości przedstawione w tabeli 1.

² Z drugiej strony, Hornstein [Hornstein 1998 s. 50] zwraca uwagę na to, że inwestycje w zapasy są bardzo zmienną kategorią, która nie tylko istotnie spadała w recesji, ale także podczas *boomu*, co, według niego, stawia pod znakiem zapytania tezę o istotności inwestycji w zapasy w przebiegu cyklu koniunkturalnym, wywaną na podstawie powyższego, stylizowanego faktu.

³ Chodzi o dobra bliższe konsumpcji.

TABELA 1.

Hipotetyczny przykład przedstawiający różnice pomiędzy poziomem zapasów, inwestycjami w zapasy a zmianami inwestycji w zapasy

Data	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
Poziom zapasów na koniec roku, w cenach stałych (2009 r. to rok bazowy)	1 bln USD	1 bln USD	0 bln USD	0 bln USD
Inwestycje w zapasy		0 bln USD	-1 bln USD	0 bln USD
Zmiany inwestycji w zapasy			-1 bln USD	1 bln USD

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Murphy 2010].

Ponieważ zapasy stanowią wyprodukowaną, lecz niesprzedaną produkcję, to – zgodnie z równaniem 1. – aby uzyskać szacunek produkcji, produkcję sprzedaną należy powiększyć o inwestycję w zapasy⁴:

$$\text{Produkcja} = \text{Sprzedaż} + \text{Przyrost Zapasów}. \quad (1)$$

Warto zauważyć, że sama metodologia tworzenia rachunków narodowych – a dokładniej to, że kategoria „inwestycje w zapasy” ma niejako za zadanie bilansować produkcję ze sprzedażą w wybranym okresie – może być częściową przyczyną relatywnie wysokiej zmienności inwestycji w zapasy (jak wskazuje Kahn [Kahn 2007], udział samych inwestycji w zapasy w PKB jest relatywnie niewielki i wynosi średnio 0,62 proc. dla powojennej gospodarki Stanów Zjednoczonych). Dobra wyprodukowane, lecz niesprzedane w danym okresie, są dodawane do PKB jako inwestycja w zapasy. W momencie ich sprzedaży dobra te są traktowane jako ujemna inwestycja w zapasy i jako takie obniżają PKB. Widać tutaj, że każda dodatnia inwestycja w zapasy będzie miała charakter czasowy i będzie poprzedzać w późniejszym okresie – względnie nieodległym ze względu na samą naturę zapasów – odpowiadającą jej inwestycję ujemną, co siłą rzeczy przełoży się na zmienność tej kategorii PKB⁵.

3. Rola zapasów w cyklu koniunkturalnym

Można sformułować cztery różne tezy na temat roli inwestycji w zapasy w cyklu koniunkturalnym, które kolejno zostaną omówione w poniższych podrozdziałach. Po pierwsze, mogą one przyczynić się do niego. Po drugie, mogą powodować rozprze-

⁴ Blinder i Maccini [Blinder, Maccini 1991 s. 77] wskazują, iż przyrost zapasów w przemyśle jest rozumiany na dwa sposoby: jako przyrost wyłącznie zapasów produktów gotowych – stanowi to podejście dominujące wśród badaczy – oraz jako przyrost zapasów produktów gotowych, jak również półproduktów i produkcji w toku.

⁵ Na marginesie warto zauważyć, że rachunkowe uzgadnianie produkcji ze sprzedażą prowadzi do sytuacji, w której wyprodukowane i sprzedane dobra pośrednie nie są uwzględniane w PKB, podczas gdy wyprodukowane, lecz niesprzedane dobra pośrednie już są.

strzenianie się wahań gospodarczych, tj. stanowić czynnik destabilizujący cykl koniunkturalny. Po trzecie zaś, mogą łagodzić przebieg cyklu koniunkturalnego, tj. stanowić czynnik stabilizujący cykl koniunkturalny⁶. Wreszcie, z formalnego punktu widzenia, jest możliwy wariant niezależności inwestycji w zapasy i cyklu koniunkturalnego – lecz, na podstawie obserwowanego, wysokiego udziału zmienności inwestycji w zapasy w dynamice PKB, należy go odrzucić. Co prawda, Hornstein [Hornstein 1998 s. 54, s. 57] uważa, że wynika on z niewyodrębnienia krótkookresowych, nieregularnych fluktuacji z danych dotyczących produkcji i – przy użyciu metodologii wykorzystującej średnie ruchome *bandpass filters* – wykazuje, iż inwestycje w zapasy, choć odpowiadają za 50 proc. dynamiki nieregularnych, krótkookresowych fluktuacji, odpowiadają jedynie za 6 proc. cyklicznych zmian produkcji⁷, to jednak mniejsze znaczenie inwestycji w zapasy dla przebiegu cyklu koniunkturalnego postulowane przez tego badacza nie oznacza braku zależności. Poza tym, jeśli cykl koniunkturalny zdefiniuje się jako cykliczne wahania PKB, to trudno sobie wyobrazić, aby inwestycje w zapasy, a więc jedna ze składowych tego wskaźnika, były w rzeczywistości całkowicie nieskorelowane z wahaniami koniunkturalnymi.

3.1. Czy zmienność inwestycji w zapasy stanowi przyczynę cykli koniunkturalnych?

Ekonomiści często określają, w jakim stopniu zmiany poszczególnych komponentów były odpowiedzialne za dynamikę PKB. Istotnie, jak już stwierdzono, wskazuje się, że w latach 1948–1982 dynamika inwestycji w zapasy odpowiadała za średnio 87 proc. spadków PKB. Z kolei, Blinder i Holtz-Eakin dla tego samego okresu obliczyli, że spadki w inwestycjach w zapasy odpowiadały średnio za 101 proc. spadków (liczonych od szczytu do dna) realnego PNB [Holtz-Eakin 1986 s. 3]. Na tej podstawie część ekonomistów uznała zmienność inwestycji w zapasy za główną przyczynę cykli koniunkturalnych⁸.

Mimo to z taką analizą nie wszyscy badacze się zgadzają. Przykładowo, Murphy [Murphy 2010] zgłasza uwagę o charakterze semantycznym, zauważając, iż zapasy same w sobie nie mogą być za nic odpowiedzialne, gdyż wyłącznie ludzkie działania, związane ze zmianami w inwestycjach w zapasy, mają jakąkolwiek moc sprawczą.

Po drugie, co jest znacznie ważniejsze, uważa, że absurdem jest wyjaśnianie procesu tworzenia realnych dóbr i usług poprzez odwoływanie się do drugich pochodnych poziomu zapasów, które są wyłącznie matematycznymi abstraktami i jako takie nie mogą przyczyniać się do tworzenia realnych wartości. Innymi słowy, trudno przypuszczać, by modyfikacje w zmianach pewnych zagregowanych wskaźników miały jakiegokolwiek znaczenie z punktu widzenia działających jednostek. Aby zilustrować kon-

⁶ Pod pojęciem **stabilizacji** rozumie się wpływ na gospodarkę w sposób umożliwiający jej szybszą i pełniejszą koordynację pomiędzy etapami produkcji w strukturze kapitałowej, tj. na szybsze i pełniejsze dostosowanie się struktury produkcji do preferencji społeczeństwa, a więc przyjmuje się tutaj punkt widzenia szkoły austriackiej [Machaj 2012], nie zaś głównego nurtu, który pod tym pojęciem rozumie zmniejszanie zmienności wybranego wskaźnika makroekonomicznego, zazwyczaj PKB.

⁷ Przykładowo, Blinder i Maccini [Blinder, Maccini 1991] definiują cykl koniunkturalny jako wszelkie odchylenia od długookresowego trendu produkcji, podczas gdy Hornstein wyróżnia dodatkowo krótkookresowe fluktuacje w opozycji do cyklicznych wahań.

⁸ Lub przynajmniej za czynnik, który w pewnym sensie go propaguje (*propagate*).

trowersyjny charakter tego rodzaju analiz, Murphy podaje następujący, hipotetyczny przykład liczbowy (Tabela 2.).

TABELA 2.**Przykład Murphy'ego**

Rok	Zapasy na początku roku	Zapasy na koniec roku	Sprzedaż finalna	PKB	Dynamika PKB
2010	1 bln USD	1 bln USD	2 bln USD	2 bln USD	-
2011	1 bln USD	0	2 bln USD	1 bln USD	-50%
2012	0	0	2 bln USD	2 bln USD	100%

Źródło: [Murphy 2010].

W 2010 r. nie wystąpiły żadne inwestycje w zapasy, toteż produkcja równała się sprzedaży finalnej. W 2011 r. przedsiębiorcy dokonali dezinwestycji w zapasy na kwotę 1 bln USD, zmniejszając ich poziom do zera. Ponieważ popyt był stabilny, produkcja musiała się zmniejszyć do 1 bln USD, co oznaczało spadek PKB o 50 proc. W 2012 r. również nie zdarzyły się żadne zmiany w inwestycjach w zapasy, stąd produkcja musiała odpowiadać sprzedaży, która pozostała na poziomie 2 bln USD, co zaowocowało wzrostem PKB o 100 proc. Analizując powyższy przykład, można by stwierdzić, że wzrost PKB w 2012 r. w całości należy przypisać zmianie inwestycji w zapasy (+1 bln USD, Tabela 1.). Problem polega jednak na tym, że w tym okresie zapasów w ogóle nie było.

Autor spróbuje dociec, co rzeczywiście odpowiada za zmiany PKB w tym przykładzie. W 2011 r. zdarzyło się coś, co przyczyniło się do zmniejszenia fizycznej produkcji, np. wystąpiło trzęsienie ziemi, które zniszczyło część zakładów produkcyjnych (ujemny szok podażyowy). Mimo to w żadnej mierze ten spadek nie był spowodowany zapasami. Wręcz przeciwnie, zapasy były tym elementem, który umożliwił utrzymanie sprzedaży na dotychczasowym poziomie. Widać wyraźnie, że zapasy stanowią w tym przykładzie formę oszczędności, a także bufor *par excellence*.

Podobnie w roku 2012 r. to nie zapasy odpowiadały za wzrost PKB, tylko np. wznowienie działalności, zniszczonych wcześniej, fabryk. Aby utrzymać niezmienną konsumpcję – w sytuacji braku zapasów – było potrzebne zwiększenie produkcji.

Warto zwrócić uwagę, że gdyby założono w 2012 r. mniejszy wzrost produkcji, to zmiana inwestycji w zapasy „odpowiadałaby” za więcej niż 100 proc. dynamiki PKB, co oczywiście nie miałoby najmniejszego sensu, gdyż sprzedaż również musiałaby się wtedy zmniejszyć (innymi słowy, z powodu wolniejszej odbudowy oraz wyczerpania się zapasów byłoby niemożliwe utrzymanie dotychczasowej konsumpcji). Nie ma więc żadnego innego czynnika, który mógłby zrównoważyć wpływ zmian w inwestycje w zapasy (tak, aby utrzymać jedność) – widać od razu, że cała koncepcja jest wysoce kontrowersyjna.

Wydaje się, że przecenianie przez część ekonomistów znaczenia inwestycji w zapasy w wyjaśnianiu dynamiki PKB wynika z beczasowego charakteru równania (1), które – choć arytmetycznie prawdziwe – zaciemnia logiczne związki pomiędzy jego

składowymi. Jednak w rzeczywistości produkcja poprzedza inwestycje w zapasy produktów gotowych⁹, które, z kolei, zachodzą przed sprzedażą finalną.

3.2. Czy inwestycje w zapasy propagują cykl koniunkturalny?

Jak wskazują niektórzy ekonomiści, recesje gospodarcze następują po zacieśnieniu polityki monetarnej [Eckstein, Sinai 1986]¹⁰. Skoro polityka monetarna ma decydujący wpływ na przebieg cyklu koniunkturalnego, zaś zmiany inwestycji w zapasy odpowiadają w istotnej mierze za wahania produkcji, to można wyciągnąć wniosek, że polityka monetarna kształtuje przebieg cyklu koniunkturalnego przez inwestycje w zapasy. W ten sposób inwestycje w zapasy stanowiłyby czynnik powodujący rozprzestrzenianie się wahań gospodarczych.

Choć nie da się zaprzeczyć, iż zmiany stopy procentowej, będące konsekwencją prowadzenia określonej polityki monetarnej, oddziałują bezpośrednio na inwestycje w zapasy, wydaje się, że będzie dużo istotniejszy wpływ pośredni, poprzez inwestycje w dobra trwałe. Wynika to z tego, że kapitał trwały jest bardziej wrażliwy na zmiany stopy procentowej niż kapitał obrotowy. Ilustruje to następujący przykład [Cwik 2010]¹¹. Przy obniżce stopy procentowej o 20 proc. (z 5 proc. do 4 proc.) oraz przy stałym tempie obrotu kapitału obrotowego w wysokości 3 razy w roku, wartość bieżąca kapitału obrotowego wzrośnie zaledwie o 0,328 proc., podczas gdy wartość trwałego wyposażenia kapitałowego wzrośnie od 0,962 proc. dla projektu rocznego do 9,025 proc. dla projektu dwudziestoletniego. W takiej sytuacji przedsiębiorcy będą relatywnie więcej inwestować w kapitał trwały, jak również bardziej określone metody produkcji¹², tymczasem inwestycje w kapitał obrotowy – w tym w zapasy – będą wyłącznie pochodną tego procesu.

Do tej pory wykazano, że obniżka stopy procentowej w większym stopniu wpłynie na inwestycje w kapitał trwały niż obrotowy, jednak można także pokazać, iż obniżenie oprocentowania kapitału obrotowego samo w sobie nie wpłynie w znaczący sposób na opłacalność produkcji. Tym razem posłużono się przykładem zaczerpniętym z pracy Machlupa [Machlup 1932 s. 278 – 281]. Przyjęto założenie, że wielkość produkcji wynosi 100 000 jednostek, koszty stałe wynoszą 100 000 USD, koszty zmienne 900 000 USD, oprocentowanie kapitału obrotowego 5 proc., natomiast tempo jego obrotu 3 razy w roku. Przy takich założeniach koszt jednostkowy wyniesie 10,15 USD. Następnie oprocentowanie spadnie o 20 proc., do 4 proc. Czy przedsiębiorcy będzie się teraz opłacało zwiększyć produkcję do 110 jednostek? Ponieważ koszty krańcowe produkcji mają charakter rosnący, jednostkowy koszt zmienny wzrośnie, przykładowo, z 9 USD o 1,22 proc. do 9,11 USD. Przy innych czynnikach niezmiennych, jed-

⁹ Produkcja jest tu rozumiana tak, jak w ekonomii głównego nurtu – jako proces przetwarzania surowców w wyroby gotowe.

¹⁰ Teoretyczne wyjaśnienie tego zjawiska oferuje szkoła austriacka, np. de Soto [de Soto 2009].

¹¹ W tej publikacji Czytelnik odnajdzie również stosowne wzory pozwalające obliczyć wpływ spadku stopy procentowej na kapitał trwały i obrotowy, które zostały użyte w tym przykładzie liczbowym.

¹² Bardziej określone metody produkcji są to metody, które wymagają dłuższego czasu, lecz umożliwiają wytworzenie większej ilości produktów lepszej jakości [Mises 2007 s. 225].

nostkowy koszt wyniesie teraz 10,14 USD. Wyraźnie więc widać, że wpływ oprocentowania kapitału obrotowego na opłacalność produkcji jest względnie niewielki – dwudziestoprocentowa obniżka stopy procentowej wpłynęła na spadek jednostkowego kosztu produkcji o zaledwie 0,1 proc. Wynika to z tego, że kapitał obrotowy stanowi tylko część wszystkich kosztów zmiennych (jej wielkość zależy od szybkości obrotu), zaś odsetki płacone od niego, siłą rzeczy, również stanowią tylko pewien odsetek całości. Ponadto, dla opłacalności produkcji liczą się zmiany w oprocentowaniu.

Dużo ważniejszym czynnikiem są rosnące koszty zmienne (z powodu zwiększania skali produkcji oraz – w przypadku systemu rezerwy częstkowej¹³ – inflacyjnych efektów ekspansji kredytowej): wzrost jednostkowego kosztu zmiennego o 1,22 proc. praktycznie zrównoważył spadek stopy procentowej o 20 proc.

Podsumowując wpływ ekspansji kredytowej na inwestycje w zapasy, spadek stopy procentowej wywoła wydłużenie się procesu produkcji. Przedsiębiorcy mogą w takich nowych warunkach gospodarczych zainwestować w dostępność dobra poprzez zwiększenie utrzymywanych zapasów. Wcześniej nie było to możliwe, ponieważ stopa procentowa była zbyt wysoka, co powodowało, że wartość rynkowa projektów wydłużających strukturę produkcji była zbyt niska w porównaniu z kosztami produkcji. Teraz może opłacać się zainwestowanie np. w nowoczesny magazyn, który umożliwi utrzymywanie większych zapasów – co wydłuży okres produkcji – a dzięki temu bardziej kompleksową obsługę klienta i żądanie wyższych cen bądź po prostu wzrost wolumenu sprzedaży. Mimo wszystko – warto powtórzyć – istotny i trwały wzrost zapasów jest możliwy tylko na skutek wcześniejszej inwestycji w dobro trwale: magazyn, chłodnię, ciężarówkę. Zatem, inwestycje w zapasy *per se* nie mogą generować cyklu koniunkturalnego¹⁴. Czy jednak mogą go destabilizować, jak uważają niektórzy badacze?

Destabilizujący charakter, przypisywany zapasom, często wynika z tego, iż ekonomiści głównego nurtu porównują rzeczywistość gospodarczą z wymagowanym konceptem doskonałej konkurencji lub z sytuacją, w której wszystkie dostosowania następują natychmiastowo¹⁵. Istnienie niesprzedanych produktów gotowych ma doprowadzić tego, że rynki pozostają nie zrównoważone.

Inwestycje w zapasy traktuje się zaś jako coś odrębnego od procesu produkcji – jako niemalże coś, co dzieje się poza kontrolą przedsiębiorców. Argumentuje się tym, że spadek sprzedaży spowoduje wzrost „niechcianych” zapasów. Bazując na założeniu, według którego główną motywacją przedsiębiorcy jest utrzymanie wskaźnika zapasów do sprzedaży na stałym poziomie (jak gdyby to był jedyny czynnik wpływający na zyski firmy), uważa się, że w następnym okresie przedsiębiorcy – aby zlikwidować powstałe

¹³ Chodzi o system, w którym banki komercyjne nie są prawnie zobowiązane przechowywać stu procent złożonych w nich depozytów, co, według większości ekonomistów ze szkoły austriackiej, prowadzi do ekspansji kredytowej i w konsekwencji do cykli koniunkturalnych. Zob. de Soto [de Soto 2007], zwłaszcza rozdziały: IV i V.

¹⁴ Prekursorem takiego stanowiska był Hawtrey [Haberler 1946 s. 18 – 19].

¹⁵ Takie podejście – tj. założenie o bezczasowej produkcji w świecie pozbawionym niepewności, w którym produkowane dobra są natychmiastowo sprzedawane (natychmiastowe i ciągłe czyszczenie się rynków) – może wyjaśniać, dlaczego standardowe modele makroekonomiczne przez wiele lat nie uwzględniały inwestycji w zapasy. Okazuje się jednak, że uczynienie tego może istotnie przyczynić się do zmiany płynących z nich wniosków [Blinder 1981 s. 11 – 16].

nadwyżki zapasów – ograniczą produkcję bardziej niż wymagałby tego spadek sprzedaży, tj. bardziej niż sytuacji, w której szybko dostosowaliby produkcję do zmiennej sprzedaży, nie akumulując żadnych zapasów. Na tej podstawie konkluduje się, że inwestycje w zapasy stanowią czynnik destabilizujący cykl koniunkturalny [Morgan 1991 s. 22]¹⁶.

Blinder i Fisher [Blinder, Fisher 1979] sądzą, że stopniowe dostosowywanie się zapasów do poziomu sprzedaży może – w ramach modelu nowej szkoły klasycznej – wyjaśniać cykl koniunkturalny, gdyż np. dodatni szok popytowy nie tylko spowoduje wzrost produkcji, ale także ujemne inwestycje w zapasy. Ponieważ zapasy będą musiały zostać uzupełnione, produkcja w następnym okresie pozostanie powyżej „normalnego” poziomu. W ten sposób ma się zwiększyć trwałość (*persistence*) wahań gospodarczych. Innymi słowy, nieprzewidziane zmiany podaży pieniądza nie będą neutralne przy istnieniu zapasów. Co więcej, przewidywane zmiany podaży pieniądza również nie będą dłużej neutralne, jeśli zapasy powodują sztywność cen oraz ich poziom zależy od stopy procentowej [Blinder 1981 s. 7; Blinder, Maccini 1991 s. 91]. Wyraźnie tutaj widać, że uwzględnienie zapasów w rozważaniach wpływa na wnioski dotyczące neutralności pieniądza¹⁷, a przez to prowadzi do istotnych konkluzji dla przebiegu cyklu koniunkturalnego.

Jednak ekonomiści często zapominają, że tak naprawdę nie istnieje coś takiego jak nieplanowane inwestycje w zapasy. Inwestycje w zapasy są rezultatem świadomego działania, gdyż sprzedawca zawsze ma alternatywę w postaci sprzedaży swoich towarów po aktualnej cenie. Jeśli tego nie czyni, oznacza to po prostu, że oczekuje w niedalekiej przyszłości wzrostu cen na swoje produkty [Rothbard 2009 s. 863 – 864, przyp. 71]. Podobnie uważa Mises, który pisze: *Nagromadzenie nadmiernych zapasów i katalaktyczne bezrobocie mają charakter spekulacyjny. Właściciel zapasów nie chce ich sprzedać po cenie rynkowej, ponieważ ma nadzieję, że otrzyma za nie w przyszłości wyższą cenę* [Mises 2007 s. 490].

Mianowicie, nie jest prawdą, że przedsiębiorcy redukują produkcję z powodu „nadmiernej” akumulacji zapasów. Założenie, że przedsiębiorcy automatycznie reagują na wskaźnik relacji zapasów do sprzedaży nie jest możliwe do utrzymania. Przedsiębiorcy akumulują zapasy, ponieważ nie wiedzą, czy zredukować produkcję oraz pragną się do tego odpowiednio przygotować. To prawda, że gdyby przedsiębiorcy natychmiast dostosowywali produkcję do zmian sprzedaży, to cykl koniunkturalny byłby łagodniejszy – tak samo, jak prawdziwe jest twierdzenie, że gdyby przedsiębiorcy dysponowali pełną informacją, to cykl koniunkturalny w ogóle by nie zachodził. Jednak w realnym świecie nie istnieje coś takiego, jak pełna informacja, dostosowania produkcji zachodzą w czasie i są kosztowne, natomiast rzeczywistość gospodarcza jest niepewna.

Ponadto, ekonomiści głównego nurtu w modelach makroekonomicznych posługują się dużymi agregatami, co nie pozwala im dostrzec heterogenicznej struktury produkcji oraz roli stopy procentowej w jej kształtowaniu. Stąd badają ogólny

¹⁶ Jednak pomija się w tych analizach fakt, iż wcześniejsza „nadmierna” akumulacja zapasów zwiększa produkcję ponad poziom odpowiadający sprzedaży, co łagodzi cykl koniunkturalny [Abramovitz 1948 s. 24].

¹⁷ Na marginesie warto dodać, że szkoła austriacka od zawsze postuluje nieneutralność pieniądza.

wzrost inwestycji w zapasy, podczas gdy dla przebiegu cyklu koniunkturalnego dużo istotniejsza byłaby analiza inwestycji w poszczególne rodzaje zapasów – w zależności od: ich trwałości, stopnia przetworzenia czy etapów produkcji, na którym są gromadzone. Przykładowo, Machlup [Machlup 1932 s. 281] pisze, że zwiększona podaż kredytu spowoduje wzrost inwestycji w zapasy półproduktów i produkcji w toku (*work-in-process*) w branżach produkujących dobra inwestycyjne, jak również spadek w branżach produkujących dobra konsumpcyjne. Ekonomia głównego nurtu, skupiając się na silnie zagregowanych danych (np. zapasy półproduktów i produkcji w toku ogółem), nie jest więc w stanie wyjaśnić mechanizmu cyklu koniunkturalnego. Poza tym, ekonomiści definiują produkcję bardzo wąsko, jako proces fizycznego tworzenia produktu i jako coś odmiennego od procesu sprzedaży. Gdyby rozumieć produkcję prakseologicznie¹⁸, tzn. jako proces od momentu zakupu surowców do momentu sprzedaży wyprodukowanego dobra klientowi w pożądanym przez niego miejscu i czasie, to cały problem, czy inwestycje w zapasy wygładzają, czy destabilizują produkcję, straciłby na znaczeniu (jeśli w ogóle by istniał), gdyż utrzymywanie zapasów, tj. magazynowanie, stałoby się częścią produkcji.

3.3. Czy inwestycje w zapasy stabilizują cykl koniunkturalny?

Autor pracy uważa, że zapasy oraz inwestycje w nie stabilizują wahania koniunkturalne. Poniżej przedstawiono następujące argumenty na rzecz tej tezy.

Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na niezmiernie istotne znaczenie zapasów dóbr konsumpcyjnych w procesie wydłużenia się struktury produkcji. Otóż, jak wskazuje austriacka teoria kapitału, dobrowolne oszczędności (powstrzymanie się od konsumpcji) pozwalają na uwolnienie dóbr konsumpcyjnych, które dzięki temu mogą zostać przesunięte na dalsze etapy produkcji, umożliwiając w ten sposób przeprowadzenie wydłużonych procesów inwestycyjnych. Warto przytoczyć tutaj obszerny cytat z Huerty de Soto na ten temat: *Trzeba pamiętać, że wszelki wzrost dobrowolnych oszczędności i inwestycji wywołuje początkowo spadek produkcji nionych dóbr i usług konsumpcyjnych w stosunku do poziomu, jaki można by w krótkim okresie osiągnąć, gdyby nie zostały wycofane nakłady z etapów najbliższych ostatecznej konsumpcji. Spadek ten spełnia funkcję uwalniania czynników produkcyjnych niezbędnych do wydłużenia etapów dóbr kapitałowych najodleglejszych od konsumpcji. Co więcej, dobra i usługi konsumpcyjne, niesprzedane w wyniku wzrostu dobrowolnych oszczędności, odgrywają rolę dość podobną do roli zaoszczędzonych owoców w przykładzie odwołującym się do Robinsona Crusoe. Owoce pozwalały Robinsonowi przeżyć przez kilka dni potrzebnych mu na wytworzenie wyposażenia kapitałowego (keja); w tym czasie nie mógł zajmować się »ręcznym« zbieraniem owoców. W nowoczesnej gospodarce dobra i usługi konsumpcyjne, które pozostają niesprzedane, gdy wzrastają oszczędności, odgrywają ważną rolę, gdyż umożliwiają różnym podmiotom gospodarczym (robotnikom, właścicielom zasobów naturalnych i kapitalistom) utrzymanie się przez pewien czas w najbliższej przyszłości. W okresach tych zapoczątkowane właśnie wydłużanie struktury produkcji wywołuje*

¹⁸ Prakseologia to nauka o formalnych implikacjach ludzkiego działania. Zob.: [Mises 2007].

nieuchronne spowolnienie pojawiania się na rynku nowych dóbr i usług konsumpcyjnych. «Spowolnienie» to trwa aż do czasu zakończenia wszystkich nowych, bardziej kapitałochłonnych procesów, które zostały rozpoczęte. Gdyby nie było dóbr i usług konsumpcyjnych, niesprzedanych wskutek oszczędności, przejściowy spadek podaży nowych dóbr konsumpcyjnych wyzwoliłby znaczny wzrost ich względnych cen i poważne trudności w ich dostarczaniu [pogrubienie autora], [de Soto 2009 s. 250-251]. Ponieważ w przypadku ekspansji fiducyjnego kredytu realne oszczędności społeczeństwa nie zwiększają się, nie zostają uwolnione żadne dobra konsumpcyjne, co powoduje, że proces wydłużania się struktury produkcji okazuje się po pewnym czasie nietrwały.

Po drugie, o czym już wspomniano, i jak uważają Lachmann i Snapper [Lachmann, Snapper 1938 s. 445], inwestycje w zapasy (surowców) stanowią warunek ożywienia – w przeciwnym razie ożywienie może zostać zahamowane w wyniku „wąskich gardel” i braku niezbędnych materiałów. Zjawisko „wąskich gardel” może wyjaśniać, dlaczego ożywienie jest zazwyczaj dłuższe i łagodniejsze niż recesja. Brak surowców lub komplementarnych półproduktów stanowi problem tylko, rzecz jasna, podczas zwiększenia produkcji. Ograniczenie produkcji może zatem dokonać się znacznie szybciej niż jej zwiększenie¹⁹.

Po trzecie, aby uzmysłowić sobie kluczową rolę zapasów w zakończeniu recesji, konieczne jest przeanalizowanie hipotetycznej sytuacji, w której przedsiębiorcy nie utrzymują zapasów, lecz produkują wyłącznie na zamówienie [Ackley 1951 s. 357 – 358]. Oczywiście, jest to kompletnie nierealistyczny koncept, lecz jest on niezbędny do zrozumienia roli zapasów w cyklu koniunkturalnym. Ich znaczenie można bowiem docenić dopiero wtedy, gdy założy się ich brak.

Zakładając więc, że po *boomie* inwestycyjnym wybuchł kryzys, co spowodowało, że popyt na dobra konsumpcyjne relatywnie zwiększył się w stosunku do dóbr bardziej oddalonych od konsumpcji. W szczególności warto przyjąć, że zwiększył się popyt na czekoladę. Detaliści nie utrzymują jednak żadnych zapasów, składają wobec tego zwiększone zamówienie do hurtowni. Te również nie utrzymują zapasów, składają wskutek tego zamówienie do producentów czekolady, a ci, z kolei, zamawiają większą ilość kakao i innych surowców.

Widać wyraźnie, że w takiej sytuacji ostateczni konsumenci będą musieli czekać przez cały cykl produkcyjny czekolady, zanim zaspokoją swój popyt. Co więcej, aby zaspokoić ten popyt, czynniki produkcji musiałyby najpierw przejść do produkcji ziaren kakaowca, potem do produkcji czekolady itd. – produkcja na każdym etapie byłaby zatem bardzo zmienna. Innymi słowy, zanim czynniki produkcji przejdą do sektora dóbr konsumpcyjnych – co według austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego stanowi niezbędny warunek zakończenia kryzysu – upłynie nieporównywalnie więcej czasu niż w sytuacji, w której przedsiębiorcy utrzymywaliby zapasy. Widoczne jest tutaj, iż inwestycję w zapasy można traktować jako inwestycję w dostępność dobra, skracającą czas oczekiwania na nie przez klientów. Ponadto, w sytuacji braku zapasów, utrzymywanych przez przedsiębiorców, zmienność cen będzie dużo większa niż w gospodarce z zapasami.

¹⁹ Oczywiście, nie musi to być jedyny czynnik. Znaczenie mogą mieć również uwarunkowania: techniczne oraz finansowe i psychologiczne.

Gdyby istniały zapasy, okres oczekiwania byłby znacznie krótszy. Poza tym, zmienność produkcji i cen byłaby mniejsza, gdyż wzrost popytu mógłby zostać „od ręki” zaspokojony większą podażą, pochodzącą z ograniczenia zapasów.

Innymi słowy, faza kryzysu będzie tym krótsza, im gospodarka jest elastyczniejsza. Gospodarka zaś jest tym elastyczniejsza, im więcej zapasów jest utrzymywanych przez przedsiębiorców, co wydatnie skraca czas oczekiwania na niezbędne materiały i komponenty.

Oprócz tego, istnienie zapasów umożliwia szybszą korektę błędnych inwestycji w jeszcze jeden sposób. Otóż, według austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego, jednym z mechanizmów, powodujących wybuch kryzysu po ekspansji kredytowej, jest wzrost popytu pieniężnego na dobra konsumpcyjne, na skutek wzrostu dochodu właścicieli pierwotnych czynników produkcji, wydawanego według niezmięnionej struktury wydatków (dyktowanej niezmienną preferencją czasową – dobrowolne oszczędności nie uległy przecież zmianie). Utrzymywanie przez przedsiębiorców zapasów powoduje skrócenie czasu pomiędzy zamówieniem a jego realizacją, a więc mniejsze opóźnienie między otrzymaniem dochodu a jego wydaniem (przy założeniu, że cała kwota lub jej większość jest uiszczana po dostarczeniu pożądanego dobra). Bez zapasów właściciele pierwotnych czynników produkcji – konsumenci – musieliby czekać cały okres produkcji określonego dobra na jego zakup, a tym samym ich popyt pieniężny, wynikający z niezmiennych preferencji, zostałyby odzwierciedlony w strukturze cen znacznie później, co opóźniłoby niezbędny proces dostosowawczy.

Należy tutaj zauważyć, iż zapasy jedynie zapewniają przedsiębiorcom elastyczność. Innymi słowy, umożliwiają szybsze dostosowanie się do nowych warunków rynkowych, ale go nie gwarantują. Zapasy produktów gotowych zawsze stanowią bufor względem wzrostu sprzedaży – zapewniając przedsiębiorcom niezbędną elastyczność w dostosowywaniu produkcji – jednakże tylko wtedy, gdy ten wzrost sprzedaży już nastąpi. Przedsiębiorcy mogą się jednak pomylić, tzn. ich oczekiwania co do przyszłej sprzedaży, po prognozowanej przez nich cenie, mogą okazać się zbyt optymistyczne. Mimo to, prędzej czy później, przedsiębiorcy zorientują się, że mylą się i zaczną wyprzedawać zapasy po niższej cenie – zwłaszcza że podczas kryzysu następuje ograniczenie dostępności kredytu (*credit crunch*). Przedsiębiorstwa stoją więc jednocześnie wobec rosnących cen nakładów, i tym samym zmniejszonych zysków, a więc zwiększonego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne oraz ograniczonego lub droższego kredytu. Będą więc wyprzedawać zapasy, próbując zdobyć potrzebne środki. Jak pisze Mises: *Gdy nastąpi kryzys, przedsiębiorcy muszą ograniczać swoją działalność, ponieważ braknie im funduszy na realizację nadmiernie rozbudowanych planów. Ceny gwałtownie spadają, gdyż firmy znalazły się w krytycznym położeniu, próbują zdobyć gotówkę i wyprzedają swoje zapasy za bezcen*²⁰ [Mises 2007 s. 476 – 477].

²⁰ Można zauważyć, że owa asymetryczna rola kapitału obrotowego w różnych fazach cyklu koniunkturalnego – wynikająca z tego, że z chwilą, w której wydatki na kapitał trwały zostały już poniesione, stają się kosztem utopionym i przestają być uwzględniane w kalkulacji ekonomicznej (w tej mierze, w jakiej zostały poczynione z kapitałów własnych) – może tłumaczyć zaobserwowany, większy wpływ dynamiki inwestycji w zapasy na dynamikę produkcji w recesji, niż podczas *boomu*.

Można zauważyć, iż inwestycje w zapasy, rozumiane jako inwestycje w kapitał obrotowy, mogą do pewnego stopnia wygładzać inwestycje w kapitał trwały. Uważają tak m.in.: Lachmann i Snapper [Lachmann, Snapper 1938 s. 446], którzy twierdzą, że podczas kryzysu inwestycje w zapasy częściowo (przejściowo) neutralizują wpływ spadku produkcji na inwestycje w trwałe wyposażenie kapitałowe – uznają je z tego powodu za zmienną łagodzącą przebieg cyklu koniunkturalnego (*retarding forces*)²¹.

Na zakończenie warto zwrócić jeszcze uwagę na argumentację Abramovitza [Abramovitz 1948 s. 23], według którego opóźnienie pomiędzy zmianami produkcji a zmianami inwestycji w zapasy przyczynia się do łagodzenia przebiegu cyklu koniunkturalnego, gdyż dzięki niemu szczyt cyklu przypada z opóźnieniem w stosunku do spadku dynamiki produkcji²².

4. Podsumowanie

Wnioski, do jakich doszedł autor artykułu, są następujące. Inwestycje w zapasy nie stanowią przyczyny cyklu koniunkturalnego. Tezę Blindera, według której cykl koniunkturalny można w dużej mierze sprowadzić do cyklicznych fluktuacji inwestycji w zapasy, należy odrzucić. Inwestycje w zapasy są głównym źródłem krótkookresowych wahań produkcji, jednak o częstotliwości znacznie krótszej niż cykl koniunkturalny.

Co więcej, inwestycje w zapasy stanowią jedynie wtórną kategorię w stosunku do inwestycji w kapitał trwały. Wynika to z tego, że kapitał trwały jest dużo bardziej wrażliwy na zmiany w stopie procentowej, zapoczątkowane przez ekspansję kredytu fiducyjnego.

Za cykl koniunkturalny odpowiada ekspansja kredytowa, niepoparta realnymi oszczędnościami społeczeństwa. Faza sztucznego *boomu* nie jest możliwa do utrzymania, gdyż nie zostały zwiększone zapasy dóbr konsumpcyjnych (wskutek braku ograniczenia popytu konsumpcyjnego, tj. braku dobrowolnych oszczędności), które mogłyby utrzymać *właścicieli pierwotnych środków produkcji do czasu zakończenia nowych procesów produkcji* [de Soto 2009 s. 278].

Zapasy są czynnikiem stabilizującym zmiany w czynnikach produkcji, podczas *boomu* zabezpieczają przed „wąskimi gardłami” i niezrealizowanymi zamówieniami, zaś w czasie recesji przed koniecznością natychmiastowego porzucenia niedokończonych projektów inwestycyjnych – tym samym łagodzą przebieg cyklu koniunkturalnego. Pozwalają także na szybsze dostosowanie produkcji do prawdziwych preferencji społeczeń-

²¹ Powyższa teza może tłumaczyć, dlaczego amerykańska recesja z lat 1990 – 1991 charakteryzowała się mniejszą zmiennością inwestycji w zapasy niż poprzednie. Otóż, wskaźnik zapasów do sprzedaży spadał przez całe lata 80. XX w., co – jak się uważa – spowodowało, że przedsiębiorcy nie byli w stanie dostosować się do kryzysu dzięki inwestycjom w zapasy, tylko musieli to uczynić poprzez inwestycje w kapitał trwały. Istotnie, Hall [Hall 1993 s. 117] podaje, że redukcja inwestycji w kapitał trwały była wtedy trzy razy większa niż redukcja inwestycji w zapasy, tymczasem podczas recesji 1981 – 1983 była tylko o 36 proc. większa.

²² Fakt ten może być wyjaśniony odmienną wrażliwością różnych firm na ograniczenie w dostępie do finansowania, a dokładniej tym, że duże firmy są w stanie uzyskać krótkoterminowe pożyczki finansujące akumulację zapasów, by w ten sposób wygładzić inwestycje w kapitał trwały, których dostosowanie do nowej sytuacji gospodarczej jest droższe (m.in. dlatego, że dobra trwale są mniej płynne).

stwa, co najłatwiej zrozumieć, wyobrażając sobie nierealistyczną gospodarkę, w której istnieje wyłącznie produkcja na zamówienie.

W niniejszej pracy autor pragnął wypełnić pewną lukę w teorii ekonomicznej, poświęconej zapasom. Zapasy rozpatruje się bowiem albo z punktu widzenia logistycznego, albo analizuje się je pod kątem ekonometrycznej weryfikacji wybranych, stylizowanych faktów²³. Główne modele makroekonomiczne nie uwzględniają należycie roli zapasów w cyklu koniunkturalnym – choć, jak pokazał Blinder, ich włączenie do analizy może istotnie zmienić wnioski z niej płynące. Szkoła austriacka również nie odwołuje się do nich *explicitę*, lecz dostrzega kluczową rolę braku zapasów dóbr konsumpcyjnych z powodu niedostatecznej podaży oszczędności w cyklu koniunkturalnym. Autor pracy sądzi, że tradycyjne podkreślanie przez nią niepewności rynkowej oraz czasowego, dynamicznego charakteru produkcji pozwala jej lepiej zrozumieć znaczenie zapasów w gospodarce i cyklu koniunkturalnym.

Ten artykuł, z powodu ograniczonej objętości, nie wyczerpuje w całości tematu. Autor uważa, że szczególnie owocne dla wiedzy zainteresowanych, dotyczącej roli zapasów w cyklu koniunkturalnym, byłyby badania przedstawiające dokładny schemat dystrybucji zapasów pomiędzy różnymi etapami produkcji. Warto byłoby również dokonać dalszej dezagregacji poszczególnych kategorii zapasów ze względu na różne czynniki instytucjonalne, co zapoczątkował Abramovitz. Innym obiecującym polem badawczym wydaje się analiza wpływu inwestycji w zapasy na konkretne realizacje efektów Cantillona²⁴. Kluczowe dla badania cyklu koniunkturalnego byłoby także określenie, kiedy, w jakim stopniu oraz na podstawie jakich danych przedsiębiorcy rewidują swoje plany produkcyjne – w tym te dotyczące inwestycji w zapasy – oraz jakie dokładnie istnieją zależności pomiędzy ich oczekiwaniami – w tym w odniesieniu do cen – a poziomem utrzymywanych zapasów.

Literatura

- Abramovitz M. 1984 *The Role of Inventories in Business Cycle*, Cambridge.
- Ackley G. 1951 *The Multiplier Time Period: Money, Inventories, and Flexibility*, „The American Economic Review”, No. 3.
- Blinder A.S. 1981 *Inventories and the Structure of Macro Models*, „The American Economic Review”, No. 2.
- Blinder A.S. 1990 *Inventory Theory and Consumer Behavior*, New York.
- Blinder A.S., Fisher S. 1979 *Inventories, Rational Expectations, And the Business Cycles*, „NBER Working Paper Series”, No. 381.
- Blinder A.S., Holtz-Eaking D. 1986 *Inventory Fluctuations in the United States Since 1929*, [in:] *The American Business Cycle: Continuity and Change*, R. J. Gordon (ed.), Cambridge.

²³ Dwoma wyjątkami są książki: Abramovitza [Abramovitz 1948] i Blindera [Blinder 1990].

²⁴ Chodzi o nierównomierne rozchodzenie się pieniądza w gospodarce i wynikające z tego efekty redystrybucyjne.

- Blinder A.S., Maccini L.J. 1991 *Taking Stock: A Critical Assessment of Recent Research on Inventories*, „Journal of Economic Perspectives”, No. 5.
- Cwik P.F., *Austriacka teoria cyklu koniunkturalnego z punktu widzenia finansów przedsiębiorstwa*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://mises.pl/blog/2010/10/22/p-f-cwik-austriacka-teoria-cyklu-koniunkturalnego-z-punktu-widzenia-finansow-przedsiębiorstwa/>], 2010, data wejścia: 30.11.2012].
- Eckstein O., Sinai A. 1986 *The Mechanisms of the Business Cycle in the Postwar Era*, [in:] *The American Business Cycle: Continuity and Change*, R. J. Gordon (ed.), Chicago.
- Haberler G. 1946 *Prosperity and Depression*, New York.
- Hall R. 1993 *Macro Theory and the Recession of 1990–1991*, „American Economic Review”, No. 2.
- Hornstein A. 1998 *Inventory Investment and the Business Cycles*, „Economic Quarterly, Federal Reserve Bank of Richmond”, No. 2.
- Huerta de Soto J. 2009 *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Warszawa.
- Kahn J. 2007 *Inventory Investment*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://pages.stern.nyu.edu/~jkahn/Papers/proofs.pdf>], data wejścia: 30.11.2012].
- Lachmann L., Snapper F. 1939 *Commodity Stocks in the Trade Cycle*, „Economica”, No. 5.
- Machaj M. 2012 *System pieniężny i stabilność makroekonomiczna*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://mises.pl/blog/2012/02/05/machaj-system-pieniezny-i-stabilnosc-makroekonomiczna/>], data wejścia: 19.03.2012].
- Machlup F. 1932 *The Liquidity of Short-Term Capital*, „Economica”, No. 37.
- Metzler L.A. 1941 *The Nature and Stability of Inventory Cycles*, „The Review of Economic Statistics”, No. 3.
- Mises L. 2007 *Ludzkie działanie*, Warszawa.
- Morgan D.P. 1991 *Will Just-In-Time Inventory Techniques Dampen Recessions?*, „Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City”, marzec.
- Murphy R.P. 2010 *Inventories Don't Kill Growth – People Kill Growth*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://mises.org/daily/4096>, data wejścia: 1.03.2012].
- Rothbard M.N. 2009 *Man, Economy and State with Power and Market*, Auburn.

Agnieszka DOMAŃSKA¹

SYNCHRONIZACJA CYKLI KONIUNKTURALNYCH – WYBRANE ZAGADNIENIA METODY ANALIZY EMPIRYCZNEJ

Streszczenia

Problematyka międzynarodowej synchronizacji cykli koniunkturalnych jest jednym z ważnych tematów badawczych, podejmowanych w ramach współczesnych dociekań makroekonomii gospodarki otwartej i jako taka stanowi ważny nurt literatury światowej z dziedziny ekonomii stosunków międzynarodowych. Jest to jednocześnie problematyka bardzo szeroka, implikująca wykorzystanie w analizach empirycznych całego szeregu metod, co rodzi rozbudowaną dyskusję na temat zagadnień metodologicznych.

Celem niniejszego artykułu jest przegląd wybranych, ważniejszych problemów metodologicznych związanych ze współczesną analizą synchronizacji cykli koniunkturalnych. Omówione zostaną podstawowe rozwiązania w zakresie przyjmowanych metod badawczych, takie jak metody: wyodrębniania trendu (filtracja), identyfikowania konwergencji szeregów danych makroekonomicznych etc., rodzaju wykorzystywanych w analizach danych i inne problemy analizy. Odnosząc się do nakreślanych kwestii metodologicznych, zostaną podane wybrane przykłady, nawiązujących do nich, badań empirycznych, zrealizowanych przez autorów polskich i zagranicznych.

Słowa kluczowe: synchronizacja cykli koniunkturalnych, metody ilościowe, globalizacja

INTERNATIONAL SYNCHRONISATION OF BUSINESS CYCLES: SELECTED ASPECTS OF EMPIRICAL ANALYSIS METHOD

Summary

International synchronisation of business cycles is an important research area of contemporary open economy macroeconomics, and thus a major focus of the literature on the economics of international relations. Since the issue is very wide, a number of complex and advanced methods can be applied to analyse it, which has given rise to a broad debate on relevant methodology.

The aim of the paper is to overview the key methodological aspects and problems of the modern empirical studies on international synchronisation of business cycles. The author focuses on the following analytical problems: methods most commonly used in detecting the business cycle synchronisation (convergence), methods of detrending (filtration) in time-series analysis, and the type of data used (panel data studies). The presentation of methodology is illustrated by selected examples of their use in empirical studies in the Polish and foreign literature.

Key words: synchronisation of business cycles, globalisation, econometric methods

¹ Dr Agnieszka Domańska – Instytut Studiów Międzynarodowych, Szkoła Główna Handlowa, e-mail: az.domanska@gmail.com.

1. Wstęp

Analizowane w ramach współczesnych procesów integracji, globalizacji i regionalizacji: przepływ kapitału rzeczowego i finansowego na świecie, liberalizacja handlu i w ślad za nią – intensywna międzynarodowa wymiana handlowa, masowe przemieszczanie osób, inwestycje zagraniczne, globalny obieg informacji, transfer wiedzy, świadczenie usług na wielką odległość etc. implikują silne sprzężenia zwrotne pomiędzy rynkami różnych krajów. Współczesne gospodarki narodowe spaja więc cały zespół różnorodnych powiązań i relacji, czego efektem jest ich, szeroko rozumiane, zbliżenie. Dlatego jednym z ważniejszych problemów badawczych współczesnej ekonomii gospodarki otwartej jest – obok samych mechanizmów i uwarunkowań transmisji bodźców i impulsów gospodarczych między krajami – wywołany tym efekt wzajemnego upodabniania procesów ekonomicznych, zachodzących w gospodarkach narodowych. Empirycznym przejawem tego ostatniego jest zbliżenie wartości podstawowych wskaźników makroekonomicznych, mówiących o stanie i kierunkach rozwoju tych gospodarek. Problem zbliżania się, upodabniania, współgrania, „współprzebiegu” (*co-movement*), czy wreszcie „synchronizacji” (*synchronization*) cykli koniunkturalnych, jako bezpośredniego efektu globalizacji i regionalizacji, stał się w związku z tym, szczególnie w ostatnich latach, tematem wielu badań i prac naukowych, mieszczących się w szerszym nurcie analizy efektów międzynarodowej integracji gospodarczej. Wielu autorów stawia w tym kontekście pytanie o istnienie czy też formowanie się jednego, ogólnoswiatowego cyklu koniunkturalnego na skutek procesów globalizacji². Lumsdaine i Prasad ujmują to w następujący sposób: *wzrastająca intensywność międzynarodowej wymiany handlowej oraz dynamiczne przepływy finansowe pomiędzy krajami zrodziły pytanie o wpływ fenomenu globalizacji na transmisję i rozprzestrzenianie się, a także kanały wzajemnego oddziaływania fluktuacji koniunkturalnych między poszczególnymi krajami. Zrozumienie natury międzynarodowych cykli koniunkturalnych, a raczej – zależności pomiędzy krótkookresowymi wzrostami i spadkami, których doświadczają gospodarki w różnych częściach świata, ma w dzisiejszych czasach ogromne znaczenie* [*Identifying the Common Component...* 2003].

Celem niniejszego artykułu jest przegląd wybranych, ważniejszych zagadnień metodologicznych związanych ze współczesną analizą synchronizacji cykli koniunkturalnych.

2. Synchronizacja cykli koniunkturalnych jako problem analityczny

Rozwój współczesnych gospodarek narodowych ma charakter cykliczny. Na proces ekonomiczny, definiowany przebiegiem głównych zmiennych makroekonomicznych,

² Synchronizacja gospodarek w skali międzynarodowej może, jak wynika z poglądów prezentowanych w literaturze, wynikać z jednej strony z podobnej reakcji polityki gospodarczej w różnych krajach na pojawienie się szoku zewnętrznego o charakterze globalnym (lub regionalnym), jak np.: wahania cen ważnych surowców, wzrost kosztów energii elektrycznej, ważne wydarzenia polityczne, klęski żywiołowe w krajach o kluczowym znaczeniu gospodarczym dla świata/regionu, nagle załamania popytu, wejście na arenę światowej gospodarki ważnego gracza etc. Z drugiej – może być efektem wzajemnego przenoszenia impulsów koniunkturalnych między krajami.

takich jak: Produkt Krajowy Brutto, zagregowana wartość produkcji przemysłowej czy zagregowany popyt, składają się: trend (związany z występowaniem długookresowej tendencji rozwojowej) oraz odchylenia od niego w postaci wahań okresowych, tj. cyklicznych średniookresowych fluktuacji powtarzających się z ponadroczną regularnością oraz wahań sezonowych – powtarzających się w przedziałach czasu krótszych niż rok. Elementem zmienności procesów gospodarczych są także wahania nieregularne (o charakterze przypadkowym).

Takie pojmowanie rozwoju gospodarczego jest obecnie powszechnie przyjęte wśród ekonomistów, a wynika ono z połączenia założeń neoklasycznej teorii wzrostu (stymulowanego w długim okresie przez akumulację czynników produkcji) z elementami neokeynesowskiej analizy, która w shtywności, m.in. cen i płac w gospodarce, upatruje przyczyn odchylen wartości zmiennych makroekonomicznych od długookresowego trendu.

Problem „upodabniania” się do siebie gospodarek różnych krajów na skutek procesów integracji i globalizacji należy sprowadzić do pytania o zbieżność ich cykli koniunkturalnych, a precyzyjnie rzecz ujmując, pytania o podobieństwo ich wahań cyklicznych oraz ewentualną konwergencję trendów długookresowych. Literatura określa to zagadnienie mianem międzynarodowej **synchronizacji cykli koniunkturalnych** i w jego ramach analizuje m.in. podobieństwo cech charakterystycznych (tzw. cech morfologicznych) w przebiegu zmiennych, takich jak: długość trwania poszczególnych faz cykli oraz całych cykli, częstotliwość, amplituda i intensywność wahań, właściwości punktów zwrotnych, skala i głębokość recesji w porównaniu z okresami szczytu, struktura przedmiotowa i czasowa cykli, zmiany morfologii cykli z upływem czasu etc.

2.1. Charakter zmiennych opisujących procesy gospodarcze

Badania nad międzynarodową synchronizacją koniunktury opierają się na wykorzystaniu różnych danych, opisujących gospodarkę i występujące w niej procesy. Podstawową zmienną jest z reguły produkt zagregowany kraju (dochód narodowy, PKB, PKB *per capita* etc.), obok tego, występuje cała różnorodność (z zależności od celu badania) zmiennych, które pomagają identyfikować przyczyny ewentualnej synchronizacji (np.: saldo obrotów handlowych z wybranym krajem/grupą krajów, indeks Grubela-Lloyda obrazujący strukturę, tj. stopień „wewnątrzgałęziowości” handlu, napływ/odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, stan finansów państwa: poziom deficytu, poziom zadłużenia wewnętrznego i zewnętrznego i wiele innych). Dodatkowo – dla poszerzenia spektrum analizy – do, wymienionych powyżej, wskaźników dołącza się niekiedy tzw. „zmienne grawitacyjne” (ang. *gravity measures*), takie jak: koszty transportu, wzajemna dostępność rynków, ich odległość geograficzna, populacja, wielkość terytoriów, występowanie podobieństw/barier kulturowych czy językowych, niedoskonałość rynków finansowych etc.

Jak wskazuje przegląd analiz empirycznych, badanie koniunktury przy użyciu metod statystycznych i ekonometrycznych z formalno-metodologicznego punktu widzenia należy do rozleglejszej problematyki analizy szeregów czasowych (czy szerzej – proce-

sów stochastycznych). Z uwagi zaś na, powyżej wymienione, cechy kategorii ekonomicznych, zmienne budujące szeregi czasowe w analizie koniunktury (takie jak: PKB, wartość produkcji sprzedanej, konsumpcja, inwestycje, obroty handlu zagranicznego, zapasy, poziom zatrudnienia, ceny w gospodarce i inne) mają charakter niestacjonarny. Powoduje to, że podawane w wątpliwość jest stosowanie klasycznych metod regresyjnych.

Analizę współbieżności procesów gospodarczych w różnych krajach komplikuje fakt, iż fluktuacje zmiennych ekonomicznych mają nieregularny charakter, powodowane są działaniem sił spoza układu (szoki w gospodarce, zmiany transformacyjne), a dodatkowo podlegają zmianom strukturalnym, wynikającym ze sprzężeń zwrotnych i wewnętrznych (endogenicznych) mechanizmów systemu rynkowego. Jednocześnie większość zmiennych ma tendencje do powrotu na swoje długookresowe trajektorie rozwojowe, co rodzi konieczność zastosowania modeli dynamicznych. Kolejną, konieczną do uwzględnienia przy wyborze narzędzi analizy koniunktury, cechą zjawisk i procesów ekonomicznych jest częste ich wpływanie „same na siebie”. Ściślej biorąc, wartości danej zmiennej z poprzednich okresów determinują także jej wartości bieżące, co w języku ekonometrii jest nazywane autokorelacją.

Istnienie wewnętrznych sprzężeń zwrotnych, jako immanentna cecha systemu gospodarczego, którego efektem jest „auto-wpływ” czynników odgrywających rolę objaśniających przyczyny zbliżenia cykli, w kontekście procedur analitycznych przekłada się na konieczność zastosowania wielorównaniowych modeli ekonometrycznych.

2.2. Metody filtracji

Z uwagi na fakt, że procesy ekonomiczne przebiegają w cyklach mających niejednorodną strukturę, analiza synchronizacji cykli koniunkturalnych sprowadza się do swego rodzaju porównania poszczególnych – wyodrębnionych uprzednio – komponentów odwzorowujących je szeregów czasowych. Ponieważ rzeczywistość gospodarcza jest bardzo skomplikowana, wyznaczanie empiryczne trendu nie jest łatwym zadaniem; między innymi dlatego, że długookresowe ścieżki wzrostu są zmienne w czasie. Należy więc doprowadzić do wyodrębnienia składników cyklu, tzw. dekompozycji szeregów. W tym celu, stosuje się odpowiednie testy statystyczne, np.: Daniela, Bartletta lub von Neumanna lub tzw. filtry pozwalające na wydzielenie pożądaných składników według: częstości, długości trwania lub amplitudy wahań. Stosowanie filtrów, określane mianem: „defiltracji”, *filtracji*, *dekompozycji szeregu*, *wyodrębniania trendu* (ang. *detrending*) *pozwala także sprowadzić zmienne niestacjonarne do postaci stacjonarnej i można wobec tego uznać je za swego rodzaju przygotowanie danych do dalszej analizy*. Jak pisze Bruzda: *filtracja jako przekształcenie ma na celu wyodrębnienie pewnych składowych procesu, takich jak trend, wahania sezonowe i składnik nieregularny* [Bruzda 2008 s. 136]. W procesie dekompozycji (filtracji) wahania okresowe (cykliczne i sezonowe) są wyrażane jako odchylenia od tendencji rozwojowej lub od stałego średniego poziomu zmiennej objaśnianej.

Wśród najprostszych technik dekompozycji szeregów danych można wymienić wykorzystanie filtra różnicowego czy metodę średniej ruchomej. W nowoczesnych

badaniach nad synchronizacją cykli koniunkturalnych szeroko stosuje się filtr Hondricka-Prescotta (filtr H-P) oraz filtr pasmowy, w polskiej literaturze określany także, za odpowiednią nazwą angielską, filtrem *band-pass* (ang. *band-pass filter*). Wybór metody filtracji jest zależny od postulowanej postaci modelu³ (wybranej do opisu danego procesu funkcji trendu), która wynika z przyjętych założeń co do wpływu poszczególnych składowych szeregu na podstawową zmienną, oraz od wzajemnych relacji tych składowych (sama postać funkcji trendu determinuje także występowanie punktów zwrotnych i przebieg wahań koniunkturalnych). W literaturze jest prezentowany pogląd, że sam wybór metody filtracji determinuje właściwości cyklicznych komponentów analizowanego szeregu. Przykładowo, Canova [*Crossing the Rio Grande...* 1998] porównał właściwości cyklicznych komponentów kwartalnych danych produkcji i dochodu USA, wyodrębnionych na bazie różnych filtrów. Na tej podstawie doszedł do wniosku, że zarówno ilościowo, jak i jakościowo, cechy cykli koniunkturalnych różnią się w zależności od zastosowanego filtra oraz że alternatywne techniki filtracji pozwalają na ekstrakcję rozmaitych rodzajów informacji z danych.

Jedną z prostszych, ale dość często stosowanych procedur, jest tzw. filtrowanie liniowe (ang. *linear detrending*), w którym zakłada się, że trend oraz komponent cykliczny dla szeregu danych zlogarytmowanych są nieskorelowane, natomiast sam trend jest procesem deterministycznym, dającym się zaproksymować przez prostą liniową funkcję czasu. Podobnie, jak w przypadku innych metod filtracji, trend i komponent cykliczny są tzw. nieobserwowalnymi składnikami szeregu czasowego, wartości danych (logarytmy):

$$y_t = y_t^p + y_t^c,$$

gdzie:

y_t – logarytm wartości obserwowanej,

y_t^p – trend – stały komponent,

y_t^c – a komponent cykliczny to:

Staly komponent może być wyrażony za pomocą:

$$y_t^p = a + b(t + t_0),$$

(gdzie t_0 jest czynnikiem skalującym) i szacowany poprzez dostosowanie y_t do stałej i linearnej funkcji czasu na podstawie oczekiwanych wartości funkcji regresji. Szacunek komponentu cyklicznego przedstawia się wtedy następująco:

$$\hat{y}_t^c = y_t - \hat{y}_t^p = y_t - \hat{a} - \hat{b}(t - t_0).$$

Metodologia filtra pasmowego (*band-pass*) została przedstawiona m.in. przez Christiano i Fitzgeralda [*The Band Pass Filter...* 2003 s. 435 – 465]. Umożliwia ona wyodrębnienie z danych wejściowych składnika odpowiadającego oscylacjom o określonym (ustalonym *a priori* przez badacza) zakresie długości. Zatem, szereg czasowy, uzyskany po zastosowaniu tego filtra, odpowiada pewnemu zakresowi wahań np. między rokiem a trzema latami, między 18 a 96 miesiącami, między daną liczbą kwartałów (dni, miesiące etc.) w zależności od rodzaju danych i przedmiotu analizy. Jak pisze Skrzypczyński: *szereg uzyskany po transformacji przy pomocy tego filtra charak-*

³ Modele opisujące procesy ekonomiczne mają z reguły postać addytywną albo multiplikatywną.

teryzuje się takim zakresem wahań, który wynika z przyjętego założenia co do długości cykli. Sam Skrzypczyński zastosował filtr *band-pass* do transformacji szeregów danych obrazujących stan koniunktury w krajach strefy euro. Autor przyjął, że komponent cyklu koniunkturalnego to oscylacje o długości między 1,5 roku a 8 latami [Skrzypczyński 2006 s. 11].

Inna, często stosowana we współczesnych badaniach, procedura to, wspomniany już, filtr Hondricka-Prescotta (filtr H-P). Pozwala on na wydzielenie z danego szeregu podstawowych komponentów, tj.: cyklicznego i długookresowego. Jego działanie sprowadza się do minimalizacji następującego wyrażenia:

$$\min_{st} \sum_{t=1}^T (y_t - s_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} ((s_{t-1} - s_t) - (s_t - s_{t-1}))^2,$$

gdzie:

s_t – wartość wynikająca z długookresowego trendu,

y_t – wartość obserwowana,

$y_t - s_t$ – cykliczny komponent, λ – parametr określający stopień gładkości trendu (gdy $\lambda \rightarrow \infty$ oznacza to, że trend jest liniowy), [Borowski s. 13].

W innej metodzie, tzw. filtrowania Beveridge-Nelsona, zakłada się, że trend i komponent cykliczny są doskonale skorelowanymi składnikami szeregu czasowego i oddziałują na nie te same szoki. Canova i Dallas [*Trade interdependence...* 1990] piszą, że jeśli $y_t = \Phi(1-L)y_t = (\theta(L)\varepsilon_t + \mu'$, to szacunek trendu otrzymuje się na podstawie

wzoru:

$$\hat{y}_t^p = \left[\sum_k \hat{w}_t(k) - k\mu \right] + y_t,$$

gdzie:

$$\hat{w}_t(k) = E[w_{t+k} / y_t, y_{t-1}]$$

$$w_t = y_t - y_{t-1},$$

$$\hat{y}_t^c = \sum_k \hat{w}_t(k) - k\mu - \text{komponent cykliczny.}$$

2.3. Metody oceny międzynarodowej zbieżności procesów koniunkturalnych

W analizie zbieżności procesów koniunkturalnych w różnych krajach stosuje się całą gamę metod. Najprostsze z nich opierają się na obserwacji wahań określonych zmiennych wokół linii trendu lub wartości średniej (trend PKB, trend produkcji przemysłowej etc.) lub są związane z oceną korelacji w ramach konkretnych kategorii (np. korelacja: PKB, konsumpcji, poziomu wydatków inwestycyjnych, wartości produkcji sprzedanej przemysłu, dochodu narodowego etc.) w badanych gospodarkach (synchronizacja dwustronna: poszczególnych krajów, regionów, ugrupowań integracyjnych względem wybranego kraju lub też wielostronna o charakterze przekrojowym w odniesieniu do kilku krajów/regionów etc.). Podstawą tego rodzaju badań jest więc

wykorzystanie różnych formuł korelacji krzyżowej (ang. *cross-correlation*) obrazujących stan koniunktury, przy czym często ocenia się korelację samych składników cyklicznych przebiegu koniunktury.

Najpowszechniej stosowanym miernikiem współprzebiegu szeregów czasowych jest prosta (klasyczna) korelacja. Jest ona liczona według współczynnika korelacji liniowej Pearsona: $r = \frac{\text{cov}(x, y)}{S(y)S(x)}$. W liczniku występuje kowariancja ($\text{cov}(x, y)$), będąca

średnią arytmetyczną iloczynu odchyleń wartości zmiennych: X i Y od ich średnich arytmetycznych, natomiast w mianowniku iloczyn odchyleń standardowych zmiennych X i Y :

$$\text{cov}(x, y) = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}), \quad X = (x_1, x_2, \dots, x_i), \quad Y = (y_1, y_2, \dots, y_i).$$

Po rozwinięciu współczynnik ten jest opisywany więc wzorem:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}.$$

Współczynnik korelacji liniowej Pearsona mówi o sile i kierunku związku między zmiennymi i przyjmuje wartości z przedziału $[-1; 1]$. Bliższa zeru wartość współczynnika świadczy o słabym związku między: X i Y . Im bliżej 1 (lub -1), tym związek jest silniejszy. Wartość 1 oznacza idealny związek liniowy. Znak współczynnika korelacji mówi o kierunku związku: "+" i określa związek dodatni, a więc wzrost (spadek) wartości jednej cechy powoduje wzrost (spadek) wartości drugiej (związek wprost proporcjonalny). Natomiast ujemny znak świadczy o związku o przeciwnym kierunku zależności, tj. wzrost (spadek) wartości cechy powoduje spadek (wzrost) wartości drugiej⁴.

Przykładem zastosowania współczynnika korelacji w badaniu zbieżności procesów koniunkturalnych jest analiza Skrzypczyńskiego, przeprowadzona dla krajów strefy euro. Autor obliczył współczynniki cross-korelacji pomiędzy szeregami czasowymi PKB w poszczególnych krajach według formuły:

$$\hat{\rho}_k^{ys} = \frac{\sum_{t=1}^{T-k} (y_t - \bar{y})(x_{t+k} - \bar{x})}{\sqrt{\sum_{t=1}^T (y_t - \bar{y})^2} \times \sqrt{\sum_{t=1}^T (x_t - \bar{x})^2}},$$

gdzie k oznacza przesunięcie zmiennej x_t , wyrażone w jednostce czasu w przód lub w tył w stosunku do zmiennej y_t . Zmienne: x_t , y_t oznaczają wartości PKB dla strefy euro i każdego z poszczególnych krajów. Zmienna y_t jest zmienną zależną, a zmien-

⁴ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.prokurator.edu.pl/statystyka-korelacja, data wejścia?].

na x_t zmienną niezależną. W ten sposób autor policzył współczynniki korelacji krzyżowej pomiędzy szeregiem reprezentującym cykl koniunkturalny strefy euro oraz szeregami czasowymi reprezentującymi cykle koniunkturalne Polski, opierając się na danych PKB [Skrzypczyński 2005 s. 13 – 14].

Współczynnik korelacji liniowej to z zasady miernik statyczny, a więc jest nie możliwe uchwycenie za jego pomocą elementów dynamicznych w podobieństwie fluktuacji koniunkturalnych badanych podmiotów. Podobnie, nie bierze on pod uwagę występowania wspólnego czynnika (ang. *common component*) w przebiegu procesów ekonomicznych. Współczynniki korelacyjne są jednak bardzo często stosowane w badaniach, w których mniejszy nacisk kładzie się na statystyczno-ekonometryczną formę i zaawansowanie metodologiczne badania, a większą wagę przywiązuje do przejrzystości wyników i ich ekonomicznej interpretacji.

Po ocenie stopnia zbliżenia podstawowych mierników rozwoju gospodarczego różnych krajów, w badaniach buduje się następnie funkcje (w najprostszym i najbardziej powszechnym podejściu – funkcje regresji) opisujące wpływ różnych kategorii ekonomicznych na zjawisko synchronizacji. Warto podać kilka przykładów.

Jedną z powszechnie cytowanych prac, wchodzących do kanonu literatury na omawiany temat, jest *The endogeneity of the optimum currency area criteria* Frankla i Rose z 1998 r. (badanie dotyczyło krajów OECD w latach 1959-1993), [*The endogeneity of the...* 1998 s. 1009-1025]. Frankel i Rose oparli się na prostym modelu analizującym korelację między różnymi wskaźnikami aktywności ekonomicznej jako funkcję intensywności handlu międzynarodowego. Ścisłej biorąc, autorzy dokonali regresji korelacji cykli pomiędzy parami krajów względem wskaźników intensywności handlu bilateralnego, aproksymując ją dodatkowo odległością⁵.

Jednym z przykładów badania, nawiązującego do podejścia Frankla i Rose, jest analiza Firdmuca. Autor ten dokonał oszacowania metodą najmniejszych kwadratów (MNK) wskaźników korelacji makroekonomicznych mierników rozwoju w funkcji odpowiednich (dodawanych w kolejnych modelach) zmiennych. Funkcje regresji, na których oparł się Firdmuc, przedstawiają się następująco:

$$\text{Corr}(Q_i, Q_j) = \alpha + \beta \log(TI_{ij}^T), \quad (1)$$

gdzie: $TI_{ij}^T = T_{ij} / (T_i + T_j)$ oraz $\text{Corr}(Q_i, Q_j)$ oznacza korelację wskaźników produkcji przemysłowej oraz realnego PKB (bez trendu), TI - intensywność handlu bilateralnego między krajami „i” i „j” (może być ona definiowana jako: eksport, import oraz obroty we wzajemnym handlu);

$$\text{Corr}(Q_i, Q_j) = \alpha + \beta \log(TI_{ij}^T) + \gamma \log(IIT_{ij}), \quad (2)$$

gdzie IIT_{ij} to handel wewnątrzgałęziowy (mierzony wskaźnikiem Grubela-Lloyda), pozostałe oznaczenia jak wyżej;

⁵ Autorzy pokazali silną dodatnią zależność pomiędzy intensywnością wymiany handlowej (a zarazem także integracją rynków i liberalizacją handlu międzynarodowego) a cross-korelacją cykli koniunkturalnych badanych krajów.

$$\text{Corr}(Q_i, Q_j) = \alpha + \beta \log(TI_{ij}^T) + \gamma \log(IIT_{ij}) + \delta EMU + \lambda B + \theta \log|Y_i - Y_j| \quad (3)$$

gdzie: EMU – zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość 1 dla krajów, które zakwalifikowały się do EMU w 1999 r. (co oznacza wysoki poziom wzajemnej koordynacji polityki fiskalnej i monetarnej, znacząco dodatnio wpływający na zbieżność mierników stanu gospodarki), 0 – dla pozostałych, B – wskaźnik graniczenia (ang. *adjacency*), $|Y_i - Y_j|$ – wartość bezwzględna różnicy dochodu (wprowadzona z uwagi na fakt, że kraje duże mogą determinować poziom dochodu krajów małych).

Inną, ważną pracą są, nawiązujące do tego podejścia, badania Boone i Maurela [Boone, Maurel 1998], [Economic convergence... 1998]. Autorzy dokonali obliczenia wskaźników korelacji pomiędzy cyklicznymi komponentami szeregów produkcji przemysłowej oraz stóp bezrobocia w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej a odpowiadającymi im wartościami dla Niemiec i średniej dla UE-15 (komponent cykliczny został wyodrębniony przy pomocy filtru Hondricka-Prescotta). W kolejnym studium [Boone, Maurel 1999], [An Optimal Currency Area Perspective... 1999] autorzy ci spróbowali odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu fluktuacje w zatrudnieniu w wybranych państwach kandydujących do UE (tj.: Czechach, Polsce, Słowacji i Węgrzech) mogą być wyjaśnianie za pomocą szoków mających źródło w Niemczech, a także szoków ogólnoeuropejskich. Autorzy oparli się na szeregach czasowych bezrobocia w tych krajach i zbadali ich korelację z porównywanymi szeregami względem szoków na rynku pracy w Niemczech i w całej UE (otrzymanych na podstawie odrębnej regresji). W badaniu z 2004 r., Borne, Maurel i Babetski [Exchange Rate Regime and Supply Shocks ... 2004] wykorzystali filtr Kalmana do oceny, zmieniającej się w czasie, korelacji współczynników wyrażających szoki popytowe i podażowe w krajach EŚW względem szoków niemieckich oraz ogólnoeuropejskich. Korhonen [Korhonen 2001] natomiast zbadał korelację szoków na podstawie wskaźników produkcji przemysłowej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej z szokami w strefie euro. Wśród innych badań tego nurtu warto wspomnieć o pracy: Artisa i Zhanga [Some Empirical Tests on the Integration... 1995], Barrella i Hollanda [Modelling the Accession Countries... 2004] oraz Artisa i in. [Characterizing the Business Cycles for Accession... 2004]. Na metodzie prostej korelacji wskaźników jest oparta także analiza IMF [IMF 2000]. Z literatury polskiej warto wymienić studia J. Borowskiego. Autor ten zbadał, jak ewoluowała w czasie współzależność wahań cyklicznych komponentów podstawowych zmiennych, charakteryzujących koniunkturę w Polsce, tj.: rocznych stóp wzrostu PKB, produkcji przemysłowej, inflacji, zatrudnienia, a także bezrobocia (jako zmiennej antycyklicznej) i UGiW. Przebieg zbieżności procesów ekonomicznych w Polsce i strefie euro został tu oceniony na podstawie analizy współczynnika korelacji kroczącej cyklicznych komponentów wymienionych zmiennych makroekonomicznych [Borowski 2001].

