



# STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

luty/marzec 2007 (2/3)

Z przyjemnością oddajemy w ręce Państwa kolejny, już trzeci, numer *Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego*, pragnąc jednocześnie przeprosić za nieco opóźnioną w stosunku do normy wyznaczonej poprzednimi edycjami publikację. Decyzja nasza o przesunięciu wydania na koniec naszego cyklu wydawniczego, więc na ostatni tydzień dwumiesięcznego okresu, nie jest jednak pozbawiona uzasadnienia.

Od strony merytorycznej, podstawowym powodem zmiany była chęć poszerzenia wydania o drugi raport *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej*, zgodnie z licznymi sugestiami ze strony naszych Czytelników. Poprzedni zwyczaj publikacji *SPES* pomiędzy pierwszym i drugim miesiącem pozwalał na zamieszczenie co najwyżej jednego z dwóch sprawozdań z posiedzeń. Kierując się tą przesłanką, postanowiliśmy w następnych numerach utrzymać daty publikacji blisko ostatniego tygodnia cyklu wydawniczego, który oczywiście w dalszym ciągu pozostaje okresem dwumiesięcznym.

Od strony technicznej, powody zwłoki były dwa. Po pierwsze, trwa proces rejestracji nazwy czasopisma w sądzie, który – jak mamy nadzieję – niebawem zakończy się powodzeniem. Maksymalne odroczenie dnia wydania zwiększało szanse, że już numer trzeci będzie można opatrzyć informacją o prawnym zastrzeżeniu niniejszego tytułu. Niestety, na tę radość przyjdzie jeszcze poczekać. Po drugie zaś, dokładamy starań, by każdy kolejny numer *SPES* mógł ukazywać się także drukiem, a pozyskanie środków na druk to także proces czasochłonny. I na tym polu jesteśmy blisko zwycięstwa, jednak jeszcze go nie odnieśliśmy – żywimy nadzieję, że i tę trudność zdołamy przewyciężyć, by doprowadzić do wydania *SPES* tak szybko, jak to będzie możliwe.

Zawartość merytoryczna pisma nie uległa znaczącym modyfikacjom. Utrzymano strukturę działów, choć z przykrością informujemy, że w tym wydaniu zabraknie recenzji. Z działu *Recenzje* jednakże bynajmniej nie rezygnujemy. Także od strony graficznej wydanie trzecie nie przedstawia większych różnic w stosunku do numerów poprzednich. Nasze wysiłki nakierowaliśmy na coraz staranniejszą redakcję nadsyłanych tekstów, czego owoce – jak mamy nadzieję – można będzie dostrzec.

W szybkim tempie powiększa się grono naszych Autorów – wszystkim dziękujemy za cenny wkład pracy i zachęcamy naszych Czytelników do nadsyłania własnych artykułów. Także sam zespół redakcyjny z miłą chęcią ujrzy osoby chętne do partycypacji w opracowywaniu kolejnych numerów – rosnąca liczba tekstów czyni ich przygotowanie do publikacji coraz trudniejszym, nie chcielibyśmy zaś nigdy dopuścić do obniżenia się jakości pracy redakcji.

Żywiąc nadzieję, że niniejszy numer spełni Państwa oczekiwania, zapraszamy do lektury, jak również do dzielenia się z nami swoimi komentarzami czy uwagami.

Z wyrazami szacunku,

**Zespół Redakcyjny**

**SPIS TREŚCI**

<b>Wstęp</b> .....	<b>2</b>
<b>Spis treści</b> .....	<b>3</b>
<b>Mikroekonomia</b> Herd behaviour and investment – <i>Adam Karbowski</i> .....	<b>4</b>
<b>Makroekonomia</b> Założenia polskiej polityki gospodarczej – <i>Elżbieta Bednarek</i> .....	<b>9</b>
<b>Finanse międzynarodowe</b> Effects of a customs union becoming a common market – <i>Kaja Pacholczyk</i> .....	<b>19</b>
<b>Finanse przedsiębiorstw</b> Strategic planning for the single European market: the case of <i>British American Tobacco</i> – <i>Agnieszka Kacperowska, Ning Zhang, Przemysław Niziołek</i> .....	<b>23</b>
<b>Finanse publiczne</b> Ubezpieczenie od bezrobocia – <i>Wojciech Paczos, Michał Wojciechowski</i> .....	<b>31</b>
<b>Metody ilościowe</b> Zastosowanie metody głównych składowych – przykład na danych makroekonomicznych z wykorzystaniem programu <i>Statistica</i> – <i>Michał Konopczak</i> .....	<b>39</b>
<b>Filozofia i socjologia</b> Racjonalizujący potencjał systemu edukacji – <i>Karolina Filipek</i> .....	<b>50</b>
<b>Historia</b> Polityka gospodarcza Margaret Thatcher – <i>Tymon Stoczyński</i> .....	<b>58</b>
<b>Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej</b> Informacja po posiedzeniu <i>Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej</i> w dniu 22 lutego 2007 r. – <i>red. Tomasz Wersocki</i> .....	<b>72</b>
<b>Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej</b> Informacja po posiedzeniu <i>Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej</i> w dniu 22 marca 2007 r. – <i>red. Tomasz Wersocki</i> .....	<b>76</b>
<b>Od Redakcji</b> .....	<b>80</b>

Adam Karbowski\*

## Herd behaviour and investment

### Abstract

In the following paper the author applies concepts of hidden characteristics and signalling to decision-making processes in the organisational hierarchy. The case of entering the investment project by the company is here examined to identify and explain decision biases and managerial herd behaviour in the hierarchical environments. The explanation is structured in a very simple model and equipped with concise discussion.

### Introduction

At the beginning of the discussion it is reasonable to settle our insight in the proper behavioural dimension. Therefore we assume that agents in the following analysis are completely rational and behave opportunistically.

The first assumption that regards complete rationality is much more heroic than the second one. Complete rationality means that the agents have the cognitive capacities large enough to handle the given problem. That is, they can grasp and solve the problem immediately and the level of complexity of the case is just enough for the given agent. This assumption is very often not realistic, but it is still here maintained for formal convenience of the proposed model.

The second assumption is rather natural. Employees of the enterprise are very unlikely to behave idealistically (in the interest of the whole organisation) or in a self-interested way (fully honestly and reliably). The intuition is that employees behave opportunistically, so they often cheat or tell only part of the truth. Opportunistic agent is also very likely to shirk fulfilling managerial obligation. This likelihood is even greater when the responsibility for the given task is spread across hierarchical structure. An opportunistic behaviour may lead to decision chain formation and herd appearance, which further results in entering wrong projects by the whole company. This thesis will be examined in some detail later on.

To conclude the discussion of introduced assumptions let me present the behavioural underpinnings of the model graphically. In addition allow me to remark that possible organisational inefficiencies in the following model occur not because managers are not able to handle the considered problem properly (complete rationality holds), but the employees simply shirk while solving it.

Figure 1. Model framing

Degree of rationality	Behavioural hypothesis			
		Opportunistic	Selfish	Idealistic
Complete rationality		<i>The model</i>		
Limited rationality				
Procedural rationality				

Source: Based upon material provided by Professor Aleksander Sulejewicz.

\* Adam Karbowski – student Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się teorią gier, teorią podejmowania decyzji, ekonomią eksperymentalną oraz psychologią biologiczną. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

## The model

Let us start with a very basic model. Imagine that the hierarchy in a given organisation is very flat (e.g. in small firms) and we have only two agents who decide whether to enter or reject the investment project. We may call them supervisor and subordinate. For formal convenience allow me to denote supervisor as actor B and subordinate as actor A. Actor A is closer to the market, he can observe economic effects of investment adoption in the given market easily. Actor B is higher in the organisational hierarchy, i.e. he is more distant from the market of investment adoption. Therefore he could be worse informed about real market effects of investment adoption. However, he is interested in making proper decisions from the perspective of the whole organisation.

Both supervisor and subordinate are responsible for investment project evaluation. Actor A is responsible for the preparation of feasibility study, actor B is obliged to approve or disapprove the given project. Suppose that each project can be valued as follows:

$$\theta^A(\Omega^A) \in U[-1,1]$$

$$\theta^B(\Omega^B) \in U[-1,1]$$

where valuation of the given project ( $\theta$ ) both for actor A and B is uniformly distributed from -1 to 1. Intuitively, we may identify the above valuations with NPV<sup>1</sup> assessments of the project prepared by actor A and B respectively. The project is economically justified when NPV is positive.

Moreover, we plug hidden characteristics concept into the model. Suppose that valuations done by both actors belong to different information sets ( $\theta^A \subseteq \Omega^A, \theta^B \subseteq \Omega^B$ ). Information set of actor A is usually richer due to shorter distance from the market, which delivers loads of information that should be taken into account. Information set of actor B includes fraction of information available for A and some specific information available only at the higher stage of organisational hierarchy. Supervisor treats the quality of the project assessed by actor A as a hidden characteristic. Supervisor knows that agents could shirk and therefore his evaluation brings few information about real quality of the considered project. Therefore valuation delivered by actor A may be just a suggestion taken into consideration and not a complete decision rule for actor B<sup>2</sup>.

Let us present a basic model of investment project evaluation. I discuss hereby the version of the model, in which subordinate is likely to shirk and 'the last in the row' supervisor is not. In the following model the last decision maker in the chain does not shirk. We may say that 'the last in the row' behaves like an owner of the company. The others may shirk.

Let me start with the model with two players only. Further on, we will focus on the longer chain consisting of n players.

A is a subordinate and he moves first. His task is to prepare a fundamental assessment of the considered investment. Actor A will accept the investment project only if  $\theta^A(\Omega^A) \geq 0$ . That is, actor A will accept the project only if his valuation (NPV measure) is positive. If so, the project is transmitted higher within the organisational hierarchy until it reaches the supervisor in the decision chain. The supervisor knows that employees behave opportunistically, they may do their best or they may simply shirk. Thus, the decision rule for actor B can be written as follows:  $E[\theta^A | \theta^A(\Omega^A) \geq 0] + \theta^B(\Omega^B, \theta^A) \geq 0$ , where  $E[.]$  is the expected real NPV at the first stage.

<sup>1</sup> Net present value, basic measure of project evaluation.

<sup>2</sup> If actor B treats the delivered assessment as a complete decision rule, the model is trivial and out of deeper interest.

The supervisor occurs in the decision chain only if  $\theta^A(\Omega^A) \geq 0$ : in the other case the project is rejected at the first stage and the game is at the end. Therefore decision rule for agent B should be equipped with conditional probability ( $E[\theta^A | \theta^A(\Omega^A) \geq 0]$ ). The supervisor treats valuation delivered from the first stage as a suggestion only. Supervisor expects real first-stage NPV measure as if he were in the first stage. Expectations of the supervisor are rational due to complete rationality assumption, so no systemic errors are made by real first-stage NPV determination at the second stage. In addition, supervisor prepares his own valuation based on the information available for him only ( $\theta^B(\Omega^B, \theta^A)$ ). B treats the delivered value ( $\theta^A$ ) as an additional information or a suggestion. This additional information forms a signal that should be taken into consideration by the assessment process of actor B. Sum of these two valuations (expected and deterministic) constitutes a decision rule for actor B. The project will be then accepted within the hierarchy if the sum of the considered valuations is positive.

The distribution support of project evaluation is growing along with the growing number of players in the decision chain. The support of A, just at the beginning of the game, is  $[-1,1]$ . The support of A and B (two-player game) is  $[-2,2]$ . The support is then growing steadily and symmetrically, but the decision rule remains the same for the whole time, no matter how many players there are. The positive sum of valuations means acceptance of the project.

For our convenience, let us remark that  $E[\theta^A | \theta^A(\Omega^A) \geq 0]$  is equal to  $\frac{1}{2}$ , because we work on the uniform distribution setup. Therefore the decision rule for actor B can be simplified and denoted as  $\theta^B(\Omega^B, \theta^A) \geq -\frac{1}{2}$ .

So far we have determined decision rules in the model with only two players. This is, however, the easiest case. In reality, hierarchical structures in business are definitely more complicated and more actors are involved. Therefore we now shift the model a bit. The next actors are attached.

This is not a technical paper. Therefore I will skip some tiresome determination of decision rule for the actors and plug the solution directly<sup>3</sup>. Besides, the determination is conducted analogically as in the two-player game.

Decision rule for the third ('last in the row' in this case) actor (C) is as follows:  $\theta^C(\Omega^C, \theta^A, \theta^B) \geq -\frac{1}{2} - \frac{1}{4}$ .

Decision rule for the fourth ('last in the row' in this case) actor (D) is then as follows:  $\theta^D(\Omega^D, \theta^A, \theta^B, \theta^C) \geq -\frac{1}{2} - \frac{1}{4} - \frac{1}{8}$ .

Decision rule for supervisor i ('last in the row' in general case) is given in the following formula:  $\theta^i(\Omega^i, \theta^A, \dots, \theta^{i-1}) \geq -1$ . This formula constitutes the model of herd. Implications are discussed later on.

Now the whole model is solved. We may as a consequence refer to conclusions and remarks in the light of the solved model.

<sup>3</sup> Calculations are, however, available upon request.

## Remarks

Let me now draw your attention to some remarks based upon the model. The contributions will be pointed out and shortly discussed.

Remarks:

- i. Herd occurrence is more probable within vertical organisational structures. The longer the decision chain, the more probable herd behaviour. Mathematically, we may show precisely that  $\lim_{i \rightarrow \infty} (-1 + \frac{1}{2^{i-1}}) = -1$ . This means that decision rule of supervisor  $i$  converges to  $\theta^i(\Omega^i, \theta^A, \dots, \theta^{i-1}) \geq -1$ . As we know, -1 is the lowest possible assessment that can be given. It means that in an ‘infinitely’ long organisational structures each project will be approved no matter what its quality is. Obviously, real organisations are not ‘infinitely’ long, so some projects will be rejected. The fraction of rejected projects could be, however, too small due to herd behaviour existence. Therefore herd behaviour leads to inefficiencies in company management. Herd behaviour appears, because everybody, apart from the ‘last in the row’ actor, behave opportunistically. Thus, our inefficiencies are justified rather on the grounds of psychology than on the grounds of philosophy of rationality.
- ii. The forming herd is harder to interrupt at the further stage than at the beginning. This means that along with moving higher in the organisational hierarchy the bias is self-enforcing.
- iii. It is reasonable from the viewpoint of the owner of the company to have people whom he may trust at the bottom of the hierarchy. Such people do not shirk due to their internally accepted values and morality. Therefore they signal truth further on in the decision chain.
- iv. It is reasonable from the viewpoint of the owner of business to have motivated people at the bottom of the managerial line. Such people intend to build up their reputation, so they do not shirk in order to signal their quality until reputation is reached by them. In comparison to the latter case it is then a short-run strategy.
- v. Under some circumstances, horizontal organisation instead of a vertical one can function better. In horizontal structures herd behaviour is less likely to exist, because actors may quarrel, ask for explanation, verify, clarify their doubts with each other etc. On the other hand, the risk of ‘group thinking’ bias is here very probable to realise.

## Extensions

The proposed model is inspired by the seminars on economics of organisation given by Professor Aleksander Sulejewicz at the Warsaw School of Economics. The presented model can be, however, developed. We may consider the possibility that ‘the last in the row’ decision maker does not care for the prosperity of the led company. Then we probably face chaotic organisational behaviour, but it should be examined thoroughly. Moreover, the case of trust and reputation can be here looked into. If the trust is present in the organisation and mutual trust is really applied (and not spoiled by the employees), some negative decision biases and organisational externalities are unlikely to happen. Such a company equipped with trust is also equipped with dense social capital<sup>4</sup>. Such a company may lead sustainable business.

---

<sup>4</sup> Coleman J.S., *Social capital in the creation of human capital*, “American Journal of Sociology”, vol. 94 (1988), Supplement, pp. 95-120.

**Bibliography**

1. Coleman J.S., *Social capital in the creation of human capital*, "American Journal of Sociology", vol. 94 (1988), Supplement, pp. 95-120;
2. Gale D., *What have we learned from social learning*, "European Economic Review" (1996);
3. Hendrikse G., *Economics and management of organizations*, McGraw-Hill 2003;
4. Tirole J., *The theory of industrial organization*, The MIT Press 1988;



Elżbieta Bednarek\*

## Założenia polskiej polityki gospodarczej

Pomimo ostrzeżeń sceptyków przystąpienie do Unii Europejskiej okazało się być dla Polski impulsem do szybszego rozwoju oraz sprawniejszej modernizacji kraju. Spadająca stopa bezrobocia i wysokie wartości wskaźników wzrostu gospodarczego pozornie tworzą jednoznaczne przesłanki dla optymistycznej oceny przyszłych perspektyw kraju. Z drugiej jednak strony, pojawiają się głosy zwracające uwagę na brak stabilnych fundamentów dla utrzymania dobrej kondycji gospodarki. Do Polski napływają szerokim strumieniem bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), a i miejscowi przedsiębiorcy przeznaczają część dynamicznie rosnących zysków na zwiększanie skali własnej działalności. Wątpliwość budzi jednakowoż struktura tychże inwestycji. Udział kapitału zagranicznego zainwestowanego w sektorze przetwórstwa przemysłowego w Polsce był znacznie wyższy niż na świecie i istotnie przewyższał odpowiednie wartości dla krajów wysoko rozwiniętych.

Ponadto, mimo rosnącego udziału sektora usług w strukturze BIZ, nieodmiennie dominują w nim usługi tradycyjne, takie jak handel, natomiast rola usług nowoczesnych, związanych z pośrednictwem finansowym czy obsługą firm zajmują poślednią pozycję. Podobnie, w sektorze przetwórstwa przemysłowego wciąż mamy do czynienia z prymatem gałęzi tradycyjnych, takich jak produkcja metali, wyrobów metalowych, czy artykułów spożywczych<sup>1</sup>. W strukturze towarowej eksportu najbardziej znaczące grupy produktów to samochody i części samochodowe, meble, węgiel, odzież, artykuły higieniczne, żywność<sup>2</sup>. Tym samym nasz kraj zdaje się pozostawać tanim zapleczem produkcyjnym dla nowocześniejszych gospodarek, co gorsza, tracącym swą konkurencyjność wraz ze wzrostem realnych płac. Utrata konkurencyjności w obszarze kosztów produkcji nie stanowiłaby zagrożenia, gdyby szła w parze z budowaniem przewagi konkurencyjnej na innym polu. Tymczasem procesy dostosowujące polską gospodarkę do realiów, jakie zaistniały na świecie w dobie globalizacji, przebiegają w dramatycznie powolnym tempie.

Sposobem na budowanie oraz utrzymanie silnej pozycji na światowym rynku w obliczu rosnącej konkurencji jest innowacyjność gospodarki. Ta z kolei ściśle wiąże się z kondycją stojącego za nią sektora naukowo-badawczego. Postulat wspierania nauki i technologii od dawna funkcjonuje jako ulubiony truizm decydentów wszelkiej orientacji politycznej, a mimo to nie daje się dostrzec w naszym kraju dość determinacji, ażeby próby przemiany z taniego zaplecza produkcyjnego krajów wysoko rozwiniętych w twór powszechnie określany terminem gospodarką opartą na wiedzy, miały szanse powodzenia w przewidywalnej przyszłości. Stąd wniosek, iż rezygnacja z dobrego samopoczucia inspirowanego sukcesem o chwiejnych podstawach na rzecz zdecydowanych działań skierowanych na dostosowanie polskiej gospodarki do zmieniających się w zawrotnym tempie warunków rynkowych stanowić będzie niemałe wyzwanie dla polskiej polityki gospodarczej w perspektywie bardzo wielu lat.

Krótkowzroczność polityki gospodarczej oraz tendencje do popadania w samozadowolenie na bazie przeszłych sukcesów nie jest bynajmniej lokalną specyfiką. Ten sam problem, choć w mniejszym stopniu, dotyczy wszak także niemal całej Europy Zachodniej, która niegdyś odgrywała rolę lidera w dziedzinie zaawansowanych technologii, a obecnie nie tylko pozostaje technologicznie daleko w tyle za USA i Japonią, ale także w coraz większym stopniu odczuwa presję konkurencji ze strony azjatyckich gospodarek wschodzących. Ten stan rzeczy wywołał wśród polityków unijnych gorącą debatę, której owoc stanowią strategie zmierzające do przeciwdziałania pogłębianiu się cywilizacyjnej przepaści

\* Elżbieta Bednarek – studentka III roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunkach *Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne* oraz *Ekonomia*. Zainteresowania naukowe obejmują zagadnienia z zakresu polityki gospodarczej, ekonomii teoretycznej oraz atrakcyjności inwestycyjnej państw środkowoeuropejskich. Członek SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> Cieślak A., *Geografia inwestycji zagranicznych*, Warszawa 2005.

<sup>2</sup> *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.

oraz zdynamizowania anemicznego rozwoju Starego Kontynentu. W trakcie debat politycznych padło wiele górnolotnych haseł (jak chociażby postulat doświadczenia gospodarki amerykańskiej do 2010 roku). Zapowiadano, iż nauka i wynalazczość znajdą się w sercu europejskiej polityki, stanowiąc główną siłę napędową dla europejskiej przedsiębiorczości. Uchwalenie *Programów Ramowych* oraz *Strategii Lizbońskiej* nie przyniosło jednak oczekiwanej rewolucji w polityce gospodarczej Europy: ogromną część budżetu UE nadal stanowią dotacje dla rolnictwa (np. w 2005 roku wsparto uprawę tytoniu 920 mln euro z unijnego budżetu, jednocześnie wydając 72 mln. na kampanie antynikotynowe)<sup>3</sup>. Tymczasem inwestycje w badania i rozwój „starych” krajów Unii Europejskiej oraz 10 krajów, które przystąpiły do Wspólnoty rok później jeszcze w 2003 roku wynosiły jedynie 1,90 % ich łącznego PKB, wobec 2,59% w USA, 3,15% w Japonii w roku oraz lawinowo rosnących wydatków w Chinach<sup>4</sup>.

Nad wyraz trafnie podsumował panującą w Polsce, jak również całej Unii Europejskiej, sytuację nauki dr Jacek Jakubiak – biolog pracujący w CNRS<sup>5</sup> i na Uniwersytecie Rennes, pisząc w „Tygodniku powszechnym”:

*„Politycy nie traktują nauki i swoich tyrad na jej temat poważnie. Mimo zapewnień, że tylko rozwój badań zapewni postęp medycyny, ekonomii, rolnictwa, administracji oraz spójność UE, politycy wolą realizować krótkoterminowe plany przynoszące szybkie i wymierne efekty. Dyskurs o nauce to dla nich zgrabny parawan. Efekty rozwoju nauki będą bowiem widoczne za dziesiątki lat, gdy obecni decydenci będą już na emeryturze lub odległych placówkach dyplomatycznych. Trzeba więc trzymać ich za słowo i żądać takich nakładów oraz zapewnienia takich warunków, które pozwolą osiągnąć przynajmniej część wytyczonych celów.”*

Powyższa wypowiedź wyraża głęboki pesymizm odnośnie szans sektora naukowo-badawczego na wywalczenie sobie należytej pozycji wśród priorytetów polityki gospodarczej tak polskiej, jak i ogólnoeuropejskiej. Ów pesymizm wydaje się uzasadniony, niemniej pomimo faktu, iż nie można mówić o pełnym przegrupowaniu priorytetów, to jednak od czasu ogłoszenia *Strategii Lizbońskiej* pewna zauważalna zmiana w sposobie myślenia o roli nauki i innowacji w gospodarce niewątpliwie zaszła, a ponadto zdążyła już zaowocować kilkoma wartymi wspomnienia sukcesami.

Unia, choć zмага się z brakiem konsekwencji w realizowaniu postulatów dotyczących dostosowania priorytetów swojej polityki gospodarczej do zmieniających się, m.in. wskutek globalizacji realiów, już w latach siedemdziesiątych podjęła próbę stworzenia warunków dla koordynacji działań skierowanych na zmniejszenie dystansu technologicznego w stosunku do USA i Japonii. W 1974 roku podjęto decyzję o wypracowaniu wspólnej strategii w dziedzinie nauki i badań, mającej na celu połączenie środków na opracowanie technologii o znaczeniu strategicznym dla rozwoju państw Wspólnoty w kolejnych latach. Przełomowe znaczenie dla realizacji wspólnej polityki badawczo-rozwojowej miało opracowanie serii Programów Ramowych (począwszy od *Pierwszego Programu Ramowego* przyjętego w 1983 roku)<sup>6</sup>. Okres bieżący, tj. lata 2007-2013 obejmuje *Siódmy Program Ramowy*, ściśle związany z realizacją założeń zapisanych w *Strategii Lizbońskiej*. Głównymi ideami przyświecającymi przedsięwzięciom zapisanym w *Programie* jest uczynienie z wiedzy głównego motoru napędzającego postęp ekonomiczny i społeczny obszaru Unii Europejskiej, podniesienie konkurencyjności Unii, w szczególności jej przedsiębiorstw, poprawa warunków życia, wsparcie innych polityk wspólnotowych (również rynku pracy i zatrudnienia) i wreszcie wzmocnienia związków nauki z przemysłem. Szczególną wagę przywiązuje się do podniesienia poziomu europejskiego "know-how" i innowacji technologicznych oraz wzmocnienia całego procesu innowacyjnego.

<sup>3</sup> *Zeit zum Wenden*, „Wirtschaftswoche”, 30.06.2005.

<sup>4</sup> *News Release 156/2005*, Eurostat, 06.12.2005. Dokument dostępny pod adresem internetowym: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP\\_PRD\\_CAT\\_PREREL/PGE\\_CAT\\_PREREL\\_YEAR\\_2005/PGE\\_CAT\\_PREREL\\_YEAR\\_2005\\_MONTH\\_12/9-06122005-EN-AP.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2005_MONTH_12/9-06122005-EN-AP.PDF)

<sup>5</sup> fr. *Centre national de la recherche scientifique*.

<sup>6</sup> Kawecka-Wyrzykowska E., *Polityka badawczo-rozwojowa [w:] Unia Europejska t.1*, (red.) Kawecka-Wyrzykowska E., Synowiec E., Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004.

Polska przystępując do UE zobowiązała się do realizacji celów wspólnej polityki, w tym polityki badawczo-rozwojowej. Ponadto, stając się integralną częścią jednolitego rynku europejskiego, siłą rzeczy stanęła przed koniecznością poprawy konkurencyjności własnej gospodarki, zdeterminowanej w rosnącym stopniu przez jej zdolność do tworzenia oraz wykorzystywania innowacji.

Polska przystąpiła realizacji wspólnej polityki innowacyjnej oraz naukowo-badawczej jeszcze zanim stała się pełnoprawnym członkiem UE. Piąty Program Ramowy był pierwszym, w którym Polska bezpośrednio uczestniczyła, wówczas jeszcze jako kraj stowarzyszony. Realizacja Siódmego Programu Ramowego zainicjowana została wraz z początkiem bieżącego roku i obejmuje swym zakresem lata 2007-2013. Analiza programów stworzonych na szczeblu krajowym na bazie wytycznych polityki wspólnotowej pozwala przyjrzeć się bliżej celom i założeniom krajowej polityki w obszarze rozwoju nauki i technologii na najbliższe lata. Należy przy tym zwrócić uwagę na nadzwyczaj prominentną rolę inicjatyw płynących z Unii Europejskiej właśnie, gdyż najbardziej imponujące programy polityki gospodarczej w wymienionym obszarze, są pochodną polityki wspólnotowej właśnie. Wątpliwym wydaje się, ażeby krajowym decydentom wystarczyło determinacji i wyobraźni, ażeby porzucić popularne w naszym kraju wspieranie pracy łopata i kilofem na rzecz bardziej perspektywicznych przedsięwzięć.

Jednym z dokumentów kompleksowo przedstawiających krajowe plany związane z realizacją strategii wspólnotowych w obszarze wspierania innowacyjności oraz budowy gospodarki opartej na wiedzy jest dokument zatytułowany *Program Operacyjny – Innowacyjna Gospodarka* (POIG), przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego. Główny cel analizowanego programu zdefiniowano jako rozwój polskiej gospodarki w oparciu o innowacyjne przedsiębiorstwa, natomiast za zasadniczy instrument tegoż rozwoju uznano wzmocnienie sektora badań i rozwoju. Sam *Program* stanowi instrument realizacji większego przedsięwzięcia, jakim jest *Narodowa Strategia Spójności 2007-2013*<sup>7</sup>. Założenia POIG są spójne z innymi dokumentami poświęconym wizji rozwoju kraju w nadchodzących latach, w szczególności ze *Strategią Rozwoju Kraju* na lata 2007-2015, przyjętą przez Radę Ministrów w listopadzie 2006 roku oraz z *Krajowym Programem Reform na lata 2005-2008*, wpisując się w całokształt planów przewidzianych do realizacji w ramach zmniejszania dystansu cywilizacyjnego w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. W dalszej części pracy pozwolę sobie na przykładzie *Programu Operacyjnego – Innowacyjna Gospodarka* omówić główne założenia polskiej polityki gospodarczej, w szczególności tych jej elementów, które w zamyśle mają stymulować innowacyjność gospodarki oraz wspomagać rozwój sektora naukowo-badawczego.