Tomljanovich i Ying [We are All Connected – Business... 2005] przedstawili natomiast badania o charakterze globalnym, analizując dane z okresu 1980-2003 dla krajów grupy G-7 (najbardziej rozwiniętych gospodarek świata, tj.: Stanów Zjednoczonych, Kanady, Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch i Japonii). Za pomocą dwurównaniowego modelu regresji, Tomljanovich i Ying przedstawili wpływ różnych rodzajów wstrząsów, tj. krajowych (ang. *country-specific shocks*), globalnych (ang.

global shocks) oraz mających źródło zagranicą (*foreign country specific shocks*) na PKB, jak również zaprezentowali mechanizm transmisji tych wstrząsów pomiędzy parami krajów. Szoki globalne mają charakter podażyowy, krajowe i zagraniczne – są podażyowe, popytowe wynikają z polityki gospodarczej państwa. Wszystkie rodzaje wstrząsów mogą być natomiast transmitowane do innych krajów (i *vice versa*) przez kanały, takie jak: handel zagraniczny, koordynacja polityki pieniężnej (mierzona poziomem stóp procentowych banków centralnych) oraz powiązania walutowe. Zależność PKB od szoków przebiega według formuły:

$$\Delta y_{\omega i, t} = a_1 w_t + a_2 u_t^s + a_3 u_t^d + a_4 u_t^m + a_5 u_t^p + a_6 v_t^s + a_7 v_t^d + a_8 v_t^m + a_9 v_t^p,$$

$$\Delta y_{\omega i, t} = b_1 w_t + b_2 u_t^s + b_3 u_t^d + b_4 u_t^m + b_5 u_t^p + b_6 v_t^s + b_7 v_t^d + b_8 v_t^m + b_9 v_t^p,$$

gdzie $\Delta y_{\omega i, t}$ ($\Delta y_{\omega i, t}$) – stopa wzrostu PKB oznacza ω w kraju „i” w momencie „t”, w_t – szok globalny w momencie: „t”, „u” i „v” są szokami odpowiednio: krajowymi i zagranicznymi, subskrypty: „s”, „d”, „m” i „p” odpowiadają szokom: podażyowym (szoki produkcyjności), niemonetarnym szokom popytowym, monetarnym szokom popytowym i szokom wynikającym z polityki gospodarczej. Współczynniki: a_t , b_t mogą być skalarami lub funkcjami polinomicznymi operatorów opóźnionych. Kowariancja zmian w dochodzie kraju i zagranicy jest natomiast funkcją wariancji i kowariancji i jest mierzona według formuły:

$$\begin{aligned} Cov(\Delta y_{\omega i, t}, \Delta y_{\omega j, t}) = & c_1 V(w_t) + c_2 V(u_t^s) + c_3 V(u_t^d) + c_4 V(u_t^m) + c_5 V(u_t^p) + \\ & + c_6 V(v_t^s) + c_7 V(v_t^d) + c_8 V(v_t^m) + c_9 V(v_t^p) + \\ & + c_{10} Cov(u_t^d, v_t^d) + c_{11} Cov(u_t^m, v_t^m) + c_{12} Cov(u_t^p, v_t^p), \end{aligned}$$

gdzie $V(\bullet)$ i $Cov(\bullet)$ – reprezentują operatory wariancji i kowariancji. W przypadku szoków globalnych mają one bezpośredni wpływ na kowariancję PKB poprzez $V(\bullet)$. Inne szoki krajowe wpływają na kowariancję $Cov(\bullet)$ w takim zakresie, w jakim są transmitowane do innych krajów lub są skorelowane z podobnymi szokami zagranicznymi. Przy zastosowaniu takiego równania procesy integracji finansowej i rynkowej (w sensie zniesienia barier w handlu) przyjmują formę systematycznych zmian w wariancji i kowariancji strukturalnych szoków.

Następnie Tomljanovich i Ying zbadali korelację zmiennych, rozwijających się szeregów czasowych (*rolling time-series*), tj. $\rho(\omega, d)_{ij, \tau} = f(x_1, \dots, x_k)$ w funkcji różnych zmiennych, gdzie ω – wskaźnik produkcji (PKB lub produkcja przemysłu), d – reprezentuje różne metody wyodrębniania trendu (metoda liniowa, ang. *linear detrending*, filtr Hondricka-Prescotta, filtr *band-pass* zaproponowany przez Baxtera-Kinga [Baxter-King 1999], $\rho_{ij, \tau}$ – korelacja pomiędzy parą krajów, tj. krajem „i” i krajem „j”, x_i – parametr objaśniający zmienność samej korelacji $\rho_{ij, \tau}$, τ – dany kwartał.

Zbieżność cykli jest ostatecznie oceniana na podstawie poniższej funkcji regresji:

$$\rho_t^y = \beta_0 + \beta_1 Trade_t + CM_t + \beta_3 Party_t + \beta_4 EXE_t + \beta_5 DR_t + \varepsilon_t,$$

gdzie: ρ_t^j - korelacja cykli koniunkturalnych między parami krajów, współczynniki *Trade* i *CM* oznaczają odpowiednio: poziom integracji handlu (wartość bilateralnych obrotów dzielona przez PKB) oraz poziom integracji finansowej (różnica nominalnych stóp procentowych minus stopa wzrostu nominalnego bilateralnego kursu walutowego), *Party* – wartość bezwzględna różnicy wskaźników opisujących rządzącą opcję polityczną (wskaźniki osiągają wartość 1 dla partii prawicowych, 0 – dla lewicowych, a więc *Party* = 1 oznacza różne opcje polityczne w badanej parze krajów), *EXE* – zmienność kursów walutowych, definiowana jako kwartalne odchylenie standardowe kursu waluty od kursu średniego, *DR* – zbieżność nominalnych stóp procentowych (zlogarytmowana wartość bezwzględna różnicy nominalnych stóp procentowych). Parametry modelu zostały oszacowane uogólnioną metodą najmniejszych kwadratów.

Wykorzystywanie w badaniach na temat zbieżności cykli koniunkturalnych metod, opartych na prostej korelacji wskaźników, spotkało się z krytyką części badaczy. W związku z tym, w nowszych, bardziej zaawansowanych badaniach, stosuje się korelację dynamiczną, należącą do metod tzw. analizy spektralnej (oraz cross-spektralnej, ang. *spectral analysis*), które pozwalają na wychwycenie podobieństw w zakresie częstotliwości fluktuacji koniunkturalnych, a więc zależności między badanymi zmiennymi w ściśle określonym paśmie wahań (analiza spektralna jest nazywana inaczej analizą w dziedzinie częstości (ang. *frequency domain analysis*)). Analiza spektralna obejmuje zbiór metod estymacji i testowania dotyczących spektralnej gęstości (inaczej spektrum) danego szeregu czasowego, co umożliwia określenie zależności między nie tylko punktami zwrotnymi, ale też amplitudami cykli. Są to mierniki mniej rozpowszechnione w pracach naukowych, ale dające bardziej kompleksowy obraz analizowanych zależności, co zauważa m.in. Skrzypczyński [Skrzypczyński 2008 s. 7]. W badaniach cross-spektralnych szacuje się takie miary, jak m.in.: koherencja, wzmocnienie i przesunięcie fazowe.

Dokładny opis analizy spektralnej można odnajdać u Wośko, która rozpoczyna od przedstawienia szeregu czasowego x_t ($t=1,2,\dots,T$) za pomocą wielomianu trygonometrycznego, tj.:

$$x_t = \sum_{j=1}^{\frac{T}{2}} (a_j \cos \omega_j t + b_j \sin \omega_j t),$$

gdzie $\omega_j = \frac{2\pi j}{T}$, $j = 1, 2, \dots, T/2$,

ω oznacza częstotliwość, pod którą rozumiemy wielkość $\omega = 2\pi/T$ przyjmującą wartości z ciągłego przedziału $[0, \pi]$, gdzie $2 \leq T \leq +\infty$ oznacza długość fali (okres cyklu). Prawa strona wielomianu jest sumą $T/2$ harmonik $a_j \cos \omega_j t + b_j \sin \omega_j t$,

które są sinusoidami o częstościach: $\omega_1 = \frac{2}{T}, \omega_2 = \frac{4}{T}, \dots, \omega_{\frac{T}{2}}$ i odpowiednio okresach:

$$\frac{T}{2}, \frac{T}{3}, \frac{T}{T/2} = 2.$$

Równanie szeregu czasowego można traktować jako równanie regresji i wtedy parametry cosinusa b_j oraz sinusa a_j są współczynnikami funkcji regresji i określają stopień, w jakim wartości $\cos$ i $\sin$ od argumentu $\omega_j t$ są powiązane z danymi. Zidentyfikowanie silnego, istotnego związku (wysokich wartości a_j, b_j) oznacza silną okresowość o danej częstotliwości. Obliczone oceny parametrów pozwalają na oszacowanie funkcji gęstości spektralnej [Wośko 2009 s. 3].

Skrzypczyński podaje wzór na spektrum mocy: *Spektrum mocy słabo stacjonarnego procesu stochastycznego jest definiowane jako transformata Fouriera funkcji generującej autokowariancję tego procesu* [Skrzypczyński 2008]:

$$S_y(\omega) = \frac{1}{2\pi} g_y(e^{-i\omega}) = \frac{1}{2\pi} \sum_{k=-\infty}^{+\infty} \gamma_k^y e^{-i\omega k}, \quad \text{dla } \omega_1 \in [-\pi, \pi].$$

Korelacja spektralna może być liczona według wzoru zaproponowanego przez np. Croux i in. [*A measure of comovement...* 2001 s. 232-241]:

$$\rho_{xy}(\lambda) = \frac{c_{xy}(\lambda)}{\sqrt{S_x(\lambda)S_y(\lambda)}},$$

gdzie

ρ_{xy} – korelacja między zmiennymi x i y ,

$S_x(\lambda), S_y(\lambda)$ – są spektralnymi funkcjami gęstości x i y ,

$C_{xy}(\lambda)$ – jest kospektrum $-\pi \leq \lambda \leq \pi$.

Wartość tej korelacji oscyluje, podobnie jak w przypadku zwykłej korelacji Pearsona, w przedziale od -1 do 1 i wskazuje na związek o przeciwnym kierunku zależności przy znaku ujemnym i proporcjonalny przy znaku dodatnim. Taki współczynnik korelacji jest również często zmienną objaśnianą w modelach regresyjnych.

Warto w tym miejscu wspomnieć o pracy Skrzypczyńskiego. Autor podjął próbę zbadania synchronizacji cykli koniunkturalnych krajów członkowskich strefy euro z cyklem strefy euro jako całości, wykorzystując metody analizy szeregów czasowych od strony zarówno czasu, jak i częstości. W pierwszym obszarze autor posłużył się wskaźnikami korelacji, w drugim – zastosował metody analizy spektralnej i cross-spektralnej [Skrzypczyński 2008].

Jak wynika z przedstawionego opisu mierzenia synchronizacji cykli koniunkturalnych między krajami, opiera się on na całej gamie metod: od bardzo prostych (prosta korelacja oparta na wskaźniku Pearsona) do znacznie bardziej skomplikowanych (funkcje regresji, analiza spektralna etc.).

2.4. Metoda kointegracji szeregów czasowych

Zaawansowane metody „odkrywania” długookresowych związków funkcjonujących wewnątrz systemu gospodarczego (a zatem także i relacji/podobieństw potencjalnie występujących pomiędzy różnymi gospodarkami) wiążą się w ekonometrii z zagadnieniem kointegracji, ściślej biorąc – kointegracji szeregów czasowych⁶.

Jak piszą Stock i Watson: *parametry opisujące długookresową relację między ekonomicznymi szeregami czasowymi, na przykład dochodem długookresowym i elastycznością popytu na pieniądź względem stóp procentowych, często odgrywają istotną rolę w zastosowaniach makroekonomii. Jeśli te zmienne są skointegrowane w sensie definicji podanej przez R.F. Engle i C. W. Grangera [Granger 1987 s. 784], to zadanie opisu relacji długookresowych sprowadza się do zagadnienia estymacji wektorów kointegrujących [A Simple Estimator... 1993 s. 783-820]. Definicja kointegracji została wprowadzona, jak podkreślili, wyżej cytowani, Stock i Watson, przez Grangera [Some Properties of Time Series... 1981] oraz Grangera i Weissą [Time Series Analysis of Error-Correcting Models... 1983 s. 255-278] i rozwinięta później przez Grangera i Engle’a [Cointegration and Error Correction Representation ... 1987 s. 251-276].*

Podstawowa definicja skointegrowania (szeregów) zmiennych mówi, że: *istnieje długookresowy związek pomiędzy niestacjonarnymi zmiennymi (dwoma lub więcej, takimi jak: PKB, bezrobocie czy inflacja), jeśli odchylenia od długookresowej ścieżki ich przebiegu są stacjonarne (inaczej mówiąc – liniowa kombinacja tych zmiennych jest stacjonarna). A więc istnienie kointegracji wynika niejako z faktu, że dla zmiennych niestacjonarnych istnieje równowaga, inaczej mówiąc – określona zależność długookresowa.*

Zgodnie z zapisem ekonometrycznym tej definicji, dwa szeregi X_t, Y_t są skointegrowane stopnia: d, b (ozn. $X_t, Y_t \approx CI(d, b)$), jeżeli oba szeregi są zintegrowane stopnia d oraz istnieje kombinacja liniowa tych zmiennych, np.: $\alpha_1 X_t + \alpha_2 Y_t$, która jest zintegrowana stopnia $d-b$. Wektor $[\alpha_1, \alpha_2]$ nazywany jest wektorem kointegrującym [Cointegration and Error Correction Representation ... 1987 s. 124]. Stwierdzony w ten sposób fakt istnienia długotrwalej (i możliwej do ekonomicznej interpretacji) relacji między badanymi kategoriami implikuje ponadto, że dążą one do stanu równowagi, a dodatkowo – zachodzą między nimi długookresowe związki przyczynowo-skutkowe. Definicja ta może być uogólniona na wiele szeregów i wiele zmiennych.

Dla potrzeb analizy międzynarodowej synchronizacji cykli koniunkturalnych bada się kointegrację szeregów czasowych, reprezentujących daną kategorię zmiennych w przekroju badanych gospodarek (są to np.: dane kwartalne PKB, miesięczna produkcja przemysłowa w różnych krajach lub np. w strefie euro i u poszczególnych jej członków). Zauważa się więc tu obszar modeli wielorównaniowych i badanie kointegracji między równaniami opisującymi zależności i procesy ekonomiczne w różnych krajach.

Model ekonometryczny, odwzorowujący wiele gospodarek, zapisywany jest w postaci macierzy złożonych z wartości, jakie przyjmują odpowiednie zmienne w po-

⁶ Podstawy analizy kointegracji zostały stworzone przez Engle i Grangera w 1987 r. Zob. [Engle, Granger, Hallman 1989 s. 45 – 62; Engle, Granger 1991; Granger 1969 s. 24 – 36]. W połowie lat 80. zaczęła znacząco wzrastać liczba publikacji na ten temat. Zob. [Deadman s. 143].

szczególnych, analizowanych krajach (są to więc macierze: zmiennych endogenicznych, zmiennych egzogenicznych, macierze składników losowych, a także parametrów zmiennych endogenicznych i egzogenicznych). Poszczególne zmienne, obserwowane w przekroju czasowym, są prezentowane w postaci szeregów czasowych. Model ma więc charakter wielowymiarowy [*Cointegration and Error Correction Representation ...* 1987 s. 249 – 250].

Jak zaznaczono, zmienne odnoszące się do różnych kategorii ekonomicznych mają tendencje do wpływania same na siebie, tzw. „autoregresji”. Tak więc, do pełnego odwzorowania zależności makroekonomicznych w rozamaitych krajach, a także interpretacji owych współzależności, konieczne jest wykorzystanie tzw. modelu wektorowej autoregresji (ang. *vector autoregressive model, VAR*) wraz z właściwymi mu narzędziami analizy⁷. Welfe określa *VAR* jako: *uogólnienie przypadku modelu autoregresyjnego na model wielowymiarowy*, który pozwala na rozwiązanie problemu modelowania przy wykorzystaniu zmiennych niestacjonarnych dzięki: *rozszerzeniu koncepcji korekty błędem na system powiązanych równań i łącznej estymacji wszystkich parametrów* [Welfe 2003 s. 284].

Model wektorowej autoregresji przyjmuje ogólną postać:

$$\mathbf{y}_{(m)t} = \boldsymbol{\mu}_m + \sum_{s=1}^S \mathbf{y}_{(m)t-s} \Pi_s + \boldsymbol{\xi}_{(m)t},$$

gdzie:

$\mathbf{y}_{(m)t} = [y_{1t} \dots y_{Mt}]$ – wektor M zmiennych,

$\boldsymbol{\mu}_{(m)}$ – wektor wyrazów wolnych i składników deterministycznych,

$\Pi_s = [\pi_{ij}^{(s)}]$ – macierz parametrów o wymiarach $M \times M$, interpretowanych podobnie jak mnożniki pośrednie,

$\boldsymbol{\xi}_{(m)t} = [\xi_{1t} \dots \xi_{Mt}]$ – wektor składników losowych

$m = 1, \dots, M$.

⁷ Podstawy modelowania VAR stworzył Sims [Sims 1972 s. 1-48; Sims 1982 s. 107-152]. Najbardziej znane zastosowania modeli VAR do analizy polityki gospodarczej zaprezentowali: B.S. Bernanke oraz O. Blanchard i M. Watson [Bernanke 1986; Blanchard, Watson 1986].

Układ ten reprezentuje więc M równań, z których j -te ma postać:

$$\begin{aligned} y_{jt} = & \mu_j + \pi_{1j}^1 y_{1,t-1} + \pi_{2j}^1 y_{2,t-1} + \dots + \pi_{Mj}^1 y_{M,t-1} + \pi_{1j}^2 y_{1,t-2} + \\ & + \pi_{2j}^2 y_{2,t-2} + \dots + \pi_{Mj}^2 y_{M,t-2} + \dots + \pi_{1j}^s y_{1,t-s} + \\ & + \pi_{2j}^s y_{2,t-s} + \dots + \pi_{1j}^s y_{1,t-s} + \pi_{Mj}^s y_{M,t-s} = \mu_j + \sum_{s=1}^s \left(\sum_{m=1}^M \pi_{mj}^s y_{m,t-s} \right) + \xi_{jt}. \end{aligned}$$

Wynika z tego, że model składa się z systemu równań regresji każdej zmiennej bieżącej modelu względem wszystkich zmiennych modelu opóźnionych o pewną liczbę okresów. Ponieważ w VAR po prawej stronie każdego równania występują tylko zmienne opóźnione, z definicji nieskorelowane ze składnikiem losowym, to można go szacować metodą najmniejszych kwadratów.

Po odpowiednich przekształceniach otrzymuje się tzw. postać końcową modelu, która pozwala m.in. na obliczenie mnożników (budujących tzw. macierz mnożników) wyrażających wpływ zmiennych egzogenicznych na endogeniczne. Ścisłej biorąc, algebraiczne przekształcenie równania prowadzi do modelu korekty równowagą (*vector equilibrium correction model, VEqCM*). Estymacja parametrów modelu *VEqCM* polega na znalezieniu macierzy o kolumnach odpowiadających poszczególnym bazowym wektorom kointegrującym i macierzy związanych z nimi wag (mierzą „znaczenie” danego regresora w wyjaśnianiu danej zmiennej) za pomocą metody Johansena. Wektory kointegrujące odpowiadają długookresowym zależnościom strukturalnym i podlegają ekonomicznej interpretacji zgodnie z postulowaną teorią [Welfe 2003 s. 268 – 280].

Szacowanie parametrów modeli wielorównaniowych może odbywać się zarówno na podstawie procedur estymacji poszczególnych równań (takich jak: pośrednia metoda najmniejszych kwadratów, metoda zmiennych instrumentalnych, podwójna MNK, metoda największej wiarygodności z ograniczoną informacją i in.), jak i całych systemów (np.: potrójna metoda najmniejszych kwadratów, metoda największej wiarygodności z pełną informacją).

W celu sprawdzenia stopnia integracji szeregów zmiennych, występujących w potencjalnej relacji długookresowej, są stosowane zaś rozmaite testy pierwiastka jednostkowego, np.: test Dickeya-Fullera, Saida-Dickeya, Kwiatkowskiego-Philipsa czy Schmidta-Shina (tzw. KPSS). Natomiast do empirycznej analizy kointegracji służą specjalne testy, tj.: metoda Eagle’a-Granger’a, metoda Johansena, model rekurencyjny Philipsa i inne [Syczewska 2002]⁸.

Z uwagi na fakt, że w modelu VAR nie ma jednoznacznego podziału na zmienne egzogeniczne i endogeniczne, istotna jest identyfikacja w analizowanych związkach zmiennych i procesów będących „przyczynami” i tych, które są „skutkami”. Zagadnienie „przyczynowości” jest w modelu wektorowej autoregresji analizowane za pomocą różnych testów, np. testu Granger’a [Forecasting Economic Time-Series... 1986], dzięki którego zastosowaniu można stwierdzić czy „ x ” jest przyczyną „ y ” w dwuwymiarowym modelu VAR o postaci:

⁸ Opisy wszystkich tych metod znajdują się u E.M. Syczewskiej [Syczewska 2002].

$$y_t = A_0 D_t + \sum_{j=1}^k \alpha_j y_{t-j} + \sum_{j=1}^k \beta_j x_{t-j} + \varepsilon_t,$$

gdzie $A_0 D_t$ oznacza deterministyczną część równania (wyraz wolny, trend deterministyczny, zmienne sezonowe). Macierz α jest nazywana macierzą dostosowań i mierzy ona szybkość dostosowań poszczególnych zmiennych w wyniku zakłóceń relacji równowagi.

Jednymi z pierwszych autorów, którzy zastosowali ujęcie VAR w badaniu synchronizacji cykli koniunkturalnych, byli Bayoumi i Eichengreen [*Shocking Aspects of European Monetary...* 1993]. Autorzy wykorzystali strukturalny model autoregresyjny, przyjmując, że miernikiem cyklicznej zbieżności gospodarek jest odchylenie standardowe różnic w tempach wzrostu PKB. W ramach analizy pokazali także różną reakcję dostosowawczą gospodarki na wstrząsy w zależności od ich rodzaju (tj.: szoki popytowe i podażowe). Korhonen w badaniu z 2003 r. [Korhonen 2003 s. 1-20] ocenił korelację funkcji odpowiedzi na impuls (ang. *impulse-response function*) na podstawie dwuparametrowych modeli VAR, skonstruowanych dla oddzielnych subokreśłów, tj.: 1992-1995 i 1996-2000 dla danych z UE-15 i dziewięciu krajów EŚW (analizie poddano tu miesięczne wartości produkcji przemysłowej). Autor dokonał obliczenia korelacji pierwszych różnic wartości produkcji w strefie euro i wartości produkcji dla każdego z badanych krajów (wysoki poziom korelacji w przekroju gałęziowym świadczy o symetrii cykli koniunkturalnych). Fidrmuc i Korhonen [*Similarity of Supply and Demand Shocks Between...* 2001] w modelach VAR podjęli próbę oceny korelacji szoków podażowych i popytowych między strefą euro i krajami kandydującymi do Unii Europejskiej.

Natomiast Fatas [Fatas 1997] porównał korelację wahań wzrostu gospodarczego oraz stóp wzrostu zatrudnienia na poziomie krajów, jak również na poziomie regionów: Niemiec, Włoch i Wielkiej Brytanii. Analizę, opartą na strukturalnym modelu VAR, przedstawili także Frenkiel i In [*Some Shocking Aspects of EMU* 1999]. Autorami jednej z nowszych analiz, przeprowadzonych tą metodą, są: Darvas i Szapary [*Business Cycle Synchronization in the...* 2004]. Dokonali oni tu oceny aktualnego stopnia synchronizacji cykli koniunkturalnych w krajach EŚW z cyklami strefy euro i porównali ją z synchronizacją „w obrębie” EMU. W bazie danych wykorzystano szeregi PKB oraz wybranych komponentów PKB (tj.: inwestycje i konsumpcję), zdekomponowane na składniki systematyczne trendu i odchyłeń cyklicznych przy użyciu dwóch różnych filtrów: filtru Hondricka-Prescotta, a także filtru *band-pass* (filtr pasmowy, ang. *band-pass filter*). Obok wymienionych danych agregatowych, obrazujących wyniki działalności gospodarczej na terenie całej UE i w poszczególnych krajach (pochodzące zresztą z jednolitej bazy EBC), autorzy policzyli wartość wspólnego czynnika (ang. *common factor*). Perez, Osborn i Artis [*The International Business Cycle...* 2003] w podobnej analizie, opierającej się na wielorównaniowym modelu autoregresyjnym, zbadali konwergencję procesów gospodarczych między krajami grupy G-7 pod kątem przede wszystkim zbieżności między gospodarką USA a UE-15. Łącznie oszacowano tu sześć trzyparametrowych modeli (w każdym z modeli zmienną objaśnianą było tempo wzrostu PKB dla odpowiednio: USA, UE-15 oraz łącznie dla grupy G-7). Zakres

czasowy badania objął dwa subokresy, tj. lata: 1960-1979 i 1980-2002. Opracowanie miało na celu zbadanie dynamiki zmian poziomu konwergencji cykli na przestrzeni czterech analizowanych dekad, jak również uchwycenie mechanizmu międzynarodowej transmisji różnych typów szoków [*The International Business Cycle...* 2003 s. 2]. Inne badania, warte wymienienia, to np.: praca Stocka i Watsona [*Has the international business cycle changed...* 2002 s. 159 – 218] oraz Kaemli-Ozcana i in..

Jak wynika z zaprezentowanego przeglądu literatury, większość zaawansowanych analiz opiera się na szerokim wykorzystaniu metod analizy autoregresyjnej. Pozwalają one na uwzględnienie całego szeregu czynników, które wpływają na zbieżność cykli koniunkturalnych w przekroju międzynarodowym wraz z bardziej szczegółowymi wnioskami na temat znaczenia poszczególnych czynników w kreowaniu tej zbieżności.

3. Podsumowanie

Problematyka międzynarodowej synchronizacji cykli koniunkturalnych jest jednym z ważnych tematów badawczych, podejmowanych w ramach współczesnych dociekań makroekonomii gospodarki otwartej i jako taka stanowi ważny nurt literatury światowej z tej dziedziny. Wiąże się to z faktem, iż zbliżanie procesów gospodarczych w różnych krajach jest wyraźnym efektem – będących w centrum zainteresowania dzisiejszej makroekonomii – procesów globalizacyjnych, w tym: wzajemnego wpływania na siebie gospodarek narodowych oraz wspólnego oddziaływania szoków (zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym, tj. związanych z powstawaniem kryzysów). Jest to jednocześnie problematyka bardzo szeroka, implikująca wykorzystanie w analizach empirycznych całego szeregu metod. Fakt ten rodzi rozbudowaną dyskusję na temat zagadnień metodologicznych dotyczących badań empirycznych.

W niniejszym artykule autorka starała się zwrócić uwagę na kilka ważnych aspektów analizy zbliżania, tj. synchronizacji cykli koniunkturalnych w skali międzynarodowej, takich jak: metody oceny zbieżności procesów ekonomicznych, filtracja, charakter wykorzystywanych danych, zastosowanie nowoczesnych metod autoregresyjnych i inne. Rzucają one światło na szerokość i poziom skomplikowania zagadnienia, stanowiąc jednocześnie próbę uporządkowania tematu i przybliżenia czytelnikowi polskiemu zasad zastosowania (przy wyjaśnieniu pewnych podstaw analitycznych) metod matematycznych w badaniach nad problemami współczesnej makrogospodarki, powszechnie znanymi i definiowanymi w sposób opisowy. Jak wskazuje zaprezentowany przegląd literatury, badanie synchronizacji cykli koniunkturalnych między krajami łączy się (w każdym aspekcie analitycznym) z całym szeregiem metod, od prostych (jak w samym badaniu zbieżności cykli wskaźnik korelacji Pearsona) do bardziej skomplikowanych (np. opartych na funkcjach regresji metod kointegracji szeregów czasowych). Przyjęcie odpowiedniej metody badawczej zależy od: celu analizy postawionego w danej pracy, założonego poziomu jej szczegółowości, a także od ogólnego charakteru badania – opracowania typowo ekonometryczne koncentrują się z reguły na szczegółowej dyskusji metodologicznej, podczas gdy makroekonomiczne prace przekrojowe opierają się na prostszych metodach i ogniskują wokół ogólnych wniosków porównawczych.

Literatura

- Artis M., Zhang W. 1995 *International Business Cycles and The ERM: Is There a European Business Cycle?*, „CEPR Discussion Paper”, No. 1191.
- Artis, M., Marcellino M., Proietti T. 2004 *Characterizing the Business Cycles for Accession Countries*, „CEPR Discussion Paper”, 4457.
- Babetski J., Boone L., Maurel M. 2004 *Exchange Rate Regime and Supply Shocks Asymmetry: The Case of Accession Countries*, „CEPR Discussion Paper”, 3408.
- Barrell R., Holland D. 2004 *Modelling the Accession Countries: An Analysis of Symmetric and Asymmetric Structural Shocks and the Spillover Effects in Relation to the EU*, CEPR EABCN Conference on Business Cycle and Acceding Countries, Vienna.
- Bayoumi T., Eichengreen B. 1992 *Shocking Aspects of European Monetary Unification*, „NBER Working Paper”, No. 3949.
- Bayoumi T., Eichengreen B. 1993 *Shocking Aspects of European Monetary Integration*, [in:] *Economic Convergence of the CEECs with the EU*, L. Boone, M. Maurel (eds.), CEPR Discussion.
- Bernanke B.S. 1986 *Alternative Explanations for the Money-Income Correlation*, „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy”, vol. 25.
- Blanchard O., Watson M.W. 1986 *Are Business Cycles All Alike?*, [in:] *The American Business Cycle: Continuity and Change*, (ed.) R.J. Gordon, Chicago.
- Boone L., Maurel M. 1999 *An Optimal Currency Area Perspective of the EU Enlargement to the CEECs*, CEPR Discussion Paper, 2119.
- Borowski J. *Podatność Polski na szoki asymetryczne a proces akcesji do Unii Gospodarczej i Walutowej*, Warszawa 2001.
- Bruzda J. 2008 *Procesy nieliniowe i zależności długookresowe w ekonomii*, Toruń.
- Canova F., Dellas H. 1990 *Trade interdependence and the international business cycle*, Working Paper, 90-12, Department of Economics.
- Canova F., Ravn M.O. 1998 *Crossing the Rio Grande: Migrations, Business Cycles and the Welfare State*, CEPR Discussion Papers 2040, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Charemza W.W., Deadman D. F. *Nowa Ekonometria*, PWE, Warszawa 1997
- Christiano L.J., Fitzgerald T.J. 2003 *The Band Pass Filter*, „International Economic Review”, 44(2).
- Croux C., Forni, M., Reichlin L. 2001 *A measure of comovement for economic variables: theory and empirics*, „The Review of Economics and Statistics”, 83.
- Darvas Z., Szapary G. 2004 *Business Cycle Synchronization in the Enlarged EU*, Presented in the Joint ECB-IMF Workshop on Global Financial Integration, Stability and Business Cycles: Exploring the Links” in Frankfurt, October.
- Economic Outlook, Prospects and Policy Issues*, Chapter IV. Washington D.C.
- Engle R.F., Granger C.W.J., Hallmana J.J. 1989 *Merging Short – and Long-run Forecasts: an Application of Seasonal Cointegration to Monthly Electricity Sales Forecasting* „Journal of Econometrics”, No. 40.
- Fatas A. 1997 *EMU: Countries or Regions? Lessons from the EMS Experience*, CEPR Discussion Paper Series, No. 1558, Centre for Economic Policy Research, London.

- Fidrmuc J., Korhonen I. 2001 *Similarity of Supply and Demand Shocks Between the Euro Area and the CEECs*, BOFIT Discussion Paper 14, Helsinki.
- Frankel J.A., Rose A.K., 1998 *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, „Economic Journal”, 108.
- Frenkel M., Nickel C., Schmidt G. 1999 *Some Shocking Aspects of EMU Enlargement*, Research Note 99, Frankfurt am Main.
- Granger C.W.J. 1969 *Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods*, „Econometrica”, 37.
- Granger C.W.J. 1981 *Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification*, „Journal of Econometrics”, Vol. 16.
- Granger C.W.J., Newbold P. 1986 *Forecasting Economic Time-Series*, Orlando, Florida.
- Granger C.W.J., Weiss A.A. 1983 *Time Series Analysis of Error-Correcting Models*, Studies in Econometrics, Time Series and Multivariate Statistics, New York.
- Growth and Adjustment in the European Monetary Union*, Torres F., Giavazzi F. (eds.), Cambridge.
- IMF 2000 *Accession of Transition Economies to the European Union: Prospects and Pressures*, World.
- Korhonen I. 2001 *Some Empirical Tests on the Integration of Economic Activity Between the Euro Area and the Accession Countries*, Discussion Paper 9/2001, Helsinki.
- Korhonen I. 2003 *Some Empirical Tests on the Integration of Economic Activity Between the Euro Area and the Accession Countries*, „Economics of Transition”, 11.
- Long Run Economic Relations: Reading in Cointegration* 1991, R.F. Engle, C.W.J. Granger (ed.), Oxford.
- Lumsdaine R. Prasad 2003 *Identifying the Common Component of International Economic Fluctuations: A New Approach*, „Economic Journal”, January 2003, 113 (484), 101-127.
- Perez P.J., Osborn D.R., Artis M. 2003 *The International Business Cycle in a Changing World: Volatility and the Propagation of Shocks*, October.
- Sims C.A. 1972 *Macroeconomics and Reality*, „Econometrica”, 48.
- Sims C.A. 1982 *Policy Analysis with Econometric Models*, „Brookings Papers on Economic Activity”, 1.
- Skrzypczyński P. 2006 *Analiza synchronizacji cykli koniunkturalnych w strefie euro*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 210, NBP, Warszawa.
- Skrzypczyński P. 2008 *Wahania aktywności gospodarczej w Polsce i w strefie euro*, Instytut Ekonomiczny NBP, kwiecień 2008, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.nbp.pl/bise/seminaria/SkrzypczynskiP.pdf].
- Stock J.H., Watson M. 2002 *Has the international business cycle changed and why?*, NBER Macroeconomics Annual.
- Stock J.H., Watson M. 2003 *Understanding changes in international business cycle dynamics*, NBER International Seminar on Macroeconomics, Barcelona.
- Stock J.H., Watson M. W. 1993 *A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems*, „Econometrica”, 61:4.
- Syczewska E.M. 2002 *Analiza relacji długookresowych: estymacja i weryfikacja*, Monografie i Opracowania 462 SGH, Warszawa.
- Testing* 1987, Econometrica, March.

-
- Tomljanovich M., Ying Y.H. 2005 *We are All Connected – Business Cycle Synchronization in G-7 Countries*, November.
- Welfe A. 2003 *Ekometria*, Warszawa.
- Wośko Z. 2009 *Czy filtry liniowe są przydatnym narzędziem badania koniunktury? Analiza spektralna na przykładzie ankietowych wskaźników koniunktury*, [w:] *Koniunktura gospodarcza. Od banki internetowej do kryzysu subprime*, J. Czech-Rogosz, J. Pietrucha, R. Żelazny (red.), Warszawa.

Jerzy BOROWSKI¹

TEORIA PRZEDSIĘBIORSTWA W ŚWIECIE TEORII EKONOMII I ZARZĄDZANIA

Streszczenie

W artykule podejmuje się próbę analizy teorii przedsiębiorstwa, prowadzonej oddzielnie z punktu widzenia teorii ekonomii oraz teorii zarządzania, a następnie skonfrontowania obydwu podejść, ustalenia różnic w tych podejściach i wyjaśnienia przyczyn tych różnic. Różnice w podejściu obu dyscyplin do teorii przedsiębiorstwa ilustruje się na przykładzie podejścia Coase'a i Portera.

Zwięźle przedstawia się ewolucję teorii przedsiębiorstwa w nauce ekonomii, wskazując fragmentaryczny charakter rozmaitych teorii. Prezentując, z kolei, dwie teorie zarządzania strategicznego, pozycjoną Portera i zasobów Prahalada, akcentuje się ich całościowy charakter.

Omawia się również kwestie relacji pomiędzy obydwiema dyscyplinami w kwestii wyjaśniania teorii przedsiębiorstwa, sygnalizując niektóre problemy i wątpliwości, wynikające z podejmowania równoległych badań nad teorią przedsiębiorstwa w obydwu obszarach – ekonomii i zarządzania, często bez uwzględniania różnic w celach i metodzie badawczej, co prowadzi do mnożenia niejasności, zamiast klarowności. Wskazuje się równocześnie korzyści relacji współpracy, a nie konfrontacji pomiędzy obiema dyscyplinami, pokazując zwłaszcza wkład teorii ekonomii w teorię zarządzania strategicznego. Autor wspiera tezę o wzajemnych korzyściach dla obu dyscyplin, płynących z wykorzystywania wzajemnie ich dorobku, w miejsce postawy wyniosłej obojętności, a nawet izolacji.

Słowa kluczowe: teoria przedsiębiorstwa, strategia przedsiębiorstwa, teoria ekonomii, teoria zarządzania

THEORY OF FIRM IN VIEW OF ECONOMIC AND MANAGEMENT THEORIES

Summary

The author attempts to conduct an analysis of the theory of the firm, from the point of view of two separate fields: economics and management. Juxtaposing the results of both approaches, the author identifies the differences between them and explains their sources. The differences in the nature of the two theories – economic and managerial – are illustrated by Coase's theory of transaction costs and Porter's positioning theory.

The author briefly discusses the evolution of the theory of the firm, emphasising the fragmentary character of economic theories and the holistic nature of the presented managerial theories.

The paper is also concerned with the relationship between the two disciplines as regards the theory of the firm, e.g. the problems which arise when scholars from one of the disciplines borrow some ideas from the other without proper attention to fundamental differences in the goals and methodology of each field. The author points out the benefits of collaboration between the two disciplines, showing how

¹ Dr hab. Jerzy Borowski, prof. UwB – Wydział Ekonomii i Zarządzania, Uniwersytet w Białymstoku, e-mail: j.borowski@uwb.edu.pl.

economics has contributed to the development of the strategic management theory, opting for collaboration instead of isolation of the two areas of science.

Key words: theory of the firm, strategy of the firm, theory of economics, management theory

1. Wstęp

W artykule podejmuje się próbę analizy teorii przedsiębiorstwa, prowadzonej oddzielnie z punktu widzenia teorii ekonomii oraz teorii zarządzania². Celem tej analizy jest zaakcentowanie specyfiki i ustalenie relacji pomiędzy oboma obszarami badań teoretycznych oraz wykazanie potrzeby wzajemnego czerpania z dorobku przedstawicieli obu dyscyplin, zamiast, spotykanej do tej pory, postawy izolacji. W szczególności wskazuje się, przykłady inspirującej i wysoce pożytecznej, roli teorii ekonomii w rozwoju teorii zarządzania na amerykańskich uniwersytetach. Różnice w podejściu obu dyscyplin do teorii przedsiębiorstwa ilustruje się dzięki egzemplifikacji stanowisk: Coase'a i Portera.

2. Ekonomia o teorii przedsiębiorstwa

W naukach ekonomicznych obecnie funkcjonują dwa różne podejścia do teorii przedsiębiorstwa. Jedno podejście, historycznie wcześniejsze, wywodzi się z teorii ekonomii, drugie zaś jest rozwijane na gruncie teorii zarządzania.

Teoria przedsiębiorstwa, tworzona w nauce ekonomii, bierze za punkt wyjścia teorię neoklasyczną, która w dążeniu do wyjaśnienia istoty przedsiębiorstwa zajmuje się jego relacjami ze światem zewnętrznym. Równocześnie zaś, programowo niejako, nie zajmuje się jego wnętrzem, traktując wszystkie procesy, które tam zachodzą, jako swoistą „czarną skrzynkę”. Mieści się w ten sposób w głównym nurcie ekonomii, obowiązującym od czasów Smitha przez następne 200 lat, zajmując się na wejściu do produkcji problematyką alokacji zasobów przy pomocy mechanizmu cenowego i na wyjściu alokacją gotowych produktów na rynku, również przy pomocy mechanizmu cenowego. W ten sposób konsument, kierując się cenami, optymalizuje swój interes osobisty, którym kieruje „niewidzialna ręka” rynku bez udziału państwa i innych instytucji.

Przyjmuje przy tym kilkanaście szczególnie upraszczających, nierzeczywistych założeń, tradycyjnie uznawanych za warunki konkurencji doskonałej, takich, że można również stwierdzić, iż, wspomniane, deklarowane relacje ze światem zewnętrznym dotyczą raczej jakiegoś świata wirtualnego, a nie rzeczywistego. Przedstawia je z krótkim wyjaśnieniem Gorynia [Gorynia 1998 s. 14]. Tu autor artykułu ograniczy się tylko do ich wymienienia, w ślad za Gorynią:

- atomizacja rynku po stronie podaży i popytu;

² Dla uproszczenia autor przyjmuje podział obu dyscyplin stosowany w nauce anglosaskiej, w której teorię ekonomii określa się terminem **economics**, zaś teorię zarządzania terminem **management**, zamiast wykorzystywanego w Polsce podziału. W nim to przyjęto, że istnieje **ekonomia** makro i mikro, której częścią są: „nauka o zarządzaniu” i „nauka o przedsiębiorstwie”.

- homogeniczność produktów danej branży;
- swoboda tworzenia i likwidacji przedsiębiorstwa bez ponoszenia kosztów;
- pełna racjonalność producenta;
- bierna rola rządu;
- doskonała podzielność zasobów;
- doskonała mobilność czynników wytwórczych;
- doskonała informacja, co oznacza brak asymetrii informacyjnej.

W gruncie rzeczy zainteresowanie tej teorii koncentruje się na problematyce cenowej, także zresztą w sposób uproszczony, nierzeczywisty. Posługując się bowiem kategorią kosztu krańcowego i utargu krańcowego, teoria ta ustala sposób wyznaczenia ceny produktu w miejscu przecięcia się (zrównania) krzywych kosztu krańcowego i utargu krańcowego.

Neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa, przy wspomnianych wcześniej założeniach, próbuje wyjaśnić kwestie produkcji i cen, nie zajmując się innymi problemami wewnętrznymi i zewnętrznymi przedsiębiorstwa, w tym np. relacjami z nabywcami. Traktuje zysk jako kategorię krótkookresową, zakładając, że mechanizm wyrównywania stopy zysku na rynku doskonale konkurencyjnym prowadzi do produkowania bez zysku jako zasady [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 8].

Ponieważ ortodoksja neoklasyczna nie wyjaśnia wielu praktycznych problemów, rozwój teorii przedsiębiorstwa polega na wprowadzaniu do niej czynników, na gruncie weryfikacji praktycznej, wyjaśniających jego działanie zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz. W ten sposób na gruncie ekonomii powstało wiele teorii przedsiębiorstwa, których zwięzły opis można znaleźć w erudycyjnej pracy Goryni [Gorynia 1998 s. 13 i następne]. Wyróżnia on i krótko wyjaśnia istotę takich teorii, jak:

- menedżerskie,
- behawioralne,
- praw własności,
- agencji,
- kosztów transakcyjnych.

Teorie menedżerskie uchylają część założeń teorii ortodoksyjnej, takich jak: doskonałość konkurencyjna rynku, prymat maksymalizacji zysku, jednoosobowej własności firmy, przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki i zajmują się konfliktem interesów pomiędzy akcjonariuszami i menedżerami, co zmienia motywy działania menedżerów, którzy zamiast do maksymalizacji zysku, dążą do: maksymalizacji sprzedaży, maksymalizacji stopy wzrostu firmy i pewnych rodzajów wydatków.

Teorie behawioralne w wielu punktach są zbliżone do teorii menedżerskich, w podobny sposób uchylając założenia teorii ortodoksyjnej i zbliżając opis funkcjonowania przedsiębiorstwa do rzeczywistości. Wprowadzają równocześnie do analizy funkcjonowanie większej liczby grup interesów w przedsiębiorstwie, niż teorie menedżerskie i zajmują się ich wpływem na funkcjonowanie firmy.

Teorie praw własności, agencji i kosztów transakcyjnych, uchylając również kilka założeń teorii neoklasycznej, zauważają wielką rolę instytucji w działaniu przedsiębiorstw

obok mechanizmu rynkowego, dając impuls do powstania nowej teorii instytucjonalnej firmy i włączenia jej w główny nurt teorii przedsiębiorstwa.

Jak wynika z powyższych rozważań, autorzy tych nowych teorii koncentrują uwagę na pewnym elemencie funkcjonowania przedsiębiorstwa, np.: roli menedżerów, roli innych grup interesów w przedsiębiorstwie, stosunków pomiędzy właścicielami i menedżerami czy też rodzajem kosztów, powstających w różnych relacjach własnościowych i rynkowych. Wprowadzanie tych nowych elementów analizy polega na uchylaniu niektórych, nierzeczywistych założeń teorii neoklasycznej, w szczególności koncepcji „czarnej skrzynki”

Ich autorzy sądzą, że w ten sposób zbliżają się do rzeczywistości, czynią swą analizę bardziej praktyczną. Sądzą, jak np. Coase, który jest uznawany za twórcę teorii kosztów transakcyjnych, że spełniają w ten sposób warunek praktyczności teorii, sformułowany przez Robinson. Autorka ta twierdziła, że w nawiązaniu do założeń, które powinno się przyjmować w analizie teoretycznej, należy odpowiedzieć pozytywnie na dwa pytania:

- Czy są one „tradable”, co można wyjaśnić jako możliwe do zastosowania, łatwe do obróbki?
- Czy korespondują ze światem realnym?

W tej sytuacji główny zarzut co do teorii neoklasycznej jest taki, że nie ma ona żadnego odniesienia do świata realnego.

Przypadek R. Coase, twórcy teorii kosztów transakcyjnych, pokazuje, z jakim trudem i w jaki sposób przebijają się nowe, bardziej praktyczne idee teoretyczne do tej „wieży z kości słoniowej”, którą stanowi zbiór zasad ekonomii klasycznej. Coase, już jako student ostatniego roku licencjatu w London School of Economics, przebywając na rocznym stypendium w USA, próbował odkryć przyczyny zróżnicowania podmiotowego w przemyśle amerykańskim. Rozpoczął od próby znalezienia odpowiedzi, w jakim celu w ogóle powstają firmy, skoro, zgodnie z teorią ekonomii, rynek i mechanizm cenowy są najlepszym narzędziem alokacji zasobów. Dlaczego zatem konsumenci sami nie organizują sobie wytwarzania potrzebnych dóbr, udając się na rynek i nabywając niezbędne zasoby, w tym pracy do pozyskania tych towarów, a korzystają z usług przedsiębiorstw? Poszukując odpowiedzi, doszedł do wniosku, że rynek i mechanizm cenowy nie są jedynym sposobem alokacji zasobów, ponieważ podstawowa część zasobów podlega alokacji w przedsiębiorstwach, przy wykorzystaniu metody administracyjnej, a nie rynkowej. W przedsiębiorstwach o alokacji zasobów decydują menedżerowie, a nie mechanizm cenowy rynku. Zatem, teoria ekonomii myli się, uznając ten ostatni mechanizm za jedyną metodę alokacji zasobów. Dlaczego tak się dzieje? Odpowiedź jest prosta.

Rynkowy mechanizm alokacji zasobów jest kosztowny. Zawieranie transakcji wiąże się z kosztami: poszukiwania dostawców i nabywców, negocjowania kontraktów z udziałem np.: prawników, zawierania kontraktów, realizacji kontraktów wraz z ponoszeniem kosztów fizycznej dystrybucji itp. Stąd w każdym przypadku, gdy koszty alokacji zasobów przy pomocy metody administracyjnej są niższe niż rynkowej, mamy do czynienia z wyborem zaopatrywania się przy pomocy przedsiębiorstwa, a nie samodzielnie. Gotowanie w domu obiadu czy też udanie się do restauracji stanowi prosty przykład takiego rozstrzygnięcia.

Ten wkład w rozwój teorii ekonomii Coase nazwał teorią kosztów transakcyjnych. Po raz pierwszy wygłosił na ten temat wykład już w 1932 roku, w wieku 21 lat. W 1937 roku ogłosił tę teorię w artykule pt.: *Istota przedsiębiorstwa* [Coase 1937 s. 386 – 406]. Niestety, przez następne trzydzieści lat, nikt się nie zainteresował ani wykładem, ani artykułem. Dopiero w latach 60. teoria ta, przy wydatnym wkładzie uczniów jego szkoły, szczególnie Wiliamsona, który ją znacznie rozwinął, uzyskała rozgłos, uwieńczony nagrodą Nobla w 1991 roku, po sześćdziesięciu latach od czasu jej sformułowania. W ten sposób Coase wprowadził do teorii ekonomii nowy nurt instytucjonalny, nakazujący teoretykom zajmować się rolą instytucji w wyjaśnianiu rzeczywistych sił, funkcjonujących w gospodarce. Warto dodać, że zasługi w tej dziedzinie Wiliamsona są tak duże, że również i jego wkład do teorii został doceniony nagrodą Nobla w 2009 roku.

Neoklasyczny model przedsiębiorstwa był pokazywany jako sprawnie działająca maszyna w świecie bez: tajemnic, tarć niepewności i czasowych ograniczeń (krótki i długi okres). To, że taka sztuczna, pozbawiona odniesień do rzeczywistości, teoria mogła funkcjonować przez długi czas, stanowi dowód na zwycięstwo doktryny nad rzeczywistością [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 8].

Ustosunkowując się do, wspomnianych wcześniej, nowych teorii przedsiębiorstwa, Rumelt stwierdził, że w latach 1960 – 1990, co najmniej pięć komplikujących, osadzonych w rzeczywistości, elementów (*monkey wrenches*) zostało wrzuconych do tej maszyny. Są to:

- niepewność,
- asymetria informacyjna,
- ograniczona racjonalność (menedżerów przy podejmowaniu decyzji),
- oportunizm – tu rozumiany jako hazard moralny managerów,
- specyfika aktywów, określana przez terminy wydatków nie do uniknięcia.

Każdy z tych czynników, traktowany oddzielnie, zakłócał działanie teorii neoklasycznej przedsiębiorstwa, ponieważ powodował usunięcie jednego z założeń tej teorii. Kombinacje tych czynników, których wpływ wymagał wyjaśnienia, dały podstawę do sformułowania niektórych, wspomnianych wcześniej, nowych teorii przedsiębiorstwa, tworzących zręby nowej ekonomii instytucjonalnej. Stąd :

- teoria kosztów transakcyjnych bazuje na połączeniu: ograniczonej racjonalności, specyfiki aktywów i oportunizmu;
- teoria agencji opiera się na połączeniu oportunizmu i asymetrii informacyjnej;
- teoria gier wynika z asymetrii informacyjnej oraz specyfiki aktywów;
- niepewność i ograniczona racjonalność dały podstawę do stworzenia ewolucyjnej teorii firmy.

Jak widać z powyższego przeglądu różnych teorii przedsiębiorstwa, nie widać tu ani jednej, całościowej, uniwersalnej teorii, osadzonej na gruncie rzeczywistości. Stąd wniosek, że mikroekonomia nie jest w stanie stworzyć spójnej teorii przedsiębiorstwa, ponieważ nie zajmuje się całością funkcjonowania przedsiębiorstwa, a tylko wybranymi parametrami bądź funkcjami, niekoniecznie zresztą najważniejszymi z punktu widzenia sukcesu, przetrwania bądź upadku.

3. Relacje pomiędzy teorią ekonomii i zarządzania w kwestii teorii przedsiębiorstwa

Warto więc sięgnąć do bardziej pomocnych w tej kwestii rozważań Rumelta i dwóch współautorów [Rumelt, Schendel, Teece 1991 s. 5 – 29]. Rumelt jest jednym z nielicznych, który z równą swobodą porusza się zarówno na gruncie nauki ekonomii, jak i zarządzania. Stąd tak wartościowe teoretycznie jest jego ujęcie wyników obu teorii w wyjaśnianiu teorii przedsiębiorstwa, jak również, co szczególnie cenne i rzadkie, próba analizy wzajemnych relacji pomiędzy obydwoma dyscyplinami.

Podejście Rumelta jest o tyle unikalne, że oprócz ujęcia historycznego wskazuje na dwa obszary, na których rozwijała się teoria przedsiębiorstwa, oraz omawia relacje i współzależności badawcze pomiędzy nimi. Te dwa obszary to ekonomia i zarządzanie, zaś unikalność ujęcia wynika ze wspomnianych szerokich kompetencji autora w obydwu obszarach.

Jak dotąd, jest to dość rzadko spotykane zjawisko, bowiem tradycyjnie teoretycy jednej i drugiej dyscypliny zamykają się w swych obszarach badawczych. Co więcej, często ignorują istnienie tej, którą się nie zajmują. Co najwyżej, stojąc na gruncie własnej metody, sięgają przyczynkarsko do przykładów z tej drugiej dyscypliny, co z reguły daje wątpliwe merytoryczne efekty.

Jako przykład można podać opis koncepcji konkurencyjności: kraju, sektora i przedsiębiorstwa w książce pt.: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności* [Gorynia, Łażniewska 2010], w której nietrafnie wykorzystuje się romb Portera do analizy konkurencyjności sektora widzianej z punktu widzenia przedsiębiorstwa, zamiast posłużyć się modelem pięciu sił konkurencyjnych tegoż autora. Nie wspomina się natomiast, że romb Portera stanowi ostatnie chronologicznie ważne narzędzie analizy strategicznej i konkurencyjności na poziomie kraju, które było rezultatem badań Portera nad wpływem lokalizacji na konkurencyjność przedsiębiorstwa³.

Równocześnie wspomina się, niejako na marginesie, o strategii konkurencyjności przedsiębiorstwa Portera, jako jednej z pobocznych koncepcji, eksponując i wysuwając jako główną, własną teorię konkurencyjności przedsiębiorstwa, opartą na koncepcji Otty.

Tymczasem teoretycy zarządzania nie mają wątpliwości, że przedstawiona w dwóch książkach trylogii Portera [Porter 1980; Porter 1985], jego teoria strategii przedsiębiorstwa oparta na przewadze konkurencyjnej, wraz z koncepcją łańcucha wartości, zrewolucjonizowała myślenie o strategii firmy i jest wykładana na niemal wszystkich uczelniach biznesu na świecie. Oczywistym wyjaśnieniem tej sytuacji jest fakt, że, wspomniana, książka o konkurencyjności poznańskich autorów jest napisana na podstawie metodologicznej nauki ekonomii, a nie zarządzania.

Przywołane zaś niejasności wynikają z prostej przyczyny, takiej, że w odniesieniu do teorii przedsiębiorstwa cele w teorii ekonomii i zarządzania są różne.

O ile celem teorii ekonomii jest wyjaśnianie sił poruszających działaniami ludzi i przedsiębiorstw, przedstawianie idei w eleganckiej formie, to celem teorii zarzą-

³ Konkurencyjna przewaga narodów jest w: [Porter 2001 s. 207].

dzania jest dążenie do wyjaśnienia przyczyn sukcesu lub niepowodzenia przedsiębiorstwa i przy pomocy użytecznych narzędzi spowodowanie osiągnięcia sukcesu lub uniknięcia niepowodzenia.

W tym ostatnim przypadku bazą dla analizy jest oczywiście badanie realnych procesów w przedsiębiorstwie, a nie, jak w przypadku ekonomii, konstruowanie abstrakcyjnych modeli na podstawie dedukcji, czyli w ślad za odmiennymi celami stosuje się w obydwu przypadkach odmienne metody naukowe. To sprawia, że stojąc na gruncie naukowym jednej dyscypliny, jest wysoce ryzykowne sięganie do arsenału badawczego drugiej dyscypliny, bez uświadomienia sobie uprzednio owej odmienności obu dyscyplin.

W dalszym ciągu wywodów autor artykułu spróbuje wyraźniej pokazać ową odmiennność na przykładzie teorii: Portera i Coase. Odmiennność w żadnym przypadku nie może tu oznaczać wrogości czy ignorancji przedstawicieli obu dyscyplin. Wręcz przeciwnie, trzeba zauważyć, że bardzo pożyteczne dla rozwoju obu dyscyplin jest korzystanie w sposób umiejętny z dorobku każdej, pod warunkiem że uwzględniane są fundamentalne różnice pomiędzy nimi.

Na przykład Rumelt, zauważając najbardziej dynamiczny rozwój myśli strategicznej w zarządzaniu, spowodowany wkładem Portera, wskazuje równocześnie, że ten impuls badawczy Portera pochodzi ze sfery ekonomii. Rozważania o sektorach, konkurencyjności i przewadze konkurencyjnej wyraźnie tego dowodzą. Podejście Portera jest zbudowane wszak na tradycji analizy: strukturalnej, kierowania i wytwarzania, wynikającej ze studiowania sił rynkowych.

Zatem, nie można sądzić, że teoria ekonomii jest niepotrzebna do rozwoju teorii zarządzania bądź jest czymś całkiem obcym. Można natomiast stwierdzić, że ze strony ekonomii płynie wiele różnych inspiracji i pomysłów związanych z rozwojem teorii zarządzania strategicznego. Jak wspomniano, świadczy o tym najlepiej rozwój teorii Portera, który rozpoczął analizę strategii przedsiębiorstwa od analizy sił rynkowych, a więc ze sfery ekonomii i nigdy w późniejszych badaniach nie zaniechał czerpania inspiracji z badań ekonomicznych.

Innym przykładem na użyteczność teorii ekonomii dla zarządzania jest doświadczenie Rumelta i Wensleya z, rozpoczętych w 1979 roku, badań nad kosztem pozyskiwania udziału w rynku. Wynik tych badań był zadziwiający, ponieważ dowodził, że zwiększenie udziału w rynku nic nie kosztuje. Stwierdzono mianowicie pozytywną korelację pomiędzy zwiększaniem udziału w rynku a zyskowością. Ponieważ nie można było wyjaśnić przyczyn tego zadziwiającego wyniku na gruncie teorii zarządzania, sięgnięto do analizy ekonomicznej i ekonometrycznej.

Zastanawiając się nad przyczynami silnego wpływu ekonomii na teorię zarządzania strategicznego, Rumelt wskazał na pięć sił, napędzających to silne uzależnienie obecnie i w przyszłości. Są to:

- potrzeba interpretacji danych, ilustrujących wyniki przedsiębiorstw, zwłaszcza zwrotu na kapitale w celu ustalenia wpływu managerów na osiągane wyniki⁴;
- krzywa doświadczenia;
- problem trwałego zysku;
- zmienna natura teorii ekonomii;
- zmieniająca się atmosfera w szkołach biznesowych.

Wyrażając uznanie dla zasług ekonomii w rozwoju teorii zarządzania strategicznego, Rumelt zauważył równocześnie hamującą rolę ekonomii w tym procesie, przez koncentrowanie całej uwagi na analizie statycznej, w tym prawie wyłącznie na konkurencji cenowej, a niedostrzeganie, przynajmniej do czasów Schumpetera, kluczowej roli przedsiębiorczości. Dopiero osłabienie ortodoksyjnego myślenia stworzyło pole do lepszej komunikacji pomiędzy obu obszarami i poszukiwania nowych idei [Rumelt 1991 s. 11].

Stąd, na przykład w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku, teoria kosztów transakcyjnych wywarła wpływ na badania w dziedzinie zarządzania kwestiami zakresu działalności i integracji w przedsiębiorstwie, zaś teoria agencji przyczyniła się do rozwoju badań nad *venture capital* oraz nad analizą dotyczącą: rozmiarów firmy, dywersyfikacji działalności, wynagrodzeń menedżerów i wzrostu przedsiębiorstwa.

4. Teoria zarządzania o teorii przedsiębiorstwa

Na przykładzie analizy Coase można pokazać różnicę pomiędzy zainteresowaniami ekonomii i zarządzania w odniesieniu do przedsiębiorstwa. O ile teoretycy ekonomii poszukują racjonalnych wyjaśnień i uzasadnienia dla istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstwa na drodze dedukcji, o tyle w nauce o zarządzaniu poszukuje się sposobów i metod zapewniających przedsiębiorstwu sukces i przetrwanie na rynku, a w gorszym przypadku, powodów niepowodzeń i dróg wyjścia z nich na drodze szczegółowych badań statystycznych i marketingowych, weryfikujących zasadność przyjętej strategii biznesowej.

Zarządzanie strategiczne jest więc polem badawczym, które umożliwia budowanie teorii pomagających wyjaśniać i przewidywać sukcesy i błędy przedsiębiorstwa. Teorie te traktują całościowo działalność przedsiębiorstwa w odróżnieniu od teorii mikroekonomicznych, które koncentrują się na wybranych aspektach funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Spojrzenie wstecz na teorię zarządzania pokazuje, że do lat sześćdziesiątych ubiegłego wieku podstawowym kierunkiem badań nad przedsiębiorstwem była integracja funkcjonalna, często nazywana teorią organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem z akcentem na kwestie organizacji [Borowski 1988].

Po 1960 roku pojawiła się koncepcja strategii firmy, która obejmowała kategorie produktu i rynku, w obszarze których firma konkuruje i politykę, definiującą w jaki spo-

⁴ Badanie McKinsey Co. wykazało, iż średnio w biznesie amerykańskim prezes zarządu przyczynia się w czternastu procentach do osiągania zysku korporacji, przy ogromnym zróżnicowaniu pomiędzy różnymi sektorami.

sób konkuruje. Strategię definiowano również jako zbiór decyzji na temat alokacji zasobów i podejmowanych w tym zakresie działań.

W latach siedemdziesiątych ukazały się trzy siły, które skutecznie pobudzały rozwój badań nad strategią [Rumelt 1991 s. 2]. Należały do nich następujące:

- zagrożenia i niestabilność w gospodarce światowej prowadzące do odrzucenia, stosowanego do tej pory, planowania strategicznego, jako dominującej szkoły zarządzania strategicznego [Ackoff 1973];
- rozwój firm konsultingowych stanowiących pole ćwiczebne dla testowania narzędzi i koncepcji strategicznych. Szczególnie ważną rolę odegrała w tym okresie Boston Consulting Group, która stworzyła, stosowane do dziś, narzędzia badawcze w postaci krzywej doświadczenia oraz macierzy udziału i wzrostu rynku, ułatwiającej podejmowanie decyzji o przydziale zasobów do różnych linii biznesowych w przedsiębiorstwie;
- nowym zjawiskiem stało się osiągnięcie pewnej dojrzałości strategicznej w zdwersyfikowanych biznesowo firmach, co przejawiało się w traktowaniu korporacji jako zbioru strategicznych jednostek biznesowych i ponoszeniu przez menedżerów odpowiedzialności za efektywną alokację zasobów pomiędzy te jednostki. Spowodowało to rosnące zainteresowanie menedżerów teorią zarządzania strategicznego i popytem na skuteczne narzędzia analizy strategicznej, co uzewnętrzniło się w ogromnej ekspansji studiów MBA w dobrych szkołach biznesowych

Nastąpiło także znaczne rozszerzenie metod badawczych, stosowanych w analizie strategicznej. Obok tradycyjnej metody analizy przypadków (*case study*), polegającej na badaniu procesów biznesowych w konkretnych przedsiębiorstwach i później uogólnianiu ich rezultatów metodą indukcji, popularność zyskały metody badań zaczerpnięte z nauk ekonomicznych, takie jak: metody dedukcyjne, fałsyfikacyjne, zaczerpnięte od Poppera czy też wielowariantowe metody statystyczne i ekonometryczne. Wyjątkowo mocny impuls do badań nad strategią dały trzy amerykańskie ośrodki badawcze.

W Harvard Business School na bazie pionierskiej pracy Chandlera rozpoczęto pod kierunkiem Scotta badania nad dywersyfikacją i działalnością przedsiębiorstwa.

Na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Harvarda pod kierunkiem Cavesa rozwijano badania modyfikujące teorię Masona – Baina o strukturze i funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, włączając zmianę pozycji firmy w strukturze sektora. Zaowocowało to stworzeniem koncepcji grup strategicznych w sektorze, opisanym szerzej w polskiej literaturze przez Obłoję [Obłój 1999 s. 143 i następne].

Na Uniwersytecie Purdue pod kierunkiem Schendela i Coopera prowadzono badania nad powiązaniem pomiędzy organizacją firmy a jej działalnością.

Ewolucję koncepcji zarządzania strategicznego w systematyczny sposób można również badać, analizując funkcjonowanie różnych szkół zarządzania strategicznego. W latach sześćdziesiątych popularność zdobyła szkoła planistyczna, wyznająca imperatyw planowania strategicznego w przedsiębiorstwach, oparty na rygorystycznych zasadach i procedurach planistycznych. Podstawą teoretyczną jej działania były prace: Ansoffa i Ackoffa [Ansoff 1965; Ackoff 1973]. W latach siedemdziesiątych teoria została pod wpływem krytyki wyparta przez szkołę ewolucyjną, bazującą na pracach

teoretycznych: Wrappa i Quinna [Wrapp 1967; Quinn 1978]. Z uwagi na nieaktualność obu szkół, pominięto ich charakterystykę, odsyłając zainteresowanych do książki Obłója [Obłój 1999]. Natomiast nieco szerzej omówiono dwie szkoły: pozycyjną i zasobową, funkcjonujące obecnie w nauce i praktyce przedsiębiorstw.

5. Szkoła pozycyjna zarządzania strategicznego

Lata osiemdziesiąte odnotowały eksplozję nowych teorii i koncepcji zarządzania strategicznego, zapoczątkowaną opublikowaniem fundamentalnej pracy, młodego wówczas, liczącego zaledwie 33 lata, profesora HBS, Portera [Porter 1990].

Wyniki tych badań okazały się tak wartościowe dla uczelni, że stworzono dla ich autora specjalny instytut badawczy – Institute of Strategy and Competitiveness – zatrudniający wybitnych badaczy tej problematyki, pracujących pod kierunkiem Portera. Prace Portera dały początek rozwojowi, tak zwanej szkoły pozycyjnej zarządzania strategicznego. Obłój trafnie zauważył, że fundamentem szkoły pozycyjnej jest osiąganie przewagi konkurencyjnej [Obłój 1999 s. 67].

Nazwa powstała z przekonania jej twórcy, iż sukces przedsiębiorstwa zależy od pozycji, którą zajmuje ono w sektorze. Pozycję tę wyznacza umiejętność przedsiębiorstwa radzenia sobie z pięcioma siłami, decydującymi o konkurencyjności w sektorze. Siły te tworzą: siły dostawców, siły nabywców, zagrożenia ze strony nowych konkurentów, zagrożenia ze strony substytutów oraz natura rywalizacji konkurencyjnej w sektorze [Porter 1979].

Oceniając zasługi, jakie wniósł Porter dla wyjaśnienia przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w zglobalizowanym świecie i opracowania teoretycznej i operacyjnej koncepcji tworzenia przewagi konkurencyjnej przy pomocy swoiście pojmowanej strategii przedsiębiorstwa, można wskazać kolejne elementy. Przede wszystkim warto tu odnotować dość długą drogę badawczą, która prowadziła Portera do kolejnych odkryć. Należą do nich:

1. W 1979 roku Porter opublikował artykuł, w którym przedstawił wyniki analizy, w jaki sposób siły konkurencji kształtują strategię. Wprowadził tu koncepcję pięciu sił konkurencyjnych, działających w sektorze, które wpływają na poziom konkurencji w sektorze, a tym samym na poziom efektywności firmy w nim działającej [Porter 1979]. Artykuł ten został zmodyfikowany po 29 latach, w 2008 roku i opublikowany w HBR [Porter 2008 s. 2 – 20]. Trzeba przy tym zauważyć, iż pomimo ludzkiego podobieństwa tytułów obydwu artykułów, nie ma mowy o autoplagiacie, ponieważ w drugim artykule można znaleźć nowe ujęcie i rozwinięcie zagadnień, skrótowo potraktowanych w pierwszym artykule. Są to zatem dwa różne artykuły, co powinno zachęcić do przestudiowania również drugiego z nich;
2. W 1980 roku wydano fundamentalną książkę o strategii konkurencji, w której Porter przedstawił trzy strategie konkurencyjne, umożliwiające przedsiębiorstwu osiągnięcie sukcesu w walce konkurencyjnej [Porter 1990]. Zapre-

zentowana w niej koncepcja została rozwinięta i uzupełniona w artykule o strategii, wydanym szesnaście lat później [Porter 1996 s. 61 – 78];

3. W 1985 roku opublikowano drugą książkę z trylogii Portera o strategii i konkurencji, w której została przedstawiona metoda identyfikacji i budowania, odpowiedniej dla przedsiębiorstwa, strategii konkurencyjnej. W książce tej znalazło się nowe spojrzenie autora na kwestię sił zewnętrznych i wewnętrznych, kształtujących przewagę konkurencyjną, co sprawiło, że uznano ją za nowatorską teorię przedsiębiorstwa. Autor wprowadził w niej drugie narzędzie analizy strategicznej, po pięciu siłach konkurencyjnych w sektorze, a mianowicie łańcuch wartości. O ile w pierwszej książce Porter wyjaśnił, jakie strategie należy zastosować, aby uzyskać przewagę konkurencyjną, o tyle w drugiej książce wyczerpująco objaśnił, w jaki sposób zbudować każdą z tych strategii przy pomocy łańcucha wartości;
4. W 1987 roku opublikowano artykuł, w którym Porter zajął się strategią ogólną na szczeblu centralnego zarządu korporacji [Porter 2001];
5. W 1990 roku wydano trzecią i ostatnią książkę z trylogii o strategii i konkurencji, w której autor zastanawiał się nad rolą lokalizacji w budowaniu przewagi konkurencyjnej i zaprezentował pożyteczne narzędzie analizy strategicznej w postaci rombu Portera, w którym poddano całokształt sił, głównie zewnętrznych, wpływających na budowanie przewagi konkurencyjnej firmy [Porter 1990];
6. W 1998 roku rozpowszechniono książka pt.: *Porter o konkurencji*, w której autor dokonał syntezy i podsumowania swego dorobku [Porter 1998].

W wyniku ponad trzydziestoletniej, konsekwentnej pracy badawczej na polu strategii i konkurencji, można wskazać jego główne osiągnięcia:

- dokonał przełomu w myśleniu na temat istoty konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej, dzięki opublikowaniu fundamentalnej książki pt.: *Strategia konkurencji*, w której zmienił sposób myślenia o wielu kwestiach ekonomicznych i zarządzania strategicznego;
- stworzył nową formułę strategii przedsiębiorstwa, jako głównego narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej;
- skonstruował model dynamicznej przewagi konkurencyjnej na poziomie kraju, zwany rombem Portera. Porter wykazał, że istnieje o wiele więcej czynników przewagi konkurencyjnej, niż tylko zasoby naturalne, a po drugie, że można je aktywnie doskonalić, poprawiać ich jakość i w ten sposób zwiększać konkurencyjność międzynarodową kraju;
- opracował model pięciu sił konkurencyjnych w sektorze, w którym wykazał, że przedsiębiorstwo, dążące do sukcesu, musi pokonać o wiele więcej przeszkód, niż tylko najbliższych konkurentów. Chodzi o przewyżczenie zagrożeń tworzonych przez dostawców: odbiorców i substytuty oraz barier wejścia i wyjścia z sektora. Wybór sektora, w którym układ tych pięciu sił jest najbardziej korzystny dla przedsiębiorstwa, sprzyja osiąganiu przez nie przewagi konkurencyjnej;

- stworzył koncepcję łańcucha wartości, ujawniającego najbardziej efektywne miejsca tworzenia wartości dla klienta i firmy i miejsca najbardziej kosztowne.

6. Szkoła zasobów zarządzania strategicznego

Równoległe do myślenia szkoły harwardzkiej o strategii konkurencyjnej, czerpiącej przewagę konkurencyjną ze zwycięskiej walki z konkurencyjnymi firmami w ramach sektora, rozwijało się w latach osiemdziesiątych myślenie szkoły chicagowskiej, upatrującej źródeł przewagi konkurencyjnej w, trudnych do imitacji, wewnętrznych zasobach firmy. Mowa tu głównie o tzw. zasobach miękkich, natury intelektualnej, których wspólnym mianownikiem jest kultura organizacji.

Zgodnie z tą teorią, tzw. miękkie elementy: kultura organizacyjna, normy i wartości stają się podstawą przewagi konkurencyjnej. Teoria ta akcentuje znaczenie zasobów niematerialnych dla sukcesu firmy. Wśród zasobów niematerialnych wyróżnia się: prawa własności intelektualnej (np. patenty), tajemnice handlowe, kontrakty i licencje, bazy danych, informacje, organizacyjne i osobiste sieci kontaktów, wiedzę pracowników, doradców, dostawców i dystrybutorów, reputację firmy, marki produktów, kulturę organizacyjną.

Teoria ta była rozwijana przez wielu autorów, poczynając od: Wernerfelt [Wernerfelt 1984 s. 171 – 180], Lippmana i Rumelta [Lippman, Rumelt 1982 s. 418 – 438], Rumelta [Rumelt 1984 s. 556 – 570; Rumelt 1987 s. 137 – 158], Faulknera i Bowmana [Faulkner, Bowman 1995] i innych.

Jednakże największy rozgłos zdobyła w wersji opracowanej przez Prahaladę i Hamelą pod nazwą **kluczowych kompetencji** (*core competence*), [Prahalad, Hamel 1990 s. 79 – 91]. Twierdzili oni, że o sukcesie firmy decydują szczególne, trudne do imitowania, umiejętności firmy, zwane **kluczowymi kompetencjami**. Podali trzy kryteria, według których można odkrywać i wykorzystywać te kompetencje. W sferze produkcji powinny one np. stanowić unikalną technologię, dzięki której można stworzyć całą gamę konkurencyjnych produktów końcowych, takich jak np. wydajne silniki Hondy, stosowane do różnych urządzeń, od samochodów po kosiarki. Zatem kluczowa kompetencja powinna :

- umożliwić dostęp do różnych rynków produktowych;
- przyczyniać się istotnie do uzyskiwania korzyści z produktów końcowych;
- być trudna do imitacji.

W odróżnieniu od strategii konkurencyjnej Portera, wykorzystywanej na szczeblu linii biznesowej i przez to kosztownej dla zdywersyfikowanej korporacji, Prahalad i Hamel wskazali, że przewagę konkurencyjną trzeba budować na szczeblu całej organizacji, a nie linii biznesowej, koncentrować rzadkie zasoby w taki sposób, aby pracowały dla wszystkich jednostek korporacji.

7. Podsumowanie

W artykule podjęto jedną z nielicznych prób całościowego spojrzenia na rozwój teorii przedsiębiorstwa w obszarze ekonomii i nauki o zarządzaniu. Ramy artykułu ograniczyły możliwość szerszej wypowiedzi, którą ujęto w innej, gruntowniejszej pracy. Stąd też w tym miejscu zasygnalizowano jedynie niektóre problemy i wątpliwości, wynikające z podejmowania równoległych badań nad teorią przedsiębiorstwa w obydwu obszarach – ekonomii i zarządzania, często bez uwzględniania różnic w celach i metodzie badawczej, co mogło doprowadzić do mnożenia niejasności, zamiast klarowności. Wskazując na relacje pomiędzy obiema dyscyplinami w kwestii teorii przedsiębiorstwa, autor wsparł tezę o wzajemnych korzyściach dla tych dyscyplin, płynących z bilateralnego wykorzystywania ich dorobku, w miejsce postawy wyniosłej obojętności, a nawet wrogości. W dalszej części zaprezentowano syntetycznie osiągnięcia i niedostatki obu dyscyplin w rozwijaniu teorii przedsiębiorstwa.

Literatura

- Ackoff L. R. 1973 *Zasady planowania korporacji*, Warszawa.
- Ansoff H. 1965 *Corporate Strategy*, New York.
- Borowski J. 1988 *Podstawy organizacji handlu zagranicznego*, Warszawa.
- Coase R. 1973 *The Nature of the Firm*, „Economica”, Vol. 4.
- Faulkner D., Bowman C. 1995 *The essence of competitive strategy*, New York.
- Gorynia M. 1998 *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań.
- Kompendium wiedzy o konkurencyjności* 2010, M. Gorynia, E. Łaźniewska (red.), Warszawa.
- Lippman S., Rumelt R. 1982 *Uncertain Imitability and Analysis of Interfirm Differences in Efficiency Under Competition* Bell, „Journal of Economics”, 13.
- Oblój K. 1999 *Strategia organizacji*, Warszawa.
- Porter M. 1980 *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, New York.
- Porter M. 1985 *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York.
- Porter M. 1979 *How Competitive Forces Shape Strategy*, „Harvard Business Review”, March – April.
- Porter M. 2001 *W jaki sposób siły konkurencji kształtują strategię*, [w:] *Porter o konkurencji*, M. Porter (red.), Warszawa.
- Porter M. 2008 *The Five Competitive Forces. That Shape Strategy*, „Harvard Business Review”, January.
- Porter M. 1996 *What is Strategy*, „Harvard Business Review”, November – December.
- Porter M. 1990 *The Competitive Advantage of Nations*, New York.
- Porter M. 2001 *Od przewagi konkurencyjnej do strategii korporacji*, [w:] *Porter o konkurencji*, M. Porter (red.), Warszawa.

- Prahalad C., Hamel G. 1990 *The Core Competence of the Corporation* *Harvard Business Review*, May – June.
- Quinn J. 1978 *Strategic Change*, Logical Incrementalism Sloan Management Review Fall.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J. 1991 *Strategic Management and Economics*, „Strategic Management Journal”, 12.
- Rumelt R. 1984 *Towards a Strategic Theory of the Firm*, [in:] *Competitive Strategic Management*, R. Lamb (ed.), Englewood Cliffs, NJ.
- Rumelt R. 1987 *Theory, Strategy and Entrepreneurship*, [in:] *The Competitive Challenge Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, D. Teece (ed.), Cambridge, Mass.
- Wernefelt B., Resource B. A. 1984 *Based View of the Firm* „Strategic Management Journal”, 5.
- Wrapp E. 1967 *Good Managers Don't Make Policy Decisions*, „Harvard Business Review”, September – October.

Joanna MOCZYDŁOWSKA¹

KATEGORIA ZAUFANIA W ZARZĄDZANIU KAPITAŁEM LUDZKIM W JEDNOSTKACH ADMINISTRACJI SAMORZĄDOWEJ

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest zaufanie jako element zarządzania kapitałem ludzkim jednostek administracji samorządowej. Obok teoriopoznawczej części analitycznej, tekst zawiera wyniki badań focusowych, przeprowadzonych wśród przedstawicieli kierowniczej kadry urzędniczej. Badania pozwalają na wniosek, że ważnym źródłem kryzysów w funkcjonowaniu urzędów administracji samorządowej jest kryzys zaufania, wynikający głównie ze zmienności menedżerów: polityków, niedostatecznego poziomu ich kompetencji menedżerskich oraz barier mentalnych, przede wszystkim w postaci podejrzliwości i negatywnego nastawienia do zespołu urzędników zatrudnianych przez poprzedników.

Słowa kluczowe: zaufanie, zarządzanie zaufaniem, zarządzanie kapitałem ludzkim, administracja samorządowa

TRUST IN LOCAL GOVERNMENT UNITS' HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

Summary

The article examines the problem of trust as a determinant of human capital management in local government units. In addition to the analytical and epistemological part, the text contains focus studies conducted among the representatives of senior management. The studies allow for the conclusion that among the major sources of crisis in the functioning of local government units is the crisis of trust resulting from the frequent changes in managerial/political positions, inadequate level of managerial competences and mental barriers, mainly in the form of suspicion and negative attitudes to the teams of officials employed by their predecessors.

Key words: trust, trust management, human capital management, local government

1. Wstęp

Zaufanie jest pojęciem eksponowanym w naukach o zarządzaniu co najmniej od 30 lat, a w dobie silnych kryzysów ekonomicznych w gospodarce światowej, zwłaszcza europejskiej, zyskuje na znaczeniu jako przedmiot interdyscyplinarnych badań nau-

¹ Dr hab. Joanna Moczydłowska, prof. Uczelni Łazarskiego – Uczelnia Łazarskiego, e-mail: joanna@moczydłowska.pl.

kowych. W przeważającej mierze w naukach ekonomicznych, w tym w naukach o zarządzaniu, bardzo silnie przedstawia się fakt, że zaufanie stanowi płaszczyznę wszelkiej współpracy wewnątrz organizacji oraz między podmiotami działającymi na rynku, w tym współpracy między przedsiębiorstwami i instytucjami państwa oraz władzy samorządowej. Zaufanie wnikliwie analizuje się również jako element, szeroko rozumianego, zarządzania kapitałem intelektualnym, także kapitałem ludzkim i relacyjnym organizacji. Na podkreślenie zasługuje związek między: klimatem zaufania a motywacją pracowników, ich zaangażowaniem, skłonnością do zachowań kreatywnych.

Przedmiotem artykułu jest zaufanie jako abstrakcyjna kategoria pojęciowa, ale także jako kategoria *stricte* utylitarna: czynnik mający kluczowe znaczenie w zarządzaniu organizacjami, jakimi są jednostki administracji samorządowej. Kategoria zaufania w odniesieniu do administracji może być rozpatrywana z wielu perspektyw. Na przykład rośnie zainteresowanie badaczy zaufaniem jako zmienną, wyznaczającą relacje urząd – przedsiębiorcy, tym samym ważną dla stymulowania i wspierania gospodarczego rozwoju regionalnego i lokalnego. Bada się również zaufanie jako składową kapitału społecznego. W niniejszej publikacji zaufanie jest analizowane jako ważna determinanta zarządzania kapitałem ludzkim jednostek administracji samorządowej. Obok części teoriopoznawczej zawiera przyczynek empiryczny: wyniki badań focusowych, przeprowadzonych przez autorkę wśród kierowniczej kadry urzędniczej².

2. Zaufanie, zarządzanie zaufaniem

Współczesne organizacje, nie tylko gospodarcze, tworzą swoje istnienie i rozwój na paradygmacie: partnerstwa, kooperacji i koopetycji z innymi podmiotami działającymi w ich otoczeniu. Trudno wyobrazić sobie realizację takiej filozofii funkcjonowania bez dookreślenia wspólnych celów, ale także bez wzajemnego zaufania, które warunkuje osiągnięcie tych celów. Można je zbudować wyłącznie na bazie: jasnego podziału wspólnych korzyści, długoterminowego zaangażowania, sprawiedliwego podziału ryzyka, właściwej komunikacji oraz na zrozumieniu potrzeb partnera. W takim samym stopniu dotyczy to współdziałania interorganizacyjnego, jak i intraorganizacyjnego [Pietruszka-Ortyl, Potocki 2005 s. 141 – 143].

Zaufanie to pojęcie silnie powiązane z etyką i moralnością. Warunkiem zaufania między interesariuszami organizacji jest uwzględnianie w procesie decyzyjnym kontekstu etycznego dokonywanych wyborów. W definiowaniu pojęcia (Tabela 1.) dominiuje traktowanie go jako: kapitału, zasobu lub stanu psychicznego.

² Z uwagi na to, że wypowiedzi badanych są w pewnym stopniu kontrowersyjne, co w ocenie uczestników badania może negatywnie zaważyć na ich sytuacji zawodowej, dane dotyczące urzędów, które reprezentowali, zostają utajnione.

TABELA 1.

Zaufanie – wybrane definicje

Definicja	Autor, rok publikacji
Zaufanie jest zasobem, który ma przyczynić się do osiągnięcia określonych rezultatów ekonomicznych, odgrywa ważną rolę w życiu ekonomicznym i umożliwia dokonywanie efektywnej wymiany rynkowej.	[Gambetta 1988]
Zaufanie jest oczekiwaniem pojedynczych osób, grup i całych firm wobec postępowania innych osób, grup firm; chcemy wierzyć, że to postępowanie i podejmowane decyzje będą oparte na zasadach etycznych.	[Hosmer 1995]
Zaufanie jest pewnym stanem psychicznym, wyrażającym się pozytywnymi oczekiwaniami co do motywów postępowania innych osób.	[Lewicki, Bunker 1996; Pillutla 2002]
Zaufanie jest fundamentem społecznych interakcji, cennym, wartościowym zasobem umiejscowionym w stosunkach organizacyjnych i międzyludzkich.	[Weber, Deepak, Murnigham 2005]
Zaufanie to „zakład” podejmowany na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi.	[Sztompka 2007]
Zaufanie to stosunek zachodzący między trzema elementami: obdarzonym zaufaniem, obdarzającym zaufaniem oraz przestrzenią, w której ta relacja zachodzi.	[Skrzypek 2012]

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bugdol 2010 s. 17; Skrzypek 2012 s. 16].

Zaufanie jest traktowane także jako kluczowy element sukcesu w zarządzaniu kapitałem intelektualnym organizacji. Wskazuje się, że zaufanie jest kruchym zasobem, który jest trudny do zbudowania i utrzymania, natomiast łatwo można go stracić. Dlatego warto zwrócić uwagę na zasady, które stanowią podstawę wykorzystania zaufania w procesie zarządzania. Są to:

- zaufanie nie może być „ślepe”;
- musi mieć granice;
- wymaga nauki;
- jest bezwzględne;
- wymaga kontaktów osobistych;
- wymaga więzi;
- wymaga przywódców, co oznacza, że tradycyjni liderzy, charyzmatyczni przywódcy, samotnie zmagający się z wyzwaniami muszą ustąpić miejsca ludziom, którzy potrafią funkcjonować jako członkowie zespołu i koordynatorzy [Skrzypek 2012 s. 11, s. 15].

Zaufanie jest ujmowane jako fundamentalny element kapitału społecznego [Cohen, Prusak 2001]. Fukuyama [Fukuyama 2003 s. 169] podkreślał, że kapitał społeczny to atrybut jedynie stabilnych społeczności, gdzie istnieje trwały system polityczny i prawny. Definiował kapitał społeczny w bardzo ścisłym związku z kategorią zaufania: jako zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie. To przestrzeganie wspólnych norm i wartości tworzy pole dla zaufania, a *zaufanie działa niczym smar, który zwiększa wydajność funkcjonowania każdej grupy lub instytucji* [Fukuyama 2003 s. 169].

Zaufanie jako kategoria bardzo „mięka”, ulotna, trudna do kwantyfikacji i pomiaru wydaje się zasobem, którym niezmiernie trudno zarządzać wprost. Dlatego pojęcie **zarządzanie zaufaniem** budzi wątpliwości i napotyka na bariery mentalne. Łatwiej zaakceptować pojęcia, takie jak: **klimat zaufania**, **atmosfera zaufania** czy **kultura zaufania**, których treść stanowiłaby pewną przestrzeń do zarządzania opartego na regulach partnerskiej współpracy. Mimo to, pojęcie **zarządzanie zaufaniem** stosunkowo mocno zakorzeniło się w piśmiennictwie naukowym nauk o zarządzaniu. Definiuje się je jako: *zbiór działań kreujących systemy i metody, które pozwalają uzależnionym jednostkom na dokonywanie ocen i podejmowanie decyzji odnoszących się do niezawodności potencjalnych operacji zawierających ryzyko, a związanych z innymi jednostkami (ocena wiarygodności innych jednostek) oraz umożliwiających uczestnikom i właścicielom tych systemów wzrost oraz stosowne reprezentowanie wiarygodności własnej i ich systemów. W definicji tej warto zwrócić uwagę na występowanie zjawiska współzależności pomiędzy stronami oraz ryzyka związanego z możliwymi działaniami*. Mówienie o zarządzaniu zaufaniem jest bezzasadne, jeżeli pomiędzy stronami nie występują relacje zależności i wzajemności, to znaczy, jeśli zachowania stron nie wpływają na rezultaty tej relacji [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2007 s. 67].

Badacze problemu [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2009] wskazują na liczne potencjalne korzyści wynikające z zarządzania zaufaniem. Są to:

- redukcja kosztów transakcyjnych,
- lepsza koordynacja działań,
- motywacja do działania,
- uruchomienie twórczego myślenia,
- zachęta do uczestnictwa w transakcjach,
- promocja wymiany wiedzy,
- zwiększenie zdolności organizacji do przetrwania sytuacji kryzysowej,
- budowa sieci dla współpracy,
- stymulacja wzrostu przychodów organizacji.

3. Zarządzanie zaufaniem w administracji publicznej

Bogaty dorobek nauk o zarządzaniu na temat zarządzania zaufaniem dotyczy w zdecydowanej większości podmiotów gospodarczych. Mniej uwagi reprezentanci tej dyscypliny naukowej poświęcali koncepcji zarządzania zaufaniem w odniesieniu do jednostek sektora publicznego. Tu zaufanie było analizowane raczej z perspektywy politologicznej i socjologicznej, a wysiłki badawcze koncentrowano na diagnozowaniu zaufania obywateli do państwa i jego instytucji oraz konsekwencji określonego poziomu zaufania lub jego braku dla rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Szczególnie, przywoływany już, F. Fukuyama akcentował rolę zaufania jako elementu kapitału społecznego i jego związek z funkcjonowaniem zdrowego państwa obywatelskiego, jak również tworzeniem grup i stowarzyszeń będących wypełnieniem przestrzeni pomiędzy państwem a rodziną. Deficyt kapitału społecznego powoduje powstawanie dysfunkcji społecznych (korupcja, terroryzm itd.) i może prowadzić do braku lub obniżania rozwoju gospodarczego.

Fala krytyki dotycząca: administracji publicznej, zwłaszcza niskiej efektywności jej działania, ogromnego zburokratyzowania, nadmiaru procedur, niewystarczających kompetencji urzędników, nepotyzmu i korupcji, spowodowała, że zmiana stała się niezbędną. Dość oczywista jest konstatacja, że gospodarka ma charakter elastyczny i dynamiczny, a z kolei, administracją rządzą zasady i regulacje raczej niezmiennie od lat. Tłumaczy to popularność tezy, że kluczem do zdynamizowania administracji, ukierunkowania jej w większym stopniu na rezultaty niż na procedury, jest wprowadzanie w niej zarządzania typowego dla podmiotów gospodarczych. Podnoszony często, zarzut niskiej efektywności administracji publicznej [Hausner 2005 s. 58] jest najważniejszym argumentem za poszukiwaniem nowych: modeli, metod, narzędzi zarządzania w administracji wdrażanych przez kompetentną, urzędniczą kadre kierowniczą. Wraz z rosnącą popularnością koncepcji nowego zarządzania publicznego (*New Public Management*) można zaobserwować zmianę kryteriów oceniania jednostek administracji publicznej, polegającą na przesunięciu punktu ciężkości w stronę skuteczności, a nawet efektywności, która przez długi czas wydawała się być zarezerwowana wyłącznie dla podmiotów gospodarczych [Zieliński 2011 s. 25 – 34]. Ta zmiana dotyczy nie tylko postulatu większej efektywności inwestycji, gospodarowania środkami publicznymi, ale również wzrostu efektywności organizacyjnej będącej przedmiotem nauk o zarządzaniu. W administracji publicznej, w tym samorządowej, rośnie presja na przejście od tradycyjnego, weberowskiego modelu administracji do administracji nowoczesnej, elastycznie reagującej na zachodzące w jej otoczeniu zmiany, a nawet kreującej te zmiany. Sam urząd ma być nowoczesnie zarządzaną organizacją, uwzględniającą potrzeby wszystkich jej interesariuszy.

Czy mówiąc o zarządzaniu w administracji publicznej należy doszukiwać się jakiejś wyraźnej specyfiki? W ocenie wielu badaczy [Fabian 2010] jest to uzasadnione. Specyfikę zarządzania w administracji wyznacza szczególny charakter zadań stojących przed jednostkami administracji samorządu terytorialnego oraz wartości, które leżą u podstaw tych zadań. Organizacje te należą do grupy jednostek publicznych, czyli takich, które wyróżnia realizacja interesu publicznego. Mają służyć celom najważniejszym z punktu widzenia dobra wspólnoty obywateli mieszkających na terenie: danego miasta, danej gminy, powiatu, województwa. Te cele to przede wszystkim: zaspokajanie uzasadnionych potrzeb wspólnoty w obszarze bezpieczeństwa publicznego i rozwoju społecznego, w tym rozwoju ekonomicznego, a także stymulowanie i pomnażanie kapitału społecznego. Jakiego zarządzania wymaga efektywna realizacja wymienionych zadań?

W odpowiedzi na tak postawione pytanie rozwinęła się koncepcja menedżera publicznego. Menedżerowie publiczni to: *kierownicy różnego szczebla, których podstawowym obowiązkiem jest skuteczne i ekonomiczne, czyli sprawne, zarządzanie organizacjami świadczącymi usługi publiczne o wysokiej jakości. Menedżerowie ci rozwiązują problemy zarządzania zgodnie z kryteriami racjonalności politycznej, uwzględniając przy tym racjonalność ekonomiczną właściwą gospodarce rynkowej* [Kozuch 2011 s. 337]. To, co ma wyróżniać menedżera publicznego od menedżera zarządzającego w organizacji biznesowej, to nastawienie na współpracę zamiast na konkurencję właściwą dla przedsiębiorstw. Jest to różnica dyskusyjna. Z jednej strony, trzeba zauważyć, że jednostki samorządu terytorialnego także w pewnym stopniu konkurują między sobą, na przykład w obszarze pozyskiwania środków z funduszy europejskich. Z drugiej strony, nowoczesne przedsiębiorstwa odchodzą od klasycznie ro-

zumianej konkurencji w stronę koopetycji. Nie można zatem w sposób jednoznaczny mówić o tym, że menedżer w organizacji gospodarczej zarządza organizacją konkurującą, a menedżer publiczny organizacją współpracującą i to definitywnie uzasadnia podział menedżerów na publicznych i innych. Nie kwestionując szczególnych celów i zadań jednostek publicznych, trudno przyjąć, że podział ten jest ostry i definitywny. Co więcej, można spotkać w literaturze [Zakrzewski 2011 s. 493] tezę, że właśnie, wspomniana tu, specyfika jednostek administracji uzasadnia promowanie w nich menedżerów myślących i działających w sposób typowy dla biznesu. Trudno jednak lekceważyć odmienne stanowisko mówiące, że administracja publiczna, przynajmniej w krótkim okresie, nie musi działać efektywnie, za to stabilnie i w granicach prawa, a jej specyfika polega na tym, że wolny rynek nie jest w stanie zapewnić świadczonych przez nią usług. W tym podejściu odmienne cele funkcjonowania wyznaczają inne kryteria oceny skuteczności. Ważniejsza od efektywności jest etyka działania [Rostkowski 2012 s. 241]. Jeszcze inne rozwiązania proponuje koncepcja *Public Value*, propagująca skupianie się na „wartości publicznej”, zamiast efektywności działania administracji. Kładzie się w niej nacisk na definiowanie i osiąganie celów, które stanowią wypadkową preferencji obywateli, a rolą menedżerów sektora publicznego jest swoista mediacja w tym procesie [O'Flynn 2007].

Z badań Bugdola [Bugdol 2008 s. 289] wynika, że istnieje zależność między jakością zarządzania, osiągniętymi wynikami i zaufaniem. To osiągnięte rezultaty są podstawowym warunkiem zaufania obywateli do administracji. Jednocześnie interesujące jest to, że zastosowanie nowych koncepcji zarządzania, budowanych na ideach *New Public Management*, nie wpływa w sposób bezpośredni na zaufanie lub nieufność. Ważniejszą zmienną jest tu poziom życia obywateli: wyższy koreluje z wyższym poziomem zaufania do administracji publicznej.

4. Kultura zaufania a zarządzanie kapitałem ludzkim w administracji samorządowej

Schindler oraz Thomas [Schindler, Thomas 1993 s. 563 – 573], badając zaufanie wewnątrz organizacji, ustalili względnie trwale kryteria zaufania w miejscu pracy. Zaliczyli do nich: prawość, kompetencje, lojalność, konsekwencję oraz otwartość. Pracownik będzie tym bardziej obdarzał zaufaniem swojego przełożonego, im bardziej będzie przekonany o jego uczciwości i prawdomówności, im wyżej będzie oceniał jego wiedzę oraz umiejętności techniczne i społeczne, im bardziej będzie czuł się chroniony, również w wymiarze wyznawanych wartości i poczucia godności. Zaufanie pracownika wymaga także przewidywalności działań zwierzchnika i trafności jego decyzji, które są dla podwładnego źródłem poczucia bezpieczeństwa i stabilności. Wreszcie o zaufaniu decyduje kryterium otwartości, czyli dzielenia się z pracownikami informacjami i pomysłami.

Kształtowanie warunków dla powstania zaufania w organizacji jest ważnym zadaniem menedżera [Skrzypek 2012 s. 18]. Jest to zdanie prawdziwe zarówno w opisie relacji wewnątrz podmiotów gospodarczych, jak i tych działających w strefie publicznej. Urzędy administracji samorządowej to miejsca, w których szczególnie wydaje się uzasadniony postulat budowania zespołów pracowników, których działanie opiera się na profesjonalnej współpra-

cy. To właśnie współpraca jest współtworzeniem wartości dla klientów – obywateli mieszkających na terenie oddziaływania danej jednostki. Trudno wyobrazić sobie dobrą współpracę bez wzajemnego zaufania. Jednak, jak wynika z badań autorki³, to właśnie deficyt zaufania ze strony przełożonych najwyższego szczebla jest wskazywany jako jedna z głównych barier efektywnej pracy urzędu.

Specyfiką urzędów administracji publicznej jest to, że pracodawca to osoba wybrana albo w wyborach bezpośrednich, albo przez stosowne organy samorządowe, np. radę powiatu czy sejmik województwa. Wybory te rzadko opierają się na przesłankach czysto merytorycznych. Takie czynniki, jak kompetencje zawodowe kandydatów, a w ramach tych kompetencji, kwalifikacje, umiejętności, predyspozycje psychiczne często mają znaczenie drugorzędne wobec przesłanek i argumentów natury czysto politycznej czy wręcz emocjonalnej. Oznacza to, że kapitałem ludzkim organizacji, jaką jest urząd, zarządza osoba, która może nie mieć żadnych doświadczeń czy umiejętności menedżerskich.

Próba rozwiązania tego problemu znajduje się w regulacjach ustawowych, a konkretniej w *Ustawie o pracownikach samorządowych* z dnia 21 listopada 2008 roku [Dz. U., Nr 223, poz. 1458], która zawiera próbę uregulowania najważniejszych elementów zarządzania kapitałem ludzkim w jednostkach administracji samorządowej. Ustawa określa zasady: zatrudniania i zmiany stosunku pracy, przenoszenia i awansu wewnętrznego, oceniania i wynagradzania pracowników samorządowych. Przywołany akt prawny uwzględnia fakt, że pracodawca, pochodzący z wyboru i będący jednocześnie kierownikiem danej jednostki, nie musi posiadać profesjonalnej wiedzy i umiejętności w obszarze zarządzania ludźmi, stąd możliwość cedowania zadań z tego obszaru na sekretarza danej jednostki. Nie zmienia to faktu, że to, co nazywa się polityką personalną czy filozofią zarządzania kadrami, nadal pozostaje przede wszystkim w gestii polityka pełniącego jednocześnie rolę kierownika/menedżera jednostki. Tworzenie szczegółowych aktów prawnych, regulujących problemy zarządzania kapitałem ludzkim w administracji samorządowej, w praktyce prowadzi często do istnienia norm pozornych. Teza ta znajduje potwierdzenie w rezultatach, przeprowadzonych przez autorkę, badań, których uczestnicy wskazują na następujące zjawiska i nieprawidłowości:

1. Zaufanie wymaga interakcji i wzajemnego poznawania się w relacji pracownik – przełożony. Zasada bardzo ograniczonego zaufania „na wejściu” utrudnia, a czasem wręcz uniemożliwia budowanie takich relacji;
2. Zmiana przełożonego w danej jednostce niemal automatycznie oznacza poważny kryzys zaufania. Wynika on z problemów natury mentalnej, które nakazują nowemu prezydentowi miasta (marszałkowi, staroście, burmistrzowi itd.) i ich zastępcom bezpodstawnie podważać lojalność kadr zatrudnianych przez poprzedników;

³ Badania fokusowe prowadzone w okresie: 12.2011 – 02.2012 w grupie 12 osób na kierowniczych stanowiskach urzędniczych, biorących udział w projekcie „Kompetencje i przejrzystość JST – kluczem do rozwoju lokalnego”.

3. Brak zaufania nowego przełożonego, irracjonalne, nie mające potwierdzenia w faktach przekonanie, że nie mogą pracować „dla niego” z takim samym zaangażowaniem, jak „dla poprzednika”, bardzo utrudnia im efektywną pracę i znacząco obniża poziom satysfakcji z wykonywanej pracy;
4. Brak zaufania ze strony przełożonych i jego skutki są jedną z najczęstszych, nieformalnych przyczyn odejścia z pracy doświadczonych, kompetentnych urzędników – specjalistów;
5. Miejsca pracy w urzędzie stanowią swoiste „lupy wojenne” polityków zwycięskich w danej kampanii. Narzucona przepisami prawa, procedura zatrudniania urzędników w drodze konkursu nie jest wystarczającą przeszkodą dla tego typu praktyk;
6. Wymagana przepisami prawa, apolityczność urzędników powinna stanowić dla nich źródło gwarancji, iż ich sytuacja zawodowa jest niezależna od zmian politycznych, zachodzących na najwyższych stanowiskach w urzędzie, a jedynym kryterium ich oceny są ich kompetencje zawodowe i rezultaty pracy. W zgodnej ocenie uczestników badania praktyka bywa inna. Zbyt często decydujące znaczenie mają nieformalne powiązania polityczno-rodzinno-towarzyskie.

5. Podsumowanie

Wnętrze organizacji, jaką jest jednostka administracji publicznej, niewątpliwie, zasługuje na uwagę przedstawicieli nauk o zarządzaniu. Może i powinno być ważnym przedmiotem badań, których wyniki będą przyczyniać się do podnoszenia jakości zarządzania tymi podmiotami z korzyścią dla wszystkich ich interesariuszy. Wśród zasobów, którymi dysponują menedżerowie – politycy, na szczególną uwagę zasługują zasoby ludzkie. W świetle aktualnego stanu badań jest uzasadnione przyjęcie tezy, że nieprofesjonalne zarządzanie tym zasobem (kapitałem) negatywnie odbija się na jakości pracy urzędu. Cierpią na tym zarówno klienci zewnętrzni, jak i klienci wewnętrzni.

W ocenie autorki ważnym, choć wciąż mało dostrzeganym, źródłem kryzysów w funkcjonowaniu jednostek administracji samorządowej jest kryzys zaufania wynikający głównie z negatywnego nastawienia nowo wybranych: burmistrzów, wójtów, starostów, prezydentów miast do zespołu urzędników zatrudnianych przez pracodawców polityków – poprzedników na danym stanowisku. Być może atmosfera walki, generująca bardzo silne, negatywne emocje w czasie kampanii wyborczych, jest niemal automatycznie przenoszona na grunt urzędu po wygranych wyborach, a sam urząd i znajdujące się w nim miejsca pracy bywają traktowane jako swoiste „trofea wojenne”. Przytoczone w tej publikacji wyniki badań fokusowych uprawniają do wniosku, że problem tkwi w mentalności polityków aspirujących do roli menedżerów publicznych. Bez ich dojrzałości osobowościowej i menedżerskiej ten niepokojący stan rzeczy będzie trwał, bowiem trudno wyobrazić sobie regulacje prawne, które stanowiłyby wystarczającą, w pełni precyzyjną zapórę dla kryzysów zaufania i ukrytego nepotyzmu. Polskie jednostki administracji samorządowej, zwłaszcza te w mniejszych miejscowościach, to często wciąż mieszanina kultury biurokratycznej i silnej presji władzy o znamionach zakamuflowanego autorytaryzmu.

Oznacza to, że praktyka zarządzania w administracji jest, niestety, nadal odległa od zasad, wynikających z bogatego dorobku zarządzania publicznego, *New Public Management* czy *Public Governance*.

Literatura

- Administracja publiczna* 2005, Hausner J.(red.), Warszawa.
- Bugdol M. 2010 *Wymiary i problemy zarządzania organizacją opartą na zaufaniu*, Kraków.
- Bugdol M. 2008 *Zarządzanie jakością w urzędach administracji publicznej*, Warszawa.
- Cohen D., Prusak L. 2001 *In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work*, Boston.
- Dagnino G.B., Rocco E. 2009 *Coopetition Strategy: Theory, Experiments and Casus*, „Routledge Studies in Global Competition”, July 7.
- Fabian A. 2010 *New Public Management an What Comes After?*, „Issues of Business and Law”, Vol. 2.
- Fukuyama F. 2003 *Kapitał społeczny*, [w:] *Kultura ma znaczenie*, L.E. Harrison, S.P. Huntington (red.), Kraków.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. 2009 *Znaczenie zaufania i zarządzania zaufaniem w opinii przedsiębiorców*, „E_MENTOR”, nr 5.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. 2007 *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*, Warszawa.
- Kozuch B. 2010 *Kompetencje menedżerów w organizacjach publicznych: teoria a praktyka zarządzania*, [w:] *Menedżer w gospodarce opartej na wiedzy*, T. Listwan, S. Witkowski (red.), „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 115.
- O’Flynn J. 2007 *From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications*, „The Australian Journal of Public Administration”, Vol. 66, No. 3.
- Pietruszka-Ortyl A., Potocki A. 2005 *Zaufanie jako kluczowy element kapitału relacyjnego aliantów*, [w:] *Wybrane aspekty zarządzania organizacjami*, W. Adamus (red.), Kraków.
- Rostkowski T. 2012 *Wpływ regulacji prawnych na inicjowanie i utrwalanie zmian w administracji publicznej*, [w:] *Zarządzanie w regionie. Teoria i praktyka*, E. Kuczmiera-Ludwicińska (red.), Warszawa.
- Schindler P.L., Thomas C.C. 1993 *The Structure of Interpersonal Trust in the Workplace*, „Psychological Reports”, nr 10.
- Skrzypek E. 2012 *Zarządzanie zaufaniem w administracji publicznej w warunkach nowej ekonomii*, [w:] *Public Management. Problemy funkcjonowania organizacji publicznych*, W. Kieżun, J. Wolejszo, S. Sirko (red.), Warszawa.
- Zakrzewski P. 2011 *Polska administracja publiczna w kontekście gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Public Management 2011. Funkcjonowanie organizacji publicznych w dynamicznym otoczeniu*, Wyższa Szkoła Policyjna w Szczycinie, Szczytino.
- Zieliński W. 2011 *Efektywność ZZL w sektorze publicznym*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 3-4.

Agata LULEWICZ-SAS¹

EWALUACJA JAKO NARZĘDZIE DOSKONALENIA ORGANIZACJI

Streszczenie

Proces doskonalenia organizacji odbywa się dzięki zastosowaniu różnych narzędzi (między innymi: benchmarkingu, koncepcji kaizen, modelu EFQM). Jednym z takich narzędzi jest także ewaluacja.

Celem artykułu jest wskazanie roli i potrzeby ewaluacji w procesie doskonalenia organizacji. W artykule przedstawiono jednocześnie autorski model doskonalenia organizacji z wykorzystaniem ewaluacji (model hybrydy ewaluacyjnej). Model ten zakłada, że proces ewaluacji powinien przebiegać w trzech wymiarach: działań, wyników oraz kompetencji. W modelu hybrydy ewaluacyjnej wyróżniono cztery fazy, takie jak: konceptualizacja, generowanie wyników, ocena kryterialna, jak również wykorzystywanie i upowszechnianie wyników badań, na podstawie których jest możliwe formułowanie sądów normatywnych (ocena działań, które zostały poddane ewaluacji) oraz perspektywnych (rekomendacje działań doskonalących).

Słowa kluczowe: ewaluacja, doskonalenie organizacji, hybryda ewaluacyjna

EVALUATION AS TOOL FOR ORGANISATION IMPROVEMENT

Summary

The process of improvement of an organisation can employ various tools (e.g. benchmarking, the concept of kaizen, the EFQM model). Evaluation is one of these tools.

The purpose of this article is to identify the role of evaluation, and the need for it, in the process of improvement of an organisation. The author also presents her own model of organisation improvement with the use of evaluation (evaluation hybrid model). This model assumes that the evaluation process should be carried out in three dimensions: activities, results and competences. In the evaluation hybrid model there are four phases: conceptualisation, generating results, the assessment of the criterion, the use and dissemination of research results, on the basis of which it is possible to formulate normative (assessment of the actions that have been evaluated) and prospective (recommendations follow-up) judgments.

Key words: evaluation, improvement of the organization, evaluation hybrid

1. Wstęp

Ciągłe doskonalenie organizacji jest warunkiem koniecznym do jej przetrwania na rynku w warunkach nasilającej się konkurencji. Problematyka związana z doskonaleniem

¹ Dr Agata Lulewicz-Sas – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka, e-mail: a.lulewicz@pb.edu.pl.

funkcjonowania organizacji była w przeszłości i jest aktualnie przedmiotem licznych rozważań teoretycznych i praktycznych zastosowań. Główny nurt zainteresowań, dotyczący doskonalenia organizacji gospodarczych, skupia się na poszukiwaniu rozwiązań mających na celu zwiększenie, szeroko rozumianej, efektywności ekonomicznej ich funkcjonowania [Gomółka 2009 s. 9]. W dalszym ciągu przedmiotem zainteresowania są metody i narzędzia doskonalenia oraz oceny procesów doskonalenia.

Dążenie do doskonałości jest cechą ludzi, ich umiejętności i wytworów ich działalności. Cecha ta musi najczęściej zostać obiektywnie potwierdzona (zewnętrznie zweryfikowana), [Ejdys 2011 s. 94]. Weryfikacja procesu doskonalenia organizacji odbywa się dzięki zastosowaniu różnych narzędzi (między innymi: benchmarkingu, koncepcji *kaizen*, modelu EFQM). Jednym z takich narzędzi jest także ewaluacja.

Celem artykułu jest wskazanie roli i potrzeby ewaluacji w procesie doskonalenia organizacji. W artykule przedstawiono autorską propozycję doskonalenia organizacji z wykorzystaniem ewaluacji, prezentując model hybrydy ewaluacyjnej.

2. Doskonałość i doskonalenie organizacji

Każde osiągnięcie jest niedoskonałe, a każda niedoskonałość ma wartość jedynie jako zapoczątkowanie doskonałości, ta zaś sama w sobie jest złudzeniem [Machaczka 2003 s. 7]. Doskonałość jest wyrazem, którego znaczenie jest od dawna względnie ustalone [Tatarkiewicz 1976 s. 9]. Rozumiane jest jako: ideał, wzorzec, stan najlepszy z najlepszych. Do doskonałości człowiek czy też organizacja dąży, nigdy jednak nie osiągając tego stanu. Doskonałość jest kategorią: subiektywną, nieweryfikowalną metodami empirycznymi, zawierającą elementy wartościujące.

Wyraz „doskonałość” pochodzi od łacińskiego *perfectio*, a „doskonały” od *perfectus*. Wyrazy te wywodzą się od *perficio*, który to wyraz oznacza dokonywać, doprowadzać do końca. *Perfectio* – doskonałość znaczy dosłownie: dokonanie, dokończenie, wykończenie, a *perfectum* – doskonały znaczy tyle, co: dokonany, dokończony, wykończony [Tatarkiewicz 1976 s. 5 – 6; *Słownik łacińsko-polski...* 2003].

Pojęcie doskonałości jest analizowane z punktu widzenia różnych obszarów badań naukowych (między innymi nauk humanistycznych, nauk społecznych). Niewątpliwie, wzbudziło ono największe zainteresowanie wśród filozofów. Już Arystoteles prowadził swoje rozważania na temat doskonałości, uznając, że doskonałe jest to:

- co zupełne, co zawiera wszystkie należne części;
- co jest tak dobre, że w swym rodzaju nie może być lepsze;
- co osiągnęło swój cel [Tatarkiewicz 1976 s. 9].

W ciągu wieków wielokrotnie były ponawiane próby określenia doskonałości. Jedne były podobne do arystotelesowskich, a inne mniej lub bardziej odmienne. Zdaniem Tatarkiewicza, na szczególną uwagę zasługują następujące definicje:

- doskonałe jest to co dokonane, doprowadzone do końca, przeto zupełne, do czego nic już dodać nie można, a zarazem od czego nic ująć nie należy (Arystoteles, św. Tomasz z Akwinu, Barbaro);
- doskonałe jest to co spełnia wszystkie właściwe sobie funkcje (Galen, Arystoteles);

- doskonale jest to co osiągnęło swój cel (Arystoteles);
- doskonale jest to co proste, jednolite, niezłożone (św. Ambroży);
- doskonale jest to co harmonijne, zbudowane wedle jednej zasady;
- doskonała jest zgodność w różnorodności (Wolff, Baumgarten), [Tatarkiewicz 1976 s. 10 – 11].

Rosnące zainteresowanie problematyką doskonałości w zarządzaniu obserwuje się od momentu opublikowania książki pt.: *In Search of Excellence* przez Petersa i Watermana [Peters, Waterman 1982]. Mówienie i pisanie o doskonałości w zarządzaniu idzie w parze z wyznaczeniem organizacji jej podstawowego, mało precyzyjnego, ale emocjonalnie nośnego celu, a mianowicie rozwoju. Doskonałość i rozwój w świecie organizacji i zarządzania pozostają w bliskim sąsiedztwie [Kuc 2003 s. 471]. O ile doskonałość oznacza stan docelowy, to proces dążenia do doskonałości określa się mianem doskonalenia.

Nie wypracowano jeszcze powszechnie przyjętej definicji doskonalenia organizacji. Można przyjąć ogólnie, że jest to wieloaspektowy proces podwyższania wartości organizacji, przejawiający się wyznaczaniem coraz to nowszych celów i dążeniem do ich osiągnięcia [Kłos 2005]. Doskonalenie organizacji to zatem proces usprawniania organizacji za pomocą różnych narzędzi. Oczekiwanym rezultatem tego procesu jest zbliżenie się organizacji do stanu doskonałości, w świetle przyjętych wcześniej kryteriów (do ideału, perfekcji w określonym zakresie).

Proces doskonalenia w zarządzaniu należy rozpatrywać w trzech podstawowych wymiarach: strategicznym, organizacyjnym i kulturowym [Machaczka 2003 s. 7; Kuc 2003 s. 467 – 504; Kuc 2008 s. 88 – 106].

Strategiczny wymiar doskonałości w zarządzaniu zakłada, że:

- organizacje powstają i zmierzają do schyłku, któremu jednak mogą się przeciwstawiać, podejmując starania o przetrwanie;
- organizacje muszą nieustannie poszukiwać sposobów przeciwdziałania stagnacji i schyłkowi;
- czas i wielkość organizacji nie są jedynymi wyznacznikami stanu, w jakim się organizacja znajduje;
- rozwój realizuje się zawsze w specyficznym dla danej organizacji „polu sił”, którego rozpoznanie ma istotny wpływ na sukces lub porażkę, wzrost lub kryzys [Machaczka 2003 s. 7].

Równie istotny (jak wymiar strategiczny) w rozwoju organizacji jest organizacyjny wymiar doskonałości w zarządzaniu. Badania wskazują, że struktury organizacyjne sprzyjają osiąganiu przez przedsiębiorstwa sukcesów. Jak podaje Machaczka, w Niemczech, wśród firm odnoszących sukcesy, dominują te, które posiadają struktury dywizjonalne i ich odmiany (ok. 70%), podczas gdy firmy bez sukcesów w większości mają struktury funkcjonalne (ok. 60%). Nie bez powodu więc struktury typu M (*Multidivisional Structure*) zostały uznane za „największy wynalazek” amerykańskiego biznesu XXI wieku.

Współczesne koncepcje kształtowania kultury organizacyjnej opierają się na dwóch podstawowych filarach: wzbogacaniu wiedzy i ciągłym doskonaleniu (nazywa się ją kulturą ciągłego doskonalenia przedsiębiorstwa). Organizacje, które chcą dynamicznie kształtować kulturę doskonalenia swojego rozwoju, muszą podejmować wyzwania

zmieniającego się otoczenia, nie tylko przetwarzać wiedzę, ale również ją tworzyć [Kuc 2008 s. 97 – 101].

Wieloaspektowość problematyki doskonałości i doskonalenia wymusza poszukiwanie narzędzi zapewniających pomiar samej doskonałości, jak i procesu doskonalenia. Jednym z narzędzi zapewniających pomiar procesów doskonalenia może być ewaluacja.

3. Definiowanie i zakres problemowy ewaluacji

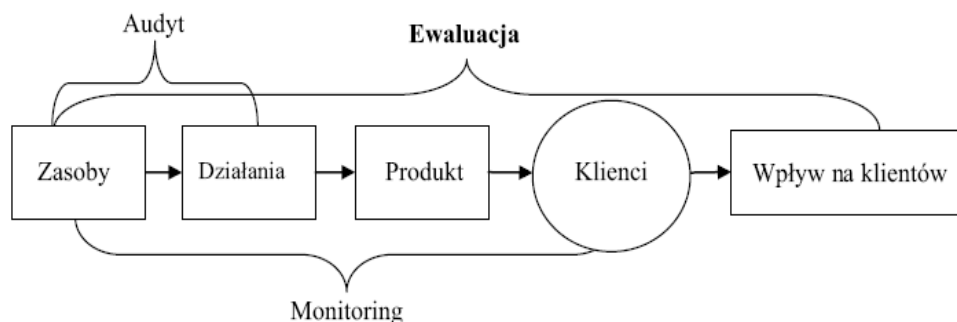
Działalność ewaluacyjna wpisuje się w nurt problematyki organizacji uczącej się oraz zarządzania wiedzą, stanowiących kluczowe wyzwania zarządzania XXI wieku [Bruska 2009]. Ewaluacja jako niezależna dziedzina nauki, posiadająca własne instrumentarium badawcze, wyłoniła się w latach siedemdziesiątych XX wieku. Była głównie wykorzystywana w administracji publicznej w Stanach Zjednoczonych, które należy traktować jako kolebkę ewaluacji. W Europie obserwuje się wzrost zainteresowania badaniami ewaluacyjnymi [Kierkowski 2002]. Pierwsze polskie doświadczenia w zakresie ewaluacji dotyczyły oceny programów pomocowych i przedakcesyjnych, jak również sektorowych programów operacyjnych, realizowanych w latach 2004–2006. Przykładem zastosowania ewaluacji w obszarze nauk o zarządzaniu jest wydany w 2011 r. *Poradnik ewaluatora projektów foresight* [Rogut, Piasecki 2011].

Słowo „ewaluacja” jest zapożyczeniem z angielskiego lub francuskiego (ang. *evaluation*, franc. *évaluation*, niem. *bewertung*). Te słowa, z kolei, pochodzą od łacińskiego *valeo -ere* („mieć się dobrze, być coś wartym”). Przedrostek „e-” w języku angielskim lub francuskim pochodzi najprawdopodobniej od łacińskiego „ex-”, co znaczy „od”, „z”. Można to interpretować tak, że ewaluacja jest wynikiem czynności (ewaluować, ewaluowanie), czymś co uzyskaliśmy dzięki niej [Szarffenberg 2010 s. 24].

Semantycznie ewaluacja jest rozumiana jako oszacowanie wartości [Oxford English Dictionary... 2001]. Ewaluacja zasadniczo odpowiada polskiemu słowu „ocena”. Jednak zarówno definicje ewaluacji, jak i praktyczne zastosowania podkreślają jej odmiennność od oceny [Olejniczak 2007 s. 18 – 19]. Ewaluacja jest procesem systematycznego i uporządkowanego: zbierania, raportowania i interpretowania danych opisujących postęp i efekty określonej inicjatywy [Rogut, Piasecki 2011]. Jest ona refleksyjnym rozpoznaniem wartości konkretnego działania lub obiektu, na podstawie przyjętej metody i kryteriów wyniku uspołecznionego procesu, którego celem jest jego: poznanie, zrozumienie i rozwój [Korporowicz 2009].

Ornacka [Ornacka 2011] podkreśla, że ewaluacja nie powinna być utożsamiana z oceną, chociaż zawiera w sobie elementy nadawania wartości danemu przedsięwzięciu. Zasadnicza różnica, zdaniem Autorki, polega na tym, że ewaluacja jest dziedziną nauki, zespołem koncepcji teoretycznych oraz procesem, w ramach którego analiza podjętych działań jest dokonywana dzięki wypracowanym standardom i kryteriom ewaluacyjnym, natomiast ocena stanowi możliwie, najbardziej obiektywne, zaopiniowanie danego przedsięwzięcia na podstawie osobistych preferencji i wartości. Ponadto, ocena jest jednym z elementów tego procesu, przeważnie odnosi się do pojedynczego działania i może być pominięta w procesie ewaluacji – wtedy to akcent zostaje położony na dynamikę

interakcji i negocjacji pomiędzy uczestnikami danego przedsięwzięcia. Proces ewaluacji jest często utożsamiany z pojęciem audytu czy monitoringu. Zakres problemowy procesu ewaluacji, z podaniem różnic między ewaluacją a monitoringiem i audytem, przedstawiono na rysunku 1.

RYСУNEK 1.**Zakres problemowy procesu ewaluacji**

Źródło: [Szarffenberg 2010 s. 33].

Audyt to ogół działań, dzięki którym uzyskuje się niezależną ocenę funkcjonowania instytucji lub przedsięwzięcia – legalności, gospodarności, celowości, rzetelności. Audyt wydaje ocenę w terminach ogólnych kryteriów i standardów uprzednio znanych i zdefiniowanych [Guz 2008]. Tymczasem monitoring ma charakter ciągły i obejmuje bezpośredni produkt/usługę będący rezultatem podejmowanych działań. Ewaluacja zaś jest działaniem o szerszym zakresie. Obejmuje ona proces audytu i monitoringu, a także uwzględnia wpływ podejmowanych działań na otoczenie bliższe i dalsze (interesariuszy). Badanie ewaluacyjne polega na określeniu wartości (jakości) przedsięwzięcia przy zastosowaniu określonej metodologii i na podstawie jasno zdefiniowanych kryteriów. Zdaniem Szarffenberga [Szarffenberg 2010 s. 33], szczególnie użyteczny dla działalności ewaluacyjnej jest monitoring rozumiany jako dokumentowanie tego, co działo się podczas realizacji programu (przedsięwzięcia), jak również jako ustanowienie systemu wskaźników, za pomocą których są monitorowane wskaźniki programu (przedsięwzięcia).

Na podstawie analizy literatury można wyróżnić następujące cechy szczegółowe ewaluacji:

- ma charakter poznawczy – dzięki badaniom ewaluacyjnym można nie tylko opisać przebieg i efekty wybranych działań, ale także dokonać analizy zależności między różnymi składnikami owego procesu działania, wyjaśnić przyczyny sukcesów i niepowodzeń [Ewaluacja w służbach... 2010 s. 10];
- ewaluacja łączy empirię z charakterem normatywnym – nie tylko opisuje i diagnozuje, lecz również osądza o wartości danej interwencji [Ewaluacja w służbach... 2010 s. 10];

- ewaluacja jest działalnością instrumentalną – dostarcza praktycznej wiedzy na temat jakości działań, potrzebnej przy podejmowaniu decyzji, niezbędnej w planowaniu dalszych działań [*Ewaluacja w służbach...* 2010 s. 10];
- jej ocena jest mniej restrykcyjna niż ocena np. przy kontroli czy audycie, często sama ocena jest prowadzona wspólnie z interesariuszami;
- ewaluacja musi być użyteczna – diagnoza i ocena są punktem wyjścia do powstania konkretnych rekomendacji [Olejniczak, Ferry 2008 s. 10];
- ewaluacja jest procesem uczenia się, w którym są kluczowe interakcje i negocjacje [Olejniczak 2008 s. 17].

Ponadto, ewaluacja wyróżnia się analitycznym i usystematyzowanym charakterem badań. Wychodzi poza kanon jednej metodologii i łączy różne narzędzia oraz źródła (ewaluacja nie jest związana czy też zdominowana przez wyłącznie jedną filozofię i jedno podejście badawcze, lecz wzajemnie uzupełnia i wykorzystuje potencjał różnorodnych pól i technik). Uwzględnia rozmaite perspektywy i aspekty analizowanych działań (całościowe podejście). Analiza prowadzona w ramach badań ewaluacyjnych jest cykliczna i systematyczna (może być podejmowana na różnorodnych etapach cyklu wdrażania interwencji, działań), [Olejniczak 2008 s. 19 – 20].

W świetle przytoczonych powyżej cech definicji terminu ewaluacja, autorka na potrzeby dalszych badań przyjęła, że ewaluacja to systematyczny proces oceny, ukierunkowany na ciągłe doskonalenie, oparty na, przyjętych wcześniej, kryteriach odnoszących się do trzech obszarów: kompetencji, wyników i działań. Głównym celem ewaluacji jest antycypacja przyszłych stanów organizacji, będąca wynikiem konsensusu interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych.

4. Potrzeba ewaluacji w procesie doskonalenia organizacji

Popularność badań ewaluacyjnych jest odpowiedzią na trudności, z jakimi spotykają się decydenci. Ewaluacji są poddawane najczęściej polityki, a także programy i projekty, głównie finansowane ze środków UE. Traktowana jest ona jako nieodłączny element zarządzania projektami, programami itp., ponieważ dostarcza informacji niezbędnych w procesie zarządzania różnymi przedsięwzięciami.

Ewaluacja organizacji wywodzi się z dwóch nurtów: paradygmatu zarządzania strategicznego oraz czwartej generacji ewaluacji [Haber, Szalaj 2010 s. 64]. Często jest ona traktowana jako kolejny etap procesu zarządzania strategicznego [Opolski, Modzelewski 2010 s. 24]. Według metodologii określonej przez Komisję Europejską, proces zarządzania strategicznego składa się z następujących etapów: projektowanie, identyfikacja, implementacja, audyt i ewaluacja [*Project Cycle...* 2004 s. 16]. Trudno jednak zgodzić się z tym stwierdzeniem, gdyż ewaluacja dotyczy wszystkich, wymienionych powyżej, etapów zarządzania strategicznego.

Ewaluacja jest postrzegana jako proces tworzenia wiedzy, stanowiący punkt wyjścia wszelkich przemian w organizacji. Od jakości wiedzy, uzyskanej w procesie ewaluacji, zależą późniejsze działania doskonalące. Wiedza ta zaś jest uwarunkowana przede

wszystkim sprawnością: pozyskiwania, przetwarzania i korzystania z danych i informacji uzyskiwanych w procesie ewaluacji, jak również wiedzą i kompetencją ewaluatorów.

Ewaluacja, aby przyniosła pożądane rezultaty, musi być poprzedzona zmianą kultury organizacyjnej, dostosowanej do zmieniającego się otoczenia. Ta zmiana powinna skutkować permanentnymi ulepszeniami (doskonaleniem) realizowanych: procesów, procedur i działań, a także poszukiwaniem sposobów bardziej efektywnego realizowania zadań w organizacji. Ponadto, zmiana kultury organizacyjnej powinna również polegać na budowaniu warunków sprzyjających: współpracy zarówno wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz, wymianie poglądów, wzajemnemu uczeniu się jednostek, zespołów czy też całej organizacji, które są przesłanką wszelkich udoskołań.

Ewaluacja pozwala zdiagnozować, na ile organizacja odbiega od „ideału” („doskonałości”) oraz określić, jakie działania należy podjąć w celu zbliżenia się do stanu „doskonałego”. Ewaluacja w procesie doskonalenia organizacji służy między innymi:

- określaniu celów i kierunków działań organizacji;
- weryfikacji przyjętych: celów, założeń, kierunków działań;
- identyfikacji słabych i mocnych stron zarządzania w organizacji;
- zwiększeniu skuteczności i efektywności działań realizowanych przez organizację;
- wspomaganie procesu podejmowania decyzji;
- poprawie prowadzonych przez organizację działań i procesów zarządzania.

Ewaluacja pozwala ustalić: skuteczność, sprawność i efektywność działań podejmowanych w organizacji. Warunkiem koniecznym do prowadzenia ewaluacji w organizacji jest użyteczność jej wyników. Ewaluacja będzie dobrym narzędziem doskonalenia organizacji tylko wówczas, gdy będzie przeprowadzona przez rzetelnych ewaluatorów.

5. Hybryda ewaluacyjna – model doskonalenia organizacji na podstawie procesu ewaluacji

Doskonalenie organizacji z wykorzystaniem ewaluacji można przedstawić w postaci hybrydy ewaluacyjnej (Rysunek 2.). Hybryda ta charakteryzuje się możliwością: pozyskiwania, analizowania i przetwarzania różnych typów wiedzy od rozmaitych podmiotów gromadzonej różnymi metodami i technikami, wykorzystującej różnorodne kryteria ewaluacyjne, w celu podjęcia działań doskonalących organizację.

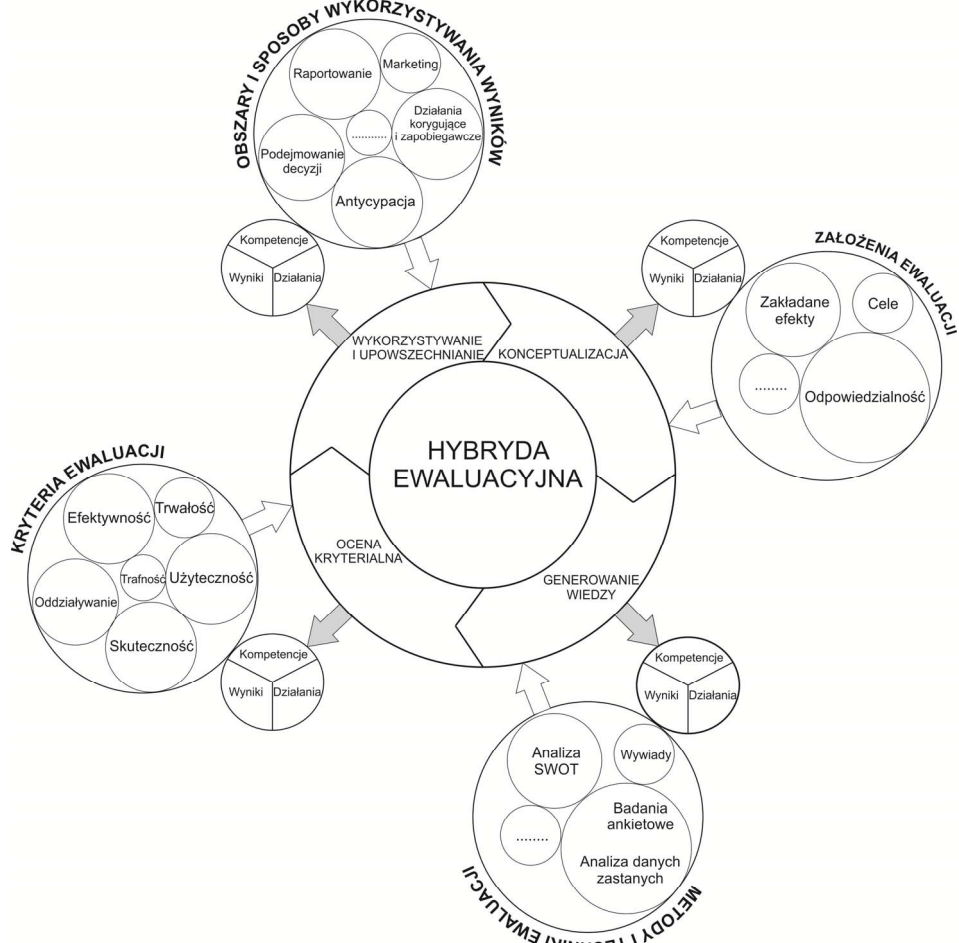
Ewaluację można potraktować jako proces doskonalenia organizacji w trzech wymiarach:

- wyników (z punktu widzenia celów i kryteriów podejmowanych decyzji);
- działań (procesów i procedur);
- kompetencji (wiedzy, umiejętności i doskonalenia personelu realizującego działania), [Bruska 2009].

W procesie doskonalenia organizacji z zastosowaniem ewaluacji można wyróżnić następujące etapy: konceptualizację, generowanie wiedzy, ocenę kryterialną oraz wykorzystanie i upowszechnienie wyników badań. Każdy z tych etapów powinien być analizowany w zakresie: wyników, działań i kompetencji.

RYSUNEK 2.

Model hybrydy ewaluacyjnej



Źródło: opracowanie własne.

Konceptualizacja (planowanie i projektowanie) badań ewaluacyjnych to proces myślowy, mający na celu sprecyzowanie i zdefiniowanie przede wszystkim celu i zakresu: badań, potrzeb informacyjnych, zakładanych efektów, podejścia badawczego i stosowanych w badaniu metod, ograniczeń operacyjnych (czas, budżet).

Na etapie generowania wiedzy (zbierania i jej przetwarzania) jest możliwe wykorzystanie między innymi takich technik i metod badawczych, ilościowych i jakościowych, jak: analiza danych zastanych, badania ankietowe, wywiady, analiza danych statystycznych, analiza SWOT. Na tym etapie jest ważne nie tylko zlokalizowanie i pozyskanie wiedzy, ale także jej ocena w zakresie przydatności i możliwości wykorzystania na kolejnych etapach procesu ewaluacji.

Trzecim etapem w modelu hybrydy ewaluacyjnej jest ocena kryterialna. W procesie ewaluacji najczęściej stosuje się następujące kryteria: trafność, skuteczność, wydajność, użyteczność, trwałość (Tabela 1.).

TABELA 1.**Przykładowe kryteria ewaluacji**

Nazwa kryterium	Opis	Pytania szczegółowe
Trafność (<i>Relevance</i>)	Stawia pytania o adekwatność planowanych celów i metod działania organizacji. Analiza tego kryterium jest prowadzona przed rozpoczęciem i w pierwszych fazach wdrażania działań.	Czy cele określone przez organizację odpowiadają zidentyfikowanym potrzebom? Czy obrona przez organizację strategia jest spójna? Czy strategia jest spójna wewnętrznie? Czy strategia jest zbieżna z celami innych działań, polityką organizacji? Czy logika działań podejmowanych przez organizację jest poprawna (logika zależności przyczynowo-skutkowych)? Czy obrona na wstępie strategia pozostaje aktualna w trakcie realizacji działań?
Skuteczność (<i>Effectiveness</i>)	Podnosi pytania o: stopień realizacji zakładanych celów, skuteczność użytych metod oraz wpływ czynników zewnętrznych na ostateczne efekty.	Czy cele zdefiniowane na etapie programowania są/ zostały osiągnięte? Jak silny jest/był wpływ czynników zewnętrznych? Jakie są/były sukcesy w trakcie realizacji działań podejmowanych przez organizację? Jakie problemy napotyka/napotkała organizacja przy realizacji celów? Czy wybrane instrumenty i rozwiązania okazały się odpowiednie do zidentyfikowanych problemów? Czy system zarządzania i wdrażania okazał się skuteczny? Czy poszczególne instytucje (komórki organizacyjne) poprawnie wypełniają/ wypełniały przypisane im funkcje?
Wydajność (<i>Efficiency</i>)	Koncentruje analizę na relacjach między: nakładami, kosztami, zasobami (finansowymi, ludzkimi, administracyjnymi) a osiągniętymi efektami.	Czy podobne efekty można/ można było osiągnąć przy wykorzystaniu innych instrumentów? Czy podobne efekty można/ można było osiągnąć przy wykorzystaniu niższych nakładów finansowych?
Użyteczność (<i>Utility</i>)	Stawia pytania o rzeczywiste, osiągnięte efekty. W odróżnieniu od kryterium trafności, analiza użyteczności jest prowadzona po zakończeniu lub w końcowej fazie wdrażania działań.	Czy działania realizowane przez organizację spełniają/ spełniły oczekiwania adresatów? Czy realizacja działań przyczyniła się do rozwiązania/ zminimalizowania problemów? Czy podejmowane działania przyczyniły się do wykorzystania zidentyfikowanych szans? Czy efekty realizowanych działań są korzystne dla różnych grup odbiorców? Czy pojawiły się pozytywne efekty uboczne? Czy pojawiły się negatywne efekty uboczne?
Trwałość (<i>Sustainability</i>)	Obejmuje pytania o ciągłość efektów (przede wszystkim pozytywnych) podejmowanych działań w perspektywie średnio- i długookresowej.	Czy efekty działania okazały się trwałe, długookresowe? Czy są odczuwalne po zakończeniu realizacji działania?

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Olejniczak 2008 s. 23-25].

Na podstawie wyników trzeciego etapu procesu ewaluacji jest możliwe sformułowanie sądów normatywnych (ocena działań, które zostały poddane ewaluacji) i perspektywnych (rekomendacje działań doskonalących). Wnioski z ewaluacji powinny być czynnikiem racjonalizacji procesu decyzyjnego (proces ewaluacyjny pozwala: gromadzić, sprawdzać i interpretować dane i informacje) oraz antycypacji przyszłych stanów. To właśnie antycypacja, jako proces przewidywania i kształtowania przyszłości, wydaje się być kluczowym wyzwaniem procesów ewaluacyjnych w świetle dynamiki i nieprzewidywalności otoczenia organizacji.

Ważnym aspektem zaproponowanej hybrydy ewaluacyjnej jest możliwość jej zastosowania w odniesieniu do różnych obszarów, będących przedmiotem ewaluacji, takich jak: projekt, proces, organizacja, system czy koncepcja.

6. Podsumowanie

Jak dotąd, ewaluacja nie była wykorzystywana w procesie doskonalenia organizacji, jednak z uwagi na jej szeroki zakres analizy i oceny znaczenie tego narzędzia powinno rosnąć.

Badanie ewaluacyjne może być stosowane jako narzędzie doskonalenia organizacji. Doskonalenie to może przebiegać w trzech wymiarach: działań, wyników oraz kompetencji. Każdy z tych wymiarów należy analizować z uwzględnieniem czterech faz, takich jak: konceptualizacja, generowanie wiedzy, ocena kryterialna oraz wykorzystywanie i upowszechnienie wyników.

Zaproponowany w artykule model hybrydy ewaluacyjnej, oparty na podejściu procesowym, może być uwzględniony jako narzędzie doskonalenia organizacji, a także jako narzędzie antycypacyjne pozwalające z odpowiednim wyprzedzeniem dostosować się do zmian w otoczeniu bliższym i dalszym.

Literatura

- Bruska A. 2009 *Funkcje ewaluacji a możliwości wykorzystania nauk o zarządzaniu*, [w:] *Ewaluacja programów operacyjnych na poziomie regionalnym – teoria i praktyka*, Opole.
- Ejdys J. 2011 *Model doskonalenia znormalizowanych systemów zarządzania oparty na wiedzy*, Białystok.
- Ewaluacja w służbach społecznych* 2010, B. Szatr-Jaworska (red.), Warszawa.
- Gomółka Z. 2009 *Doskonalenie funkcjonowania organizacji*, Warszawa.
- Guz H. 2008 *Monitoring i ewaluacja jako narzędzie wspierające zarządzanie przedsięwzięciami o społecznym charakterze*, „Ekonomia Społeczna”, nr 2 (3).
- Haber A., Szalaj M. 2010 *Ewaluacja organizacji a zarządzanie strategiczne*, [w:] *Ewaluacja w strategicznym zarządzaniu publicznym*, A. Haber, M. Szalaj (red.), Warszawa.
- Kierkowski T. 2002 *Ocena (ewaluacja) programów i projektów o charakterze społeczno-gospodarczym w kontekście przystąpienia Polski do Unii Europejskiej*, Warszawa, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.ewaluacja.org.pl, data wejścia: 19.05.2011].

- Kłos Z. 2005 *TQM podstawą rozwoju i doskonalenia przedsiębiorstw*, [w:] *Wielkopolska jakość w perspektywie europejskiej*, R.I. Zalewski (red.), Poznań, cyt. za: Hąbek P., Szewczyk P. 2010 *Spółeczna odpowiedzialność a zarządzanie jakością*, Gliwice.
- Korporowicz L. 2009 *Współczesne koncepcje ewaluacji w kontekście wyzwań rozwoju regionalnego*, [w:] *Ewaluacja programów operacyjnych na poziomie regionalnym – teoria i praktyka*, Opole.
- Kuc B. R. 2003 *Zarządzanie doskonałe*, Warszawa.
- Kuc B. R. 2008 *Strategiczne wymiary doskonałości w zarządzaniu*, [w:] *Współczesne paradygmaty nauk o zarządzaniu*, W. Kowalczewski (red.), Warszawa.
- Machaczka J. 2003 *Doskonałość w zarządzaniu*, „Przegląd Organizacji”, 3.
- Olejniczak K., Ferry M. 2008 *Ewaluacja w praktyce sektora publicznego*, [w:] *Ewaluacja jako standard zarządzania w sektorze publicznym*, B. Pietras-Goc (red.), Kraków.
- Olejniczak K. 2008 *Mechanizmy wykorzystania ewaluacji. Studium ewaluacji średniookresowych INTERREG III*, Warszawa.
- Olejniczak K. 2007 *Teoretyczne podstawy ewaluacji ex-post*, [w:] *Ewaluacja ex post. Teoria i praktyka badawcza*, A. Haber (red.), Warszawa.
- Olejniczak K. 2008 *Wprowadzenie do zagadnień ewaluacji*, [w:] *Teoria i praktyka ewaluacji interwencji publicznych*, K. Olejniczak, M. Kozak, B. Ledzion (red.), Warszawa.
- Opolski K., Modzelewski P. 2010 *Zastosowanie ewaluacji w procesie projektowania strategii*, [w:] *Ewaluacja w strategicznym zarządzaniu publicznym*, A. Haber, M. Szalaj (red.), Warszawa.
- Ornacka K. 2011 *Procedura ewaluacyjna a standardy usług w pomocy społecznej: praca socjalna z rodziną dotkniętą zjawiskiem przemocy oraz interwencja kryzysowa w rodzinie dotkniętej zjawiskiem przemocy*, ekspertyza.
- Oxford English Dictionary* 2001, Oxford.
- Project Cycle Management Guidelines* 2004, European Commission, March, Brussels.
- Peters T., Waterman R. 1982 *In Search of Excellence*, New York.
- Rogut A., Piasecki B. 2011 *Podręcznik ewaluatora projektów foresight*, Warszawa.
- Słownik łacińsko-polski* 2003, J. Korpany (red.), Warszawa.
- Szarffenberg R. 2010 *Zagadnienia terminologiczne*, [w:] *Ewaluacja w służbach społecznych*, B. Szatr-Jaworska (red.), Warszawa.
- Tatarkiewicz W. 1976 *O doskonałości*, Warszawa.

Juozas LAKIS¹

KULTURA KONFLIKTU W ORGANIZACJACH

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie: źródeł, przebiegu i skutków najbardziej charakterystycznych dla współczesnej organizacji konfliktów co, w uogólniającym kontekście, może być określone jako kultura konfliktu. Kulturę konfliktu w organizacji interpretuje się jako całokształt, przyjętych i akceptowanych przez zespół, formalnych (prawnych i administracyjnych) i moralnych regulatorów współpracy i osiągnięcia porozumienia. Za materiał wyjściowy posłużyły dyskusje i prace pisemne studentów drugiego stopnia na kierunku Zarządzanie, dotyczące konfliktów w zakładach pracy. Odselekcjonowano 130 z 300 prac, według kryteriów zawartych w nich ilości i jakości informacji. Ze względu na częstotliwość przedstawionych przypadków, zostały wyróżnione trzy kategorie konfliktów. Do pierwszej kategorii zaliczono konflikty, które powoduje działalność kadry zarządczej, do następnej kategorii – walkę, którą wywołują pewne luki w kulturze organizacyjnej, trzecią grupę stanowiły spory, mające wymiar moralny i etyczny.

Do konfliktów doprowadza, odgórnie wykonywana, procedura awansu służbowego na stanowisko kierownicze w (pod)zespołe. Ryzyko wystąpienia konfliktu zmniejsza: badanie opinii pracowników w sprawie awansu, zapoznanie zespołu z decyzją o selekcji kandydata, wspieranie pozytywnego kontaktu awansowanej osoby z podwładnymi. Innym czynnikiem, prowokującym konflikty, jest tzw. „twarda ręka” kierownika. Zmonopolizowanie władzy często jest wykorzystywane do: faworyzowania kogoś, obdarzania łaską jednych, a dyskryminacji innych. Odgórne decyzje i twardy styl zarządzania demotywują podwładnych, odbierają możliwość inicjatywy, prowokują skrywany lub otwarty sprzeciw. Konfliktogenna jest również atmosfera rywalizacji, wspierana przez system zarządzania organizacją, jeżeli nie jest ona zrównoważona czynnikami integrującymi ludzi i grupy dla ich wspólnego wysiłku. W relacjach, opartych na rywalizacji, istnieje duże ryzyko: pojawienia się mobbingu, utraty zaufania i solidarności. Notowano także przypadki, kiedy pewien pracownik jest awansowany na wyższe stanowisko lub jednocześnie otrzymuje przywileje dzięki bliskim (prywatnym) stosunkom z osobą wpływową. Skutkiem takich wypadków jest osłabione poczucie sprawiedliwości wśród współpracowników i niechęć do sumiennej pracy. Spostrzeżenia uogólniające są przedstawione w finalizującej części artykułu.

Słowa kluczowe: konflikty w organizacjach, zachowania stron konfliktu, zarządzanie organizacją

CULTURE OF ORGANIZATIONAL CONFLICT

Summary

The objective of the paper is to identify the sources, to describe the process, and to characterize the outcomes of conflicts occurring in modern organizations. The notion of the culture of conflict refers to the entire range of accepted formal (legal and administrative) and moral norms which regulate collaboration and problem solving in an organization. The present analysis uses papers (written by Master's programme students) about case studies of conflicts in the workplace. 130 case studies have been selected out of 300 as

¹ Dr hab. Juozas Lakis – Wydział Zarządzania, Politechnika Białostocka, e-mail: lakis@micronet.lt.

supplying the most qualitative and comprehensive information. Three groups of conflicts were discerned: 1). those which were provoked by incorrect managerial decisions; 2). those arising from organizational dysfunctions, and 3). conflicts of moral and ethical nature. The procedure of appointing unit executive officers is one of the most serious sources of conflict among employees. The risk of this kind of conflict can be reduced by holding opinion polls in which workers can make their expectations known, explaining the reasons for candidate selection, introducing newly appointed persons to their teams and supporting their initial activities. Inflexible and high-handed management style can be regarded as another source of dispute. Monopolist power is often used to favour some persons or to discriminate others. The hard style of management demotivates subordinates, reduces scope for initiative, provokes explicit or latent objection. Conflict creates an atmosphere of competition, especially when it is the main tool of organizational management. Social interactions dominated by competition carry a high risk of mobbing and may lead to the loss of confidence and solidarity. Prior studies have described cases of employees privileged thanks to close private relationships with their superiors. As a consequence, other members of staff lost motivation for conscientious work, while their sense of justice was undermined. The paper concludes with some generalized observations.

Key words: conflicts in organisations, behaviour of conflicting parties, organisational management

1. Wstęp

Studenci studiów drugiego stopnia na kierunku Zarządzanie to w większości osoby zawodowo aktywne i doświadczone. Notują oni duże rozbieżności pomiędzy tym, co proponuje teoria nauki o: konfliktach, współpracy i kulturze relacji zawodowych, a tym, co obserwują i doświadczają w swoich miejscach pracy. Refleksje i dyskusje dotyczące tego tematu, prowadzone w grupach akademickich, są materiałem niniejszej rozprawy. W toku dyskusji i prezentacji, przeprowadzonych przez studentów, ustalono co następuje.

Pierwsza teza: w większości przedstawionych przez studentów przypadków konfliktów w reprezentowanych przez nich organizacjach są postrzegane jako nieprzyjemne zjawisko, które zakłóca codzienne relacje w zespole.

Druga teza: kadra zarządcza bez większego zaangażowania i często z opóźnieniem reaguje na zakłócenia w relacjach pracowników lub zespołów. Większość spornych spraw trafia najczęściej pod nadzór kierowników niższego szczebla lub pracowników administracji (kadry, kwestura), którzy z reguły działają według tego, jak „widzi mi się”.

Trzecia teza: gdy destrukcja nieuregulowanego konfliktu wzrasta do stopnia zagrażającego prawidłowemu funkcjonowaniu organizacji, jest on najczęściej usuwany za pomocą administracyjnych instrumentów. Rzadko są dostrzegane poczynania służące zapobieganiu konfliktom, tym bardziej jego transformacji w celu zminimalizowania strat i osiągnięcia pewnych korzyści dla organizacji.

Celem poniższego artykułu jest przedstawienie: źródeł, przebiegu i skutków najbardziej charakterystycznych dla współczesnej organizacji konfliktów. Stosunek kadry zarządczej do konfliktu nie jest tu odrębnym przedmiotem rozprawy.

2. Źródła informacji o konfliktach

Blisko 300 studentów wykonało studium przypadku (w tekście: SP) o konflikcie. Do bezpośredniej analizy zostało zakwalifikowanych 130 opracowań, opartych na

autentycznych materiałach i osobistych obserwacjach z miejsca pracy. Trzydzieści przypadków przedyskutowano na sali.

Znaczna część zreferowanych konfliktów (około 20 proc.) wydarzyła się w kategorii mikroprzedsiębiorstw zarządzanych przez jedną osobę. Około 30 proc. miało miejsce w małych organizacjach, które mają dwupoziomowy pion zarządzania. Ponad 40 proc. przypadków dotyczyło organizacji średniej wielkości, a kilka – dużych, o rozpiętej strukturze zarządczej.

Zdecydowana większość autorów odselekcjonowanych prac (ponad 80 proc.) jest zatrudniona w omawianych organizacjach powyżej jednego roku. Oznacza to, iż proces adaptacji zawodowej mają oni już za sobą i są dostatecznie doświadczeni w relacjach z najbliższym otoczeniem. Warto dodać, że około 15 proc. zatrudnionych studentów zajmuje kierownicze stanowiska i jest odpowiedzialnych za organizację pracy co najmniej 3 osób.

Są to istotne charakterystyki, gdyż wskazują na wiarygodność przedstawionych przypadków.