Projekt *Programu Operacyjnego - Innowacyjna Gospodarka* zawiera nie tylko opis celów, jakie zaplanowano osiągnąć w okresie 2007-2013 odnośnie współtworzenia europejskiej gospodarki opartej na wiedzy, ale także kompleksową diagnozę dotychczasowego stanu krajowego sektora badawczego oraz poziomu innowacyjności gospodarki. Obraz polskiego sektora naukowo-badawczego, jaki wyłania się z dokumentu nie pozostawia złudzeń. Krajowe środki na badania i rozwój, wyrażone jako odsetek PKB sytuują się poniżej średniej dla 25 krajów UE, a ponadto w latach 1991-2003 wartość środków budżetowych przeznaczonych na finansowanie nauki systematycznie malała, nie będąc bynajmniej kompensowana przez wzrost nakładów sektor prywatnego<sup>8</sup>. Obecnie, pod względem udziału wydatków na badania i rozwój w PKB, Polska wyprzedza w rankingu krajów UE jedynie Rumunię, Bułgarię, Słowację i Cypr. Większość wydatków stanowią środki budżetowe, co wskazuje na bardzo nieznaczne powiązanie ośrodków naukowych z sektorem przedsiębiorstw. Sektor przedsiębiorstw pokrył w 2005 roku jedynie 26,9% sumy przeznaczonej na badania i rozwój. Odsetek ten uświadamia skalę problemu,

<sup>7</sup> „Narodowa Strategia Spójności (NSS) (Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia) to dokument strategiczny określający priorytety i obszary wykorzystania oraz system wdrażania funduszy unijnych: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności w ramach budżetu Wspólnoty na lata 2007–13. Celem strategicznym NSS (NSRO) jest tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia oraz wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej”. (cytat za: <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl>).

<sup>8</sup> *Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004.

Dokument dostępny pod adresem <http://www.nauka.gov.pl/mein/redir.jsp?place=galleryStats&id=9583>.

ponieważ w żadnym innym kraju UE nie jest on tak dramatycznie niski, a średnia wartość dla 27 krajów Wspólnoty sięga około 55%<sup>9</sup>. Sytuację pogarsza nieefektywna alokacja funduszy, mająca charakter podmiotowy, niepowiązana ani z efektywnością, ani z przydatnością danych projektów badawczych dla gospodarki. Niekorzystnie przedstawia się także relacja wydatków na badania podstawowe<sup>10</sup> w stosunku do wydatków na badania stosowane oraz prace rozwojowe, podejmowane w celu zdobycia nowej wiedzy mającej natychmiastowe zastosowanie praktyczne<sup>11</sup>. Tymczasem kraje znajdujące się na niższym szczeblu rozwoju, jak ma to miejsce w przypadku Polski, mogą w szerokim zakresie unowocześniać własną gospodarkę bazując na transferze zagranicznych technologii, zamiast na samodzielnym ich opracowywaniu. Adaptowanie wiedzy technicznej z zewnątrz pozwala w ograniczonym horyzoncie czasowym na szybki rozwój cywilizacyjny przy alokacji relatywnie niskich środków na ten cel<sup>12</sup>.

Autorzy raportu zawartego w omawianym dokumencie wymieniają szereg czynników, przyczyniających się do utrzymywania się technologicznego i naukowego zacofania naszego kraju. Między innymi:

- niski odsetek pracowników naukowych w ogóle populacji aktywnej zawodowo, szczególnie w sektorze przedsiębiorstw;
- zła struktura ogółu jednostek badawczych w Polsce, niesprzyjająca współpracy pomiędzy nimi, nie mówiąc o kooperacji międzynarodowej, na którą zresztą przeznaczają się zaledwie ułamek dostępnych im środków;
- złe wyposażenie jednostek naukowo-badawczych oraz wysoka dekapitalizacja aparatury naukowej;
- opóźnienia w realizacji idei społeczeństwa informacyjnego, w szczególności nieprzygotowanie administracji państwowej do świadczenia usług drogą elektroniczną;
- niezadowalająca jakość oraz dostępność infrastruktury i usług teleinformatycznych;
- niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw wynikający z niechęci do ponoszenia ryzyka, braku świadomości znaczenia innowacji dla utrzymania przewagi konkurencyjnej oraz stosunkowo słabej sytuacji finansowej przedsiębiorstw;
- ograniczona dostępność kapitału zewnętrznego na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach, zwłaszcza MSP (w szczególności utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania przedsięwzięć innowacyjnych we wczesnej fazie rozwoju);
- niedostateczny poziom wynalazczości oraz niski poziom świadomości i wykorzystania praw własności intelektualnej w gospodarce;
- niewystarczające zainteresowanie naukowców prowadzeniem badań stosowanych i prac rozwojowych;
- nikły stopień kooperacji pomiędzy sektorem badawczym a sektorem przedsiębiorstw;
- nieefektywna struktura wydatków budżetowych przeznaczonych na finansowanie placówek naukowych i badawczych, z dominacją dotacji podmiotowych oraz przewagą wydatków na cele statutowe<sup>13</sup>.

<sup>9</sup> *Research & Development in the EU: preliminary results. In relation to GDP, EU27 R&D expenditure stable at 1.84% in 2005*, Eurostat 25.01.2007. Dokument dostępny jest m.in. pod adresem internetowym:

<http://www.europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/07/6&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>

<sup>10</sup> Badania podstawowe są to „prace teoretyczne i eksperymentalne, podejmowane przede wszystkim w celu zdobycia lub poszerzenia wiedzy na temat przyczyn zjawisk i faktów, nie ukierunkowane w zasadzie na uzyskanie konkretnych zastosowań praktycznych”. Cytat za: *Słownik pojęć*, Główny Urząd Statystyczny, <http://www.stat.gov.pl/definicje/>.

<sup>11</sup> *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.

<sup>12</sup> Balcerowicz L., *O nauce raz jeszcze*, „Wprost”, 23.01.2005.

<sup>13</sup> Środki z budżetu przeznaczono głównie na cele statutowe (48%), projekty badawcze (15,6%), projekty celowe (6,81%), inwestycje (13,4%) i współpracę naukowo-techniczną z zagranicą (0,09%).

Źródło danych: *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006

Zidentyfikowawszy przyczyny zastoju w polskim sektorze naukowo-badawczym, a także czynniki determinujące niedostateczny poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw, należałoby się zastanowić, jak najskuteczniej opisane problemy rozwiązać. Szereg potencjalnych środków zaradczych został przedstawiony w planie *Programu Operacyjnego – Innowacyjna Gospodarka*. Jak sprawdzą się one w praktyce, czy zostały prawidłowo dobrane oraz skuteczność ich implementacji będzie można ocenić dopiero w dłuższej perspektywie. Dziś możemy jedynie przyrzeć się zasadniczym założeniom planu.

W ramach POIG przyjęto pięć celów szczegółowych:

#### 1. Zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw

Autorzy POIG zwracają uwagę na konieczność przeciwdziałania elementarnym słabościom polskich przedsiębiorstw, zwłaszcza z sektora MSP, które w dłuższej perspektywie nie zdołają konkurować na jednolitym rynku europejskim, wzięwszy pod uwagę ich niechęć do inwestowania w innowacje oraz niskie nakłady na działalność badawczo-rozwojową. Planuje się tworzyć zachęty do kooperacji zarówno pomiędzy przedsiębiorstwami, jak i między przedsiębiorstwami a ośrodkami naukowo – badawczymi, instytucjami i jednostkami świadczącymi usługi dla firm. Tego typu kooperacja często stanowi jedyny sposób przeprowadzenia złożonych i kosztownych przedsięwzięć, do jakich zaliczają się implementacje zaawansowanych technologii. Ponadto współpraca różnego typu jednostek związana z tworzeniem i wdrażaniem innowacji przyczynia się do dyfuzji wypracowanych rozwiązań w skali całej gospodarki.

Dyfuzja wiedzy zwielokrotnia korzyści płynące z opracowania nowych rozwiązań dla ogółu jednostek gospodarczych, które z czasem mogą pozwolić sobie na naśladowanie pionierów innowacji. Dlatego w ramach POIG zaprojektowano także szereg innych działań na rzecz pobudzania dyfuzji wiedzy w skali całej gospodarki, m. in. wspieranie instytucji otoczenia biznesu oraz ośrodków innowacyjności (m.in. parków naukowo-technologicznych, inkubatorów technologicznych, centrów transferu technologii).

Zwiększenie innowacyjności polskich firm z grupy MSP musi wiązać się z ułatwieniem dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania. Działalność innowacyjna ze względu na wysokie ryzyko rzadko bywa kredytowana przez komercyjne instytucje finansowe, z kolei fundusze *venture capital* koncentrują się na przedsiębiorstwach o istotnie większym potencjale. POIG przewiduje w związku z tym obok zapewnienia usług doradczych potencjalnym przedsiębiorcom, którzy dysponują pomysłem na innowacyjne przedsięwzięcie, także wsparcie kapitałowe MSP w początkowych etapach wzrostu poprzez obejmowanie akcji lub udziałów lub instrumentów dłużnych przez fundusze kapitałowe. Oprócz tego twórcy programu liczą na pobudzenie prywatnych inicjatyw wspierających przedsiębiorczość we wczesnych fazach rozwoju, np. instytucji tzw. „aniołów biznesu”. W praktyce oznacza to na przykład udzielanie bezzwrotnego dofinansowania dla funduszy kapitałowych, instytucji otoczenia biznesu wspierających powstawanie nowych firm innowacyjnych (centra transferu technologii i innowacji, akceleratory technologii, inkubatory, parki naukowo-technologiczne, organizacje zrzeszające potencjalnych inwestorów i inne), organizacji przedsiębiorców i pracodawców oraz MSP.

Bezpośrednie dotacje dla przedsiębiorców będą udzielane firmom, które przedłożą projekt związany z prowadzeniem działalności naukowo-badawczej, wdrożeniem innowacyjnego rozwiązania technologicznego, rozpoczęciem produkcji innowacyjnego produktu lub ulepszeniem procesu produkcji, np. redukcją jego negatywnego oddziaływania na środowisko, zmniejszeniem materiało- lub energochłonności.

Stopień osiągnięcia celu 1. będzie oceniany corocznie, w oparciu o następujące wskaźniki:

- udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przemyśle;
- udział przedsiębiorstw innowacyjnych w sektorze usług;
- udział nakładów przedsiębiorstw na badania i rozwój w PKB (BERD/PKB);
- udział produktów wysokiej i średnio-wysokiej techniki w produkcji sprzedanej w przemyśle.

## 2. Wzrost konkurencyjności polskiej nauki

Za najistotniejszy czynnik decydujący o słabości polskiej nauki uznano niedostateczny poziom finansowania (skutkujący np. wysoką dekapitalizacją aparatury naukowej) oraz jego niewłaściwą strukturę (przewaga środków budżetowych oraz niski stopień powiązania alokacji funduszy z faktyczną użytecznością badań). Wśród innych problemów wymienia się niekorzystną strukturę wiekową kadry naukowej (niewielki w niej udział młodych naukowców), wynikającą z braku zachęt do podejmowania działalności badawczej.

Podniesienie konkurencyjności polskiego sektora badawczo-rozwojowego rozumianej jako jego zdolność do kooperacji w ramach europejskich projektów badawczych, rozwiązywania realnych problemów oraz tworzenia rozwiązań dających się zastosować w praktyce gospodarczej ma w zamierzeniach autorów POIG dokonać się głównie na drodze poprawy efektywności finansowania. Dostępne środki mają być alokowane w sposób umożliwiający ich koncentrację w obszarach priorytetowych. Zostaną one rozdzielone pomiędzy nieliczne, duże ośrodki o największym potencjale, realizujące znaczące inwestycje w infrastrukturę i aparaturę badawczą. Powyższa zasada ma zapobiec rozproszeniu środków na projekty przeprowadzane na zbyt małą skalę, ażeby mogły istotnie przyczynić się do poprawy konkurencyjności polskiego sektora naukowo-badawczego. Twórcy POIG postulują wspieranie konsolidacji jednostek naukowych, ponieważ oczekuje się, że proces koncentracji istotnie wpłynie na poprawę efektywności finansowania tychże jednostek.

Część środków zostanie przeznaczona na odmłodzenie kadry naukowej, włączenie do prac badawczych studentów oraz doktorantów, zwłaszcza do projektów międzynarodowych.

Stopień realizacji celu 2 będzie corocznie oceniany przy pomocy następujących wskaźników:

- udział nakładów na B&R w PKB (GERD/PKB);
- udział finansowy Polski w projektach finansowanych w ramach PR UE;
- udział polskich publikacji cytowanych na liście filadelfijskiej w całkowitej liczbie polskich publikacji.

## 3. Zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym

Istotą powyższego celu jest zwiększenie kooperacji pomiędzy sektorem nauki i sektorem badawczym, wyrażające się z jednej strony zwiększeniem liczby skomercjalizowanych wyników badań, a z drugiej większą liczbą innowacyjnych produktów wprowadzanych na rynek przez polskie przedsiębiorstwa. Ażeby tak się stało planowane jest dofinansowanie prowadzenia badań stosowanych, prac rozwojowych, badań przemysłowych, jak również wspieranie twórców wynalazków i innowacji w uzyskiwaniu ochrony praw własności przemysłowej, komercjalizacji wyników prac badawczo-rozwojowych oraz ich wdrożeń w gospodarce. Z funduszy POIG finansowane będzie prócz tego prognozowanie kierunków badań, które mogą wywrzeć największy wpływ na tempo rozwoju społeczno-gospodarczego kraju (tzw. *foresight*), tak na poziomie krajowym, jak i na poziomie poszczególnych regionów lub branż gospodarki.

Przewiduje się ponadto wsparcie finansowe dla rozmaitych projektów badawczych, przy czym przyjęto, iż preferencyjnie traktowane będą przedsięwzięcia z grup tematycznych wymienionych w programie:

- grupa tematyczna *Info* obejmująca następujące dziedziny:
  - technologie informacyjne i telekomunikacyjne,
  - sieci inteligentne, telekomunikacyjne i teleinformatyczne nowej generacji,
  - optoelektronika,
  - nauki obliczeniowe;
  
- grupa tematyczna *Techno*:
  - nowe materiały i technologie,
  - nanotechnologie,
  - projektowanie systemów specjalizowanych,
  - mechatronika,
  - technologia i inżynieria chemiczna;
  
- grupa tematyczna *Bio*:
  - biotechnologia i bioinżynieria,
  - postęp biologiczny w rolnictwie i ochrona środowiska,
  - nowe wyroby i techniki medyczne<sup>14</sup>.

Wybór powyższych grup tematycznych współgra z priorytetami badawczymi przyjętymi przez Unię Europejską, jako kluczowe dla rozwoju gospodarek krajów UE.

Na dofinansowanie w ramach środków przeznaczonych na realizację celu 3. mogą liczyć przede wszystkim konsorcja naukowo-przemysłowe, gdyż pobudzanie współpracy na linii przedsiębiorstwa-jednostki naukowo-badawcze zajmuje centralną pozycję w całokształcie działań przewidzianych w POIG. W kwestii selekcji projektów w pierwszej kolejności dofinansowane będą projekty nakierowane na samą identyfikację dziedzin badań, które potencjalnie mogą przynieść największe korzyści, tzn. najwydatniej przyczynią się do zapewnienia trwałego, dynamicznego wzrostu gospodarczego oraz poprawy jakości życia społeczeństwa. Ponadto preferencyjnie traktowane będą przedsięwzięcia o charakterze interdyscyplinarnym, powiązane z wymienionymi powyżej grupami tematycznymi, przyczyniające się do budowania gospodarki opartej na wiedzy, a także prace o charakterze aplikacyjnym, nadające się do natychmiastowego zastosowania w praktyce gospodarczej. Wspierane będzie nie tylko przeprowadzanie badań, ale także ich wdrożenie oraz zapewnienie ochrony patentowej, której koszty obecnie często stanowią poważną barierę dla mniejszych przedsiębiorców i zniechęcają do komercjalizacji opracowanych rozwiązań.

Wskaźnikami monitorowania celu trzeciego będą:

- udział nakładów przedsiębiorstw na B&R w PKB (BERD/PKB);
- zatrudnieni w działalności B&R w przedsiębiorstwach w stosunku do zatrudnionych ogółem w działalności B&R
- liczba patentów udzielonych rezydentom RP w Europejskim Urzędzie Patentowym (EPO) oraz Urzędzie Patentowym Stanów Zjednoczonych (USPTO).

---

<sup>14</sup> Z proponowaną listą dużych projektów dotyczących badań i rozwoju, realizowanych w ramach POIG można zapoznać się na stronach Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod adresem internetowym: [http://www.nauka.gov.pl/mein/\\_gAllery/22/84/22843/20061227\\_projekty\\_duze\\_oraz\\_kluczowe\\_POIG.pdf](http://www.nauka.gov.pl/mein/_gAllery/22/84/22843/20061227_projekty_duze_oraz_kluczowe_POIG.pdf)

#### 4. Zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym

Ważkim problemem polskiego przemysłu jest niekorzystna struktura eksportu. Charakteryzuje ją bardzo niski udział produktów wysoko przetworzonych oraz produktów wysokiej techniki. Ponadto towary polskiego pochodzenia cechuje niska rozpoznawalność na światowym rynku, głównie ze względu na ich ograniczoną promocję. Cel czwarty ma w zamyśle wyjść naprzeciw zagrożeniom związanym z dalszą marginalizacją Polski jako eksportera.

Kolejną słabość polskiej gospodarki stanowi niedostateczna umiejętność przyciągania inwestorów zagranicznych, zwłaszcza tych, którzy mogliby przyczynić się do zmniejszenia w strukturze BIZ nadreprezentacji inwestycji w tradycyjnych sektorach gospodarki. Uważa się, iż polski system obsługi i wspomagania inwestycji oraz wymiany handlowej wymaga wielu istotnych ulepszeń. Jest on niespójny i brakuje w nim jednolitych standardów świadczenia usług. Planuje się zatem stworzenie efektywnego systemu informacji o polskiej gospodarce, perspektywach prowadzenia działalności gospodarczej oraz lokowania inwestycji, kooperacji handlowej oraz innowacyjnych produktach i usługach dostępnych na naszym rynku. Z drugiej strony wsparcie ma być zapewnione także polskim przedsiębiorcom podejmującym próby ekspansji na rynki europejskie. Polegać będzie ono na udostępnieniu doradztwa i szkoleń w zakresie promocji produktów i usług na rynku europejskim, badania rynków zagranicznych, udziału w międzynarodowych imprezach wystawienniczych i podobnych.

Zapobieganie marginalizacji Polski jako partnera handlowego odbywać się będzie m.in. poprzez prowadzenie działań promocyjnych za granicą, przyciągnięcie zainteresowania większej liczby turystów oraz inwestorów zagranicznych.

Znaczenie zintensyfikowania wymiany handlowej, jak i większego dopływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych podkreśla się głównie przez wzgląd na ich rolę w procesie dyfuzji wiedzy i technologii. Z kolei korzystanie z rozwiązań innowacyjnych krajów wysoko uprzemysłowionych pozwala polskim przedsiębiorstwom na wprowadzanie innowacji przy relatywnie niskich nakładach własnych.

Stopień realizacji celu 4 będzie mierzony z użyciem wskaźnika *udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem*. Zakłada się jego wzrost z poziomu 2,3% w roku 2004 do 3,7% w roku 2013.

#### 5. Tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy

Tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy, a tym samym skuteczne zwiększanie zatrudnienia w gospodarce to jedno z podstawowych zamierzeń w ramach *Strategii Lizbońskiej*. Został on włączony także do programów polityki gospodarczej realizowanych w Polsce – fakt to szczególnie doniosły, zważywszy na nieprzeciętnie wysoki odsetek bezrobotnych oraz osób zagrożonych bezrobociem strukturalnym w naszym kraju.

Realizacja celu będzie polegać na wspomaganiu tworzenia miejsc pracy w perspektywicznych działach gospodarki narodowej, tzn. tych, które wiążą się z budowaniem gospodarki opartej na wiedzy, nauką i działalnością badawczo-rozwojową, przemysłem wysokiej techniki, usługami biznesowymi w sektorze usług społeczeństwa informacyjnego.

Monitorowaniu celu 5 służyć będzie coroczny pomiar wskaźnika *liczba miejsc pracy nowo utworzonych w wyniku projektów realizowanych w ramach POIG (ogółem i z podziałem na kobiety i mężczyzn)*.



## 6. Wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Konsekwencją przyjęcia celu 6 ma w założeniu być szersze wykorzystanie technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ITC) przez administrację państwową, przedsiębiorstwa i obywateli. Z rozwojem technologii ITC wiąże się bardzo duże nadzieje. Oczekuje się, że ich upowszechnienie wydatnie przyczyni się do pobudzenia innowacyjności przedsiębiorstw, w szczególności małych i średnich, oraz rozszerzy ich dostęp do rynków ogólnopolskich, europejskich, czy nawet światowych. Ponadto stworzenie warunków do tworzenia firm oferujących usługi drogą elektroniczną ma według twórców POIG zapobiec dalszemu drenażowi mózgów (dzięki nowym możliwościom zakładania działalności gospodarczej przez absolwentów) oraz umożliwić aktywizację osób niepełnosprawnych.

Przewiduje się także, że wykorzystanie możliwości, jakie daje wprowadzenie usług elektronicznych oferowanych przez administrację państwową, pozwoli na zwiększenie efektywności i jakości tychże usług, obniży ich koszt, a także usprawni przepływ informacji pomiędzy administracją państwową a przedsiębiorcami.

Warunek konieczny pełnego wykorzystania potencjalnych korzyści stanowi jednak upowszechnienie szerokopasmowego dostępu do Internetu, tak w gospodarstwach domowych, jak i wśród małych przedsiębiorstw. W tym celu postuluje się dalszą rozbudowę infrastruktury teleinformatycznej w Polsce oraz sfinansowanie dostępu do Internetu gospodarstw domowych, które nie mają szans na zapewnienie go sobie we własnym zakresie. Interesującym pomysłem wydaje się także stymulacja procesu poszerzania polskich zasobów cyfrowych dostępnych w Internecie, w tym przebudowa, dostosowanie i wdrożenie rejestrów państwowych, zasobów i systemów informatycznych administracji publicznej.

Monitorowanie realizacji celu 6 odbywać się będzie poprzez pomiar wskaźnika *wydatki na technologie informacyjne i telekomunikacyjne* (wyrażone jako odsetek PKB).

Polska gospodarka stoi obecnie przed szeregiem szans i zagrożeń, związanych z rosnącą konkurencją ze tak ze strony gospodarek stanowiących część jednolitego rynku europejskiego, jak i w coraz większym stopniu ze strony uczestników rynku globalnego. Tracąc przewagę konkurencyjną wynikającą z niskich kosztów pracy, polskie przedsiębiorstwa, chcąc uniknąć marginalizacji tak na rynkach regionalnych, jak i europejskich oraz światowych, muszą wydatnie poprawić swoje wyniki na w obszarze stopnia innowacyjności oraz zdolności do adaptowania nowoczesnych rozwiązań i technologii. W procesie tym ma je wspomagać polityka państwa. Analizy programów realizowanych we współpracy z Unią Europejską, takich jak opisany powyżej *Program Operacyjny – Innowacyjna Gospodarka 2007-2013*, dają nam pogląd na temat priorytetowych kierunków polityki gospodarczej, zmierzających do unowocześnienia polskiej gospodarki.

W najbardziej ogólnym zarysie, myślą przewodnią działań w ramach polityki gospodarczej w najbliższych latach będzie ograniczenie roli tradycyjnych sektorów gospodarki, w których krajowe przedsiębiorstwa tracą przewagę kosztową, na rzecz nowoczesnych gałęzi przemysłu i usług. Wśród celów cząstkowych, prowadzących do osiągnięcia celu nadrzędnego znajdują się:

- zwiększenie skłonności przedsiębiorstw do wprowadzania innowacji oraz inwestowania w naukę i technologie;
- rewitalizacja polskiego sektora naukowo-badawczego;
- tworzenie wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego;
- promocja polskich przedsiębiorstw na światowych rynkach;
- rozpowszechnienie technologii informacyjnych i komunikacyjnych;
- przyciągnięcie BIZ związanych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii.

Efekty obecnie podejmowanych wysiłków skierowanych na osiągnięcie zamierzonych celów będzie można ocenić dopiero w perspektywie kilku lat. Zależą one nie tylko od trafności doboru środków służących realizacji przyjętych programów, ale także od konsekwencji w ich realizacji. Tym samym pozostaje życzyć sobie, iż owe ambitne plany, które mieliśmy okazję prześledzić nie pozostaną jedynie martwymi zapisami na papierze.

## Bibliografia

1. Balcerowicz L., O nauce raz jeszcze, „Wprost”, 23.01.2005;
2. Cieślik A., *Geografia inwestycji zagranicznych*, Warszawa 2005;
3. Kawecka-Wyrzykowska E., *Polityka badawczo-rozwojowa* [w:] *Unia Europejska t.1*, (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004;
4. *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006;
5. *Poland – Competitiveness Report 2006. The Role of Innovation*, (red.) M.A. Weresa, Warsaw 2006;
6. *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006;
7. *Proponowane kierunki rozwoju nauki i technologii w Polsce do 2020 roku*, Ministerstwo Nauki i Informatyzacji, Warszawa 2004;
8. *Research & Development in the EU: preliminary results. In relation to GDP, EU27 R&D expenditure stable at 1.84% in 2005*, Eurostat, 25.01.2007.
9. *Zeit zum Wenden*, „Wirtschaftswoche”, 30.06.2005;

## Strony internetowe:

1. <http://ec.europa.eu>
2. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
3. <http://europa.eu>
4. <http://www.europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=STAT/07/6&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>
5. <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl>
6. <http://www.nauka.gov.pl>
7. <http://www.nauka.gov.pl/mein/redir.jsp?place=galleryStats&id=9583>
8. <http://www.pi.gov.pl>
9. <http://www.stat.gov.pl>

Kaja Pacholczyk\*

## Effects of a customs union becoming a common market

International economic integration, a term that was introduced only after World War II, initially referred to practically any area of economic relations. By 1950 it received a specific definition denoting a process which involves the amalgamation of separate economies into larger free trading areas<sup>1</sup>. There are different stages of economic integration: Free Trade Area, Customs Union, Common Market, Economic Union and – the last stage – *the Economic Monetary Union*<sup>2</sup>.

A customs union is a free trade zone with a Common External Tariff. This form of economic integration has become fairly popular in the modern economy. To name a few: *Central American Common Market (CACM)*, *Caribbean Community & Common Market (CARICOM)* and *European Union*. The purpose of establishing a customs union is to gain additional economic efficiency in allocating production that comes from the static and dynamic effects. The static effects allow for a one-time increase in economic growth through trade creation and trade diversion as well as through exploitation of economies of scale and pro-competitive effects<sup>3</sup>. Additionally, the New Trade Theories point to dynamic effects of economic integration which influence the medium and long term growth bringing about increased accumulation of inputs, technological change and increased returns on investment<sup>4</sup>.

A higher stage of economic integration is the common market. It incorporates the traditional customs union; however, it allows also for free factor mobility i.e. capital, labour, technology across national member frontiers<sup>5</sup>. The best example is *the Single European Market (SEM)*, which was established by *the Single European Act* signed in 1986. The treaty's purpose was to eliminate barriers that impeded the free movement of goods, services, capital and labour<sup>6</sup>. The deeper integration that comes from a common market allows for additional economic benefits in form of allocational gains. While in a customs union the marginal productivities of factors in various member states continue to differ, a common market will create a reallocation of factors equalising their productivity and contributing to greater wealth and efficiency<sup>7</sup>.