3. Charakter badanych konfliktów

W zakwalifikowanych do niniejszej analizy opracowaniach są przedstawione konflikty, które wywierały odczuwalny wpływ na funkcjonowanie organizacji lub jej zespołów. Różnorodność przyczyn, rozpiętość przebiegu i ostateczne wyniki ludzkich starć są tak duże, że ich jednoznaczna klasyfikacja jest niemożliwa. Stąd w celach analizy wyróżniono następujące aspekty:

- konflikty na płaszczyźnie zarządzania organizacją; w tej kategorii najbardziej są charakterystyczne starcia, których przyczynę stanowią decyzje lub zachowanie kierownika (kierownictwa);
- konflikty spowodowane wadami kultury organizacyjnej: wyższością konkurencji nad współpracą, brakiem zaufania w relacjach i zniekształceniem zasad sprawiedliwości;
- konflikty wartości, które wywołują: potrzeba obrony godności osobistej lub zespołowej, zasadniczych praw osobistych, również (nie)uzasadnione oczekiwania w sprawie: wynagrodzenia, kariery zawodowej etc.

Przedstawiony sposób zgrupowania konfliktów nie jest wyczerpujący i nie jest specjalnie dostosowany do któregośkolwiek teoretycznego schematu. Odzwierciedla natomiast treść przedstawionych przypadków i sposób, w jaki są postrzegane i interpretowane przez ich autorów. Poza tym, niniejsze opracowanie, jako interpretacja konkretnego stanu rzeczy, wymaga przede wszystkim poważania miejsca i czasu (dotyczy: przedsiębiorstw Podlasia, trzeciej dekady rozwoju polskiej gospodarki i systemu stosunków społecznych na zasadach wolnego rynku i demokracji). Są to znaczące okoliczności, ponieważ badania nad konfliktem, na przykładzie polskich organizacji, świadczą o istotnych zmianach w jego ujęciu i zarządzaniu nim [Sikora 1998; Sikorski 2005; Edelman 2005; Łosiński 2007; Kożusznik 2007; Kamiński 2008; Turek 2012].

Poszerzając percepcję tematu, warto odnieść wyróżnione kategorie konfliktów do pewnego schematu teoretycznego.

W jednej z najnowszych publikacji (wyróżnia ją szeroka, usystematyzowana i jednocześnie szczegółowa interpretacja konfliktu organizacyjnego) są przedstawione następujące jego klasy: konflikt zasobów (*resource conflict*), konflikt wartości i relacji (*value and relationship conflict*) oraz socjopoznawczy (kognitywny) konflikt (*socio-cognitive conflict*), [The Psychology of Conflict... 2008 s. 8 – 20]. Konflikt pierwszej kategorii jest również określany jako konflikt interesów. Jego zaistnienie możliwe jest wówczas, gdy ludzie i zespoły nie mogą zaspokoić swoich realnych lub jednostronnie potraktowanych potrzeb ze względu na ograniczone zasoby. Ponieważ wysiłki zmierzające do zaspokojenia potrzeby jednej strony są uzależnione od potrzeb innych, korzystających z tego samego źródła, ich wzajemna rywalizacja lub walka jest nieunikniona.

Konflikt wartości i relacji (niekiedy do tej kategorii dodaje się i konflikt ideologii) może mieć miejsce, gdy pewien podmiot napotyka na czynniki, które realnie lub domyślnie zagrażają jego osobowości, są niezgodne z jego przekonaniami, z jego postawą ideologiczną lub etyczną.

Natomiast proces poznania i oceny otaczającego nas świata sprawia, że ludzie w różny sposób ujmują, interpretują te same zjawiska, preferują różne ideologiczne i wartościujące koncepcje i postawy, inaczej określają cele. To powoduje konflikty definiowane jako socjokognitywne.

Jak i inne sposoby klasyfikacji, przedstawiony schemat jest formalny, lecz niezbędny przy teoretycznej analizie źródeł konfliktu. Autorzy publikacji również wskazują na formalny jego charakter i podkreślają „specyficzną kombinację różnych źródeł i motywów” każdego realnego konfliktu [The Psychology of Conflict... 2008 s. 23].

Rzeczywiście, próba projekcji tego schematu na mnóstwo konfliktów unikalnej natury, z którymi ma się do czynienia, byłaby możliwa za cenę abstrahowania od ich autentycznej treści i różnorodności: przyczyn, przebiegu i skutków. Jednak, stosując jako wymiar wskazany model teoretyczny, stwierdza się, że większość opisanych sporów powstaje z powodu ograniczonych zasobów i możliwości zrealizowania swoich celów. Dla dynamiki konfliktu ma także duże znaczenie: niedostateczność kompetencji zarządczych i komunikacyjnych pracowników, egoistyczne motywy uczestników sporu, ich luźna postawa wobec norm etycznych i zasad moralnych.

Znacznie mniejsza część, spośród przedstawionych sporów w organizacji, jest rezultatem różnic w systemie wartości odrębnych podmiotów. Jednakże trzeba zaznaczyć, że zdarzają się, i to bardzo „krzyczące”, sytuacje, w których są ignorowane: godność pracownika, jego poczucie sprawiedliwości lub moralne zasady.

Do rzadziej spotykanych w organizacji należą konflikty socjopoznawcze. Mimo to, w strefie stosunków społecznych zalicza się je do jednej z liczniejszych grup, o czym świadczą na przykład publiczne dyskusje na temat tego, co jest interesem publicznym w niejednoznacznie widzianej sytuacji, w pewnej kontrowersyjnej sprawie lub w odniesieniu do pewnej decyzji, dotyczącej dobra wspólnego.

Skuteczność analizy konfliktu zależy od wyjaśnienia kilku czynników. Po pierwsze, jak dogłębnie daje się ustalić źródła (przyczyny i powody) napięć i starć. Następnie – jakie działania podjęły strony konfliktu wobec siebie i w stosunku do istoty sporu: czy były zainteresowane we wzajemnej wymianie informacji, czy dążyły do wspólnego ustale-

nia: charakteru rozbieżności, możliwości i warunków zażegnania sporu bądź negocjowały porozumienie. Odpowiedzi na te pytania dają obraz przebiegu konfliktu.

Ostatecznym posunięciem, (lecz nie ostatnim!) jest poznanie i szacowanie skutków konfliktu dla jego bezpośrednich uczestników, dla najbliższego otoczenia i dla tej komórki (organizacji), w której konflikt zaistniał.

Idealnie, jeśli studium przypadku finalizują ustalenia na temat zmian: w zachowaniach, działaniach i w sytuacji społecznej uczestników starcia po wygaśnięciu konfliktu [Penc 2001]. Jednak badanie sytuacji po każdym konflikcie wymaga: obszernej analizy porównawczej, długotrwałej obserwacji, zebrania dodatkowego materiału empirycznego, co w istocie rzeczy oznacza rozpoczęcie nowego badania.

4. Konflikty sprowokowane decyzją kierownictwa

W ilościowo najliczniejszej grupie przypadków (24 ze 130) konflikt prowokują: zachowania, decyzje, styl zarządzania kierownika (kierownictwa). Są to konflikty z charakterystycznym odgórnym procesem (tzw. *top-down process of conflict*), kiedy impuls do konfliktu pochodzi ze szczybla zarządczego, a walka rozgrywa się na dolnym (wykonawczym) poziomie.

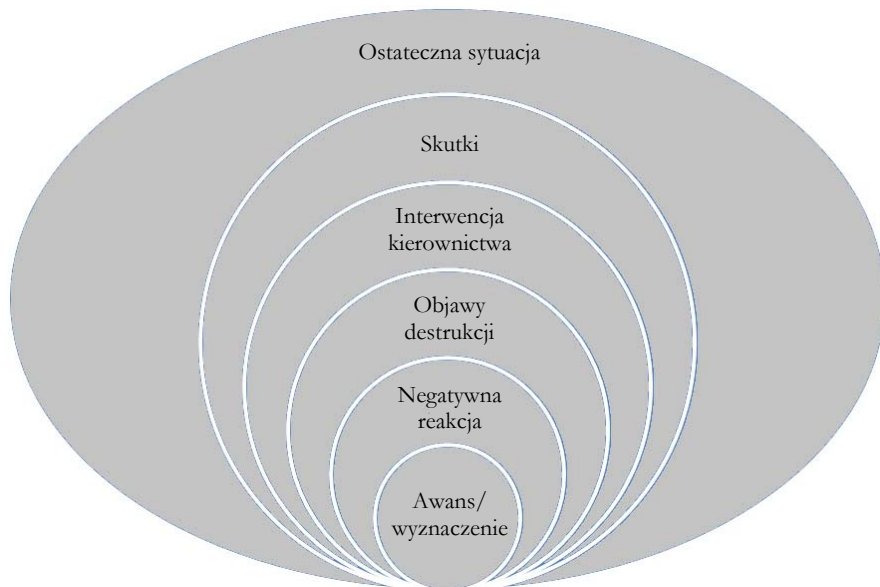
Awans służbowy. Jednym z najczęstszych powodów zaistnienia konfliktów w tej grupie jest niewłaściwie dokonane wyróżnienie służbowe albo także wyznaczenie nieodpowiedniej osoby na kierownicze stanowisko. Możliwość wystąpienia napięć pojawia się w związku z tym, iż decydent z reguły opiera swój wybór na kryterium profesjonalnej kompetencji kandydata, a przecenia na przykład możliwości jego pracy w roli bezpośredniego przełożonego w danym zespole i dostosowania się w konkretnym otoczeniu. Inną prowokującą okolicznością, w toku zrealizowania procedury awansu, jest brak kontaktów ze strony kierownictwa z pracownikami zespołu, w którym kandydat będzie pełnić funkcję kierowniczą. Nieprzygotowani do akceptacji nowego kierownika pracownicy mogą aktywnie czy pasywnie blokować jego decyzje i rozporządzenia. Jeżeli nowy kierownik pochodzi z grona współpracowników, na ich stosunek do przełożonego, który jeszcze wczoraj był ich kolegą, wpływa pytanie: „Dlaczego właśnie on?”.

Fakt awansu nie jest pozytywnie odbierany przez otoczenie, jeżeli nowy kierownik nie potrafi udowodnić swoimi poczynaniami, iż posiada dostateczne umiejętności w nawiązaniu dobrych stosunków z ludźmi. Relacje stają się bardziej napięte, jeśli kierownik inicjuje zmiany kadrowe lub zmiany ustalonego porządku pracy. Może to odpowiadać jego zwierzchnikom, natomiast podwładni mogą być niechętni wobec zmian i możliwe, że wykażą sprzeciw. Napięcia często przechodzą w konflikt (otwarty lub ukryty) pomiędzy kierownikiem (być może będzie on miał sprzymierzeńców wśród podwładnych) a zespołem (lub pewną jego grupą). Konflikt nabiera tym większej skali, im większe zmiany następują w zaistniałym porządku i w pełnionych przez pracowników funkcjach. W niektórych wypadkach, gdy strony nie chcą, czy nie mogą poradzić sobie w zaistniałej sytuacji i przywrócić pozytywnych relacji, eskalacja przeciwstawiania się doprowadza do destrukcji. Znajduje to wyraz w: pogorszeniu się komu-

nikacji w zespole, w zmniejszeniu wydajności pracy, pojawieniu się, celowo stwarzanych, przeszkód w realizowaniu zadań. Wówczas są możliwe intrygi, rezygnacja z pracy albo grupowe protesty. Analizowane opracowania studentów odtwarzają różne wersje przebiegu tego rodzaju konfliktów.

RYSUNEK 1.

Dynamika konfliktu spowodowana wyznaczeniem kandydata na kierownika zespołu



Źródło: opracowanie własne.

Studenci sygnalizują o wypadkach opóźnionej reakcji kierownictwa na pojawiające się napięcia. Dopiero odczuwalne zakłócenia w funkcjonowaniu zespołu pobudzają kierownictwo do pewnych działań interwencyjnych. Najczęściej jest praktykowane pośrednictwo osoby z grona wyższego kierownictwa w celu poprawy komunikacji i współpracy podopiecznych. Ważne jest to, na ile stanowisko kierownicze i misja pośredniczenia nie są uzależnione od siebie. Przy umiejętnym podejściu pośrednika do konfliktu stan przeciwdziałania stron z reguły bywa przetransformowany w ich współpracę.

W niektórych wypadkach, kiedy konfrontacja nabiera charakteru otwartej walki, jest ona dławiona metodą zmian personalnych. To powoduje duże straty i nie zawsze odtwarza przyjazne, konstruktywne relacje. Pamięć o przeżytym stresie jest z reguły trwała.

Niekiedy jest praktykowana metoda rozjemcza: uczestników(a) konfliktu przenosi się na stanowisko uniemożliwiające poprzednie powiązania służbowe. Jeden ze studentów przedstawia rozwiązanie konfliktu, które jest znane w literaturze pod na-

zwą „przeniesienia priorytetów”: cieszący się szacunkiem pracownik, który przez kierownictwo był postrzegany jako strona poszkodowana w sporze z również docenianym jego kolegą, jest oddelegowany na staż do firmy zagranicznej. Po odbyciu stażu, stanie się możliwy do zrealizowania jego awans zawodowy. Oczywiście, takich szczęśliwych rozwiązań nie jest dużo, ze względu na ograniczone możliwości rozszady kadrowej, a tym bardziej dlatego, że zarządcza kadra rzadko kieruje się w działaniu dalekosiężną perspektywą.

W danej kategorii konfliktów można zauważyć niewystarczalność socjopsychologicznych powiązań pomiędzy pionem zarządczym a komórką wykonawczą. Przyпуска się, że wyznaczenie na stanowisko kierownika zespołu, który jest w codziennym kontakcie z pracownikami i ma duży wpływ na ich: wynagrodzenie, premiowanie i karierę zawodową, jest w ich ujęciu sprawą zazwyczaj bardziej znaczącą, niż zmiany na średnim lub wyższym szczeblu zarządzania. Naturalnie, konflikt pomiędzy szeregowymi pracownikami a nowo wyznaczonym kierownikiem średniego lub wyższego szczebla jest możliwy, jednak w przedstawionych SP takiego wydarzenia nie zanotowano. Pracownicy są najbardziej uciążliwi i aktywni w działaniu wobec awansu na stanowisko ich bezpośredniego przełożonego.

Czy istnieje możliwość uniknięcia tego rodzaju konfliktów lub zapobiegania im?

Prawdopodobieństwo konfliktu zmniejsza się, jeżeli w procesie selekcji kandydata na stanowisko: a) jest badana opinia pracowników, b) jeżeli o racji awansu jest poinformowany zespół i c) jeżeli decydent pomaga nowemu kierownikowi nawiązać pozytywny kontakt z podwładnymi. Intervencja w konflikt w odpowiednim czasie pomaga uchronić zespół od dysfunkcji (...). Właściwa interwencja lidera nie tylko nie dyskredytuje celowej samoregulacji stosunków, a raczej wspiera ją [Conflict in organizational groups... 2007 s. 19].

Kiedy zmiany kadrowe są dokonywane odgórnie, za zamkniętymi drzwiami, jest to *de facto* prowokujące. Brak porozumienia jest, bez wątpienia, uciążliwy dla organizacji. Przywrócenie pozytywnej atmosfery i konstruktywnych relacji wymaga znacznych wysiłków i niemal czasu.

5. „Twarda ręka” kierownika a konflikty

W kilku przedstawionych przez studentów historiach czynnikiem powodującym zjawiska, które ostatecznie przyczyniają się do konfliktów, jest tzw. „twarda ręka” kierownika. Mechanizm tego stylu zarządzania jest prosty jak strzał z karabinu: „Powiedziano i koniec!”.

Przy twardym stylu zarządzania istotne jest to, na ile kierownik jest wrażliwy na problemy innych, rozważny i percepcyjny w podejmowaniu decyzji. Wiadomo, że efekty jednoosobowych decyzji są skuteczne wtedy, gdy decyzję poprzedza uważna analiza sytuacji i możliwych skutków poczynionych rozwiązań. Jednak autorytaryzm rzadko jest percepcyjny i otwarty na potrzeby i sytuację innych, raczej jest sugestywny i stabilny w swoim sposobie widzenia i działania.

Jeden z przypadków jest następujący. Rygorystyczny i niezmienny sposób podejścia do sprawy prezes firmy sprzeciwiał się propozycji wprowadzenia nowej linii technologicz-

nej w produkcji, chociaż sytuacja w przedsiębiorstwie wskazywała na taką potrzebę. Negatywny stosunek prezesa do pomysłu był tak kategoryczny, że autor propozycji, doświadczony kierownik działu, został sterroryzowany i zdecydował się złożyć wypowiedzenie.

Istnieją również inne schematy zmonopolizowania procesu zarządczego. Oto jeden z opisanych przypadków. Kierownik ponadstuosobowego zespołu, który starał się być decydem w każdej, nawet drugorzędnej sprawie, był stale zajęty i działał z opóźnieniem w sprawach istotnych. To prowokowało sprzeciw jego kolegów z niższego szczebla zarządczego, ponieważ odebrano im samodzielność i możliwość prowadzenia spraw na swoją odpowiedzialność. Wykazywali swoje niezadowolenie, co doprowadziło do ich otwartej walki z szefem. Konflikt skończył się obustronną przegraną, czyli odejściem z pracy kilku menedżerów.

O skrajnościach w relacjach przełożonego z podwładnymi świadczy konflikt zaistniały w jednej z wiodących w regionie instytucji kultury. Otwarta walka nabrała całkowicie destruktywnego charakteru, kiedy to dyrektor odwołał udział w koncercie zespołu artystycznego, którego jest szefem. Walecznie nastawione do siebie strony nie powstrzymała od wzajemnych ataków świadomość, że jest to instytucja publiczna, obecna także w środkach masowego przekazu i w społeczeństwie, nadzorowana przez władze samorządowe i administrację publiczną. Polaryzacja stron w konflikcie [Rubin, Pruitt, Kim 2003 s. 349] wciąga wszystkich z otoczenia do walki po tej lub przeciwnej stronie. Była ona tak poważna, że walkę dało się zakończyć dopiero wtedy, gdy kierownik został usunięty ze stanowiska.

Podane przykłady nie wyczerpują tematu nadużywania władzy. Zjawisko to jest szczególnie różnorodne. Zdarza się, że osoba na wyższym stanowisku faworyzuje kogoś z podwładnych. Znajduje to również wyraz w niesprawiedliwym przydziale obowiązków i znacznie różniącym się obciążeniu pracowników, pełniących tożsame funkcje. Są znane wypadki, gdy kogoś wyróżnia się: większym wynagrodzeniem lub dużą premią, wyznaczeniem na wyższe stanowisko, delegacją na ważne szkolenie. Tego rodzaju decyzje zazwyczaj powodują napięcia i spory w zespole albo protesty oddolne skierowane w stronę osoby z grona dyrekcji, tzw. oddolny proces konfliktu, *bottom-up process of conflict* [The Psychology of Conflict... 2008 s. 40].

Bezpośrednimi i dalekosiężnymi skutkami, wymienionych, zjawisk są: zdeformowanie poczucia sprawiedliwości w organizacji, demotywacja do pracy, różnego rodzaju dysfunkcje.

6. Kultura współpracy a konflikty

Współzawodnictwo w relacjach pracowników zazwyczaj nasila się do poziomu rywalizacji i walki, jeżeli pracodawca za najwyższy cel stawia sobie osiągnięcie wyników kosztem intensywnej pracy. Z reguły zarządza się tu za pomocą formalnych instrumentów – przepisów, instrukcji, kontroli, monopolizacji decyzji. Rywalizacja wewnątrz- i międzyzespolowa jest wspierana przez wprowadzenie: systemów rankingów, klasyfikacji, oceniania osób i zespołów, wyspecjalizowanego systemu płac i motywacji.

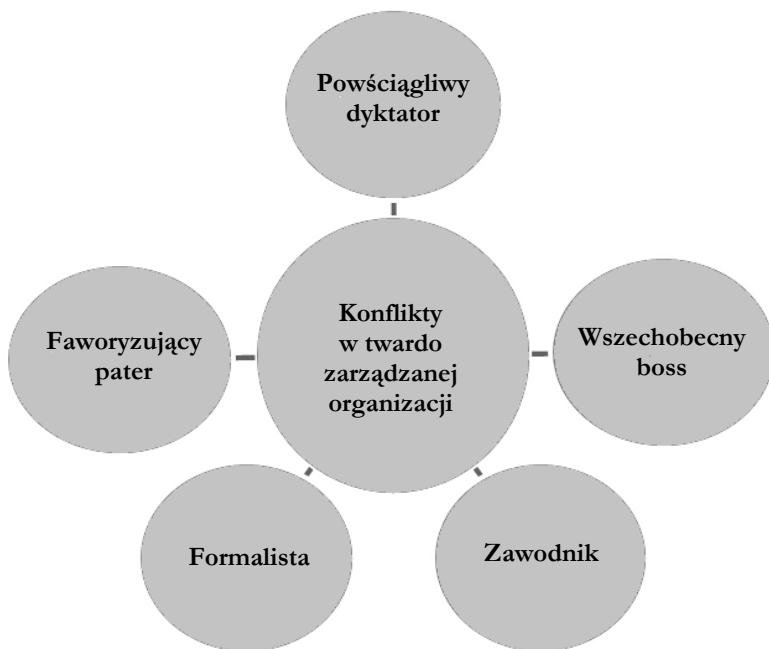
Stosunki rywalizacji może również zaostrzyć wdrażana innowacja, reforma, kiedy to zachodzą zmiany w strukturze organizacyjnej i w dotychczasowym statusie pracowników i zespołów.

Jeżeli dochodzi do zdominowania przez konkurencję powiązań solidarności, wzajemnego wsparcia i współpracy (wiele prac studenckich sygnalizuje te zjawiska), cierpi na tym kultura organizacyjna, zmniejsza się wydajność działań. Badania potwierdzają to w dobitny sposób. W atmosferze wzajemnego wsparcia wspólnie stawia się czoło pojawiającym się nieporozumieniom w bilateralnych relacjach. Im bardziej są napięte stosunki, tym mniejsze prawdopodobieństwo podjęcia wspólnych wysiłków wobec możliwego konfliktu [De Church, Marks 2001 s. 3; De Drue, Gelfand 2008 s. 39 – 40].

Warto przytoczyć dwa przykłady.

Przykład 1. Dwóch młodych brygadzystów, na pierwszych w ich karierze stanowiskach, pracowało z dużym poświęceniem. Ich współpraca świetnie układała się, dopóki nie zostali poinformowani, że z powodu kryzysu jedna z dwóch zmian, którymi kierowali, zostanie zlikwidowana. Zostaną ci, którzy osiągną lepsze wyniki. Stosując metodę darwinowską w sprawach kadrowych, kierownictwo przedsiębiorstwa prawdopodobnie oczekiwało na najlepszy wynik – wzrost wydajności pracy dwóch zespołów i ich kierowników, aż do momentu, gdy któryś z nich wyczerpie wszystkie swoje możliwości. Rzeczywistość okazała się zupełnie inna: górę wzięły klótnie, odbieranie sobie wzajemnie zleceń do realizacji, obustronne oskarżenia, próby usunięcia konkurenta, i ostatecznie — gorsze wyniki pracy. Zastosowana przez dyrekcję zasada rywalizacji pobudziła energię w zespołach, tyle tylko, że była to energia ze znakiem ujemnym.

Przykład 2. W zespołach zdominowanych przez konkurencję i rywalizację cele i zadania do wykonania są stawiane przed każdym podzespołem, a nawet przed odrębnym pracownikiem. Cele i zadania wyższej rangi są mniej widoczne i jakby „na zapleczu”, ponieważ przypuszcza się, że sukces wykonania osobnych zadań daje dobry wynik ostateczny. Brak subordynacji partykularnych i całościowych interesów naraża na konflikty, które obalają powyższe przypuszczenie. Konflikt w pewnej firmie, sprzedającej systemy informacyjne, powstał między jej przedstawicielem handlowym i analitykiem biznesowym. Pierwszy z nich, reagując na potrzeby potencjalnego klienta, podjął się inicjatywy zmodyfikowania pakietu informacyjnego. Widział w tym interes swój osobisty, jak i firmy. Analityk natomiast nie ujrzał w planie kolegi znaczącego dla siebie sensu, tylko dodatkowe obciążenia. Dlatego też był przekonany, że należy maksymalnie wykorzystać istniejące systemy informacyjne, jak również, że zmiana technicznych specyfikacji wymaga dodatkowych kosztów i nie jest warta wysiłku i nakładów pracy. W rywalizacji różnych interpretacji i odrębnych interesów został na uboczu ostateczny interes firmy – poszerzać skalę produktów, pozyskiwać nowych i utrzymywać obecnych klientów. Spór prowadzony na zasadzie „widzi mi się” nie doprowadził do podjęcia wspólnego wysiłku w celu wyliczenia kosztów modyfikacji i oceny możliwego zysku. Firma, stawiająca na rywalizację, nie wykorzystwała w tym przypadku kolejnej możliwości umocnienia swojej pozycji.

RYSUNEK 2.**Kierownictwo narażające organizację na odgórne konflikty**

Źródło: opracowanie własne.

Atmosfera rywalizacji może sprowokować międzyzespolowe starcia. W innym przykładzie o podobnym podłożu skomplikowany spór w znanej firmie ubezpieczeniowej prowadził Departament Sprzedaży i Departament Likwidacji Szkód. Każdy z nich inaczej widział możliwości rozbudowania strategii ubezpieczeń i uzasadniał swoje racje, korzystając z argumentów, które godziły w interesy drugiej strony. Ten, w swojej istocie socjokognitywny, konflikt nie miał perspektywy, aby być rozwiązany, dopóki toczył się w atmosferze „moje – twoje” czy „wygrana – przegrana”. Transformacja konfliktogennej sytuacji potrzebowała kardynalnych zmian w zasadach relacji dwóch podmiotów. Zarząd firmy przedstawił program nakierowany na usunięcie nieporozumień w relacjach dwóch działów i określił zadania, w celu wspólnego opracowania strategii rozwoju systemu ubezpieczeń komunikacyjnych w kraju. Po kilku etapach dyskusji i pracy integracyjnej w rywalizujących zespołach i dzięki staraniom specjalnie utworzonej komisji dla opracowania strategii firmy, można było odejść od stanu walki i wzajemnych skarg. Pracownicy obu działów stopniowo odzyskali świadomość wspólnej odpowiedzialności i powszechnej wygranej.

Tradycja pobudzania rywalizacji, w celu osiągnięcia wysokiej wydajności pracy, ma ograniczony potencjał. Pochodzi od popularnej w epoce wczesnego kapitalizmu zasady „kontroluj i poganiaj”, a następnie – od inspirowania konfliktu w celach zarządzania [Jaffee 2008]. Do niedawna ta zasada miała swoich stronników wśród naukowców [Si-

kora 1998 s. 115]. *Atmosfera wspieranej przez zarządzanie rywalizacji jest konfliktogenna, jeżeli nie jest ona zrównoważona czynnikami integrującymi ludzi i grupy dla ich wspólnego wysiłku.*

7. Konflikty w wymiarze etycznym

Ta grupa przypadków dotyczy przede wszystkim różnorodnych przejawów mobbingu, protekcyjizmu, a co za tym idzie – konfliktu interesów lub różnie widzianych (prywatnych i grupowych) postaw. Problemy etyczne, jako wymiar sporu, można znaleźć również w interpersonalnych konfliktach relacji, dotyczących bliskich stosunków osobistych, także wypadków seksualnego molestowania. Spotyka się i inne, mniej charakterystyczne źródła sporów.

Ze względu na częstotliwość opisanych przypadków, w danej kategorii wyróżnia się konflikty spowodowane protekcyjizmem (do 7 proc. wszystkich przedstawionych SP). Mają one różny kontekst, jednak schemat ich przebiegu, ich moralny wymiar i skutki dla otoczenia są jednakowe. On/ona, zajmujący/a wysokie stanowisko, nagradza kogoś, kto jest w zasięgu jego/jej władzy lub wpływu, awansem służbowym, większym wynagrodzeniem, innymi, może mniej znaczącymi, ale godzącymi w poczucie sprawiedliwości innych pracowników, przywilejami. Proteguje się osoby, które są w bliskich stosunkach: osobistych, rodzinnych lub towarzyskich z „dobrodziejem”. Spotyka się wypadki protegowania sąsiada lub znajomego, co *sensu stricto* świadczy, jak powszechne jest to zjawisko.

Warto zaznaczyć, że sprzeczki, w których kategorii lub normy etyczne są przedmiotem lub przyczyną niezgody, są uzależnione od: skali wartości osób lub grup w nich uczestniczących. To znaczy, iż ta sama sytuacja w jednym otoczeniu może spowodować ostry konflikt, natomiast w innym może być ujmowana jako zwyczajna, chociaż być może i niesprawiedliwa. W danej sytuacji: *przypuszczenie, że objawy protekcyjizmu są zjawiskiem, wobec którego jest dopuszczalny pewien stopień tolerancji, nie może być odrzucone.*

Reakcja kolegów w pracy wobec osoby uprzywilejowanej jest negatywna. Znajduje to wyraz albo w otwartym jej potępieniu i izolacji w zespole, albo w bardziej pasywnym jej unikaniu i w skrytej w stosunku do niej destrukcji. W zależności od tego, konflikt nabiera charakteru otwartej walki lub jest skryty [De Drue, Gelfand 2008 s. 6]. Drugi, możliwy wektor konfliktu to grupowy protest w tej lub innej formie wobec protegującego szefa. *Najbardziej widocznym skutkiem protekcyjizmu jest zranione poczucie sprawiedliwości wśród pracowników w zespole, a co za tym idzie – zajęcie postawy nieliczenia się z podstawowymi normami etyki zawodowej, relatywizmem moralnym.*

Konflikty tego rodzaju rzadko kończą się usunięciem przyczyny lub organizacyjną reformą, aby zapobiec protekcji w przyszłości. Zazwyczaj uprzywilejowana osoba stara się utrzymać, a nawet wzmocnić swoją pozycję. To pozostaje źródłem przewlekłej demoralizacji w jej otoczeniu. Apele adresowane do pracowników o poświęcenie się w imię czegoś, o wysokie wspólne cele mają znikomą szansę zmienić atmosferę na lepszą.

Wypadki mobbingu nie są rzadkie w organizacjach o wysokim stopniu nasilenia konkurencji i rywalizacji, a również w zespołach, gdzie nie są dokładnie określone za-

kresy obowiązków służbowych. Otóż, absolwentka studiów magisterskich została przyjęta do pracy w wymiarze pół etatu na stanowisko referenta do spraw promocji i monitoringu. Zespół, który realizował projekt, tworzyli ludzie z doświadczeniem, jednak większość z nich była zatrudniona w projekcie na umowę zlecenie. Zaznaczyć trzeba, że praca w takim wymiarze czasowym stawiała nowo przyjętą osobę w trudnej sytuacji. Przebywała w pracy o połowę mniej czasu niż inni, dla których obowiązki w projekcie nie były głównym zajęciem. Stale brakowało jej informacji o działalności całego zespołu i nikt tym się nie przejmował. Miała trzymać rękę na pulsie pracy, wiedzieć na bieżąco o aktualnych sprawach. Chociaż pracowała z maksymalną starannością i wysiłkiem, wkrótce zaczęło się ujawniać, że jest jakby na uboczu w systemie powiązań zespołu, w którym pracownicy mają dużo innych obowiązków poza projektem. Wydarzyło się to, czego można było obawiać się w zaistniałej sytuacji: ci, którzy od dawna pracowali przy realizacji projektu, zaczęli obciążać młodszą koleżankę czynnościami, które nie należały do zakresu jej obowiązków. Dziewczyna starała się pomagać innym, zostając w pracy w godzinach ponadwymiarowych. Im dalej, tym stosunek ludzi z zespołu do nowej pracownicy był wciąż bardziej krzywdzący. W tak stresujących okolicznościach zaczęła ona odmawiać współpracownikom wykonywania dodatkowych czynności, czym jeszcze bardziej pogorszyła swoje relacje z otoczeniem. Na skargi kolegów zareagował kierownik projektu, uprzedzając pracownicę o możliwym zwolnieniu. Uświadomiła ona sobie, że nie ma dla niej w tym zespole jakiegokolwiek perspektywy.

Zdarza się, że sprawcą: popędzania, przynaglania i besztania jest jedna lub kilka osób pracujących obok ofiary, a inni koledzy ujmują to jako rozrywkę. Ta właśnie cecha kultury zespołowej jest tłem, które tworzy „żyzną glebę” dla mobbingu.

Pewien przypadek przedstawia sytuację, kiedy to pracownik, zajmujący stanowisko wyższego szczebla w hierarchii służbowej, stosował mobbing wobec nowo przyjętego pracownika, który był od niego uzależniony. Prześladowany nie widział sposobu, w jaki mógłby uwolnić się od tej, poniżającej jego godność, sytuacji. Inni członkowie niedużego zespołu zajmowali bierną postawę, co inspirowało sprawcę do nowych poczynań.

W innym przypadku, o analogicznym układzie stosunków z bezpośrednią przełożoną, poszkodowana pracownica zwróciła się z prośbą o pomoc do dyrektora. Jego interwencja poskutkowała, jednak po pewnym czasie znęcanie się kierowniczki nad podwładną było kontynuowane.

Najwięcej przesłanek przyczyniających się do dyskryminacji osób, które są z pewnych powodów uległe, spotyka się w niedużych organizacjach, dla których charakterystyczny jest niesprecyzowany podział obowiązków i dużo nieregularnych lub dodatkowych czynności. W tym układzie prawdopodobnie znajdzie się ktoś, kto jest „głębiej zakorzeniony” w systemie powiązań i kto bez skrupułów lekceważy etykę stosunków zawodowych. Taka osoba wyszukuje w zespole kogoś, komu przekaże swoje dodatkowe lub drugorzędne obowiązki.

Spory pojawiają się nie tylko z powodu dodatkowych obciążeń nałożonych przez szefa. Są również skutkiem przerzucania swoich spraw służbowych przez pewną osobę na mniej „obrotnego” kolegę, także mogą być spowodowane niechęcią pracownika do podjęcia się nowych zobowiązań lub wykonania pracy, której można jakoś uniknąć.

Nie wypada ominąć jeszcze jednego zjawiska, zakłócającego działalność organizacji. To sytuacje, kiedy sukces zawodowy wywodzi się ze stosunków najbardziej prywatnych. Studenci sygnalizują dwojaki rodzaj przypadków. Jeden z nich odnosi się do kategorii seksualnego molestowania. Bardziej wpływowy pracownik wykorzystuje relacje służbowe, aby zmusić innego do miłosnej przygody (to spostrzeżenie dotyczy osób obojga płci).

Do drugiej grupy należą wypadki, kiedy, dążąc do osiągnięcia wyższego stanowiska lub jakichś przywilejów, pracownik stara się nakłonić potencjalnego decydenta do bliższej znajomości. Zaznaczyć trzeba, że wśród podanych przykładów znacznie częstsze są przypadki nakłaniania do stosunków intymnych i, w razie sukcesu, wykorzystania sytuacji dla celów osobistych.

8. Podsumowanie

Prawne, administracyjne i etyczne normy, regulujące współdziałania w organizacji, nie są jeszcze usystematyzowane i wystarczające do rozwiązywania konfliktów w taki sposób, aby zminimalizować straty, a czerpać korzyści w przyszłości. Dlatego też nawet nieduży spór tworzy sytuację pogranicza pomiędzy prawem a moralnością, pomiędzy społecznym a osobistym wymiarem sprawiedliwości, pomiędzy prospołeczną postawą jednych a egoizmem innych.

W obliczu konfliktu pracownik albo zespół, a nawet jednostka organizacyjna, balansują na symbolicznej linii, która łączy i dzieli (niekiedy w bardzo zawyły sposób) sprawiedliwość społeczną z ich interesami własnymi, korzyści momentu bieżącego z długotrwałymi potrzebami. Wiadomo, że bycie na pograniczu nie jest stabilne, tzn. będąc w konflikcie człowiek może mimowolnie „wysliznąć się” poza ograniczenia prawne lub poza normy powszechnej sprawiedliwości bądź etyki zawodowej czy moralności. Im niższy jest poziom kultury konfliktu w organizacji (akceptowanych i stosowanych w zakładce formalnych i moralnych regulatorów współpracy i solidarności), tym prawdopodobieństwo takiego „poślizgu” jest większe.

Reakcje i postępowania stron konfliktu wahają się pomiędzy: wrogością a empatią, współpracą a walką, destrukcją a konstrukcją. Bieguny tej dychotomii są ze sobą w ciasnym, ale nietrwałym powiązaniu, co wskazuje istniejące przesłanki dojścia do porozumienia zwaśnionych stron, jeżeli są one dostatecznie otwarte wobec siebie i zainteresowane w osiągnięciu ugody.

Powstałe, z powodu ostrej rywalizacji, konflikty daje się zlokalizować, a nawet przenieść, pod warunkiem że w zaistniałą sytuację kompetentnie ingeruje kierownictwo wyższego szczebla, pełniąc rolę przewodnika w nawiązaniu dialogu stron i wyszukiwaniu przez nie rozwiązań. Warto podkreślić – pośrednicząca misja kierownictwa polega nie na odgórnej decyzji, a na zachęcaniu stron do: dialogu, porozumienia i rozwiązania sporu dzięki własnym wysiłkom. Oczywiście, mówi się tu o tej kategorii konfliktów, których rozwiązanie leży w kompetencji ich uczestników.

Analiza przypadków w organizacjach uzasadnia przypuszczenie, że pracownicy nie posiadają odpowiednich kompetencji, by samodzielnie skierować swój konflikt na ugo-

dowe tory. Rezygnując ze swoich planów i oczekiwań, wolą unikać potencjalnego konfliktu albo godzą się z narzuconym przez kogoś, kto ma przewagę, porządkiem. Negocjowanie sprawy, jako sposobu dochodzenia do ugody, jest wybierane znacznie rzadziej, niż pozwalałyby na to zaistniałe okoliczności.

Dużo nieporozumień i dysfunkcji ma miejsce w organizacjach, w których nie są dokładnie ustalone funkcje i obowiązki każdego pracownika. Problem ten nie jest prosty do rozwiązania w instytucjach administracji publicznej, w niedużych przedsiębiorstwach usługowych o szerokim wachlarzu pełnionych czynności, ponieważ tu każdy pracownik jest obciążony różnorodnymi obowiązkami, poza tym, ma być przygotowany do natychmiastowego zastępstwa za kolegę w razie zaistnienia takiej potrzeby. Brak takich ustaleń upodabnia organizację do drużyny, która próbuje grać w piłkę nożną, nie przestrzegając schematu i zasad gry.

Literatura

- Conflict in organizational groups: New directions in theory and practice* 2007, K. Behfar, L. Thompson (eds.), Evanston, IL.
- De Church L., Marks M. 2001 *Maximizing the benefits of task conflict: the role of conflict management*, „International Journal of Conflict Management”, Vol. 12, Issue 1.
- De Drue C.K.W., Gelfand M. J. 2008 *Conflict in the Workplace: Sources, Functions, and Dynamics Across Multiple Levels of Analysis*, [in:] *The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations*, C. K.W. De Drue, M. J. Gelfand (eds.), New York.
- Edelman R. 2005 *Konflikty w pracy*, Gdańsk.
- Jaffee D. 2008 *Conflict at Work Throughout the History of Organizations*, [in:] *The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations*, C.K.W. De Drue, M. J. Gelfand (eds.), New York.
- Kamiński J. 2008 *Miejsce negocjacji wśród nauk o zarządzaniu*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 2 (38).
- Katz J.J. 2001 *Emotion in Conflict Formation and its Transformation: Application to Organizational Conflict Management*, „International Journal of Conflict Management”, Vol. 12, Issue 3.
- Kożusznik B. 2007 *Zachowania człowieka w organizacji*, Warszawa.
- Łasiński G. 2007 *Rozwiązywanie problemów w organizacji*, Warszawa.
- Penc J. 2001 *Kreowanie zachowań w organizacji*, Warszawa.
- Регнет Э. 2005 *Конфликты в организациях*, Харьков.
- Рубин Д., Пруйт Д., Ким С. Х. 2003 *Социальный конфликт: эскалация, тупик, разрешение*, Санкт-Петербург, Москва.
- Sikora J. 1998 *Zarządzanie konfliktem w organizacji*, Bydgoszcz.
- Sikorski Cz. 2005 *Język konfliktu. Kultura komunikacji społecznej w organizacji*, Warszawa.
- Turek D. 2012 *Kontroproduktywne zachowania pracowników w organizacji*, Warszawa.
- The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations* 2008, C.K.W. De Drue, M. J. Gelfand (eds.), New York.

Marian OLIŃSKI¹

WSPÓŁPRACA ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ Z ORGANIZACJAMI POZARZĄDOWYMI W OPINII BADANYCH ORGANIZACJI

Streszczenie

Wyniki badań, prezentowane w niniejszym artykule, wskazują, że organizacje pozarządowe, funkcjonujące na terenie powiatu olsztyńskiego, mają jasno sprecyzowane cele i oczekiwania co do wsparcia w ich realizacji. Nie chcą pomocy w postaci: szkoleń, tworzenia zespołów doradczych, nieodpłatnie udostępnianych materiałów czy też pomocy w rekrutacji pracowników. Dla nich liczy się głównie pomoc finansowa i związana z nią wszelka pomoc, która do otrzymania tych środków jest niezbędna, jak np. stosowne rekomendacje. Badane organizacje pozarządowe swoją rolę we współpracy z samorządem najczęściej widzą w organizacji i obsłudze imprez dla samorządu lub zlecanych przez samorząd.

Pomimo wielu problemów, jakie towarzyszą organizacjom pozarządowym współpracującym z władzami samorządowymi, generalnie, współpraca ta została dobrze oceniona przez lokalne NGOs. Lepiej oceniają współpracę organizacje, które współpracują regularnie, zaś te, które współpracują sporadycznie, wyłożyły oceny mniej korzystne dla samorządu.

Słowa kluczowe: administracja publiczna, organizacja pozarządowa, współpraca, trzeci sektor

CO-OPERATION BETWEEN PUBLIC ADMINISTRATION AND NON- GOVERNMENTAL ORGANISATIONS AS SEEN BY SURVEYED ENTITIES

Summary

The research results presented in this paper indicate that non-governmental organisations functioning in the District of Olsztyn have clearly specified objectives and expectations as regards support for their implementation.

Local NGOs are not interested in such kinds of support as training, expert advice, information or assistance in the recruitment of staff. For them, more important is financial assistance and other aid needed in the process of raising money (for example, appropriate recommendations).

They wish to co-operate with local authorities by jointly organising events sponsored or commissioned by the local government.

Despite many problems experienced by non-governmental organisations which co-operate with local authorities, this co-operation has generally been assessed as satisfactory. NGOs that co-operate regularly with local authorities evaluated this collaboration better than those which co-operate only occasionally.

Key words: public administration, non-governmental organisation, co-operation, third sector

¹ Dr Marian Oliński – Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Organizacji i Zarządzania Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, e-mail: molinski1@wp.pl.

1. Wstęp

Chociaż liczba organizacji pozarządowych na całym świecie w ciągu ostatnich dwóch, trzech dekad wręcz „ekspłodowała”, to jednak liczby te nie świadczą o ich aktywności oraz o tym, w jaki sposób współpracują one z administracją publiczną w obecnym, zglobalizowanym świecie [Ebrahim 2003 s. 151 – 169]. Jednym z przejawów decentralizacji zarządzania publicznego jest wspieranie tzw. trzeciego sektora i zaangażowanie władz publicznych w funkcjonowanie dobrowolnych organizacji społecznych [Alcock 2012 s. 219 – 238]. Działania takie mają ułatwiać umacnianie się społeczeństwa obywatelskiego, które w ostatnim czasie stało się swoistym „słowem-kluczem” we wszelkich dyskusjach dotyczących rozwoju społeczno-ekonomicznego [Pollard, Court 2008 s. 133 – 152]. Jeśli trzeci sektor ma stanowić główny filar tzw. społeczeństwa obywatelskiego, to zaangażowanie władz publicznych nie powinno wypierać aktywności i kreatywności obywateli tworzących instytucje należące do tego sektora. Organizacje pozarządowe (*Non-Governmental Organizations* – NGOs), dzięki swemu funkcjonowaniu mogą (i powinny), oprócz kreowania społeczeństwa obywatelskiego, tworzyć „inne wartości dodane”. Mianowicie, wspomniana, decentralizacja zarządzania publicznego wiąże się z przekazywaniem szeregu zadań organizacjom pozarządowym. Jeśli są one w stanie wykonać te zadania w sposób bardziej efektywny, to przydatność tego typu instytucji w kreowaniu *welfare state*² jest bezdyskusyjna. Fakt przekazywania części zadań bezpośrednio „w ręce obywateli” jest coraz powszechniejszą praktyką w krajach rozwiniętych. Jednakże można spotkać się również z sytuacją całkowicie odmienną (przede wszystkim w państwach nie rozwiniętych – tam, gdzie organizacja struktur państwowych jest niewydolna), kiedy to organizacje pozarządowe zastępują typowe (zwłaszcza dla państw zachodnich) funkcje państwa. Budują one szkoły i szpitale, dostarczają wody pitnej, wprowadzają nowe metody produkcji rolnej itd. [Wilson 2002 s. 34 – 40; Koch 2009 s. 143 – 200]. Niezależnie jednak od zakresu realizowanych zadań, bardzo ważną kwestią jest wypracowanie standardów współpracy administracji publicznej z sektorem pozarządowym, która może przybierać różne formy i pełnić różnorodne funkcje w zależności od modelu relacji państwo – trzeci sektor [Rymsha 2006 s. 3 – 8]. Niemniej jest ona odpowiedzialna za stworzenie efektywnego systemu współpracy pomiędzy lokalnymi organizacjami pozarządowymi a władzami samorządowymi. Przy czym, termin system współpracy to znacznie więcej niż roczny program współpracy nakazany samorządom do przyjęcia przez *Ustawę o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*. System to: trwale wkomponowanie organizacji w strukturę działań samorządu, odpowiednie zapisy prawa lokalnego, dobra praktyka współpracy oparta na zasadzie pomocniczości [Jachimowicz 2006 s. 9 – 10].

Działania sektora pozarządowego w dużej mierze są zależne od kształtu relacji z administracją publiczną, w szczególności na poziomie lokalnym. Samorząd lokalny jest bezsprzecznie najważniejszym punktem odniesienia do działania większości organizacji. Organizacje, nie będąc dostatecznie silne, nie są partnerem dla administracji, zamieniają

² *Welfare state* – państwo dobrobytu – koncepcja państwa i społeczeństwa powstała pod wpływem ekonomii dobrobytu, w pełni ukształtowana po II wojnie światowej [Nowa encyklopedia... 1996, t. 4 s. 761].

się więc w petenta niezdolnego ani do zajęcia stabilnej pozycji dostawcy usług, ani pełnienia roli rzecznika interesów lokalnej społeczności [Gosk, Pyrka 2008 s. 2 – 3].

Dlatego też celem badań, prezentowanych w niniejszym artykule, było określenie, w jakim stopniu administracja publiczna na szczeblu powiatu współpracuje i wspiera organizacje pozarządowe.

2. Podstawy prawne i formy współpracy organizacji pozarządowych z samorządem

Współpraca jednostek samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi od kilkunastu lat jest w Polsce przedmiotem wielu dyskusji, badań i analiz [Bogacz-Wojtanowska 2011a s. 79 – 87]. Jednakże w ostatnich latach można zauważyć szczególne zainteresowanie współpracą samorządu z sektorem pozarządowym. Zagadnienia współpracy międzysektorowej dotyczą wielu krajów o silnie rozwiniętym trzecim sektorze, który przejmuje coraz więcej zadań publicznych [Bogacz-Wojtanowska, Dudkiewicz, Górniak 2011 s. 13 – 25]. Można zatem założyć, że będzie się ona rozwijała i doskonaliła w tempie zależnym w głównej mierze od postawy samorządów terytorialnych. To one bowiem posiadają możliwości prawne, a zwłaszcza finansowe, by wspierać inicjatywy organizacji pozarządowych. To one także powinny być najbardziej zainteresowane tym, żeby wprowadzać nowe, skuteczne rozwiązania w celu lepszej i efektywniejszej współpracy z NGOs. Oczywiście, do tego są potrzebne odpowiednio przygotowane struktury i kadry w jednostkach samorządu terytorialnego. Pracownicy urzędów administracji publicznej urzędują. Istotą zaś nowoczesnego zarządzania publicznego jest rozwiązywanie strategicznych i operacyjnych problemów ludności i przedsiębiorców, a nie jedynie realizacja procedur [Bednarczyk 2004 s. 17 – 25]. Fakt ten jest niezwykle istotny dla zrozumienia różnic jakościowych, jakie występują pomiędzy konkretnymi jednostkami administracyjnymi. Prowadzone w Polsce badania nad współpracą międzysektorową dowodzą, że istnieją samorządy, gdzie współpraca rozwija się harmonijnie i jest źródłem satysfakcji obu stron, jak również przynosi korzyści lokalnym społecznościom. Z drugiej jednak strony, funkcjonują jednostki samorządu terytorialnego z dysfunkcyjną współpracą z trzecim sektorem [Bogacz-Wojtanowska 2011b s. 114 – 117].

W kontekście znaczenia współpracy pomiędzy omawianymi organizacjami, pojawia się zasadnicze pytanie o to, jak i skąd organizacja pozarządowa może pozyskać przysłówiowy „pierwszy milion” na rozpoczęcie działalności? Odpowiedź powinna brzmieć – kieruje się do samorządu. Tu może bowiem otrzymać dotacje, może wynegocjować kontrakt na realizację usług, tu otrzyma po preferencyjnych cenach lub w użyczenie lokal albo budynek. To samorząd może pomóc w zatrudnieniu subsydiowanym, promować i uwiarygodnić działalność organizacji wśród społeczności lokalnej. Niewątpliwie, takie przedsięwzięcia mogą (i będą) powstawać w sposób samodzielny, ale znacząca większość z nich będzie się opierać – przynajmniej w fazie rozwoju – na pomocy samorządu lokalnego. Organizacje pozarządowe traktują samorząd terytorialny jako swego naturalnego partnera. Według badań Stowarzyszenia Klon/Jawor, 60% organizacji widzi w nim jedną z najważniejszych dla siebie instytucji [Przewłocka 2011 s. 22 – 24].

O kierunku, w jakim powinna być prowadzona polityka państwa w stosunku do organizacji pozarządowych, stanowią dwie zasady: pomocniczości państwa i dialogu społecznego, umieszczone w Konstytucji RP z 1997 roku, oraz zapisy *Ustawy o samorządzie terytorialnym*, mówiące, że współpraca z organizacjami pozarządowymi jest jednym z zadań własnych jednostek samorządu terytorialnego [Frączak, Skrzypiec 2007 s. 13 – 14]. Do momentu wprowadzenia *Ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* z 24 kwietnia 2003 roku [*Ustawa z 24 kwietnia 2003 o działalności pożytku publicznego...*] współpraca samorządów lokalnych z organizacjami kształtowała się dość swobodnie – zapis w zadaniach własnych samorządów stwierdzający, że mają współpracować z organizacjami, nie narzucał w praktyce żadnych działań. W roku 1995 pojawił się pierwszy w Polsce dokument regulujący tę współpracę – *Program współpracy z organizacjami pozarządowymi* przyjęty przez Radę Miejską w Gdyni. To był pierwszy sygnał, że zjawisko współpracy można opisać i zawrzeć w dokumencie prawa lokalnego [Jachimowicz 2006 s. 4 – 5].

Przełomowa *Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie* uporządkowała relacje i wprowadziła minimalny standard współpracy samorządów terytorialnych trzech szczebli z organizacjami pozarządowymi. Doprecyzowała zwłaszcza kwestie finansowe, określiła podstawowe formy i zasady współpracy oraz zdefiniowała podstawowe pojęcia, takie jak: organizacja pozarządowa, pożytek publiczny, wolontariusz i inne.

Jednak w dużej mierze od samorządów lokalnych będzie zależeć, czy wykorzystają zapisy do wzmacniania sektora pozarządowego, ponieważ, pomimo obowiązującej konstytucyjnej zasady pomocniczości, ustawa nie nakłada na samorządy obowiązku współpracy, a jedynie tę współpracę umożliwia i reguluje. Organizacje również powinny zabiegać, aby możliwości, jakie stwarza ustawa, były wykorzystane.

TABELA 1.

**Formy współpracy samorządów terytorialnych z organizacjami
pozarządowymi**

Formy współpracy	
Finansowe	Niefinansowe
Realizacja wspólnego projektu	Wymiana informacji
Wspieranie działań społecznie użytecznych	Praca w radach zatrudnienia
Zlecenie realizacji działań własnych	Praca nad dokumentami strategicznymi
Zlecenie realizacji zadań publicznych	Współpraca w organizacji szkoleń, imprez
	Udostępnianie i wspieranie podczas nawiązywania kontaktów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Gosk, Pyrka 2008].

W świetle przepisów prawnych samorząd terytorialny może wspierać działania społecznie użyteczne organizacji pozarządowych i spółdzielni socjalnych, jak również zlecać realizację zadań własnych (Tabela 1.). Wsparcie jest przyznawane w formie dotacji na zasadach określonych w *Ustawie o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie*, po przeprowadzeniu procedury konkursowej z inicjatywy organu administracji publicznej lub na wniosek organizacji pozarządowej. Dotacja może być przeznaczona wyłącznie

na realizację zadań, nie może być to dotacja podmiotowa. Nie może być także przeznaczona na działalność gospodarczą organizacji [Gosk, Pyrka 2008 s. 11 – 20].

Samorządy mają jednocześnie możliwość przekazania realizacji zadań własnych w formie zlecenia lub powierzenia ich ograniczonej grupie podmiotów: organizacjom pozarządowym, organizacjom kościelnym i spółdzielniom socjalnym. Samorządy oraz publiczne służby zatrudnienia mogą zlecić realizację zadań publicznych albo zakupić wszystkie niezbędne towary i usługi u podmiotów gospodarczych (w tym od organizacji pozarządowych prowadzących działalność gospodarczą i od spółdzielni socjalnych), udzielając zamówień publicznych. Organizacje samorządowe mogą również zlecić w tej formie instytucjom rynku pracy (w tym organizacjom pozarządowym) zadania zdefiniowane w *Ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy* [Ustawa z 1 maja 2004 o promocji...]. Przykładem realizacji wspólnego projektu, w ramach finansowej formy pomocy, są różnego rodzaju przedsięwzięcia proponowane przez Program Operacyjny Kapitał Ludzki, który do roku 2014 będzie głównym źródłem finansowania przedsięwzięć społecznych.

W 2008 roku regularny kontakt z administracją samorządową na szczeblu regionalnym bądź lokalnym utrzymywało 70% organizacji (stały kontakt z władzami samorządowymi utrzymuje 63% organizacji). Jednocześnie 60% z nich wymieniało współpracę z władzami lokalnymi jako istotną dla realizacji ich celów [Duda 2010 s. 5 – 13]. W 2010 roku było to już ponad 80% na szczeblu lokalnym i 13% na szczeblu regionalnym. Prawie dwie trzecie w ogóle nie kontaktowało się z urzędami wojewódzkimi, a aż trzy czwarte nie miało żadnych kontaktów z rządowymi instytucjami na szczeblu centralnym [Przewlocka 2011 s. 22 – 25].

Formy współpracy ukazują, że standaryzacja relacji samorządu terytorialnego i NGOs wynika z wieloletnich procesów i jest rezultatem szerszych inicjatyw politycznych. Tworzenie zasad współpracy w zakresie dostarczania usług publicznych z pewnością przyczynia się do harmonizacji europejskich systemów społecznych. Dokumenty, karty współpracy czy protokoły świadczą jednak o umacnianiu kultury współzależności obu sektorów i mogą wpływać na rozwój instytucjonalizacji politycznej oraz finansowej polskich inicjatyw obywatelskich.

3. Metodyka badań

Wyniki badań, przedstawione w niniejszym opracowaniu, zostały przeprowadzone w ramach projektu *Wysoka jakość administracji samorządowej w powiecie olsztyńskim* [Projekt nr 2/POKL/5.2.1/2009 realizowany przez Stowarzyszenie Warmińsko-Mazurska Klinka Biznesu, przy współudziale Starostwa Powiatowego w Olsztynie].

W badaniach nie występował problem doboru próby badawczej pod kątem statystycznej istotności, bowiem założono, że badaniami zostanie objęta cała populacja, tj. 278 organizacji pozarządowych z terenu powiatu olsztyńskiego.

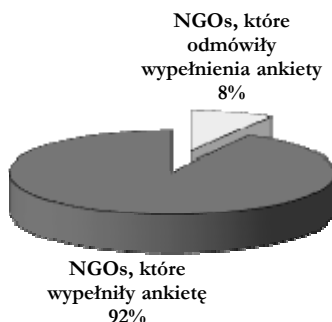
Metodą badawczą był sondaż diagnostyczny. Techniką – badania ankietowe bezpośrednie, zaś narzędziami badawczymi – autorski kwestionariusz ankiety, dokumenty źród-

lowe udostępnione przez Partnera w projekcie, tj. Starostwo Powiatowe w Olsztynie oraz ogólnodostępne dane statystyczne.

Zastosowana metodyka badań była kosztowna, jednak wybrano ją, gdyż posiada wiele zalet. Najważniejszą zaletę stanowiła pewność, że kwestionariusz ankietowy wypełniała odpowiednia osoba (kompetentna w sprawach funkcjonowania konkretnej organizacji pozarządowej). Poza tym, w trakcie wypełniania kwestionariusza, „pod ręką” była osoba odpowiedzialna za jego wypełnienie. Oczywiście, nie chodzi tu o sugerowanie odpowiedzi, ale o wsparcie merytoryczne, w razie jakichkolwiek wątpliwości dotyczących konkretnego pytania. Stąd też ankieter, obok przygotowania technicznego, był przeszkolony także merytorycznie, a każde pytanie kwestionariusza ankiety – przedyskutowane. Strukturę badanych podmiotów przedstawiono na rysunku 1.

RYSUNEK 1.

Struktura badanych NGOs



N=210.

Źródło: badania własne.

W trakcie przeprowadzonych badań uzyskano 193 poprawnie wypełnione kwestionariusze. Niestety, 17 organizacji pozarządowych odmówiło udzielenia odpowiedzi, a 68 z nich, według listy podanej przez Starostwo Powiatowe, już nie istnieje. Badania zrealizowano na przełomie sierpnia i września 2011 roku.

4. Współpraca administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi

W badaniach współpracy organizacji pozarządowych z samorządem postanowiono sprawdzić i ocenić jej charakter. Poruszono przede wszystkim sprawy finansowe łączące oba sektory. Aż 87% zbadanych organizacji (tj. 169 na 193 organizacje) nie otrzymało w 2010 roku żadnej pomocy finansowej od władz samorządowych. Świadczyć może to o słabej współpracy administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi, choć nie wyklucza kwestii małej aktywności badanych organizacji pozarządowych w procesie ubiegania się o te środki.

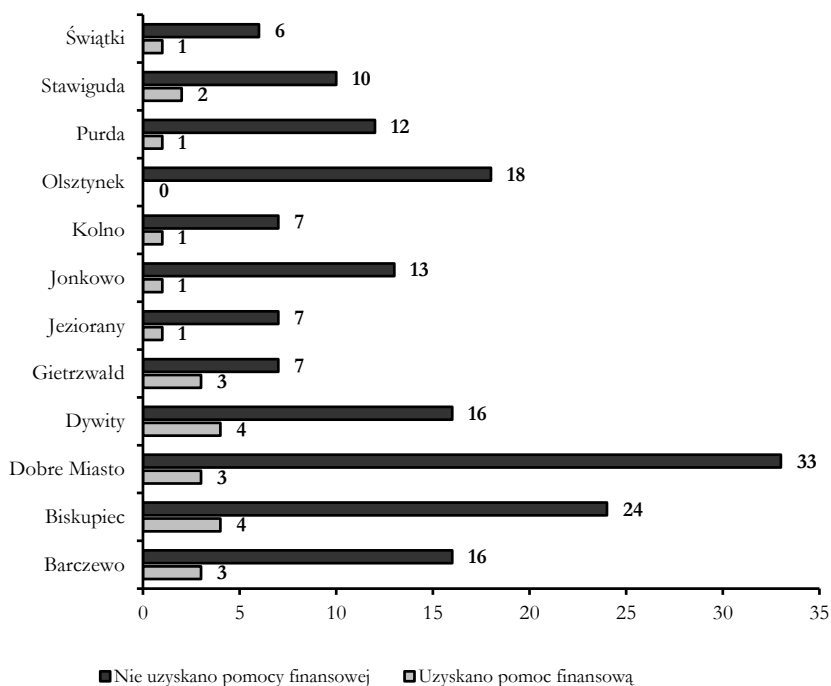
Sytuacja w tym zakresie przedstawia się nieco lepiej w ujęciu całego kraju. Coraz więcej gmin zleca zadania organizacjom – w 2003 roku 68% gmin przekazywało organizacjom środki na realizację zadań publicznych, a w roku 2009 – już 86%. Odnotowano także, iż coraz większe kwoty płyną z samorządów do organizacji – między 2003 a 2009 rokiem łączna kwota przekazywana organizacjom wzrosła realnie (przy uwzględnieniu inflacji) blisko dwukrotnie, jak również coraz więcej organizacji korzysta ze środków samorządowych – w 2003 roku korzystało z nich 45% organizacji, a w roku 2009 nastąpił wzrost do 51%. Wzrosła jednocześnie liczba tzw. dużych dotacji – w 2003 roku kwoty większe niż 10 tys. zł otrzymało od samorządów 16% organizacji, a w roku 2009 – już 27% [Przewłocka 2011 s. 22 – 25].

Omawiana współpraca nie jawi się, niestety, korzystnie w powiecie olsztyńskim. Można z pewną ostrożnością postawić tezę, że stan ten wynika z sytuacji całego województwa, które pod względem rozwoju współpracy NGOs – samorząd ciągle musi „gonić” pozostałe regiony kraju.

Udziały procentowe wspartych organizacji pozarządowych w ogólnej liczebności NGOs różnią się dość znacznie w zależności od konkretnej gminy powiatu olsztyńskiego (Rysunek 2.). Największy odsetek organizacji dofinansowanych stanowią jednostki z gminy Gietrzwałd, gdzie wsparcie otrzymało 30% organizacji funkcjonujących na jej terenie. W gminie Dywity wsparcie otrzymało 20% organizacji, a w gminach: Barczewo i Stawiguda zanotowano absorpcję na poziomie 17%. Najsłabiej pod tym względem wypadła gmina Olsztynek, która w ogóle nie wsparła funkcjonujących w gminie NGOs.

Przedstawiciele organizacji pozarządowych z poszczególnych gmin, którzy zadeklarowali otrzymanie pomocy finansowej od samorządu, zapytano także o rodzaj otrzymanej pomocy. Respondenci wskazali, iż pomoc najczęściej przybierała formę zlecenia zadań publicznych, poprzez udzielenie dotacji na dofinansowanie realizacji zadania bądź projektu. Taką pomoc uzyskały trzy organizacje z Dywit, dwie z Barczewa oraz po jednej z: Biskupca, Dobrego Miasta, Gietrzwałdu oraz Stawigudy i Świątek. Zlecenie realizacji zadania publicznego z udzieleniem dotacji na pełne sfinansowanie realizacji zadania zdarzyło się bardzo rzadko i wystąpiło jedynie w gminie Dobre Miasto (otrzymały je dwie organizacje) i w gminie Barczewo (jedna organizacja).

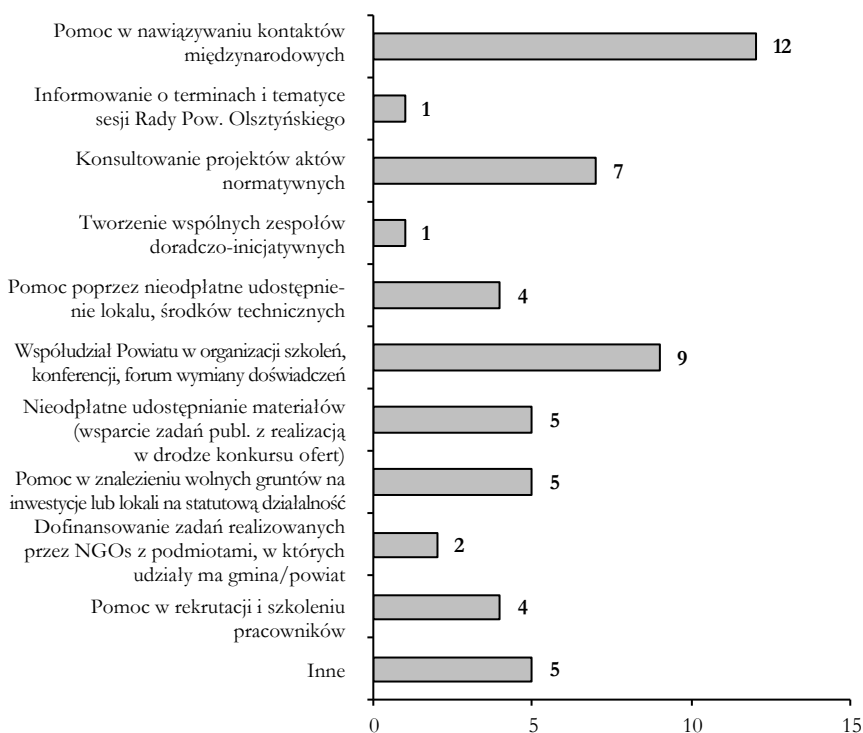
Według Stowarzyszenia Klon/Jawor, w skali kraju prawie nie ma miast, które nie dotowałyby organizacji, natomiast spośród gmin wiejskich jedna piąta nie przekazuje im żadnych środków. Różnice dotyczą nie tylko finansów. Podobnie ma się rzecz z uchwalaniem wymaganych *Ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie programów współpracy* (zaniedbuje je co piąta gmina wiejska) czy ich konsultowaniem (przeprowadzane w czterech piątych miast i zaledwie w połowie uchwalających *Programy gmin wiejskich*). Łączna kwota środków przekazanych przez gminy organizacjom wyniosła w 2009 roku ponad 1 miliard 200 mln zł, przy czym 59% tej sumy to wydatki miast na prawach powiatu [Przewłocka 2011 s. 22 – 25].

RYSUNEK 2.**Wsparcie finansowe władz samorządowych dla NGO w powiecie olsztyńskim**

N=193.

Źródło: badania własne.

Bardzo niepokojące są także wyniki w odniesieniu do pozostałych, przewidzianych w ustawie, form pomocy organizacjom pozarządowym (Rysunek 3.). Tylko 19% z badanych organizacji otrzymało inne wsparcie (było to jedynie 36 NGO). Niektóre z nich otrzymały różnego rodzaju pomoc, jednak najczęściej przybierała ona formę współudziału powiatu w organizacji: szkoleń, konferencji, forum wymiany doświadczeń, w celu podniesienia sprawności funkcjonowania organizacji (25% organizacji taką pomoc otrzymała), oraz dofinansowania (współfinansowania) przedsięwzięć realizowanych przez NGOs z podmiotami, w których udziały ma konkretna gmina lub powiat olsztyński (19%). W części otwartej pytania wymieniano także takie formy pomocy, jak: promocja i nagrody dla organizacji pozarządowych, otrzymanie informacji o organizowanych szkoleniach i warsztatach, jak również wspólne inicjatywy, np. podczas pomocy powodzią-
nom.

RYСУNEK 3.**Rodzaje pomocy udzielanej NGOs przez Starostwo Powiatowe w Olsztynie**

N=55; ankietowani mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź; ogółem odpowiedziało 36 organizacji.

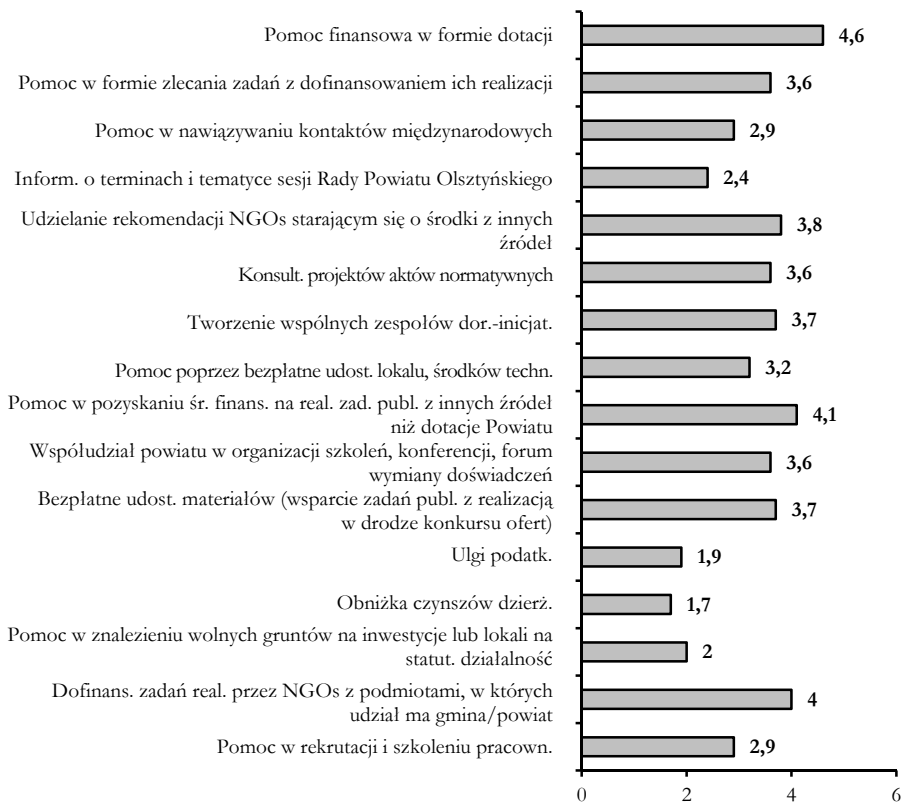
Źródło: badania własne.

W trakcie przeprowadzanych badań poruszono także kwestię oczekiwanej pomocy i współpracy pomiędzy organizacjami pozarządowymi a władzami samorządowymi. Ankietowani zostali poproszeni o przyporządkowanie odpowiedniej cyfry: 1; 2; 3; 4 lub 5 (Rysunek 4.). Przy czym, określając pomoc jako nieistotną, przypisywali jej 1, dla mało istotnej 2, umiarkowanej 3, ważnej 4 i pomocy bardzo ważnej 5 punktów. Najwyższą średnią ocenę przyznanych punktów otrzymała oczywiście pomoc finansowa w formie dotacji. Na drugim miejscu uplasowało się udzielanie pomocy w pozyskiwaniu środków finansowych na realizację zadań publicznych z innych źródeł niż dotacje powiatu olsztyńskiego, a na kolejnym dofinansowanie (współfinansowanie) przedsięwzięć realizowanych przez NGOs z podmiotami, w których udziały ma konkretna gmina lub powiat olsztyński. Tylko powyższe instrumenty wsparcia otrzymały ocenę przewyższającą stopień „ważny”. Najmniej oczekiwanymi okazały się: obniżka czynszów dzierżawczych oraz ulgi podatkowe. Badane organizacje pozarządowe z reguły nie prowadzą działalno-

ści gospodarczej, więc ich przychody są zwolnione z podatku dochodowego. Nie są one też płatnikami Vat-u, więc obciążenia podatkowe nie stanowią dla nich problemu. Podobnie z czynszami za dzierżawę. Małe gminne organizacje wynajmują niewielkie pomieszczenia, a często są zlokalizowane w domach czy też mieszkaniach członków i założycieli jednostek. Czynsz dzierżawny nie jest zatem kwotą decydującą o funkcjonowaniu bądź przetrwaniu organizacji na rynku. O tym bardziej decydują środki finansowe i zlecenia na realizację konkretnych przedsięwzięć. Rozkład odpowiedzi był bardzo zbliżony we wszystkich gminach Powiatu Olsztyńskiego. Ponadto, w gminach: Barczewo, Gietrzwałd, Stawiguda oraz Świątki mało ważnym czynnikiem było dla ankietowanych informowanie o terminach i tematyce sesji Rady Powiatu oraz posiedzeń Rady Powiatu Olsztyńskiego.

RYSUNEK 4.

Średnia ocena oczekiwanych form pomocy i współpracy NGOs ze Starostwem Powiatowym w Olsztynie



N=3040; łączna liczba przyznanych punktów = 9792.

Źródło: badania własne.

W świetle przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż organizacje pozarządowe najgorzej oceniają swoją sytuację finansową. Stąd też najbardziej jest oczekiwana pomoc finansowa, niezbędna w celu poprawy tego stanu rzeczy. Stosownie do tej konstatacji, najważniejszymi problemami tych organizacji są trudności w zdobywaniu funduszy koniecznych do prowadzenia działań. Przy czym, problemy te artykułują zarówno organizacje mniej i bardziej zamożne, działające zarazem na terenach miejskich, jak i wiejskich.

Analizując przyznanie poszczególnych ocen wartościujących kategorii danej pomocy, można zauważyć dość jednolity „koloryt” (Rysunek 5.). Oznacza to, że poszczególnym rodzajom pomocy organizacje pozarządowe przyznawały punktację skrajną, tzn. „5” – czynnik bardzo ważny lub „1” – pomoc nieistotna. Pozostałych ocen jest niewiele. NGOs mają jasno sprecyzowane cele i oczekiwania co do wsparcia w ich realizacji. Nie chcą pomocy w postaci: szkoleń, tworzenia zespołów doradczych, nieodpłatnie udostępnianych materiałów czy też pomocy w rekrutacji pracowników. Dla nich liczy się głównie pomoc finansowa i związana z nią wszelka pomoc, która jest niezbędna do otrzymania tych środków, jak np. stosowne rekomendacje.

Kolejne zagadnienie, poruszone w badaniach, dotyczyło barier utrudniających rzeczywistą współpracę pomiędzy organizacjami a Starostwem Powiatowym. Niestety, aż 63% organizacji nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie, stwierdzając, że takiej współpracy nie ma, więc nie mogą poddać jej ocenie. Większość z nich odpowiedziała bezpośrednio ankieterowi, iż w ogóle nie wiedziała, że jej działalność może być oparta na współpracy z władzami samorządowymi i mogą one wspierać jej działania i bieżące funkcjonowanie. Mimo że w poprzednim pytaniu takiej pomocy oczekiwali, nie wiedzieli o istnieniu takiej możliwości już dzisiaj. Stan ten może świadczyć z jednej strony o niewystarczającym zaangażowaniu samorządu we współpracę z NGOs oraz o rzadkich próbach bezpośredniego dotarcia do nich. Z drugiej strony wskazuje to na niską świadomość związaną z możliwościami prowadzenia działalności przez członków organizacji pozarządowych.