To illustrate this theory, the MacDougall diagram of capital integration will be used<sup>8</sup>. It is assumed that there is perfect competition allowing for the marginal productivity of capital to be equal the interest rate.

---

\* Kaja Pacholczyk – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku *Finanse i Rachunkowość* oraz II roku *Prawa* na Uniwersytecie Warszawskim. Zainteresowania naukowe obejmują rachunkowość podatkową, finanse przedsiębiorstwa oraz prawne aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Członek SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> El-Agraa A. (ed.), *The European Union: Economics and Policies*, 6<sup>th</sup> ed., 2001, p. 1.

<sup>2</sup> Dearden S., McDonald F., *European Economic Integration*, 4<sup>th</sup> ed., 2005, p. 40.

<sup>3</sup> Artis M., Nixon F., *The Economics of the European Union*, 3<sup>rd</sup> ed., 2001, pp. 52-77.

<sup>4</sup> Baldwin R.E., *Measurable Dynamic Gains from Trade*, "Journal of Political Economy", vol.100 (1992), pp. 162-174, pp. 162-174.

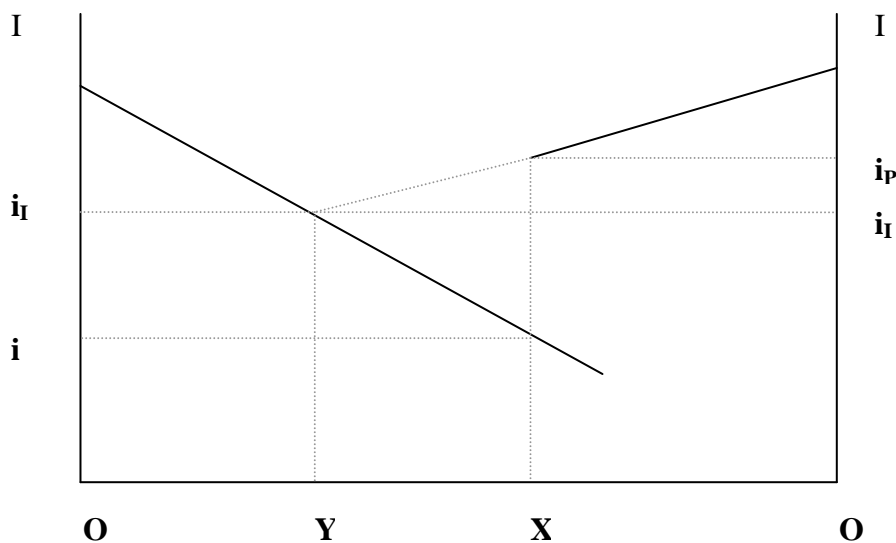
<sup>5</sup> El-Agraa, *op.cit.*, p. 2.

<sup>6</sup> Source: <http://www.tiscali.co.uk/reference/encyclopedia/hutchinson/m0041300.html>.

<sup>7</sup> Robson P., *The Economics of International Integration*, 4<sup>th</sup> ed., Routledge 1998, p. 72.

<sup>8</sup> Pelkmans J., *European Integration: Methodes and Economic Analysis*, 2<sup>nd</sup> ed., Prentice Hall, 2001, p. 180.

Figure 1: Interest equalisation in common capital market.



Source: Pelkmans, *op.cit.*9, p. 181.

Two countries have a constant stock of capital. The different slopes of marginal productivity lines indicate that the home country employs more capital ( $O_HX$ ) with interest rate  $i_H$ , the partner country has less capital ( $O_PX$ ) that yields higher interest rate  $i_P$ . With the establishment of internal market interest rates converge to  $i_M$  as  $XY$  capital moves to the partner country in search of higher returns. The integration generates efficiency gains and is beneficial to both countries, although not equally. While capital owners in the home country receive higher returns, their counterparts in the partner country have lost some of their earnings. The opposite occurred with the both countries' producers. The once poorer equipped in capital country received additional boost with capital from the home country.

The model used is fairly simple and has many restrictions; its results however, may be supported when we look at the interest rates of EU member states. As many restrictions concerning capital movement between EU countries were lifted in 1980s, the process of convergence of interest rates was observed. Although the rates are not fully harmonised, the data provide a general picture of the changes in geographical spread of interest rates<sup>9</sup>.

When describing the integration of the capital market one should discern between two main capital movements that may take place: foreign direct investment (FDI) and portfolio investment. To discuss the FDIs, an OLI framework may be used. Accordingly, an FDI decision is expected if a combination of 3 factors occurs:

- ownership advantages (proprietary intangible assets, firm specific advantages)
- location advantages in the foreign market
- internationalisation opportunities that would be more beneficial than externalisation in the form of licensing<sup>10</sup>.

If all these factors occur at once, the company will decide for vertical or horizontal FDI<sup>11</sup>. This is beneficial for both the home and the host country as it allows for technology and innovation integration.

<sup>9</sup> Compare: [http://europa.eu.int/estratref/info/sdds/en/exint/intrt\\_add03\\_intrt\\_overview.pdf](http://europa.eu.int/estratref/info/sdds/en/exint/intrt_add03_intrt_overview.pdf).

<sup>10</sup> Pelkmans, *op.cit.*, p. 187.

<sup>11</sup> A vertical FDI means that the company cuts its production chain by allocating different parts to those countries in which production costs are lower, whereas with a horizontal FDI the company duplicates its production chain in order to place its production closer to foreign markets. See also: [http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF).

A common market such as *the Single European Market* attracts more FDI flows than a national market. *SEM* member states have attracted large FDI prior and after the establishment of the common market

from countries outside the EU. This may be explained by the concept of investment creation that was used by Kindleberger<sup>12</sup>. The term relates to the increase of FDI inflows generated by the trade diversion effects. The expanded FDI is explained by a desire to gain access to the markets without having to go through the tariff and non-tariff barriers that protect EU markets. High volumes of investments from USA, Canada and Japan support this theory. In the early 1990s the EU member states absorbed 45 per cent of global foreign investment flows, almost twice as much as a decade earlier<sup>13</sup>. In 2000 the EU-15 attracted EUR 176 billion in FDI (nowadays the trend is showing a moderate decrease). Additionally, the deepening market integration allowed for an increased intra-EU FDI flows, especially during the EC-1992 program<sup>14</sup>. Since 1998 there has been a rapid growth of intra-EU FDIs, mainly due to the reorientation of British FDI flows with Germany as the main recipient. A rapid growth in intra-EU mergers and acquisitions that can be observed in the recent years seems to reflect the expansion of inward directed EU FDIs.

In the year 2000 three of the world's top eight cross-border mergers and acquisitions took place inside the EU. After a strong year 1999 (EUR 307 billion; 140 per cent more as compared to 1998), marked by mega-mergers in the telecommunications industry, the frenetic pace of intra-EU deal-making in the sector almost doubled in 2000<sup>15</sup>. The new dynamic common market theories acknowledge the influence of transnational companies on regional integration. They are seen as beneficial to the economies since they seek to diminish market failures by reducing allocative and efficiency costs that result from national policies. Through establishing a transfer price the transnational companies may contribute to an increase in the welfare of the trade block. At the same time transfer pricing may be used to strengthen imperfect competition and monopoly power. Studies of the European-based transnational companies show that they sought to rationalise their investment and production within the EU to overcome the still existing tariff and non-tariff barriers. Another response of the transnational companies to regional integration was establishing cross-border alliances.

When we consider the integration of the EU labour market<sup>16</sup>, we may observe that it still has a long way to go before it will be integrated at least on the same level as the capital market. Each country still guards its labour and social regulations. Despite the freedom of labour – one of the pillars of the *SEM* – member countries are allowed to restrict access to their labour markets as it was and still is done during the transition periods after the 'South-' and 'Eastern enlargement'. The case of Spain and Portugal has shown that the restrictions may be held long enough for the country to develop in a way that when the barriers are lifted the workforce will not find much incentive to migrate as it had shortly before joining the common market. Furthermore, as in the case of the EU, its policy of structural and cohesion funds is designed to help reduce regional disparity preventing high outflows of workforce. An additional factor that diminishes labour mobility is that wage level is not the only determinant of mobility<sup>17</sup>. Workers decide on mobility comparing costs, restrictions and stay-put incentives with push and pull factors<sup>18</sup>. Moreover, the legal and economic barriers introduced by many member states further impede the movement of workforce. All these factors are responsible for a very small integration of the European labour market. While surveys point out a gradual increase in EU nationals working in other member states, significant migration is in most cases confined to the professional classes and to specialist technicians<sup>19</sup>.

<sup>12</sup> Kindleberger C. P., *European integration and the international cooperation*, "Columbia Journal of World Business", vol. 1 (1966), pp. 65-73.

<sup>13</sup> Robson, *op.cit.*, p. 107.

<sup>14</sup> Pelkmans, *op.cit.*, p. 193.

<sup>15</sup> See also: [http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF).

<sup>16</sup> The theoretical framework is the same as with the capital market integration already presented in the essay.

<sup>17</sup> Whereas an interest rate, for the purpose of economical theory, may be considered the only factor.

<sup>18</sup> Pelkmans, *op.cit.*, p. 187.

<sup>19</sup> Robson, *op.cit.*, p. 105.

The common market theory is not as developed as the customs union theory. Still, it brings many implications to be considered. In static analysis, factor market integration leads to a convergence of real

income. The dynamic effects point to a technical progress distribution and productivity growth cohesion. However, as even the simple models show, there may be both winners and losers of factor market integration. Therefore some redistribution policies may have to be employed to prevent what Myrdal has dubbed 'cumulative causation'<sup>20</sup>. The weaker regions would be drained of their resources (i.e. best skilled workers) while no capital would come to them because of lack of sufficient infrastructure or human resources. In dynamic settings these effects can be aggravated by agglomeration effects, a special concentration of product innovation and accumulated availability of specialized services and information<sup>21</sup>. This would lead to 'unbalanced growth'. These fears were and still are present in the minds of European governments when the structures of economic integration were established. The regional policy, as well as other numerous Directives is introduced to allow for harmonised growth of all regions and redistribution of gains from the introduction of the SEM.

### Bibliography:

1. Artis M., Nixon F., *The Economics of the European Union*, 3<sup>rd</sup> ed., 2001;
  2. Baldwin R.E., *Measurable Dynamic Gains from Trade*, "Journal of Political Economy", vol.100 (1992), pp. 162-174;
  3. Dearden S., McDonald F., *European Economic Integration*, 4<sup>th</sup> ed., 2005;
  4. El-Agraa A. (ed.), *The European Union: Economics and Policies*, 6<sup>th</sup> ed., 2001;
  5. Kindleberger C. P., *European integration and the international cooperation*, "Columbia Journal of World Business", vol. 1 (1966), pp. 65-73;
  6. Myrdal G., *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London 1956;
  7. Pelkmans J., *European Integration: Methodes and Economic Analysis*, 2<sup>nd</sup> ed., Prentice Hall, 2001;
  8. Robson P., *The Economics of International Integration*, 4<sup>th</sup> ed., Routledge 1998;
1. [http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-02-001/EN/KS-BK-02-001-EN.PDF)
  2. [http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BK-05-001/EN/KS-BK-05-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.cec.eu.int/cache/ITY_OFFPUB/KS-BK-05-001/EN/KS-BK-05-001-EN.PDF)
  3. [http://europa.eu.int/estratref/info/sdds/en/exint/intrt\\_add03\\_intrt\\_overview.pdf](http://europa.eu.int/estratref/info/sdds/en/exint/intrt_add03_intrt_overview.pdf)
  4. <http://www.tiscali.co.uk/reference/encyclopedia/hutchinson/m0041300.html>

---

<sup>20</sup> Myrdal G., *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London 1956.

<sup>21</sup> Pelkmans, *op.cit.*, p. 183.

Agnieszka Kacperowska\*  
Ning Zhang\*\*  
Przemysław Niziołek\*\*\*

## Strategic planning for the single European market: the case of *British American Tobacco*

### 1. Introduction

The aim of this paper is to conduct a business analysis for *British American Tobacco (BAT)* as a company operating in the *European Business Environment*. Having used the information from the study tour to company's headquarters (London, 17 Oct 2006), presentation material and our own research, we assessed the company's objectives and formulated appropriate strategy.

The analysis was based on the theoretical model including the eight stages of strategic planning<sup>1</sup>. The main objective of an overall corporate strategy was to put the company into the position to carry out its mission efficiently. Detailed SWOT analysis of the company helped us determine, which strategy is the most suitable. However, the controversial nature of company's business forced us to pay a lot of attention to responsible marketing and put the consumers at the centre of company's interest. Therefore we focused mostly on internal corporate analysis and marketing.

Finally, we came up with a good corporate strategy, which should integrate company's goals, policies, and action sequences into a cohesive whole, and should be based on business practice. The strategy has to combine insight, mission, purposes and predicted future trends.

### 2. Introduction of the company

*British American Tobacco* is the 3<sup>rd</sup> largest manufacturer of tobacco products in the world. The company has 81 factories in 64 countries, and processes over 660 million kilograms of tobacco annually. Its headquarters are located in London and the number of employees worldwide amounts to 90,200. Its globally best-selling brands are: *Dunhill*, *Lucky Strike*, *Pall Mall* and *Kent*. Some popular regional products include: *Du Maurier* in Canada, *Sobieski* in Poland and *GPC* in the US. Apart from ordinary cigarettes, it produces cigars, roll-your-own cigarettes and smokeless tobacco.

The business in which *BAT* is operating is promising and controversial at the same time. On one hand, data concerning the number of smokers in the whole world (app. 1 billion) and the amount of cigarettes bought every day (app. 15 billion) look very impressive. On the other hand, the sector is subject to many threats which will be described later on. The company's attention to Corporate Social Responsibility (CSR) and harm reduction is rising due to controversial nature of the tobacco industry.

*BAT* was established in 1902 as a joint venture between the UK's *Imperial Tobacco Company* and the *American Tobacco Company*, which brought the mutual trade war to an end. The company's operations have been expanding ever since through numerous acquisitions and gradual entering to different markets.

\* Agnieszka Kacperowska – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują finanse międzynarodowe w aspekcie globalizacji. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

\*\* Ning Zhang – studentka Uniwersytetu w Pekinie na kierunkach Ekonomia i Reklama. Zainteresowanie naukowe obejmują marketing sportowy oraz analizę strategiczną. Brak kontaktu do Autorki.

\*\*\* Przemysław Niziołek – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Finanse i Rachunkowość. Zainteresowania naukowe obejmują m.in. bankowość korporacyjną oraz polityczne uwarunkowania biznesu. Jeden z Członków-Założycieli SKN Finansów Międzynarodowych oraz był Członek Zarządu ds. Kontaktów i Współpracy. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> El Kahal S., *Business in Europe*, New York 1998, pp. 107-128.

*BAT* boasts about an outstanding economic performance over the last couple of years as it managed to provide 32.8% shareholder return. However, its financial record is different in various markets and regions, depending on economic, social and legislative trends which affect the whole industry. For example, the financial results in Europe have been worsening for a couple of years as a result of increasing number and scale of regulations (whole EU), intense price competition (mostly Spain, Germany and Poland) and other factors (see Chapter 4.2).

### 3. Defining Corporate Mission

The vision of the company is the global leadership of the tobacco industry. Nowadays, the expectations of customers are changing and the company is forced to pursue commercial objectives if it wants to maintain its leading position on the modern tobacco market. Consequently, the main goals of *BAT* are to extend brands and the value of business, to improve productivity and to satisfy consumers' demands better and more profitably than its competitors on international markets. Moreover, it looks for opportunity to achieve business growth.

However, future growth is not only based on the overall world expansion, because the global tobacco market outside China is in decline (-0.6%). As a result, the company expects that the business increase can come from adult population growth, higher prices in more mature markets and increased market share in the developing world. To deal with the problem of decline in tobacco consumption, the company has to be innovative and obtain knowledge to forecast changing demands of customers. Thus, through continual research of adults only, *BAT* can develop and apply world class research techniques to keep up with customers' lifestyles and values. If the company understands smokers better, it will be able to develop new products to fulfill their changing demands.

*BAT* is a company which operates in a very controversial industry and has to be very careful in defining its mission. It is forced to accept that smoking is risky and it can not persuade people to smoke. Its mission is to offer quality brands for adults who have already taken the decision to smoke and are aware of the risks of serious diseases. Responsibility is integral part of the mission and through dialogue with customers the company targets to work continuously in order to manufacture and sell products reliably on the market. In this way, decisions in the company have to be made as close as possible to the framework of principles, standards, policies, regulations and delegated authorities.

Finally, the company has to pursue the main objectives, such as: effectiveness of promotion, increase in volume and profit of the tobacco category and improvement of the overall performance on the market. Besides, *BAT* aims to be regarded as the expert in the tobacco category and the supplier to whom wholesalers and retailers naturally turn to for advice<sup>2</sup>.

### 4. Internal corporate analysis – evaluation of company's position

In order to analyse the current position of *BAT*, we used the SWOT analysis which provides valuable information in terms of both internal and present (strengths, weaknesses) as well as external and future (opportunities, threats) factors affecting the company's performance.

#### 4.1. Strengths

1. As it was mentioned before, *British American Tobacco* is the 3<sup>rd</sup> largest manufacturer of tobacco products in the world with global market share of around 17%<sup>3</sup>. It has a very strong position in the three biggest markets in the world: USA, Europe/Middle East and Russia. Out of 180 markets

---

<sup>2</sup> <http://www.bat.com/>, 2006.

<sup>3</sup> Barnett M., *BAT's Strategy & Planning Department*, presentation in the company's headquarters, 17<sup>th</sup> October 2006.



where *BAT* is operating, it is the leader in more than 50. Those impressive data prove that the company in question is a significant global player.

2. The brand portfolio of *BAT* is diversified (fine cut tobacco, pipe tobacco, cigars, snus, light and ordinary cigarettes). At the same time, its operations are geographically balanced. As of 2004, the biggest markets in terms of net revenues were Europe, America-Pacific, Asia-Pacific, Africa & Middle East, with revenue shares of 41.4%, 21.3%, 13.1% and 12.4% respectively<sup>4</sup>. As a result, it is unlikely that a crisis in one of the regions where *BAT* does business will undermine the company's whole performance.
3. The demand for *BAT*'s products is consistent because of their addictive nature and a big number of lasting smokers. The company has a wide range of brands which enable it to take advantage of this continuous demand.
4. *BAT* and its subsidiaries run special programs for farmers who grow tobacco. They provide them with direct support and get large supply of tobacco leaves from those contracted farmers in return. In this way, they are not subject to fluctuations in tobacco prices and the risk of discontinuing production due to shortage of raw material is marginal.

#### 4.2. Weaknesses

1. The tobacco industry has had negative publicity recently and the image of producers is rather poor nowadays. *BAT*'s image suffered badly because of an embarrassing court case against a cancer victim in Australia, when the company destroyed internal documents and finally lost<sup>5</sup>. Focus on tobacco which is under big public scrutiny may be a disadvantage to *BAT*'s long-term image and performance.
2. Difficult business environment has affected the company's financial records. The number of smokers is nowadays growing only in China – other regions have experienced a significant decrease. As of three quarters of 2006, *BAT*'s net profit was by £ 8 million lower than in the same period in 2005<sup>6</sup>. Such underperformance may be the reason for continuous worsening of company's financial position.

#### 4.3. Opportunities

1. *BAT* can handle growing pressure of harm reduction in tobacco industry by manufacturing products with reduced amount of toxins. One of the examples can be smokeless tobacco which is currently being sold in Sweden and RPA. Quoting *BAT*'s chairman Jan du Plessis, this strategic move into a fast-growing and profitable category is consistent with our own views about the importance of smokeless tobacco<sup>7</sup>. Another example can be 'light' cigarettes with reduced nicotine content where *BAT* also has a strong position and those products are advertised under company's strongest brands. Women are their main target group, and rising female smoking population represents a good framework for growth in this regard.
2. Emerging markets of Asia and Latin America provide an interesting growth opportunity for *BAT*. High birth rates, high percentage of smokers among young people, growing middle class and consumers switching to international tobacco brands are the most important factors that affect company's performance in those regions. '*Cigarette smoking has come to be viewed in many developing countries as a sign of prosperity (...)*'<sup>8</sup>.

#### 4.4. Threats

1. There has been a significant decrease in consumer interest in tobacco products recently. Public concern about tobacco consumption and health risks connected with it is reflected in growing number of taking cigarette manufacturers to court for compensation. Regardless of risks, smoking

---

4 *British American Tobacco plc: Company Profile.*, "Datamonitor", 2005, pp. 5-6.

5 Liberman J., *The shredding of BAT's defence: McCabe v British American Tobacco Australia*, Tobacco Control 2002, p. 271.

6 The company's 2006 Results.

7 Anghelides B., *Latest news from around the world*, "World Tobacco Analysis & Comment", 2006, p. 10.

8 *Black Book – Tobacco Stocks: Waiting for the Litigation Smoke to Clear.*, Bernstein Research, 2000, p. 72.

as a habit is falling out of favour, especially in the developed countries of Europe. The downward trend in smoking is likely to continue and so is the trend in cigarette sales. This puts the performance of tobacco manufacturers, along with *BAT*, under big pressure.

2. Paul Adams, Chief Executive of *BAT*, questioned about ever-increasing regulation replied that '*an industry of this size makes suggestions of a 'tobacco-free' world and the 'quit or die' approach to regulation extremely unrealistic*'.<sup>9</sup> However, policy makers are responding to the health concerns related to smoking with more and more strict regulations. Companies have to comply with *Framework Convention for Tobacco Control*. The number of countries where smoking in public places is banned is constantly rising. Written warnings of tobacco use implications have to comprise as much as 20-33% of the cigarette pack surface in the EU. It is expected that pictures of human organs destroyed because of tobacco may soon be required to appear on the packs to appeal to people's imagination in a more striking way. There are numerous limits to cigarette advertising. In many countries the excise tax levied upon tobacco products are high. All these measures are aimed at discouraging people from smoking and making it difficult for cigarette producers to attract new customers. *BAT* is no exception.
3. There is a huge market of cigarettes smuggled from new EU countries (which joined in 2004) to the old ones, especially United Kingdom and Ireland. The price difference is 300-400% (contraband and counterfeit products are not taxed) and the procedure has been facilitated thanks to free movement of people within EU. Cigarette manufacturers lose a large part of their profits in those more 'expensive' markets. In 2004 it was estimated that approximately 15% of cigarettes sold in the UK were contraband or counterfeit<sup>10</sup>.
4. *BAT* and other big global players on the tobacco market are challenged by smaller manufacturers who can offer relatively high quality for low prices. They do not care that much for premium image of their brands and they are not as subject to litigation as the big companies, so they do not have to cope with court cases. As a result, they keep gaining market share from established market players like *BAT*.

## 5. Formulating strategies

### 5.1. Choosing a type of strategy

The company needs to assess its objectives and formulate the best strategy on the *Single European Market*, which should be appropriate for its resources, environmental circumstances and defined mission. The world's most international tobacco group combines the company's strategic advantages, objectives and the business environment into a cohesive whole. The further success of the company depends on the strategy it pursues.

Because *BAT* operates on the *Single European Market*, as well as all over the world, the major challenge is to defend its good position. It is very important to pay attention to competitive threats and make it difficult and expensive for new competitors to enter on the tobacco market. To deal with these, the company may successfully pursue a consistent defensive strategy, where objectives are targeted on its competitors<sup>11</sup>.

First of all, *BAT* has to research its competitors and their competitive advantages. This process could be advanced by investigating their customer's behaviour on the common market. To defend market successfully, *BAT* should create as many barriers as possible in order that new firms would not be able to establish themselves. In this way, *BAT* can defend mode of entry to new segments of products. It means that company tries to deny those segments and customers upon which it tries to succeed. It is worth noting that innovations of tobacco products are a competitive advantage which allows defend the strong

---

9 <http://www.bat.com/>, *Where we are going*.

10 *British American Tobacco plc: Company Profile.*, "Datamonitor", 2005, p. 9.

11 Mercado S., *European Business.*, London 2001, pp. 332-334.

position on the market. One of such solutions could be the defence of smokeless tobacco, which is nowadays an innovation on the market and could bring high returns on investment.

To prevent competitors from entering the market, *BAT* should try to lobby the European Union institutions in order to get permission to sell new products (smokeless tobacco) in all European Union countries. Afterwards, to be successful in pursuing this strategy, the company should license technologies, which would create some barriers for competitors and the company could be more competitive at a reasonable cost. Although it continues to build a focused, segmented and differentiated brand portfolio, and allocates resources to a full range of brands deployed in the key industry areas, it has to be prepared to cannibalise some of brands in order to decrease cost and create innovations such as snus<sup>12</sup>.

On the other hand, not all aspects of defensive strategies are allowed for *BAT*. It is very important to remember that this industry is very controversial and vulnerable. So, it should not use rumour to take advantage on the market as it is a bad way of doing business. Moreover, as the mission of the company is to become the leader on the tobacco global market, it cannot lose its reputation because of unethical behaviour.

We do not recommend any kind of offensive strategy for *BAT*:

- Head-on strategy<sup>13</sup>: In tobacco industry, it is not necessary for *BAT* to use this strategy. The reason is that attacking the leader directly involves finding a weakness in the leader's strength and then launching the attack, and it often needs resources for a sustained campaign to be successful. In tobacco industry, the products are very similar, it is very hard to find a weakness in the leader's strength and attack it. Also doing research on it and sustain a campaign for a long time is a waste of money.
- Flanking maneuvers: Still the same is that in the tobacco industry products are very similar and it is very hard to find an uncontested market segment. Redefining the tobacco market is very difficult unless *BAT* can develop a harmless cigarette, which has long been believed to be impossible.
- Occupying new territory: It requires the creation of a totally new sector or 'niche' market, choosing a small area that the leaders are not interested in or geared to handle. In the tobacco industry, this area hardly exists, so this strategy is not suitable for *BAT* as well.
- Guerrilla warfare: As one of the market leaders in the tobacco industry, there is no need for *BAT* to find a 'gap' and produce limited-run fashion products. Also in the tobacco industry, almost no limited-run fashion products exist.

## 5.2. Choosing an entry mode

After the EU hopefully allows selling products which are placed between lips and gums in all member states, smokeless tobacco will open new opportunities for tobacco producers. In a sense, this will create a new need on the market and a market niche will appear. *BAT* should use it as a 'first mover advantage' and an opportunity to gain the corresponding market share. We believe that the appropriate entry mode in this case will be international licensing.

*'A licensing agreement is an arrangement whereby a licensor grants the rights to intangible property to another entity (the licensee) for a specified period, and in return, the licensor receives a royalty fee from the licensee'*<sup>14</sup>. *BAT* could license its know-how concerning the production of smokeless tobacco. The next step would be signing agreements with small tobacco manufacturers (licensees) in different EU countries who would produce snus using the licensed know-how. They would pay *BAT* a royalty fee equal to some small share of their revenues earned thanks to the agreements with the licensor. It is essential to sign such agreements with companies in various member states. The *Single European Market*

12 El Kahal S., *op.cit.*, p. 114.

13 All names and characteristics of different strategies after: El Kahal S., *op.cit.*, pp. 107-128.

14 Hill Ch.W.L., *Global Business Today*, New York 2004, p. 403.

may be 'single' and homogenous in terms of economic relations between its members, but the very country where products are manufactured matters to consumers. Some of them prefer goods produced in their home country and they never care that they belong to a single supranational entity like the EU. Manufacturing snus in various countries will enable *BAT* to satisfy the needs of customers in different member states.

Licensing seems to be beneficial for both parties, as licensees would retain the bulk of their revenues and *BAT* would establish itself on different markets without having to take over any companies there. It would not have to bear any additional costs connected with opening a foreign market from scratch. Smokeless tobacco is an innovative product and despite good prospects it can also turn out to be a failure. In this case cost savings on licensing would be valuable for the company.

We also have to take disadvantages of this entry mode into consideration. *BAT* would not have direct control over manufacturing and marketing snus by licensees. It is only up to them where they locate production facilities or how they secure the products' quality. Moreover, licensing a precious know-how to foreign companies means a possible loss of control over it. Licensees could assimilate this knowledge, improve it and use it against *BAT* to compete against the company after the licensing agreement is over. In order to contradict those effects, the deal should be signed for many years and include detailed description of *BAT*'s requirements concerning quality control and marketing strategy. Failing to meet those expectations should result in breaking off the agreement and taking legal actions against licensees.

## 6. Marketing

### 6.1. Product development and promotion

In the more and more competitive market, R&D of new products becomes more and more important to a company. *BAT* pays a lot of attention to this part of the business. They observe the development of products that might offer lower risks, smokeless cigarettes for example, as a major priority and are seeking co-operation and support from government officials and others on the evaluation of such products, but they still find out this has been difficult to realise, owing to the complexity of both cigarette smoke and the biological mechanisms of the diseases associated with smoking. Now the key development which has received support from governments and public health authorities has been tar level reduction in cigarettes. Governments and their scientific advisors have not agreed upon the specific constituent or constituents of cigarette smoke that are responsible for tobacco-related health risks. Currently, all agree there is no such thing as a 'safe cigarette'<sup>15</sup>.

Now *BAT* focuses on development of their product in three key areas: low tar products, low tar products involving the selective reduction or removal of some individual smoke constituents, and innovative products.

Experience has shown it is extremely difficult to manufacture products which might be regarded as presenting significantly reduced risks that would also be acceptable to consumers. Because of this, *BAT* believes it is important that governments focus on the development of potentially reduced risk products, the health communities' role in that development, and on consumer information related to potentially reduced risk products. They should support potentially risk-reduced products as a consumer choice among a range of products. In *BAT*'s view, the most sensible public policy enables consumers to make informed choices, including whether or not to choose a potentially reduced risk product.

*BAT* believes advertising designed to 'sell smoking' is wrong, and is a waste of marketing effort, because they are working in a long-established, mature product category, where people already know what the basic product is. There would be no commercial sense to trying to market to informed customers who do not want the product. These have set out that their advertising and promotional activities are directed

---

<sup>15</sup> <http://www.bat.com/>, 2006.

at adult smokers, that no health claims will be made about tobacco products, that people appearing in advertising will not be, or appear to be, younger than 25, that billboards will not be close to schools, and more.

Along with stressing the health risks associated with smoking, they believe these communications should e.g. emphasise that youth should not consume tobacco products or remind tobacco retailers of their responsibility not to sell or otherwise distribute tobacco products to anyone other than an adult<sup>16</sup>.

Their marketing is about their brands; retaining the brand loyalty of their customers, and winning them over from competing brands. *BAT* also reminds people of the positive side of the tobacco industry. For example, they put these words on their website: *'Today, with universal awareness of the health risks, a billion adults worldwide make the choice to smoke. Governments globally earn over 8 times more revenue from tobacco than shareholders. The industry supports 100 million jobs. Hundreds of thousands of farmers choose to grow this resilient and reliable crop. Tobacco is legal, and calls for prohibition are exceptionally rare'*<sup>17</sup>.

## 6.2. Advertising media

Broadly speaking, where still permitted by local law, *BAT* discontinued advertising on television and radio and undertook it should allow to verify adult viewers. The same applies to advertising on the Internet. 'Spectacular' billboard advertising (outdoor advertisements larger than 35 sq. meters) has ceased. Print advertising is only placed in publications where there is a reliable basis to believe that at least 75 percent of that publication's readership is adult<sup>18</sup>. They also stopped advertising on the sides of shopping bags, and they believe all of those are the duties of all the tobacco companies.

Looking ahead, they can envisage tobacco marketing being based substantially on relationship marketing and one-to-one permission-based marketing to adult smokers, with less reliance on channels such as mass media.

On the other hand, they still pay a lot of attention to their relationship with media. On the top of their website, there is a button giving the access to media center, which gives the contact of their company to journalists, and telling viewers of their company image, speeches, and news about them. We believe these are very necessary for *BAT*, because media play a very important role in building company image. It is very important that let media know them and deliver information about them to consumers.

As new communication technology is being used more and more, *BAT* pays a lot of attention on their communication on its website. As what has been mentioned above, from the *BAT* website, we can go directly to *Media Center*, the same are *Corporate Social Responsibility*, *Smoking and Health*, *Regulation* and *Litigation*, which obviously show their emphasis.

## 6.3. Consumers

As consumers drive what they do, they focus very much on marketing their products to people's needs and values. They believe strongly that tobacco should never be marketed to youth. It should only be marketed to adult smokers, in an appropriate way that takes account of its health risks. In the six clusters of consumers in Europe, there is a homogenisation trend that consumers become more and more similar, so it makes sense to promote them through uniform pan-Europe campaigns, to *BAT*, it is focusing on adult smokers, public relationships and dialogue with government. To consumers, *BAT* emphasise on managing high quality products, providing good service, understanding customer needs and behaviour, designing and delivering standardised product and services.

---

<sup>16</sup> <http://www.bat.com/>, 2006.

<sup>17</sup> *Ibidem*.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

## 7. Human resources management

*BAT* wants to be known as a leading employer and they work hard to attract the kind of people who can have long and challenging careers within *British American Tobacco*. In this section, they outline the core beliefs which drive their approach to being a world-class employer. *BAT* also pays significant attention to developing people. Employees are encouraged to try out new ideas and embrace innovative practices which they think will drive the company forward in the more and more competitive market. *BAT* wants the employees to understand the business beyond functional and geographical area of responsibility. They also want their employees to question their existing ways of working and to bring positive change to their business.

They see graduate recruitment and development as part of their business strategy, ensuring that *BAT* is equipped with managers of the highest caliber who can build their future<sup>19</sup>. They also focus on mid-career movers. They also launched the *Challenge Initiative* program, which includes functional development – development of a base of excellence in one’s chosen function. *BAT* will clearly explain what they expect of an employee. Then, with support from a coach and mentor, an employee will set his or her objectives and work towards achieving them in order to meet those needs.

## 8. Conclusions

*BAT* is one of the most significant global brands in the tobacco industry. The company remains under constant pressure of competitors and regulatory bodies. It is struggling to keep a positive brand image in a difficult time for manufacturers of products which are known to cause damage to health. Therefore it needs a comprehensive strategy to be able to face those challenges.

Our suggestion in terms of strategy concerns the *Single European Market*. We analysed the company’s mission, its vision and the current position. On the basis of those, we chose a defensive type of strategy with international licensing as the entry mode, regarding one specific product – smokeless tobacco. Of course it would not be reasonable to stick only to this product and give up ‘flagship’ ordinary cigarettes. That is why we outlined all marketing issues to be faced by *BAT*, concerning the whole product portfolio. We believe that relying on this strategy would enable *British American Tobacco* to keep its market share, deal with current challenges in an appropriate way and remain a successful global player.

## 9. Bibliography

1. Anghelides B., *Latest news from around the world*, “World Tobacco Analysis & Comment”, 2006;
2. Bartnett M., *BAT’s Strategy & Planning Department*, presentation in the company’s headquarters, 17<sup>th</sup> October 2006;
3. *Black Book – Tobacco Stocks: Waiting for the Litigation Smoke to Clear.*, Bernstein Research, 2000;
4. *British American Tobacco plc: Company Profile.*, “Datamonitor”, 2005;
5. El Kahal S., *Business in Europe.*, New York 1998;
6. Hill Ch.W.L., *Global Business Today*, New York 2004;
7. Liberman J., *The shredding of BAT’s defence: McCabe v British American Tobacco Australia*, Tobacco Control 2002;
8. Mercado S., *European Business.*, London 2001;

1. British American Tobacco webpage: <http://www.bat.com/>

---

<sup>19</sup> <http://www.bat.com/>, 2006.

Wojciech Paczos\*  
Michał Wojciechowski\*\*

## Ubezpieczenie od bezrobocia

### 1. Wprowadzenie.

Ubezpieczenie od bezrobocia (ang. *unemployment insurance*) funkcjonuje obecnie praktycznie wszędzie w formie państwowych osłon socjalnych. Tego typu ubezpieczenia nigdy i nigdzie nie dostarczał sektor prywatny. Zanim państwo zajęło się ochroną bezrobotnych, ubezpieczenia od bezrobocia dostarczały związki zawodowe. Pierwszy program wprowadzony został przez związki zawodowe w brytyjskich odlewniach w 1832 roku, zaś pierwszy publiczny system powstał w belgijskim mieście Gent w 1901 roku. Niemcy, Francja, Wielka Brytania i kraje skandynawskie wprowadziły programy dobrowolne oparte na rozwiązaniach z Gent jeszcze przed pierwszą wojną światową. Obecnie publiczne programy dzielą się wprawdzie na obowiązkowe i dobrowolne, jednak dobrowolne są dotowane przez rządy tak, że trudno odróżnić je od powszechnych obowiązkowych.

W teorii ekonomii temat ubezpieczenia od bezrobocia zyskał szerokie uznanie dopiero począwszy od lat 70 poprzedniego wieku. Pierwsze prace na ten temat pochodzą jednak z okresu przed-keynesowskiego. Do badaczy tego tematu z tamtych lat należą: A.C. Pigon, E. Cannan, E. Hecksher, J. Hicks, H. Clay i G. Cassel. W swoich pracach zwracali uwagę na negatywne efekty bodźcowe, jakie może mieć ubezpieczenie od bezrobocia, na alokację pracy pomiędzy gałęziami w zależności od nakładanych podatków i przyznawanych subsydiów oraz na wzmocnienie pozycji związków zawodowych i wpływ tego na proces negocjacji płac. W erze popularności idei Keynesa na temat ubezpieczenia od bezrobocia w ekonomii mówiło się niewiele, poza podkreśleniem jego stabilizacyjnej roli w okresach słabej koniunktury.

Obecnie ubezpieczenie od bezrobocia zajmuje istotne miejsce w literaturze ekonomicznej. Ekonomia neoklasyczna wprowadziła potężne narzędzie, jakim są modele matematyczne, a funkcjonujące już od lat w wielu krajach systemy zabezpieczenia społecznego dostarczyły pola do obserwacji. Dzięki temu tematyka ubezpieczenia od bezrobocia powróciła do ekonomii w latach 70-tych w zupełnie nowym ujęciu.

Z jednej strony, głównym nurtem badań empirycznych są obserwacje wpływów zmian polityki społecznej na społeczeństwo, w szczególności na zatrudnienie. Z drugiej strony, badacze teoretyczni skupiają się na zaprojektowaniu optymalnego modelu ubezpieczenia od bezrobocia. Modelowane są przede wszystkim zjawiska asymetrii informacji, poszukiwania pracy (ang. *job-search*) i pokusy nadużycia (ang. *moral hazard*). Niestety różne modele, w zależności od tego, co uwzględniają, prowadzą do różnych – często sprzecznych – wniosków.

---

\* Wojciech Paczos – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują ekonomię teoretyczną, w szczególności zaś zagadnienia z zakresu ekonomii emerytalnej, rynku pracy oraz ekonomii rozwoju. Kontakt do Autora w Stopce Redakcyjnej.

\*\* Michał Wojciechowski – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują ekonomię teoretyczną, w szczególności makroekonomię oraz matematyczne modelowanie zjawisk ekonomicznych. Kontakt do Autora w Stopce Redakcyjnej.

## 2. Dlaczego ubezpieczenia od bezrobocia nie dostarcza rynek?

Nad tym zagadnieniem zastanawiają się W.H. Chiu i E. Karni w swojej pracy *Endogenous Adverse Selection* z 1998 roku. Nie jest prawdziwa hipoteza o tym, że sektor publiczny zajmuje całą dostępną przestrzeń rynkową tak, że pozostaje miejsce dla sektora prywatnego. Gdyby tak było, prywatne ubezpieczenie od bezrobocia pojawiłoby się, zanim zaczęło dostarczać go państwo. Artykuł skupia się na badaniu roli asymetrii informacji, a w szczególności roli informacji prywatnej dla ubezpieczających się. Prosty wniosek ze skomplikowanego modelu jest taki, że ubezpieczanie od bezrobocia jest nieoptyczne.

Po pierwsze, ubezpieczyciel nie jest w stanie rozróżnić, czy ubezpieczony został zwolniony z powodu braku kompetencji (ang. *incompetence*) czy z powodu zaniedbań (ang. *misconduct*). Tylko pierwszy powód kwalifikuje go do otrzymania świadczenia. Po drugie, u ubezpieczonego występuje pewna preferencja czasu wolnego, która może sprawiać, że bezrobocie jest dla niego pożądane. To zjawisko zwane z języka angielskiego *adverse selection* nie występuje na żadnym innym rynku ubezpieczeniowym<sup>1</sup>. Preferencja czasu wolnego może być zmienna w trakcie życia – na przykład bezrobocie może być szczególnie preferowane, gdy ubezpieczonemu urodzi się dziecko. Po trzecie, dla ubezpieczyciela nieobserwowalny jest wysiłek wkładany w pracę, od którego w pewnym stopniu zależy prawdopodobieństwo zwolnienia. Ostatnie miejsce występowania asymetrii informacji to niedostępne dla ubezpieczyciela informacje na temat tego, co się dzieje w firmie ubezpieczonego (ang. *firm-specific conditions*). Pracownik wiedzący o tym, że w firmie szykują się zwolnienia, ubezpieczy się od bezrobocia.

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria, autorzy stworzyli model rynku ubezpieczeniowego, na którym występują dwa rodzaje chcących się ubezpieczyć pracowników – o niskim i wysokim ryzyku utraty pracy. Zadaniem modelu było zaprojektowanie dwóch różnych programów ubezpieczeniowych, tak, aby ten dla pracowników o niskim ryzyku nie przyciągał tych o wysokim. Ubezpieczyciel nie jest w stanie rozróżnić, jakiego typu klient pragnie się ubezpieczyć.

Jedyna równowaga modelu istnieje w punkcie, w którym nie jest oferowany żaden program. Intuicja, jaka stoi za tym wynikiem jest następująca: klienci o wysokim ryzyku zawsze będą preferować oferty skierowane do tych o niskim. Pracownicy o niskim ryzyku wolą w takim wypadku raczej nie kupować żadnego ubezpieczenia, niż subsydiować drugą grupę.

## 3. Ubezpieczenie od bezrobocia w modelach *job-search*.

Modele *job-search* analizują zachowanie bezrobotnych, w szczególności zaś wysiłek wkładany w poszukiwanie nowej pracy pod wpływem bodźców, jakie tworzy wysokość świadczenia otrzymywanego z tytułu ubezpieczenia od bezrobocia. Pierwszą taką analizę zaproponował Mortensen w 1977 roku. Model Mortensena uwzględnia stałą długość czasu wypłacania świadczeń i wymagany minimalny okres poprzedzający okres bezrobocia upoważniający do otrzymania świadczenia. W modelu wybór płacy progowej i wysiłku włożonego w poszukiwanie pracy jest endogeniczny.

Wnioski z modelu są następujące. Po pierwsze – im bliżej końca okresu otrzymywania świadczeń, tym niższa płaca progowa. Po drugie – podwyższenie wysokości świadczeń sprawi, że praca stanie się bardziej atrakcyjna dla tych, którzy z powodu zbyt krótkiego przepracowanego okresu nie kwalifikują się jeszcze do otrzymywania świadczenia na wypadek bezrobocia (ang. *non-eligible*). Po trzecie – wzrost świadczeń spowoduje wzrost płacy progowej i zmniejszenie wysiłku wkładanego w poszukiwania. Płaca progowa spadnie dopiero przy końcu okresu pobierania świadczeń. Wnioski na temat optymalnej wysokości świadczeń z modelu Mortensena nie są więc jednoznaczne.

---

<sup>1</sup> Lub występuje na tak małą skalę, że pominięcie go w rozważaniach nie pociąga za sobą negatywnych konsekwencji.



Yaniv (rok 1982) uważa natomiast, że większe zasiłki zwiększą podaż pracy. Ponieważ świadczenia powiązane są z wysokością poprzedniej płacy, zatrudniony, maksymalizując swój dochód cyklu życia, zwiększy oferowaną podaż pracy.

Kierując się intuicją można stwierdzić, że zwiększenie zasiłków jest *de facto* subsydiowaniem czasu wolnego i zniechęca do poszukiwania pracy. Ubezpieczyciel nie ma możliwości sprawdzić, czy bezrobotny wkłada odpowiednio dużo wysiłku w poszukiwania – taki sprawdzian byłby zbyt kosztowny. Mortensen nie kładzie nacisku na ten aspekt, a jego pozostałe wnioski nie znajdują potwierdzenia w badaniach empirycznych. Hipotezę o spadającej płacy progowej pod koniec pobierania świadczeń próbowali sprawdzić empirycznie Katz i Meyer (1990), lecz nie odnaleźli dowodów ani na potwierdzenie, ani na jej zaprzeczenie.

Feldstein i Potrzeba (1984) znaleźli w empirii dowody potwierdzające pozytywną korelację świadczeń i płacy progowej. Jones (1984) przeprowadził badanie, z którego wynika, że zwiększenie świadczeń zwiększy wysiłek wkładany w poszukiwanie nowej pracy. Potwierdzenia tego ciekawego wyniku szukał w empirii także Harkman (1997), wysiłki te jednak zakończyły się niepowodzeniem.

Badania rezultatów faktycznych zmian w polityce ubezpieczenia od bezrobocia są rzadkie. Podobnie jak w teorii, tak i w empirii wnioski nie są jednoznaczne. Dwa badania pokazują, że spadek stopy zastąpienia zwiększył średni okres bezrobocia<sup>2</sup>. Badanie dla Stanów Zjednoczonych wskazało ten sam efekt, tyle że dla odwrotnego bodźca – wzrostu świadczeń<sup>3</sup>.

Wszystkie modele *job-searchu* badające efekty różnych rozwiązań programu ubezpieczenia od bezrobocia zaniedbują jeden z aspektów: w każdym modelu zakłada się albo neutralność wobec ryzyka ubezpieczanych, albo brak możliwości pożyczania i zaciągania kredytów (świadczenia dla bezrobotnych są jedynym źródłem dochodu), albo jedno i drugie.

#### 4. Rola kontraktów i związków zawodowych w ubezpieczeniu od bezrobocia.

Feldstein (1976) zauważył, że duża część amerykańskiego bezrobocia to czasowe zwalnianie pracowników, którzy po zakończeniu okresu pobierania świadczeń są ponownie zatrudniani przez poprzedniego pracodawcę (ok. 75% zwalnianych w produkcji). W związku z tym postulował, aby w analizie problemu ubezpieczenia od bezrobocia porzucić modele *job-searchu* na rzecz modelowania kontraktów. Późniejsze badania kwestionowały skalę zjawiska, które zauważył Feldstein, jednak nie podważały jego występowania<sup>4</sup>.

Feldstein stworzył w związku z tym pierwszy model kontraktów, w którym zatrudnienie zależy od popytu przy stałej liczbie przypisanych do firmy pracowników (czasowo zwalnianych i ponownie zatrudnianych). Z modelu nie wynikają jednak jednoznaczne wnioski dotyczące zależności pomiędzy wysokością świadczenia a poziomem bezrobocia. Koncepcja optymalnych kontraktów została rozwinięta później, m.in. przez Shavella i Weissa (1979) oraz Hopenhayna i Nicoliniego (1997). W dalszej części pracy znajdują się omówienia zaproponowanych przez tych badaczy modeli optymalnych kontraktów.

Powstały także prace modelujące rolę związków zawodowych maksymalizujących użyteczność swoich członków, którzy w przyszłości być może będą bezrobotni. Teoria wskazuje, że występuje następująca zależność: silniejsze związki zawodowe to wyższe płace i wyższe świadczenia dla bezrobotnych,

<sup>2</sup> Dla Kanady: Jones S., *Effects of Benefit Rate Reduction and Changes in Entitlement (Bill C-113) on Unemployment, Job Search Behaviour and New Job Quality*, Human Resource Development Canada (1996). Dla Szwecji: Harkman A., Jansson F., Källberg K., Öhrn L., *Arbetslöshetsersättningen och arbetsmarknadens funktionssätt (Unemployment Insurance and the Functioning of the Labor Market)*, The Swedish National Labor Market Board (1997).

<sup>3</sup> Meyer B., *Lessons from the U.S. Unemployment Insurance Experiments*, "Journal of Economic Literature", nr 33 (1995), s. 91-131.

<sup>4</sup> Topel R., *On Layoffs and Unemployment Insurance*, "American Economic Review", nr 73 (1983), s. 541-559.

to z kolei powoduje wyższe bezrobocie. Modele wykorzystują teorie *job-searchu* i negocjacji zbiorowych (ang. *bargaining*).<sup>5</sup> W podobnym kierunku powinna działać centralizacja negocjacji płacowych.

Badania empiryczne<sup>6</sup> wskazują, że hojność systemu ubezpieczenia od bezrobocia jest faktycznie wyższa w krajach o silnych związkach zawodowych (siła mierzona udziałem zatrudnionych na umowach zbiorowych w całości zatrudnienia). Druga teza nie znajduje potwierdzenia – hojność programów ubezpieczenia od bezrobocia nie jest związana z faktem, czy w danym kraju negocjacje płacowe są scentralizowane czy nie.

## 5. Krótka podróż po modelach szukających optymalnego ubezpieczenia od bezrobocia

Ubezpieczenie od bezrobocia to kontrakt, w którym rolę pryncypała (ang. *principal*) z pewnych powodów pełni „planista społeczny” (ang. *social planner*) rozumiany jako rząd czy też państwo. Modele pokazujące to zagadnienie wychodzą od teorii optymalnych kontraktów i włączając cechy charakterystyczne dla rynku pracy, jak chociażby wspomniany już *job-search*, próbują odpowiedzieć na pytanie, jaki kontrakt jest optymalny. Poniżej pokazujemy ścieżkę ewolucji materiałów na ten temat, generalnie podążając za Ljungqvistem i Sargentem i odwołując się do przytaczanych przez nich modeli.

### Generalne założenia. Koncepcja.

Modele zajmujące się ubezpieczeniami od bezrobocia minimalizują koszt systemu. Na koszt ten składają się transfery dla bezrobotnych przy założonym obiecanym poziomie użyteczności, który jest gwarantowany bezrobotnym. Agent (ang. *agent*) z pewnym prawdopodobieństwem, które jest uzależnione od wysiłku, który wkłada w poszukiwania, znajduje pracę. Jest to dla niego stan absorbujący, tzn. po znalezieniu pracy nie staje się już bezrobotnym. Do funkcji użyteczności agenta wchodzi konsumpcja i wysiłek poszukiwania pracy. Konsumpcja pozytywnie wpływa na użyteczność, wysiłek – odwrotnie.

### Całkowita samowystarczalność (autarkia).

Ten model pokazuje, jak zachowałby się pracownik w przypadku, w którym nie ma systemu ubezpieczeń od bezrobocia. Nie można oszczędzać, więc pożyczki stają się niemożliwe. Przykład ten jest skrajnie uproszczony, należy więc traktować go jako punkt odniesienia do dalszych rozważań. Ponieważ nie ma możliwości spojrzenia na zagadnienie od strony minimalizacji kosztu systemu (nie ma takiego kosztu), maksymalizujemy w zależności od wysiłku poszukiwań oczekiwaną, zdyskontowaną użyteczność ze stanu bezrobocia i zatrudnienia. Takie podejście do sprawy generuje niezmienny z upływem czasu wysiłek w poszukiwaniach.

### **Ubezpieczenie od bezrobocia z pełną informacją.**

Agencja ubezpieczeniowa (pryncypał) widzi wysiłek konsumenta, co więcej – może nim sterować. Minimalizujemy koszty tego rozwiązania ze względu na wspomniany wysiłek, wielkość świadczenia oraz przyszłą oczekiwaną zdyskontowaną sumę użyteczności, jeśli agent pozostanie bezrobotny. Warunkiem ograniczającym jest obietnica, że agent otrzyma nie mniej użyteczności niż określona liczba „użytków” (ang. *utils*). Okazuje się, że ścieżka konsumpcji i wysiłku jest całkowicie wygładzona w czasie bezrobocia i zależy od wspomnianej obietnicy.

Słabością tego podejścia jest całkowite ubezwłasnowolnienie podmiotu co do wyboru wkładanego wysiłku. Optymalizujący podmiot przy zadanym zasiłku nie wybierze optymalnego poziomu poszukiwań,

<sup>5</sup> Pissarides C., *Equilibrium Unemployment Theory*, Basil Blackwell (1990).

<sup>6</sup> Holmlund B., *Unemployment Insurance in Theory and Practice*, 1997.

bo z jego punktu widzenia warto go zmniejszyć. Powstaje problem, ponieważ agent nie uwzględnia w swojej kalkulacji kosztów systemu. Aby wybór agenta był optymalny, musimy zmusić go, żeby działał tak, jak chce pryncypał, nie zaś on sam.

### **Asymetria informacji.**

Następnym krokiem naprzód jest model, w którym to agent decyduje o swoim wysiłku. Do funkcji kosztu systemu wprowadzamy nowe ograniczenie tzn. równanie na „wysiłek” wynikający z problemu autarkii. Jako pierwsi takie podejście zaproponowali Shavell i Weiss (1979) a temat podjęli Hopenhayn i Nicolini (1997). Jako, że w dalszym ciągu minimalizujemy koszty systemu, chcemy, by bezrobotny jak najszybciej z tego stanu się wyrwał. Agent nie wkłada wysiłku w pracę, gdy już ją zdobędzie.

Aby zapewnić agentowi odpowiednią zachętę do wkładania wysiłku w poszukiwania pracy, konsumpcja wraz z czasem przebywania na bezrobociu powinna maleć. Warto nadmienić, że nie jest to kara za lenistwo – pryncypał zmniejsza świadczenia dla pechowców (kiepsko losują na loterii „praca”), żeby zmniejszyć prawdopodobieństwo długiego czasu pozostawania bezrobotnym. Jeśli pechowiec słabo losował przez trzy tygodnie, to żeby nie losował dalej pechowo, zwiększamy jego prawdopodobieństwo znalezienia pracy poprzez skłonienie go do większego wysiłku.

Hopenhayn i Nicolini (1997) w swoim modelu proponują oprócz zmniejszającego się zasiłku także użycie późniejszego opodatkowania jako narzędzia. Podatek byłby płacony po zatrudnieniu i rósłby wraz z czasem pozostawania na bezrobociu. Co ciekawe, po zatrudnieniu agent już zawsze będzie ten podatek odprowadzał tak, że wpłynie na całą przyszłą jego konsumpcję. Celem takiej konstrukcji jest zapewnienie warunku malejącej zdyskontowanej przyszłej użyteczności wraz z rosnącym czasem przebywania na bezrobociu. Ma to wzmocnić bodźce motywacyjne. Autorzy proponują nawet ujemny podatek (bonus podatkowy), jeżeli bezrobotny znajdzie pracę odpowiednio szybko. Rozwiązanie to wygładza konsumpcję robotnika. Dzięki temu, że podatek w przyszłości dotknie poszukujących pracy, są oni skłonni intensywniej szukać przy większych świadczeniach.

Rozwiązanie to mogłoby się wydawać interesujące, gdyby nie fakt, że w modelu tym nie można być bezrobotnym więcej niż raz. Zatem, prędzej czy później, o ile nie dostarczymy na rynek nowych bezrobotnych, pula niepracujących się wyczerpie. Nie ma miejsca na wysiłek przy pracy. To jest najważniejszy zarzut wobec tego modelu. Niemniej informacja o optymalnym rozkładzie świadczenia wydaje się użyteczna.

### Model Zhao.

Zhao (2001) radzi sobie z głównymi wadami poprzedniego modelu i wprowadza możliwość wielokrotnego zatrudniania się i utraty pracy. To, jak długo będziemy pracować i jaka będzie nasza płaca, zależy od naszego wysiłku (może być duży albo mały) lub od efektu naszej pracy (na którą wpływa wysiłek). Rozważane są dwa przypadki. Pryncypał obserwuje efekty naszej pracy i stan naszego zatrudnienia. Płace oraz świadczenia zależą od historii. Pracownik podpisuje kontrakt, którego wartość zależy od tego jak bardzo był produktywny oraz jak często bywał bezrobotny.

Model jest skomplikowany, ale daje ciekawe wyniki. Okazuje się, że przy odejściu od założenia o absorpcji stanu zatrudnienia, spadająca wysokość świadczenia pozostaje w mocy. Płace oraz świadczenia powinny rosnąć wraz z produktem pracy (bierzemy pod uwagę historię). Jeżeli to, czy stracimy pracę, zależy od produktu pracy, świadczenia powinny być w pierwszym okresie bezrobocia na poziomie 100% pensji; jeśli zależy od wysiłku, poniżej tego poziomu. Ten wniosek daje możliwe wytłumaczenie kwestii sensowności systemów zabezpieczenia od bezrobocia, które uzależniają świadczenie od pensji.