Z przywoływanych uprzednio badań Stowarzyszenia Klon/Jawor wynika, że połowa organizacji w swoich działaniach bazuje na regularnej, społecznej pracy swoich członków. Nie zawsze jednak członkostwo oznacza zaangażowanie w działania organizacji – choć co ósmy Polak deklaruje przynależność do jakiejś organizacji, często jest to przynależność tylko „na papierze”. Z deklaracji przedstawicieli organizacji w Polsce można wywnioskować, że średnio ponad jedna trzecia to członkowie „wirtualni”: mimo formalnego członkostwa nie pojawiają się na zebraniach, nie płacą składek i praktycznie nie utrzymują kontaktów z organizacją. Tylko w co jedenastym stowarzyszeniu wszyscy członkowie aktywnie włączają się w życie organizacji [Przewłocka 2011 s. 11 – 14]. Ci, którzy udzielili odpowiedzi na powyższe pytanie, jako najważniejsze bariery uznali: traktowanie NGOs przez samorząd jako petenta, a nie jako równoprawnego partnera, niedocenywanie roli NGOs w środowisku lokalnym oraz niedostrzeganie możliwości i opłacalności współpracy.

RYSUNEK 5.

Oczekiwane formy pomocy i współpracy NGOs ze Starostwem Powiatowym w Olsztynie



N=3040; łączna liczba przyznanych punktów = 9792.

Źródło: badania własne.

Respondentów pytano także o sugestie i pomysły zmniejszające negatywne oddziaływanie czynników, które najbardziej utrudniają współpracę pomiędzy NGOs i samorządem. Na to pytanie odpowiedzieli tylko ci respondenci, którzy w poprzednim pytaniu przypisali czynnikom odpowiednie znaczenie. Odpowiedzi udzieliło jedynie 9% organizacji, które wymieniali:

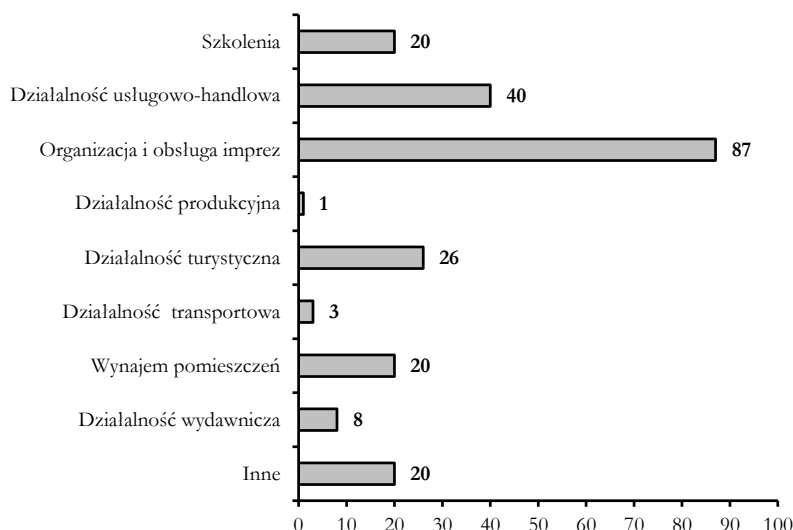
- życzliwość i otwartość, wysłuchanie drugiej strony;
- szerszy bezpośredni kontakt;
- dostarczanie informacji na temat uruchamianych projektów, w których można uzyskać dofinansowanie;
- pomoc przy promocji działań i samej organizacji;

- szkolenia z zakresu obowiązującego prawa;
- większą świadomość problemów wśród urzędników;
- organizację szkoleń i integracji z innymi na terenie Polski;
- zwiększenie przepływu informacji o organizacjach pozarządowych pomiędzy gminą i powiatem;
- zwiększenie budżetu dla NGOs;
- szerszy zakres środków finansowych dla organizacji, ponieważ przy obecnym ich stanie nie można się ubiegać o dofinansowanie;
- uruchomienie konsultacji dla młodych organizacji;
- potrzebę obsługi prawnej i księgowej zamiast szkoleń w tym zakresie;
- cykliczne spotkania liderów NGO z samorządem;
- konsultacje z NGO przed uchwaleniem planu współpracy z samorządem terytorialnym;
- lepszy dostęp do informacji (popołudniowe godziny pracy doradców ds. NGO).

Organizacje pozarządowe powiatu olsztyńskiego swoją rolę we współpracy z samorządem najczęściej widzą w organizacji i obsłudze imprez dla samorządu lub zleczanych przez samorząd (taką rolę widzi dla siebie 45% NGOs z powiatu olsztyńskiego), (Rysunek 6.).

RYSUNEK 6.

Obszary wspierania polityki samorządowej przez NGOs



N=235; ankietowani mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badania własne.

Wśród innych zgłaszanych pomysłów wspierania polityki samorządowej przez NGOs, podawano: zabezpieczanie imprez, organizowanie festynów integracyjnych, organizację stoisk z produktami lokalnymi, imprezy sportowe i kulturalne dla dzieci i młodzieży, organizację konferencji naukowych i historycznych, np. dotyczących regionu, pokazy przeciwpożarowe i medyczne, koncerty i organizację lokalnych dożynek. Ponad 20% organizacji chciałoby wspierać politykę samorządu w działalności usługowo-handlowej. Konkretnie działania, które chętnie realizowałyby, to: przepompowywanie wody, wycinki (głównie OSP), działania opiekuńczo-pielęgniarskie, produkcja pamiątek lokalnych i regionalnych oraz obsługa turystów. W opinii 15% respondentów, organizacje pozarządowe wsparłyby samorząd w działalności szkoleniowej pracowników samorządu i szkoleń zlecanych przez samorząd.

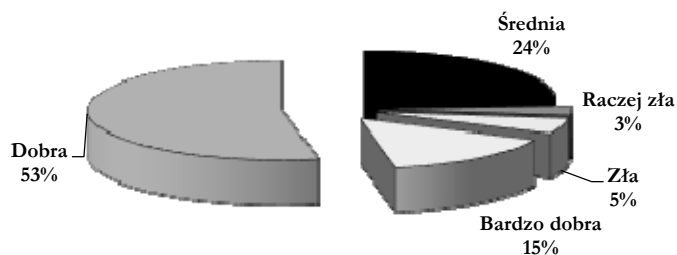
Obszarami nie wymienionymi, a wskazanymi w kwestionariuszu przez organizacje pozarządowe, były: prowadzenie świetlicy oraz działania proekologiczne. Pojedyncze jednostki chciałyby także wesprzeć samorząd w działaniach dotyczących: równouprawnienia kobiet, zagospodarowania czasu wolnego dzieciom, różnego rodzaju pomocy społecznej i edukacji dorosłych oraz działań związanych z ochroną zabytków.

Pomimo wielu, wymienionych powyżej, problemów, niezrozumienia ze strony samorządu, niskich dotacji i braku kontaktu, organizacje pozarządowe oceniły swoją współpracę z samorządem jako „bardzo dobrą” i „dobrą” (68% badanych). Jedynie 8% uznało ją za „złą” i „raczej złą” (Rysunek 7.). Po skrzyżowaniu pytań w odniesieniu do realizacji rzeczywistej współpracy oraz jej oceny okazało się, że wyżej (raczej pozytywnie i zdecydowanie pozytywnie) oceniły współpracę organizacje, które współpracowały regularnie. Organizacje, które współpracowały sporadycznie, oceniały współpracę z samorządem „raczej negatywnie” i „zdecydowanie negatywnie”. Takie pozytywne myślenie, mimo wielu przeszkód, mogło być związane z pewną generalną stabilizacją sytuacji sektora organizacji pozarządowych i poprawą ich sytuacji. Połowa organizacji określiła warunki funkcjonowania jako ani gorsze, ani lepsze niż wcześniej. W największym stopniu dotyczyło to jednostek działających lokalnie, podczas gdy organizacje działające na szerszą skalę (zwłaszcza międzynarodową) podkreślały bardzo często poprawę swojej sytuacji.

Omawiane rezultaty badań są podobne do wyników badań, przeprowadzonych przez Departament Pożytku Publicznego Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, związanych ze współpracą gmin z organizacjami pozarządowymi w roku 2007. Wynika z nich, że większość urzędów gmin w Polsce (70, 8%) współpracowała – zarówno finansowo, jak i pozafinansowo – z organizacjami pozarządowymi (11,5% tylko finansowo; 9,9% tylko pozafinansowo; 7,8% nie zadeklarowało żadnej współpracy), [Pilecki, Strzała, Kaczorowski 2008 s. 26].

Jak już wspomniano, wiele z organizacji, znajdujących się w powiatowej bazie danych, w trakcie przeprowadzania badań już nie istniała. Większość z nich nie funkcjonowała już od wielu lat, a część była w trakcie procesu likwidacji. Zapytani respondenci w większości uznali, iż вина tego stanu rzeczy leży po obu stronach, tzn., że odpowiada ją za to zarówno organizacje pozarządowe, jak i samorząd (Rysunek 8.). Blisko 25% zgodziło się z tym, że jest to naturalny proces – taki sam jak w przypadku przedsiębiorstw (rynek „czyści” te organizacje, które są najmniej efektywne) i nie ma w tym nic niepokojącego.

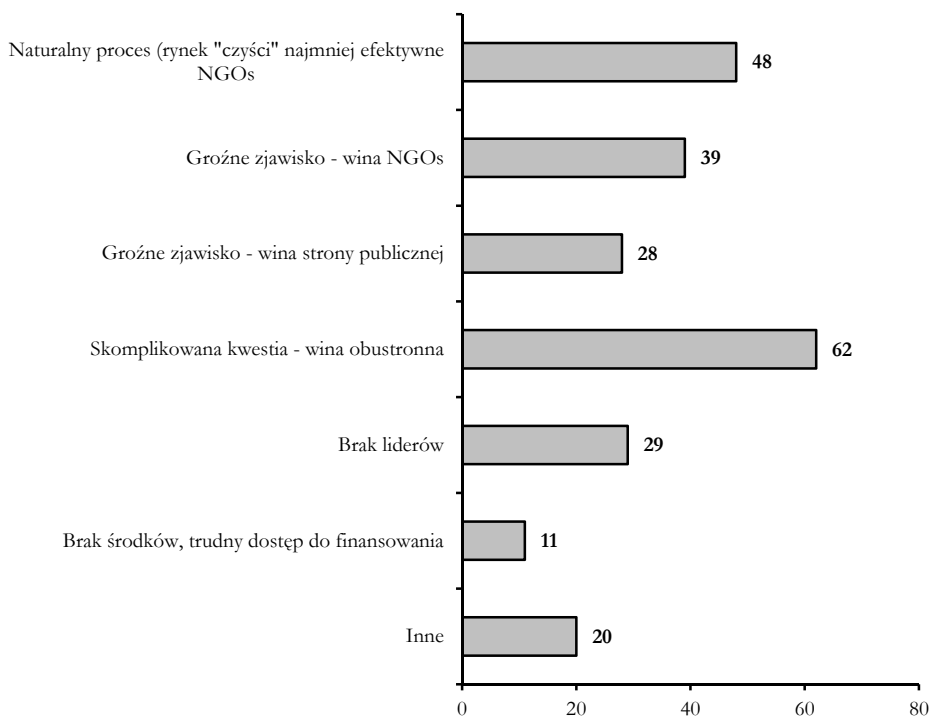
RYSUNEK 7.
Ogólna ocena współpracy NGOs z władzami samorządowymi



N=193.

Źródło: badania własne.

RYSUNEK 8.
Główne przyczyny małej aktywności/zawieszenia/upadku NGOs



N=237; ankietowani zaznaczali więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: badania własne.

Obok wymienionych na rysunku przyczyn niepowodzeń, wskazywano także na konkretne zjawiska, przyczyniające się do upadku NGOs, a mianowicie: czysto doraźne powody tworzenia organizacji pozarządowych (jednorazowy cel – po realizacji celu stowarzyszenie „umiera śmiercią naturalną”); biurokracja towarzysząca zakładaniu i prowadzeniu stowarzyszenia; brak dostosowania regulacji prawnych; niezdrowa konkurencja wewnątrz społeczności lokalnej; brak wsparcia, brak widocznych efektów działań; brak wiedzy prawnej, księgowej; niezgrany zespół.

5. Podsumowanie

W wyniku wejścia w życie w 1999 roku reform ustrojowych, głównym partnerem organizacji pozarządowych w Polsce stały się samorządy terytorialne odpowiednich szczebli. W związku z tym, zakres współpracy między administracją rządową i organizacjami pozarządowymi zmienił się, ale nadal ma istotne znaczenie, zarówno podczas planowania działań, jak i finansowania realizacji zadań publicznych przez organizacje. Współpracę z organizacjami pozarządowymi wpisano w kompetencje samorządów terytorialnych od gminnego, poprzez powiatowy, do wojewódzkiego [Sługocki 2009 s. 44 – 45].

Otrzymanie wsparcia finansowego ze strony władz powiatu zadeklarowało 12% badanych organizacji. Wsparcie to obejmowało przede wszystkim wykonanie zadań publicznych przez udzielenie dotacji na dofinansowanie realizacji zadania. Pomoc pozafinansowa, udzielona organizacjom pozarządowym, odbyła się dzięki współudziałowi powiatu w organizacji: szkoleń, konferencji i forum wymiany doświadczeń.

Doprecyzowania wymagają zapisy dotyczące programów współpracy. Obecnie, większość z nich traktuje się po prostu jako dokumenty sankcjonujące plany samorządów, związane z wydatkami na działalność konkretnych organizacji. Niektóre mają wręcz postać załączników do uchwał budżetowych. Takie traktowanie programów nie sprzyja wykorzystaniu ich jako narzędzi do budowania trwałego partnerstwa między organizacjami i samorządem.

Najbardziej oczekiwaną przez organizacje pozarządowe pomocą od władz samorządowych jest: pomoc finansowa w formie dotacji, pomoc w pozyskaniu środków finansowych z innych źródeł niż dotacje powiatu oraz dofinansowanie zadań realizowanych z podmiotami, w których udziały ma gmina bądź powiat olsztyński. Podczas badania organizacje wskazały na szereg czynników, które mogłyby w przyszłości poprawić i usprawnić współpracę z samorządem. Są to: szerszy bezpośredni kontakt, cykliczne spotkania z liderami NGOs czy też większa świadomość i życzliwość dla problemów NGOs. Organizacje pozarządowe powiatu olsztyńskiego swoją rolę we współpracy widziały także we wsparciu władz powiatu w niektórych obszarach działania, takich jak organizacja różnego rodzaju imprez czy działalności handlowo-usługowej związanej z promocją regionu i turystyką.

Pomimo wielu problemów, niezrozumienia ze strony samorządu (tak twierdziła część organizacji pozarządowych), niskich dotacji i braku kontaktu, organizacje pozarządowe oceniły wysoko swoją współpracę z samorządem. Dobrze oceniły współpracę organi-

zacje, które współpracowały regularnie, zaś te, które współpracowały sporadycznie, wystawiły oceny niekorzystne dla samorządu.

Organizacje pozarządowe, realizując zadania wchodzące w kompetencje administracji publicznej, traktują samorząd jako swojego naturalnego sojusznika i tam właśnie szukają wsparcia. Wobec powyższego, ważne jest, aby władze samorządowe dostrzegły możliwości wzajemnej współpracy (często opisanej w szeroki sposób w kartach realizacji i programach współpracy wymuszanych przez ustawę) i zaczęły odpowiedzialnie podchodzić do jej realizacji.

Literatura

- Alcock P. 2012 *New Policy Spaces: The Impact of Devolution on Third Sector Policy in the UK*, „Social Policy & Administration”, Vol. 46, No. 2, Oxford.
- Bednarczyk M. 2004 *W drodze do przedsiębiorczej administracji publicznej w Polsce*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 2, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Bogacz-Wojtanowska E. 2011a *Zarządzanie procesem współpracy jednostek samorządu terytorialnego i organizacji pozarządowych*, „Kwartalnik Trzeci Sektor – numer specjalny”, Warszawa.
- Bogacz-Wojtanowska E. 2011b *Współdziałanie organizacji pozarządowych i publicznych*, Kraków.
- Bogacz-Wojtanowska E., Dudkiewicz M., Górniak K. 2011 *Problem jakości współpracy między organizacjami pozarządowymi i administracją publiczną w kontekście dostępnych badań. Analiza materiałów zastanych*, [w:] *Jakość współpracy między organizacjami pozarządowymi i administracją publiczną. Raport końcowy z badań*, Makowski G. (red.), Warszawa.
- Duda P. 2010 *Współpraca organizacji pozarządowych z jednostkami samorządu terytorialnego*, Warszawa.
- Ebrahim A. 2003 *NGOs and Organizational Change. Discourse, Reporting, and Learning*, Cambridge.
- Frączak P., Skrzypiec R. 2007 *Analiza aktualnych warunków współpracy administracji publicznej z sektorem pozarządowym*, [w:] *Standardy współpracy administracji publicznej z sektorem pozarządowym*, M. Rymśa (red.), Warszawa.
- Gosk I., Pyrk A. 2008 *Różne formy współpracy z podmiotami ekonomii społecznej*, Warszawa.
- Jachimowicz A. 2006 *Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – partnerzy w rozwoju ekonomii społecznej?*, Warszawa.
- Koch D. 2009 *Aid from International NGOs*, London and New York.
- Nova Encyklopedia Powszechna* 1996, Warszawa.
- Pilecki K., Strzała A., Kaczorowski M. 2008 *Współpraca gmin z podmiotami działającymi w sferze pożytku publicznego*.
- Pollard A., Court J. 2008 *How Civil Society Organizations Use Evidence to Influence Policy Processes*, [in:] *Can NGOs make a difference? The Challenge of Development Alternative*, Bebbington A. J., Hickey S., Mitlin D. C. (eds.), London & New York.
- Przewłocka J. 2011 *Polskie organizacje pozarządowe. Najważniejsze pytania, podstawowe fakty*, Warszawa.

- Rymsza M. 2006 *Standaryzacja współpracy administracji publicznej z organizacjami pozarządowymi jako element polityki państwa wobec trzeciego sektora*, Warszawa.
- Ślugocki W. 2009 *Perspektywy rozwoju organizacji pozarządowych w świetle współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego*, [w]: *Rola organizacji pozarządowych w kształtowaniu społeczeństwa obywatelskiego*, Babiak J., Ślugocki W. (red.), Warszawa.
- Ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie z 24 kwietnia 2003 r.* (Dz. U., Nr 96, poz. 873 z późn. zm.).
- Ustawa o promocii zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z 1 maja 2004 roku* (Dz.U., 04.99.1001, z późn. zm.).
- Wilson P.C. 2002 *Indigenous Federations, NGOs, and the State: Development and the Politics of Culture in Ecuador's Amazon*, University of Pittsburgh, Pittsburgh.

Jakub KRONENBERG¹

PRASA CODZIENNA JAKO NARZĘDZIE NIEFORMALNEJ EDUKACJI EKONOMICZNEJ NA PRZYKŁADZIE ARTYKUŁÓW DOTYCZĄCYCH FIRMY DELL W ŁODZI

Streszczenie

Informacje przekazywane przez media stanowią dla wielu ludzi jedyną okazję do zdobywania wiedzy na temat otaczającej ich rzeczywistości. Informacje te mogą więc być traktowane jako narzędzie edukacji, jeśli są przygotowane rzetelnie, a temat, którego dotyczą, jest na tyle interesujący, by mógł zostać omówiony kompleksowo. Z tej perspektywy w artykule został przedstawiony przykład bezpośredniej inwestycji amerykańskiej firmy Dell w montownię komputerów w Łodzi. Na podstawie artykułów prasowych, opublikowanych w latach 2005–2012, odtworzono historię inwestycji, wskazując szczególnie istotne zagadnienia obejmujące tematykę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, o których mogli dowiedzieć się z tych artykułów czytelnicy. Ponieważ inwestycji towarzyszył szereg szczególnie interesujących wydarzeń i związanych z nimi emocji (m.in.: likwidacja zakładu w Irlandii, znacząca pomoc publiczna, zagrożenie likwidacji lub sprzedaży zakładu w Łodzi), poświęcono jej bardzo dużo uwagi w mediach. W artykule podjęto próbę oceny, na ile materiał ten jest użyteczny z punktu widzenia nieformalnej edukacji z zakresu wybranych zagadnień dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Słowa kluczowe: ekonomia międzynarodowa, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, korporacje międzynarodowe, delokalizacja

DAILY PRESS AS A MEANS OF INFORMAL ECONOMIC EDUCATION: CASE STUDY OF DELL IN ŁÓDŹ

Summary

Information provided by the media represents for many people a unique opportunity to learn about the surrounding reality. This information can then be seen as a tool of education, if it is prepared accurately, and if the subject is interesting enough to be discussed comprehensively. From this perspective, the article discusses the case study of a direct investment of the U.S. company Dell in a computer assembly plant in Łódź. Based on newspaper articles published in 2005–2012, the present paper reconstructs the history of the investment, indicating particularly important issues related to the phenomenon of foreign direct investment, of which the readers of these articles could learn. As the investment involved a number of particularly interesting events and raised emotions (e.g. closure of the plant in Ireland, significant public support, the threat of closure or sale of the plant in Łódź), it acquired a lot of attention in the media. The present paper attempts to assess how the material is useful from the point of view of educating the public in the field of foreign direct investment.

Key words: international economics, foreign direct investment, benefits and risks related to foreign direct investment, international corporations, delocalisation

¹ Dr Jakub Kronenberg – Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego, e-mail: kronenbe@uni.lodz.pl.

1. Wstęp

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jednym z najczęściej omawianych zagadnień z zakresu ekonomii międzynarodowej. Zwykle przez opinię publiczną są postrzegane jednoznacznie pozytywnie, nawet jeśli na poziomie analiz naukowych ścierają się pozytywne i negatywne aspekty ich wpływu na gospodarkę, zarówno krajów, jak i regionów przyjmujących [*Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych...* 2011]. W ujęciu makroekonomicznym bada się zwłaszcza wpływ inwestycji na PKB krajów przyjmujących [Vashchenko 2010] lub na poziom i konkurencyjność ich eksportu [*Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność...* 2012]. Przedmiotem analiz są także inne, bardzo zróżnicowane zagadnienia, takie jak: wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność, transfer technologii, jakość rządzenia lub eksploatacja zasobów w krajach przyjmujących [*Transnational corporations...* 1996]. W kontekście wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę regionów dużo uwagi poświęca się konkurencyjności tych ostatnich [Poniatowska-Jaksch 2006]. Szczegółowe informacje na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych rzadko jednak trafiają do szerokiego grona odbiorców, którzy nie zajmują się na co dzień badaniami ekonomicznymi.

Montownia Dell w Łodzi jest pod względem liczby utworzonych miejsc pracy jedną z największych inwestycji zagranicznych w województwie łódzkim [Kłysik-Uryszek 2011 s. 79], a zarazem najczęściej opisywaną w lokalnej prasie. Ten przykład spotkał się ze szczególnie dużym zainteresowaniem wśród mieszkańców regionu, a publikacje prasowe stały się narzędziem podstawowej, nieformalnej edukacji mieszkańców z zakresu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stanowi to potencjalnie dobry przykład nieformalnej edukacji, ze względu na wysokie zainteresowanie inwestycją i szczegółowe przedstawianie informacji na jej temat w lokalnych mediach, a także ze względu na wystąpienie w ciągu opisywanych siedmiu lat szeregu wydarzeń dobrze ilustrujących opisywaną tematykę.

Głównym celem niniejszego opracowania jest próba oceny walorów edukacyjnych artykułów prasowych, przedstawiających inwestycję Della w Łodzi. Dla wielu czytelników artykuły prasowe (jak również komunikaty przedstawiane w innych mediach) są jedynym źródłem informacji na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dzięki, tak przekazywanym informacjom, kształtują się ich poglądy na temat tych inwestycji, w związku z czym można mówić o nieformalnej edukacji (odbywającej się poza murami instytucji zajmujących się edukacją formalną). Niniejsza analiza ma więc w szczególności pomóc w stwierdzeniu, na ile artykuły prasowe pozwalają czytelnikom zorientować się w tematyce bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także w jakich okolicznościach artykuły prasowe mogą stanowić narzędzie nieformalnej edukacji.

Przeprowadzona została analiza artykułów zamieszczonych w ogólnopolskim dzienniku „Gazeta Wyborcza” (oznaczanych w niniejszym tekście jako GW) i jego lokalnym dodatku („Gazeta Łódzka”, GWŁ). Uwzględniono również nieliczne artykuły dotyczące inwestycji Della w Łodzi, które pojawiły się w innych dodatkach lokalnych „Gazety Wyborczej”. Wybór „Gazety Wyborczej” został podyktowany jej wysokim nakładem i opiniotwórczym charakterem. Internetowe archiwum tej gazety zawiera 74 artykuły odnoszące się do hasła „Dell Łódź” oraz kilkaset do hasła „Dell”. Na podstawie

lektury streszczeń tych artykułów wybrano 130 związane z łódzką inwestycją i przeanalizowano je pod kątem informacji, jakie na ich podstawie mogli uzyskać czytelnicy. Analiza obejmuje artykuły opublikowane od połowy roku 2005 (a więc, od kiedy zaczęły pojawiać się komunikaty na temat możliwej inwestycji Della w Łodzi) do końca roku 2012. Omówienie treści przekazywanych czytelnikom nastąpi w porządku chronologicznym, w podziale na istotne zagadnienia związane z tą inwestycją: konkurencja pomiędzy lokalizacjami, korzyści i zagrożenia, specyfika bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Codzienna prasa jest niejednokrotnie prezentowana w artykułach naukowych jako narzędzie edukacji nieformalnej [Dimopoulos, Koulaidis 2003], jak i uzupełniające narzędzie edukacji uniwersyteckiej w tym z zakresu ekonomii [Becker, Watts 1995]. Artykuły prasowe są również postrzegane jako użyteczny materiał badawczy pod kątem społecznego postrzegania zjawisk, które są w nich opisywane [Hill i in. 2010], choć niejednokrotnie – zwłaszcza w przypadku tematyki naukowej – przyczyniają się do zniekształcenia komunikatu [Boykoff, Boykoff 2004]. Badanie treści artykułów prasowych w niektórych przypadkach wskazuje wyraźne sterowanie opinią publiczną przez działy *public relations* firm, które dostarczają mediom swoje komunikaty prasowe. Szczególnie znanym przykładem takiej manipulacji jest fuzja firm: Daimler-Benz i Chrysler w 1998 roku. W przypadku połączenia tych firm wykreowano obraz wyidealizowanej równowagi na międzynarodowym rynku samochodowym, którego celem było przede wszystkim odwrócenie uwagi opinii publicznej od oligopolistycznej struktury tego rynku. W wyniku przedstawiania inwestycji w kategoriach „małżeństwa” oraz „narodzin” oddalano zainteresowanie globalnymi zależnościami gospodarczymi [Fürsich 2002]. Dodatkowym celem niniejszego artykułu jest więc próba weryfikacji, na ile treści prezentowane w analizowanych artykułach mogły być w podobny sposób sterowane przez przedstawicieli firmy Dell.

2. Konkurencja o lokalizację inwestycji

Początkowe doniesienia prasowe, obejmujące inwestycje Della w Polsce, oparte były na szczytkowych informacjach, jakie dziennikarzom udało się uzyskać, pomimo ukrywania inwestycji przed opinią publiczną przez władze firmy i instytucje odpowiedzialne za współpracę z inwestorem. Artykuły, pojawiające się w tym okresie, ilustrowały konkurencję związaną z przyciągnięciem inwestycji między lokalnymi władzami w Polsce i na Słowacji, ukazywały również rolę, jaką przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji mogli odegrać politycy (Tabela 1.).

Już po ogłoszeniu decyzji dotyczącej lokalizacji, co nastąpiło we wrześniu 2006 roku (Tabela 2.), w prasie opisywano proces ściągania inwestycji do Łodzi [Blewaska, Gnackowska 2006a]. Przedstawiano oficjalny proces podejmowania decyzji, a także jego kulisy oparte na, udostępnionych już opinii publicznej, informacjach. Uwzględniono duże znaczenie, jakie w negocjacjach na temat lokalizacji odegrały obietnice pomocy publicznej, a także dostępność siły roboczej. Jako główny argument za poparciem dla inwestycji ze strony władz lokalnych wskazywano skalę inwestycji, dzięki której miało powstać 12000 miejsc pracy, w tym 3000 bezpośrednio w montowni, a reszta u kooperantów.

TABELA 1.

Tytuły wczesnych artykułów dotyczących inwestycji Della w Polsce, opublikowanych w „Gazecie Wyborczej” i jej lokalnych dodatkach

<i>Kradną nam Della.</i>	GW Szczecin, 03/10/2005
<i>Dell bliżej.</i>	GWŁ, 04/10/2005
<i>Dell w Łodzi?</i>	GW, 04/10/2005
<i>Łódź bierze Della.</i>	GW, 05/10/2005
<i>Dell jeszcze nie zdecydował, gdzie zbuduje fabrykę.</i>	GW Szczecin, 06/10/2005
<i>Inwestycja Della na włosku?</i>	GW, 06/10/2005
<i>Łódź niecierpliwie czeka na inwestycję Della.</i>	GWŁ, 25/11/2005
<i>Czy Dell wybrał Łódź na budowę fabryki?</i>	GW, 13/06/2006
<i>Słowacka Nitra i Łódź walczą o inwestycję Della.</i>	GWŁ, 17/06/2006
<i>Czy Dell wybrał Łódź zamiast Słowacji?</i>	GW, 13/07/2006
<i>Dell rozważa inwestycję w Polsce. Czy przywiezie pracowników?</i>	GW, 01/08/2006
<i>Wielka inwestycja Della i 12 tysięcy nowych miejsc pracy w Łodzi.</i>	GW, 28/08/2006
<i>Łódź przyciągnęła Della.</i>	GW, 28/08/2006
<i>Dell zainwestuje w Łódź!</i>	GWŁ, 28/08/2006

Źródło: opracowanie własne.

Spekulowano, co miało zasadniczy wpływ na lokalizację, przytaczając opinie przedstawicieli firmy oraz przedstawicieli lokalnych władz. Przedstawiciele firmy zapewniali, że o wyborze Łodzi nie decydowały subwencje czy zwolnienia podatkowe (*Przy podejmowaniu decyzji to niemal ostatnia rzecz, jaką analizujemy* [Anuszczyk, Blewaska 2008 s. 3]), natomiast kluczową rolę odegrało położenie Łodzi i zasoby ludzkie [Anuszczyk, Blewaska 2008]. Łódzkich pracowników i lokalizację chwalił, sam prezes firmy, Michael Dell, mówiąc: *Sprawdziliśmy całą Europę i okazało się, że właśnie w Łodzi znaleźliśmy najlepszych pracowników. Są utalentowani, ambitni i wykształceni, a dodatkowo miasto oferuje przyjazne otoczenie dla biznesu. Będziemy polecać to miejsce naszym dostawcom. Fabryka jest zlokalizowana w promieniu 500 km od rynków informatycznych Europy Środkowej, które mają rozwijać się w tempie 14 proc. rocznie w ciągu kolejnych pięciu lat. Dzięki łódzkiej fabryce klienci Della z Europy Środkowo-Wschodniej i Skandynawii mogą spodziewać się skrócenia czasu dostawy co najmniej o dwa dni* [Anuszczyk, Blewaska 2008 s. 3]. Wskazywano również na znaczenie planowanej sieci dróg wokół Łodzi [Anuszczyk 2006]. Innymi argumentami za lokalizacją montowni w Łodzi były: zaplecze naukowe oraz niskie koszty pracy, na co jednak w oficjalnych wypowiedziach przedstawiciele firmy zwracali uwagę znacznie rzadziej [Gnacakowska, Blewaska 2006a]. Odwoływano się również do wcześniejszych, pozytywnych doświadczeń z polskimi pracownikami w zakładzie firmy w Limerick w Irlandii [Gnacakowska, Blewaska 2006a]. Wśród argumentów za lokalizacją firmy w Łodzi wymieniono także czynniki bardziej zaskakujące, w tym tradycję przemysłu wytwórczego, i bardziej oczywiste, jak bardzo dobrą współpracę z polskimi i lokalnymi władzami [Blewaska, Gnacakowska 2006c].

Mimo to politycy i przedstawiciele lokalnych władz zwracali uwagę na inne czynniki, a przynajmniej na odmienną ich hierarchię. Profesor Marek Belka, polski premier w okresie wstępnych poszukiwań lokalizacji dla inwestycji, powiedział m.in., że: *Przedstawiciele Della oczekiwali niesłychanie wysokiej pomocy państwa* [Gnacikowska 2006a s. 2]. Zgodnie z doniesieniami prasowymi, rząd obiecał pomoc publiczną w wysokości 216 mln zł (w tym ok. jedną czwartą w postaci zwolnień podatkowych), w zamian za co Dell zobowiązał się do utrzymania fabryki w Łodzi przez przynajmniej pięć lat. Dodatkowo, zdając sobie sprawę z mobilności kapitału międzynarodowego, zaznaczono, że dla zachowania prawa do pomocy, montownia musi przez owe 5 lat działać pod marką Dell, nie mogąc jej sprzedąć, nawet jeśli nowy właściciel miałby utrzymać zatrudnienie [Blewaska, Gnacikowska 2008]. Pomoc ta była następnie przedmiotem zainteresowania w związku z wątpliwościami, co do trwałości inwestycji w Łodzi, stanowiącymi kolejny przykład specyfiki działalności korporacji międzynarodowych (Punkt 4.). Zgodnie z deklaracjami prezentowanymi w prasie, polscy politycy lobbowali w Komisji Europejskiej, by decyzja zapadła szybko i by pozwalała na przyznanie pomocy [Blewaska 2008g; Blewaska 2009g; Niklewicz 2009]. Odwołując się do wcześniejszych obietnic tworzenia miejsc pracy, przedstawiciele firmy w obliczu niepewności zaczęli wypowiadać się o rozwoju łódzkiej inwestycji bardziej ostrożnie, a także sugerować, że możliwe byłyby kolejne inwestycje, tym razem w produkcję telefonów komórkowych, próbując zwiększyć presję na polityków, żeby ci naciskali dalej na Komisję Europejską („Będą pieniądze, będą kolejne miejsca pracy”), [Blewaska 2009c s. 3]. Wreszcie, gdy proces podejmowania decyzji dotyczącej pomocy przeciągał się, w prasie pojawiły się artykuły sugerujące, że kolejne inwestycje Della mogłyby zostać skierowane na Słowację [Blewaska 2009e].

Jak mogli dowiedzieć się w szczególności czytelnicy prasy lokalnej, kolejnym mechanizmem konkurencji pomiędzy miastami zabiegającymi o lokalizację inwestycji było wsparcie oferowane przez władze samorządowe. W przypadku Łodzi obejmowało ono przygotowanie terenu, na które miasto wydało prawie 4 mln zł (w tym usuwanie drzew, za które miasto zapłaciło 1 mln zł), jak również drogi dojazdowej, co kosztowało 140 mln zł (z czego 119 mln władze miasta planowały pozyskać z funduszy unijnych), [Blewaska, Gnacikowska 2006b; Gnacikowska 2006c]. Miasto oferowało także pomoc w szkoleniu pracowników [Gnacikowska, Blewaska 2006b]. Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna, na terenie której działa Dell, zobowiązała się m.in. do przesunięcia linii wysokiego napięcia, o której przeniesienie Dell poprosił, aby mieć pewność, że pole elektromagnetyczne nie będzie zakłócało produkcji, co miało kosztować kolejne „kilka milionów złotych” [Anuszczyk 2007f]. Władze miasta pomagały jednocześnie w negocjacjach pomiędzy Dellem i PKP Nieruchomości, spółką, od której Dell dzierżał działkę, zgodnie z pierwotną umową na 20 lat [Anuszczyk, Gnacikowska 2007].

TABELA 2.**Kalendarium inwestycji odtworzone na podstawie informacji prasowych**

Termin	Wydarzenie
Od połowy 2005 r. 18.09.2006 r.	Poszukiwania lokalizacji dla inwestycji Della w Polsce. Oficjalne ogłoszenie informacji o planowanym wybudowaniu montowni w Łodzi. Podpisanie umowy przez: ministra gospodarki, prezydenta Łodzi i wice-prezesa Della.
21.11.2006 r.	Rozpoczęcie budowy montowni.
23.11.2006 r.	„Otwarte Drzwi Della” w Łodzi dla potencjalnych pracowników i dostawców (w wydarzeniu uczestniczyło ok. 5 tys. osób).
08.2007 r.	Szkolenie 400 polskich pracowników w zakładzie Della w Limerick, w Irlandii.
20.11.2007 r.	Pierwszy komputer Dell zszedł z linii produkcyjnej zakładu w Łodzi.
23.01.2008 r.	Oficjalne otwarcie montowni w obecności, prezesa firmy, Michaela Della i ponad tysiąca innych gości.
08.2008 r.	Pojawienie się w prasie informacji o możliwej sprzedaży montowni Della w Łodzi.
09.2009 r.	Zgoda Komisji Europejskiej na 54,5 mln euro pomocy publicznej dla Della.
06.2011 r.	Dell odwołuje plany sprzedaży montowni w Łodzi.

Źródło: opracowanie własne.

3. Korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi

Prasa na bieżąco informowała o tym, co Dell produkuje w Łodzi [Blewaska, Gnackowska 2008], a także jak jest zorganizowana produkcja i logistyka [Blewaska 2008a]. Na podstawie informacji prasowych czytelnicy mogli poznać podstawowe korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, których lista w dużej mierze odpowiada omawianym w literaturze przedmiotu [Michałków 2003; Uryniak 2003; Karaszewski 2004; Małuszyńska 2006; Kłysik-Uryszek 2010; Kłysik-Uryszek 2011]. Wśród głównych korzyści związanych z inwestycją Della w Łodzi wymieniano: zatrudnienie, możliwości współpracy dla kooperantów, atrakcyjne warunki pracy, współpracę z uczelniami i lokalną społecznością, rozwój infrastruktury, poprawę wizerunku miasta i wzrost handlu międzynarodowego. W artykułach prasowych zdecydowanie przeważały korzyści, natomiast nie dostrzegano prawie zagrożeń. Sytuacja zmieniła się dopiero, gdy pojawiły się informacje o możliwej sprzedaży montowni, czemu towarzyszyły artykuły dotyczące również innych potencjalnych problemów, takich jak niski poziom technologiczny lub ewentualne uciążliwości dla okolicznych mieszkańców. Poniżej korzyści i zagrożenia, które pojawiały się w artykułach prasowych, zostały omówione bardziej szczegółowo.

3.1. Korzyści

Pytali mnie, co znaczy, że do Łodzi przychodzi Dell, odpowiadałem: mniej więcej tyle samo, co kupienie przez Scheiblera Księżego Młyna i wybudowanie tam wielkiej fabryki (Jerzy Kropiwnicki) [cyt. za: Blewaska 2009b s. 10].

Zatrudnienie

Już w pierwszych informacjach prasowych na temat tej inwestycji jako główną korzyść podawano miejsca pracy, jakie miały dzięki niej powstać. Docelowo zatrudnienie miało znaleźć 3000 osób, a w połowie pierwszego roku działalności (2007 r.) – 1300, z których 500 miało pracować w biurze, a 800 na dwie zmiany przy montowaniu komputerów [Gnacikowska 2006c; Gnacikowska, Blewaska 2006b]. W pierwszej kolejności zatrudniano kandydatów z doświadczeniem kierowniczym i nadzorczym, a także inżynierów, specjalistów od: zaopatrzenia i procesu produkcji, łańcucha dostaw, kontroli jakości, finansów i kadr, później pracowników na linię produkcyjną [Gnacikowska, Blewaska 2006b]. Większość komunikatów na temat zatrudnienia wskazywała na przyszłe możliwości jego wzrostu – pisano w nich zwykle, ile wynosi zatrudnienie w danym momencie, aby zaraz potem przedstawić, ile ma ono wynosić w przyszłości [Anuszczyk 2008: w marcu 2008 r. – 1200 osób, w „najbliższym czasie” dodatkowo 650 osób; Blewaska 2009f: w maju 2009 r. – 1800 osób, do końca 2009 r. – 2000; Frąk 2011: w czerwcu 2011 r. – 1400 osób, spadek zatrudnienia tłumaczono kryzysem].

Kooperanci

Zgodnie z doniesieniami prasowymi, inwestycja Della miała jednak przyczynić się do utworzenia aż 12 tysięcy miejsc pracy, głównie wśród firm współpracujących. Zjawisko to określano mianem „efektu Della” – spodziewano się, że firmy współpracujące zainwestują w regionie łódzkim ok. 53 mln euro [Anuszczyk 2007b]. Mimo to w większości komunikatów prasowych pojawiały się nazwy tylko trzech firm, które łącznie w październiku 2007 roku zatrudniały 1900 osób: RR Donnelly (producent myszek komputerowych i klawiatur), Flextronics (firma logistyczna) oraz Gandon Logistics (wykonawca napisów i nadruków na wyrobach Della). Rzadziej wskazywano na kolejne firmy, których działalność nie wiąże się bezpośrednio z produkcją komputerów i ich transportem: centra obsługi telefonicznej, firmy cateringowe, ochroniarskie, rekrutacyjne, a także deweloperskie (Panattoni i Slough Estates), specjalizujące się w budowie obiektów przemysłowych i biurowych dla konkretnych klientów [Anuszczyk, Gnacikowska 2007]. Według wstępnych deklaracji, Dell miał współpracować „z przynajmniej 50 firmami z Łodzi i okolic”, a na potrzeby ich wyboru zorganizowano spotkania rekrutacyjne podobne do tych, które służyły do wyboru pracowników. W listopadzie 2006 roku w spotkaniach uczestniczyło 120 firm zainteresowanych współpracą [Blewaska, Gnacikowska 2006c]. Mimo wszystko informacje na temat tak dużej liczby lokalnych kooperantów nie pojawiały się w późniejszych artykułach prasowych. Pojawiały się natomiast wzmianki na temat nowych możliwości współpracy towarzyszących rozwojowi inwestycji Della

w Łodzi. Na przykład, gdy planowano utworzenie Centrum Spotkań z Klientami Focal point, Dell poszukiwał kooperantów odpowiedzialnych za transport i zakwaterowanie gości [Anuszczyk, Blewaska 2007a]. Ze względu na specyfikę organizacji produkcji, Della nie interesowała jednak współpraca z lokalnymi centrami logistycznymi – komputery prosto z taśmy produkcyjnej trafiały do środków transportu i ruszały do odbiorców [Anuszczyk 2006].

Warunki pracy

Kolejnym aspektem, związanym z zatrudnieniem w korporacjach międzynarodowych, są warunki pracy, w tym przede wszystkim możliwości podnoszenia kwalifikacji oraz płace. Również na ten temat można było znaleźć informacje w prasie. Pierwsi pracownicy (przynajmniej 400 osób) odbywali 3-miesięczne szkolenie (staż) w Irlandii, przygotowujące ich do pracy w działach: od produkcji, przez kontrolę jakości i materiałów, po działy administracyjne [Anuszczyk 2006; Anuszczyk, Blewaska 2006; Anuszczyk 2007e]. Choć w prasie pojawiły się także informacje na temat pracowników niezadowolonych z okresu szkoleniowego w Irlandii, przede wszystkim z powodu zbyt długich godzin pracy, informacje te były dementowane przez firmę [Anuszczyk 2007g].

Zarobki w montowni Della były objęte tajemnicą, lecz nieoficjalnie w prasie zapowiadano, że miały być porównywalne do tych, w innych łódzkich zakładach: Gillette czy Bosch/Siemens (ok. 1,2–1,5 tys. zł netto), [Gnacikowska, Blewaska 2006a]. Informacje te były powtarzane w późniejszych artykułach, przygotowanych już po uruchomieniu działalności: *według informatorów „Gazety” początkowe wynagrodzenie nienykwalifikowanego pracownika to ok. 1800 zł brutto. Pracownicy mogą przeznaczyć część swojego wynagrodzenia na zakup akcji firmy po preferencyjnej cenie* [Anuszczyk 2008 s. 3]. Początkowe zarobki wyższe o 500 zł oferowano osobom, które odbyły szkolenie w Irlandii [Anuszczyk 2007i; Anuszczyk, Blewaska 2007b]. Łódzkie zarobki porównywano zresztą również z zarobkami pracowników fabryki Della w Irlandii, którzy zarabiali 1,5–2,5 tys. euro netto [Gnacikowska, Blewaska 2006a]. Oczywiście, co jakiś czas miały miejsce spory na temat tego, czy pracownicy są dobrze wynagradzani, cytowano opinie tych, którzy narzekali na brak premii, a jednocześnie rzecznika firmy, który zapewniał, że premie nie zostały zlikwidowane [Blewaska 2009f]. Kiedy w sierpniu 2008 roku w prasie pojawiły się informacje o potencjalnej sprzedaży łódzkiej montowni, niektórzy dziennikarze wyrażali opinię, że może to być plotka, której celem miałoby być obniżenie presji na wzrost płac: *pora zasugerować, że istnieje możliwość sprzedaży, by pracownicy nie byli tak pewni siebie* [Blewaska, Gnacikowska 2008 s. 3].

Jako korzystne warunki pracy wskazywano: możliwości awansu, plan premiowy, specjalne ceny na zakup produktów Della, posiłki w atrakcyjnej cenie, nieodpłatne lekcje angielskiego, opiekę medyczną dla pracowników i członków rodzin, a także więcej niż jedną przerwę w ciągu dnia pracy, możliwość pracy w swoim ubraniu czy słuchania muzyki z przenośnych odtwarzaczy podczas pracy [Blewaska 2008a].

Współpraca z uczelniami

Zgodnie z wstępnymi deklaracjami przedstawicieli firmy, bardzo istotna dla Della miała być współpraca z łódzkimi uczelniami. Chodziło przede wszystkim o to, by uczniowie opuszczali dobrze przygotowani absolwenci, ale także o możliwość zlecania uczelniom specjalistycznych badań [Anuszczyk 2006]. Również uczelnie deklarowały zainteresowanie współpracą, a nawet dostosowywaniem programów nauczania do potrzeb Della [Blewaska, Gnacikowska 2006]. Jako dobry przykład wskazywano działania Della w Limerick w Irlandii. Pracownicy mogli tam liczyć na sfinansowanie przez firmę ich studiów na University of Limerick, w ramach specjalnych programów przystosowanych do potrzeb tej firmy, natomiast inni studenci, uczestniczący w tych programach, mogli po uzyskaniu dyplomu rozpocząć pracę bez dodatkowych szkoleń [Anuszczyk 2007c]. Późniejsze artykuły tłumaczyły jednak, że nadzieje dotyczące współpracy były prawdopodobnie zbyt ambitne. Ukazywały to zarówno niewielkie liczby osób, które trafiały do firmy bezpośrednio w wyniku współpracy z uczelniami [Anuszczyk, Blewaska 2008], jak i cytowane w prasie opinie pracowników uczelni. Tę ostatnią dobrze ilustruje wypowiedź prof. Tadeusza Markowskiego: *Przez rok nic się nie wydarzyło, nie została nawiązana współpraca Della z uczelniami i naukowcami. Było jedno czy dwa spotkania z uczelniami, ale Dell nie bardzo wiedział, czego od naukowców oczekuje, a i uczelnie były nieco zagubione. Zaproponowały, że mogą kształcić Dellowi informatyków, ale przecież on aż tylu ich nie potrzebuje. A nie było pomysłu na stworzenie jakiegoś wspólnego projektu* [Blewaska 2008b s. 3].

Współpraca z lokalną społecznością

Poza miejscami pracy, firmy mają wiele innych możliwości wspierania rozwoju społeczności lokalnych w ramach programów społecznej odpowiedzialności. Szczególnie często działania z tego zakresu podejmują duże firmy, starając się w ten wpływać na swój wizerunek. Odwołując się do działań firmy w Irlandii, jej przedstawiciele zapowiadali podobne przedsięwzięcia w Łodzi: *zamierzamy inwestować w lokalną społeczność. Chcemy, by kolejne pomysły podpowiadali nam nasi przyszli pracownicy, bo przecież oni najlepiej znają potrzeby w Łodzi. W Irlandii bardzo popularna jest też praca w wolontariacie. Być może w Łodzi również będziemy odwiedzali szpitale, pomagali starszym ludziom czy wspólnie sprząтали miasto* [Anuszczyk 2007d s. 3]. Wolontariat pracowniczy jest obecnie jedną ze szczególnie eksponowanych form współpracy firm z lokalnymi społecznościami, w których działają [FOB 2009]. W kolejnych latach w prasie pojawiły się nieliczne informacje o takich działaniach podejmowanych przez firmę Dell, np. sadzenie drzew we współpracy z Fundacją Aeris Futuro, mające na celu neutralizowanie części emisji CO₂ powodowanych przez firmę oraz, na mniejszą skalę, przygotowanie klombu w kształcie kuli ziemskiej przy Stawach Stefańskiego [Brzostek, Pawłowska-Salińska 2008]. Inną, prostszą formą wsparcia lokalnych społeczności jest sponsoring. W 2007 roku Dell wyposażył dwie łódzkie szkoły w sprzęt komputerowy wart 35 tys. dolarów – również w tym przypadku pracownicy firmy zaangażowali się w montowanie sprzętu i nauczanie jego obsługi [Anuszczyk 2007d].

Rozbudowa infrastruktury

Duże inwestycje zagraniczne wiążą się często z rozbudową infrastruktury, z której mogą korzystać także inne podmioty. Często infrastrukturę rozbudowują lokalne władze, starając się przyciągnąć inwestorów. W przypadku Della w Łodzi chodziło głównie o rozbudowę ul. Śląskiej (głównego dojazdu do montowni), co było jednym z głównych warunków stawianych przez firmę w trakcie negocjacji dotyczących lokalizacji inwestycji. Jak wcześniej wspomniano, rozbudowę infrastruktury zapewniło miasto, licząc na to, że na 20 hektarach wzdłuż tej ulicy powstanie *dzielnica przemysłowa z tysiącami miejsc pracy* [Wasiak 2007]. Do montowni wydłużono jednocześnie trasę autobusów. Na potrzeby Della planowano równocześnie rozbudowę łódzkiego lotniska, tak by mogło przyjmować samoloty towarowe [Anuszczyk, Wasiak 2007]. W tym przypadku, rozbudowa infrastruktury była również finansowana ze środków publicznych.

Wizerunek

Przykładem korzyści zewnętrznych, związanych z dużą inwestycją zagraniczną, może być jej wpływ na wizerunek miejsca lokowania kapitału. Podkreślali to eksperci poproszeni przez „Gazetę Wyborczą” o opinię na temat nowej inwestycji – zwracali uwagę na to, że inwestor reprezentuje nową dla miasta branżę, kojarzy się z nowoczesnymi technologiami, jak również za sprawą tej inwestycji łatwiej będzie pozyskać kolejne [Blewska, Gnacikowska 2006]. Dzięki inwestycji Della, Łódź pojawiła się w wiadomościach międzynarodowych, w tym w telewizji BBC i CNN, w której informacja na ten temat znajdowała się na internetowej stronie niemal przez cały dzień w dziesiątce najważniejszych wiadomości [Blewska 2006a], a także we francuskich dziennikach „La Tribune” i „Le Monde”, w których pojawiły się artykuły na temat gospodarczego renesansu Łodzi [Blewska 2006b; Anuszczyk 2007h]. Jak ujął to jeden z korespondentów francuskiego dziennika, międzynarodowe zainteresowanie wywołało „magiczne słowo «Dell»”.

Handel międzynarodowy

Inwestycje zagraniczne przyczyniają się również do wzrostu handlu międzynarodowego, zarówno importu zaopatrzeniowego, jak i eksportu. W przypadku montowni Della w Łodzi korzyścią jest dodatni eksport netto, a import zaopatrzeniowy może być traktowany jako niezbędny koszt tej inwestycji. Zgodnie z doniesieniami prasowymi opartymi na komunikatach Della, do rocznej produkcji w pierwszych latach konieczne miały być części przywożone w trzech tysiącach kontenerów rocznie [Anuszczyk, Blewska 2007b]. Montowane w Łodzi komputery miały natomiast trafiać do: Rosji, Niemiec, Skandynawii, Włoch, Beneluksu, a następnie także do Francji [Anuszczyk 2008] i być może do innych krajów Europy.

3.2. Zagrożenia/wątpliwości

Dużo dobrego zrobiło miastu wejście tej marki do Łodzi. Potem było już nieco gorzej. Przez rok nic się nie wydarzyło, nie została nawiązana współpraca Della z uczelniami i naukowcami. Na początku była to zwykła montownia komputerów i taką pozostała. (...) A z montowniami nigdy nie wiadomo, gdzie będą za rok (prof. Tadeusz Markowski) [cyt. za: Blewaska 2008b s. 3].

Niski poziom technologiczny

W przypadku inwestycji Della, zwłaszcza w początkowej fazie, w prasie prawie w ogóle nie pojawiały się wątpliwości lub dyskusje na temat związanych z nią ewentualnych zagrożeń. Podstawowa wątpliwość dotyczyła niskiego poziomu technologicznego tej inwestycji. Wprawdzie to najnowocześniejsza fabryka Della, lecz tylko montownia, a nie np. centrum badań i rozwoju – powodem jej lokalizacji nie było projektowanie nowych produktów, ale obniżenie kosztów produkcji i dystrybucji. W równej mierze dziennikarze, jak i urzędnicy miejscy pytali więc przedstawicieli firmy o dodatkowe, planowane inwestycje, np. centrum usługowe lub badawcze. Jednak, choć przedstawiciele firmy chwalili Łódź za dobry klimat do inwestycji, nie udało ustalić się konkretnych planów, co do ewentualnej dywersyfikacji działalności Della w Łodzi [Blewaska, Gnacikowska 2006d; Anuszczyk, Blewaska 2008]. Od początku pojawiały się głosy, m.in. prof. Tadeusza Markowskiego, że *dopiero powiązanie fabryki z zapleczem naukowym da Łodzi prawdziwą szansę* [Blewaska, Gnacikowska 2006d s. 2]. Rozszerzeniem inwestycji produkcyjnej stało się Centrum Spotkań z Klientami Focalpoint, miejsce prezentacji produktów i rozwiązań Della [Anuszczyk, Blewaska 2007a].

Powody do niezadowolenia okolicznych mieszkańców

Podobnie jak każde inne duże przedsięwzięcie, również montownia Della powoduje pewne uciążliwości dla okolicznych mieszkańców. W prasie ukazały się informacje na temat protestów mieszkańców przeciwko budowie nowej ulicy [Gnacikowska 2006b], a także na temat spodziewanego wzrostu cen nieruchomości.

Niestabilność inwestycji

Główna wątpliwość wyłoniła się jednak we wrześniu 2008 roku, wraz z doniesieniami prasowymi na temat możliwej sprzedaży montowni Della. Była to zarazem okazja, by mieszkańcy Łodzi dowiedzieli się więcej o specyfice działalności korporacji międzynarodowych (por. kolejny punkt). Niestabilność inwestycji była zresztą widoczna od kiedy informacje na jej temat ujrzały światło dzienne w mediach. Dell rozważał zerwanie rozmów o inwestycji w Polsce, ze względu na „przecieki prasowe” [Gnacikowska, Blewaska 2005]. Inwestorzy nie chcą, aby informacje dotyczące ich planów były ujawnione zbyt wcześnie, ze uwagi na konkurencję lub ewentualny wzrost kosztów inwestycji wywołany działaniami spekulacyjnymi [Zadworny 2005]. O niestabilności inwestycji czytelnicy mogli dowiedzieć się więcej, przyglądając się przykładowi zakładu Della w irlandzkim Limerick, a następnie także potencjalnej sprzedaży montowni w Łodzi.

4. Międzynarodowe otoczenie inwestycji

Są dwa powody przemawiające za tym, że warto Della mieć. Pierwszy to taki, że czasem dobrze jest powiedzieć: »W Łodzi zainwestował Dell«. To robi wrażenie na firmach, a te przed inwestycją proszą o rekomendację lokalizacji przez uznane marki, które już w mieście działają. Drugi powód: Warto Della mieć, aby nikt nigdy nie powiedział: »Z Łodzi uciekł Dell«. Bo nawet, jeśli powody będą zupełnie niezwiązane z miastem, pewnie nieraz odbije się to Łodzi czkawką [Blewaska 2008b s. 3].

W przeciwieństwie do większości przedsiębiorstw obecnych w Łodzi, korporacje międzynarodowe prowadzą działalność w skali globalnej, wykorzystując zróżnicowanie poszczególnych rynków związane z obniżaniem kosztów. Czytelnicy „Gazety Wyborczej” mogli dowiedzieć się więcej, dzięki informacjom na temat: działalności Della w Limerick, poszukiwań lokalizacji dla nowej inwestycji, a następnie potencjalnej sprzedaży łódzkiej montowni.

Początkowe informacje na temat inwestycji Della odwoływały się do pozytywnych doświadczeń miasta Limerick, w którym firma ta zainwestowała w roku 1990. Wskazywano korzyści, które znacznie przekroczyły oczekiwania – nie tylko spadło bezrobocie, ale także rozwinęła się lokalna uczelnia, powstały nowe hotele, zwiększył się popyt na nieruchomości, pojawili się kolejni inwestorzy [Anuszczyk 2006]. Podobnie jak inne firmy komputerowe, Dell zdecydował się na lokalizację inwestycji w Irlandii, ze względu na: ulgi podatkowe, warunki komunikacyjne i wykwalifikowanych pracowników. W miarę jak sytuacja na rynku międzynarodowym zmieniała się, zmieniły się również przewagi konkurencyjne poszczególnych krajów, co znalazło odzwierciedlenie w decyzjach Della.

Wstąpienie do Unii Europejskiej nowych krajów członkowskich otworzyło nowe możliwości dla działalności firm zagranicznych. Były one związane przede wszystkim z obniżaniem kosztów i dostępem do jednolitego rynku europejskiego na tych samych zasadach, które obowiązywały w odniesieniu do działalności w „starych” krajach członkowskich. Przyczyniło się to do delokalizacji niektórych przedsiębiorstw, a także obaw o możliwą delokalizację kolejnych. O pozyskanie inwestycji Della zabiegali: Polska i Słowacja [Blewaska, Gnacikowska 2006]. Tymczasem w Limerick obawiano się, że nowa inwestycja w Europie Środkowej będzie oznaczała likwidację ich fabryki, przy czym szacowano, że w 60-tys. Limerick co dziesiąta osoba pracowała w Dellu albo firmie współpracującej [Anuszczyk 2006]. W tym samym czasie Dell zdecydował o utworzeniu w Limerick centrum badawczo-rozwojowego [Anuszczyk 2006], obiecywał jednocześnie, że zakład w Irlandii nie zostanie zamknięty, gdyż firmie są potrzebne dwie fabryki w Europie [Anuszczyk 2007a]. Cytowane w polskiej prasie fragmenty artykułów publikowanych w „Limerick Leader”, największym dzienniku w Limerick, wyrażały jednak narastające w Irlandii niepokoje [Anuszczyk, de Paor 2007]. W prasie przytaczano zresztą i inne podobne przykłady, zwłaszcza decyzję Procter & Gamble o przeniesieniu produkcji z Irlandii do Aleksandrowa Łódzkiego [Anuszczyk 2007a].

Na początku stycznia 2009 roku Dell ogłosił, że w ciągu roku zakład w Limerick zostanie zamknięty, a jego dotychczasowa produkcja przeniesiona do Łodzi i innych fabryk [Tchorek-Helm 2009]. Z kolejnych artykułów czytelnicy mogli dowiedzieć się o trudnej sytuacji irlandzkich pracowników [Blewaska 2009a; Szostak, Mazur 2009; Blewaska

2009]. W lutym 2009 roku okazało się, że zwolnienia będą miały miejsce również w zakładach Della w Stanach Zjednoczonych, co motywowano kryzysem gospodarczym i koniecznością szukania oszczędności. Natomiast w Europie Środkowo-Wschodniej, zamiast redukcji, planowano rozwój działalności [Blewaska 2009e]. Po raz drugi ożyła konkurencja obejmująca lokalizację przenoszonej działalności Della pomiędzy Polską i Słowacją, a negocjacje z zarządem firmy prowadzili urzędnicy wysokiego szczebla obu państw, po raz kolejny odwołując się do argumentu pomocy publicznej [Blewaska 2009e]. Tytuły artykułów, które w tym czasie pojawiły się w prasie i miały służyć prezentacji zagadnień związanych z inwestycją, nacechowane były terminologią dotyczącą konkurowania, charakterystyczną dla przedstawiania wydarzeń sportowych, stąd angażowały czytelników [Blewaska 2009e s. 1].

Dodatkowe zagadnienie związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, które ukazało się w doniesieniach prasowych, dotyczyło pomocy publicznej przyznanej Dellowi przez polski rząd. Jednak udzielenie pomocy wymagało zgody Komisji Europejskiej, co zwracało szerszemu gronu odbiorców uwagę na powiązanie gospodarki polskiej z unijną, w szczególności na zasady wspólnej polityki konkurencji obowiązującej na jednolitym rynku europejskim. Informacje te stanowiły okazję, by informować społeczeństwo o specyfice udzielania pomocy publicznej: czy nie wzmocni ona pozycji Della na rynku (obawy te były tym bardziej zasadne, że pomoc miała stanowić około jednej czwartej wartości inwestycji). Ponieważ pomoc ta została zakwestionowana przez Komisję Europejską, oceniano, iż Polska może mieć mniejsze szanse na kolejne inwestycje Della, mając mniejsze możliwości przyznania mu dodatkowych dotacji [Blewaska 2009e]. Oprócz kryterium 25-procentowego progu udziału w rynku, wyjątkowego znaczenia nabrało w tym okresie inne: brak możliwości przyznania pomocy firmie, która przenosi działalność pomiędzy państwami UE [Niklewicz 2009].

W „Gazecie Wyborczej” wątpliwości Komisji Europejskiej przedstawiano niemal jak spisek przeciwko Polsce, np. rzekomo Komisja specjalnie w tym celu miała zmienić sposób liczenia udziału w rynku albo, jakoby, odpowiedzialna za politykę konkurencji, komisarz Neelie Kroes traktowała to jako osobistą misję, żeby ograniczyć możliwości rozwojowe polskiej gospodarki [Blewaska 2009b]. Zastanawiające jest, że dziennikarze nie podejrzewali Della o próbę szantażu polskich władz przez przedstawione w kolejnych akapitach informacje dotyczące planów sprzedaży łódzkiej montowni. Ostatecznie jednak Komisja Europejska zgodziła się na pomoc, argumentując że: *projekt inwestycyjny przyczyni się do rozwoju regionu łódzkiego, a korzyści są większe niż potencjalny negatywny wpływ na konkurencję i handel*. Komisja oceniła również, że likwidacja produkcji w Irlandii nie jest bezpośrednio związana z udzieleniem firmie pomocy przez polski rząd [Blewaska 2009h s. 26]. Niezależnie od wcześniejszej niepewności co do dalszych losów Della w Łodzi, politycy, którzy angażowali się w lobbing w tej sprawie, w mediach wyrażali nadzieję na dalszy rozwój działalności firmy i istotny wkład w rozwój regionu [Blewaska 2009h].

W tym czasie, także w odniesieniu do łódzkiej inwestycji Della, pojawiło się wiele niepewności. Na początku września 2008 roku Dell ogłosił zamiar sprzedaży w ciągu półtora roku wszystkich swoich fabryk. Produkcję komputerów miałyby przejąć zewnętrzne firmy, co pozwoliłoby Dellowi obniżyć koszty, dzięki koncentracji na rozwoju

nowych technologii, sprzedaży i usługach informatyczno-doradczych [Blewaska 2008c; 2008e]. Po ukazaniu się tych informacji w Polsce, zgodnie z artykułami w prasie lokalnej, wielu pracowników firmy w obawie przed utratą pracy lub nowym modelem zarządzania zaczęło rozważać zmianę miejsca zatrudnienia [Blewaska 2008d], co szczególnie wyraźnie wskazywało na, wspomnianą wyżej, niestabilność inwestycji. Niestabilność ta wynikała zarówno z podatności globalnej firmy na koniunkturę na rynku międzynarodowym, jak i z nowoczesnych modeli zarządzania stosowanych w korporacjach [Blewaska 2008c].

Kolejnym aspektem związanym z biznesem międzynarodowym, który dzięki tej sytuacji dotarł do szerszego grona odbiorców w Polsce, była ekspansja firm z Dalekiego Wschodu. Wśród potencjalnych nabywców łódzkiej montowni Della wymieniano przede wszystkim dwie firmy z Tajwanu: Foxconn i Wistron [Blewaska 2008f]. Obie prowadzą swą działalność w skali globalnej, specjalizując się w produkcji elektroniki użytkowej pierwsza pod względem zatrudnienia jest około dziesięciokrotnie większa od Della. Choć transakcja między Dellem i Foxconnem została przygotowana, w ostatniej chwili ją odwołano [Frak 2011].

Wersja wydarzeń, kreowana przez media, była silnie nacechowana emocjonalnie, a emocje zmieniały się w zależności od tego, kto w danym momencie był postrzegany jako zagrożenie dla „naszego interesu”. Zdaniem dziennikarza: *trzy miesiące po tym, jak z taśmy zjechał pierwszy laptop z napisem »Made in Poland«, usłyszeliśmy, że oryginalne, amerykańskie logo zmieni się w tajwańskie. Poczuliśmy się oszukani. Amerykanie zamiast doceniać naszą gościnność, po cichu plądrują szuflady. Dell tłumaczył, że nic się nie zmieni, a produkcja będzie wyglądała tak samo. Ale my nie po to wydaliśmy 200 mln zł, by przy ul. Ofiar Terroryzmu oglądać logo Foxconn* [Frak 2011 s. 1]. Podobne opinie były wyrazem dużej wagi, którą media przywiązywały do inwestora amerykańskiego pochodzenia. Czy jednak stanowiło to odzwierciedlenie preferencji społecznych, czy raczej przykład kreowania tych preferencji?

5. Podsumowanie

Paradoksalnie, to kryzys może zatrzymać Della w Polsce. Smutna prawda jest taka, że Łódź do póty jest atrakcyjna dla inwestorów, dopóki mieszkańcy mało zarabiają. A jak się nam polepszy, to inwestorzy pójdą tam, gdzie jest gorzej (prof. Stefan Krajewski) [cyt. za: Blewaska 2009b s. 10].

Burzliwe losy inwestycji Della w Łodzi sprawdziły się jako materiał na artykuły prasowe. Dotyczyły ważnych dla Łodzi zagadnień (w głosowaniu, zorganizowanym przez „Gazetę Wyborczą”, ściągnięcie Della do Łodzi zostało uznane za najważniejsze wydarzenie września 2006 roku), [PW 2006]. Stawka była wysoka (zarówno w kontekście liczby miejsc pracy, jak i poziomu wsparcia ze środków publicznych); trwała silna konkurencja i miały miejsce dramatyczne zwroty akcji, co wywoływało, towarzyszące tej inwestycji, emocje. Rezultat tego splotu różnych okoliczności stanowiła duża liczba artykułów poświęconych Dellowi w Łodzi.

Trudno jednak oprzeć się wrażeniu, że w głównej mierze są to artykuły związane z materiałami udostępnianymi przez firmę. Dowodzą tego liczne wypowiedzi rzecznika prasowego/dyrektora do spraw marketingu, a także ogólnie pozytywny wydźwięk oraz

liczne zapowiedzi lub obietnice na przyszłość (z perspektywy czasu często niespełnione). W analizowanych artykułach jest znacznie mniej zagrożeń i wątpliwości, niż pozytywnych aspektów inwestycji. Artykuły wskazują na ograniczony zakres własnych poszukiwań informacji przez dziennikarzy – brak zgłębienia tematu – np. lektury informacji w raportach firmy lub odniesienia łódzkiej inwestycji do globalnej skali działania firmy. Tak jak w niektórych artykułach pojawia się odwołanie do „efektu Della”, tak być może w przypadku ogółu tych artykułów można mówić o tworzeniu „mitu Della”, skoro większość z nich reprezentuje jedną linię myślenia. Poza informacjami z firmy Dell, opierano się przede wszystkim na innych doniesieniach prasowych lub komunikatach PAP. To, że artykuły te dostarczają mimo wszystko szerokiego zakresu informacji na temat inwestycji Della, wynika głównie z faktu, iż ilustrują szereg zjawisk związanych z funkcjonowaniem biznesu międzynarodowego.

Z drugiej strony, nawet jeśli nie są to artykuły w pełni rzetelne i bezstronne, to ich regularna lektura umożliwia uzyskanie wielu informacji na temat bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wykraczają one poza elementarne, podawane w celach propagandowych, informacje na temat możliwości zwiększenia zatrudnienia w regionie, w którym są lokowane inwestycje. Na podstawowym poziomie pozwalają dostrzec szereg mechanizmów kierujących działalnością korporacji i gospodarki międzynarodowej. Stopniowo zresztą, w miarę jak początkowe nadzieje i obietnice były weryfikowane, w artykułach ukazywały się wątpliwości i zastrzeżenia.

Efektywne wykorzystanie artykułów prasowych jako narzędzia edukacji wymaga od czytelników zdolności do krytycznego spojrzenia i umiejętności dostrzeżenia określonego zjawiska w szerszym kontekście. Aby spełnić funkcję edukacyjną, artykuły powinny zachęcić czytelników do: dalszych poszukiwań, sięgnięcia po kolejne źródła, porównania z innymi przykładami. Materiał ten – jako interesujące studium przypadku – nadaje się więc raczej do spożytkowania w edukacji akademickiej, ponieważ od studentów można oczekiwać zdolności do krytycznego spojrzenia i dostrzeżenia szerszego kontekstu ekonomii międzynarodowej, wykorzystując przy tym również inne źródła informacji o inwestycji.

Pierwszym krokiem rozszerzenia analizy mogłoby być sięgnięcie do raportów i innych międzynarodowych materiałów firmy. Okazuje się bowiem, że choć wiele lokalnych mediów poświęca dużo uwagi Dellowi, to jednak sama firma nie poświęca Łodzi wiele uwagi. Widziana z innej perspektywy, łódzka montownia jest tylko małym elementem ogromnej układanki. Tym samym błędne jest wyobrażenie, jakie mogą wyrobić sobie mniej wprawni czytelnicy artykułów publikowanych w lokalnej prasie, jakoby Łódź odgrywała dużą rolę z punktu widzenia działalności firmy, a tym bardziej gospodarki międzynarodowej. Zmiana perspektywy może wskazać, że również inne przekonania, jak choćby co do zasadności wsparcia inwestycji Della wysoką dotacją publiczną, mogą nie być uzasadnione.

Literatura

- Anuszczyk P. 2006 *Komputery made in Łódź*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 298 (22.12).
- Anuszczyk P. 2007a *Łódź wygrywa konkurencję z irlandzkim rajem: uczy się na cudzych błędach*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 59 (10–11.03).
- Anuszczyk P. 2007b *Nowa kadra Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 120 (24.05).
- Anuszczyk P. 2007c *Jak szkoły mogą skorzystać*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 146 (25.06).
- Anuszczyk P. 2007d *Dell inwestuje w łódzian*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 147 (26.06).
- Anuszczyk P. 2007e *W Limerick uczą łódzian składać notebooki*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 196 (23.08).
- Anuszczyk P. 2007f *Dell tuż-tuż*, „Gazeta Wyborcza Łódź” (dodatek „Teraz Łódzkie”), nr 224 (25.09).
- Anuszczyk P. 2007g *Łódzianie w Limerick: za dużo nadgodzin*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 225 (26.09).
- Anuszczyk P. 2007h *LeMonde: Polska się budzi, spójrzcie na Łódź*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 243 (17.10).
- Anuszczyk P. 2007i *Dell swoim pracownikom więcej zapłaci*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 257 (03 – 04.11).
- Anuszczyk P. 2008 *Dell znów zatrudnia*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 67 (19.03).
- Anuszczyk P., Blewaska J. 2006 *Tłumy pod „otwartymi drzwiami” Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 274 (24.11).
- Anuszczyk P., Blewaska J. 2007a *Dell zaprosi do Łodzi*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 246 (20 – 21.10).
- Anuszczyk P., Blewaska J. 2007b *Pierwszy Dell Made in Łódź*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 272 (21.11).
- Anuszczyk P., Blewaska J. 2008 *Prezes Dell reklamuje Łódź*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 20 (24.01).
- Anuszczyk P., de Paor A. 2007 *Jak Dell ucieszył Polaków i nystraszył Irlandczyków*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 18 (22.01).
- Anuszczyk P., Gnacikowska W. 2007 *Dell zatrudni więcej, niż planował*, „Gazeta Wyborcza”, nr 239 (12.10).
- Anuszczyk P., Wasiak P. 2007 *Droga i lotnisko dla Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 105 (07.05).
- Becker W.E., Watts M. 1995 *Teaching tools: teaching methods in undergraduate economics*, „Economic Inquiry”, Vol. 33.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a konkurencyjność eksportu Polski 2012*, Wydymus S. (red.), Warszawa.
- Blewaska J. 2006a *Łódź z Dellem na ustach całego świata*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 220 (20.09).
- Blewaska J. 2006b *Zadziałał efekt Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 246 (20.10).
- Blewaska J. 2008a *Dell zatrudnił kolejne pół tysiąca osób*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 155 (04.07).

- Blewaska J. 2008b *Oby Dell został w Łodzi*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 204 (01.09).
- Blewaska J. 2008c *Dell sprzedaje!*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 209 (06.09).
- Blewaska J. 2008d *Obawiają się sprzedaży Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 211 (09.09).
- Blewaska J. 2008e *Wistron chce Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 221 (20.09).
- Blewaska J. 2008f *Dell sprzeda swoje fabryki?*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 241 (14.10).
- Blewaska J. 2008g *Pomoc dla Della pod znakiem zapytania*, „Gazeta Wyborcza”, nr 291 (11.12).
- Blewaska J. 2009a *Dell zamyka się w Limerick i idzie do Łodzi!*, „Gazeta Wyborcza”, nr 8 (09.01).
- Blewaska J. 2009b *Polsko-irlandzka wojna o Della*, „Gazeta Wyborcza”, nr 12 (15.01).
- Blewaska J. 2009c *Dell spotkał się z ministrem*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 28 (05.02).
- Blewaska J. 2009d *Odszedł Dell, Irlandczycy mogą przytyć*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 49 (26.02).
- Blewaska J. 2009e *Oby Dell nie poszedł na Słowację*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 65 (18.03).
- Blewaska J. 2009f *Podwyżkę w Dellu nie będzie, premie tylko raz*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 115 (18.05).
- Blewaska J. 2009g *Zgoda KE: łódzki Dell dostanie pomoc publiczną*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 211 (09.09).
- Blewaska J. 2009h *54,5 mln euro pomocy dla Della*, „Gazeta Wyborcza”, nr 224 (24.09).
- Blewaska J., Gnacikowska W. 2006a *Dell już na dobre w Łodzi*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 219 (19.09).
- Blewaska J., Gnacikowska W. 2006b *Gdzie jest ten Dell?*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 231 (03.10).
- Blewaska J., Gnacikowska W. 2006c *Ruszyła maszyna Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 272 (22.11).
- Blewaska J., Gnacikowska W. 2006d *Łódzkie komputery Della już za rok*, „Gazeta Wyborcza Łódź” (dodatek „Ziemia Obiecana”), nr 289 (12.12).
- Blewaska J., Gnacikowska W. 2008 *Jakie plany ma Dell?*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 202 (29.08).
- Boykoff M.T., Boykoff, J.M. 2004 *Balance as bias: global warming and the US prestige press*, „Global Environmental Change”, Vol. 14.
- Brzostek D., Pawłowska-Salińska K. 2008 *Ekointegracja*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 252 (27.10).
- Dimopoulos K., Koulaidis V. 2003 *Science and technology education for citizenship: The potential role of the press*, „Science Education”, Vol. 87.
- Firma = zaangażowanie* 2009, FOB, Warszawa.
- Frańk M. 2011 *Dell zostaje w Łodzi. Jakie będą jego dalsze losy?*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 135 (11.06).
- Fürsich E. 2002 *Nation, capitalism, myth: covering news of economic globalization*, „Journalism & Mass Communication Quarterly”, Vol. 79.

- Gnacikowska W. 2006a *Jak Dell odmieni nam Łódź: Rozmowa z Markiem Belką*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 219 (19.09).
- Gnacikowska W. 2006b *Do Della nie przez Młyne!.*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 240 (13.10).
- Gnacikowska W. 2006c *Dell zaczyna budowę fabryki*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 249 (24.10).
- Gnacikowska W., Blewaska J. 2005 *Inwestycja Della na włosku?*, „Gazeta Wyborcza”, nr 233 (06.10).
- Gnacikowska W., Blewaska J. 2006a *Łódź przyciągnęła Della*, „Gazeta Wyborcza”, nr 200 (28.08).
- Gnacikowska W., Blewaska J. 2006b *Kogo przyjmie Dell?*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 270 (20.11).
- Hill S.G., Cable T.T., Scott D. 2010 *Wildlife-based recreation as economic windfall: a rhetorical analysis of public discourse on birding*, „Applied Environmental Education & Communication”, Vol. 9.
- Karaszewski W. 2004 *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Toruń.
- Klysik-Uryszek A. 2010 *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu*, Warszawa.
- Klysik-Uryszek A. 2011 *Działalność inwestorów zagranicznych w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej*, [w:] *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego*, J. Świerkocki (red.), Łódź.
- Maluszyńska E. 2006 *Delokalizacja przedsiębiorstw*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 3.
- Michałków I. 2003 *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji*, Warszawa.
- Niklewicz K. 2009 *Wsparcie dla łódzkich zakładów Della zagrożone*, „Gazeta Wyborcza”, nr 9 (10.01).
- Poniatowska-Jaksch M. 2006 *Przemysłowe bezpośrednie inwestycje zagraniczne źródłem konkurencyjności regionu*, Warszawa.
- PW 2006 *Dell najważniejszy we wrześniu*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 255 (31.10).
- Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu aktualnego i przyszłego profilu gospodarczego województwa łódzkiego 2011*, Świerkocki J. (red.), Łódź.
- Szostak V., Mazur N. 2009 *Będziecie mieli to samo*, „Gazeta Wyborcza”, nr 28 (02.02).
- Tchorek-Helm C. 2009 *Kryzys dobry dla Polski*, „Gazeta Wyborcza” (dodatek „Komputer w firmie”), nr 7 (08.01).
- Transnational corporations and world development 1996*, Dunning J.H. (red.), Londyn.
- Uryniak M. 2003 *Korzyści i zagrożenia związane z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, W. Karaszewski (red.), Toruń.
- Vashchenko M. 2010 *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost gospodarczy na Ukrainie w okresie lat 1991–2008*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 46.
- Wasiak P. 2007 *Otwarto drogę do Della*, „Gazeta Wyborcza Łódź”, nr 269 (17–18.11).
- Zadworny A. 2005 *Dell jeszcze nie zdecydował, gdzie zbuduje fabrykę*, „Gazeta Wyborcza Szczecin”, nr 233 (06.10).

Maciej SAMSON¹

ROZWÓJ IDEI OCHRONY KONSUMENTA PO 1962R. KONSUMENT W UJĘCIU PRAWNYM I EKONOMICZNYM

Streszczenie

W niniejszym artykule zaprezentowano historię rozwoju idei ochrony konsumenta oraz wpływ tej idei na obecny kształt prawa europejskiego, tak istotnego dla funkcjonowania rynku. Wskazane w artykule postulaty ochrony konsumenta opisano ze szczególnym uwzględnieniem rynku finansowego, a zwłaszcza ubezpieczeniowego. W opracowaniu przedstawiono aktualny problem dotyczący braku spójnej definicji konsumenta w różnych aktach prawnych. Pojęcie konsumenta rozpatrzono zarówno w ujęciu ekonomicznym, jak i prawnym, przybliżając dorobek obu nauk w tej materii.

Słowa kluczowe: ochrona konsumenta, konsument, rozwój prawa europejskiego, idea *public interest law*

DEVELOPMENT OF THE IDEA OF CONSUMER PROTECTION AFTER 1962. CONSUMER IN LEGAL AND ECONOMIC TERMS

Summary

The author presents the history of the idea of consumer protection and its impact on the contemporary European law. The discussed proposals of consumer protection have been described with particular emphasis on the financial market, especially the insurance sector. The paper mentions the problem of the lack of a consistent definition of a consumer in a variety of acts. The concept of consumer is examined in both economic and legal terms, presenting the to-date achievements of science in this field.

Key words: consumer, consumer protection, public interest law, law and economics, development of European law

1. Wstęp

Termin ochrona interesów konsumentów należy do kategorii opisowych i jest używany do charakterystyki zespołu działań skierowanych w stronę ochrony konsumenta, w obliczu zagrożenia jego praw i interesów. Opisowość pojęcia wywołuje jednak istotne skutki, gdyż w zależności od sfery zainteresowań i specjalizacji autora oraz przyjętej perspektywy obserwacji zjawisk, a także bieżącej sytuacji społeczno-gospodarczej przemianom ulega punkt widzenia na zespół działań istotnych ze względu na interes konsu-

¹ Mgr Maciej Samson – doktorant Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, e-mail: samsonmaciej@gmail.com.

menta [Kieźel 2007 s. 18]. Mając na uwadze powyższe, ideę ochrony konsumenta w niniejszej pracy przeanalizowano z perspektywy podmiotu, dla którego ta ochrona jest przewidziana – z pozycji konsumenta. W prawie cywilnym w XX w. uwidocznił się, zupełnie sprzeczny z liberalną doktryną gospodarki rynkowej, postulat ochrony konsumentckiej. Istnieje duży dysonans pomiędzy prawem a ekonomią w odniesieniu do definicji konsumenta, a więc podmiotu, którego instrumentami prawnymi ustawodawca chroni przed niedoskonałością wolnego rynku. Motyw wprowadzenia instrumentalnej ochrony wynika z idei ochrony konsumenta i jest tożsamy dla obu nauk. To chęć przeciwstawienia niedostatecznej informacji w wyborze i użytkowaniu produktu oraz wiedzy wypływającej z obrotu profesjonalnego. Sombart rozróżniał trzy fazy rozwoju kapitalizmu. Pierwszy etap jego rozwoju do rewolucji przemysłowej, po którym (na drugim etapie jego rozwoju) ujawniły się główne cechy kapitalizmu, tj.: dążenie do maksymalizacji zysku, racjonalność gospodarczą, a więc działanie dzięki rachunkowi i czystej kalkulacji. Na ostatnim etapie, datowanym od pierwszej wojny światowej, wprowadzono nowe formy gospodarki, „duch” kapitalizmu uległ osłabieniu, a życie gospodarcze zostało ujęte w sztywniejsze ramy instytucjonalne [Badania Instytutu Rynku Wewnętrznego... 2003]. Obecnie, poza działalnością gospodarczą, istotna jest sfera równych szans i wyeliminowanie niedoskonałości rynku, co szczególnie uwidacznia się w trudnych i skomplikowanych sferach życia codziennego. Idee, zapoczątkowane dla rynku towarów i sprzedaży, szybko znalazły zastosowanie na rynku usług, zwłaszcza finansowych. Równolegle pojawiło się pojęcie socjalizacji prawa wyraźnie wskazujące na potrzebę ochrony nieprofesjonalnej strony danego stosunku prawnego, pomimo równości prawnej podmiotów na gruncie cywilno-prawnym. Ochrona konsumenta dotyczy najogólniej wzmocnienia pozycji konsumenta na rynku dóbr i usług przez tzw. prokonsumenckie ingerencje w „naturalne” stosunki rynkowe między producentami a konsumentami, czyli przede wszystkim dzięki przyznaniu konsumentom w tych stosunkach nadzwyczajnych uprawnień lub tworzeniu wyjątkowego nadzoru nad tymi stosunkami, co jest wyrażone w formie prawnej [Szumlicz 2006 s. 5].

2. Rozwój idei ochrony konsumentckiej po 1962 r.

Energiczny rozwój idei ochrony konsumenta sięga lat 60-tych XX w. Za początkową datę rozkwitu, wyżej wymienionej, idei uznaje się umownie przemówienie wygłoszone przez, prezydenta USA, J.F. Kennedy'ego z 15 marca 1962 r. przed Kongresem. Od wystąpienia tego potrzeba ochrony konsumenta nabrała znaczenia konstytucyjno-politycznego. Ujęta została jako ochrona interesów pewnej mniejszości, która jako rozproszona i dlatego pozbawiona dostępu do instytucji przedstawicielskich, nie może artykułować swoich interesów dzięki wykorzystaniu istniejących kanałów instytucjonalnych [Łętowska 1999 s. 9]. W wystąpieniu Kennedy stwierdził, że: *konsumenci są jedyną grupą ekonomiczną, która nie jest skutecznie zorganizowana i której punkt widzenia jest najczęściej ignorowany. (...) Jeśli się oferuje konsumentom artykuły złej jakości, jeśli ceny są wygórowane, jeśli produkty są niebezpieczne lub bezwartościowe, jeśli konsument nie jest w stanie dokonać wyboru na podstawie posiadanych informacji, to jego pieniądź przestaje mieć wartość, jego zdrowie i bezpieczeństwo znajdują się*

w stanie zagrożenia, a interes narodowy na tym cierpi [za: Dąbrowska, Janoś-Kresło, Ozimek 2005 s. 22]. Doskonale do problemu praw i pozycji odnosiło się określenie *public interest law*. Ochrona interesu publicznego zmierza do reprezentacji interesów, które nie są reprezentowane lub reprezentowane w niedostateczny sposób w prawniczych procedurach. To szczególnie kierunek posługiwania się prawem w interesie danej grupy społecznej, skutkując walką o interesy niedostatecznie chronionych praw i wyrażeniu się w strategii działania poprzez środki: prawne, proceduralne i fachowe [Łętowska 1999 s. 10]. Stany Zjednoczone to przykład kraju, gdzie problematyka ochrony konsumenta została ujęta jako problem konstytucyjno-polityczny, na skutek działania licznych sił nacisku, które, w zamian za wysokie podatki, nie otrzymywały ekwiwalentnej ochrony swoich interesów [Skory 2005 s. 28]. Dziesięć lat po wystąpieniu Kennedy'ego, sprawami konsumenckimi zainteresowały się państwa członkowskie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Kwestia reprezentacji nie była tak eksponowana w Europie, jak w USA, z uwagi na ideologiczne i aksjologiczne uzasadnienie takiego spojrzenia, a stanowiła raczej politykę legislacyjną, kształtowaną przez prawodawcę [Łętowska 2001 s. 14]. Obecnie wyróżnia się trzy etapy rozwoju uregulowań konsumenckich w Unii Europejskiej. Pierwszy z nich trwał do lat 80-tych XX w., w którym nie było materialno-prawnych norm chroniących konsumenta. Priorytet stanowiła wyłącznie integracja ekonomiczna. Okres ten charakteryzował brak bezpośredniej normy do wydawania aktów chroniących konsumenta. W świetle klasycznych ekonomicznych teorii konkurencji, wykorzystywanie przewagi rynkowej przez przedsiębiorców było związane z niedostateczną ochroną samej konkurencji rynkowej. To ograniczenie konkurencji (istnienie konkurencji niedoskonałej) niosło ze sobą niepożądany koszt społeczny oraz prowadziło do zawierania niekorzystnych transakcji [Miklaszewicz 2008 s. 55]. Wszelkie działania były podejmowane na podstawie ówczesnego art. 100 Traktatu Rzymskiego (aktualnie art. 94), odnoszącego się do zbliżania przepisów państw członkowskich, mających wpływ na funkcjonowanie wspólnego rynku. Swobody przepływu: osób, dóbr i kapitału wraz ze wspólnym rynkiem miały zapewnić samoistne korzyści dla konsumentów. Rezolucją Rady z 14.04.1975 r. przyjęto „Pierwszy program wspólnej polityki i edukacji konsumenta”, który zapoczątkował inicjatywy europejskie zmierzające, jak się okazało w późniejszym okresie, do stworzenia rzeczywistego, wewnętrznego rynku konsumenta, opartego na właściwym zrównoważeniu wysokiego poziomu ochrony praw konsumenta z konkurencyjnością przedsiębiorstw, przy jednoczesnym ścisłym poszanowaniu zasady pomocniczości [Zielona księga sprawie przeglądu dorobku... 2007 s. 3 i s. 4]. Program ten przyjmował ogólne prawa konsumenta, które zachowały do dziś swą aktualność, tj.: prawo do ochrony interesów ekonomicznych, prawo do bezpieczeństwa i konieczności naprawienia wyrządzonych szkód, dostępu do wymiaru sprawiedliwości, informacji i edukacji oraz bycia reprezentowanym i wysłuchanym [Council Resolution... 1975]. Wprowadzano szereg zmian w kierunku ochrony konsumenta, bez wyraźnego wskazania tej ochrony i przyznania praw podmiotowych. Podstawą prawną programu stał się art. 235 Traktatu (art. 308). Program był o tyle ważny, że zapoczątkował rozkwit regulacji konsumenckich we Wspólnocie. Istotnym dla pierwszego i kolejnych programów był również artykuł 2 Traktatu o poprawie jakości życia we Wspólnocie, który traktowano jako cel wprowadzenia ochrony konsumenckiej. Pierwszy czteroletni program był zbyt

ogólny i wymagał zmiany głównych instytucji prawnych, co było niemożliwe w tak krótkim czasie [Maliszewska-Nienartowicz 2004 s. 45]. Pierwsza strategia koncentrowała się na ochronie konsumentów krajowych na poziomie państw członkowskich przed negatywnymi skutkami jednoczącej się Europy. Jak zwraca uwagę Jean-Pierre Pizzio, ochrona w takim kontekście pozostawała w sprzeczności z ideą swobody przepływu towarów i usług [Fryźlewicz 1998 s. 20]. Europejski Trybunał Sprawiedliwości, w związku z powyższymi wątpliwościami w zakresie stosowania ochrony konsumenckiej, w wyroku Cassis de Dijon z 20 lutego 1979 r. [120/78, ECR 1979] odniósł się wyraźnie do ograniczeń w swobodach podstawowych. Konsument w tym okresie był traktowany jako słabszy uczestnik rynku. Konsumencki brak nieznanomości rynku, brak dostępu do informacji skutkowały bierną ochroną opartą na normach bezwzględnie obowiązujących. Wszelkie przeszkody w rozwoju wymiany handlowej mogły być zaakceptowane wyłącznie w celu realizacji „wymagań koniecznych”. Trybunał zaliczył do nich m.in. ochronę konsumenta [Maliszewska-Nienartowicz 2004 s. 91]. Jak pisze Janczyk: *w stosunkach z profesjonalistą konsument jest oczywiście stroną słabszą pod względem ekonomicznym, organizacyjnym, podmiotem mającym mniejsze doświadczenie, wiedzę i umiejętności, znajdującym się często w sytuacji przymusowej* [Janczyk 2008 s. 11]. Przyjęto koncepcję ograniczonej racjonalności człowieka, wskazując na ograniczone możliwości poznawcze, odrzucając koncepcję modelu racjonalnego konsumenta. Tak rozpoczął się kolejny etap w ewolucji ochrony konsumenckiej, przypadający na lata osiemdziesiąte XX w., w którym konsument występuje jako bierny uczestnik rynku. To etap tworzenia materialnoprawnych regulacji odnoszących się do ochrony konsumenta. Tworzone normy zapewniały konsumentom w tym okresie przede wszystkim informację na temat zawieranych umów, zarówno w fazie przed zawarciem, jak i po dokonaniu transakcji, jednocześnie zabezpieczając ekonomiczne interesy konsumenta [Jagielska 2010 s. 28]. W kolejnym programie z 1981 r. zwrócono uwagę na potrzebę dialogu między konsumentami a przedsiębiorcami, jako mechanizm wyważenia interesów między tymi grupami, co wyrażało się w pierwszych dyrektywach chroniących konsumenta, tj.: *Dyrektywie o reklamie nr 84/102, o odpowiedzialności za produkt niebezpieczny nr 85/374 i Dyrektywie 85/577 o sprzedaży poza miejscem handlu*. W planie na lata 1985-1990 kontynuowano prace nad bezpieczeństwem towarów i przyjęto zasadę pochodzenia towaru. Kolejne plany trzyletnie uszczegóławiały i kontynuowały pracę nad zagadnieniami konsumenckimi [Janczyk 2008 s. 15]. Ostatni etap, trwający do dziś, rozpoczął się wraz z przyjęciem Traktatu z Maastricht, który zawarł wyraźną podstawę prawną polityki konsumenckiej [Jagielska 2010 s. 25]. W art. 3, lit. s, w odniesieniu do art. 2 Traktatu o Unii Europejskiej, wskazano, że dla osiągnięcia wyznaczonych celów, działalność Wspólnoty obejmuje przyczynianie się do wzmocnienia ochrony konsumentów. Do ochrony konsumenckiej odnosi się tytuł XI, wyżej wymienionego, traktatu. W Traktacie Amsterdamskim za cel unijnej polityki uznano edukację i reprezentację konsumencką, a wymogi ochrony konsumenta będą brane pod uwagę przy określaniu i wprowadzaniu w życie wspólnotowym działań i polityk. To właśnie po 1999 r. wydano ważne dyrektywy dotyczące usług finansowych, pośrednictwa oraz IV i V *Dyrektywę komunikacyjną*. Idea ochrony konsumenckiej, jak zwraca uwagę M. Jagielska, polityka Unii jest ukierunkowana w stronę zapewnienia prawidłowego funkcjonowania swobód podstawowych. Ochrona konsumenta jest uważana za istotną, ale tylko jako element

funkcjonowania sprawnego rynku [Jagielska 2010 s. 31]. Ostatni etap ewolucji konsumentckiej to etap ochrony konsumenta, traktowanego jako aktywnego uczestnika rynku, zmierzający do pogłębienia zaufania do rynku. Konsument w tym okresie to podmiot, który przez odpowiednie regulacje otrzymał prawa podmiotowe, a ochrona nie ograniczała się do obowiązków nakładanych na kontrahentów konsumenta. Ewolucja ochrony konsumentckiej w Unii Europejskiej trwała blisko 30 lat. W okresie tworzenia się Wspólnoty Europejskiej, odrębnie od Stanów Zjednoczonych, nie uznawano ochrony konsumentckiej jako narzędzia wychodzącego naprzeciw problemom reprezentacji i równości. W Europie ochrona konsumenta stanowiła politykę legislacyjną, nie wywodzącą się z ideologicznej aksjologii. Wspólnotę interesowały swobody przepływu: towarów, usług, osób i kapitału. Właściwy poziom życia konsumentów miał być naturalną konsekwencją wprowadzanych zmian. Od 1992 r. podnoszenie poziomu ochrony – w zakresie pięciu podstawowych praw konsumentów stało się w coraz wyższym stopniu celem działań organów podmiotowych [Łętowska 1999 s. 13]. W odróżnieniu od Stanów Zjednoczonych, gdzie stawiano się na samodzielność grupy konsumentów bez określenia przyczyn i obszarów tej słabości, w Europie dążyło się do zdefiniowania zagrożeń i sformalizowania środków ochrony poprzez bezwzględnie obowiązujące regulacje prawne. Wysiłki Unii Europejskiej, zmierzające do poprawy wiedzy konsumentów, okazały się na przestrzeni lat niewystarczające, stąd rozpoczęto wprowadzanie szeregu dyrektyw w celu ochrony zbiorowych interesów konsumentów, wyznaczając minimalny poziom tej ochrony.

Obecnie stosuje się zasadę ekwiwalencji narodowych norm ochronnych, tzw. zasadę „minimalnej harmonizacji” (tzw. *new approach*), [Skory 2005 s. 37, s. 41]. Rynki finansowe stały się ważnym punktem regulacji europejskich. Sektor ubezpieczeń był w kręgu zainteresowania ustawodawcy europejskiego już od początku lat 70-tych. Dynamiczny rozwój ubezpieczeń, szczególnie tych związanych z komunikacją samochodową, zaowocował wprowadzeniem kolejnych dyrektyw chroniących strony stosunku ubezpieczenia (nie tylko strony umowy). Podobnie, stopniowo rozwijały się regulacje dotyczące usług bankowych. Równoległe z rozwojem kolejnych dyrektyw ze sfery finansowej i równoległe z wprowadzaniem w życie zasady swobody przepływu osób i towarów, rozwijało się wspólnotowe prawo konsumentckie. Ważny dla rozwoju obu gałęzi okres przypadł na lata 1987-1993, w którym w dyrektywach, dotyczących sfery finansowej, pojawiło się wiele ważnych zapisów pro-konsumentckich. Po tym okresie, aż do momentu wejścia w życie Traktatu z Maastricht, ukazały się kolejne podstawy prawne do wydawania dalszych aktów obejmujących ochronę konsumenta [Kryk 2006 s. 13]. Od 1992 r. działania na rzecz konsumentów uznano za jedną z polityk wspólnotowych, a konsumentów za podmioty o własnych prawach [Gnła 2007 s. 23]. Podstawowym narzędziem wypełniania zadań z zakresu ochrony konsumentckiej, stosowanym przez instytucje europejskie, stała się dyrektywa, która wiązała każdy kraj członkowski, do którego była skierowana, w odniesieniu do rezultatu, który powinien być osiągnięty, pozostawiając w kompetencji władz narodowych decyzję co do sposobu i środków prowadzących do jej wykonania [Oręziak 1997 s. 19].

Dyrektywy nie stanowią regulacji bezpośrednio wiążących w systemach prawnych państw członkowskich – wymagają procesu implementacyjnego. Regulacja dyrektyw ma charakter punktowy, odnoszący się do wybranych zagadnień prawnych. Nie regulują

one kompleksowo danego zagadnienia, stwarzając problem w tworzeniu spójnego prawa na rynku unijnym [Radwański 2006 s. 98]. Niezależnie od powyższego, wykładnia winna obejmować rozwiązania korzystne dla konsumenta.

W Polsce wszelkie regulacje konsumenckie są konstytuowane art. 76 Konstytucji, w myśl którego: *władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Zakres tej ochrony określa ustawa*. Rozwój ochrony konsumenta w Polsce nastąpił po transformacji ustrojowej na społeczną gospodarkę rynkową. Wprowadzenie nieistniejącej polityki ochrony konsumenta było jednym ze zobowiązań Polski na drodze do integracji z późniejszą Unią Europejską. Zgodnie z układem o stowarzyszeniu RP ze Wspólnotami Europejskimi, Polska zobowiązała się do zbliżenia istniejącego i przyszłego ustawodawstwa Polski do istniejącego we Wspólnocie (art. 68 układu). Część przepisów prawnych obejmowała m.in.: zasady konkurencji, normy i przepisy techniczne, a także ochronę konsumenta (art. 69 układu). Obowiązujący system ochrony konsumenta został oparty na zasadach określonych przez ustawy – głównie KC, *Ustawę z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny* [Dz.U., Nr 22, poz. 271 ze zm.], *Ustawę z 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego* [Dz.U., Nr 141, poz. 1176 ze zm.]², jak również *Ustawę z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów* [Dz.U., Nr 50, poz. 331 ze zm.]. Szereg przepisów ochronnych konsumenta zawarto się jednak w innych, licznych ustawach i przepisach szczególnych, określających dany rodzaj działalności.

3. Konsument w ujęciu prawnym i ekonomicznym

Z uwagi na fakt, iż ochroną konsumencką interesują się zarówno nauki prawne, jak i ekonomia, należy wskazać wspólne cechy, które posłużą rozumieniu podmiotu, do którego są adresowane regulacje ochrony konsumenta. Porównanie takie zostało opracowane przez J. Kufła i H. Mruka [*Ochrona prawna konsumenta...* 1998 s. 6]. Z mikroekonomicznego punktu widzenia, w sferze gospodarczej wyróżnia się dwa podmioty rynku, tj. producenta i konsumenta danego dobra czy usługi. Analizując opracowanie powyższych autorów, należy zauważyć, że wśród pojęć ekonomicznych, stosowanych niejednokrotnie zamiennie, za konsumenta uważa się: klienta, nabywcę, użytkownika, odbiorcę czy kupującego, przy czym nie wnika się w osobowość prawną danego podmiotu. Każdy podmiot ekonomiczny, zarówno osoba fizyczna, jak i prawna, może być potencjalnym nabywcą i ma preferencje do zakupu określonego koszyka dóbr. Samo istnienie podmiotu może z perspektywy ekonomicznej włączyć ten podmiot do grona klientów, w rozumieniu klienta potencjalnego. Za konsumenta jednak uznaje się podmioty korzystające z danego dobra bądź usługi i bez znaczenia dla ekonomii jest fakt, czy to właśnie dany podmiot spożywane dobro zakupił. Kufel i Mruk za klienta uważają każdy podmiot gospodarczy, który choćby potencjalnie jest zainteresowany nabyciem danego do-

² Zob. [Banaszak 2009].

bra lub usługi, natomiast za konsumenta uznają taki podmiot ekonomiczny, który spożywa nabyte produkty. Ekonomisci przez nabywcę rozumieją kupującego, który poprzez umowę sprzedaży staje się właścicielem towaru. Użytkownik to podmiot zbliżony do konsumenta, ograniczony do rynku towarów przemysłowych, który może wywierać istotny wpływ na rynek zbytu danego produktu przez narzucenie kierunku jego zmian, czego wyraźnym przykładem są użytkownicy sprzętu komputerowego. Ekonomisci zasadniczo nie zwracają uwagi na status konsumenta. Powyższe definicje odwzorowują wyłącznie ujęcie popytowo-podażowe rynku i dążenie do określenia reguł zmierzających do uchwycenia praw rynkowych, pomagających w osiągnięciu zysku i efektywnej produkcji. Jako konsumenta można traktować: osobę, grupę osób, przedsiębiorstwo czy organizację, które korzystają z wartości użytkowej produktu. Niemniej zawsze chodzi o finalnego konsumenta, który nabywa i użytkuje dobro bez zamiaru skierowania go ponownie do obrotu [Dąbrowska, Janoś-Kresło, Ozimek 2005 s. 13]. Intuicyjnie wskazuje się, że konsument to ostatnie ogniwo łańcucha ekonomicznego, zaopatrujące i przerywające krążenie towaru (*homo oeconomicus passivum*), [Łętowska 1999 s. 35]. Elementem modyfikującym takie ujęcie jest ideologiczne podejście do kwestii podmiotu, który powinien ponosić ryzyko ekonomicznych skutków działalności na danym rynku. Kaczorowska i Kurzyńska-Lipniewicz tak oto rozumieją powyższy problem: *o ile w przypadku obrotu papierami wartościowymi klient występuje bardziej w charakterze inwestora niż konsumenta, w związku z czym nie zasługuje na szczególną ochronę, o tyle sytuacja klienta-konsumenta na rynku usług bankowych i ubezpieczeniowych wymaga bardziej szczegółowego przedstawienia* [Kaczorowska, Kurzyńska-Lipniewicz 2009 s. 131]. Kufel i Mruk rozpatrują również zupełnie inne, prawne ujęcie konsumenta [Kufel 1998 s. 12]. W ujęciu prawnym pojęcie konsumenta jest elementem języka prawniczego i definicją podmiotu o specyficznym statusie w prawie cywilnym. Pojęcie konsumenta wprowadzono *Ustawą z 28 lipca 1990 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny* [Dz. U. z 1990 r., Nr 55, poz. 321], jednak nie zdefiniowano cech tego podmiotu. Obecnie definicja ta zawiera się w art. 22¹ k.c. Powszechnie przyjęte jest to, że konsument, jako partner przedsiębiorcy, profesjonalisty działającego z odpowiednim zapleczem i zasobami, jest stroną, która tylko formalnie jest w stanie dorównać przedsiębiorcy znajomością norm prawnych i jego *know-how*. Kufel i Mruk zwracają uwagę na słabą znajomość kształtowania nawiązywanego stosunku prawnego i mechanizmu na pozaumowne czynniki kształtujące treść samej umowy. Konsument nie jest świadomy również przysługujących mu praw już po zawarciu danego stosunku, szczególnie dotyczy to: wypowiedzenia umowy, gwarancji i prawa do dochodzenia swoich roszczeń wynikających z umowy. W 2011 r. przeprowadzono badania Eurobarometru³, opublikowane z okazji Europejskiego Szczytu Konsumentckiego, w których potwierdzono niski poziom świadomości i umiejętności konsumenckich. Badania ponad 56 tysięcy respondentów z: 27 krajów członkowskich UE, Islandii i Norwegii wykazały, że jedynie 45% respondentów potrafiło prawidłowo odpowiedzieć na trzy pytania związane z zagadnieniami konsumenckimi. W zakresie umiejętności z dziedziny finansów, dwie osoby na dziesięć nie były w stanie wybrać najtańszej opcji wskazanego produktu. Tylko

³ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/consumers/consumer_empowerment/docs/report_eurobarometer_342_en.pdf, data wejścia: 14.08.2012].

58% potrafiło prawidłowo odczytać spis składników produktu spożywczego, a 18% nie umiało rozpoznać daty przydatności do spożycia. Jedynie 2% konsumentów rozpoznawało pięć powszechnych znaków informacyjnych. Aż 33% konsumentów było przekonanych, że symbol CE znaczy „wyprodukowano w Europie”, a tylko 25% odpowiedziało prawidłowo, że w ten sposób oznacza się produkty „zgodne z prawodawstwem UE”. Wielu nie potrafiło wymienić żadnej organizacji konsumenckiej w swoim kraju. Wskazano jednak, że istnieją duże możliwości upodmiotowienia konsumentów, a przez to poprawy ich dobra i zmniejszenia ich strat⁴. Dlatego też w europejskim i polskim systemie prawnym przyjęto rozwiązania zmierzające do ochrony praw słabszego ekonomicznie podmiotu, a więc konsumenta. W Tytule XV (obecnym art. 169) Traktatu o Unii Europejskiej zawarto normę celowości dla organów Unii Europejskiej, zgodnie z którą: *„dając do popierania interesów konsumentów i zapewnienia wysokiego poziomu ochrony konsumentów, Unia przyczynia się do ochrony zdrowia, bezpieczeństwa i interesów gospodarczych konsumentów, jak również wspierania ich prawa do informacji, edukacji i organizowania się w celu zachowania ich interesów*”. Z kolei, norma prawna, zawarta w art. 22¹ polskiego kodeksu cywilnego, daje podstawę do nabywania przez konsumenta praw (zarówno poprzez uregulowania materialno-prawne, jak i procesowo-prawne), wpływających nieznacznie na zasadę *pacta sunt servanda* i swobodę zawierania umów, a więc podstawowe zasady prawa cywilnego, modyfikowane z korzyścią dla konsumentów. Zmierza się tym samym do wyrównania szans funkcjonowania podmiotów na rynku. Pomimo, jakby się wydawało, określonego przedmiotu i zakresu ochrony, definicja konsumenta w prawie europejskim nie jest ustalona. W ustawodawstwie europejskim brak jest jednej, wspólnej definicji konsumenta⁵. Zgodnie z *Dyrektywą* 2011/83/UE obowiązującą od 12.12.2011r., definicja konsumenta powinna obejmować osoby fizyczne działające w celach nie związanych z ich działalnością: handlową, gospodarczą, rzemieślniczą lub wykonywaniem wolnego zawodu. Jednakże w przypadku umów o podwójnym charakterze, gdy umowa jest zawierana w celach, które częściowo są związane z działalnością handlową danej osoby, a częściowo nie są z nią związane, a cel handlowy jest do tego stopnia ograniczony, że nie jest dominujący w ogólnym kontekście umowy, taka osoba również powinna być uznawana za konsumenta. Jest to ważny krok do unifikacji definicji konsumenta, który wskazuje kierunek zmian dla krajów członkowskich. Jak założono, wyżej wymieniona, dyrektywa ma stworzyć jednolity standard umów zawieranych na odległość. W wielu dyrektywach jednak definicja ta różni się od siebie w sposób znaczny. Jak podaje Rogowski za Łętowską: *„poszukiwanie uniwersalnej definicji konsumenta wydaje się być wysiłkiem jałowym*, głównie ze względu na zróżnicowany stan prawny istniejący nadal – mimo starań unifikacyjnych – w poszczególnych państwach stanowiących prawo konsumenckie [Sangowski 2002 s. 76]. W niektórych dyrektywach, zaliczanych do prawa konsumenckiego, brak jest definicji konsumenta, a podmiotem chronionym jest każda osoba fizyczna, w innych konsument jest definiowany właśnie jako osoba fizyczna, ale część dyrektyw ujmuje konsumenta

⁴ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-455_pl.htm?locale=fr, data wejścia: 14.08.2012].

⁵ Dyrektywy zawierające definicję konsumenta: [85/577 (zmieniona Dyrektywą 2011/83/UE), Art. 2; 90/314, Art. 2(4); 93/13, Art. 2(b); 94/47, Art. 2; 97/7, Art. 2(2); 98/6, Art. 2(e); 99/44, Art. 1(2)(a); 87/102, Art. 1(2)(a); 2000/31, Art. 2(e); 2002/65, Art. 2(d); 2005/29, Art. 2(a)].

szeroko, jako osobę, która nabywa dany towar [Gneta 2007 s. 23 i nast.]. Tymczasem brak jednolitej definicji, powodującej trudności interpretacyjne, wzmacnia rolę orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Analiza dyrektyw oraz orzecznictwa pozwala nam na określenie, w sposób generalny, strony podmiotowej ochrony konsumenckiej, za którą będzie uważać się osobę fizyczną, niezawierającą umowy w ramach prowadzonej działalności ubezpieczeniowej. Ustawodawca europejski pozostawił jednak państwom członkowskim możliwość szerszego, niż *sensu stricto*, ujęcia kręgu podmiotów o statusie konsumenta. W wielu dyrektywach definicja ta różni się od siebie w sposób znaczny. Dużym problemem dla doktryny były działania przedsiębiorców, którzy zawierali umowy, znajdujące się w ramach ochrony konsumenckiej, lecz które jednocześnie znajdowały się poza sferą ich działań gospodarczych (podejmowanych poza działalnością lub w innym celu), [Powałowski, Koroluk 2002 s. 22]. Zarządzenie ryzykiem jest jak najbardziej częścią działalności każdego przedsiębiorcy. Brak jednolitej definicji, powodującej trudności interpretacyjne, wzmacnia rolę orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Analiza dyrektyw oraz orzecznictwa pozwala nam na określenie, w sposób generalny, strony podmiotowej ochrony konsumenckiej, za którą będzie uważać się osobę fizyczną, niezawierającą umowy w ramach prowadzonej działalności ubezpieczeniowej. Ustawodawca europejski pozostawił jednak państwom członkowskim możliwość szerszego ujęcia kręgu podmiotów o statusie konsumenta. Polski ustawodawca, korzystając z tego uprawnienia, *Ustawą o działalności ubezpieczeniowej z 2003 roku* wdrożył zmianę do Kodeksu cywilnego, wprowadzając zapis art. 384 par. 5, zgodnie z którym objął ochroną konsumencką w umowie ubezpieczenia wszystkich ubezpieczonych, bez względu na formę prawną i cel zawarcia umowy – bez rozróżnienia czy jest to umowa w ramach, czy poza prowadzoną działalnością gospodarczą. Sfera ubezpieczeń gospodarczych, jako element rynku finansowego, zajmuje szczególną rolę w odniesieniu do próby zdefiniowania konsumenta. Tak szeroko ujęta ochrona podmiotowa w sferze ubezpieczeń spotkała się z liczną krytyką [Zob. m.in.: Malinowska 2008 s. 132; Ziemiak 2009 s. 212]. Jak zauważył Orlicki, to znaczne rozszerzenie kręgu podmiotów, objętych ochroną konsumencką, prowadziło *de facto* do obniżenia standardu tej ochrony dla najsłabszych jej podmiotów [Przewalska, Orlicki 2004 s. 210]. Rozszerzenie kręgu podmiotów przyczyniało się również do naruszenia konkurencji na danym rynku i zaburzeń w jednorodności podmiotów na rynku wewnątrzwspólnotowym. Większość regulacji i orzecznictwa europejskiego była sprzeczna z przyjętym wówczas w polskim kodeksie cywilnym rozwiązaniem. ETS nie tylko przeciwstawiał się rozszerzaniu pojęcia konsumenta poza krąg osób fizycznych w samych dyrektywach, ale ze szczególnym naciskiem odmawiał objęcia reżimem ochronnym prawa konsumenckiego, profesjonalistów będących osobami fizycznymi, nawet, jeśli dokonywana czynność pozostawała poza ramami ich działalności gospodarczej [Łętowska 2004 s. 57]. Paragraf 5 art. 384 Kodeksu cywilnego został uchylony nowelizacją Kodeksu Cywilnego z dnia 13.04.2007 r. (obowiązującą od 10.08.2007r.), [Dz.U., Nr 82, poz. 557]. W aktualnie obowiązującym stanie prawnym, na podstawie art. 22¹ Kodeksu cywilnego, za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą czynności prawnej nie związanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową, a więc w „wąskim ujęciu” konsumenta na wzór niemieckiego prawa cywilnego. Pomimo zniesienia niefortunnego zapisu art. 384 par. 5 Kodeksu cy-

wilnego, Ziemiak oraz Orlicki nadal wykazują, że umowa ubezpieczenia jest kontraktem o szczególnym statusie i wybiórczo modyfikuje status konsumenta, rozszerzając niekiedy krąg podmiotów, objętych ochroną konsumentką, również do profesjonalistów. Obecnie za konsumenta usługi ubezpieczeniowej uważa się osobę fizyczną zawierającą umowę ubezpieczenia lub dokonującą innej czynności prawnej w zakresie stosunku ubezpieczenia, jeżeli czynności te nie są związane bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową [Handschke, Monkiewicz 2010 s. 137]. Takie sformułowanie definicji konsumenta powoduje, że jest ona spójna z aktualną polityką konsumentką w Unii Europejskiej. Art. 384 par. 5 Kodeksu cywilnego dotyczy wyłącznie stron umowy ubezpieczenia, zasadniczo nie odnosi się do dochodzących odszkodowania w ramach umów ubezpieczenia OC, zwłaszcza, tak powszechnego, obowiązkowego ubezpieczenia posiadaczy pojazdów mechanicznych. Obecne zmiany w prawie ubezpieczeniowym zmierzają w kierunku zapewnienia konsumentowi usługi ubezpieczeniowej gwarancji wypłacalności ubezpieczyciela przez wdrożenie *Dyrektywy Solvency II* [*Dyrektywa Parlamentu Europejskiego...* 2009] oraz zmian w pośrednictwie ubezpieczeniowym dążącym do zapewnienia jasnych standardów informacyjnych i bezpieczeństwa otrzymywanego produktu.

4. Podsumowanie

Ochrona konsumenta stanowi i powinna stanowić znaczną rolę w polityce państwa. Ważnym i istotnym zadaniem ustawodawcy jest właściwe wprowadzanie konsumentkich regulacji ochronnych, które obejmują swoim zakresem czynności życia społecznego, tak istotne z punktu widzenia jednostek społecznych. Ochrona konsumenta odgrywa szczególną rolę w tych dziedzinach, gdzie poziom wiedzy i świadomości społeczeństwa jest znikomy. Podstawą nowel poszczególnych przepisów prawa w tym zakresie powinna być spójna i jednolita definicja konsumenta. Polski system prawny nie definiuje jednak jednolicie pojęcia konsumenta. Zdarza się, że przepisy posługują się innym pojęciem w odniesieniu do określenia słabszej strony danego stosunku prawnego w różnych aktach prawnych. Klient w ustawie o usługach turystycznych [*Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych* 1997] czy nabywca lokalu mieszkalnego korzystają z ochrony konsumentkiej, choć dana ustawa nie posiłkuje się pojęciem konsumenta [Janczyk 2008 s. 13]. Podobne problemy ujawniają się na rynku ubezpieczeniowym, gdzie konsumentem nie jest poszkodowany w wypadku komunikacyjnym, korzystający z ubezpieczenia OC sprawcy wypadku. Ważnym etapem w odniesieniu do dalszego rozwoju idei ochrony konsumenta jest jasne określenie granic tej ochrony, jak również zdefiniowanie konsumenta, a więc podmiotu, któremu nadaje się prawo do szczególnego statusu w kontaktach z profesjonalistą.

Literatura

- Badania Instytutu Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji wobec nowych wyzwań. Konsument, przedsiębiorstwo, rynek* 2003, Praca zbiorowa, Warszawa.
- Banaszak B. 2009 *Konstytucja RP. Komentarz 2009 – wersja cyfrowa programu „Legalis”*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: <https://sip.legalis.pl/document-view.seam?type=html&documentId=mjxw62zogu2tanbrgiytk>, data wejścia: 14.08.2012].
- Council Resolution of 14 April 1975 on a preliminary programme of the European Economic Community for a consumer protection and information policy* 1975, OJ C092, 25.04.1975.
- Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Ozimek I. 2005 *Ochrona i edukacja konsumentów we współczesnej gospodarce rynkowej*, Warszawa.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-455_pl.htm?locale=fr], data wejścia: 14.08.2012].
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/138/WE z dnia 25 listopada 2009r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej*, Dz. U. UE(L), Nr 335 z 17 grudnia 2009 r.
- Eurobarometr*, Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://ec.europa.eu/consumers/consumer_empowerment/docs/report_eurobarometer_342_en.pdf], data wejścia: 14.08.2012].
- Jagielska M. 2010 *Ewolucja ochrony konsumenta w prawie kolizyjnym Unii Europejskiej w zakresie zobowiązań umownych*, Warszawa.
- Janczyk M. 2008 *Prawo konsumenckie*, Poznań.
- Kaczorowska S., Kurzyńska-Lipniewicz A. 2009 *Prawne aspekty ochrony konsumenta w Polsce i w Unii Europejskiej*, Legnica.
- Kieźel E. 2007 *Ochrona interesów konsumentów w Polsce w aspekcie integracji europejskiej*, Warszawa.
- Łętowska E. 1999 *Prawo umów konsumenckich*, Warszawa.
- Łętowska E. 2001 *Ochrona niektórych praw konsumentów*, Warszawa.
- Łętowska E. 2004 *Europejskie prawo umów konsumenckich*, Warszawa.
- Łętowska E. 2007 *Europejskie prawo umów konsumenckich*, [w:] *Ochrona konsumenta usług finansowych*, B. Gnła (red.), Kraków.
- Maliszewska-Nienartowicz J. 2004 *Ewolucja ochrony konsumenta w europejskim prawie wspólnotowym*, Toruń.
- Miklaszewicz P. 2008 *Obowiązki informacyjne w umowach z udziałem konsumentów na tle prawa unii europejskiej*, Warszawa.
- Ochrona konsumenta w Unii Europejskiej* 1998, M. Fryźlewicz (red.), Łódź.
- Ochrona prawna konsumenta w uregulowaniach publicznoprawnych* 1998, J. Kufel (red.), Poznań.
- Oręziak L. 1997 *Jednolity rynek ubezpieczeniowy w ramach Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Powłowski A., S. Koroluk 2002 *Prawo ochrony konsumentów*, Warszawa.
- Przewalska K., Orlicki M. 2004 *Nowe prawo ubezpieczeń gospodarczych*, Bydgoszcz.
- Sangowski T. 2001 *Ubezpieczenia gospodarcze*, Warszawa.
- Skory M. 2005 *Klauzule abuzywne w polskim prawie ochrony konsumenta*, Zakamycze.
- Special Eurobarometr* 2011, No. 342 Consumer Empowerment. Report, TNS Opinion&Social, Bruksela.

- Szumlicz T. 2006 *Forum Dyskusyjne Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych*, nr 6.
- Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki* 2010, J. Handschke, J. Monkiewicz (red.), Warszawa.
- Ustawa z 13 kwietnia 2007 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz o zmianie niektórych innych ustaw*, Dz.U. 2007, Nr 82, poz. 557.
- Ustawa z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny*, Dz.U. z 2000, Nr 22, poz. 271.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny*, Dz.U. z 1964, Nr 16, poz. 93.
- Ustawa z 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego*, Dz.U. 2002, Nr 141, poz. 1176.
- Ustawa z 28 lipca 1990 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny*, Dz.U. z 1990, Nr 55, poz. 321.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o usługach turystycznych*, tj., Dz.U. z 2004, Nr 223, poz. 2268.
- Zielona księga w sprawie przeglądu dorobku wspólnotowego w dziedzinie praw konsumenta* 2007, KOM(2006) 744, Bruksela.
- Zielona księga. Optymalna wizja Kodeksu cywilnego w Rzeczypospolitej Polskiej* 2006, Z. Radwański (red.), Warszawa.

Munir AL-KABER¹

TECHNIKI FINANSOWE BANKÓW ISLAMSKICH

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie technik (produktów) finansowania działalności gospodarczej, jakie mogą być wykorzystywane przez banki islamskie zgodnie z zasadami wypływającymi z prawa koranicznego. Zasady funkcjonowania islamskich banków wynikają ze Świętego Koranu, będącego drogowskazem każdego wyznawcy Islamu. Najważniejszą cechą bankowości islamskiej jest brak oprocentowania – *riba*. Inwestorzy, według prawa islamskiego, nie mają prawa do jakichkolwiek dodatkowych kwot od wyłożonego kapitału, jeśli nie bierze się również udziału w podziale ryzyka. Zasady islamskiego systemu finansowego są przejrzyste określone w prawie islamskim. Islamskie banki skonstruowały wiele produktów finansowych, opartych na islamskich zasadach bankowości. Produkty bankowe są na bieżąco udoskonalane tak, aby mogły spełniać wymagania islamskich doktryn i zapewniać uzyskanie odpowiednich dochodów dla inwestorów.

Słowa kluczowe: prawo, bank, Koran, zasady, normy, instrumenty

FINANCIAL TECHNIQUES OF ISLAMIC BANKING

Summary

The aim of this paper is to present the techniques (products) of business financing that can be used by Islamic banks according to the rules of Koranic law. The principles of Islamic banks are prescribed in the Holy Quran which is a signpost for all the believers of Islam. The most important feature of Islamic banking is the lack of interest – *riba*. Under the Islamic law, investors have no right to any additional sums from the capital advanced, unless they participate in the sharing of risk. The principles of Islamic financial system are clearly defined in the Islamic law. Islamic banks have constructed many financial products based on the guidelines of Islamic banking. Banking products are constantly being improved so that they can meet the requirements of the Islamic doctrine and enable investors to obtain adequate income.

Key words: law, bank, Quran, principles, rules, instruments

1. Wstęp

Islam przyjmuje, że źródłem wszelkiego prawa, władzy i sprawiedliwości jest Allah, który jako jedyny posiada znajomość prawa doskonałego. Koran i Sunna tworzą *szariat*: święte prawo Islamu. *Szariat* reguluje zasady postępowania we wszystkich dziedzinach życia i bankowości. Bankowość islamska rozwijała się początkowo jako forma pośred-

¹ Dr Munir Al-Kaber – Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, e-mail: monamaria@o2.pl.

nictwa finansowego, realizowana dla społeczności muzułmańskiej dzięki transakcjom finansowym, dostosowanym do doktryny islamu. Obecnie, islamskie instytucje finansowe zyskały szerszą akceptację i uznanie, wychodząc poza tradycyjną granicę gospodarek muzułmańskich. Stają się elementem rozwiniętych gospodarek oraz integralną częścią globalnego systemu finansowego.

Islam ma ograniczoną swobodę prowadzenia działalności transakcji finansowych i jest oparty na szeregu: zakazów, etyk i norm. Dążeniem takich zakazów jest zapewnienie sprawiedliwości i uczciwości, a ogólnie, zagwarantowanie wzajemnych korzyści dla stron, jak i dla społeczeństwa. Islam zatem promuje inwestowanie pieniądza gotówkowego, co można zaobserwować na podstawie instrumentów, jakimi dysponują banki islamskie. Celem artykułu jest przedstawienie technik (produktów) finansowania działalności gospodarczej przez banki islamskie zgodnie z zasadami wynikającymi z prawa korańczego. W artykule posłużono się indukcją jako metodą wnioskowania.

2. Islam – prawo i bankowość

Islam² jest monoteistyczną religią objawioną. Aktualnie, Islam, jako najmłodsza religia monoteistyczna, skupia ponad miliard wiernych na całym świecie. Podstawą wiary muzułmanów (a więc tego, w co muzułmanie wierzą) jest pięć dogmatów:

1. Wiara w jednego Boga – Allaha;
2. Wiara w anioły;
3. Wiara w święte księgi: Torę, Ewangelię, Koran;
4. Wiara w wysłanników Boga (od Adama do Mahometa);
5. Wiara w Dzień Sądu Ostatecznego (ale także raj, piekło oraz przeznaczenie: *gada i gadar*) [Danecki 2007 s. 104].

Są to dogmaty, w które musi wierzyć każdy muzułmanin, bez ich uznania nie może być prawdziwej wiary.

Wierzący w wymienione dogmaty muzułmanin powinien podporządkować się pięciu obowiązkom (**Faraid**), wykonując je indywidualnie.

Często używa się obrazowej nazwy „**arkan ad-din**”, czyli „filary wiary, podstawy religii”. Obejmują one:

1. Wyznanie wiary w jednego Boga (**szahada**) – aby zostać muzułmaninem należy mieć „czystą” intencję i wypowiedzieć wyznanie wiary, czyli **szahada**;
2. Modlitwę (**salat**) – muzułmanin ma obowiązek modlitwy pięć razy dziennie, musi być wtedy twarzą zwrócony w stronę Mekki;
3. Post (**saum**) – to obowiązek powstrzymywania się głównie od picia i jedzenia od świtu do zmierzchu przez wszystkie dni dziewiątego miesiąca roku muzułmańskiego (**ramadanu**);

² Źródłosłów pojęcia **Islam** pochodzi z języka arabskiego i oznacza „podległość Bogu”, co oznacza, że człowiek powinien całkowicie poddać się Bogu (Allahowi), oddać mu całą swoją duszę i pozostawić wszystko w jego rękach [Nasir 1986 s. 1]. Inną próbą wyjaśnienia znaczenia słowa **Islam** jest jego łączenie z pojęciem **salam** określającym w języku arabskim „pokój”. Zob. [Adamek 2010 s. 45 i nast.].

4. Jalmużnę (*zakat*) – czyli oddawanie części swojego majątku biednym;
5. Pielgrzymkę (*hadj*) – każdy muzułmanin powinien, jeśli pozwala mu na to sytuacja materialna, odbyć raz w swoim życiu pielgrzymkę do Mekki [Danecki 2007 s.124; Bonca 2010 s. 24].

Rytualne obowiązki muzułmanów są szczegółowo opisane w prawie Islamu. Prawo islamu jest ściśle związane z religią, toteż przepisy prawne mają w zasadzie sankcję religijną. Poznanie prawa muzułmańskiego jest kluczem do zrozumienia natury społeczeństwa muzułmańskiego i kultury Islamu w ogóle. Pierwszymi i podstawowymi źródłami prawa muzułmańskiego są: **Koran** i **Sunna** [Bielawski 1973 s. 125 – 132]. Koran ma zasadnicze znaczenie dla islamu jako religii i cywilizacji. Zawarte w nim objawienie, ale także sama forma świętej księgi, stanowią podstawę wszystkich elementów Islamu: jego prawa, ustroju społecznego, politycznego i religijnego, kultury, sztuki i nauki. Tekst koraniczny dzieli się na *sur*, czyli rozdziały. W Koranie jest 114 *sur*. *Sury*, z kolei, dzieli się na wersety (*aj*), [Danecki 2007 s. 49 – 60]. Sunna proroka Mahometa, czyli tradycja, jest drugim, spisany źródłem kultury muzułmańskiej. Sunna, zanim stała się terminem prawniczym, oznaczała „drogę, ścieżkę” i określa zbiór wiadomości dotyczących życia i postępowania Mahometa, te wyznacza *hadis*. Koran i sunna tworzą razem święte prawo Islamu, czyli *szariat* – w tłumaczeniu to „dobra droga”, „droga do źródła” [Danecki 2007 s. 84].

Trzecim elementem współkształtującym prawo muzułmańskie jest doktryna prawnicza: *fiqh*, *ijtihad*, *qijas*, *ijma*.

Fiqh, czyli nauka o prawie islamu – *fiqh* – odpowiadający rzymskiemu terminowi prawnemu – *jurisprudencia* – określał początkowo „wiedzę”, ponieważ wczesny Islam uważał za prawdziwą „wiedzę” – *marifa* – właśnie znajomość świętego prawa. Z czasem w Islamie różnice między *fiqhem* a *szariatem* zaczęły się zacierać i obu terminów używano zamiennie. Danecki stwierdza, że *szariat* nabiera charakteru praktycznego, a *fiqh* – teoretycznego [Danecki 2007 s. 205].

Ijtihad jest wysiłkiem umysłowym uczonych na temat wiedzy, to doktryna prawnicza do rozwiązania pojawiających się zagadnień i problemów.

Qijas jest rozwiązaniem sytuacji w drodze analogii w świetle tekstu Koranu i Sunny. Są wtórne źródła pozyskiwania zasad i przepisów dotyczących wszelkich wydarzeń i problemów [Doi 1989 s. 78].

Ijma to rozstrzygnięcie doktryny na podstawie konsensusu w sprawach nieuregulowanych wprost przez Koran [Jabłońska 2005 s. 169].

W życiu, które nie stoi przeciw w miejscu, ciągle pojawiały się nowe problemy i musiały być rozstrzygane poprzez specjalistów, prawników, według tradycyjnych narzędzi i norm wypracowanych w okresie klasycznym, po odpowiednim ich wyjaśnieniu i zaadaptowaniu. Takie wyjaśnienie, względnie opinia prawna, nazywa się – *mufti*. Opinie takich *muftich*, uznane i przyjęte przez ogólną opinię prawników, były zbierane i porządkowane i stawały się częścią doktryny prawnej danej szkoły³. W ten sposób działalność

³ W okresie rozwoju prawa muzułmańskiego ukształtowały się cztery klasyczne szkoły prawa, które dotyczyły przede wszystkim sunnitów: szkoła malikicka, hanaficka, szaficka i hanbalicka. Szyici stworzyli piątą szkołę prawa klasycznego – szkołę dżafarycką. Zob. [Bury, Kasprzak 2007 s. 76 – 78].

muftich w ciągu długich wieków w okresie „naśladownictwa” stanowią dalszy, choć do-
syć ograniczony, rozwój prawa muzułmańskiego. Taka sytuacja utrzymała się do cza-
sów nowożytnych, tj. do XIX w., kiedy to w Islamie pojawiły się prądy reformatorskie,
które próbowały w dziedzinie prawa wprowadzić ponownie „wysilek twórczy”, czego
domagały się, zmienione istotnie, warunki życia w społeczności muzułmańskiej [Bie-
lawski 1973 s. 182].

Bankowość islamska stanowi część islamskiego systemu finansowego, obejmującego
również instytucje ubezpieczeniowe oparte na religii, systemu redystrybucji dobrobytu
oraz organizacji charytatywnych. Bankowość islamska (IB) powstała w dużej mierze ja-
ko koncepcja teoretyczna muzułmańskich środowisk akademickich, pracujących od po-
łowy XX w. nad budową systemu redystrybucji kapitału, który stanowiłby, zgodną
z prawami *szariatu*, alternatywę dla rozwijającej się w krajach islamu bankowości klasycz-
nej [Czerniak 2010 s. 7]. Z punktu widzenia bankowości islamskiej istnieją zakazy mające
źródło w Koranie – zakaz pobierania przez banki odsetek (*riba*). Koran zabrania bo-
wiem tzw. lichwy oraz zakazuje angażowania się w transakcje związane z handlem,
oznacza on niedopuszczalność sytuacji, w której kupujący nie wie co kupił, a sprzeda-
jący – co sprzedal [Iqbal 2005 s. 6 – 16]. W bankowości islamskiej powinny obowiązy-
wać następujące zasady:

1. Świadomość: strony umowy powinny świadomie i z własnej woli zgadzać się
na warunki umowy;
2. Jasność: strony muszą wiedzieć, jakie są konsekwencje kontraktu.;
3. Zdolność: strony powinny być przekonane, że są w stanie wypełnić swoje zo-
bowiązania. Warunek ten nie jest spełniony, gdy ktoś np. sprzedaje towar, nie
posiadając go;
4. Zobowiązanie: strony chcą uczciwie wypełnić warunki kontraktu i nie szukają
pretekstu, aby zwolnić się z tego obowiązku [Karwowski 2005 s. 4 – 6].

Pierwszym, znaczącym sukcesem bankowości islamskiej było utworzenie w 1963 r.,
w egipskiej wiosce Mit-Ghamr banku działającego zgodnie z zasadami Islamu. Od tego
momentu bankowość bezodsetkowa zaczęła rozwijać się bardzo dynamicznie i z ma-
łego, religijnego eksperymentu w wiosce Mit-Ghamr przeistoczyła się w wielomiliar-
dowy przemysł globalny [Ward 2000 s. 74; Kamiński 1996 s. 78]. Już w 1977 r. Pakistan
dostosował cały system bankowy do wymogów Islamu. Islamizacji bankowości doko-
nano również w Iranie i Sudanie. Ponadto, wraz ze wzrostem zaangażowania międzyna-
rodowych instytucji działających według *szariatu*, zaczęto stosować tzw. *Islamic Widoms*.
Szacuje się, że w przeciągu ostatniej dekady średnie tempo wzrostu aktywów banków is-
lamskich wynosiło ok. 15% rocznie. Łączna wielkość aktywów, w zgodnych z prawami
szariatu islamskich instytucjach finansowych, wynosiła w 2007 r. 500,4 mld USD (wzrost
w tempie 29,7% r/r), co oznacza, że bankowość islamska stanowiła w 2007 r. mniej niż
0,6% globalnego rynku finansowego [Czerniak 2010 s. 13 – 16]. Według danych z 2009 r.,
łączne aktywa banków islamskich wynosiły 863 mld USD, z czego 744 mld USD
przypadało na banki komercyjne, a 119 mld USD na banki inwestycyjne [*Islamic Finance
Report* 2011]. Na koniec 2010 r. łączne aktywa banków islamskich wyniosły 1048 mld
USD. Czołowe miejsce, pod względem wielkości aktywów bankowych, zajęły: Iran,
Arabia Saudyjska i Malezja (Tabela 1.).

TABELA 1.

Aktywa banków islamskich w poszczególnych krajach świata, w latach 2009-2010 (w mld USD)

Kraj	2009	2010
Iran	310,92	383,5
Arabia Saudyjska	136,01	147,8
Malezja	96,69	120,4
Zjednoczone Emiraty Arabskie	84,18	92,5
Kuwejt	56,32	68,9
Bahrain	42,71	56,2
Katar	32,4	50,0
Turcja	22,56	28,0
Wielka Brytania	18,95	19,0
Bangladesz	9,17	11,4
Sudan	9,06	12,1
Egipt	7,21	7,9
Indonezja	6,84	10,0
Pakistan	6,2	5,6
Syria	5,53	8,7
Jordan	4,8	5,7
Brunei	3,31	3,8
Inne kraje	9,46	9,8
Łącznie	862,32	1047,7

Źródło: opracowanie na podstawie: [*TheCityUK's Islamic Finance Report 2011* s. 3; *TheCityUK's Islamic Finance Report 2012* s. 3].

Obecnie banki islamskie występują w ok. 70 krajach świata [Mikita 2011 s. 33 – 34]. Wśród krajów europejskich szczególnie duży udział odnotowuje Wielka Brytania, w której aktywa wynoszą ok. 19 mld USD. Łączna liczba banków islamskich w Wielkiej Brytanii to 22 (w tym 5 banków stosujących w pełni zasady zgodne z *szariatem*), a w Stanach Zjednoczonych to 10. Według UKIFS, szacuje się, że w 2010 r. całkowite udziały aktywów finansów islamskich na całym świecie wynosiły 1,130 biliona USD [Shayerah 2010 s. 3; UKIFS 2012 s. 3].

Jak zostało to zasygnalizowane powyżej, pomimo wzrostu potencjału bankowości islamskiej, pojawiły się czynniki, które zaczęły ograniczać islamskie instytucje finansowe. Należą do nich między innymi:

- teoretyczne powoływanie się na zasady religii islamskiej, ale niewykorzystywanie ich w praktyce;
- niski poziom usług bankowych i ich wysoki koszt w porównaniu z tradycyjnymi bankami;
- brak jasności celów i polityki niektórych banków islamskich [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: www.al-madina.com, data wejścia: 17.02.2012];
- brak w pełni rozwiniętych, jednolitych ram prawnych wspierających islamski system finansowy;

- brak pojedynczego, dużego ośrodka, który mógłby pokusić się o miano bycia centrum finansów islamskich. Ponadto, rynek wtórny instrumentów islamskich jest bardzo płytki i brakuje mu płynności, zaś rynek pieniężny praktycznie nie istnieje. Problemem jest również brak rozwoju rynku międzybankowego;
- spowolnione tempo innowacji. Rynek produktów islamskich oferuje tylko tradycyjne instrumenty o krótkim i średnim terminie płatności;
- potrzeba ustalonych procedur oraz standardów rachunkowych. Odpowiednio określone standardy są bowiem kluczowe dla: procesu ujawniania informacji, budowania zaufania klientów oraz monitorowania i nadzoru;
- brak wystarczającej ilości wykwalifikowanego personelu, który mógłby zająć się analizą i zarządzaniem portfelami oraz rozwojem innowacyjnych produktów zgodnych z *szariatem*. Ze względu na to, bankowość islamska jest stosunkowo młodą dyscypliną, zarządzanie ryzykiem jest relatywnie mniej zaawansowane niż w przypadku tradycyjnych instytucji finansowych. Banki konwencjonalne, w celu zapewnienia efektywności procesu zarządzania ryzykiem, dążą w swojej działalności do przestrzegania postanowień oraz wytycznych Umowy Kapitałowej (Bazylea II). Jednakże w przypadku banków islamskich nie jest to proste zadanie, wynika ono z konieczności właściwego zrozumienia zasad Bazylei II oraz określenia sposobu zaadaptowania odpowiednio do prawa islamskiego. Mimo licznych przeszkód, kraje, zwłaszcza z Bliskiego Wschodu, pracują nad możliwością wdrożenia postanowień Bazylei II. Qatar National Bank co miesiąc już raportuje poziom kapitałów do banku centralnego [Łaszczyk 2009 s. 87 – 93];
- brak kontroli prawidłowości funkcjonowania systemu bankowego ze strony banku centralnego;
- brak instytucji Funduszu Gwarancyjnego.

Przedstawione cechy bankowości muzułmańskiej stały się podstawą uznania przez instytucje międzynarodowe, iż banki te spełniają podstawowe kryteria bankowe i są jedynie formą instytucji finansowych [Łukaszewicz 2002 s. 298].

3. Fundamentalne zasady finansowe w bankowości islamskiej

W islamskim życiu gospodarczym racje bytu mają tylko takie działalności i dotyczy to także działalności finansowych, których celami nadrzędnymi są: edukacja (*tarbiyah*), sprawiedliwość (*adalah*) i ochrona interesu publicznego (*maslahah al-ummah*), [Korenik 2010 s. 544]. Zasady islamskiego systemu finansowego są przejrzysto określone w prawie islamskim, a podstawowe z nich zostały przedstawione poniżej:

1. Riba. Zasady funkcjonowania islamskich instytucji finansowych wynikają ze Świętego Koranu, będącego drogowskazem każdego wyznawcy Islamu. Najważniejszą

cechą bankowości islamskiej jest brak oprocentowania – *Riba* (*interest*), dzięki czemu bankowość ta jest nazywana często bankowością bezodsetkową⁴.

Słowo *riba* oznacza przyrost, proces wzrastania. Wśród muzułmanów *riba* jest rozumiana jako: zysk, który nie został zarobiony, procent pożyczki, dodatek ponad zasadniczą sumę. Ustalanie dodatniej kwoty zwrotu od pożyczonych pieniędzy jako wynagrodzenia jest niedopuszczalne. Nie ma znaczenia czy kwota jest mała czy duża, stała czy zmienna, płatna z góry czy z dołu, wypłacana jako prezent czy wynagrodzenie za usługę. *Ribę* można zatem zdefiniować jako: *dowolną wartość (małą lub dużą, w formie pieniężnej lub rzeczowej) przewyższającą kwotę główną, stanowiącą warunek pozyskiwania tej kwoty (zwyyczajowo lub ustanowioną w umowie)*, [Iqbal 2005 s. 9].

Podjęto, co prawda, próby rozróżnienia lichwy od odsetek i pożyczek konsumpcyjnych, od inwestycyjnych (produkcyjnych). Starano się argumentować, że *riba* odnosi się do lichwy pobieranej przez drobnych pożyczkodawców, a nie do odsetek naliczanych przez nowoczesne banki i że *riba* nie odnosi się do przypadków, w których odsetki są naliczane od kredytów przeznaczanych na produkcję. Argumenty te jednak nie zyskały aprobaty. Z wyjątkiem kilku odmiennych głosów, uczeni islamscy zgadzają się co do tego, że nie ma żadnej różnicy między pojęciami: *riba* i odsetki. Tak więc, te dwa terminy można traktować wymiennie. W Koranie wersety odnoszące się do *riba* to: *sura Al-Rum*, 30:39; *sura An-Nisa*, 4:161; *sura Al-Imran*, 3:130; *sura Al-Bakara*, 2:275-281.

2. *Gharar*. W filozofii Islamu zawieranie kontraktów ma ogromne znaczenie dla społeczeństwa. Zasada jest pełna swoboda ich zawierania, lecz stosunki między ludźmi oraz przedsiębiorstwami mają być nacechowane przejrzystością i zaufaniem, więc wielką wagę nabiera zarządzanie informacją. Niedopuszczalne jest bowiem, aby pojawiło się niedoinformowanie jednej ze stron lub, co gorsze, niepewność lub nierozumienie warunków umowy, w związku z wykorzystaniem przez jedną ze stron uprzywilejowanej pozycji i niepoinformowaniem drugiej o faktach, które na ową umowę mają materialny wpływ. Zatem, można uznać, że korzystanie w stosunkach biznesowych z przywilejów, wynikających z asymetrii informacyjnej, jest jak najbardziej zabronione praktyką [Bonca 2010 s. 77].

Koncepcja *gharar* (*Khatar*) została szeroko zdefiniowana przez uczonych islamskich na dwa sposoby. Po pierwsze, *gharar* wyraża niepewność. Po drugie, oznacza: ryzyko, zagrożenie, spekulację i oszustwo. Koran wyraźnie zabrania wszelkich transakcji handlowych, które powodują niesprawiedliwość w jakiegokolwiek formie którejkolwiek ze stron.

Niepewności nie można całkowicie uniknąć w każdej działalności. Podejmowanie ryzyka jest raczej warunkiem prawa do zysku w interesie. Problemem było jednak to, że stopień niepewności w transakcjach Haram nie został jasno określony. Jak powyżej, *gha-*

⁴ W systemie gospodarki rynkowej odsetki stanowią z reguły postać wynagrodzenia za korzystanie z kapitału wierzyciela. Odsetki to wynagrodzenie za korzystanie z pieniędzy lub rzeczy oznaczonych co do gatunku, ustalone w zależności od wartości oraz czasu wykorzystania cudzego kapitału. Odsetki mają zawsze postać świadczeń okresowych i są świadczeniem ubocznym. Oznacza to, że jeżeli nie istnieje świadczenie główne, nie istnieje podstawa do pobierania odsetek. Odsetki mogą także pełnić funkcję odszkodowania (odsetki za opóźnienie) oraz funkcję waloryzacyjną. Zob. [Bonca 2010 s. 68].

rar odnosi się bardziej do „niepewności” niż do ryzyka, stosowanego w terminologii handlowej [Abdullah 1993 s. 47 – 48].

Wiążąc *gharar* z określonymi działaniami i ich okolicznościami, uczeni Islamu wskazują następujące przypadki tworzące warunki jego występowania:

- trudność we wskazaniu kupującemu posiadania własności przedmiotu transakcji, tak jak w przypadku sprzedaży zabląkanego albo jeszcze nienarodzonego zwierzęcia, gdy jego matka nie jest przedmiotem sprzedaży;
- brak wiedzy w odniesieniu do ceny lub przedmiotu, np. sprzedawca mówi do nabywcy – „sprzedam ci to, co mam w kieszeni”;
- brak wiedzy w odniesieniu do cech charakterystycznych, ceny lub przedmiotu transakcji, np. sprzedawca mówi do nabywcy – „sprzedam ci kawałek tkaniny, którą mam w domu”;
- brak wiedzy w odniesieniu do wymiaru przewidzianej ceny lub ilości przedmiotu, np. oferty sprzedaży „w dzisiejszej cenie” lub „po cenie rynkowej”;
- brak wiedzy w odniesieniu do daty przyszłych wyników, np.: sprzedaż mogąca ulec zmianie pod wpływem nieprzewidywanych wydarzeń, takich jak: nieoczekiwane pojawienie się lub śmierć danej osoby;
- dwie sprzedaże w jednej transakcji;
- sprzedaż z nieprzewidywalnymi konsekwencjami, takimi jak: sprzedaż chorego zwierzęcia;
- *bai al-hasah*, czyli rodzaj sprzedaży, której rezultat jest określony przez rzucanie kamieniem;
- *bai munabaha*, sprzedaż realizowana przez sprzedawcę rzucającego przedmiotami (najczęściej częścią garderoby, kawałkiem materiału) w kupującego, bez możliwości dania mu okazji do poprawnej oceny i zapoznania się z przedmiotem transakcji;
- *bai mulamasa* to umowa sprzedaży polegająca jedynie na możliwości dotknięcia przedmiotu sprzedaży bez możliwości dokładniejszego obejrzenia [Sidiig 1997 s. 10 – 11; Obaidullah 2005 s. 29; Adamek 2010 s. 62].

Gharar odnosi się również do możliwości oszustwa, które może wynikać z celowego wstrzymania istotnych informacji przez którąkolwiek ze stron w umowie. Koran ostrzega przed możliwością oszustwa i stwierdza:

- *Sura trzody*, werset 152:

I zbliżajcie do majątku sieroty jedynie z tym, co jest lepsze, dopóki nie osiągnie wieku dojrzałego. I dawajcie pełną miarę i wagę, według słuszności. My nie nakładamy niczego na żadną duszę, jak tylko według jej możliwości. A kiedy mówicie, to bądźcie sprawiedliwi, nawet jeśli by to był krewny. I nypełniajcie przymierze Boga. Oto co On wam nakazał. Być może, wy się zastanowicie (6:152).
O oszustwie wspominają również *sury*: *sura Al-Mutaffifuna*, 83:1-3; *sura Hud*, 11:85-86.

Sumując przedstawione refleksje dotyczące omawianego wyżej zakazu *gharar*, należy wskazać, że zgodnie z tą zasadą każda transakcja gospodarcza powinna być nacechowana atrybutem wolności od: ryzyka, niepewności, spekulacji, zagrożenia i oszustwa. Ponadto, sam zakaz w swej interpretacji i przełożeniu na praktykę funkcjonowania finansów islamskich nie jest tak jednoznaczny, jak zakaz *riba*, a brak jego jednobrzmiącej

interpretacji i wykładni tworzy podstawy do sporów dotyczących tej normy i jej pragmatycznej implementacji [Adamek 2008 s. 231].

3. Zakazany jest *Qimar* i *Maysir* (zakaz gier losowych i niezasłużonych dochodów). Wolna od ryzykanctwa, niepewności, spekulacji powinna być każda zainicjowana transakcja, a zysk gwarantowany z transakcji handlowej nie może być z góry ustalany. Norma ta oparta jest na zasadzie „niepewnych korzyści”, która może zabronić nawet powiększenia spłaty pożyczonego kapitału o kwotę rekompensującą inflację. Dlatego też kontrakty *futures* oraz opcje są sprzeczne z religią. Stanowią bowiem instrumenty mające przecież za zadanie zagwarantować przyszły poziom dochodów lub kosztów.

Z kolei, w odniesieniu do spekulacji obowiązują zakazy hazardu (*al-qimar*) oraz niezasłużonego dochodu (*al-maysir*). Zapobiegają one handlowi długiem, spekulacjami oraz stosowaniu derywatów (CDS) przez strony, które nie posiadają pewnych dóbr, ale mają nadzieję na ich uzyskanie przez spekulację. Islam zakazuje umów, w których występuje, wspomniana już kilkakrotnie, niepewność (*al-gharar*) i spekulacja (*al-qimar*). Zabrania on również „krótkich” sprzedaży, oprócz wyjątków w postaci *salam* i *istisna*, gdzie dobra nie są obecnie dostępne i muszą zostać wyprodukowane przed dostarczeniem [Korenik 2010 s. 550].

Poniższe wersety Koranu stanowią podstawę zakazu zawierania umów w warunkach niepewności i gier losowych: *sura Al-Imran*, 3:90-91; *sura Al-Bakara*, 2:219.

Pojęcia niepewności i hazardu nie są traktowane jako synonimy, choć wykazują między sobą silny związek [Obaidullah 2005 s. 34].