Problemem we wspomnianych modelach jest założenie o braku oszczędzania. Jeżeli pozwolimy agentom oszczędzać, zaburzy to istotnie bodźce do większego wysiłku kierowane przez pryncypała. W swojej

pracy Gruber (2001) omija ten problem i dochodzi do podobnych wniosków, co Hopenhayn i Nicolini, jeśli chodzi o wypłacanie świadczeń.

W artykule z 1996 Sargent i Ljungqvist porównują modele dwóch systemów społecznych: *laissez faire* i *welfare state*. W pierwszym bezrobotnemu oferuje się zerową stopę zastąpienia; drugi model zapewnia zastąpienie na poziomie 70%. Model uwzględnia deprecjonowanie się umiejętności w okresie bezrobocia. Ciekawy wniosek, jaki płynie z porównania jest taki, że obydwa modele mają podobny stan ustalony. Jednak pierwszy model dostosowuje się do szoków szybciej. Drugi wniosek to poziom bezrobocia, który w pierwszym modelu jest w miarę stały, natomiast w drugim rośnie pod wpływem negatywnych szoków z powodu deprecjacji umiejętności bezrobotnych pobierających 70% zasiłki. Konkluzja jest taka, że programy ubezpieczenia od bezrobocia utrwalać bezrobocie.

## 6. Ubezpieczenie od bezrobocia a inwestycje w kapitał ludzki.

Zupełnie poza głównym nurtem badań znajduje się praca Browna i Kaufolda (1988), w której badają oni wpływ wysokości świadczenia na decyzje o inwestycjach w kapitał ludzki. Mechanizm, który analizują, to problem dzielenia ryzyka (ang. *risk-sharing*). Zwrot z inwestycji w kapitał ludzki następuje tylko w lepszych stanach świata (zatrudnienie), więc niepewność zmniejsza opłacalność tej inwestycji. Zadaniem ubezpieczenia od bezrobocia ma być w tym przypadku przesunięcie zwrotu z kapitału ludzkiego także na złe stany świata (bezrobocie). Kapitał ludzki jest wysoko ryzykownym aktywem, więc w warunkach niepewności obniży się wielkość inwestycji w to aktyw. Źródłem niepewności przyszłych zysków jest właśnie prawdopodobieństwo wystąpienia i długość trwania ewentualnego bezrobocia. W modelu zapewniona jest równowaga budżetowa – wydatki na ubezpieczenie od bezrobocia są pokrywane późniejszymi podatkami. Oczekiwany dochód nie jest więc zależny od hojności programu.

Z modelu wynika, że każde zwiększenie wysokości stopy zastąpienia (aż do pełnego zastąpienia) zwiększa wielkość inwestycji w kapitał ludzki (dla każdej rozsądnej funkcji użyteczności). Zależność ta zachodzi jednak tylko, jeśli zwrot z pracy na rynku jest wyższy od zwrotu z pracy w domu. Większe inwestycje w kapitał ludzki to większa podaż pracy i szersza późniejsza baza podatkowa. Optymalną wysokością ubezpieczenia od bezrobocia jest wtedy pełne zastąpienie. Jeśli do modelu wprowadzimy dodatkowo inne podatki, wtedy wysokość podatku maksymalizująca bazę podatkową jest niższa niż ta zapewniająca pełne zastąpienie. Optymalna wysokość podatków jest wtedy pomiędzy tymi dwoma wielkościami, a więc zastąpienie także nie jest pełne.

Inną modyfikacją modelu jest wprowadzenie zwrotów z pracy poza rynkiem, to znaczy z pracy, która nie jest opodatkowana. Jeśli krańcowa jednostka inwestycji w kapitał ludzki przesuwa podaż pracy z rynku poza rynek, to poziom zastąpienia nie powinien być pełny. Autorzy proponują poszerzenie bazy podatkowej właśnie o świadczenia, co ma doprowadzić do samoregulacji systemu. Autorzy przyznają, że całkowicie pominięta w ich pracy jest kwestia pokusy nadużycia. Przyznają, że analizy tego problemu prowadzą do zupełnie odwrotnych wniosków dotyczących wysokości świadczeń. Praca ma na celu zatem zwrócenie uwagi badaczy na inne, zanedbywane przez nich, efekty ubezpieczenia od bezrobocia. Modele służące do obliczania wysokości świadczeń, w których nie występują endogeniczne decyzje o inwestycji w kapitał ludzki, zaniżają optymalną wysokość świadczenia.

## 7. Podsumowanie.

Celem niniejszej pracy było przedstawienie zarysu problemu, jakim jest ubezpieczenie od bezrobocia. Literatura na ten temat jest bogata i zagadnienie to szczególnie szybko rozwija się w ostatnim czasie. Konstrukcje modelowe koncentrują się przede wszystkim na poszukiwaniu optymalnej struktury świadczeń, która zminimalizuje koszt systemu. Każdy z omawianych modeli ma istotne braki, różne są wnioski, jakie z modeli płyną. Ocenę ich wiarygodności pozostawiamy Czytelnikowi.

Wspólnym zarzutem wobec wszystkich modeli jest uznanie pracy za homogeniczną i założenie, że znalezienie zatrudnienia zależy wyłącznie od włożonego w poszukiwania wysiłku. Modele nie odpowiadają na pytanie, czy i jaki system powinien zabezpieczać tych, którzy nie są w stanie sobie znaleźć pracy. Jedynie niektóre modele zakładają endogeniczne finansowanie systemu. Prace teoretyczne zupełnie omijają zagadnienie wpływu konstrukcji ubezpieczenia od bezrobocia i sposobu jego finansowania na rynek pracy, szczególnie na jego stronę popytową. Często badacze wkładali wiele wysiłku w skonstruowanie skomplikowanych modeli, które prowadzą do oczywistych wniosków.

Inną kwestią jest fakt, że efekty wysiłków intelektualnych ekonomistów leżą na półkach, zaś systemy zabezpieczenia społecznego w większości krajów działają nieefektywnie w oparciu o zupełnie inne założenia i w nieświadomości faktu, że ktoś zbadał, co należy w nich poprawić, aby stały się efektywne.

## 8. Bibliografia.

- Brown E., Kaufold H., *Human Capital Accumulation and the Optimal Level of Unemployment Provision*, 1988;
- Burdett K., Wright R., *Unemployment Insurance and Short-Time Compensation: The Effect on Layoffs, Hours per Worker, and Wages*, 1989;
- Chiu W.H., Karni E., *Endogenous Adverse Selection and Unemployment Insurance*, 1998;
- Feldstein M., *Temporary Layoffs in the Theory of Unemployment*, "Journal of Political Economy", nr 84 (1976), s. 937-957;
- Feldstein M., *The Effect of Unemployment Insurance on Temporary Layoff Unemployment*, "American Economic Review", nr 68 (1978), s. 834-846;
- Feldstein M., Poterba J., *Unemployment Insurance and Reservation Wages*, "Journal of Public Economics", nr 23 (1984), s. 141-167;
- Flemming J.S., *Aspects of Optimal Unemployment Insurance: Search, Leisure, Savings and Capital Market Imperfections*, "Journal of Public Economics", nr 10 (1978), s. 403-425;
- Fredriksson P., Holmlund B., *Optimal Unemployment Insurance in Search Equilibrium*, Working Paper (1997), Department of Economics, Uppsala University;
- Gruber J., *The Consumption Smoothing Benefits of Unemployment Insurance*, "American Economic Review", nr 87 (1997), s. 192-205;
- Hamermesh D.S., *Unemployment Insurance and Labor Supply*, "International Economic Review", nr 21 (1980), s. 517-527;
- Harkman A., Jansson F., Källberg K., Öhrn L., *Arbetslöshetsersättningen och arbetsmarknadens funktionssätt (Unemployment Insurance and the Functioning of the Labor Market)*, The Swedish National Labor Market Board (1997);
- Holmlund B., *Unemployment Insurance in Theory and Practice*, 1997;
- Jones S., *Effects of Benefit Rate Reduction and Changes in Entitlement (Bill C-113) on Unemployment, Job Search Behaviour and New Job Quality*, Human Resource Development Canada (1996);
- Jones S., *Job Search Methods, Intensity and Effects*, "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", nr 51 (1989), s. 277-296;
- Katz L., Meyer B., *The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment*, "Journal of Public Economics", nr 41 (1990), s. 45-72;
- Ljungqvist L., Sargent T., *The European Unemployment Dilemma*, manuscript, Department of Economics, University of Chicago (1996);
- Meyer B., *Lessons from the U.S. Unemployment Insurance Experiments*, "Journal of Economic Literature", nr 33 (1995), s. 91-131;
- Meyer B., *Unemployment Insurance and Unemployment Spells*, "Econometrica", nr 58 (1990), s. 757-782;

- Mortensen D., *A Structural Model of Unemployment Insurance Benefit Effects on the Incidence and Duration of Unemployment*, [w:] Fishelson G., Weiss Y.(red.), *Advances in the Theory and Measurement of Unemployment*, Macmillan 1990;
- Mortensen D., *Unemployment Insurance and Job Search Decisions*, "Industrial and Labor Relations Review", nr 30 (1977), s. 505-517;
- Mortensen D., Pissarides C., *Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment*, "Review of Economic Studies" nr 61 (1994), s. 397-415;
- Narendranathan W., Nickell S., Stern J., *Unemployment Benefits Revisited*, "Economic Journal", nr 95 (1985), s. 307-329;
- Pedersen P., Westergård Nielsen N., *Unemployment: A Review of the Evidence from Panel Data*, OECD Economic Studies, nr 20 (1993), s. 65-114;
- Pissarides C., *Equilibrium Unemployment Theory*, Basil Blackwell (1990);
- Scarpetta S., *Assessing the Role of Labour Market Policies and Institutional Settings on Unemployment: A Cross-Country Study*, OECD Economic Studies, nr 26 (1996), s. 43-98;
- Shavell S., Weiss L., *The Optimal Payment of Unemployment Insurance Benefits over Time*, "Journal of Political Economy", nr 87 (1979), s. 1347-1362;
- Topel R., *On Layoffs and Unemployment Insurance*, "American Economic Review", nr 73 (1983), s. 541-559;
- Yaniv G., *Unemployment Insurance Benefits and the Supply of Labor of an Employed Worker*, "Journal of Public Economics", nr 17 (1982), s. 71-87;

Michał Konopczak\*

## Zastosowanie metody głównych składowych – przykład na danych makroekonomicznych z wykorzystaniem programu *Statistica*

### Wstęp

Metodę głównych składowych (inaczej: zmiennych syntetycznych) stosuje się w przypadku, gdy mamy do czynienia ze znaczną współliniowością zmiennych objaśniających w modelu regresji. Występowanie wspomnianego zjawiska prowadzi zwykle do braku statystycznej istotności regresorów oraz negatywnie odbija się na własnościach modelu. Jednym ze sposobów radzenia sobie z tym niepożądanym stanem jest zastosowanie metody głównych składowych.

Metoda głównych składowych polega na zastąpieniu początkowych zmiennych objaśniających w modelu zmiennymi syntetycznymi, które powstają w wyniku transformacji liniowej wyjściowych regresorów w nowy, wielowymiarowy zbiór<sup>1</sup>. Nowe zmienne są ortogonalne/niezależne (eliminuje to problem opisany na wstępie), unormowane i stanowią liniowe kombinacje zmiennych wyjściowych. Najważniejszą zaletą metody jest możliwość zmniejszenia liczby zmiennych (więc zwiększenia liczby stopni swobody) bez istotnej utraty informacji<sup>2</sup>. Z racji tego, że procedura nie wymaga usunięcia żadnej ze zmiennych wyjściowych, cała informacja przez nie przenoszona zostaje zachowana – stopień tłumaczenia wariancji, który zadowala badacza, jest praktycznie dowolnie obierany. Początkowa wada modelu wyjściowego staje się zaletą, bowiem im silniejsze korelacje między zmiennymi objaśniającymi, tym mniej głównych składowych wystarczy do odzyskania informacji zawartych w wyjściowym zbiorze regresorów<sup>3</sup>.

Struktura pracy sprowadza się do następującej sekwencji czynności:

- zbudowano model regresji z dziewięcioma regresorami i jedną zmienną objaśnianą (przy czym zmienne objaśniające dobrane tak, by były ze sobą w znacznym stopniu skorelowane);
- przy pomocy programu *Statistica* wygenerowano zmienne syntetyczne (główne składowe);
- w oparciu o szereg wyszczególnionych kryteriów dokonano wyboru optymalnej liczby głównych składowych oraz podano wartość odtworzenia całkowitej zmienności zbioru zmiennych wyjściowych;
- dokonano oceny zależności zmiennych wyjściowych z ustalonymi zmiennymi syntetycznymi;
- zbudowano model regresji: tym razem ze zmiennymi syntetycznymi w roli regresorów;
- dokonano porównania obu modeli regresji wraz z komentarzem odnośnie interpretowalności wyników analizy oraz korzyści płynących z zastosowania metody głównych składowych.

Wszystkie rysunki i tabele pochodzą z programu *Statistica* (z wyjątkiem początkowego zbioru danych, pochodzącego z programu *MS Excel*), co niekiedy bywało przyczyną niedogodności natury estetycznej. Także wyniki estymacji modeli zachowują kształt nadany przez program *Statistica*. Na życzenie Autor zobowiązuje się udostępnić dane wykorzystane do obliczeń.

---

\* Michał Konopczak – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunkach: *Finanse i Rachunkowość* oraz *Ekonomia*, a także II roku Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku *Historia*. Zainteresowania naukowe obejmują zagadnienia związane z rynkami finansowymi, inżynierią finansową oraz historią myśli ekonomicznej. Członek-Założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, przewodniczący Koła oraz redaktor naczelny „SPES”. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> Liczba nowych zmiennych nie może przekraczać liczby zmiennych początkowych, zaś minimalna ich liczba to jeden.

<sup>2</sup> W zasadzie można napisać: „bez żadnej utraty informacji”, jeśli badacz pragnie zachować maksymalną liczbę zmiennych w modelu. Jest to jednak działanie zazwyczaj nie najlepsze – nie wykorzystuje bowiem potencjału tkwiącego w prezentowanej metodzie, który dokładniej opisany jest w dalszej części pracy.

<sup>3</sup> Kryterium jest dobranie zmiennych syntetycznych będących kombinacjami liniowymi zmiennych wyjściowych tak, by ich wariancje były jak największe.

**Podstawowy model regresji**

Buduję model regresji w oparciu o 9 zmiennych objaśniających. Poszczególne obserwacje przedstawia Tabela 1:

*Tabela 1. Tablica obserwacji wyjściowych zmiennych.*

Kraj	PKB per cap. (USD)	Napływ FDI (mln USD)	St. Bezrobocia	Wydatki na R&D PKB (%)	Naukowcy/1000 zatrudn.	Licz. patentów (na rok)	Wyd. Socjalne (% PKB)	Ocz. Dł. Życia	Tempo wzr. PKB p.a.	Inflacja (2000=100)
Australia	28068	16457	6,10	1,51	7,21	321	18,00	79,7	3,32	113,1
Austria	28872	953	4,30	1,94	4,72	274	25,96	78,6	0,76	108,1
Belgia	27716	13083	7,90	1,96	7,53	359	27,23	78,0	1,27	108,0
Kanada	30303	21036	7,60	1,94	6,11	519	17,81	79,7	2,02	109,7
Czechy	15102	8483	7,80	1,30	4,80	9	20,09	75,3	3,11	109,8
Dania	29231	6646	5,60	2,19	6,84	254	29,22	77,0	0,51	108,3
Finlandia	26495	7927	9,00	3,40	14,53	489	24,80	78,1	2,09	105,3
Francja	27217	48950	9,40	2,20	6,81	2127	28,45	79,2	0,53	108,0
Niemcy	25917	36048	9,60	2,50	6,69	5777	27,39	78,5	-0,14	106,2
Grecja	18439	50	9,30	0,67	3,74	6	24,34	78,1	4,50	114,1
Węgry	13894	2845	5,70	0,95	3,32	33	20,07	72,3	2,94	128,3
Irlandia	32646	24392	8,60	1,22	4,87	45	13,75	77,2	3,63	116,0
Włochy	25568	14558	5,30	1,04	2,87	767	24,45	79,8	0,36	110,5
Japonia	26954	9243	3,60	3,09	9,88	11757	16,89	81,5	2,47	98,1
Korea	17016	2392	3,70	2,96	4,95	478	6,12	76,4	3,07	114,7
Holandia	29009	25593	3,80	2,02	5,08	857	21,75	78,3	-0,88	111,2
N. Zelandia	21783	-556	4,60	1,03	7,63	36	18,53	78,5	3,23	109,7
Norwegia	35482	679	4,50	1,65	7,97	109	23,90	78,9	0,42	107,4
Polska	10846	4131	19,20	0,67	3,67	10	23,03	74,3	3,77	111,8
Portugalia	18434	1846	6,20	0,83	3,25	8	21,10	76,9	-1,20	114,2
Słowacja	12255	4127	17,50	0,66	4,27	4	17,90	73,7	4,21	129,2
Hiszpania	22406	35940	11,30	0,96	4,05	113	19,57	79,3	2,50	113,4
Szwecja	27209	11644	5,60	4,27	9,59	811	28,92	79,9	1,69	107,8
Szwajcaria	30455	5656	4,20	2,73	8,60	753	26,41	80,2	-0,35	103,1
Wlk Brytania	27948	27802	5,00	1,90	5,52	1794	21,82	78,1	2,25	109,7
USA	36121	72411	6,00	2,82	8,58	14985	14,78	77,1	3,04	109,7

Źródło: opracowanie własne.



Zmienną objaśnianą w modelu jest poziom PKB *per capita* w wybranych krajach rozwiniętych (w dolarach amerykańskich). Celem modelu jest próba wyjaśnienia kształtowania się poziomu Produktu Krajowego Brutto.

Wyniki regresji wielorakiej w modelu wyjściowym.

Zmienna zależna: PKB per cap. (Wielor. R = 0,85308774 F = 4,752377 R<sup>2</sup>= 0,72775870 df = 9,16  
 Liczba przypadków: 26 Skoryg. R<sup>2</sup>= 0,57462296 p = ,003358  
 Błąd standardowy estymacji: 4502,7830327  
 Wyraz wolny: -60038,60831 Błąd standardowy: 81802,64 t( 16) = -,7339 p = ,4736

Napływ FDI (m beta=,472 St. Bezroboci beta=-,39 Wydatki na R& beta=-,21  
 Naukowcy/1000 beta=,408 Licz. patentó beta=-,10 Wyd. Socjalne beta=,046  
 Ocz. Dł. Życi beta=,311 Tempo wzr. PK beta=-,10 Inflacja (200 beta=,035

Współczynnik R<sup>2</sup> jest na poziomie 73%, co można by uznać za wynik dobry (biorąc pod uwagę fakt, że modelowane są zmienne makroekonomiczne), gdyby nie brak istotności statystycznej prawie wszystkich zmiennych, co zauważyć można w Tabeli 2:

Tabela 2. Podsumowanie regresji dla modelu wyjściowego.

Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: PKB per cap. (USD) (dane\_konopczak) R= ,85308774 R<sup>2</sup>= ,72775870 Skoryg. R<sup>2</sup>= ,57462296 F(9,16)=4,7524 p

	BETA	Błąd st.	B	Błąd st.	t(16)	poziom p
W. wolny			-60038,6	81802,64	-0,73394	0,473601
Napływ FDI (mln USD)	0,472040	0,183274	0,2	0,07	2,57560	0,020323
St. Bezrobocia	-0,386241	0,186253	-688,4	331,95	-2,07375	0,054606
Wydatki na R&D (% PKB)	-0,207201	0,231922	-1508,3	1688,25	-0,89341	0,384879
Naukowcy/1000 zatrudn.	0,408341	0,228393	1072,3	599,77	1,78789	0,092747
Licz. patentów (na rok)	-0,096940	0,204525	-0,2	0,38	-0,47398	0,641921
Wyd. Socjalne (% PKB)	0,046128	0,184393	59,0	235,83	0,25016	0,805646
Ocz. Dł. Życia	0,310853	0,223749	1012,2	728,60	1,38929	0,183776
Tempo wzr. PKB p.a.	-0,104143	0,196474	-445,5	840,55	-0,53006	0,603350
Inflacja (2000=100)	0,035246	0,262515	37,5	279,35	0,13426	0,894868

Źródło: program Statistica, opracowanie własne.

Jedynie zmienna *Napływ FDI* jest statystycznie istotna. Co więcej, pomiędzy zmiennymi objaśniającymi występuje znaczny poziom korelacji. Najwyższymi współczynnikami korelacji odznaczają się zmienne: *Naukowcy/1000 zatrudnionych z Wydatkami na R&D*; *Liczba patentów na rok z Napływem FDI* oraz *Inflacja z Oczekiwaną długością życia*. Macierz korelacji przedstawiona jest w Tabeli 3:

Tabela 3. Macierz korelacji w modelu wyjściowym.

Korelacje (dane_konopczak)										
	Napływ FDI (mln USD)	St. Bezrobocia	Wydatki na R&D (% PKB)	Naukowcy/1000 zatrudn.	Licz. patentów (na rok)	Wyd. Socjalne (% PKB)	Ocz. Dł. Życia	Tempo wzr. PKB p.a.	Inflacja (2000=100)	PKB per cap. (USD)
Napływ FDI (mln USD)	1,000000	0,036603	0,226297	0,110262	0,608723	-0,064071	0,190096	-0,069019	-0,143264	0,455303
St. Bezrobocia	0,036603	1,000000	-0,426099	-0,238061	-0,174706	0,061423	-0,472191	0,426141	0,398665	-0,535226
Wydatki na R&D (% PKB)	0,226297	-0,426099	1,000000	0,759668	0,418701	0,129877	0,455773	-0,263970	-0,590742	0,488150
Naukowcy/1000 zatrudn.	0,110262	-0,238061	0,759668	1,000000	0,345977	0,190994	0,441952	-0,085448	-0,600747	0,495312
Licz. patentów (na rok)	0,608723	-0,174706	0,418701	0,345977	1,000000	-0,207320	0,227357	0,034646	-0,366706	0,356980
Wyd. Socjalne (% PKB)	-0,064071	0,061423	0,129877	0,190994	-0,207320	1,000000	0,232293	-0,523184	-0,344727	0,177882
Ocz. Dł. Życia	0,190096	-0,472191	0,455773	0,441952	0,227357	0,232293	1,000000	-0,383978	-0,766056	0,670660
Tempo wzr. PKB p.a.	-0,069019	0,426141	-0,263970	-0,085448	0,034646	-0,523184	-0,383978	1,000000	0,420418	-0,413548
Inflacja (2000=100)	-0,143264	0,398665	-0,590742	-0,600747	-0,366706	-0,344727	-0,766056	0,420418	1,000000	-0,571536
PKB per cap. (USD)	0,455303	-0,535226	0,488150	0,495312	0,356980	0,177882	0,670660	-0,413548	-0,571536	1,000000

Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Skutkiem wysokich wartości współczynników korelacji pomiędzy zmiennymi objaśniającymi jest współliniowość zmiennych, co powoduje wysoką wariancję oszacowań (więc niską efektywność estymatora KMNK). Jakość szacowanego równania regresji zatem jest niska. Problem ten można próbować wyeliminować przy użyciu metody głównych składowych, co jest przedmiotem dalszej części pracy.

**Metoda głównych składowych**

By zastosować metodę głównych składowych, zmienne objaśniające poddano standaryzacji, co doprowadziło do następującej postaci macierzy zmiennych:

Tabela 4. Wystandaryzowane zmienne z modelu wyjściowego.

	PKB per cap. (USD)	Napływ FDI (mln USD)	St. Bezrobocia	Wydatki na R&D (% PKB)	Naukowcy/1000 zatrudn.	Licz. patentów (na rok)	Wyd. Socjalne (% PKB)	Ocz. Dł. Życia	Tempo wzr. PKB p.a.	Inflacja (2000=100)
<b>Australia</b>	28068	0,0563098804	- 0,325666377	-0,371063375	0,356670721	-0,359494427	-0,671921226	0,8635112 77	0,887152024	0,32419603
<b>Austria</b>	28872	-0,832355525	- 0,790336695	0,0823233499	-0,590452432	-0,372382796	0,803000027	0,3446788 71	-0,700500094	-0,442746276
<b>Belgia</b>	27716	-0,137074689	0,139003941	0,103411105	0,478389359	-0,349146621	1,03759851	0,0616793 769	-0,384217306	-0,454658426
<b>Kanada</b>	30303	0,318767885	0,061558888 3	0,0823233499	-0,0617370977	-0,305698948	-0,707309982	0,8635112 77	0,0834542906	-0,195749183
<b>Czechy</b>	15102	-0,4007245	0,113188924	-0,592484799	-0,560022772	-0,44454361	-0,284391586	- 1,2118183 5	0,759040183	-0,189572185
<b>Dania</b>	29231	-0,506041635	- 0,454741465	0,345920283	0,215933545	-0,377734597	1,40623967	- 0,4099864 47	-0,855213303	-0,418341548
<b>Finlandia</b>	26495	-0,432637886	0,422969136	1,62172944	3,14098457	-0,313798509	0,587025116	0,1088459 59	0,123258172	-0,875446604
<b>Francja</b>	27217	1,91880115	0,526229206	0,356464161	0,204522423	0,131905841	1,26483543	0,6276783 65	-0,841940793	-0,456227865
<b>Niemcy</b>	25917	1,17927222	0,577859242	0,672780481	0,158877934	1,12547309	1,06791326	0,2975122 89	-1,25538456	-0,736887479
<b>Grecja</b>	18439	-0,88412498	0,500414189	-1,25674907	-0,963215761	-0,445326824	0,502428843	0,1088459 59	1,61635434	0,485770323
<b>Węgry</b>	13894	-0,723943401	- 0,428926448	-0,961520506	-1,12297147	-0,437878281	-0,288178728	- 2,6268158 2	0,650331522	2,67647745
<b>Irlandia</b>	32646	0,511177367	0,319709065	-0,676835818	-0,53339682	-0,434655	-1,45894832	- 0,3156532	1,07981804	0,781265328

<b>Włochy</b>	25568	-0,0525200725	-0,532186518	-0,86662561	-1,29413831	-0,238330844	0,522377065	0,910677859	-0,949058123	-0,0710091496
<b>Japonia</b>	26954	-0,357179097	-0,971041819	1,29486924	1,37226061	2,75307822	-0,877693886	1,71250976	0,357510142	-1,98540643
<b>Korea</b>	17016	-0,749870733	-0,945226801	1,15779884	-0,502967161	-0,316883577	-2,8718904	-0,692985941	0,731742876	0,569407733
<b>Holandia</b>	29009	0,580019727	-0,919411783	0,166674369	-0,453518964	-0,213687293	0,0233740374	0,203179124	-1,71435675	0,036357081
<b>Nowa Zelandia</b>	21783	-0,918869785	-0,712891642	-0,877169487	0,516426433	-0,437295307	-0,573183102	0,297512289	0,833843903	-0,201015888
<b>Norwegia</b>	35482	-0,848078751	-0,73870666	-0,223449093	0,645752486	-0,417397987	0,421594013	0,486178618	-0,910908713	-0,548078035
<b>Polska</b>	10846	-0,650208382	3,05610094	-1,25674907	-0,989841713	-0,444301751	0,260691313	-1,68348417	1,16453072	0,127553699
<b>Portugalia</b>	18434	-0,781169206	-0,299851359	-1,08804703	-1,14959743	-0,444748063	-0,096887205	-0,457153029	-1,91346212	0,502168721
<b>Słowacja</b>	12255	-0,650465626	2,61724564	-1,26729295	-0,761619266	-0,445838776	-0,690479824	-1,96648366	1,43735357	2,81192729
<b>Hiszpania</b>	22406	1,17307069	1,01671454	-0,950976629	-0,84530083	-0,416117745	-0,380278123	0,674844947	0,377860842	0,365819682
<b>Szwecja</b>	27209	-0,219583883	-0,454741465	2,53904677	1,26195309	-0,226265097	1,35064287	0,957844442	-0,125461386	-0,489157044
<b>Szwajcaria</b>	30455	-0,562804925	-0,816151713	0,915289659	0,885386055	-0,241898021	0,886865193	1,09934419	-1,38852567	-1,21345071
<b>Wielka Brytania</b>	27948	0,706630313	-0,609631571	0,0401478406	-0,286155837	0,041358278	0,0358257701	0,108845959	0,221651289	-0,203985832
<b>USA</b>	36121	3,26360385	-0,351481395	1,01018456	0,87777864	3,63160865	-1,26924873	-0,362819864	0,715126904	-0,199210685

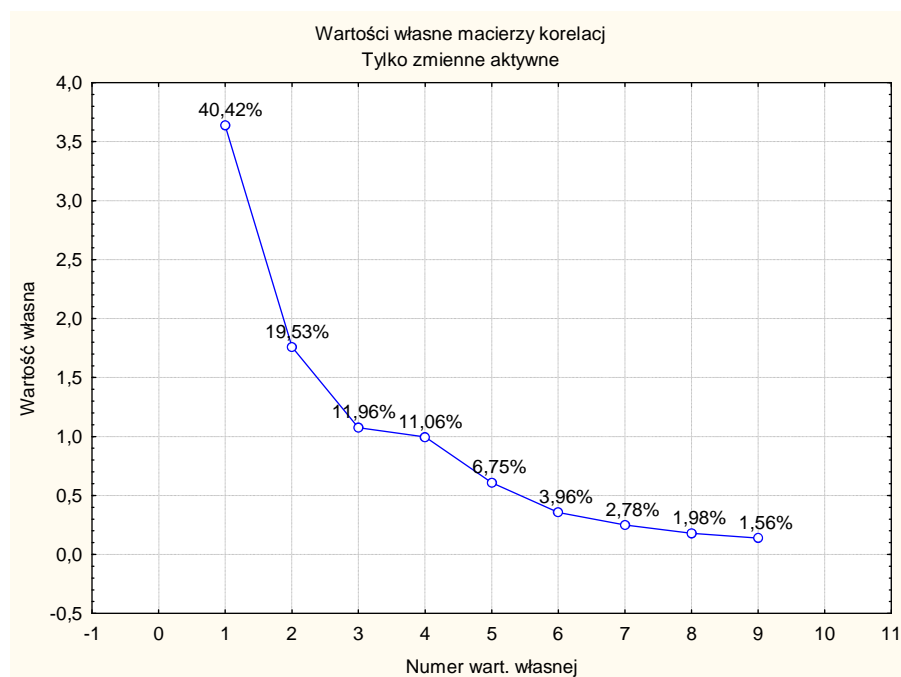
Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Wyniki analizy głównych składowych:

Liczba zmiennych aktywnych: 9      Liczba zmiennych dodatkowych: 0  
Liczba przypadków aktywnych: 26      Liczba przypadków dodatkowych: 0  
Wart. własne: 3,63740 1,75778 1,07600 ,995702 ,607540 ...