Proces pozyskiwania niezasłużonych dochodów z kontraktów o charakterze gier hazardowych może zostać zredukowany dzięki: uzyskaniu, analizie i interpretacji istotnych informacji, cechujących przedmiot i podmiot transakcji handlowej. Fakt, iż bardzo często tylko brak cennych i użytecznych informacji, wyróżniających dany związek handlowy, przesądza o jego spekulacyjnym charakterze, a więc także o niemożności jego realizacji w świetle funkcjonujących zasad Islamu [Adamek 2010 s. 64].

4. Zapłata jakiegokolwiek z góry ustalonej kwoty ponad rzeczywistą sumę główną jest zabroniona. Islam zezwala tylko na jeden rodzaj pożyczki – *qard-al-Hassan* (*good loan* – dobra pożyczka), zgodnie z którą osoba pożyczająca nie nalicza sobie żadnych odsetek ani też dodatkowych kwot od pożyczonych pieniędzy. Zasada ta pochodzi z cytatu, który podkreśla, że jakiegokolwiek, nawet pośrednie, korzyści są zabronione [Humayon, Presley s. 11].

5. Pożyczkodawca musi uczestniczyć w podziale zysku lub stratach powstałych z przedsięwzięcia, na które pożyczał pieniądze. Islam zachęca muzułmanów do inwestowania pieniędzy i stawania się współnikami w celu podziału nie tylko zysków, ale i ryzyka. Zachęca do bycia współnikiem, a nie wierzycielem. Według *szariatu* lub islamskiego prawa, islamski system finansowy jest oparty na przekonaniu, że zarówno pożyczkodawca, jak i pożyczkobiorca powinni równo dzielić ryzyko wynikające z podejmowanych przedsięwzięć, które mogą dotyczyć: inwestycji przemysłowych, rolniczych, usług czy prostych przedsięwzięć handlowych. Przekładając to na język bankowy, mamy do czynienia z sytuacją, w której depozytariusz, bank i pożyczkobiorca powinni odpowiadać za ryzyko, ale także brać udział w zyskach z przedsięwzięcia. Jest

to więc sytuacja zupełnie odmienna od tej, którą spotyka się w systemie banków komercyjnych, opartym na pobieraniu odsetek, gdzie właściwie cała odpowiedzialność spoczywa na pożyczkobiorcy, który musi oddać pożyczkę razem z zakładanymi odsetkami, niezależnie od tego, czy jego przedsięwzięcie okazało się zyskowne, czy też nie. Mamy więc tutaj do czynienia z zasadą, według której Islam zachęca do inwestycji, które mogą przynieść korzyści społeczeństwu. Nie jest zbyt mile widziane zezwalanie na istnienie luk prawnych, korzystnych dla tych, którzy nie chcą inwestować i podejmować ryzyka, lecz zadowalają się gromadzeniem pieniędzy lub oddawaniem ich do depozytu bankowego w zamian za pobieranie odsetek i nie podejmują żadnego ryzyka w swej działalności (z wyjątkiem ryzyka niewypłacalności banku). Tak więc, zgodnie z przepisami Islamu, albo inwestuje się ponosząc ryzyko, albo naraża się na straty spowodowane dewaluacją w wyniku inflacji. Islam promuje podejmowanie wyższego ryzyka i z nim związanych wyższych zysków i właściwie nie daje inwestorom żadnej innej alternatywy. Celem podejmowania inwestycji dotyczących dużego ryzyka jest pobudzenie gospodarki i skłonienie inwestorów do maksymalizacji wysiłku.

6. Zasada, że „pieniądz sam rodzi pieniądz” nie jest akceptowana przez Islam. Pieniądz jest tylko środkiem wymiany, sposobem określenia wartości danej rzeczy, nie posiada wartości sam w sobie, dlatego też nie powinno być dozwolone pozyskiwanie dalszych pieniędzy przez pobieranie ustalonych odsetek od wkładu złożonego w banku lub pieniędzy pożyczonych od kogokolwiek innego. Wysiłek człowieka, jego inicjatywy i ryzyka związane z podejmowaniem przedsięwzięć produkcyjnych są zdecydowanie ważniejsze niż pieniądze użyte do ich sfinansowania. Prawo islamskie traktuje pieniądze jako kapitał potencjalny, a nie jako kapitał właściwy, co oznacza, że pieniądz staje się kapitałem dopiero wtedy, gdy zostaje zainwestowany. Zatem, pieniądz (pożyczka), przeznaczone na przedsięwzięcie, uważa się jako dług związany z danym przedsięwzięciem, a nie z kapitałem i jako taki nie upoważnia do pobierania z nich żadnych korzyści (np. odsetek). Muzułmanie są zachęceni do podejmowania zakupów i odradza się im przechowywanie pieniędzy bezproduktywnie, a więc przykładowo gromadzenie (zbieranie) pieniędzy jest nieakceptowane. W Islamie pieniądze reprezentują siłę nabywczą i tylko takie ich użycie jest uważane za właściwe. Ta siła nabywcza nie może być użyta do pozyskiwania innej siły nabywczej (innych pieniędzy) bez przejścia przez etap, na którym służy ona do zakupu dóbr lub usług.

7. Inwestujący powinni wspierać tylko te przedsięwzięcia lub produkty, które nie są zabronione lub nawet tylko odradzane przez Islam. Na przykład handel alkoholem nie będzie finansowany przez banki islamskie, podobnie jeśli chodzi o udzielanie pożyczek na nieruchomości, które mają pożyczać pieniądze innym bankom w zamian za odsetki [Mubarak 2001 s. 46 – 47; Venardos 2006 s. 55 – 57].

4. Techniki finansowe używane w bankowości islamskiej

Banki islamskie na całym świecie wynalazły wiele twórczych produktów w finansach opartych na islamskich zasadach bankowości, dotyczących podziału ryzyka i zysków. Z dnia na dzień działalność bankowa, a także szereg instrumentów finansowych jest

udoskonalanych, tak aby spełniały one wymagania islamskiej doktryny. Obszary, w których banki islamskie są najbardziej aktywne to: handel, finansowanie nabywania dóbr i dzierżaw. Poniżej zostały zaprezentowane finansowe techniki używane w bankowości islamskiej.

Murabahah (*cost-plus lub mark-up*) jest to sprzedaż dóbr w cenie, w którą jest wliczony zakładany zysk, wiadomy zarówno dla sprzedającego, jak i kupującego. Sprzedaż ta jest zwana „umową koszt plus zysk” [Abul-Rahman 2010 s. 54]. Cenę zwykle spłaca kupujący w odraczanych płatnościach. Według zasad *Murabahah*, bank islamski kupuje dane towary, których potrzebuje importer lub nabywca, we własnym imieniu, a później sprzedaje je im po wyższej, ustalonej cenie. Techniki tej używa się zwykle do finansowania przedsięwzięć handlowych, przy czym bank sam nabiera praw własności do zakupywanych dóbr, a więc włącza się w czynności zakupu i sprzedaży. Jego zyski pochodzą z udzielenia konkretnej usługi, z którą było związane podjęcie pewnego ryzyka. O ile zaś bank, podejmując ryzyko, ma duże prawdopodobieństwo zysku, to wówczas zysk ten uznaje za legalny. Ważne jest także to, że tylko uzasadniony zysk dodany do ceny właściwej uważa się przez prawo islamskie za dozwolony. Jakikolwiek dodatkowe zwiększenie kwoty odraczanych płatności jest niedopuszczalne, jako że oznaczałoby to wtedy oparcie tej kwoty na wartości pieniądza zmieniającej się w czasie, a więc na oprocentowaniu [Mubarak 2001 s. 47 – 48].

Zaobserwowano, że stopa zysku jest często określana lub wyrażona w stosunku do rynkowej stopy procentowej, na przykład na Libor (*London Interbank Offered Rate*). Technicznie jest to średnia arytmetyczna stóp procentowych, po jakich najważniejsze banki są skłonne sprzedawać swoje nadwyżki.

Główny problem, związany z finansowaniem *Murabahah*, odnosi się do możliwości umyślnego niewykonania zobowiązań przez klientów. Uważa się, że konwencjonalne kredyty posiadają wbudowane, negatywne skutki niewykonania zobowiązań i zachętę do wcześniejszej spłaty. Kredytobiorca jest karany dodatkowymi odsetkami, które są uznane jako rekompensata za opóźnienia lub wartości pieniądza w czasie. W przypadku *Murabahah* są niedozwolone. *Murabahah* nie dopuszcza możliwości zwiększenia lub zmniejszenia w cenie, jest ona ustalona [Obaidullah 2005 s. 47 – 48].

Nie obyło się jednak bez krytyki *Murabahah*. Głównym zarzutem jest krótkoterminowość, a co za tym idzie i relatywnie niewielkie ryzyko związane z ich udziałem. Można by uznać, że wobec tego finansujący nie dzieli ryzyka z pożyczkobiorcą. Ryzyko finansującego jest nieporównywalnie mniejsze, a i zaangażowanie jest tylko czasowe. Finansujący może współpracę z pożyczkobiorcą szybko zerwać, ograniczając swoje straty. Co więcej, marża zysku jest określana z góry, a finansujący zabezpiecza się, wchodząc na hipotekę bądź biorąc w zastaw aktywa będące przedmiotem transakcji. Kombinacja z góry założonego zysku i zabezpieczenia na aktywach powoduje, że element ryzyka dla pożyczkodawcy w tej transakcji praktycznie zanika.

W początkowych latach nowoczesnej bankowości islamskiej transakcje tego typu były traktowane jako tymczasowe sposoby finansowania. Używane były ze względu na prostotę ich obsługi i zrozumiałość dla klientów, którzy także dopiero uczyli się korzystać z nowych usług. Transakcje te są krytykowane również za naśladowanie za-

chodnich usług bankowych oraz ukrywanie stopy procentowej przez igranie z nazewnictwem i stosowanie podstępów (*hiyal*), [Bonca 2010 s. 133].

Transakcja *Murabahah* jest najczęściej wykorzystywaną, islamską formą finansowania potrzeb kapitałowych, formułowanych przez przedsiębiorstwa każdej wielkości. W przypadku 10 największych islamskich banków w Malezji, jej udział w portfelu ich produktów, kierowanych do podmiotów gospodarczych, obejmuje przedział od 45% do 93% [Adamek 2010 s. 104]. Udział kontraktów *Murabahah* w portfelu banków islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 53% do 30% (w tym przypadku tendencja jest malejąca), [Abdel Mohsin 2005 s. 39].

2. *Mudarabah* (*passive partnership*) – zakłada zawarcie umowy pomiędzy dwoma podmiotami, w której jeden z nich, *Rabb al-Mal* (kapitałodawca) powierza pieniądze *Mudarib* (zarządzającemu). *Mudarib* powinien wykorzystać pieniądze w określony sposób, a następnie zwrócić je *Rabb al-Mal* wraz z ustaloną wstępnie częścią wypracowanego zysku. Pozostałą jego część pozostawia sobie. Cechą charakterystyczną umowy *Mudarabah* jest to, że zyski są dzielone między podmioty w proporcjach uzgodnionych w umowie, straty finansowe ponosi jednak tylko kapitałodawca [Partat, Mierzwicki 2007 s. 115].

Główną cechą modelu, opisanego powyżej, jest to, że zamienia zainteresowanie zysku zarówno po stronie pasywów, jak i po stronie aktywów w bilansie banku. Ta zamiana powoduje szereg pozytywnych skutków dla: efektywności, sprawiedliwości i stabilności systemu bankowego [Iqbal 2005 s. 19].

Mudarabah mogą być dwojakiego rodzaju – ograniczony i nieograniczony. W ograniczonym *Mudarabah* (*mudarabah al-muqayyada*) bank lub finansista może określić konkretną działalność, w której inwestycje mogą być podjęte. *Mudarabah* może być także jeden nieograniczony (*mudarabah al-mutlaq*), w takim przypadku *Mudarib* może inwestować kapitał w dowolnej firmie [Obaidullah 2005 s. 58].

Głównym problemem, który napotyka się przy zawieraniu *Mudarabah*, jest analiza zdolności eksperta (*Mudarib*) – dawcy pracy i *know-how* – do prowadzenia działalności, w jaką chciałby inwestor (*Rabb al-Mal*) zainwestować. Trudna jest bowiem do stworzenia jedyna, uniwersalna baza ekspertów, która mogłaby służyć jako narzędzie do ich oceny. Tak więc, po stronie inwestora pozostaje zadanie zweryfikowania kompetencji eksperta oraz ryzyko zawarcia z nim współpracy.

Można uznać, że *Mudarabah* jest szczególnym przypadkiem *Musharakah*, jednak, ze względu na łączenie tak odmiennych wkładów stron zawierających umowę, posiada swoją wyraźną modelową specyfikę.

Mudarabah jest odpowiednikiem, powstających obecnie coraz częściej na rynkach zachodnich, spółek typu komandytowego, gdzie również mamy do czynienia z komplementariuszem (w ekonomii islamskiej *Mudarib*) oraz komandytariuszem (*Rabb al-Mal*), [Bonca 2010 s. 100]. Udział kontraktów *Mudarabah* w bankach islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 2% do 6% [Abdel Mohsin 2005 s. 39]. W Pakistanie natomiast udział produktów kierowanych do podmiotów gospodarczych w *Mudarabah*, w portfelu tych banków wynosi 0,1% [Islamic Banking Bulletin 2012 s. 6].

3. *Musharakah* (*partnership*) - jest to spółka, zwykle o określonym czasie trwania, utworzona dla realizacji określonych celów. Pod tym względem jest ona podobna do spółek typu zachodniego *joint venture*, a także jest uważana za instrument finansowy, któ-

ry najpełniej spełnia islamską zasadę równego dzielenia zysków i podejmowanego ryzyka. Udział w *Musharakah* może dotyczyć albo nowego przedsięwzięcia, albo dla już istniejącego stanowić dodatkowy fundusz. Zyski są dzielone zgodnie ze wstępnie ustalonymi warunkami, a straty proporcjonalnie do włożonego kapitału. W tym przypadku w spółce bank i klient dzielą się równo kapitałami własnymi, jak również zarządem danego przedsięwzięcia i obaj dzielą się zyskiem lub stratami według wartości posiadanych akcji kapitałowych [Mubarak 2001 s. 48].

Podstawowe przepisy, regulujące umowę *Musharakah*, muszą zawierać następujące elementy, które zostały przedstawione poniżej:

1. Zyski przedsiębiorstwa mogą być rozpowszechniane w dowolnej proporcji za zgodą wspólną. Jednak nie jest dopuszczalne ustalenie sum ryczałtu zysku dla każdego;
2. W przypadku utraty, musi to być ściśle udostępnione dla wkładów kapitałowych;
3. Co do zasady wszyscy partnerzy przyczyniają się zarówno do kapitału, jak i zarządzania;
4. Odpowiedzialność wszystkich partnerów jest nieograniczona.

Musharakah może mieć inną formę, w której bank może wejść w partnerstwo z klientem na podstawie zmniejszającej się *Musharakah* (*Diminishing musharakah*). To jest umowa między finansistą (bank) a beneficjentem, w którym dwie strony zgadzają się rozpocząć partnerstwo do posiadania aktywów, ale pod warunkiem, że finansista będzie stopniowo sprzedawać swoje udziały na rzecz beneficjenta za uzgodnioną cenę i zgodnie z ustalonym harmonogramem. W końcu aktywa stają się własnością klienta [Abdallah 1997 s. 1 – 11].

Zaprezentowane formuły kontraktów *Musharakah* wykazują pewne właściwości. Należą do nich:

- duża plastyczność operacyjnych charakterystyk, dopasowująca założenia kontraktu i jego przebieg do wymagań, jakie formułują przed nim jego strony;
- oparcie na etyczno-moralnych pryncypiach wyrażanych poprzez zachowanie zasady PLS jako podstawy konstrukcji zasad kontraktu;
- praktyczne zorientowanie na wsparcie potrzeb kapitałowych o charakterze krótkoterminowym, stojące w opozycji do kierunku wykorzystania tego modelu, zgodnego z jego historycznymi założeniami i istotą [Adamek 2008 s. 226].

Wśród istotnych wad, związanych z metodą rozdzielania ryzyka (system PLS), wymieniamy się między innymi:

- słabe zdolności do wspierania długofalowych inwestycji w ramach PLS. Banki nie są w stanie i nie chcą uczestniczyć w tego rodzaju inwestycjach. W konsekwencji prowadzi to do preferowania i przewagi inwestycji krótkoterminowych (około 60% akcji inwestycyjnych banków) oraz inwestycji na rynku nieruchomości (20% akcji inwestycyjnych banków);
- brak zdolności we wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw. W sektorze budownictwa i usługach małe firmy zdecydowanie przegrywają z konkurencją. W systemie PLS, w związku z samą ideą PLS, odznaczającą się dużym ryzykiem, bank musi każdorazowo dokonywać oceny klienta, jego wiarygodności

i poznać jego plan. Oznacza to dla niego konieczność ponoszenia wysokich kosztów transakcyjnych w postaci czasochłonnych procedur, przeprowadzanych przez fachowych pracowników. Banki wolą zawierać transakcje z kilkoma dużymi klientami niż z setką małych;

- trudność z pozyskiwaniem kredytów obrotowych na prowadzenie bieżącej działalności;
- trudności w finansowaniu sektora publicznego. System PLS ustala solidarne ponoszenie przez obie strony ryzyka niepowodzenia przedsięwzięcia. W przypadku sektora publicznego, część pożyczek państwowych nie idzie na inwestycje, lecz na cel społeczny, nie przynoszący zysku. Inwestycje państwa są zazwyczaj długoterminowe, co znacznie utrudnia wiarygodną ocenę ich wypłacalności. Dlatego banki niechętnie współpracują z państwem w wydatkach rządowych [Łukaszewicz 2002 s. 299].

Udział kontraktów *Musharakah* w portfelu banków islamskich w Sudanie mieści się w przedziale od 30,8% w 1999 r. do 42% w 2000 r. W Sudanie kontrakty *Musharakah* są szeroko stosowane w finansowaniu rolnictwa i przemysłu [Abdel Mohsin 2005 s. 41]. W Pakistanie udział kontraktów *Musharakah* stały mieści się w przedziale od 3% do 0,8%, natomiast rodzaj *Musharakah* malejący mieści się w przedziale od 29,4% do 35,1% do pierwszego kwartału 2011 r. [Islamic Banking Bulletin 2012 s. 6].

4. *Ijarah* to znany dobrze leasing. Leasing operacyjny z opcją zakupu przedmiotu leasingu na koniec trwania umowy (*ijarah-wa-iktana*) nie budzi zastrzeżeń natury religijnej, ale leasing finansowy – owszem. Według niektórych poglądów, jest on dopuszczalny, jeśli są spełnione pewne warunki:

- leasingodawca musi ponosić ryzyko związane z leasingiem jako prawdziwy właściciel przedmiotu; nie jest dopuszczalne występowanie leasingodawcy jako pośrednika między producentem a leasingobiorcą, gdyż wówczas nie podejmowałby żadnego ryzyka (prawo własności byłoby *de facto* zabezpieczeniem kredytu);
- płatności nie mogą się rozpocząć przed wejściem w posiadanie przedmiotu przez leasingobiorcę i nie powinny trwać dłużej niż przedmiot leasingu nadaje się przez niego do użytku;
- za wszystkie wady produkcyjne (i inne uszkodzenia niewynikające z winy leasingobiorcy) powinien odpowiadać leasingodawca, ale oczywiście leasingobiorca musi dbać o przedmiot umowy.

Leasing jest często wykorzystywanym instrumentem, pozwalającym na finansowanie nieruchomości lub samochodu: bank nabywa dom lub pojazd, a następnie udostępnia go klientowi na podstawie umowy *ijarah* [Karwowski 2010 s. 170].

Ijarah z punktu widzenia jursprudencki islamskiej jest postrzegana jako sprzedaż prawa do użytkowania cudzego mienia (*manfaa*) i w związku z tym, zasady owej sprzedaży są klasyfikowane jako zwykły handel, przez co są dopuszczalne. *Ijarah* jest instrumentem akceptowanym przez większość jurystów islamskich, a jednocześnie jest bardzo wydajnym instrumentem, pozwalającym na finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstw [Bonca 2010 s. 144].

Zgodnie z danymi Banku Centralnego w Pakistanie, udział instrumentu typu *ijarah* mieści się w przedziale od 10,4% do 10,6%.

5. *Bai* jest podstawową transakcją w każdej gospodarce. Jest umową kupna – sprzedaży. To transakcja, w której występują standardowo dwie strony – sprzedawca, który oferuje towar do sprzedaży, oraz kupujący, który jest gotowy za ów oferowany towar zapłacić ustaloną przez obie strony cenę, wyrażoną najczęściej w pieniądzu. Transakcja taka w języku arabskim nazywa się - ***bai***.

Modelowo *bai* to przekazanie towaru kupującemu przy jednoczesnym dokonaniu przez niego zapłaty sprzedawcy. Sprzedawca ma towar gotowy do przekazania, umawia się z kupującym w miejscu transakcji, ustalają oni akceptowalną przez obie strony cenę i następuje natychmiastowe przekazanie dobra pomiędzy obiema stronami.

Sytuacja taka jest jednak w praktyce rzadka, jeżeli chodzi o transakcje w obrocie profesjonalnym. Często są sytuacje, kiedy to strony umawiają się na odroczenie zapłaty lub dostawy towaru. Toteż powstały instrumenty będące modyfikacją *bai*, by umożliwić dokonywanie takich transakcji [Bonca 2010 s. 125 – 126].

Pierwsza z nich to *bai muajjal* (*bai bihaman ajil*). Oznacza finansowanie nabycia majątku z zastosowaniem odroczonej spłaty. Jest to technika finansowa przyjęta przez banki islamskie, która przybiera formę *Murabahab*. Zgodnie z wytycznymi tego kontraktu, bank najpierw określa wraz z klientem czas oraz sposób zapłaty. Następnie zakupuje on określone aktywa, by móc je odsprzedać po ustalonej cenie, składającej się z kosztu majątku i marży pobieranej przez banki [Łaszczyk 2009 s. 53 – 54].

Drugą jest *bai salam*, oznacza kontrakt, w którym zaliczki za towary mają być dostarczone do kupującego w późniejszym terminie. Konieczne jest, aby jakość towaru, jaką zamierza nabyć, była w pełni określona, nie pozostawiając wątpliwości, co prowadzi do sporów. Przedmiotem sprzedaży są towary i nie może być to: złoto, srebro lub waluty czy też nie może być to metal. Transakcje typu *bai salam* są ograniczone tylko i wyłącznie do handlu produktami, których zarówno ilość, jak i jakość mogą zostać precyzyjnie określone już w momencie zawierania umowy. Transakcja typu *salam* charakteryzuje się następującymi cechami:

1. Kupujący zapłacił cenę zakupu sprzedawcy w całości w momencie sprzedaży. Jest to konieczne w celu wyeliminowania długu. Pomysłem *salam* jest stworzenie mechanizmu, który zapewnia, że sprzedawca ma płynność w zawieranych transakcjach;
2. Określone dokładnie jakości i ilości towarów. Na przykład kamienie szlachetne nie mogą być sprzedawane na podstawie transakcji *salam*, ponieważ każdy kamień jest zwykle różny od innych w jakości lub w jego wielkości bądź wadze, oraz ich dokładna specyfikacja, generalnie, nie jest możliwa;
3. Na podstawie transakcji *salam* nie mogą być realizowane sprzedaże konkretnego towaru lub produktu w określonej dziedzinie, jaką jest gospodarstwo rolne. Na przykład, jeśli sprzedający zobowiązuje się do dostarczenia pszenicy lub owoców konkretnego drzewa, transakcja *salam* nie będzie ważna, gdyż istnieje możliwość, że zbiory lub owoce są zniszczone i biorąc pod uwagę takie możliwości, dostawa pozostaje niepewna;

4. Konieczne jest, by jakość towaru (ma być zakupiony w transakcji *salam*) była w pełni określona;
5. Konieczne jest również, by ilość towaru była uzgodniona w sposób jednoznaczny;
6. Dokładna data i miejsce dostawy muszą być ustalone w umowie [Rahnema 1994 s. 99 – 101].

Należy jednak wyraźnie zauważyć, że *bai salam* jest bardzo wyjątkowym typem transakcji w ekonomii islamskiej, ponieważ zezwala na sprzedaż aktywów, które jeszcze nie istnieją. Stąd też transakcja ta musi spełniać zestaw dodatkowych warunków, aby mogła zostać uznana za zgodną z *szariatem* i by mogła być wykorzystywana przez uczestników rynku islamskiego w ich codziennej aktywności biznesowej [Bonca 2010 s. 126].

6. *Istisna* jest to umowa podobna do kontraktu handlowego, w ramach której bank zamawia u producenta dobro o z góry określonych właściwościach za wcześniej ustaloną cenę. Bank płaci całość lub część ceny przed otrzymaniem gotowego produktu [Czerniak 2010 s. 20]. *Istisna* jest ściśle związana z *salam*, ale jest bardziej elastyczna.

Jedną ze słabości proponowanych technik jest to, że *istisna* jest uważana przez większość jurystów jako niewiążące (*Juiz*) umowy. Istnieje jednak opinia w szkole Hanafi, która sprawia, że wiążące są dla zamawiającego produkty, spełniające wymagane specyfikacje i które powinien zaakceptować. [Shawqi 1990 s. 35]. Umowa *istisna* może być stosowana w: produkcji dóbr, w budownictwie i finansowaniu projektów inwestycyjnych. Udział instrumentów *istisna* w portfelu niektórych banków islamskich jest przedstawiony w tabeli 2.

7. *Qard hasan* jest to pożyczka na zasadzie dobrej woli, a dłużnik jest zobowiązany do zwrotu kwoty pożyczonej. Niektórzy religijni uczeni Islamu wskazują, że dłużnik powinien również pokryć koszty administracyjne, związane z udzieleniem zwrotnego zasilenia finansowego w formie *qard hasan*. Niektórzy muzułmanie uważają, że to jedyny rodzaj kredytu, który nie narusza zakazu *riba*, ponieważ jest to jeden rodzaj pożyczki, która naprawdę nie rekompensuje wierzycielowi wartości pieniądza w czasie⁵.

Transakcja *qard hasan* prowadzi do realizacji różnorodnych celów o charakterze ekonomicznym i społecznym. Do grupy celów ekonomicznych zalicza się:

- mobilizację bogactwa wśród wszystkich członków społeczeństwa;
- wzmocnienie gospodarki narodowej;
- ułatwienie ubogim tworzenia nowych miejsc pracy przez uznanie i wykorzystanie ich umiejętności oraz doświadczenia;
- możliwość ograniczenia ekonomicznej dyskryminacji w społeczeństwie [Adamek 2010 s. 108].

W grupie celów społecznych, realizowanych dzięki „Życzliwym pożyczkom”, można odnaleźć, z kolei:

- pomoc ludziom potrzebującym;
- tworzenie lepszych relacji pomiędzy ludźmi bogatymi i ubogimi;

⁵ Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.irfi.org/artideslarbides_301_350lis_islamicbanking_islamic.htm, 2010].

- możliwość przyciągnięcia do Islamu wyznawców innych religii dzięki poznaniu i promocji jego piękna;
- nagrodę w życiu wiecznym, otrzymaną z rąk Allaha w zamian za ofiarowanie takiej pomocy.

Z punktu widzenia praktyki, w bankowości islamskiej nie są ukazane w sprawozdaniach finansowych udziały w portfelu transakcji *qard hasan*.

W latach 2007-2009 w Arabii Saudyjskiej odnotowano wyraźny wzrost zawieranych transakcji, opartych na prawie koranicznym. Najpopularniejsze okazały się formy *Murabahah* i *Musharakah*, które w wymienionym okresie stanowiły blisko 50% wszystkich operacji. Najmniej popularna okazała się *Bai Salam*, niespełna 3% (Tabela 2.).

TABELA 2.

Udział transakcji bankowych, zrealizowanych na podstawie prawa koranicznego w wybranych państwach, w latach 2007 – 2009 (%)

Arabia Saudyjska				
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>
2007	22	17	3	1,3
2008	24	19	3,4	0,9
2009	26	22	4,7	2,6

Jemen				
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>
2007	29	21	10	6
2008	29	22	9	7
2009	33	19	8	4

Malezja				
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>
2007	9	6	11	9
2008	15	8	5	9,1
2009	19	15	12	9,7

Egipt				
Rok/ Rodzaj	<i>Murabahah</i>	<i>Musharakah</i>	<i>Mudarabah</i>	<i>Bai Salam</i>
2007	13	8	9	11
2008	16	17	11	12,4
2009	21	28	18	16,1

Źródło: [Buszko 2010 s. 340].

Malezja⁶ jest jednym z pierwszych krajów na świecie, który zauważył potencjał i możliwości drzemące w islamskiej bankowości. W Malezji najpopularniejszymi produktami bankowymi są: *Bai Bitbaman Ajil*, *Ijarah*, *Murabahah* oraz *Istisna*. Najwyższy udział na koniec czerwca 2010 r. miały instrumenty typu: *Bai Bitbaman Ajil* (32,7%), *Ijarah* (30,2%)

⁶ Ze względu na rozwinięte statystyki systemu bankowego oraz relatywnie wysoki rozwój bankowości islamskiej, Malezja jest często stosowana jako przykładowy rynek analizy islamskich instrumentów finansowych.

oraz *Murabah* (15,5%), natomiast najmniejszy udział miały instrumenty oparte na zasadzie PLS (poprzez udział w zyskach i stratach) – *Mudarabah* i *Musharakah* (odpowiednio: 0,2% i 0,3%) – oraz *Istisna* (1,0%), [Bank Negara Malaysia 2010].

Z danych statystycznych wynika, że liczba banków tradycyjnych, oferujących produkty islamskie, na świecie wynosiła, w 2010 r., 199, co stanowiło wzrost liczby banków o 36 w porównaniu z rokiem 2007. Wzrostowy trend w zakresie liczby banków tradycyjnych, oferujących produkty islamskie, może zostać jednak zahamowany z uwagi na nowe przepisy narzucające obowiązek oddzielenia bankowości islamskiej od tradycyjnej, co zaowocuje zamknięciem wielu oddziałów banków tradycyjnych, działających w krajach islamskich. Przepisy takie wprowadziły już: Katar i Indonezja [Mikita 2011 s. 34]. Według *The Banker*, tylko 12% muzułmanów wykorzystuje produkty islamskie [UKIFS March 2012 s. 4].

5. Podsumowanie

Muzułmanie, podobnie jak wyznawcy innych religii, stworzyli swoje własne: doktryny, rytuały, święte teksty czy prawa. Islam przyjmuje, że źródłem wszelkiego prawa, władzy i sprawiedliwości jest Allah, który jako jedyny posiada znajomość prawa doskonałego. Prawo muzułmańskie obejmuje obowiązki człowieka względem Allaha i reguły postępowania między ludźmi. Najważniejszym czynnikiem, który wpłynął i kształtował wiarę oraz sposób zachowania wyznawców Islamu, było święte prawo. Świętym prawem Islamu jest *szariat*, który tworzą: Koran i Sunna. Święte prawo Islamu współkształtuje też *fiqh* – nauka o prawie Islamu.

Ponad trzydzieści lat temu bankowość islamska była praktycznie nieznana na świecie. Pierwszy, nowoczesny eksperyment związany z bankowością islamską został podjęty w Egipcie. W latach siedemdziesiątych miały miejsce zmiany w klimacie politycznym, które pozwoliły na wyjście islamskich instytucji finansowych z ukrycia w wielu państwach muzułmańskich. Głównym celem muzułmanów było stworzenie nowego, jednocześnie efektywnego oraz dobrze rozwiniętego, systemu bankowego. Obecnie, zasięg finansów został rozszerzony na rynek światowy, na którym funkcjonują banki islamskie, w tym komercyjne i inwestycyjne. Banki konwencjonalne mogą w różny sposób próbować zaistnieć na islamskim rynku finansowym, a okazuje się, że coraz większa liczba banków komercyjnych na świecie wprowadza *Islamic window* („okienko”) na terenie banku konwencjonalnego, a dzięki niemu klienci mogą prowadzić interesy z bankiem, wykorzystując tylko instrumenty finansowe, które są zgodne z prawem islamskim.

Najważniejszym ograniczeniem bankowości islamskiej są zakazy: *riba*, *gharar*, *maysir* i inne. Zakazy te zapisano w Koranie i mają charakter jednoznaczny, a także nie budzą wątpliwości. Za sprawą stosowania tych zasad, jak również przepisów religijnych są realizowane cechy bankowości islamskiej: wykorzystywanie udziałów w zysku zamiast procentów, silniejsze powiązania między sektorem finansowym a realnym i praktykowanie zasad moralnych. Banki islamskie działają na zasadach zgodnych z Koranem, nie są instytucjami religijnymi, ale finansowymi, nastawionymi na zysk.

W praktyce funkcjonowania banków islamskich wyróżnia się co najmniej kilka instrumentów finansowych, które z punktu widzenia swej konstrukcji przypominają rozwiązania wykorzystywane w bankowości zachodniej. Do najbardziej popularnych należy zaliczyć: *Murabahah*, *Mudarabah*, *Musharakah* oraz *Ijarah*. Większość środków trafia do kapitałobiorców przez *Murabahah*. Na razie jednak rozmiary aktywów banków islamskich w skali świata są stosunkowo małe.

Zważywszy na priorytety w dziedzinie celów i sposobów postępowania, działalność banków islamskich jest logiczna i zgodna z zasadami Islamu, lecz w praktyce wiele spraw jest jeszcze niepewnych.

Literatura

- Abdalla A. A. 1997 *Islamic Modes of Finance: Origins, Principles and Legal Rules*, „Al-Musraf”, No. 13, December.
- Abdel Mohsin M. J. 2005 *The Practice of Islamic Banking System in Sudan*, „Journal of Economic Cooperation”, 26, 4.
- Abul-Rahman Y. 2010 *The Art of Islamic Banking and Finance Tools and Techniques for Commodity-Based Banking*, New Jersey.
- Adamek J. 2008 *PLS i jego odzworowanie w produktach bankowości islamskiej na przykładzie kontraktu musharakah*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 16.
- Adamek J. 2010 *Mikrofinanse islamskie. Założenia, produkty, praktyka*, Warszawa.
- Bank Negara Malaysia*, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.banknegaramalaysia, 2010].
- Bielawski J. 1973 *Islam, religia, państwa i prawa*, Warszawa.
- Bonca M. A. 2010 *Islamskie instrumenty finansowe*, Warszawa.
- Bury J., Kasprzak J. 2007 *Prawo karne Islamu*, Warszawa.
- Buszko A. 2010 *Niektóre aspekty działalności islamskich w obecnej dobie*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 3.
- Czerniak A. 2010 *Symptomy kryzysu globalnego a etyka gospodarcza religii światowych. Analiza porównawcza bankowości islamskiej i bankowości klasycznej w kontekście kryzysu finansowego*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Danecki J. 2007 *Podstawowe wiadomości o islamie*, Warszawa.
- Doi. Abdur Rahman I. 1989 *Shariah: The Islamic Law*, Ta Ha Publishers, London.
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.irfi.org/artideslarbides_301_350lis_islamicbanking_islamic.htm, 2010].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [http://www.rhbislamiebank.com.my/index.asp?, data wejścia: 26.03.2009].
- Dokument elektroniczny, tryb dostępu: [www.al-madina.com, data wejścia: 17.02.2012].
- Humayon A., Presley J. R. *Islamic Finance: a Western Perspective*, „International Journal of Islamic Financial Services”, Vol. 1, No. 1.
- Iqbal M., Molyneux Ph. 2005 *Thirty Years of Islamic Banking*, New York.
- Islamic Banking Bulletin* 2012, State Bank of Pakistan, March.

- Jabłońska-Bonca J. 2005 *Islam – prawo i finanse*, [w:] *W kręgu prawa podatkowego i finansów publicznych*, H. Dzwonkowski (red.), Lublin.
- Kamiński I. C. 1996 *Islamska rewolucja w bankowości*, „Państwo i Prawa”, Zeszyt nr 1.
- Karwowski J. 2005 *Uwagi na temat bankowości islamskiej*, „Bank i Kredyt”, nr 9.
- Karwowski J. 2010 *Centra offshore na globalnych rynkach finansowych*, Warszawa.
- Korenik D. 2010 *Specyfika bankowości niekonwencjonalnej*, [w:] *Bankowość a kryzys na rynkach finansowych*, A. Janc (red.), Zeszyt Naukowy, nr 140, Poznań.
- Łaszczyk M. 2009 *Bankowość islamska*, Warszawa.
- Łukaszewicz A. 2002 *Bankowość muzułmańska a rozwój gospodarczy*, „Ekonomista”, nr 2.
- Mikita M. 2011 *Nowa era bankowości islamskiej*, „Organizacji”, nr 11.
- Mubarak A. Saeed 2001 *Islamski system bankowy*, „Przegląd Politologiczny”, nr 3-4.
- Obaidullah M. 2005 *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Center, King Abdulaziz University, Saudi Arabia.
- Partat K., Mierzwicki M. 2007 *Islamskie fundusze inwestycyjne jako przykład wpływu zasad religii na usługi finansowe*, [w:] *Inwestycje finansowe*, K. Gabryelczyk, U. Ziarko-Siwek (red.), Warszawa.
- Rahnema A. 1994 *Islamic Economic Systems*, New Jersey.
- Shawqi A. D. 1990 *Al Juala wal Istisna: Tablil fiqhi wa iqtisadi*, Jeddah: IRTI.
- Shayerah I. 2010 *Islamic Finance: Overview and Policy Concerns*, Congressional Research Service, November.
- Siddig M., Al-Dhareer 1997 *Al-Gharar in Contracts and its Effect on Contemporary Transaction*, IRTI, Jeddah.
- The City UK's Islamic Finance Report* 2011, May.
- The City UK's Islamic Finance Report* 2012, March.
- Venardos A. M. 2006 *Islamic Banking and Finance in South-East Asia*, Singapore.
- Ward I. 2000 *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburgh.

Alina GŁADZICKA-JANOWSKA¹

***FLEXICURITY* – KONCEPCJA I JEJ WERYFIKACJA W OKRESIE KRYZYSU I SPOWOLNIENIA PO 2007 ROKU**

Streszczenie

Terminem *flexicurity* jest określone nowe ujęcie relacji między pracodawcami a pracownikami na rynku pracy. Model *flexicurity* zakłada zachowanie równowagi elastyczności zatrudnienia i konkurencyjności przedsiębiorstw. Krajami, w których praktycznie zastosowano rozwiązania *flexicurity* i które aktualnie stanowią wzorzec ich stosowania, są: Dania i Holandia. Rozwiązania typu *flexicurity* okazały się przez długi czas, przed kryzysem i spowolnieniem, skutecznym sposobem utrzymania najniższego poziomu bezrobocia w krajach UE.

Artykuł przedstawia wyniki badań przeprowadzonych nad zależnościami między stopą bezrobocia i stopniem elastyczności rynku pracy, w okresie kryzysu i spowolnienia gospodarczego po 2007 roku.

Słowa kluczowe: *flexicurity*, rynek pracy

FLEXICURITY: CONCEPT AND ITS VERIFICATION IN TIME OF ECONOMIC CRISIS AND DOWNTURN AFTER 2007

Summary

The term flexicurity redefines the relationship between employers and employees in the labour market. Flexicurity attempts to strike a balance between the flexibility of employment and the competitiveness of entrepreneurs. Denmark and the Netherlands, which have successfully applied flexicurity solutions, are looked up to when it comes to the implementation of these solutions. Long before the economic crisis and downturn, flexicurity solutions had proven to be an effective tool to maintain the lowest levels of unemployment among the EU countries.

The article presents the results of research on the relationships between the unemployment rate and the flexibility of labour market during the period of the economic crisis and downturn after 2007.

Key words: flexicurity, labour market

1. Wstęp

Celem tego artykułu jest próba sprawdzenia, czy wprowadzany w wielu krajach przed kryzysem w 2007 roku model polityki ekonomiczno-społecznej, zwanej *flexicurity*, może być traktowany jako wzorzec godny naśladowania także w okresie kryzysu i spowolnienia. Model ten, zdaniem większości analityków, jest korzystnym dla interesariuszy kom-

¹ Dr Alina Gładzicka-Janowska – Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, e-mail: agladzicka@zut.edu.pl.

promisem między elastycznym rynkiem pracy, co wynika ze stosunkowo dużej swobody pracodawców w kwestii warunków zatrudniania pracowników, a względnie wysokim stopniem bezpieczeństwa tychże pracowników w kwestii zasiłku i możliwości znalezienia innej pracy. Tym samym utrzymana zostaje względna ciągłość pracy.

Wiadomo jest, że wiele rozwiązań modelowych dobrze działa tylko lub głównie w korzystnych warunkach makroekonomicznych w okresie dobrej koniunktury i globalizacji pobudzającej popyt. Powstaje zatem pytanie, czy kryzys roku 2007 i utrzymujące się od tego czasu w większości krajów Unii Europejskiej wyraźne spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego nie spowodowały istotnych przewartościowań w ocenie pozytywnych wartości przypisywanych dotychczas koncepcji i polityce *flexicurity*. Próbę odpowiedzi na to pytanie oparto na obserwacji danych oraz wprowadzonych rozwiązaniach z zakresu polityki ekonomicznej w wybranych krajach po roku 2007. Analizie poddano efekty w postaci zmian tempa wzrostu i poziomu bezrobocia i/albo wzrostu zatrudnienia oraz szczególnie związki korelacyjne między stopniem regulacji rynku pracy w wybranych krajach a wynikami ekonomicznymi. Mierzono je zmianami wysokości wskaźników makroekonomicznych, przede wszystkim poziomu bezrobocia.

W badaniach własnych wykorzystano prosty model ekonometryczny i tzw. test White'a. Aby uzyskać jasne kryteria porównywalności w skali międzynarodowej, dokonano pomiaru stopnia regulacji rynku pracy. Został on oparty na metodologii stosowanej od 2003 roku do 2011 roku przez Bank Światowy i wykorzystywanej w dorocznych raportach pt. „Doing Business” oraz na metodologii stosowanej przez OECD przy obliczaniu wskaźnika regulacji rynku pracy (EPL – Employment Protection Level).

2. Narodziny koncepcji *flexicurity*

2.1. Narodziny koncepcji *flexicurity* i jej główne założenia

Odpowiedź na pytanie o przydatność modelu rozwiązań typu *flexicurity* w warunkach recesji czy spowolnienia gospodarczego wymaga w pierwszej kolejności wniknięcia w istotę tej koncepcji, w historyczne uwarunkowania jej powstania oraz okoliczności (czynniki) determinujące możliwości jej skutecznego funkcjonowania.

Problem pogodzenia elastycznego rynku pracy pozwalającego na bardziej optymalną alokację siły roboczej z poczuciem bezpieczeństwa zatrudnienia, jakie jest potrzebne dla większości pracowników, tak ze względów ekonomicznych, jak i psychologicznych jest problemem odwiecznym. W okresie nowożytnym, od czasu rewolucji przemysłowej, problem ten próbowano rozwiązywać w różny sposób, uzyskując rozmaite skutki. Na ogół jednak postrzegano go jako rodzaj konfliktu między interesem pracodawcy/zatrudniającego, który chce mieć wolną rękę w wyborze pracowników oraz w decydowaniu kiedy, jak szybko i na jakich warunkach można ich zatrudniać czy zwalniać, a interesem pracobiorcy/pracownika, który chce zabezpieczenia swoich praw, tj. warunków pracy oraz okoliczności i warunków ewentualnego zwolnienia i znalezienia innej pracy. Inaczej mówiąc, problem ten postrzegano w kategoriach gry o sumie zerowej lub z perspektywy efektu wypychania, tj. kiedy większa swoboda pracodawcy w decydowa-

niu o warunkach zatrudnienia oznacza jednocześnie mniejsze szanse pracobiorcy na wywalczenie dobrych warunków płacowych i/czy terminów wypowiedzenia zatrudnienia, warunków odprawy zwalnianego pracownika oraz pomocy w znalezieniu pracy czy zapewnieniu zasiłku dla bezrobotnych. Przy takim rozumieniu problemu, tj. z jego immanentną konfliktowością interesów stron między pracodawcą a pracobiorcą, wprowadzone podejście typu *flexicurity* już z założenia rozwiązuje konflikt między pracodawcą a pracobiorcą. Jawi się ono jako podejście, które można zestawić z takimi koncepcjami w ekonomii i polityce ekonomicznej, jak kontrastowe zestawienie dylematów ujętych w „krzywej Phillipsa” (konflikt między bezrobociem a inflacją – klasyczny „trade off”) czy rozwiązywanie typu „policy mix” zaproponowane w latach 70. przez Roberta Mundella. Zgłoszona formuła wykazywała potrzebę jednoczesnego zastosowania polityki monetarnej i fiskalnej w celu uzyskania wzrostu gospodarczego, w warunkach zarówno niższej inflacji, jak i rosnącego zatrudnienia. *Per analogiam*, koncepcja *flexicurity* zakłada, że uzyskanie większej swobody w określaniu warunków zatrudnienia, w tym zwolnienia pracownika przez pracodawcę, może być korzystne nie tylko dla zatrudniającego, ale i dla zwalnianego, pod warunkiem, że ten ostatni otrzyma odpowiednie zabezpieczenie materialne w okresie pozostawania bez pracy oraz wsparcie w procesie restrukturyzacji swoich kwalifikacji, celem znalezienia innej pracy. Takie rozwiązanie uważa się za korzystne dla obu stron, bowiem elastyczność przestaje tu być postrzegana jako zagrożenie bezpieczeństwa/interesów pracownika, gdyż zostaje ono odpowiednio zabezpieczone przez państwowy system wsparcia. System opieki socjalnej pokrywa koszty restrukturyzacji kwalifikacji zwalnianego. Jest to zatem klasyczna sytuacja typu „win-win” w odróżnieniu od, wspomnianej, sytuacji z gry o sumie zerowej. Jak mówi jeden z najlepszych znawców tego zagadnienia, duński ekonomista, Madsen podstawowa idea leżąca u podłoża koncepcji *flexicurity* polega na tym, że *elastyczność i bezpieczeństwo nie są ze sobą sprzeczne, lecz że w wielu sytuacjach mogą się wzajemnie wspierać*, ponieważ, *także pracownicy mogą mieć swój interes w bardziej elastycznych formach organizacji pracy, np.: zapewniających lepszą równowagę między pracą a czasem wolnym i życiem rodzinnym* [Madsen 2011 s. 59].

Można uznać, że koncepcja *flexicurity*, czyli umiejętne łączenie elastyczności rynku pracy z bezpieczeństwem socjalnym, może być rozwiązaniem skutecznym w zakresie polityki gospodarczej i społecznej rządu, jeśli tylko rozwiązania cząstkowe tej polityki będą zabezpieczać interesy zarówno pracodawców, jak i pracobiorców.

2.2. Implementacja koncepcji *flexicurity* w wybranych krajach i jej skuteczność w okresie przedkryzysowym (do 2007 r.)

Proces dochodzenia do rozwiązań typu *flexicurity* ukształtował się i ma wieloletnią tradycję w Danii. Oprócz modelu, w którym istnieje względna łatwość zwalniania pracowników przez pracodawcę przy jednoczesnym zachowaniu ochrony socjalnej i systemu pomocy państwa w restrukturyzacji kwalifikacji, celem znalezienia innego zatrudnienia (o czym poniżej), istnieją jeszcze inne odmiany rozwiązań prowadzące do podobnych efektów. Na przykład zamiast względnie łatwych zwolnień pełnoetatowych pracowników ze względów ekonomicznych (tzw. zwolnienia numeryczne), czyli rozwiązań

w stylu *modelu duńskiego*, wypracowano systemy polegające na proponowaniu rozwiązań promujących: póletatowość, elastyczne godziny pracy czy różne formy samozatrudnienia. Takie rozwiązania wprowadzono dość powszechnie np. w Holandii i dlatego z czasem ten model uelastyczniania rynku pracy nazwano *modelem holenderskim*. Znanie są także rozwiązania szeroko propagowane w Szwecji, gdzie kobiety mogą z łatwością przejść z pracy o pełnym wymiarze godzin do pracy w niepełnym wymiarze godzin, jeśli wychowują dzieci, czy też kobiety mają ustawowo zagwarantowaną możliwość łatwiejszego powrotu do pracy po okresie odchowiania potomstwa. Warto prześledzić te rozwiązania, przede wszystkim zaś model duński, jako że to ich skuteczność po latach eksperymentów i dostosowań zachęciła władze Unii Europejskiej do zaproponowania modelu *flexicurity* jako ważnego punktu odniesienia czy nawet zalecanego rozwiązania w pozostałych krajach tego ugrupowania².

2.2.1. Dania jako prekursor wprowadzania w życie koncepcji *flexicurity* i główny punkt odniesienia w dyskusji o skuteczności nowej koncepcji

Niemal każda koncepcja polityczna ma większe szanse efektywnej implementacji, jeśli dobrze się mieści w tradycji i kulturowych uwarunkowaniach danego społeczeństwa. Z takim właśnie pozytywnym spłotem okoliczności mamy do czynienia w odniesieniu do sukcesu *flexicurity* w Danii. Pewne istotne elementy tej polityki sięgają swoimi korzeniami jeszcze końca XIX wieku. Wtedy to konfederacje pracodawców i organizacje związków zawodowych zawarły słynny Kompromis Wrześniowy (*September Compromise*). Polegał on na uznaniu prawa pracodawców do znacznej swobody w doborze zatrudnienia i do niemal natychmiastowego zwalniania pracowników w zamian za uznanie: praw, niezależności i roli związków zawodowych. Godna podkreślenia jest przy tym trwałość tego porozumienia (1899 rok). Przetrwało ono praktycznie do lat 60. XX wieku, kiedy zastąpiono je tzw. Porozumieniem Głównym (*Basic Agreement of 1960*), [Bjorklund 2000; *Working Together for Growth...* 2005; Esping-Andersen, Regini 2000; Wilthagen, Tros 2004].

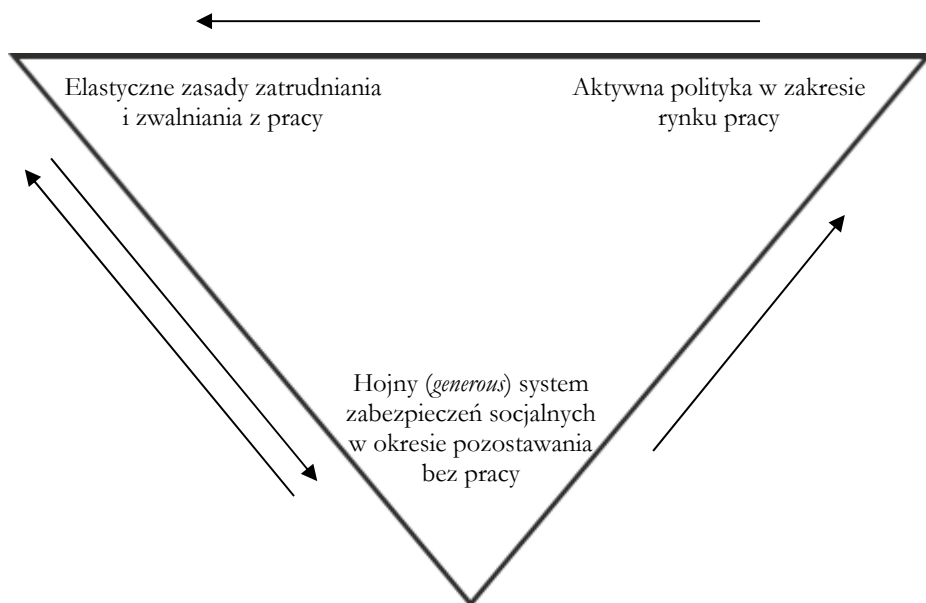
Kolejne doskonalące działania w zakresie polityki *flexicurity* miały miejsce w Danii pod koniec lat 80. Zawarte wtedy trójstronne porozumienie między: rządem, związkami zawodowymi i konfederacjami pracodawców uznawało strajki za działania szkodliwe z punktu widzenia ich wpływu na konkurencyjność gospodarki. Głównym przesłaniem porozumień zawartych na początku lat 90. było wykorzystanie rozwiązań *flexicurity* w walce z bezrobociem. Wprowadzona wówczas tzw. Aktywna Polityka Rynku Pracy (*ALMP – Active Labour Market Policy*), miała na celu restrukturyzację kwalifikacji pracowników zarówno tych bezrobotnych jak i tych chcących się przekwalifikować, aby móc znaleźć nowe miejsce pracy, w czym aktywny udział ma mieć duński rząd. Powstał w ten sposób słynny już (aktualnie niejako symbol *flexicurity*) trójstronny układ: konfederacje pra-

² Rozwiązania typu *flexicurity* badane były także w Polsce jako warte głębszego rozważenia tak w skali całego kraju, jak i nawet w regionach, czego sympatycznym przykładem był projekt *Flexcore*, będący swoistą promocją *flexicurity* w Wielkopolsce. Zob.: [Dokument elektroniczny, tryb dostępu: <http://flexcore.wordpress.com/2011/02/13/aktywna-polityka-panstwa-a-beezrobocie/>, data wejścia: 10.12.2012]

codawców działające w interesie pracodawców, związki zawodowe działające w imieniu pracowników oraz strona rządowa z odpowiednio przypisanymi jej obszarami kompetencji i odpowiedzialności. Konkretnie pracodawcy mają swobodę w zakresie systemu zatrudniania i zwalniania pracowników, związki zawodowe pomagają pracownikom zwolnionym z pracy, wykorzystując istniejące systemy wsparcia, a strona rządowa aktywnie uczestniczy w poszukiwaniu pracy oraz pomaga w przekwalifikowaniu się zwolnionych pracowników, żeby zachęcić ich do tej restrukturyzacji kwalifikacji, co ma ułatwić znalezienie nowego zatrudnienia. Słynny już trójkąt *flexicurity* ilustruje rysunek 1.

RYSUNEK 1.

Duński model elastycznego i bezpiecznego rynku pracy – albo „Trójkąt *flexicurity*”



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Andersenn, Svarer 2007 s. 392].

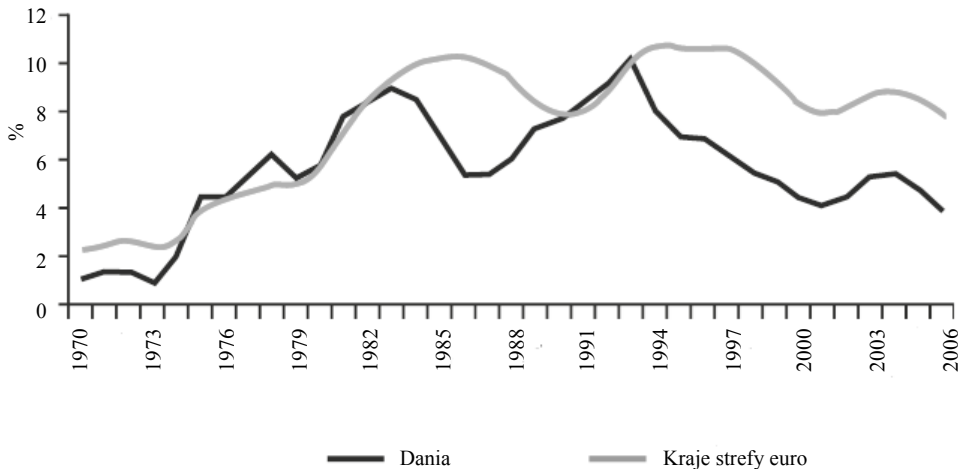
Na rysunku 1. strzałki przedstawiają przepływ osób pomiędzy różnymi segmentami rynku pracy, systemem socjalnym i realizowanymi programami polityki rynku pracy. Strzałka podwójna pokazuje, że duża liczba pracujących stale traci pracę, ale przy pomocy odpowiednich instytucji publicznych większa część z nich szybko znajduje nową pracę. Istotą duńskiego systemu *flexicurity* jest zatem założenie, że elastyczność rynku pracy i bezpieczeństwo socjalne nie muszą się nawzajem wykluczać.

Uwaga, którą ściągnęła na siebie koncepcja *flexicurity* oraz zgodna z nią polityka rządu, nie wynika jednakże z teoretycznych czy polityczno-społecznych charakterystyk tego rozwiązania. Rozwiązania *flexicurity* zawdzięczają swoją opinię przede wszystkim efek-

tom w postaci konkretnych danych makroekonomicznych, ilustrujących np.: stan czy zmianę poziomu bezrobocia, jego strukturę, mobilność siły roboczej, tempo wzrostu gospodarczego i wielkość PKB na mieszkańca. Niektóre z ocen efektywności czy pozytywnego oddziaływania polityki *flexicurity* sięgają nawet takich kryteriów, jak efekty psychologiczne mierzone np.: stopniem poczucia bezpieczeństwa socjalnego, stanem zdrowotności społeczeństwa czy zadowolenia z życia we własnym kraju w zależności od rozwiązań w zakresie elastyczności i bezpieczeństwa zatrudnienia³. Spośród tych wskaźników najważniejsze, ze względu na konieczność utrzymania stałego wzrostu gospodarczego, są wskaźniki ekonomiczne. Należy do nich między innymi stopa bezrobocia i jego struktura, w tym udział bezrobotnych długoterminowych. Wyróżniały one korzystnie Danię na tle innych krajów UE, w tym przede wszystkim krajów strefy euro, do czasu obecnego kryzysu i spowolnienia gospodarczego (Rysunek 2.).

RYSUNEK 2.

Poziom bezrobocia (w %) w Danii i krajach strefy euro, w latach 1970 – 2007



Źródło: [Andersen, Svarer 2007 s. 390].

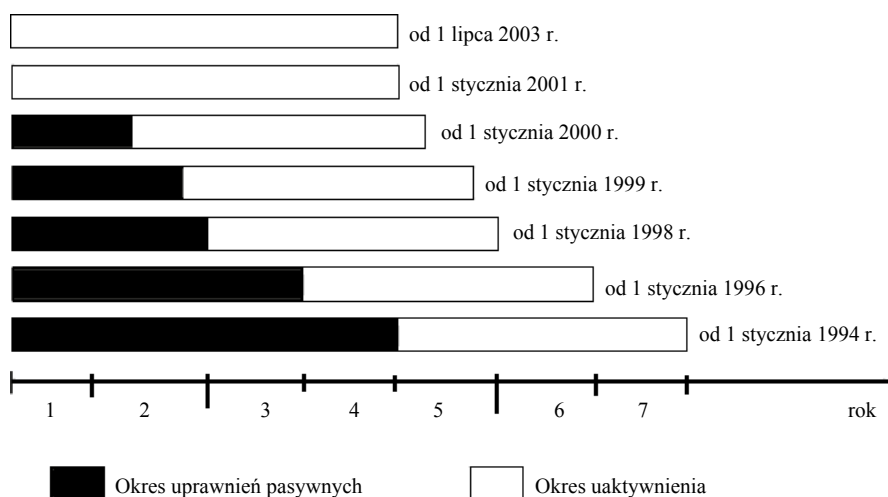
Rysunek 2. pokazuje, że w porównywalnej sytuacji poziom bezrobocia w Danii był niższy, aniżeli w innych krajach strefy euro. Natomiast właśnie w Danii przeprowadzono w latach 90. kolejną modyfikację rozwiązań *flexicurity*. Jak już przedstawiono, uela-

³ W tym kontekście niezwykle interesujące są badania prowadzone przez Brendan Burchell i Lisa Siegle z wydziału Socjologii University Cambridge, prezentowane w Nuffield College w marcu 2010 roku pt.: *The Social Consequences of Job Insecurity in the European Union*, w których sprawdzano związki korelacyjne między: zadowoleniem z życia, podatnością na choroby czy nawet stanem/przebiegiem snu pracowników, w zależności od poczucia bezpieczeństwa w kwestii zatrudnienia czy możliwości jego utraty w różnych krajach, w tym w krajach, w których istnieją rozwiązania typu *flexicurity*. Dania i, generalnie, kraje skandynawskie wypadają na ogół bardzo pozytywnie na tle większości krajów UE, chociaż były także wyjątki. Zob.: [Burchell, Siegle 2010 s. 2-23].

styczniły one jeszcze bardziej rynek pracy, ale jednocześnie udoskonaliły system ciągłości szkoleń i zmian kwalifikacji zawodowych. Konkretnie, najważniejszymi zmianami, wprowadzonymi wtedy, było zmniejszenie uprawnień do otrzymywania świadczeń przez bezrobotnych, przy jednoczesnym zwiększeniu ich wysokości. Przede wszystkim został skrócony czas oraz ilość tytułów uprawniających do otrzymywania zasiłków dla bezrobotnych. Wprowadzono również wymóg aktywnego udziału w programach szkoleń zawodowych oraz zawierania umów ubezpieczeniowych przed utratą pracy, co ilustruje zamieszczony rysunek 3.

RYSUNEK 3.

Zmiana okresu czasu uprawniającego do otrzymywania świadczeń w okresie pasywnego i aktywnego oczekiwania na nową pracę w Danii po wprowadzeniu reform w latach 90.



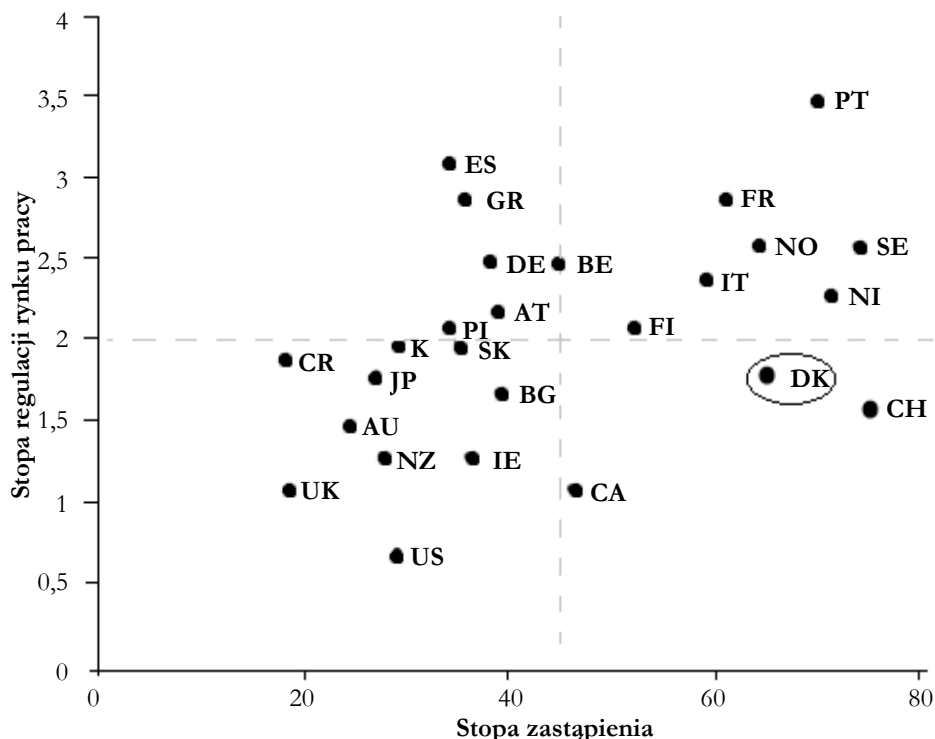
Źródło: [Andersen, Svarer 2007 s. 403].

Jak to przedstawia rysunek 3., system reform typu *flexicurity* w Danii w latach 90. motywował do intensyfikacji poszukiwań pracy i szybkiego ponownego zatrudnienia się, co w istotny sposób obniżało stopę bezrobocia [Andersen, Svarer 2007 s. 402]. Reformy te nie prowadziły do zmniejszenia wysokości świadczeń dla bezrobotnych, które są jednymi z najwyższych w Europie (Rysunek 4.). Zmieniły one strukturę tych świadczeń tak, aby stanowiły większy bodziec do szybkiego podejmowania nowej pracy. W konsekwencji elastyczność rynku pracy i bezpieczeństwo socjalne zwalnianych pracobiorców zmniejszyły w Danii poziom bezrobocia w o wiele większym stopniu, aniżeli w innych krajach UE⁴.

⁴ Wielu badaczy wskazuje na pewną analogię, a nawet zbieżność w czasie z reformami realizowanymi w USA w okresie prezydentury Billa Clintona, kiedy to bardzo ograniczono wsparcie socjalne dla niepracują-

RYSUNEK 4.

Stopień regulacji rynku pracy oraz stopa zastąpienia świadczeń otrzymywanych w okresie bezrobocia w stosunku do wysokości wynagrodzenia przed zwolnieniem (*replacement rate*) w Danii i krajach OECD, w roku 2003



Źródło: [Andersen, Svarer 2007 s. 394].

Jak już to przedstawiono na rysunku 2., efekty ekonomiczne gospodarki duńskiej w postaci niższej stopy bezrobocia, chociaż musiały mieć związek z reformami duńskiego rynku pracy, to, jak to widać na rysunku 4., nie były związane z obniżką kompensat dla bezrobotnych, lecz musiały być pochodną przedstawionej restrukturyzacji świadczeń dla bezrobotnych na rzecz działań dynamizujących restrukturyzację siły roboczej⁵.

2.2.2. Próby wprowadzenia polityki społeczno-ekonomicznej w nawiązaniu do *flexicurity* w innych krajach oraz jako polityki zalecanej oficjalnie przez UE

Dla wielu przywódców poszczególnych krajów Unii Europejskiej, jak i dla polityków na szczeblu Komisji UE problem stosunkowo wysokiego i długotrwałego bezrobocia

cych matek wychowujących często nieślubne dzieci, zwiększając jednocześnie korzyści w postaci ulg czy zniżek podatkowych dla osób rozpoczynających pracę. Efektem była znaczna i stosunkowo szybka restrukturyzacja preferencji wśród korzystających z systemów socjalnego wsparcia na rzecz starań o podjęcie zatrudnienia.

⁵ Są na to liczne dowody w postaci: raportów OECD, IMF oraz ekspertyz wielu uczonych badających te zagadnienia.

w porównaniu z poziomem w Stanach Zjednoczonych czy wielu krajach o tzw. anglosaskim modelu gospodarczo-społecznym jest jednym z najważniejszych, z którymi się borykają od lat. Nic zatem dziwnego, że spektakularne wysokości stóp bezrobocia w latach 1994 – 2006, jakie w kontekście reform typu *flexicurity* osiągnęła Dania, zwróciły uwagę. W wielu krajach wystąpiła silna chęć przeprowadzenia eksperymentów czy nawet poważniejszych reform mających na celu uelastycznienie rynku pracy przez częściowe chociażby rozmontowanie, rozbudowanego w krajach Unii Europejskiej, systemu nazywanego umownie państwem dobrobytu. Państwo dobrobytu i jego silnie rozbudowane systemy świadczeń socjalnych zaczęto łączyć z: niską wydajnością pracy, brakiem innowacyjności i możliwości tworzenia nowych miejsc pracy, a zatem z wysoką stopą bezrobocia i brakiem możliwości obniżenia stopy bezrobocia. Świadomość powstających, w związku z tym, zagrożeń znalazła swój najlepszy wyraz w uchwalonej w 2000 roku Strategii Lizbońskiej. Jednakże już, po kilku latach prób implementacji tej Strategii, coraz wyraźniej było widać jej merytoryczną jałowość, a tym samym nieskuteczność, tak w deklarowanych obszarach wyzwań związanych z innowacyjnością i konkurencyjnością gospodarek większości krajów UE, jak i w tradycyjnych wskaźnikach makroekonomicznych, takich jak tempo wzrostu PKB czy zdolność do tworzenia nowych miejsc pracy. W XXI wieku, w miarę upływu lat, coraz bardziej stawało się oczywiste, że europejski, głównie kontynentalny model gospodarczo-społeczny, traci swoją atrakcyjność i wymaga zmian. Zmiany te powinny przede wszystkim zapewnić tworzenie nowych miejsc pracy oraz obniżenie wysokiego poziomu bezrobocia. Nic dziwnego zatem, że w tej sytuacji przywódcy wielu krajów, w tym przywódcy UE, zaczęli patrzeć na duński model *flexicurity* jako na rozwiązanie godne rozpowszechnienia, a może nawet uznania go za rodzaj wzorca do wprowadzenia. Kulminacją tych zamierzeń naśladowczych i poszukiwania dobrego, ale europejskiego programu naprawczego, stały się posunięcia Unii Europejskiej wiosną 2006 roku. Polegały one na przyjęciu deklaracji Rady Europy i Komisji Europejskiej o konieczności wypracowania wspólnego zbioru zasad *flexicurity* w stylu „duńskiej drogi”. Kontynuując ten wątek i tę drogę poszukiwań sposobów na uelastycznienie rynku pracy, późną jesienią 2006 roku Komisja Europejska w swym raporcie nt.: „Zatrudnienia w Europie” stwierdziła wyraźnie, że jej: *głównym celem jest przedstawienie wstępnej charakterystyki równowagi między elastycznością i bezpieczeństwem* [Madsen 2011 s. 74 – 75]. Bardziej pogłębiony raport Komisji Europejskiej na ten temat zaplanowano na koniec roku 2007, nie spodziewając się jeszcze zapewne, że nadchodzący kryzys w USA i jego transmisja do Europy zmieni priorytety programowe Unii, jak również zmieni ocenę skuteczności *flexicurity* jako zalecanego remedium na bezrobocie w okresie kryzysu i spowolnienia, którego doświadcza się obecnie.

Innym powodem spowolnienia analiz przydatności rozwiązań *flexicurity* dla krajów UE stały się istotne różnice zdań ekspertów związane z przydatnością czy adekwatnością modelu duńskiego do lokalnych, skoro dotyczą one innych uwarunkowań gospodarczo-społecznych w poszczególnych krajach, nie mówiąc już o tradycji i kulturze porozumiewania się partnerów społecznych między sobą. Dla przykładu rząd Francji chciał wprowadzić podobny do *flexicurity* system w 2006 roku i próbował zwiększyć elastyczność rynku pracy. Zrobił to jednakże bez uprzednich uzgodnień z pozostałymi partnerami społecznymi, co zaowocowało kłopotami w jego implementacji [Madsen 2011 s. 74 – 75].

W chwili obecnej istnieje różnica zdań i brak jest kompromisu między ekspertami ze środowisk akademickich i ekspertami i politykami z Unii Europejskiej co do skuteczności rozwiązań *flexicurity* w zmniejszaniu bezrobocia. W efekcie wciąż jeszcze nie zostało wypracowane jednolite stanowisko Komisji Europejskiej w sprawie rozwiązań *flexicurity* jako oficjalnej strategii Unii Europejskiej⁶.

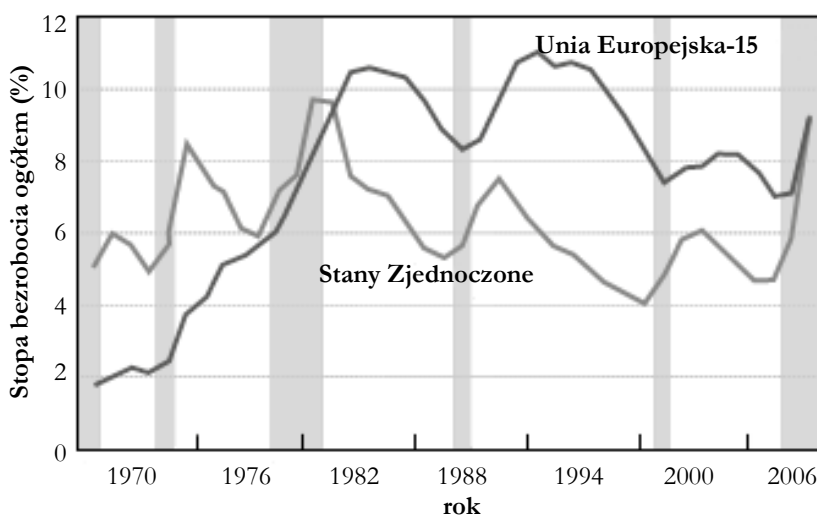
3. Próba oceny skuteczność polityki społeczno-ekonomicznej opartej na założeniach *flexicurity* na bazie doświadczeń wybranych krajów w okresie po 2007 roku

3.1. Wyniki badań znanych ekspertów i ośrodków badawczych, analizujących wpływ elastycznych rynków pracy na poziom bezrobocia w okresach kryzysowych; kilka wymownych przykładów

Celem tej części opracowania jest sprawdzenie dzięki analizie wniosków z kilku znanych opracowań oraz na podstawie badań własnych, czy model *flexicurity*, jaki funkcjonuje w Danii, a generalnie, czy bardziej elastyczne rynki pracy (mniej regulowane) sprawdzają się w okresie kryzysu i spowolnienia. Za kryterium oceny przyjęto zdolność do utrzymania różnic odnoszonych do niższego poziomu bezrobocia, typowych dla krajów o elastycznych rynkach pracy, w stosunku do krajów o mniej elastycznych, czyli bardziej regulowanych rynkach pracy i zwykle z bardziej hojnymi systemami kompensacji dla bezrobotnych. W krajach tych poziom bezrobocia był przed kryzysem i spowolnieniem zwykle wyższy. Przykładem tej zależności może być gospodarka Danii w stosunku do krajów strefy euro, co przedstawiono już na rysunku 2., czy też typowa gospodarka z modelu anglosaskiego, jak np. gospodarka USA w stosunku do gospodarek krajów Unii Europejskiej, co ilustrują rysunki: 5. i 6.

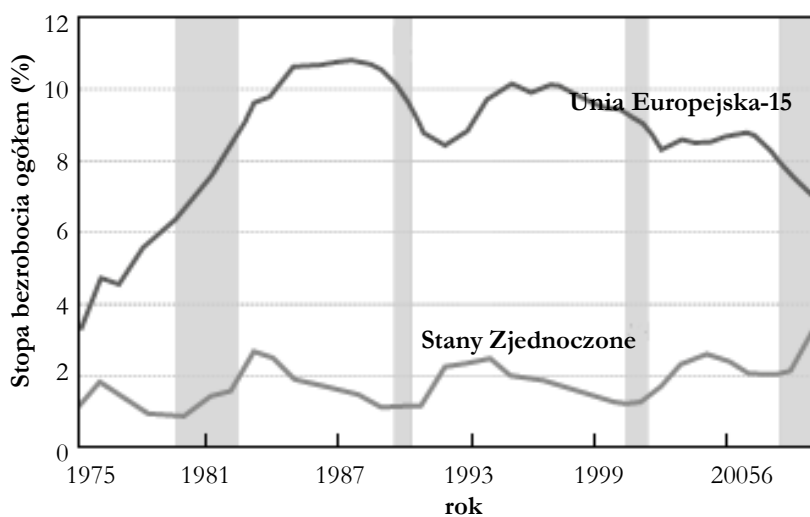
Dane ilustrowane na rysunkach: 2. i 5. wskazują na znacznie niższy poziom bezrobocia w krajach o mniej regulowanych rynkach pracy. Dodatkowo, dane z rysunku 6. pokazują, że oprócz przewagi w osiąganiu niższego poziomu bezrobocia, korzystniejsza jest także struktura bezrobocia w krajach o niższym stopniu regulacji rynku pracy, jako że stosunkowo niewielki udział w całości bezrobocia ma bezrobocie strukturalne (długoterminowe). Podobna sytuacja istnieje również w Danii. Jak podaje Madsen, w 2004 roku w Danii: *występowanie długotrwałego bezrobocia rozumianego jako udział bezrobotnych ponad 6 miesięcy i ponad 12 miesięcy wśród wszystkich bezrobotnych wynosiło odpowiednio 45% i 22,6%, gdy tymczasem w krajach UE-15 było ono odpowiednio na poziomie 60,4% i 42,4%* [Madsen 2011 s. 64]. Wskazuje to na duże zalety elastycznych rynków pracy.