W doborze liczby głównych składowych pomocnym okazał się wykres osypiska, przedstawiony na Rysunku 1. Arbitralny sposób zastosowania „metody łokcia” wskazuje na dobór czterech głównych składowych<sup>1</sup>.

Rysunek 1. Wykres osypiska. Zrzut z ekranu z programu Statistica.



Źródło: program Statistica, obliczenia własne.

<sup>1</sup> Tzw. „metoda łokcia” podpowiada dobór takiej liczby zmiennych (oznaczonych punktami na wykresie), które mieszczą się przed „złamaniem” widocznym na Rysunku 1.

Dodatkowo, decyzja wyboru właśnie czterech głównych składowych podparta została analizą skumulowanej wariancji, przedstawioną na Rysunku 6. O ile przyrost udziału w tłumaczeniu wariancji wynikający z doboru czwartej składowej to aż 11 pkt. proc., to powiększenie ich liczby o piątą zapewnia przyrost jedynie na poziomie jedynie niecałych 7 pkt. proc. Autor uznał, że wielkość odtworzenia całkowitej zmienności zbioru zmiennych rzeczywistych przez zmienne syntetyczne na poziomie 83% (który jest zapewniany przez dobór czterech głównych składowych) w zupełności wystarczy dla potrzeb niniejszej analizy.

Tabela 5. Wartości własne macierzy korelacji oraz skumulowana wartość wariancji.

Wartości własne macierzy korelacji i pokrewne statystyki (dane_konopczak) Tylko zmienne aktywne				
	W.własna	% ogółu	Skumul.	Skumul.
1	3,637403	40,41559	3,637403	40,4156
2	1,757778	19,53086	5,395180	59,9464
3	1,076005	11,95561	6,471185	71,9021
4	0,995702	11,06336	7,466887	82,9654
5	0,607540	6,75045	8,074428	89,7159
6	0,356704	3,96338	8,431131	93,6792
7	0,250047	2,77830	8,681178	96,4575
8	0,178644	1,98493	8,859822	98,4425
9	0,140178	1,55753	9,000000	100,0000

Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Uszeregowane wartości własne zatem dla czterech pierwszych (więc wybranych) głównych składowych to kolejno: 3,64; 1,76; 1,08; 1. Wartości dokładniejsze, a także wartości własne pozostałych składowych przedstawia Rysunek 6. Warto zauważyć, że także kryterium Kaisera jest w zasadzie spełnione – wprawdzie wartość własna czwartej głównej składowej to nieco poniżej 1, ale różnica ta jest nieznaczna.

By wyznaczyć wpływ zmiennych wyjściowych na główne składowe, potrzeba macierzy współrzędnych czynnikowych zmiennych, którą przedstawia Tabela 6:

Tabela 6. Macierz współrzędnych czynnikowych zmiennych.

Współrzędne czynnikowe zmiennych, na podst. korelacji (dane\_konopczak)

	Czynn. 1	Czynn. 2	Czynn. 3	Czynn. 4	Czynn. 5	Czynn. 6	Czynn. 7	Czynn. 8	Czynn. 9
<b>Napływ FDI (mln USD)</b>	0,316764	0,608668	-0,601909	-0,245824	-0,030895	-0,293376	0,069668	-0,036506	0,115110
<b>St. Bezrobocia</b>	-0,575866	0,134965	-0,500912	0,542962	0,168095	-0,006531	-0,264557	0,028306	-0,073152
<b>Wydatki na R&amp;D (% PKB)</b>	0,810927	0,167354	0,179660	0,239349	-0,343553	-0,151746	-0,093611	0,271474	-0,036163
<b>Naukowcy/1000 zatrudn.</b>	0,735550	0,143527	0,188235	0,545813	-0,126448	-0,075835	0,029787	-0,286815	-0,011466
<b>Licz. patentów (na rok)</b>	0,494431	0,726072	-0,179962	-0,121481	-0,048504	0,398021	0,043199	0,001846	-0,136275
<b>Wyd. Socjalne (% PKB)</b>	0,320069	-0,661475	-0,526870	0,288108	-0,080197	0,089941	0,282486	0,068153	-0,021072
<b>Ocz. Dł. Życia</b>	0,790011	-0,136718	0,045660	-0,135760	0,514503	-0,186254	0,016924	0,020139	-0,191258
<b>Tempo wzr. PKB p.a.</b>	-0,517992	0,569032	0,287851	0,401423	0,279924	-0,028577	0,259951	0,115791	0,061088
<b>Inflacja (2000=100)</b>	-0,876051	0,115149	0,012895	-0,089047	-0,304067	-0,199490	0,126600	-0,045691	-0,246599

Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Na podstawie macierzy, dochodzimy do następujących wniosków:

- Największy udział w kształtowaniu pierwszej zmiennej syntetycznej mają zmienne rzeczywiste: *Inflacja* (wpływ ujemny), *Wydatki na R&D*, oraz *Oczekiwana Długość Życia* (obie wpływ dodatni)
- Największy udział w kształtowaniu drugiej zmiennej syntetycznej mają zmienne rzeczywiste: *Liczba patentów* (wpływ dodatni), *Wydatki Socjalne* (wpływ ujemny) oraz *Napływ FDI* (wpływ dodatni)
- Największy udział w kształtowaniu trzeciej zmiennej syntetycznej mają zmienne rzeczywiste: *Inflacja* (wpływ ujemny), *Napływ FDI* (wpływ ujemny) oraz *Wydatki Socjalne* (wpływ ujemny)
- Największy udział w kształtowaniu czwartej zmiennej syntetycznej mają zmienne rzeczywiste: *Naukowcy na 1000 mieszkańców* (wpływ dodatni), *Stopa Bezrobocia* (wpływ dodatni) oraz *Tempo wzrostu PKB* (wpływ dodatni)

Przedstawione powyżej wartości można analizować podobnie jak współczynniki korelacji.

By dojść do równań głównych składowych, potrzebujemy macierzy przedstawionej Tabeli 7:

Tabela 7. Wektory własne macierzy korelacji.

Wektory własne macierzy korelacji (dane_konopczak) Tylko zmienne aktywne									
	Czynn. 1	Czynn. 2	Czynn. 3	Czynn. 4	Czynn. 5	Czynn. 6	Czynn. 7	Czynn. 8	Czynn. 9
Napływ FDI (mln USD)	0,166089	0,459091	-0,580261	-0,246354	-0,039637	-0,491214	0,139322	-0,086371	0,307448
St. Bezrobocia	-0,301944	0,101798	-0,482897	0,544132	0,215659	-0,010935	-0,529064	0,066971	-0,195384
Wydatki na R&D (% PKB)	0,425193	0,126227	0,173199	0,239865	-0,440764	-0,254076	-0,187205	0,642294	-0,096588
Naukowcy/1000 zatrudn.	0,385671	0,108256	0,181466	0,546990	-0,162228	-0,126974	0,059569	-0,678590	-0,030626
Licz. patentów (na rok)	0,259245	0,547643	-0,173490	-0,121743	-0,062229	0,666427	0,086390	0,004367	-0,363978
Wyd. Socjalne (% PKB)	0,167822	-0,498921	-0,507921	0,288729	-0,102889	0,150593	0,564919	0,161246	-0,056283
Ocz. Dł. Życia	0,414226	-0,103120	0,044018	-0,136053	0,660086	-0,311854	0,033845	0,047648	-0,510835
Tempo wzr. PKB p.a.	-0,271599	0,429195	0,277498	0,402289	0,359130	-0,047848	0,519852	0,273957	0,163160
Inflacja (2000=100)	-0,459340	0,086852	0,012432	-0,089239	-0,390105	-0,334017	0,253176	-0,108104	-0,658644

Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Równania głównych składowych otrzymujemy według wzoru:

Pierwsza składowa:  $0,17 \cdot \text{Napływ FDI} - 0,3 \cdot \text{St. Bezrobocia} + 0,43 \cdot \text{Wydatki na R\&D} + 0,39 \cdot \text{Naukowcy} + 0,26 \cdot \text{Liczba patentów} + 0,17 \cdot \text{Wydatki socjalne} + 0,41 \cdot \text{Oczekiwana d\&euml;życia} - 0,27 \cdot \text{Tempo wzrostu} - 0,46 \cdot \text{Inflacja}$

...

Aby móc przejść do kolejnego punktu pracy, tj. oszacowania modelu regresji z wykorzystaniem głównych składowych, potrzeba przeliczyć wartości każdej obserwacji dla nowego zestawu zmiennych (zamiast dziewięciu wyjściowych, dla czterech wybranych głównych składowych). Przeliczenie to następuje według schematu:

Pierwsza główna składowa dla pierwszej obserwacji (Australia)<sup>2</sup>:  $0,17 \cdot 0,06 - 0,3 \cdot (-0,79) + 0,43 \cdot (-0,37) + 0,39 \cdot 0,36 + 0,26 \cdot (-0,36) + 0,17 \cdot (-0,67) + 0,41 \cdot 0,86 - 0,27 \cdot 0,89 - 0,46 \cdot 0,32 = -0,014$

Druga główna składowa dla pierwszej obserwacji (Australia):  $0,46 \cdot 0,06 + 0,1 \cdot (-0,79) + 0,13 \cdot (-0,37) + 0,11 \cdot 0,36 + 0,55 \cdot (-0,36) - 0,5 \cdot (-0,67) - 0,1 \cdot 0,86 + 0,43 \cdot 0,89 + 0,09 \cdot 0,32 = 0,4026$

Stosując analogiczny sposób postępowania, obliczono wartości dla pozostałych głównych składowych dla każdej z obserwacji.

<sup>2</sup> Obliczenia dla wartości wystandaryzowanych. Wielkości zaokrąglone.



## Model regresji ze zmiennymi syntetycznymi - podsumowanie

Oszacowania nowego modelu regresji, w którym pierwotna zmienna objaśniana pozostała bez zmian, jednak regresorami stały się cztery główne składowe (to jedyne zmienne objaśniające użyte do obliczeń), przedstawiono poniżej:

Wyniki regresji modelu z głównymi składowymi:

Wyniki regresji wielorakiej

Zmienna zależna *NowaZm* Wieloraki  $R^2 = 0,77607565$   $F = 7,950687$

$R^2 = 0,60229342$   $df = 4,21$

Liczba przypadków: 26 Skorygowany  $R^2 = 0,52653978$   $p = 0,000457$

Błąd standardowy estymacji: 4750,4608778

Wyraz wolny: 24822,538462 Błąd standardowy: 931,6420  $t(21) = 26,644$   $p = 0,0000$

Czynn.1  $\beta=0,740$  Czynn.2  $\beta=0,061$  Czynn.3  $\beta=-0,07$

Czynn.4  $\beta=-0,21$

Pogorszeniu uległa wartość współczynnika  $R^2$ , która spadła do ok. 60%. Warto dodać, że wynik ten nie powinien dziwić – wszak nie rozszerzono modelu o żadne nowe informacje, wręcz przeciwnie: wybrano zmienne, które wyjaśniają jedynie część zmienności (ok. 83%) w modelu. Bardziej szczegółowe badanie wyników regresji pokazuje jednak, że w dalszym ciągu tylko jedna zmienna objaśniająca jest istotna statystycznie (pierwsza główna składowa):

Tabela 8. Podsumowanie wyników regresji modelu z głównymi składowymi.

Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: *NowaZm* (Arkusz18)  $R = ,77607565$   $R^2 = ,60229342$  Skoryg.  $R^2 = ,52653978$   $F(4,21)=7,9507$   $p$

	BETA	Błąd st.	B	Błąd st.	t(21)	poziom p
W. wolny			24822,54	931,6420	26,64386	0,000000
Czynn.1	0,739758	0,137617	2677,86	498,1614	5,37549	0,000025
Czynn.2	0,060519	0,137617	315,14	716,6115	0,43977	0,664600
Czynn.3	-0,073201	0,137617	-487,20	915,9222	-0,53192	0,600365
Czynn.4	-0,214548	0,137617	-1484,41	952,1404	-1,55902	0,133935

Źródło: program *Statistica*, opracowanie własne.

Problem pojawia się przy kwestii interpretacji wyników – można wprawdzie odczytać z Rysunku 9. wartości oszacowań parametrów przy dobranych głównych składowych, jednak podstawowym problemem przy stosowaniu metody głównych składowych pozostaje niemożność przypisania zmiennym syntetycznym ekonomicznego znaczenia. Można się pokusić o interpretację na podstawie wpływu, który na poszczególne zmienne syntetyczne wywarły pierwotne zmienne rzeczywiste, jednak i wówczas nie otrzymalibyśmy niczego pewnego – na różne zmienne syntetyczne wpływały bowiem silnie czasem zupełnie różne od siebie zmienne rzeczywiste.

Niewątpliwą zaletą metody jest ograniczenie liczby zmiennych w modelu (zwiększenie liczby stopni swobody), co poprawia moc testów (są precyzyjniejsze, więc i oszacowania są dokładniejsze). Niepokoi fakt nieistotności aż trzech głównych składowych i w kierunku wyeliminowania tego właśnie problemu zdążyć powinny kolejne kroki.

Karolina Filipek\*

## Racjonalizujący potencjał systemu edukacji

### 1. Wstęp

Celem niniejszej analizy jest odpowiedź na pytanie o adekwatność modelu racjonalnej jednostki w odniesieniu do studentów wyższych lat studiów w Szkole Głównej Handlowej. Jest to w pewnym sensie operacjonalizacja problemu analogicznego do sporu między natywiistami i środowiskowcami – na ile to, kim jesteśmy, nasze zachowania czy wybory determinowane są cechami inherentnymi, na ile zaś podlegają wpływom społecznym.

Zgodnie z teorią człowieka rzeczywistego Amosa Tversky'ego i Daniela Kahnemana, zakładana w klasycznej ekonomii racjonalność podmiotów życia gospodarczego podlega w dużym stopniu ograniczeniu ze względu na pewne immanentne mechanizmy psychologiczne – posługiwanie się heurystykami w miejsce praw logiki i rachunku prawdopodobieństwa oraz zniekształcenie oczekiwanej użyteczności danej decyzji pod wpływem efektów pewności, izolacji i odbicia (teoria perspektywy). Ciekawym zagadnieniem wydaje się możliwość zmniejszenia wpływu tychże mechanizmów na proces podejmowania decyzji przez jednostki poprzez czynniki środowiskowe, czy szerzej – możliwość racjonalizacji działań społecznych dzięki systemowi edukacji, który pozwalałby na poprawę niedoskonałości natury człowieka w tym zakresie.

Do badań wpływu kształcenia na racjonalność jednostek studenci SGH wydają się być szczególnie predestynowani z racji dużej ilości przedmiotów ścisłych realizowanych w toku studiów oraz „wolnorynkowego” (czyli – dzięki korzeniom filozoficznym kapitalizmu – *par excellence* racjonalnego) podejścia do rzeczywistości propagowanego na uczelni<sup>1</sup>.

Zakrojone na szeroką skalę badanie porównujące odpowiednio zoperacjonalizowany poziom racjonalizmu studentów rozpoczynających naukę w SGH i świeżo upieczonych absolwentów na tle reprezentatywnej próby populacji pozwoliłoby do pewnego stopnia oszacować racjonalizujący wpływ takiego modelu kształcenia. Ze względu na skromne możliwości, niepozwalające na zastosowanie powyższej metodologii, w niniejszej pracy przyjęto, że populację *en large* charakteryzują raczej cechy modelu człowieka rzeczywistego niż postulaty racjonalności von Neumanna i Morgensterna. Założono również, że studenci rozpoczynający naukę nie różnią się istotnie w analizowanym zakresie od ogółu społeczeństwa. Dlatego też badaniu podlegał wyłącznie stopień racjonalności studentów ostatnich lat SGH.

### 2. Plan badawczy

Ideą badania było sprawdzenie, czy jednostki przy formułowaniu ocen i podejmowaniu decyzji korzystają z pewnych uogólnień, niepodpartych formalnym wnioskowaniem, czy też są w pełni racjonalne. Jak zaznaczono powyżej, jednostki w populacji generalnej uznano za nie w pełni racjonalne, co dotyczy również świeżo upieczonych studentów SGH. Dlatego też przeprowadzono tylko jedno badanie (posttest) wśród studentów czwartego roku (czyli w zasadzie po zrealizowaniu przez nich większości

---

\* Karolina Filipek – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunkach *Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne* oraz *Ekonomia*, a także *Socjologii* na Uniwersytecie Warszawskim. Zainteresowania naukowe obejmują m.in. ekonometrię, badania rynku oraz socjologiczne aspekty decyzji ekonomicznych. Członek-Założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, obecnie Członek Zarządu ds. Nauki oraz Kierownik Sekcji Progностycznej; redaktor merytoryczny „SPES”. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> Mam na myśli model kształcenia przygotowujący absolwentów do pracy w wolnorynkowej gospodarce w większym stopniu niż studia uniwersyteckie.

przedmiotów). Grupę 24 studentów w dużym stopniu homogeniczną (jeden rocznik, członkowie jednego koła naukowego – Finansów Międzynarodowych) w sposób losowy przydzielono do grup badanej i kontrolnej. W ten sposób spełnione zostały zasady doboru tendencyjnego i randomizacji, co pozwala na pewien stopień kontroli czynników zakłócających trafność wewnętrzną wnioskowania. Dysponowano niestety zbyt małą próbą, aby zaostrzyć kontrolę poprzez wiązany dobór do grup.

Z racji tego, że badane jednostki to w większości studenci kierunków *Finanse i Bankowość* oraz *Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne* (które to są obecnie najchętniej wybierane przez studentów<sup>2</sup>) możliwe jest – oczywiście tylko w pewnych granicach – uogólnianie wyników eksperymentu na populację wszystkich studentów kończących obecnie studia na SGH (aczkolwiek trafność zewnętrzna jest ograniczona przez nieustalony stopień reprezentatywności badanej próby).

Badanie polegało na przedstawianiu grupie badanej i kontrolnej identycznych pytań, z tym, że grupa badana otrzymywała dodatkowo pewne dane, których uwzględnienie (lub nie) świadczyło o racjonalności. Zastosowano zatem pomiar niezależny. Przeprowadzone badanie można uznać za tzw. quasi-eksperyment.

### 3. Konceptualizacja pojęcia racjonalności

Przeprowadzone badanie dotyczyło jedynie pierwszego z wymienionych uprzednio filarów teorii Kahnemana i Tversky'ego, a mianowicie posługiwania się przez jednostki heurystykami, czyli sposobami wyciągania wniosków lekceważącymi prawa logiki i rachunku prawdopodobieństwa. Dodatkowo zbadano wpływ aktywizacji przez kontekst odmiennych struktur poznawczych na sądy jednostek. W eksperymencie odwołano się do heurystyk reprezentatywności, symulacji oraz zakotwiczenia, a także do wpływu kontekstu, w którym wystąpiło dane pytanie, na odpowiedź respondenta.

#### 3.1. Heurystyka reprezentatywności

Heurystyka reprezentatywności polega na klasyfikowaniu wylosowanego obiektu do danej kategorii (jednej z kilku) na podstawie własnych wyobrażeń na temat cech typowych obiektów tej kategorii – bez brania pod uwagę prawdopodobieństwa przynależności wylosowanego obiektu do poszczególnych klas. Pytanie badające występowanie tego mechanizmu zadane grupie badanej przypominało to z klasycznych badań Kahnemana i Tversky'ego<sup>3</sup> i przedstawiało się następująco:

*„Kraj X zamieszkuje 100 osób - 20 matematyków i 80 humanistów. W sposób losowy wybrano jednego mieszkańca X-landii - Jana K. Okazało się, że Jan K. jest człowiekiem inteligentnym, o dużym poczuciu (raczej czarnego) humoru, choć trochę aspołecznym. Jest zdyscyplinowany i bardzo "poukładany". W wolnym czasie czyta książki science-fiction i zajmuje się modelarstwem. Kim jest Twoim zdaniem Jan K.?”*

Grupa kontrolna otrzymała takie samo pytanie, ale bez wyjściowych prawdopodobieństw przynależności Jana K. do grup. Badanie racjonalności polegało na sprawdzeniu, czy grupa badana istotnie częściej wskazuje na humanistyczne wykształcenie wylosowanej jednostki, czyli czy opiera wnioskowanie na wszystkich dostępnych jej informacjach i prawach matematyki (statystyka Bayesowska).

---

2 Obserwacja własna, gdyż dostępne są jedynie dane dotyczące absolwentów lat poprzednich

3 Kahneman D., Tversky A., *On the psychology of prediction*, "Psychology Review", nr 80 (1974).

### 3.2. Heurystyka symulacji

Następnie zbadano posługiwanie się przez studentów pewną formą heurystyki symulacji, prowadzącą do tzw. „efektu wyjaśniania”, polegającego na postrzeganiu danego zdarzenia jako bardziej prawdopodobnego, jeżeli zostało uprzednio przemyślane. Zadane w badaniu pytanie sformułowano na podstawie badań Rossa, Amabile i Steinmetz<sup>4</sup>. Obu grupom przedstawiono następującą sylwetkę:

*„Adam S., 25-letni absolwent SGH, jest pracownikiem centrali dużego banku. Ostatnio kupił sobie mieszkanie na kredyt. Pochodzi z małej miejscowości, jego rodzice są bezrobotni i Adam S. musi im pomagać finansowo. Od trzech lat Adam S. jest w związku z kobietą o 7 lat starszą, zamężną (ale jej małżeństwo to już, według niej, od dawna fikcja), którą bardzo kocha, ale która traktuje go trochę, jak zabawkę. Adam S. zawsze marzył o licznej rodzinie.”*

Następnie poproszono o ocenę na skali 1 do 5 (gdzie 5 oznacza bardzo prawdopodobne, a 1 bardzo mało prawdopodobne) prawdopodobieństwa popełnienia przez scharakteryzowaną osobę samobójstwa. Grupa badana miała za zadanie przed oszacowaniem prawdopodobieństwa podać możliwe przyczyny ewentualnego targnięcia się na własne życie przez Adama S. W przypadku racjonalności badanych odpowiedzi grupy badanej nie powinny być istotnie różne (w szczególności wyższe) od grupy kontrolnej.

### 3.3. Heurystyka zakotwiczenia

Kolejne pytanie sprawdzało posługiwanie się przez studentów heurystyką zakotwiczenia, czyli branie za punkt wyjścia przy szacowaniu pewnej wartości liczbowej (prawdopodobieństwa, odsetka, ceny itp.) łatwo dostępnej informacji. Pytanie zadane w eksperymencie było inspirowane badaniami Northcrofta i Neale<sup>5</sup>. Obie grupy otrzymały identyczny opis mieszkania:

*„Mieszkanie 60 m kw., apartamentowiec z 2005 roku, Warszawa-Mokotów; 2 pokoje; stan deweloperski (bez podłóg i białego montażu), marmurowa klatka schodowa, okna drewniane”*

Grupa badana otrzymała dodatkowo cenę wyjściową: 550 000 PLN. Poproszono o podanie, ile warte jest według respondenta tak scharakteryzowane mieszkanie. Racjonalność wymaga, by wycena w obu grupach nie była istotnie różna.

### 3.4. Wpływ kontekstu poznawczego na sądy

Następne dwa pytania sprawdzały wpływ kontekstu poznawczego pytania na jego interpretację. Tego typu badania nie należą co prawda do nurtu badań nad racjonalnością (a raczej służą do optymalnego konstruowania kwestionariuszy ze względu na trafność wewnętrzną), tym niemniej można doszukać się tu analogii do heurystyki zakotwiczenia oraz do ekonometrycznej koncepcji racjonalnych oczekiwań, zgodnie z którą oczekiwania są funkcją dostępnych informacji na temat zjawiska i nie zależą od kontekstu, w którym są formułowane.

Pierwsze zadane pytanie – zwane pustym czy fikcyjnym – było dokładnym powtórzeniem badania Stracka, Schwarza i Waenke z 1991 roku<sup>6</sup> i dotyczyło interpretacji bytu nieistniejącego – „wkładu edukacyjnego” – dla jednej grupy w kontekście pytania o stypendia, dla drugiej – o czesne za studia. Po zadaniu pytań (odpowiednio dla grupy badanej i kontrolnej):

4 Amabile T.M., Ross L., Steinmetz J.L., *Social roles, social control and biases in social perception*, “Journal of Personality and Social Psychology”, nr 35 (1977).

5 Neale M.A., Northcroft G.B., *Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-And-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions*, “Organisational Behaviour and Human Decision Processes”, nr 39 (1987).

6 Schwarz N., Starck F., Waenke M., *Semantic and pragmatic aspects of context effects in social and psychological research*, „Social Cognition“, t. 9, nr 1 (1991).

„Jakie jest Twoim zdaniem średnie czesne za rok studiów w USA?”  
 „Jakie jest Twoim zdaniem średnie stypendium studenckie w Niemczech?”

poproszono o ustosunkowanie się na skali 1 do 5 (gdzie 5 oznacza zdecydowanie popieram, a 1 jestem zdecydowanie przeciw) do „wkładu edukacyjnego”. Racjonalni respondenci powinni formułować sądy abstrahując od kontekstu, więc rozkład ocen w obu grupach nie powinien się istotnie różnić.

Drugie pytanie miało podobną strukturę, z tym, że w tym wypadku sprawdzano, czy podobny mechanizm funkcjonuje również w przypadku świata wartości. Obie grupy, mianowicie, zapytano o stosunek do aborcji, poprzedzając tę kwestię pytaniami o wolność w przypadku grupy badanej i o wartości tradycyjne dla grupy kontrolnej. Pytanie miało odpowiednio następujące postaci:

Na skali 1 do 5 (gdzie 5 oznacza zdecydowanie jestem za, a 1 jestem zdecydowanie przeciw), ustosunkuj się do stwierdzeń:

„a. Wszyscy ludzie rodzą się wolnymi.  
 b. Emanacją wolności w życiu społecznym jest prawo wyboru.  
 c. Aborcja powinna być zakazana.”

i

„a. Rodzina to podstawa społeczeństwa  
 b. Wartości, w które wierzyli nasi dziadkowie powinny być dla nas ważne  
 c. Aborcja powinna być zakazana”

Podobnie, jak poprzednio, sądy jednostek racjonalnych (aczkolwiek nie w ścisłym sensie definicji von Neumanna i Morgensterna) powinny być niezależne od kontekstu poznawczego.

#### 4. Wyniki eksperymentu

Zmienne mierzono na różnych skalach, więc odpowiedzi na kolejne pytania analizowano na pomocą różnych testów statystycznych adekwatnych dla pomiaru niezależnego.

##### 4.1. Pomiar na skali nominalnej

Heurystyka reprezentatywności jest zmienną mierzoną na skali nominalnej (możliwe tylko odpowiedzi „matematyk” i „humanista”). Dostępna próba jest niewielka, więc zależność badać można wyłącznie za pomocą wskaźnika ryzyka względnego i testu niezależności chi-kwadrat. Ten ostatni nie pozwala jednak na wnioskowanie, ponieważ istnieje liczebność teoretyczna mniejsza niż 5.

Tabela 1. Wyniki badania heurystyki reprezentatywności.

grupa	liczebność	matematyk	humanista
<b>Badana</b>	empiryczna	11	1
	teoretyczna	11	1
<b>Kontrolna</b>	empiryczna	11	1
	teoretyczna	11	1

Źródło: opracowanie własne.

W związku z tym obliczono wskaźnik ryzyka względnego:

Tabela 2. Wskaźnik ryzyka względnego – heurystyka reprezentatywności.

Risk Estimate	Value	95% Confidence Interval	
		Lower	Upper
Odds Ratio for Matematyk czy humanista	1	0,06	18,08
For cohort grupa = Badana	1	0,24	4,25
For cohort grupa = Kontrolna	1	0,24	4,25
N of Valid Casus	24		

Źródło: opracowanie własne.

Wskaźnik ma wartość 1, więc zarówno w grupie badanej, jak i kontrolnej, szansa zakwalifikowania przez respondenta wylosowanej jednostki (Jana K.) do danej kategorii jest identyczna. Wynika stąd, że posiadanie przez badanych informacji o wyjściowych prawdopodobieństwach przynależności wylosowanej jednostki do kategorii „matematyków” i „humanistów” nie wpływa na sposób jej klasyfikacji. Co więcej, wynik jest nieistotny statystycznie, ponieważ przedział ufności przy poziomie istotności 0,05 zawiera wartość 1. Z tego względu nie można, niestety, wnioskować na temat posługiwania się przez studentów heurystyką reprezentatywności.

#### 4.2. Pomiar na skali przedziałowej

Występowanie „efektu wyjaśniania” oraz wpływ kontekstu na interpretację informacji zmierzono na skali przedziałowej.

W pytaniu o „wkład edukacyjny” nie zaobserwowano zjawiska podobnego do tego, które wystąpiło w badaniu oryginalnym (interpretacja pojęcia zgodnie z kontekstem poznawczym). Większość respondentów nie udzieliła odpowiedzi, motywując to niezrozumieniem pojęcia. Mimo, iż nie ma procedur statystycznych pozwalających na ocenę tego zjawiska, to sceptycyzm i krytycyzm w tym wypadku przemawiają na korzyść racjonalności studentów.

Dla pozostałych pytań otrzymano jednoznaczne wyniki, które poddano następnie analizie.

Ze względu na zbyt małą liczebność próby nie można zastosować do przeprowadzenia testu Walda-Wolfowitza procedur dostępnych w programie *SPSS* (domyślnie przyjmowana jest normalność rozkładu wyników). Dlatego też należy najpierw posortować bazę danych rosnąco, zgodnie z wartościami danej zmiennej zależnej, a następnie zliczyć ilość serii powstałych na zmiennej niezależnej i porównać z wartością krytyczną serii. Jednak w przypadku dostępnych danych (jedynie 5 poziomów odpowiedzi, z czego część nie została wskazana przez żadnego respondenta) tak zdefiniowana procedura rodzi problemy związane z wpływem wyjściowej kolejności jednostek na liczbę serii. Dlatego też dla dostępnych danych najbardziej adekwatny wydaje się test Kołmogorowa-Smirnowa, który nie wymaga normalnego rozkładu odpowiedzi

Wyniki testu K-S dla prawdopodobieństwa samobójstwa Adama S. świadczą o braku podstaw do odrzucenia hipotezy o równości rozkładów w obu grupach (o tym, że obie grupy pochodzą z tej samej populacji). Oznacza to, że badani studenci nie mają skłonności do posługiwania się we wnioskowaniu heurystyką symulacji. Wyniki testu przedstawia Tabela 3:

Tabela 3. Wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa – heurystyka symulacji.

Test Kołmogorowa-Smirnowa		Prawdopodobieństwo samobójstwa
Most Extreme Differences	Absolute	0,333
	Positive	0
	Negative	-0,333
Kolmogorov-Smirnov Z		0,816
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,518

Źródło: opracowanie własne.

Analogiczną analizę przeprowadzono dla zmiennej mierzącej wpływ kontekstu poznawczego na stosunek do zakazu aborcji. W tym przypadku również nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic w sądach grup, w których próbowano aktywizować odmienne struktury poznawcze (odpowiednio dotyczące wolności jednostki i wartości tradycyjnych)

Tabela 4. Wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa – stosunek do aborcji.

Test Kołmogorowa-Smirnowa		Stosunek do aborcji
Most Extreme Differences	Absolute	0,333
	Positive	0,333
	Negative	0
Kolmogorov-Smirnov Z		0,816
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,518

Źródło: opracowanie własne.

### 4.3. Pomiar na skali ilorazowej

Wartość mieszkania wyrażona w pieniądzu to zmienna na skali ilorazowej, więc wpływ ceny wyjściowej na oszacowanie wartości mieszkania zbadano za pomocą analizy wariancji w klasyfikacji pojedynczej. Procedura może być dla zbioru danych stosowana ze względu na brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej o homogeniczności wariancji oszacowań wartości mieszkania w obu grupach. Cechę tę mierzy test Levena, którego wyniki przedstawione zostały w Tabeli 5.

Tabela 5. Test Levena na homogeniczność wariancji.

Test of Homogeneity of Variances			
Cena mieszkania			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
0,149	1	22	0,70

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki analizy wariancji przedstawiają się następująco:

Tabela 6. Analiza wariancji – cena mieszkania.

ANOVA					
Cena mieszkania					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	15843750000,000	1	15843750000,000	3,131	0,091
Within Groups	111335833333,330	22	50607196969,697		
Total	127179583333,330	23			

Źródło: opracowanie własne.

Na poziomie istotności 0,05 nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o równości średniej ceny mieszkań w podgrupach. Oznacza to, że badani studenci formułując swe oszacowania dotyczące wartości mieszkania nie ulegli sugestii ceny wyjściowej. Świadczy to o ich racjonalności w tym względzie.

## 5. Podsumowanie analizy

W niniejszej pracy podjęta została próba oszacowania racjonalizującego wpływu „wolnorynkowego” modelu edukacji. Za racjonalizujący wpływ uznano możliwość wyzbycia się przez jednostki w ten sposób kształcone wrodzonych mechanizmów wnioskowania i postrzegania rzeczywistości, takich jak heurystyki i postrzeganie zjawisk nie samych w sobie, ale poprzez kontekst, w jakim się pojawiają. Założono, że jednostki przed poddaniem się wpływowi edukacji wyższej odznaczały się – tak jak reszta społeczeństwa – nieracjonalnością. Dlatego też dokonano pomiaru tylko raz – pod koniec toku studiów respondentów. Operacjonalizacja badanych zjawisk oparta została na klasycznych eksperymentach Kahnemana i Tversky’ego oraz kontynuatorów ich badań, co daje nadzieję na duży stopień trafności wewnętrznej.

Przyjmując założenie o dużym stopniu trafności zewnętrznej badania można stwierdzić, że studenci ostatnich lat studiów na SGH odznaczają się większym stopniem racjonalności niż większość społeczeństwa. Są bardziej krytyczni wobec przedstawianej im rzeczywistości (*vide* odmowa odpowiedzi na pytanie o „wkład edukacyjny”), nie mają skłonności do posługiwania się heurystykami symulacji i zakotwiczenia, formułują sądy niezależnie od kontekstu sugerowanego przez pytania. Jedynie w przypadku heurystyki reprezentatywności studenci wydają się być ograniczeni w racjonalności, aczkolwiek wynik nie jest istotny statystycznie. Być może można by na tej podstawie (oczywiście jedynie w ograniczonym zakresie) ocenić funkcjonowanie SGH jako instytucji racjonalizującej – uczy krytycznego myślenia, ale w mniejszym stopniu wpływa na internalizację zasad logiki przez studentów.

W przypadku tak skromnego badania i tak ambitnego celu analizy nie można mówić o sukcesie lub porażce eksperymentu. Pracę tę należy raczej postrzegać jako nakreślenie pewnej perspektywy badawczej z pogranicza ekonomii i socjologii.

## 6. Bibliografia

1. Amabile T.M., Ross L., Steinmetz J.L., *Social roles, social control and biases in social perception*, “Journal of Personality and Social Psychology”, nr 35 (1977);
2. Babbie E., *Badania społeczne w praktyce*, 2003;
3. Frankfort-Nachmias Ch., Nachmias D., *Metody badawcze w naukach społecznych*, 2001;
4. Kahneman D., Tversky A., *On the psychology of prediction*, “Psychology Review”, nr 80 (1974);
5. Kofta M., *Złudzenia, które pozwalają żyć*, 2001;
6. Lewicka M., *Psychologia postrzegania społecznego*, 1985;
7. Neale M.A., Northcroft G.B., *Experts, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-And-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions*, “Organisational Behaviour and Human Decision Processes”, nr 39 (1987);
8. Ossowski S., *O osobliwościach nauk społecznych*, 1962;
9. Rószkiewicz M., *Metody ilościowe w badaniach marketingowych*, 2002;
10. Schwarz N., Starck F., Waeneke M., *Semantic and pragmatic aspects of context effects in social and psychological research*, „Social Cognition“, t. 9, nr 1 (1991);
11. Sułek A., *Sondaż polski*, 2001;
12. Welfe A., *Ekonometria*, 2003;
13. Wojciszke B., *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*, 2002;



**7. Załącznik – dane.**

Numer grupy	Matematyk czy humanista (1 - matematyk; 2 - humanista)	Prawdopodobieństwo samobójstwa (1 do 5)	Stosunek do zakazu aborcji (1 do 5, gdzie 1 - zdecydowanie przeciw zakazowi, 5- zdecydowanie za)	Ocena wartości mieszkania
1	1	1	1	800000
1	2	1	1	400000
1	1	2	1	450000
1	1	3	1	800000
1	1	3	2	550000
1	1	3	2	850000
1	1	1	3	900000
1	1	1	3	250000
1	1	2	3	480000
1	1	3	3	550000
1	1	2	4	550000
1	1	2	4	300000
2	1	1	1	200000
2	1	2	1	200000
2	1	2	1	100000
2	1	1	2	500000
2	1	1	2	150000
2	1	1	3	480000
2	1	1	4	700000
2	1	2	4	400000
2	1	2	4	650000
2	1	2	4	800000
2	2	2	4	250000
2	1	2	5	500000

Tymon Słoczyński\*

## Polityka gospodarcza Margaret Thatcher

### 1. Źródła thatcheryzmu

#### 1.1. Sytuacja ekonomiczna i polityczna Wielkiej Brytanii w okresie powojennym

Rok 1945 był dla brytyjskiej polityki przełomowy. Zwycięstwo, które w wyborach parlamentarnych odnieśli laburzyści, było tym bardziej zaskakujące, że na czele konserwatystów stał Winston Churchill, niezmiennie podziwiany za bohaterską postawę w czasie II wojny światowej. Wyborcy uważali jednak, że to Partia Pracy jest lepiej przygotowana do powojennej odbudowy kraju i udzielili jej nadspodziewanie dużego poparcia, które pozwoliło na powstanie pierwszego w historii wyłącznie laburzystowskiego gabinetu, utworzonego bez udziału liberałów. Na czele nowego rządu stanął Clement Attlee, który zaproponował zupełnie nowe w Wielkiej Brytanii podejście do polityki gospodarczej i społecznej, oparte na filarach nacjonalizacji przemysłu i rozwoju systemu opieki socjalnej. Aby sfinansować wprowadzane reformy, rząd Attlee znacznie zwiększył obciążenia podatkowe, zarówno w zakresie podatków pośrednich, jak i bezpośrednich. Polityka makroekonomiczna została oparta na teoriach Keynesa, natomiast w skali mikro zdecydowano się na kosztowne subwencje dla biedniejszych regionów oraz deficytowych gałęzi przemysłu.

Rok 1979 przyniósł nie mniejsze zmiany w brytyjskiej polityce. Społeczeństwo było już zmęczone pogłębiającą się wówczas recesją i inflacją. Oczekiwało zdecydowanego odejścia od prowadzonej dotychczas, nieskutecznej polityki gospodarczej i społecznej, będącej ewidentną ideową kontynuacją polityki rządu Attlee. Nadzieję na zmiany przyniosła Margaret Thatcher, charyzmatyczna przywódczyni konserwatystów, która zaproponowała skrajnie wolnorynkowy program, wsparty w warstwie negatywnej o odrzucenie interwencjonizmu państwowego, dezaprobatę dla keynesowskich metod regulowania gospodarki i krytykę związków zawodowych. Thatcher uważała bowiem, że straty ponoszone przez społeczeństwo z tytułu tzw. niedoskonałości rynku są znacznie mniejsze niż koszty prowadzenia dotychczasowej polityki gospodarczej<sup>1</sup>. Po zwycięskich wyborach najważniejszym celem nowego rządu stała się walka z inflacją i przywilejami związków zawodowych.

Te dwa rządy – Attlee i Thatcher – górowały nad wszystkimi innymi powojennymi brytyjskimi gabinetami. Mimo tak olbrzymich różnic, interesujące i zaskakujące są podobieństwa między nimi. Oba rządy nie zamierzały swojej funkcji ograniczyć do sprawowania administracji. Ich celem było gruntowne przekształcenie społeczeństwa, jego zmiana, ukierunkowana na odmienne dla obu rządów wartości moralne<sup>2</sup>. Oba rządy zrealizowały ten plan.

Gabinety, które rządziły w okresie między Attlee a Thatcher, były natomiast dużo bardziej pragmatyczne i dużo mniej wyraziste. Konserwatyści ostatecznie zaakceptowali reformy Attlee. Krytykowali jedynie program nacjonalizacji, ale aż do czasów Thatcher nie byli zdeterminowani go odwracać. Po zwycięstwie wyborczym torysów w 1951 r. dokonała się natomiast reorientacja programowa w Partii Pracy (tzw. *rethinking socialism*), w wyniku której laburzyści przybrali bardziej umiarkowany kurs. Przeobrażenia w obu ugrupowaniach umożliwiły osiągnięcie niezwykle trwałego kompromisu wokół podstawowych założeń polityki wewnętrznej. Zwłaszcza polityka gospodarcza, oparta na przyjętych za dogmat teoriach

---

\* Tymon Słoczyński – student II roku Szkoły Głównej Handlowej na kierunku *Ekonomia* oraz I roku w Kolegium MISH Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe obejmują teorię makroekonomii, politykę gospodarczą, filozofię polityczną oraz socjologię ekonomiczną. Członek SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

1 Zięba A., *Współczesne brytyjskie doktryny polityczne*, Białystok 2001, s. 65.

2 Harris K., *Margaret Thatcher*, Łódź 1992, s. 8.

Keynesa, była właściwie niezależna od przynależności partyjnej aktualnie rządzącego gabinetu. Polityka taka została nazwana polityką konsensu lub butskellizmu<sup>3</sup>.

Mimo trwałości tej polityki, część działaczy konserwatywnych nie była skłonna pogodzić się z odejściem od zasad liberalizmu gospodarczego. W kręgach tych powszechna była negacja założeń państwa opiekuńczego, argumentowana zwłaszcza likwidowaniem bodźców do pracy oraz hamowaniem aktywności, inicjatywy i przedsiębiorczości jednostki przez rozbudowany system opieki społecznej<sup>4</sup>. Krytykowano także konieczność utrzymywania rozbudowanego aparatu administracyjnego, a zwłaszcza idące za tym zwiększone opodatkowanie, które szczególnie obciążało klasy średnie, tradycyjny elektorat torysów. Zdaniem konserwatywnych krytyków welferyzmu, doszło również w Wielkiej Brytanii do znacznego osłabienia autorytetu władzy, która nie była w stanie spełnić wzbudzonych oczekiwań wobec niej<sup>5</sup>. Zwracano także uwagę na istotne problemy, które pojawiły się w znacjonalizowanych przedsiębiorstwach. Zakłady te cechowały się bowiem zazwyczaj bardzo słabą wydajnością pracy i niską jakością produktu. Dochodziło w nich do znacznych przerostów zatrudnienia, a wysokie koszty ich utrzymywania powodowały konieczność kosztownych dotacji.

W 1970 r. wybory parlamentarne wygrali konserwatyści pod przywództwem Edwarda Heatha, proponując wolnorynkowy program oparty w dużej mierze na opisanej powyżej krytyce. Torysi zobowiązali się m.in. do ograniczenia roli państwa, zmniejszenia podatków oraz do zdecydowanych cięć wydatków publicznych<sup>6</sup>, zwłaszcza subwencji dla przemysłu. Początkowo Heath próbował spełnić swoje obietnice, ale przeszkodziła mu w tym presja ze strony związków zawodowych, a zwłaszcza strajk górników na tle płacowym w 1972 r. Rząd nie był skłonny zgodzić się na żądania strajkujących i zdecydował się na konfrontację. Taktyka górników, polegająca na pikietowaniu zakładów pracy tak, aby chcący pracować nie mogli tego robić, i uniemożliwianiu transportu węgla i koks, okazała się jednak skuteczna, ponieważ skomplikowała sytuację w kraju<sup>7</sup>. Rząd ostatecznie skapitulował i dokonał zwrotu w polityce gospodarczej (osławione *U-turn policy*) w kierunku interwencjonizmu w zakresie cen i dochodów. Bardziej ekspansywna polityka pieniężna i fiskalna wywołała z kolei gwałtowny wzrost gospodarczy i wysoką inflację, którą dodatkowo spotęgował upadek systemu z Bretton Woods i szok naftowy po wielkiej podwyżce cen ropy w 1973 r. Rosnąca inflacja skutecznie obniżyła wysokość płac realnych, co doprowadziło w 1974 r. do kolejnego strajku górników. Heath uznał, że drugi raz nie zaakceptuje już żądań związkowców i rozpiął nowe wybory, które planował wygrać pod hasłem obrony praworządności przed strajkującymi górnikiemami. Konserwatyści ponieśli w nich jednak zaskakującą porażkę. Heath próbował stworzyć koalicję z liberałami, a gdy to się nie powiodło, premierem w laburzystowskim już rządzie został Harold Wilson.

Tymczasem w lutym 1975 r., w efekcie kilku zbiegów okoliczności jednocześnie<sup>8</sup>, Margaret Thatcher pokonała Heatha w wyborach na szefa Partii Konserwatywnej. Trudno określić, w jakim stopniu zdobyła ona popularność dzięki wolnorynkowym hasłom, analogicznym z tymi, które kilka lat wcześniej głosił ówczesny premier. Na pewno jednak decydująca była wzmagająca się krytyka Heatha, obarczanego za porażkę wyborczą.

Kryzys gospodarczy w Wielkiej Brytanii stawał się natomiast coraz poważniejszy. W latach 1974-75 doszło do pierwszego spadku realnego PKB od czasów II wojny światowej. Wyraźnie rosło bezrobocie, do 6,2% w 1977 r., a inflacja osiągnęła w 1975 r. szokujący poziom 26% i stała się najważniejszym problemem gospodarczym kraju. Praktykowana przez Partię Pracy polityka kontroli cen i dochodów

3 Termin utworzony przez tygodnik „The Economist” z nazwisk symbolizujących kompromis polityków: konserwatysty Raba Butlera, kanclerza skarbu w nowym rządzie Churchilla, i laburzysty Hugh’a Gaitskella, poprzednika Butlera na tym stanowisku i następcy Attlee na stanowisku szefa Partii Pracy.

4 Zięba A., *Współczesny konserwatyzm brytyjski*, Warszawa 1990, s. 25.

5 Zięba A., *Współczesne brytyjskie...*, s. 63.

6 Jachowicz P., *Strajk górników brytyjskich w latach 1984-1985*, Warszawa 2002, s. 16.

7 *Ibidem*, s. 22-23.

8 Harris K., *op. cit.*, s. 40.

okazała się wysoce nieskuteczna<sup>9</sup>, zresztą keynesowska teoria nie była dostosowana do sytuacji, w której równocześnie występowałyby stagnacja i wzrost inflacji. James Callaghan, laburzystowski następca Wilsona, ogłosił zatem koniec „przytulnego świata Keynesa” i, pod naciskiem Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW)<sup>10</sup>, zdecydował o wprowadzeniu w życie zalecanej przez monetarystów restrykcyjnej polityki pieniężnej oraz o ograniczeniu wydatków publicznych. Od 1976 r. publikowano zatem cele w zakresie podaży pieniądza, a szczególnie ważnym elementem polityki gospodarczej rządu stało się zmniejszanie PSBR (ang. *public sector borrowing requirement*)<sup>11</sup>, czyli zapotrzebowania kredytowego sektora publicznego. Próbując ograniczyć deficyt budżetowy i inflację, postanowiono m.in. przeforsować zasadę, według której podwyżki płac byłyby nie wyższe niż 5%. Wywołało to gwałtowne strajki na tle roszczeń płacowych, które trwały całą zimę 1978/79, nazwaną z tego względu zimą niezadowolenia (ang. *winter of discontent*). W kraju zapanował chaos, natomiast zwykli Brytyjczycy najdotkliwiej odczuli strajk grabarzy (przez kilka tygodni nie chowano ciał), śmieciarzy i pracowników pogotowia ratunkowego. Wskutek strajku woźnych miliony dzieci nie chodziły do szkoły, a pikiety niejednokrotnie uniemożliwiały przewiezienie ciężko chorych do szpitala. Olbrzymią krytykę spowodowała wypowiedź Callaghana, który, wracając z podróży zagranicznej, skomentował, że sytuacja w kraju nie wydaje się zbyt chaotyczna.

Thatcher umiejętnie wykorzystała sytuację w kraju, aby wywołać spadek poparcia dla związków zawodowych i związanej z nimi Partii Pracy. Ostatecznie wstrząs, jaki wywołały w społeczeństwie brytyjskim wydarzenia w czasie *winter of discontent*, przyczynił się do wyborczego zwycięstwa konserwatystów w 1979 r. Należy jednak pamiętać, że zwycięstwo Thatcher nie oznaczało szerokiej aprobaty brytyjskiego społeczeństwa dla jej liberalnego programu gospodarczego. Było to raczej swoiste wotum nieufności wobec prowadzonej od lat, nieskutecznej polityki konsensusu<sup>12</sup>. Niezależnie od rzeczywistych intencji wyborców, w 1979 r. w Wielkiej Brytanii dokonał się przełom.

## 1.2. Podstawy ideologiczne

Myśl polityczna thatcheryzmu złożona jest z elementów doktryn konserwatywnej i liberalnej. Stanowi z jednej strony swoiste odwołanie do idei dziewiętnastowiecznego liberalizmu, który promował indywidualizm i opierał się na afirmacji własności prywatnej i mechanizmów rynkowych oraz dążeniu do ograniczenia rządu w jego funkcjach. Z drugiej strony jednak przyjmuje niezwykle istotne składniki myśli konserwatywnej, między innymi ideę silnego państwa, niezbędność istnienia hierarchii społecznej oraz odwoływanie się do tożsamości narodowej. Niektórzy autorzy, podkreślając ten eklektyzm, nie uznają thatcheryzmu za doktrynę czy ideologię. Jest to jednak podejście błędne, co zauważa A. Wojtyna, ponieważ oryginalne połączenie starych idei może oczywiście stać się pewnym *novum*<sup>13</sup>. Należy także pamiętać, że doktryna konserwatywna, z którą, choćby na poziomie deklaracji, Margaret Thatcher utożsamiała się w większym stopniu niż z liberalizmem, posiada tradycyjną skłonność do czerpania z dorobku innych doktryn<sup>14</sup>. Zresztą zbliżenie liberalizmu i konserwatyizmu jest występującą w wielu krajach współczesną tendencją.

Można ogólnie stwierdzić, że „powojenną doktrynę konserwatyizmu brytyjskiego współtworzą dwa nurty: paternalistyczny, nazwany też konserwatyżmem organicznym, i indywidualistyczny czy inaczej libertariański”<sup>15</sup>. Znaczną część historii konserwatyizmu brytyjskiego stanowi ścieranie się tych dwóch orientacji, z których każda przeżywała zarówno okresy świetności, jak i upadku. Dlatego należy zwrócić

9 Harris K., *op. cit.*, s. 74-75.

10 Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki antyinflacyjnej Margaret Thatcher*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Menedżerskiej SIG”, nr 2 (1998), s. 52.

11 Riddell P., *The Thatcher Era. And its Legacy*, Oxford-Cambridge 1991, s. 16.

12 *Ibidem*, s. 9.

13 Wojtyna A., *Thatcheryzm – brytyjska wersja neoliberalnej strategii gospodarczej*, [w:] *Ekonomiczne strategię krajów wysoko rozwiniętych*, red. M. Belka, Warszawa 1992, s. 42.

14 Zięba A., *Współczesny konserwatyżm...*, s. 34.

15 Zięba A., *Współczesne brytyjskie...*, s. 29.

uwagę, że opisane w poprzednim rozdziale, daleko idące różnice poglądów między politykami Partii Konserwatywnej są zjawiskiem absolutnie naturalnym.

Nurt paternalistyczny jest swoistą odpowiedzią konserwatyzmu na socjalizm. Jego prekursorem był dziewiętnastowieczny brytyjski premier Benjamin Disraeli, któremu zależało na przyciągnięciu mas ludowych do programu konserwatystów i dlatego postanowił wyjść naprzeciw ich oczekiwaniom<sup>16</sup>. Disraeli akcentował potrzebę skupienia wysiłków jednostek na wspólnej „strategii narodowej”, ukierunkowanej zwłaszcza na osiągnięcie harmonii społecznej i równowagi. Innymi ważnymi przedstawicielami tego nurtu byli Joseph Chamberlain i Randolph Churchill, a po II wojnie światowej Harold Macmillan i Rab Butler. Porażka torysów w wyborach 1945 r. doprowadziła do trwającego przez wiele lat triumfu nurtu paternalistycznego w ramach Partii Konserwatywnej.

Tradycja indywidualistyczna w konserwatyzmie brytyjskim powstawała natomiast pod silnym wpływem myśli politycznej liberalizmu. Dużą rolę odegrały zwłaszcza wielkie rozłamy w Partii Liberalnej w 1886 i 1930 r., w wyniku których wielu byłych polityków tego ugrupowania zasililo szeregi torysów<sup>17</sup>. Wpłynęło to na utrwalenie się w ramach nurtu indywidualistycznego wielu elementów programu wczesnego liberalizmu, wymienionych już na początku tego rozdziału. Do najważniejszych przedstawicieli omawianego nurtu zaliczają się Stafford Northcote, lord Hugh Cecil, sir Ernest Benn, natomiast współcześnie: Enoch Powell, Keith Joseph i, zwłaszcza, Margaret Thatcher. Powojenni libertarianie szczególnie podkreślają konieczność przywrócenia jednostce należnego jej miejsca, ich zdaniem zbyt naruszonego przez interwencjonizm państwowy. Stanowisko to znajduje wyraźne odzwierciedlenie w programowym dokumencie *The Right Approach*, gdzie stwierdza się, że istotą konserwatyzmu jako takiego jest podtrzymywanie, rozchwianej po II wojnie światowej, równowagi między skrajnościami, „argumentując przeciw liberalnym indywidualistom na rzecz społecznej roli człowieka i przeciw socjalistom na rzecz prawa jednostki do rozwoju w takim wymiarze, w jakim tego pragnie”<sup>18</sup>. Kolejna reorientacja programowa w ruchu konserwatywnym, tym razem na rzecz nurtu indywidualistycznego, została zapoczątkowana podczas konferencji w Selsdon Park w styczniu 1970 r., gdzie przygotowywano zrywający z polityką konsensusu program dla gabinetu Heatha. Reorientacja dokonała się jednak w pełni dopiero za sprawą Thatcher.