⁶ Omówienie kontrowersji na temat warunków wprowadzenia zaleceń dla krajów UE, w kwestii *flexicurity* jako modelu docelowego, z podaniem głównych autorów zwracających uwagę na różne aspekty tego zagadnienia można znaleźć w artykule zatytułowanym *Crisis slows progress on „flexicurity” model*, zamieszczonym w: EuroActive.com.

RYSUNEK 5.**Poziom bezrobocia w krajach UE 15 i USA, w latach 1970 – 2006**

Uwaga: Obszary zaciemnione oznaczają okresy recesji

Źródło: [Tasci, Zenker 2011].

RYSUNEK 6.**Bezrobocie strukturalne (brak pracy przez ponad rok) w USA i UE-15, w latach 1975 – 2006**

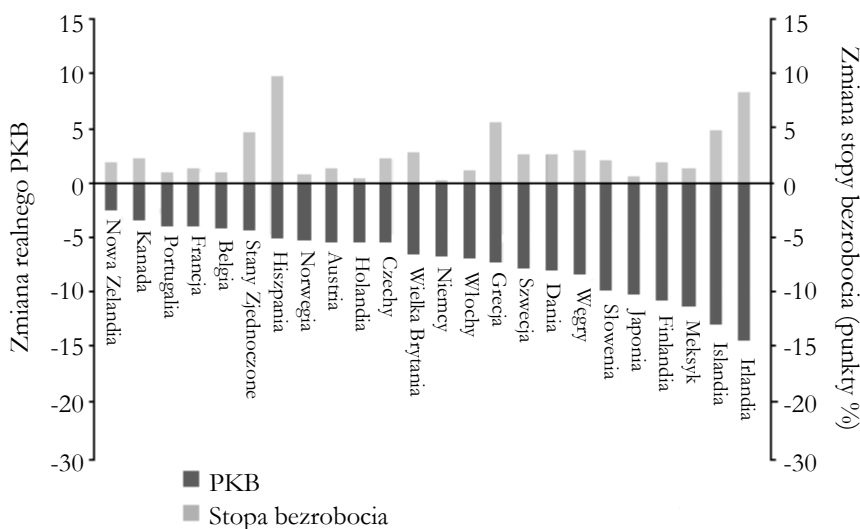
Uwaga: Obszary zaciemnione oznaczają okresy recesji

Źródło: [Tasci, Zenker 2011].

Jednakże przebieg zjawisk kryzysowych, jakie można zaobserwować od roku 2007 i prowadzone aktualnie badania, wskazuje wyraźnie, że w okresie kilku lat trwania kryzysu i spowolnienia, obserwowana przed kryzysem, zależność nie sprawdza się. Analitycy prowadzący szerokie badania związków między stopniem restrykcyjności rynków pracy a poziomem bezrobocia doszli do wniosku, że: *kraje o bardzo elastycznych rozwiązaniach prawnych i politycznych oraz bardziej liberalnych stosunkach na rynku pracy, jak np. USA, doświadczyły znacznie większego wzrostu bezrobocia w czasie kryzysu, podczas gdy kraje ze względnie mocno regulowanym rynkiem pracy, takie jak np. Francja, lepiej sobie radziły w tym względzie* [Madsen 2011 s. 64]. W ostatnich kilku latach PKB obu tych krajów obniżył się w podobnym stopniu, lecz w USA bezrobocie wzrosło o 5 punktów procentowych, podczas gdy we Francji tylko o 1,5 punktu procentowego. Informują o tym dane z lat 2007 – 2010 zamieszczone na rysunku 7.⁷

RYСУNEK 7.

Zmiany w PKB i poziomie bezrobocia w krajach OECD, w latach 2007-2010

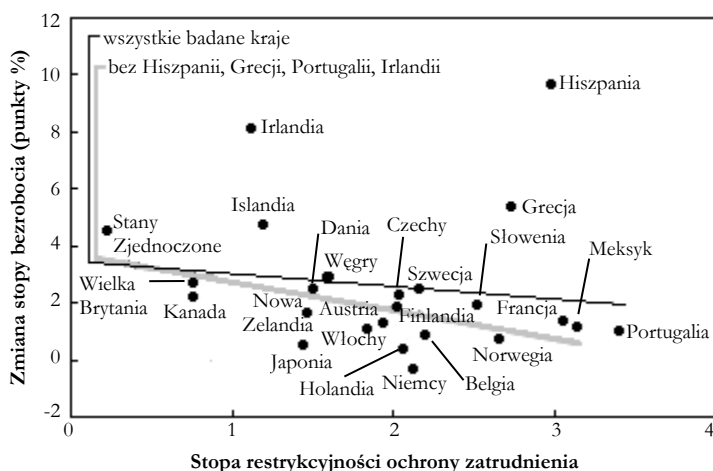


Uwaga: PKB jest mierzone od kraju o najwyższym do kraju o najniższym wierzchołku PKB. Bezrobocie jest mierzone dla tego samego okresu

Źródło: [Tasci, Zenker 2011].

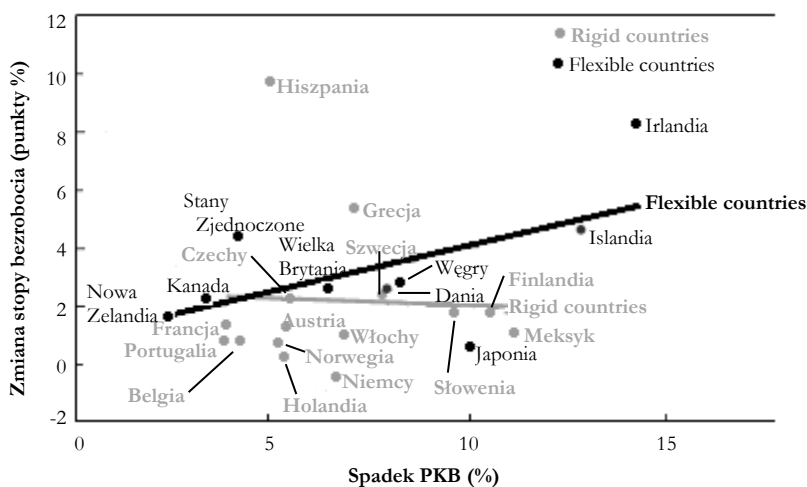
Warto także zwrócić uwagę na stosunkowo duże zmiany, jakie zaszły w tym czasie w Danii. Mimo polityki *flexicurity*, bezrobocie szybko wzrosło i Dania, która miała w 2008 roku najniższy poziom bezrobocia w Unii Europejskiej, w roku 2010 zajęła już tylko 8. miejsce [Eurostat 2010]. Podobna tendencja dotyczy również wielu innych krajów znacznie różniących się między sobą stopniem protekcji na rynku pracy. Informują o tym przedstawione rysunki: 8. i 9.

⁷ Zob. [Auer, Gazier, Madsen, Schmid 2011]. Do podobnych wniosków doszli także analitycy IMF w raporcie: [Bernal-Verdugo, Furceri, Guillaume 2012].

RYСУNEK 8.**Regulacje rynku pracy a poziom bezrobocia w krajach OECD w okresie kryzysu 2007 – 2010**

Uwaga: Bezrobocie jest mierzone od kraju o najwyższym do kraju o najniższym wierzchołku PKB. Stopień restrykcyjności ochrony zatrudnienia jest przeciętną dla lat 2005 – 2008.

Źródło: [Tasci, Zenker 2011].

RYСУNEK 9.**Zmiany w wysokości PKB i poziomie bezrobocia w krajach OECD, w okresie kryzysu i spowolnienia po 2007 roku**

Źródło: [Tasci, Zenker 2011].

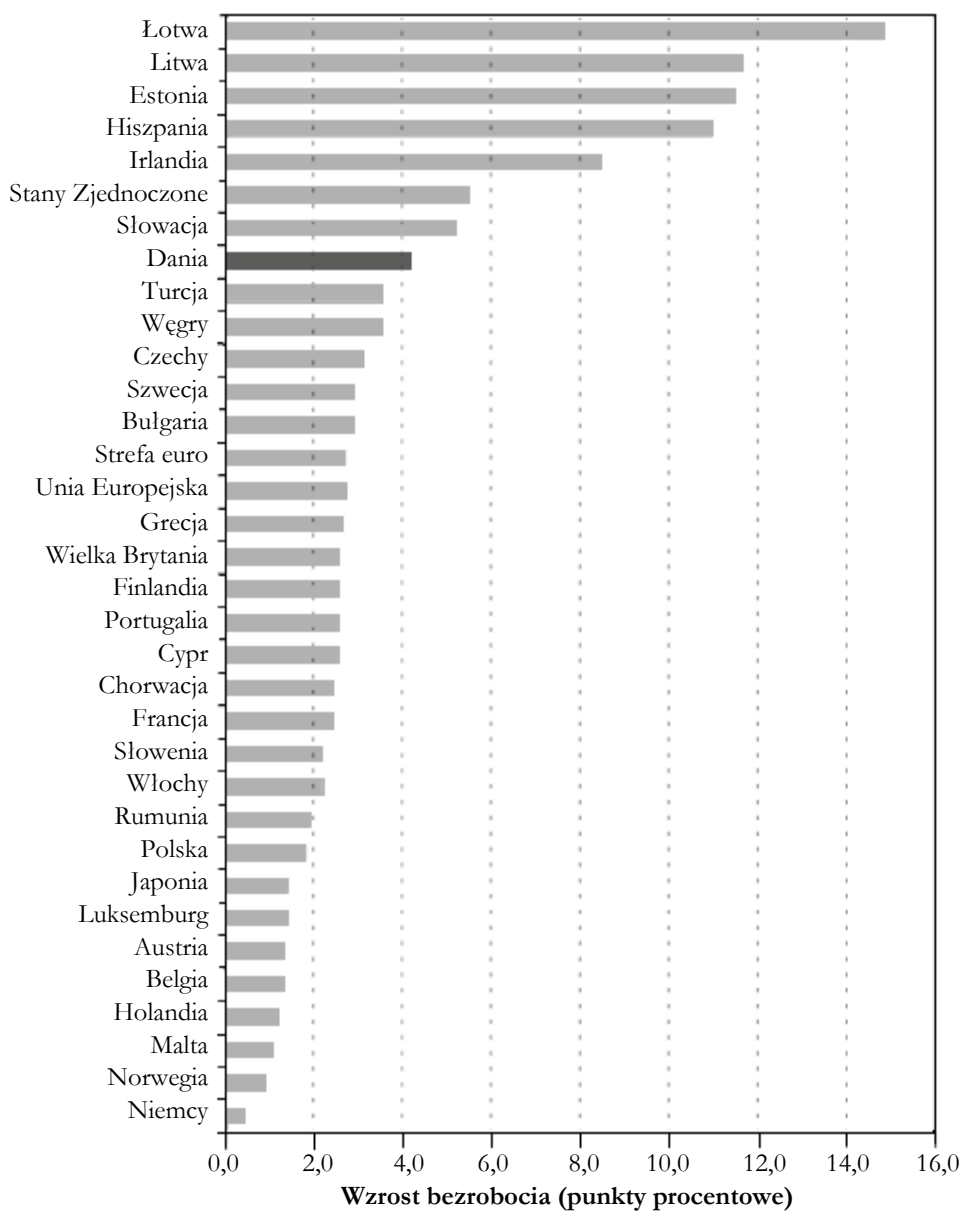
Rysunek 8. pozwala stwierdzić, że Stany Zjednoczone mają najmniej regulowany rynek pracy i w początkowej fazie kryzysu doświadczyły jednej z najbardziej znaczących zmian we wzroście bezrobocia. Natomiast obserwacja całej próbki badanych krajów, po wyłączeniu krajów o najwyższym kryzysie finansowym jako nieco nietypowych (Grecja, Hiszpania, Portugalia i Irlandia) pokazuje, że istnieje negatywna korelacja wskazująca na następujący związek: większej ochronie rynku pracy towarzyszą stosunkowo mniejsze zmiany w poziomie bezrobocia. Podobne związki można zaobserwować w tych krajach, odnosząc obserwowane tendencje do zmian w poziomie PKB, co przedstawiają dane zamieszczone na rysunku 9.

Dane zamieszczone na rysunku 9. wyraźnie wskazują, że istnieje związek między stopniem regulacji na rynku pracy a poziomem bezrobocia w okresie kryzysu, a na pewno w pierwszych latach jego trwania. W krajach o szerokiej regulacji rynku pracy w okresie spadku tempa wzrostu PKB zmiany w poziomie bezrobocia są mniejsze niż w krajach o niewielkiej regulacji i bardziej elastycznych rynkach pracy. Ilustruje to niższe położenie linii pogrubionej, charakteryzującej kraje o bardziej restrykcyjnych rozwiązaniach w odniesieniu do zatrudniania i zwalniania pracowników.

Jeżeli chodzi o sprawę testu, jakiemu został poddany model duński – *flexicurity*, to z punktu widzenia jego przydatności w wypracowywaniu praktyk/polityk nie dopuszczających w krajach Unii Europejskiej w okresie kryzysu do wzrostu bezrobocia, nie sposób pominąć jeszcze innych opinii najlepszych ekspertów w tym względzie. Zebrali się oni na początku 2011 roku na sympozjum poświęconemu temu problemowi, które zatytułowano *Good-by Flexicurity, Twelcome transitional labour market?* Autorzy prezentowanych tam opracowań i analiz doszli do wniosku, że: *kryzys nie potwierdził wyższości polityki typu flexicurity rozumianej jako możliwość zwolnień z pracy, wysokich kompensat w okresie bezrobocia i aktywnej polityki zatrudnienia, co miałyby ułatwić szybki powrót do nowej pracy zwolnionego pracownika. Można natomiast przyjąć jako wniosek stwierdzenie przeciwne, że działania poprzez dostosowanie czasu pracy (jego redukcję) do warunków kryzysowych lepiej służą minimalizacji negatywnych skutków kryzysu* [Tasci, Zenker 2011]. Stwierdzenie to jest zrozumiałe w świetle danych i analiz przedstawionych na tymże sympozjum przez Madsena. Wskazał on na: Holandię, Belgię, Austrię, a przede wszystkim Niemcy jako te kraje, w których kryzys i spowolnienie gospodarcze nie zmieniły praktycznie poziomu bezrobocia. Zmiany takie miały natomiast miejsce właśnie w Danii i w innych krajach o elastycznych rynkach pracy i to w bardzo wyraźnym wymiarze, co ilustrują dane zamieszczone na rysunku 10.

RYSUNEK 10.

Zmiany w poziomie bezrobocia w krajach UE w punktach procentowych, licząc od poziomu krajowego minimum do poziomu z czwartego kwartału 2009 roku



Źródło: [Madsen 2011 s. 4].

Przedstawione wyżej opinie i wyniki badań zachęcają do kontynuacji analiz skuteczności wpływu rozwiązań *flexicurity* na poziom bezrobocia w okresach przedłużającego się kryzysu i spowolnienia.

3.2. Próba własnej oceny związku między stopniem regulacji rynku pracy w wybranych krajach a zmianami w poziomie bezrobocia w okresie kryzysu ostatnich lat z wykorzystaniem metodologii Banku Światowego zawartej w raportach „Doing Business” z lat 2003 - 2010

3.2.1. Uwagi metodologiczne

Podjmując próbę dokonania własnej obserwacji związków między elastycznością rynków pracy w poszczególnych krajach a poziomem bezrobocia w okresie nieco dłuższym, ale w okresie po wystąpieniu kryzysu po roku 2006, postanowiono wykorzystać metodologię Banku Światowego dotyczącą mierzenia i porównywania rozwiązań na rynku pracy w poszczególnych krajach. Metodologia ta ulegała już pewnej ewolucji od czasu jej pierwszego wykorzystania w 2003 roku, w pierwszym raporcie Banku Światowego, niemniej pozwala ona na dokonywanie porównań międzynarodowych i analiz, właśnie ze względu na swoje wystandaryzowanie w skali międzynarodowej. Ze względu na fakt, że Bank Światowy rozpoczął swoje publikacje raportów „Doing Business” w roku 2003, przyjęto dwa okresy badawcze dla przeprowadzonej analizy. Pierwszy, szerszy obejmuje lata 2005 – 2010, a więc cały okres kiedy Bank Światowy oceniał elastyczność rynku pracy w analizowanych obecnie 183 krajach i pomijając zatem fakt załamania gospodarczego po roku 2007 oraz okres kryzysu lat 2007-2010. Celem podjętych badań i analiz jest sprawdzenie korelacji między stopniem elastyczności rynków pracy a poziomem bezrobocia w różnych krajach w okresie kryzysu. Do analizy zostały wybrane kraje Unii Europejskiej, przede wszystkim Dania. W przeprowadzonych, prezentowanych poniżej, badaniach został wykorzystany test White’a⁸.

3.2.2. Wyniki badań własnych

W tabeli 1. przedstawiono zestawienie średnich stóp bezrobocia (U) oraz średnich indeksów sztywności rynku pracy (RI) opracowanych przez Bank Światowy dla lat 2003-2010 oraz lat 2007-2010.

⁸ Test White’a informuje tylko o heteroskedastyczności. Jeżeli jej brak, znaczy to tylko, że model jest stabilny – homoskedastyczny.

TABELA 1.

Średnie wartości stóp bezrobocia oraz indeksu sztywności rynków pracy dla krajów Unii Europejskiej (z pominięciem krajów nie objętych przez badanie Banku Światowego w analizowanym okresie)

Kraj	2003-2010		2007-2010	
Zmienna	RI	U	RI	U
Austria	35,83	4,57	32,8	4,35
Belgia	19,50	7,92	19,3	7,68
Bulgaria	32,67	8,12	31	7,4
Czechy	25,00	6,45	24,5	5,93
Dania	13,50	4,90	11	5,18
Estonia	53,33	9,10	56,3	10,2
Finlandia	46,17	7,67	46,3	7,48
Francja	58,67	8,98	55	8,85
Niemcy	47,33	8,78	43,5	7,78
Grecja	57,67	9,48	53,5	9,53
Węgry	32,17	8,52	29	9,1
Irlandia	23,17	7,65	19,3	9,25
Włochy	45,83	7,25	42	7,25
Łotwa	49,33	11,57	47	13,1
Litwa	44,50	8,98	45,5	10,2
Holandia	43,33	4,10	42	3,73
Polska	33,83	11,02	33	8,58
Portugalia	51,00	9,53	47,5	10
Rumunia	57,83	6,82	56,3	6,6
Słowacja	30,33	12,88	33,3	11,9
Słowenia	58,33	5,83	58,3	5,63
Hiszpania	59,83	12,57	56	14,4
Szwecja	41,67	7,30	41	7,25
Zjednoczone Królestwo	13,17	6,08	11,3	6,58

/Źródło: [Doing Business... 2006-2011].

Poniżej przedstawiono dwa równania regresji dla dwóch przypadków zależności między indeksem sztywności rynku pracy a średnią stopą bezrobocia dla krajów UE: 1) w latach 2003-2010, 2) w latach 2007-2010. Wyniki estymacji za lata 2003-2010 zostały przedstawione w tabeli 2., a funkcję trendu przedstawiono na rysunku 11.

Równanie regresji 1:

$$\text{średnia stopa bezrobocia} = 0,04 \cdot \text{wartość indeksu sztywności rynku pracy} + 6,21$$

Statystyki dla równania regresji 1 zawarto w tabeli 2.

TABELA 2.

Statystyki dla równania regresji 1

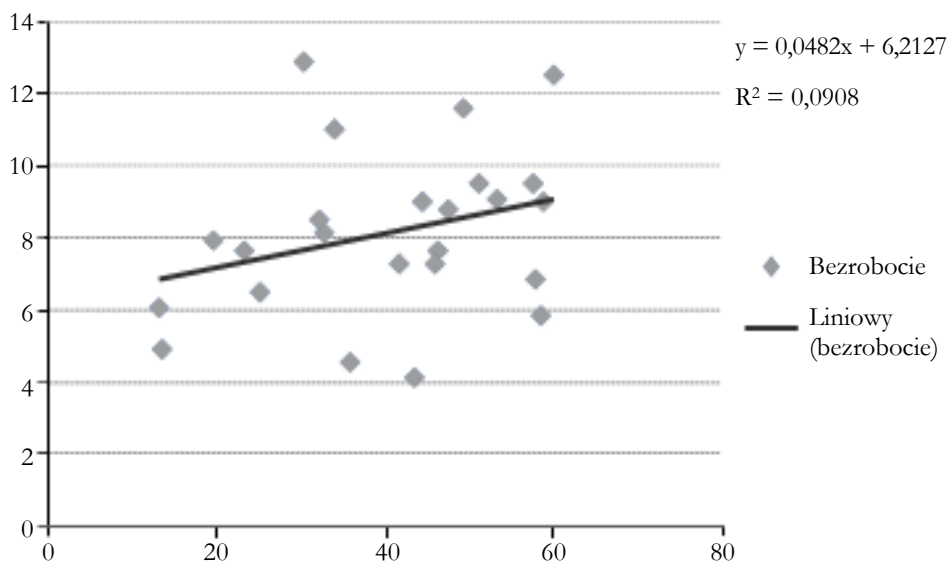
Statystyka	Wyraz wolny	Średnia wartość indeksu sztywności
Błąd standardowy	1,5	0,04
t	9,45	0,8
p	0	0,12
p(F)	0,12	

Źródło: opracowanie własne.

Wykorzystane w estymacji szeregi są stacjonarne, jednak test White'a ukazuje wysoką heteroskedastyczność. Dodatkowo, wartości statystyk p oraz t, mimo że znajdują się bardzo blisko swoich wartości krytycznych (dla $\alpha=0,1$), nie wskazują istotnej statystycznej zależności. Można więc wnioskować, że sama sztywność rynku pracy jest tą zmienną niezależną, która nie wystarcza do objaśnienia różnic w wysokości stopy bezrobocia między krajami UE.

RYSUNEK 11

Zależność między średnią wartością stóp bezrobocia a sztywnością rynków pracy dla krajów Unii Europejskiej, w latach 2003-2010 (z pominięciem krajów nie objętych badaniami Banku Światowego w analizowanym okresie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [Doing Business... 2006-2011].

Współczynnik korelacji $R^2=0,0908$ wskazuje na bardzo słabą korelację liniową między średnią stopą bezrobocia oraz średnią stopą sztywności rynku pracy (zob. rys. 11).

Jednakże analizowany okres 2003-2010 jest trudną próbką badań, z tej racji, że obejmuje swoim zasięgiem zarówno okres względnego prosperity (w latach 2003-2006/2007), jak i kryzysu oraz spowolnienia (lata 2007-2010). Sprawia to, że otrzymane wyniki badań nie pozwalają na dokonanie jednoznacznej oceny występowania analizowanych związków dla lat 2003-2010. Dlatego dokonano osobnej estymacji za lata 2007-2010. Otrzymane wyniki zostały przedstawione poniżej.

Równanie regresji 2:

średnia stopa bezrobocia = 0,06 · wartość indeksu sztywności rynku pracy + 5,93

Statystyki dla równania regresji 2 zawarto w tabeli 3.

TABELA 3.

Statystyki dla równania regresji 2

Statystyka	Wyraz wolny	średnia wartość indeksu sztywności
Błąd standardowy	1,4	0,03
T	4,44	1,48
P	0	0,15
p(F)	0,15	

Źródło: opracowanie własne.

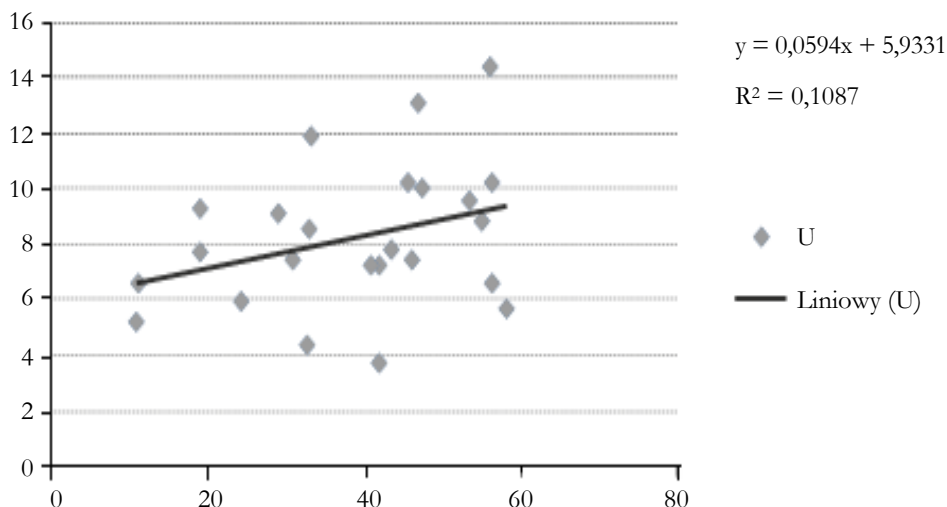
Po raz kolejny wykorzystane w estymacji szeregi są stacjonarne. Test White'a ukazuje na wysoką heteroskedastyczność. Dodatkowo wartości statystyk p oraz t, mimo że znajdują się bardzo blisko swoich wartości krytycznych (dla $\alpha=0,1$), to nie wskazują istotnej statystycznie zależności. Można zatem wnioskować, że sama sztywność rynku pracy, jako zmienna niezależna nie wystarcza tu do objaśnienia różnic w stopie bezrobocia między krajami Unii Europejskiej

Pomimo że zarówno dla badanego okresu lat 2003 – 2010, jak i lat 2007 – 2010 występuje pozytywna zależność między stopą bezrobocia a sztywnością rynku pracy, to nie jest ona istotna statystycznie. Pozwala to uznać, że elastyczność rynku pracy nie była decydującym czynnikiem wpływającym na stopę bezrobocia, zarazem w okresie kryzysu, jak i w całym badanym okresie. Może to być następstwem tego, że: indeks sztywności rynku pracy opracowany przez Bank Światowy nie odzwierciedla w odpowiedni sposób elastyczności rynku pracy; możliwa jest także sytuacja, w której nawet bardzo elastyczny rynek pracy nie jest w stanie nie tylko skutecznie i szybko prowadzić do spadku stopy bezrobocia w warunkach kryzysu, ale może nawet to bezrobocie pogłębić. Przedstawione wyżej wnioski wyprowadzono na podstawie podobnych metod badawczych jak te, które w badaniach analogicznych związków dla krajów OECD zastosowali Tasci i Zenker. Potwierdzają one opinię o braku pozytywnej korelacji między elastycznymi rynkami pracy a stopą bezrobocia w okresie kryzysu. Jak to widać w tabeli 1., w równej mierze Dania, jak i Wielka Brytania, które posiadają najniższy stopień regulacji rynku pracy w UE, w okresie kryzysu ich wskaźniki bezrobocia także uległy pogorszeniu, podczas gdy kraje o bardziej restrykcyjnej polityce rynku pracy, jak np.: Niemcy, Austria czy Belgia w okre-

sie kryzysu nawet je poprawily. Oznacza to, że w krótkim okresie po 2007 roku tj. w czasie kryzysu i spowolnienia, modele elastycznych rynków pracy zarówno w stylu duńskiego modelu *flexicurity*, jak i krajów anglosaskich, nie są dobrym rozwiązaniem w walce z bezrobociem. Nie zmienia to oczywiście faktu, że w długim okresie zależność ta jest odwrotna, jak pokazują dane statystyczne z okresów ostatnich 25 lat przedkryzysowych, przedstawiane w pierwszej części tego opracowania.

RYSUNEK 12.

Zależność między średnią wartością stóp bezrobocia a sztywnością rynków pracy dla krajów Unii Europejskiej, w latach 2007-2010 (z pominięciem krajów nie objętych badaniami Banku Światowego w analizowanym okresie)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z: [Doing Business... 2006 – 2011].

4. Podsumowanie

Przeprowadzona próba sprawdzenia skuteczności duńskiego modelu *flexicurity* z punktu widzenia jego pozytywnego oddziaływania na poziom bezrobocia w okresie kryzysu wykazała, że model duński, podobnie jak inne rozwiązania wprowadzające bardziej elastyczne rynki pracy, nie sprawdzają się jako *antidotum* na problem wysokiego bezrobocia w czasie kryzysu. W Danii i w innych krajach o niskiej restrykcyjności rynku pracy, takich jak Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone, zmiany w poziomie bezrobocia w okresie kryzysu były szybsze i głębsze niż w krajach o bardziej regulowanym rynku pracy, szczególnie jeżeli te ostatnie stosowały różne rozwiązania amortyzujące, np. skracanie czasu pracy, aby zmniejszyć spadek aktywności gospodarczej ludności. Przykładem takich działań mogą być Niemcy czy Holandia, w których poziom bezrobocia niewiele zmienił się, mimo kryzysu i spowolnienia. Fakty te osłabiają argumenty tych, którzy

chęć wprowadzenia rozwiązań typu *flexicurity* do programów naprawczych w UE. W dłuższym okresie może okazać się, jak to już miało miejsce w historii rozwoju gospodarczego ostatnich dziesięcioleci przed kryzysem, że polityka rynku pracy typu *flexicurity* ponownie wykaże swoją przewagę jako lepszy sposób na efektywną alokację siły roboczej, niż systemy usztywnione.

Literatura

- Andersenn T. M., Svarer M. 2007 *Flexicurity – Labour Market Performance in Denmark*, „CESifo Economic studies”, Vol. 53,3.
- Auer P., Gazier B., Madsen P.K., Schmid G. 2011 *Sprawozdanie z sympozjum „Good-by Flexicurity, welcome Transitional labour markets?”*, Amsterdam.
- Bernal-Verdugo L.E., Furceri D., Guillaume D. 2012 *Labour market Flexibility and Unemployment: New Empirical Evidence of Static and Dynamic Effects*, „IMF Working Paper”, March.
- Bjorklund A. 2000 *Going Different Ways: Labour Market Policies in Denmark and Sweden*, [in:] *Why Deregulate Labour Markets?*, G. Esping-Andersen, M. Regini (eds.), Oxford.
- Burchell B., Siegle L. 2010 *The Social Consequences of Job Insecurity in the European Union*, Nuffield College.
- Esping-Andersen G., Regini M. 2000 *Why Deregulate Labour Markets?*, Oxford.
- European Commission 2005 *Working Together for Growth and Jobs, Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005-2008)*, Luxembourg.
- Eurostat, 2012, dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>], data wejścia: 09.12.2012].
- Flexcore, 2012: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://flexcore.wordpress.com/2011/02/13/aktywna-polityka-panstwa-a-beezrobocie/>], data wejścia: 10.12.2012].
- Madsen K. 2011 *Against the Wind – Danish Flexicurity and the Crisis*, Amsterdam.
- Tasci M., Zenker M. 2011 *Labor Market Rigidity, Unemployment, and the Great Recession*, 06.29.2011, Federal Reserve Bank of Cleveland.
- Wilhagen T., Tros F. 2004 *The Concept of Flexicurity: a new approach to regulating employment and labour markets*, [in:] *Flexicurity: Conceptual Issues and Political Implementation in Europe*, „Tanfer, European Review of labour and Research”, Vol. 10, No. 2.
- World Bank Doing Business Report, 2012: dokument elektroniczny, tryb dostępu: [<http://www.doingbusiness.org/>], data wejścia: 09.12.2012].

Katarzyna Łogwiniuk¹

POLSKIE ELIMINACJE DO MIĘDZYNARODOWEGO KONKURSU STATYSTYCZNEGO (ANG. *THE INTERNATIONAL STATISTICAL LITERACY PROJECT, ISLP*)

Pewnego dnia myślenie statystyczne stanie się tak niezbędne, jak umiejętność czytania i pisanie

H. G. Wells (1866-1946)

Rok 2013 to Międzynarodowy Rok Statystyki, w którym biorą udział różne organizacje działające na rzecz statystyki. Inicjatorami akcji są: Międzynarodowy Instytut Statystyczny, Międzynarodowe Towarzystwo Biometryczne, Instytut Statystyki Matematycznej, Amerykańskie Towarzystwo Statystyczne oraz Królewskie Towarzystwo Statystyczne Wielkiej Brytanii. Międzynarodowy Konkurs Statystyczny (ang. *The International Statistical Literacy Project, ISLP*) to konkurs, który od ponad 10 lat jest organizowany na całym świecie przez Międzynarodowy Instytut Statystyczny (ang. *International Statistical Institute, ISI*). Celem konkursu jest promocja i popularyzacja umiejętności statystycznych na całym świecie wśród młodzieży szkół gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych. Aby wziąć udziału w konkursie, należy przesłać plakat naukowy prezentujący własne wyniki badań.

23 czerwca 2013 roku na Wydziale Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku odbyła się uroczysta gala finałowa pierwszych, krajowych eliminacji do Międzynarodowego Konkursu Statystycznego. Celem tegorocznego konkursu było rozwijanie kompetencji statystycznych młodzieży z uwzględnieniem problematyki rolnictwa i otaczającego nas środowiska. Konkurs cieszył się bardzo dużym zainteresowaniem, stronę internetową konkursu [www.islp.pl] odwiedziło ponad 3,5 tys. osób. W eliminacjach krajowych wzięło udział 115 uczniów z całej Polski. W kategorii szkół gimnazjalnych zgłoszono 16 prac, zaś w kategorii szkół ponadgimnazjalnych – 25 prac.

Jury, pod przewodnictwem dr hab. Ewy Roszkowskiej, prof. UwB, wyłoniło zwycięzców konkursu oraz przyznało kilka wyróżnień. W kategorii szkół gimnazjalnych zwyciężył poster przygotowany przez uczniów z Białegostoku: Bartłomieja Kosińskiego i Wiktora Krukowskiego pt.: *Czy nawozy sztuczne wpływają na wzrost roślin i na ilość plonów?*. W kategorii szkół ponadgimnazjalnych wygrał poster przygotowany przez uczniów ze Słupska: Monikę Leończyk i Nicolę Leończyk pt.: *Wpływ turbin wiatrowych na organizmy żywe we wsi Sierakowo*. Prace zwycięzców wzięły udział w finale International Statistical Literacy Project, który odbył się w dniach 25-30 sierpnia 2013 r. podczas Światowego Kongresu Statystyki w Hongkongu. Dodatkowo, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania oraz Politechnika Białostocka dla laureatów I miejsca szkół ponadgimnazjalnych ufundowały indeksy.

Wszystkie wyróżnione osoby otrzymały nagrody rzeczowe, ufundowane przez współorganizatorów konkursu, tj.: Dziekana Wydziału Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku, Politechnikę Białostocką, Urząd Marszałkowski Województwa Podlaskiego, Urząd Miejski w Białymstoku, StatSoft sp. z o.o. z Krakowa, Urząd Statystyczny w Białymstoku oraz Kuratorium Oświaty w Białymstoku. Konkurs został objęty Patronatem Honorowym przez Woje-

¹ Krajowy Koordynator Międzynarodowego Konkursu Statystycznego (*The International Statistical Literacy Project*).

wodę Podlaskiego, Marszałka Województwa Podlaskiego oraz Prezydenta Miasta Białegostoku. Organizacji przedsięwzięcia podjęli się: Departament Edukacji Urzędu Miejskiego w Białymstoku, Miejski Ośrodek Doradztwa Metodycznego w Białymstoku oraz XI Liceum Ogólnokształcące im. Rotmistrza Witolda Pileckiego w Białymstoku. W przygotowanie konkursu były zaangażowane następujące osoby: Katarzyna Łogwiniuk – Krajowy Koordynator Konkursu – XI Liceum Ogólnokształcące im. Rotmistrza Witolda Pileckiego w Białymstoku, Izabela Popławska – Miejski Ośrodek Doradztwa Metodycznego oraz Halina Wasiak – Radna Rady Miasta Białostok.

I miejsce w kategorii szkół gimnazjalnych: Bartłomiej Kosiński, Wiktor Krukowski, *Czy nawozy sztuczne wpływają na wzrost roślin i na ilość plonów?*, Zespół Szkół Nr 6, Publiczne Gimnazjum Nr 12 w Białymstoku; nauczyciel: Barbara Dębska.

Czy nawozy sztuczne wpływają na wzrost roślin i na ilość plonów?

Nawozy sztuczne są to sole mineralne lub inne związki chemiczne dodawane do gleby w celu wyrównania ubytków pewnych pierwiastków, składające się z azotu, fosforu, wapnia, potasu. Rozróżnia się nawozy jednoskładnikowe, zawierające tylko jeden związek chemiczny i wieloskładnikowe, które są mieszaniną kilku związków prostych lub jednym związkiem chemicznym zawierającym kilka pierwiastków przyswajalnych przez roślinę. Aby utrzymać żyzność gleby należy jej zwracać substancje przyswajalne, i te pobrane przez rośliny i te zebrane z plonem. Wysokość plonów zależy od tego pierwiastka, który znajduje się w glebie w ilości minimalnej w stosunku do potrzeb rośliny.

Celem pracy jest:

1. Zbadanie, czy przedawkowanie nawozów sztucznych ma niekorzystny wpływ na wzrost roślin.

2. Analiza statystyczna, jak nawozy azotowe wpływają na ilość plonów.

Obserwacja:

Rośliny nawożone nawozami sztucznymi nie zawsze lepiej rosną.

Problem badawczy:

Co sprawia, że jakość roślin nawożonych nawozami sztucznymi czasami spada?

Hipoteza: Nawozy sztuczne zmieniają pH gleby, co czasami pogarsza jakość wzrostu roślin.

Materiały:

- ❖ 3 takie same roślinki (paprotki),
- ❖ Preparat do podlewania paprotek (NPK),
- ❖ Jednorazowe paski do mierzenia pH (Merck).

Metody:

Podlewanie roślinki A samą wodą.

Podlewanie roślinki B preparatem do paprotek (zgodnie z zaleceniami producenta).

Podlewanie roślinki C preparatem o 3 razy mocniejszym działaniu (przedawkowanie).



Paprotka A



Paprotka B



Paprotka C

Wyniki:

Próbka A (podlewana zwykłą wodą) posiada odczyn pH-7, czyli odczyn obojętny.

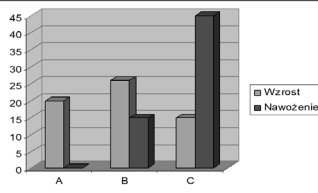
Próbka B (podlewana nawozem zgodnie z zaleceniami producenta) posiada odczyn pH-6, czyli odczyn kwasowy.

Posiada intensywniejszą zieloną barwę oraz szybciej wzrasta.

Próbka C (podlewana roztworem 3x silniej skoncentrowanym) posiada odczyn pH-8, czyli odczyn zasadowy. Roślina wolniej oraz jej liście brązowieją.

Potwierdza to hipotezę, że nawozy sztuczne wpływają na odczyn gleby.

Hipoteza potwierdzona. Nawozy sztuczne zmieniają pH gleby, a ich nadmiar jest szkodliwy dla roślin.



Korzystając z badań przeprowadzonych w Stacjach Doświadczalnych Instytutu Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa Puławach można przedstawić zależność wzrostu plonów zbóż (w kg z ha) od nawożenia azotem (N kg/ha). Na początku obserwujemy wzrost plonów, a później spadek. Zależność ta jest zbieżna z wynikami naszego doświadczenia.

Zboża ozime			
Dawka N kg/ha	Pszenvica kg z ha	Pszenvyto kg z ha	Żyto kg z ha
0	3960	2955	2685
43	5140	4487	3883
86	5659	5105	4464
129	5694	5480	4825
172	7597	5637	4955
215	5595	5473	5003



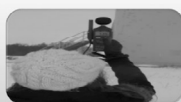
Bibliografia:

1. M. Jefimow, M. Sektas, „Puls życia” podręcznik do biologii dla gimnazjum cz.1, Nowa Era
2. J. Kulawik, T. Kulawik, M. Litwin, „Chemia Nowej Ery” podręcznik dla gimnazjum cz.2, Nowa Era
3. Ilustrowana encyklopedia dla wszystkich „Chemia”, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne
4. Strona internetowa e.sggw.waw.pl, dr T. Jadczyński

I miejsce w kategorii szkół ponadgimnazjalnych: Monika Leończyk, Nicola Leończyk, *Wpływ turbin wiatrowych na organizmy żywe we wsi Sierakowo*, II Liceum Ogólnokształcące z Oddziałami Dwujęzycznymi im. A. Mickiewicza w Słupsku; nauczyciele: Grażyna i Jarosław Linder.

WPŁYW TURBIN WIATROWYCH NA ORGANIZMY ŻYWE WE WSI SIERAKOWO

Wykorzystanie energii pozyskiwanej ze źródeł odnawialnych staje się na całym świecie coraz bardziej powszechne. Nagły wzrost liczby budowanych farm wiatrowych budzi jednak pewien sprzeciw, głównie ze strony mieszkańców terenów, na których turbiny mają być zainstalowane. W pracy postanowiliśmy sprawdzić powagę tych obaw. W tym celu przez kilka lat prowadziliśmy pracę badawczą związaną z wpływem turbin wiatrowych na organizmy żywe. Do celów badawczych wybrałyśmy farmę wiatrową we wsi Sierakowo w Gminie Kobylnica koło Słupska.



POMIAR HAŁASU

Hałas może być uciążliwy dla mieszkańców pobliskich miejscowości jak i zwierząt. Hałas będzie odczuwalny w szczególności przez osoby mieszkające w bezpośrednim sąsiedztwie turbin wiatrowych (550m).



POMIAR HAŁASU INFRADŹWIĘKOWEGO

Poziom natężenia infradźwięków na terenie farmy wiatrowej w dniu umiarkowanie wietrznym jest porównywalny z tłem akustycznym. Nie wpływa więc znacząco na życie organizmów żywych.



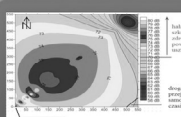
POMIAR POZIOMU DRGAŃ

Organa zmierzone w sądzie turbin wiatrowej są dziesięciokrotnie większe od wibracji zarejestrowanych na terenie bez elektrowni wiatrowej. Zauważono brak organizmów glebowych w odległości do 100 m od wiatraków.



OBSERWACJA GNIAZD BOCIANIACH

Bociany białe zasiedlają gniazda znajdujące się dalej od turbin wiatrowych co mogło być spowodowane m.in. działaniem elektrowni wiatrowych.



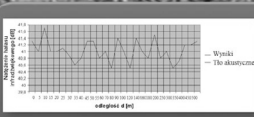
Ryc. 1 Mapa przedstawiająca rozkład poziomu natężenia dźwięku w pobliżu wiatraków.



Ryc. 2 Miernik wielofunkcyjny DT8820 pomiar hałasu.

	ROK 2009	ROK 2010	ROK 2011
LICZBA GNIAZD	12	12	12
WIELKOŚĆ POPULACJI ŁĄGOWEJ	4 pary	3 pary	5 par
LICZBA MŁODYCH	9 osobników	5 osobników	9 osobników
LICZEBNOŚĆ GATUNKU	17 osobników	13 osobników	19 osobników

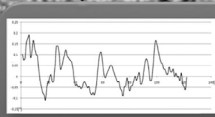
Ryc. 3 Wyniki obserwacji sukcesu lęgowego bociana białego w Sierakowie.



Ryc. 4 Zależność pomiędzy tłem akustycznym a wynikami z pomiaru.



Ryc. 5 Miernik dźwięku Svan 918 – pomiar infradźwięków.

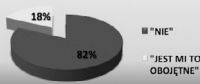


Ryc. 6 Organa gruntu na odległość 25m od wiatraka.

Odległość od wiatraka	Ilość organizmów	
	I próba	II próba
25m	0	0
50m	0	0
100m	1	0

Ryc. 7 Skrócone wyniki prób badawczych.

Czy chciał(a)by Pan/Pani mieszkać w pobliżu elektrowni wiatrowych?



Ryc. 8 Wykres przedstawiający przykładowe pytanie z sondażu ankietowanego wśród mieszkańców Sierakowa.

Hałas oraz drganie turbin wiatrowych mają negatywny wpływ na zwierzęta.

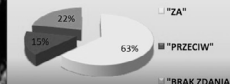
Hałas infradźwiękowy nie wpływa znacząco na zwierzęta.

WNIOSKI

Ankietowani akceptują budowę farm wiatrowych, lecz nie chcieliby mieszkać w ich pobliżu.

Budowa każdej farmy wiatrowej powinna być poprzedzona dokładną analizą środowiskową.

Czy jest Pan/Pani „za” czy „przeciw” elektrowniom wiatrowym?



Ryc. 9 Wykres przedstawiający przykładowe pytanie z sondażu ankietowanego wśród mieszkańców Sierakowa.

Eventualne usprawnienia badań: przeprowadzenie pomiarów infradźwięków w dniu umiarkowanie wietrznym i wietrznym, porównanie wykonanie odkrywek glebowych, systematyczna kontrola zasiedlania gniazd przez bociana białego.

Marcin PRONIEWSKI

GLOBALIZACJA. POLITYKA. ETYKA III

KONFERENCJA NAUKOWA

FUNDACJA PROMOCJI ROZWOJU PODLASIA,
KATEDRA POLITYKI EKONOMICZNEJ I ROZWOJU GOSPODARCZEGO, WYDZIAŁ EKONOMII
I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU,
STERDYŃ, 18-20 CZERWCA 2013 R.

Globalizacja, jako proces globalnej integracji międzynarodowej, ma miejsce we wszystkich aspektach współczesnego życia: społecznego, politycznego, ekonomicznego i kulturowego.

Rynki i produkcja stają się coraz bardziej współzależne w związku z liberalizacją przepływu towarów, usług i kapitałów. Rozwój różnych form transportu, a zwłaszcza lotniczego pozwala na szybszy transport towarów i migrację ludności na skalę międzynarodową. Burzliwy rozwój technologii, w szczególności Internetu, stwarza nowe formy: komunikowania się, handlu produktami i usługami czy transakcji finansowych. Globalizacja kultury, jaka istnieje dzięki oddziaływaniu korporacji w światowym systemie ekonomicznym, wpływa na styl życia społeczeństwa i tworzenie nawyków nabywczych. W obliczu globalnych przemian, dokonujących się w procesie globalizacji, ważne jest, by zastanowić się nad zasadami i normami etycznymi, które powinny kształtować obraz świata.

Nad problemem norm etycznych w polityce oraz globalizującym się świecie dyskutowało wielu naukowców z różnych ośrodków naukowych. Zebrane poglądy na ten temat zostały opublikowane w dwóch monografiach pt.: *Globalizacja. Polityka. Etyka* (tom III i tom IV), wydanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku pod redakcją prof. dr. hab. Andrzeja F. Bociana. Duże zainteresowanie daną tematyką, o czym świadczyła liczba artykułów przedstawiona w monografiach, przyczyniło się do zorganizowania konferencji nt.: „Globalizacja. Polityka. Etyka III”, która odbyła się w dniach 18-20 czerwca 2013 roku w Sterdynie.

Konferencja nt.: „Globalizacja. Polityka. Etyka III” była kontynuacją konferencji nt.: „Współzależności między polityką, globalizacją a etyką”, zorganizowanej przed rokiem przez Fundację Promocji Rozwoju Podlasia. Udział w niej wzięli przedstawiciele ośrodków naukowych z: Białegostoku, Kielc, Łodzi, Warszawy oraz Setubal (Portugalii).

Podczas obrad omawiano tendencje globalizacyjne w gospodarce światowej. Wskazywano dynamikę rozwoju procesów globalizacyjnych, które trwają od trzech dziesięcioleci, a ich dominacja przypadła na wiek XXI. Szczególną rolę w tym procesie odegrała powszechna liberalizacja wymiany handlowej, jak również znaczna deregulacja rynków finansowych, która doprowadziła do megakoncentracji kapitałów. Akcentowano, że zwiększanie współzależności pomiędzy krajami nie byłoby możliwe, gdyby nie burzliwy rozwój technologii informatycznych, a przede wszystkim Internetu oraz różnych form transportu, głównie lotniczego, który znacznie skrócił czas przemieszczania się ludzi i towarów na świecie. Rewolucja naukowo-technologiczna zapewniła stałą innowacyjność w łączności, w procesach wytwórczych i w kreacji produktowej. Podkreślano, jak ważne znaczenie w procesie rozwoju gospodarczego ma kapitał intelektualny, kiedy wiedza jest decydującym ogniwem w procesie wytwarzania i pomnażania bogactwa narodowego. Zaobserwowano, że globalizacja w krajach rozwijających się zmniejszała poczucie izolacji i zapewniła ich mieszkańcom dostęp do wiedzy, nieosiągalny wcześniej nawet w krajach najbogatszych. Dyskutowano również o podmiotach globalizacji, jakimi są

korporacje transnarodowe. Ma miejsce ciągła sprzeczność w dążeniu korporacji transnarodowych do maksymalizacji własnych zysków a istnieniem państwa, którego głównym zadaniem jest dbałość o interesy narodowe. Korporacje zmierzają do tego, aby działalność państwa nie naruszała ich swobody działania i była podporządkowana ich interesom. Akcentowano potrzebę zwrócenia uwagi na zjawisko ubóstwa na świecie. Wskazywano, że w skrajnej nędzy egzystuje na świecie ponad 1,2 miliarda ludzi (poniżej 1,25\$ dziennie). Przepaść dzieląca poszczególne regiony świata jest ogromna, gdyż, według International Monetary Found, w 2012 roku PKB na mieszkańca w krajach grupy G-7 był 17 razy większy niż w grupie krajów afrykańskich i prawie 7 razy większy niż w rozwijających się krajach Azji.

Następna część obrad dotyczyła kompetencji pracowników cenionych przez organizację. Poruszono problematykę kompetencji miękkich „*soft skills*” i twardych „*hard skills*” pracowników. Skupiono uwagę na podejściu do kompetencji posiadanych przez pracowników z punktu widzenia możliwości zdobycia, utrzymania zatrudnienia oraz wagi tych umiejętności dla firm. Debatowano nad tym, że przez wiele lat uwaga kierownictwa przedsiębiorstw koncentrowała się na kompetencjach twardych, a obecnie uwaga ta przesunęła się w kierunku kompetencji miękkich. Wskazywano, że posiadanie tylko kompetencji technicznych jest niewystarczające do utrzymania się na rynku pracy, gdyż kompetencje twarde i miękkie uzupełniają się wzajemnie; osoby uzyskujące większe osiągnięcia na rynku pracy posiadają zarówno odpowiednie umiejętności techniczne, jak i behawioralne. Zauważono, że po 2000 roku, analizując kompetencje miękkie, coraz częściej wymienia się umiejętności moralne/etyczne, do których zalicza się m.in.: uczciwość, transparentę, lojalność, zaufanie, bezpośredniość, szczerość.

W kolejnej sesji zastanawiano się nad Wspólną Polityką Rolną UE. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, czy aktywna, sektorowa polityka gospodarcza w ostatecznym rachunku strat i zysków jest dla społeczeństwa korzystna. Objaśniano, że nadmierne subsydiowanie rolnictwa powoduje wystąpienie negatywnych efektów alokacyjnych. Subsidia wypłacane rolnikom podnoszą „sztucznie” krańcową produktywność kapitału, wykorzystywanego w rolnictwie, ponad „naturalną” produktywność kapitału stosowanego w tej gałęzi produkcji. Doprowadza to do nieuzasadnionego zwiększenia ilości kapitału angażowanego w rolnictwie kosztem innych działów gospodarki narodowej, ponieważ subsydia, zatrzymując czynniki produkcji w rolnictwie, uniemożliwiają bardziej efektywne zastosowanie jego zasobów w innych dziedzinach wytwórczości. W rezultacie podkreślano, że ograniczenie subsydiowania rolnictwa powinno obniżyć cenę kapitału oraz przyczynić się do korzystniejszej alokacji zasobów czynników wytwórczych. Wykorzystywanie tradycyjnych instrumentów regulacji rynków rolnych nie rozwiązuje strukturalnych problemów europejskiego rolnictwa, do których należą: brak konkurencyjności na rynkach międzynarodowych, brak równowagi na rynku wewnętrznym UE, utrzymywanie głębokich dysproporcji dochodowych między gospodarstwami rolnymi, jak również występowanie dysproporcji rozwoju regionów biednych i bogatych. Niezależnie od przedstawianych, różnych ocen realizowanej dotychczas w UE polityki rolnej, zastanawiano się, co należy uczynić, aby Wspólna Polityka Rolna była polityką bardziej skuteczną i społecznie akceptowalną. Wskazywano, że podstawową barierą wzrostu dochodów rolniczych jest relatywnie niski poziom wydajności pracy w nim zatrudnionych. Debatowano nad możliwościami wzrostu wydajności pracy w rolnictwie, m.in. dzięki: dążeniu do zmniejszenia zatrudnienia rolniczego przy zachowaniu dotychczasowego poziomu produkcji, wzrostowi intensywności upraw roślin i bardziej intensywniej hodowli zwierząt, czy też łącznemu wykorzystaniu dwóch, powyższych, metod przez wzrost tzw. technicznego uzbrojenia pracy.

W następnej części rozważano, jak procesy globalizacji odzwierciedlają się w psychice i praktycznych zachowaniach konsumentów. Jedną z wielu płaszczyzn globalizacji jest globalizacja kultury, która wynika ze stale zmniejszających się granic między poszczególnymi kulturami za sprawą różnych nośników przekazu. Powielane są w skali globalnej: sposoby spędzania czasu wolnego, hierarchie wartości, style ubioru czy decyzje dotyczące nabywania i użytkowania dóbr i usług. Wskazywano na szybki rozwój środków transportu, który spowodował migracje na skalę międzynarodową, prowadzące do większego wymieszania kultur i tworzenia nowych, hybrydowych modeli kulturowych. Wymieniano przeciwników globalizacji, którzy

zwracają uwagę na problem zaniku tożsamości kulturowej państw słabo rozwiniętych, gdyż kultura masowa krajów wysoko rozwiniętych jest postrzegana jako szczególnie atrakcyjna stąd skutek globalizacji gospodarki stanowi globalizacja kultury. Korporacje, które zdominowały gospodarkę, kształtują kulturę poprzez oddziaływanie na konsumentów i kreowanie odpowiedzialnych nawyków nabywczych oraz stylów życia. Dla korporacji najlepszym konsumentem jest konsument ujednolicony, pozbawiony konkretnej kulturowej tożsamości, ponieważ jest najwierniejszym klientem jednolitych produktów wytwarzanych w wielkich seriach i najłatwiej kreuje się jego kolejne potrzeby, a także kształtuje gust. Zauważono, że obecnie powszechne staje się podążanie w kierunku kultury konsumpcyjnej, czyli angażowania się w zaspokajanie własnych potrzeb, racjonalizację zachowań nabywczych bądź realizację aspiracji związanych z nabywaniem i spożywaniem dóbr i usług. Wspomniano również o zwolennikach kultury zaangażowanej i kultury tradycjonalistycznej, spotykanych znacznie rzadziej. Podkreślano kulturę zaangażowania, która oparta na zaangażowaniu w: wolontariat i rozwój sektora organizacji pozarządowych, promocję rozwoju zrównoważonego oraz etyczną konsumpcję stawia bardziej ambitne cele i czyni globalizację procesem pozytywnym, zwłaszcza etycznie.

Debatowano nad oceną wpływu funduszy unijnych na jakość zasobów pracy podmiotów gospodarczych. W debacie wykorzystano analizę stanu realizacji Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki na koniec 2011 roku. Dostrzeżono, że na poprawę jakości zasobów pracy wpływają różne działania, które przynoszą przedsiębiorstwom natychmiastowe korzyści, albo też ich pozytywne skutki będą widoczne w określonym czasie. Do głównych działań w tym zakresie zaliczono projekty szkoleniowe oraz o charakterze doradczym. Przedstawione analizy badań zobrazowały, że szkolenia odgrywają istotną rolę w umacnianiu pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Świadczyły o tym wysokie oceny przeprowadzonych szkoleń, zgłoszone przez kadrę kierowniczą, wśród których ponad 2/3 z nich wystawiło ocenę bardzo dobrą lub celującą. Na dużą przydatność szkoleń wskazuje fakt, iż blisko 60% uczestników deklarowało, że pozyskaną w ten sposób wiedzę i umiejętności wykorzystywało w praktyce. Liczne badania potwierdzają jednocześnie zauważalny, pozytywny wpływ szkoleń na jakość miejsc pracy, w szczególności na poprawę komfortu pracy. Zwrócono uwagę przy tym, że szkolenia miały znacznie mniejszy wpływ na wysokość zarobków, poprawę wyposażenia stanowiska pracy czy warunków BHP. Większość uczestników konferencji podzielała zdanie, że zrealizowane programy szkoleniowe mają ogromne znaczenie w podnoszeniu jakości zasobów pracy.

Rozpatrywano problem nadmiernego zadłużenia poszczególnych krajów, mierzonego stosunkiem długu publicznego do PKB. Przedstawiono badania Komisji Europejskiej, które wskazują, że redukcja długu publicznego jest bardzo czasochłonnym procesem i wymaga zarówno korzystnego salda deficytu budżetowego, jak i odpowiednio wysokiego wzrostu gospodarczego. W optymistycznym scenariuszu, przy średnim rocznym wzroście gospodarczym wynoszącym nominalnie 5% i przy zrównoważonym budżecie, redukcja długu publicznego z poziomu 100 do 60% zajęłaby 10 lat, a przy poziomie PKB 3% i deficycie wynoszącym 1,5% PKB proces ten zajęłby 53 lata. Wobec tego, wspólnie zastanawiano się nad kolejną inicjatywą Unii Europejskiej, prowadzącą do wzmocnienia dyscypliny budżetowej, jaką jest pakt fiskalny podpisany w Brukseli 2 marca 2012 roku. Podkreślono, że ta kolejna inicjatywa jest bardzo potrzebna i pomoże zapobiec powtórzeniu kryzysu zadłużenia, z którym Unia Europejska zmagала się w 2011 roku. Wspomniano, że od początku strefy euro, czyli od stycznia 1999 roku, funkcjonował już instrument kontroli deficytu sektora publicznego, jakim jest Pakt Stabilizacji i Wzrostu. Natomiast, zgodnie z nim, kraje powinny unikać nadmiernego deficytu pod groźbą nakładania znaczących kar finansowych. Skuteczność tego mechanizmu regulacji pozostawała wiele do życzenia, gdyż wiele krajów uniknęło jakichkolwiek konsekwencji z tytułu łamania obowiązujących kryteriów Paktu Stabilizacji i Wzrostu. Zgodnie stwierdzono, że wprowadzenie paktu fiskalnego zapobiegnie tolerowaniu odstępstw wybranych krajów od wyznaczonych, akceptowalnych wskaźników deficytu budżetowego poniżej 3% PKB i długu publicznego poniżej 60% PKB. Dokument ten pozwoli na surowe przestrzeganie zawartych w nim przepisów, a na kraje, które nie będą się do nich stosowały, nakładane będą automatycznie kary.

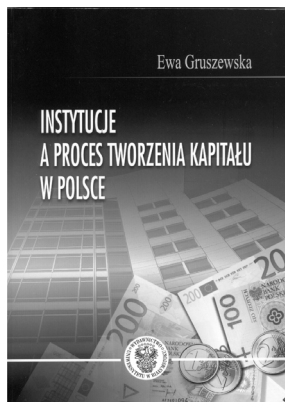
Na konferencji poruszono również tematykę: polityki regionalnej, globalnej promocji, efektów kształcenia, kapitału ludzkiego i społecznego, bezrobocia, rynku pracy, kontroli zarządczej i etyki biznesu.

Przemyślenia nad współzależnością między globalizacją, polityką a etyką zostały przedstawione kolejno przez uczestników konferencji w następujących referatach:

- Andrzej F. Bocian – *Globalizacja. Dynamika procesu*;
- Henryk Wnorowski – *Dyscyplina budżetowa w strefie euro – kontekst historyczny i ekonomiczny*;
- Tadeusz Truskolaski – *Globalny wymiar promocji na przykładzie miasta Białostok*;
- Marek Proniewski – *Rozwój społeczno-gospodarczy europejskiej przestrzeni regionalnej*;
- Dariusz Perło, Dorota Perło – *Efekty kształcenia na kierunku ekonomicznym a kompetencje pracownicze cenione przez organizację*;
- Włodzimierz Puliński – *Polityka rolna a teoria ekonomii i procesy globalizacji (na przykładzie wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej i polityki rolnej USA)*;
- Wojciech Bieńkowski – *Konkurencyjność ekonomiczna a procesy globalizacji*;
- Olgierd Swiatkiewicz – *Kompetencje pracowników cenione przez organizacje: „soft skills”, „hard skills” czy umiejętności moralne?*;
- Dariusz Kielczewski – *Konsument w globalizującym się świecie*;
- Arkadiusz Niedźwiecki – *Kapitał ludzki i społeczny – jedna z potencjalnych dziedzin zarządzania innowacyjnością regionu podlaskiego*;
- Cecylia Sadowska-Snarska – *Przesłanki aktywności państwa w kontekście tworzenia warunków do godzenia ról zawodowych i rodzinnych*;
- Tadeusz Smuga – *Wpływ wsparcia ze środków unijnych na jakość zasobów pracy przedsiębiorstw*;
- Andrzej Kowalczyk – *Kontrola zarządcza jako koncepcja zarządzania w jednostkach sektora finansów publicznych*;
- Krzysztof Sierhej – *Rola systemów motywowania w aspekcie etycznym bezrobocia*;
- Iwona Skrodzka – *Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwie – koncepcja i pomiar*;
- Łukasz Furman – *Analiza wybranych czynników warunkujących sprawność systemu poboru podatków w Polsce*;
- Paweł Piątkowski – *Etyczny wymiar długu publicznego w świetle kryzysu zadłużeniowego*;
- Marcin Proniewski – *Wpływ lotnisk na rozwój regionalny*.

Uczestnicy konferencji wyrazili potrzebę kontynuacji tej tematyki w przyszłości.

**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersytetu w Białymstoku
POLECA PUBLIKACJE NAUKOWE:**



Ewa Gruszevska

**INSTYTUCJE, A PROCES TWORZENIA KAPITAŁU
W POLSCE**

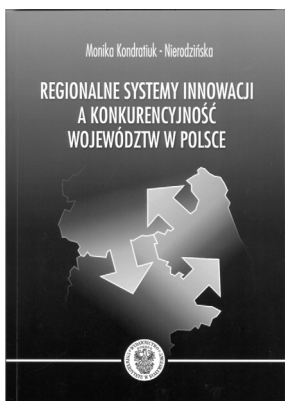
Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-372-8



Grażyna Michalczuk

**ZASOBY NIEMATERIALNE JAKO CZYNNIK
WARTOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. LUKA
INFORMACYJNA SPRAWOZDAWCZOŚCI
FINANSOWEJ**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-370-4

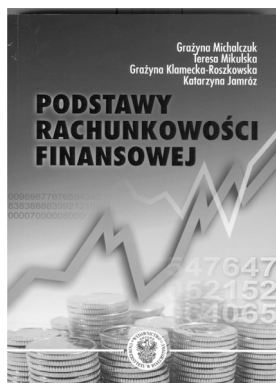


Monika Kondratiuk-Nierodzińska

**REGIONALNE SYSTEMY INNOWACJI
A KONKURENCYJNOŚĆ WOJEWÓDZTW W POLSCE**

Białystok 2013, ISBN 978-83-7431-369-8

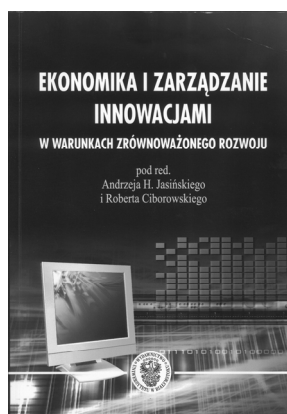
**WYDZIAŁ EKONOMII I ZARZĄDZANIA UNIwersYTETU W BIAŁYMSTOKU
POLECA PUBLIKACJE DYDAKTYCZNE:**



Grażyna Michalczyk, Teresa Mikulska,
Grażyna Klamecka-Roszkowska, Katarzyna Jamróż

**PODSTAWY RACHUNKOWOŚCI
FINANSOWEJ**

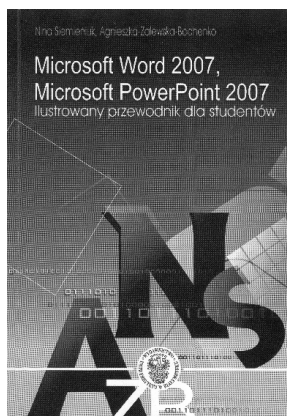
Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-299-8



Andrzej H. Jasiński, Robert Ciborowski (red.)

**EKONOMIKA I ZARZĄDZANIE INNOWACJAMI
W WARUNKACH ZRÓWNOWAŻONEGO
ROZWOJU**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-308-7



Nina Siemieniuk, Agnieszka Zalewska-Bochenko

**MICROSOFT WORD 2007,
MICROSOFT POWERPOINT 2007
ILUSTROWANY PRZEWODNIK DLA STUDENTÓW**

Białystok 2012, ISBN 978-83-7431-310-0

**PODYPLOMOWE STUDIA
RACHUNKOWOŚCI I AUDYTU WEWNĘTRZNEGO
W JEDNOSTKACH SEKTORA PUBLICZNEGO**

*15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208*

*tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702*

*Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska*

CEL STUDIÓW

- zdobycie i pogłębienie wiedzy z zakresu organizacji i funkcjonowania sektora finansów publicznych,
- pogłębienie wiedzy w zakresie prawa finansów publicznych i administracji publicznej,
- przekazanie słuchaczom wiedzy na temat szczególnych zasad i metod prowadzenia rachunkowości w jednostkach sektora finansów,
- poznanie nowych regulacji dotyczących organizacji i zasad przeprowadzania wewnętrznej kontroli finansowej w jednostkach sektora finansów publicznych,
- zdobycie praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia oraz analizy funkcjonowania i oceny komórek kontroli finansowej i audytu wewnętrznego.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- głównych księgowych i kadry kierowniczej w jednostkach sektora finansów publicznych
- pracowników odpowiedzialnych za prowadzenie nowoczesnego systemu audytu wewnętrznego i kontroli finansowej w jednostkach sektora publicznego.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA FINANSÓW I RACHUNKOWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

***15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 208***

***tel. (085) 7457702,
fax (085) 7457702***

***Kierownik: dr hab. Ryta I. Dziemianowicz, prof. UwB
Sekretariat: Grażyna Majewska***

Podyplomowe Studia Finansów i Rachunkowości Przedsiębiorstw istnieją od roku akademickiego 1992/1993. Przeznaczone są dla absolwentów szkół wyższych różnej specjalności.

Celem studiów jest przygotowanie kadr dla przedsiębiorstw i instytucji w zakresie finansów i rachunkowości oraz przygotowanie słuchaczy do działalności usługowej w zakresie prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Studia trwają dwa semestry, kończą się zaliczeniami lub egzaminami z poszczególnych przedmiotów. Zajęcia odbywają się w formie 7 dwudniowych zjazdów w weekendy w każdym semestrze i obejmują ponad 300 godz. zajęć dydaktycznych. Studia kończą się wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- rachunkowość finansowa,
- sprawozdawczość finansowa,
- rachunek kosztów,
- system podatkowy,
- papiery wartościowe,
- prawo cywilne, gospodarcze i administracyjne,
- system informatyczny i podstawy informatyki,
- wykłady okolicznościowe.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPŁOMOWE STUDIA MENEDŻERSKIE

☎ 15-062 Białystok
ul. Warszawska 63
pok. 229

☎ tel. (0~85) 745 77 25
fax (0~85) 741 46 85

Kierownik: **dr hab. Tadeusz Truskolaski, prof. UwB**

Sekretariat: **Anna Kitlasz**

Podypłomowe Studia Menedżerskie istnieją od roku 1992. Przeznaczone jest dla absolwentów szkół wyższych, różnych specjalności.

Wykładowcami są pracownicy naukowcy oraz praktycy, dyrektorzy banków i specjaliści z poszczególnych dziedzin. Program i treści nauczania dostosowane są do potrzeb i wymagań rynku. Studium daje szansę nawiązania ciekawych kontaktów oraz konsultacji z wieloma specjalistami z różnych branż.

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Warunki rekrutacji:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Studia trwają dwa semestry. Zajęcia odbywają się w formie 2-dniowych zjazdów (w soboty i niedziele) i obejmują 256 godzin zajęć dydaktycznych. Studia kończą się egzaminem i wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

Wykładane są następujące przedmioty:

- Organizacja i zarządzanie
- Zarządzanie finansami i rynek kapitałowy
- Marketing
- Zarządzanie zasobami pracy
- Zarządzanie strategiczne
- Biznes plan
- System podatkowy
- Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
- Rachunkowość zarządcza
- Negocjacje w biznesie
- Public relations
- Prawo pracy
- Zamówienia publiczne
- Rynek i wycena nieruchomości
- Zajęcia komputerowe
- SeminaRIA - wykłady okolicznościowe

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI UNII EUROPEJSKIEJ

 15-062 Białystok, ul. Warszawska 63, pok. 234,
 tel. (085) 7457721, fax (085) 7414685

e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl/>

Kierownik: dr Elżbieta Sulima
Sekretariat: mgr Jolanta Wiszniewska

Cele studiów

Przekazanie praktycznych umiejętności opracowania projektu i jego zarządzania (w tym finansowego) oraz wypełniania wniosków, gwarantujących pozyskanie środków finansowych z Unii Europejskiej.

Adresaci

Wszystkie osoby, które są zobowiązane lub pragną z tytułu potrzeb lub planów zawodowych otrzymać wiedzę dotyczącą pozyskiwania środków finansowych z Unii Europejskiej.

W szczególności program kierowany jest do:

- przedsiębiorców,
- pracowników administracji samorządowej, organizacji pozarządowych,
- nauczycieli
- absolwentów szkół wyższych
- i innych osób zamierzających uzyskać kwalifikacje niezbędne do pozyskiwania środków finansowych z UE

Korzyści

Przygotowanie specjalistów w dziedzinie zarządzania projektami Unii Europejskiej. Studia dają możliwość nawiązania kontaktów z osobami bezpośrednio zaangażowanymi w realizację projektów finansowanych z funduszy strukturalnych

Zasady naboru: decyduje kolejność zgłoszeń.

Należy złożyć następujące dokumenty:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

**PODYPLOMOWE STUDIA
WYCENY I GOSPODARKI NIERUCHOMOŚCI**

**Specjalności:
WYCENA NIERUCHOMOŚCI
ZARZĄDZANIE NIERUCHOMOŚCIAMI
POŚREDNICTWO W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI**

Kierownik Studiów:
dr Dorota Wyszowska
e-mail: d.wyszowska@uwb.edu.pl

Sekretariat:
mgr Jolanta Wiszniewska
tel. 085 745 77 21
fax 085 741 46 85
e-mail: kpeirg@uwb.edu.pl

CEL STUDIÓW:

Celem Studiów jest przygotowanie słuchaczy, w zależności od wybranej specjalności, do ubiegania się, po spełnieniu dodatkowych wymogów (praktyki zawodowe) o uzyskanie uprawnień zawodowych:

- **RZECZOZNAWCY MAJĄTKOWEGO**
- **POŚREDNIKA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI**
- **LUB ZARZĄDCY NIERUCHOMOŚCI.**

Uczestnikami Studiów mogą być absolwenci szkół wyższych.

Studia trwają 2 semestry od października do czerwca w wymiarze godzin określonym w ramowych programach studiów.

Programy zgodne są z „minimum programowym” zalecanym przez Ministerstwo Infrastruktury, zawartym w Rozporządzeniu Ministra Infrastruktury z dnia 7 czerwca 2010 r. w sprawie ustalenia minimalnych wymogów programowych dla studiów podyplomowych w zakresie wyceny nieruchomości (Dz. Urz. Min. Bud. Nr 3, poz. 16).

Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się przygotowaniem pracy dyplomowej oraz egzaminem

Zasady naboru:
o przyjęciu decyduje kolejność zgłoszeń

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

PODYPLOMOWE STUDIA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI LUDZKIMI

15-062 Białystok
ul. Warszawska 63, pok. 225
tel. (085) 745-77-19,
fax (085) 741-46-85
e-mail: agrzes@uwb.edu.pl
<http://www.weiz.uwb.edu.pl>

Kierownik: dr Anna Grzes

CEL STUDIÓW:

Przekazanie specjalistycznej wiedzy teoretycznej i praktycznych umiejętności z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi niezbędnych do skutecznego funkcjonowania organizacji.

Zakres ten obejmuje m.in.:

- zasady i metody rekrutacji i selekcji,
- system ocen pracowniczych,
- systemy wynagradzania,
- prawo pracy i zbiorowe stosunki pracy,
- negocjacje zbiorowe,
- zarządzanie karierami i rozwojem pracowników, itp.

ORGANIZACJA STUDIÓW:

Studia trwają 2 semestry. Obejmują 188 godzin dydaktycznych. Zajęcia odbywają się w 2-dniowych zjazdach (w soboty i niedziele) co 2 tygodnie i kończą się obroną pracy dyplomowej oraz wydaniem świadectwa ukończenia studiów podyplomowych.

STUDIA ADRESOWANE SĄ DO:

- kadry kierowniczej przedsiębiorstw,
- pracowników działu kadr,
- osób zainteresowanych zdobyciem oraz pogłębieniem wiedzy z zakresu problematyki zarządzania zasobami ludzkimi w nowoczesnych organizacjach.

WYMAGANE DOKUMENTY:

- odpis dyplomu,
- wygenerowane z systemu IRK podanie kandydata,
- kserokopia dowodu osobistego
- potwierdzenie opłaty manipulacyjnej.

Zasady naboru:

- decyduje kolejność zgłoszeń.