Istotę różnicy pomiędzy nurtem paternalistycznym a indywidualistycznym można w zasadzie sprowadzić do odmiennego określania roli i funkcji państwa. W praktyce rozbieżności te odzwierciedlone zostały bowiem przede wszystkim poprzez różny stosunek do polityki gospodarczej czasów konsensusu. Ze względu jednak na długotrwałe współistnienie obu nurtów w ramach doktryny konserwatywnej, można wskazać znacznie więcej podobieństw między nimi. Elementem wspólnym obu tradycji jest idea organicyzmu<sup>19</sup>, ukazująca społeczeństwo jako żywy organizm, którego wszystkie części są wprawdzie potrzebne, ale niektóre ważniejsze od pozostałych. Powoduje to przyjęcie koncepcji społeczeństwa hierarchicznego i zdecydowany elitaryzm konserwatystów. Taka krytyka egalitaryzmu jest oparta o przekonanie, że źle pojęta równość hamuje rozwój gospodarczy, ponieważ powstrzymuje ludzi od przyjmowania postaw przedsiębiorczych oraz nie pozwala na swobodny rozwój najwybitniejszych jednostek<sup>20</sup>. Wykazując sceptycyzm wobec zdolności politycznych niższych klas społecznych, torysi są zarazem przekonani o konieczności istnienia odrębnej klasy rządzącej. Z idei organicyzmu wynika ponadto niezbędność zespołowej realizacji wspólnych celów przez społeczeństwo. Do cech jednakowych dla obu nurtów A. Zięba zalicza ponadto<sup>21</sup> uzasadnioną koniecznością zachowania ciągłości społecznej tradycjonalizm; uznanie istotnej roli Kościoła, religii i tradycyjnych instytucji politycznych; opartą o zasadę gradualizmu niechęć do rewolucyjnych przemian społecznych; podkreślanie mocarstwowości kraju; afirmację własności prywatnej, dużo silniejszą jednak w nurcie indywidualistycznym.

16 Zięba A., *Współczesny konserwatyzm...*, s. 13.

17 Zięba A., *Współczesne brytyjskie...*, s. 31-32.

18 *Ibidem*, s. 35.

19 *Ibidem*, s. 32.

20 *Ibidem*, s. 37.

21 Zięba A., *Współczesne brytyjskie...*, s. 32-33.

Pewne istotne koncepcje zostały ponadto przyjęte przez konserwatyzm brytyjski dopiero za sprawą Thatcher i innych, współczesnych jej indywidualistów. Należy zwrócić uwagę zwłaszcza na ideę demokracji właścicieli<sup>22</sup> (ang. *property-owning democracy*) polegającą na dążeniu do rozproszenia własności, co miało by się przyczynić do podobnego rozproszenia władzy. Decentralizacja była bowiem tradycyjnym postulatem konserwatystów. Równie istotna stała się koncepcja społeczeństwa odpowiedzialnego<sup>23</sup> (ang. *responsible society*), które miało powstać po przywróceniu rozchwianej równowagi między państwem a jednostką. Fundamentami takiego społeczeństwa byłyby wolność i odpowiedzialność, a także tzw. cnoty wiktoriańskie, czyli między innymi oszczędność, umiar, solidarność, przedsiębiorczość i pracowitość. Thatcher uważała jednak, że człowiek, aby być wolnym i odpowiedzialnym, musi mieć zapewnioną ochronę własności przed państwem. Zamierzała zresztą taką ochronę zapewnić.

## 2. Polityka gospodarcza Margaret Thatcher

### 2.1. Polityka antyinflacyjna

Przez cały okres powojenny aż do czasów Thatcher, zgodnie z koncepcjami Keynesa, polityka makroekonomiczna rządów brytyjskich była ukierunkowana na osiągnięcie ideału pełnego zatrudnienia oraz pobudzenie wzrostu gospodarczego, natomiast w skali mikro starano się ograniczać inflację poprzez kontrolę dochodów i cen. Thatcher zamieniła te cele miejscami i od tego czasu, zgodnie z zaleceniami monetarystów, restrykcyjna polityka pieniężna i fiskalna miała pełnić funkcję antyinflacyjną, natomiast wywoływać wzrost gospodarczy i ograniczać bezrobocie miały odpowiednie działania w ramach polityki skali mikro<sup>24</sup>. Należy przy tym pamiętać, że inflacja, osiągnąwszy spektakularny poziom 26% w 1975 r., stała się najpoważniejszym problemem gospodarczym Wielkiej Brytanii już w latach siedemdziesiątych. Dlatego skuteczność konserwatystów w jej ograniczeniu była szczególnie istotna dla opinii publicznej, przekonanej jednak o zawodności dotychczas stosowanych metod.

Polityka antyinflacyjna rządów Margaret Thatcher uwzględniała<sup>25</sup> ograniczanie podaży pieniądza poprzez wysokie stopy procentowe, podwyżkę podatków pośrednich, redukcję wydatków publicznych oraz zmniejszenie tempa wzrostu wynagrodzeń poprzez limitowanie przetargów płacowych. Odrzucono jednak dotychczas prowadzoną administracyjną kontrolę kursu funta, płac i cen. Rząd uznał ponadto prawdziwość badań naukowych, według których wysokość inflacji zależy w znacznym stopniu od oczekiwań inflacyjnych<sup>26</sup>. Według tej tzw. hipotezy wiarygodności, rząd powinien przekonać podmioty uczestniczące w życiu gospodarczym, że jego polityka antyinflacyjna jest z zasady skuteczna oraz będzie konsekwentnie realizowana, niezależnie od zmieniającej się sytuacji gospodarczej. Był to niezwykle istotny cel wprowadzonej przez rząd średniookresowej strategii finansowej, tzw. MTFS (ang. *Medium Term Financial Strategy*), która była formą koordynacji polityki pieniężnej i fiskalnej oraz polegała na publikacji celów, które rząd zamierzał spełnić w kwestii wzrostu podaży pieniądza i wysokości deficytu budżetowego, PSBR (ang. *Public Sector Borrowing Requirement*). Uwzględnienie w MTFS, obok restrykcyjnej polityki pieniężnej, także ograniczania deficytu było konieczne dlatego, że w innym wypadku znaczny wzrost stóp procentowych odczułby jedynie sektor prywatny, podczas gdy sektor publiczny korzystałby bez większych zmian z państwowych dotacji<sup>27</sup>.

Polityka antyinflacyjna rządów Margaret Thatcher, mimo powszechnie znanej skuteczności, nie była wolna od błędów. Można je w znacznym stopniu usprawiedliwić, gdyż koncepcje monetarystów nie były wcześniej sprawdzone empirycznie. Niemniej jednak, polityka pieniężna i fiskalna konserwatystów

---

22 *Ibidem*, s. 53.

23 *Ibidem*, s. 48.

24 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 46.

25 Harris K., *op. cit.*, s. 118.

26 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 48.

27 Thatcher M., *Lata na Downing Street. Wspomnienia z okresu pełnienia funkcji premiera rządu Zjednoczonego Królestwa*, Gdańsk 1996, s. 87.

nie była w całym okresie rządów Thatcher konsekwentna, ponieważ wychodzenie na jaw kolejnych błędów powodowało daleko idące zmiany w rozłożeniu akcentów w prowadzonej polityce i stopniu przywiązania do oryginalnej koncepcji. Zasadniczo można wyróżnić trzy okresy, w których polityka antyinflacyjna była istotnie odmienna.

Początkowo kontrolę podaży pieniądza oparto o agregat M3, będący wówczas najszerszym pojęciem pieniądza i uwzględniający gotówkę w obiegu, depozyty na życzenie oraz lokaty krótko- i długoterminowe. W marcu 1980 r. opublikowano pierwszą MTFs, zawierającą niezwykle ambitne plany w zakresie polityki fiskalnej i, przede wszystkim, pieniężnej. Rola ograniczania deficytu budżetowego była wówczas mniejsza, ponieważ konieczne było dochowanie obietnic złożonych w kampanii wyborczej, w tym dotyczącej podwyżki rent i emerytur<sup>28</sup>. Ponadto koncepcja monetarystyczna, której Thatcher była wtedy wierna, opierała się prawie wyłącznie na restrykcyjnej polityce pieniężnej, a niektórzy monetaryści wątpili nawet w istnienie związku między wysokością PSBR a inflacją.

Wprawdzie wyznaczone w pierwszej MTFs cele nigdy nie zostały spełnione, ale podwyższone do 16,3% stopy procentowe<sup>29</sup> przyczyniły się do dotkliwego pogłębienia recesji i, poprzez zwiększenie atrakcyjności lokat w funtach, wpłynęły na aprecjację tej waluty. Bardzo wysoki kurs funta był także związany ze wzrostem cen ropy naftowej, której ważnym eksporterem była Wielka Brytania. Doszło zatem do pogorszenia konkurencyjności brytyjskich towarów na międzynarodowych rynkach, gdyż wzrosły ich ceny w porównaniu z dobrami pochodzącymi z innych krajów. Z drugiej jednak strony, nie należy przeceniać roli aprecjacji funta, ponieważ szacuje się<sup>30</sup>, że w większym stopniu na spadek konkurencyjności wpłynął wzrost kosztów pracy, który był w Wielkiej Brytanii szybszy niż w innych krajach. Niemniej jednak, rząd był powszechnie obarczany za pogorszenie się sytuacji eksporterów, a niepokojąco szybko rosnące bezrobocie dodatkowo zwiększało presję na reorientację polityki gospodarczej.

Krytykowane, paradoksalnie także przez monetarystów, było również oparcie polityki pieniężnej o agregat M3. Alan Walters, późniejszy doradca ekonomiczny Thatcher, oraz Milton Friedman sugerowali na przykład kontrolę bazy monetarnej zamiast szerokiego agregatu M3, ale ich zalecenia odrzucono<sup>31</sup>. Wiara w związek pomiędzy wzrostem M3 a przyszłą inflacją okazała się jednak faktycznie w znacznej mierze nieuzasadniona<sup>32</sup>, szczególnie w sytuacji, gdy inflację znacznie już ograniczono; problemy te wynikały ze zmian zachodzących wówczas na rynkach finansowych. Dane oparte na wskaźniku M3 były bowiem notorycznie zawyżane w związku ze zniesieniem tzw. gorsetu, tj. stosowanego przez Bank Anglii mechanizmu limitowania pożyczek bankowych oraz kontroli wymiany walut. Istotny był także wpływ dalszego rozwoju oszczędnościowych kas mieszkaniowych. Oferowały one usługi podobne do banków, jednak kredyty i lokaty w nich zakładane nie były wliczane do M3, podczas gdy wliczano pieniądź związany z identycznymi usługami bankowymi. Kolejny absurd związany z zastosowaniem agregatu M3 polegał na tym, że wysokie stopy procentowe, będące podstawą restrykcyjnej polityki pieniężnej, zachęcały gospodarstwa domowe do zakładania lokat w brytyjskich bankach, a przez to, paradoksalnie, rosła ilość pieniądza M3<sup>33</sup>.

Opisane powyżej czynniki doprowadziły do odejścia Thatcher od ścisłego monetaryzmu. Zdaniem C. Goodharta<sup>34</sup>, drugi okres w jej polityce antyinflacyjnej datuje się od 1982 r., natomiast P. Riddell<sup>35</sup> przyjmuje, że rozpoczął się on już w marcu 1981 r., gdy został ogłoszony nowy budżet, będący odpowiedzią na recesję i rosnące bezrobocie. Budżet ten był oparty na bardziej ekspansywnej polityce pieniężnej, która poprzez niższe stopy procentowe miała zapewnić sektorowi prywatnemu dostęp

28 *Ibidem*, s. 43.

29 Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki...*, s. 55.

30 Thatcher M., *op. cit.*, s. 84.

31 Riddell P., *op. cit.*, s. 18.

32 *Ibidem*, s. 24.

33 Peden G. C., *British Economic and Social Policy. Lloyd George to Margaret Thatcher*, Oxford 1988, s. 226.

34 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 57.

35 Riddell, P. *op. cit.*, s. 19.

do tańszych kredytów, a także doprowadzić do deprecjacji funta i tym samym poprawić trudną sytuację eksporterów. Pozostawiono wprawdzie cele monetarne, ale utrzymane były one na bardziej realistycznym poziomie. Z drugiej strony natomiast, zrekomensowano poluzowanie polityki pieniężnej bardziej restrykcyjną polityką fiskalną. Wstrzymano podwyżki progów podatkowych<sup>36</sup>. Było to posunięcie dokładnie przeciwne zaleceniom Keynesa, który w obliczu recesji nakazywał zwiększyć deficyt budżetowy. Doszło wówczas do bezprecedensowego protestu 364 znanych ekonomistów ze środowiska uniwersytetu w Cambridge, wyrażonego w formie listu opublikowanego przez „The Times”. Rząd, oczywiście, protestem się nie przejął<sup>37</sup>, a jego strategia okazała się skuteczna i spowodowała znaczne polepszenie koniunktury<sup>38</sup> i spadek inflacji.

Trzeci okres w polityce antyinflacyjnej Thatcher rozpoczął się z kolei w 1985 r.<sup>39</sup>, gdy Nigel Lawson, kanclerz skarbu, ogłosił porzucenie stosowania agregatu M3. Zmiana została uzasadniona zbyt dużymi trudnościami w doprowadzeniu go do zakładanego poziomu. Wymagałoby to bowiem nadmiernych podwyżek krótkoterminowych stóp procentowych, ponieważ ich wpływ na M3, jak ostatecznie uznano, jest stosunkowo niewielki. Takie podwyżki w rzeczywistości wpływają jednak na zmianę podaży pieniądza, dlatego należy stosować inne agregaty, które łatwiej reagowałyby na zmiany stóp. Odpowiedni był na przykład M0, ale rząd zdecydował się na oparcie polityki pieniężnej o kurs funta szterlinga. Taką zmianę akcentów bardzo dobrze obrazuje sytuacja, gdy w obliczu deprecjacji funta, jeszcze przed ogłoszeniem zaprzestania stosowania M3 w 1985 r., postanowiono znacznie podnieść stopy procentowe i w efekcie wywołać aprecjację. Co zaskakujące, biorąc pod uwagę dawną politykę pieniężną Thatcher, stopy procentowe zostały ponownie obniżone, gdy doszło do wzrostu kursu, ponieważ zasadniczym celem rządu było już utrzymywanie stabilnego kursu walutowego, a nie realizacja celów monetarnych. W latach 1987-1988 Lawson próbował ponadto, w tajemnicy przed Thatcher, związać kurs funta z marką niemiecką. Skuteczność takiej polityki miała przekonać premier do włączenia funta do tzw. *Exchange Rate Mechanism* (ERM), czego zwolennikiem był kanclerz, a czemu Thatcher dotychczas się sprzeciwiała<sup>40</sup>. Doszło do tego jednak dopiero w 1990 r.

Należy ponadto zwrócić uwagę, że w połowie lat osiemdziesiątych doszło do znacznego poluzowania nie tylko polityki pieniężnej, ale całej polityki antyinflacyjnej jako takiej. Wbrew zaleceniom niektórych ekonomistów, rząd Thatcher postanowił bowiem nie zbijać inflacji do zera, ale utrzymywać ją na stabilnym poziomie 4-5%, który pozwalał na jednoczesne starania o wzrost produkcji i ograniczenie bezrobocia. W tej sytuacji, w 1986 r. Lawson zdecydował się na deprecjację funta, połączoną z wyższym wzrostem gospodarczym i wyższą inflacją, a nie na utrzymanie niższej inflacji przy wysokim kursie funta. Ponadto przedwyborczy budżet w 1987 r. był stosunkowo ekspansywny i zawierał zarówno obniżkę podatków, jak i zwiększenie wydatków na ochronę zdrowia i opiekę społeczną oraz inne, kluczowe dla wyniku wyborczego, dziedziny<sup>41</sup>. Takie postępowanie byłoby nie do pomyślenia na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, zresztą pod wpływem działań Lawsons inflacja faktycznie zaczęła rosnąć. Rząd musiał wobec tego zaostrzyć swoją politykę i podnieść stopy procentowe. Tymczasem w listopadzie 1990 r. Wielka Brytania przystąpiła do mechanizmu ERM, który skutecznie utrzymywał podniesione stopy na wysokim poziomie<sup>42</sup>, co ostatecznie wywołało recesję. Z trudną sytuacją ekonomiczną musiał sobie już jednak poradzić rząd Johna Majora, następcy Thatcher.

---

36 Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki...*, s. 58.

37 Jachowicz P., *Strajk górników...*, s. 28.

38 Harris K., *op. cit.*, s. 126.

39 Zgodnie przyznają to A. Wojtyła i P. Riddell.

40 Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki...*, s. 63.

41 Harris K., *op. cit.*, s. 214.

42 Minford P., *Inflation, Unemployment and the Pound*, [w:] *Margaret Thatcher's Revolution. How it Happened and what it Meant*, (red.) S. Roy i J. Clarke, London-New York 2005, s. 55.



## 2.2. Ożywienie strony podażowej gospodarki

### 2.2.1. Obniżka podatków

Rządy Thatcher przyniosły w dziedzinie polityki fiskalnej niezwykle doniosłą zmianę optyki, jeśli chodzi o rolę podatków w gospodarce. W okresie konsensusu podatki służyły głównie zapewnieniu rządowi potrzebnych do sterowania popytem środków finansowych; miały także zapobiegać polaryzacji społeczeństwa, umożliwiając redystrybucję dochodu narodowego<sup>43</sup>. Według Thatcher podatki miały natomiast pełnić przede wszystkim funkcję efektywnościową, sprzyjając przy tym ożywieniu strony podażowej gospodarki. W oparciu o słynną koncepcję Arthura Laffera, spodziewano się również możliwości zwiększenia, dzięki obniżce podatków, dochodów budżetowych. Konserwatyści krytykowali bowiem wysokość podatków w Wielkiej Brytanii, uznając, że są one zdecydowanie zbyt duże i zniechęcające do pracy. Jednak kolejne rządy wyraźnie zmniejszyły w latach siedemdziesiątych obciążenie podatkowe. Anthony Barber, kanclerz skarbu w rządzie Heatha, zmniejszył bowiem to obciążenie z 37% do 31%. Jego następca Denis Healey zwiększył wprawdzie początkowo obciążenie podatkowe do 35%, ale potem znów je ograniczył do 33%<sup>44</sup>. Konserwatyści przenieśli wobec tego ciężar swojej krytyki z wysokości podatków na ich strukturę. Uznano mianowicie, że stawki podatku dochodowego są zbyt wysokie<sup>45</sup> w porównaniu do stosunkowo niskich podatków pośrednich<sup>46</sup>. Proponowana obniżka podatków bezpośrednich połączona, w celu zrekomensowania mniejszych przychodów budżetu, z podwyżką podatków pośrednich doprowadziłaby, w przekonaniu konserwatystów, do rozszerzenia zakresu wolności jednostki, a w warstwie czysto ekonomicznej – do stymulacji strony podażowej gospodarki poprzez zwiększenie motywacji do pracy i pobudzenie przedsiębiorczości. Wzrost wielkości podaży pracy miał być ponadto wywołany przez uwzględnienie dochodów z tytułu zasiłków dla bezrobotnych i zasiłków chorobowych w podstawie opodatkowania, aby tym samym zmniejszyć użyteczność pozostawiania na utrzymaniu państwa. Zamierzano także uprościć system podatkowy jako taki oraz wprowadzić kolejne zmiany, zachęcające do oszczędności i gromadzenia kapitału.

Z punktu widzenia teorii ekonomii, pobudzenie strony podażowej gospodarki byłoby możliwe, gdyby efekt substytucyjny obniżki podatków<sup>47</sup> wyraźnie przewyższył jej efekt dochodowy<sup>48</sup>. Thatcher przewidywała wystąpienie silnego efektu substytucyjnego w efekcie obniżenia podatków osobom najlepiej zarabiającym oraz przeniesienia nacisku z podatków bezpośrednich na pośrednie<sup>49</sup>. Zaskakujące jest wobec tego konsekwentne uwzględnianie przez konserwatystów podwyżek ulg podatkowych w prowadzonej polityce fiskalnej. Stosowanie ulg wywołuje bowiem efekt dochodowy i sprzyja raczej zmniejszaniu bezrobocia niż wzmacnianiu bodźców do pracy<sup>50</sup>.

Już w pierwszym budżecie po zwycięskich wyborach w 1979 r. Geoffrey Howe, ówczesny kanclerz skarbu, obniżył najwyższą stawkę podatku dochodowego z 83% na 60%, a podstawową z 33% na 30%. Obniżono również wysokość podatku od dochodów pochodzących z inwestycji i zwiększono wysokość ulg podatkowych<sup>51</sup>. Podniesiono także progi podatkowe, dzięki czemu 1,3 miliona osób zostało

---

43 Wojtyła A., *op. cit.*, s. 52.

44 Johnson C., *The Economy under Mrs Thatcher 1979-1990*, London 1991, s. 108.

45 Najniższa stawka podatku dochodowego była wówczas ewenementem na skalę światową i wynosiła 34%, podczas gdy najwyższa aż 83%. Ponadto najwyższa stawka podatku od dochodów z inwestycji wynosiła 98%. Przed wyborami w 1979 r. laburzyści wprowadzili jednak nową, 25% stawkę podatku dochodowego.

46 Istniały wówczas dwie stawki podatku od wartości dodanej (VAT): 8% i 12,5%.

47 Jest on oparty na tym, że obniżka krańcowej stopy podatkowej wpływa na preferencje pracowników, którzy stają się bardziej skłonni do zastępowania czasu wolnego pracą, ponieważ każda kolejna godzina pracy jest dla nich coraz bardziej opłacalna.

48 Polega on na tym, że ulgi podatkowe zmniejszają wysokość płaconego podatku, więc podatnik może pracować mniej, aby osiągnąć taki sam dochód.

49 Wojtyła A., *op. cit.*, s. 52.

50 Johnson C., *op. cit.*, s. 127.

51 Zwiększono je zresztą w każdym budżecie do 1985 r., poza wyjątkowo restrykcyjnym z 1981 r.

zwolnionych z obowiązku płatniczego<sup>52</sup>. W 1980 r. zniesiono natomiast stawkę 25% podatku dochodowego, więc najniższą stała się stawka 30%. Kolejne istotne zmiany zostały już przeprowadzone przez Nigela Lawsons, który w 1983 r. zastąpił Howe'a na stanowisku kanclerza skarbu. Pierwszy budżet Lawsons całkowicie zniósł podatek od dochodów z inwestycji oraz zapowiadał obniżkę podatku od przedsiębiorstw z 52% na 35%. W następnych latach obniżono także najniższą stawkę podatku dochodowego, najpierw do 29%, a następnie do 27%. Ostatecznie podstawowa stawka tego podatku ustabilizowała się w 1988 r. na poziomie 25%, przy jednoczesnym zniesieniu wszystkich stawek wyższych niż 40%. W takiej sytuacji wysokość podatku dochodowego w Wielkiej Brytanii stała się wyraźnie niższa niż w innych krajach europejskich. Jak twierdzi C. Johnson<sup>53</sup>, Lawson prowadził jednak swoistą rywalizację ze Stanami Zjednoczonymi, gdzie w 1986 r. obniżono najwyższą stawkę podatku dochodowego do 28%.

Ważnym celem Thatcher była także reforma nieefektywnego systemu ubezpieczeń społecznych, który wymagał od pracowników i pracodawców opłacania, będących *de facto* formą podatku, składek NIC (ang. *National Insurance Contributions*). Jako kanclerz skarbu w rządzie Heatha, Barber zaproponował zastąpienie ulg podatkowych i zasiłków z pomocy społecznej systemem odliczeń od podatku (ang. *tax credits*). Gdyby wielkość odliczeń przewyższała w indywidualnych przypadkach wysokość należnego podatku, podatnik byłby uprawniony do otrzymania różnicy. Projekt nie został wówczas zrealizowany, jednak w ramach walki z tak zwaną pułapką ubóstwa<sup>54</sup>, Thatcher planowała powrócić do tej reformy; ostatecznie jednak nie doszło do tego. Faktycznie doszło natomiast do podwyżek pracowniczych stawek NIC, z 6,5% na 9% jeszcze przed 1983 r. Później wprowadzono jednak niższe stawki dla pracowników zatrudnionych na niepełny etat lub mniej zarabiających<sup>55</sup>.

Jak już zaznaczono powyżej, konserwatyści zamierzali zrekompensować powstały w wyniku obniżki podatków bezpośrednich spadek przychodów budżetu za pomocą wzrostu opodatkowania pośredniego. W pierwszym budżecie Howe'a zawarto podwyżkę podatku VAT do 15%. Kanclerz tłumaczył jednak, że nie uderzy ona w najmniej zarabiających, ponieważ zostanie utrzymana stawka 0% na najważniejsze dobra pierwszej potrzeby. Ostatecznie, w skali całego okresu rządów Thatcher doszło do prawie dwukrotnego wzrostu udziału podatku od wartości dodanej w całkowitej wielkości opodatkowania. Po pierwsze, wynikało to ze wzrostu stopy podatkowej. Po wtóre, zwiększył się udział dóbr w ten sposób opodatkowanych w konsumpcji. Ponadto, gdy doszło do ponownego wzrostu ceny ropy naftowej, stopniowo podnoszono tzw. PRT (ang. *Petroleum Revenue Tax*), z 45% w 1978 r. na 75% w 1982 r., aby zmaksymalizować korzyści państwa z tego tytułu. Wszystkie te zmiany wyraźnie ukazują kardynalną, w czasie rządów Thatcher, tendencję do zastępowania opodatkowania bezpośredniego opodatkowaniem pośrednim.

### 2.2.2. Ograniczenie sektora publicznego

W ocenie znacznej części polityków konserwatywnych<sup>56</sup> źródłem wielu spośród najistotniejszych problemów gospodarki brytyjskiej był zbyt duży rozrost sektora publicznego. Daleko idące jego ograniczenie było szczególnie ważnym elementem programu wyborczego konserwatystów przez kilka dziesięcioleci, jednak dopiero Margaret Thatcher wystarczyło determinacji, aby postulat ten faktycznie zrealizować. W latach osiemdziesiątych zmniejszono bowiem wielkość sektora publicznego o około połowę, początkowo dokonując głębokich cięć w subwencjach dla przedsiębiorstw państwowych, a następnie wprowadzając w życie ambitny program reprivatyzacyjny. Konieczność ograniczenia sektora

52 Harris K., *op. cit.*, s. 105.

53 Johnson C., *op. cit.*, s. 114.

54 Występuje ona wtedy, gdy ludzie mało zarabiający tracą na wroście swoich przychodów, ponieważ implikuje on jeszcze większy wzrost opodatkowania lub utratę świadczeń z pomocy socjalnej; w efekcie pograżają się w ubóstwie.

55 Początkowo o wysokości 5% i 7%. Później zastąpiono je jednak stawką 9%, wprowadzając jednocześnie nową, 2%.

56 Co ciekawe, stwierdzenie to dotyczy nie tylko przedstawicieli nurtu indywidualistycznego w konserwatyzmie brytyjskim. Należy pamiętać, że afirmacja własności prywatnej, a co za tym idzie – krytyka własności publicznej – stanowi element wspólny obu konkurencyjnych nurtów.

publicznego poprzez obniżenie deficytu budżetowego była przez konserwatystów argumentowana na wiele różnych sposobów. Podkreślano zwłaszcza dotkliwie skutki inflacyjne dotowania przedsiębiorstw państwowych<sup>57</sup>. Zwracano uwagę na możliwość ograniczenia roli związków zawodowych, które w sektorze prywatnym są zasadniczo dużo słabsze, poprzez ograniczenie sektora publicznego. Zmniejszając wydatki budżetowe, chciano także uzyskać środki na dalsze obniżanie podatków. Uznając generalną wyższość sektora prywatnego nad publicznym, szczególną wagę przywiązywano ponadto do tak zwanego efektu wypychania<sup>58</sup>. Należy też uwzględnić istotną rolę ideologii i przekonań natury moralnej w całej polityce Thatcher. Dlatego wspomniane twierdzenie o wyższości sektora prywatnego samo w sobie stanowiło dla brytyjskiej premier istotny argument na rzecz ograniczenia sektora publicznego.

Program denacjonalizacji zyskał natomiast na znaczeniu dopiero po drugich wygranych przez Thatcher wyborach. W czasie pierwszej kadencji rządu, w latach 1979-1983, prywatyzację przeprowadzono na zdecydowanie niewielką skalę. Wśród przedstawianych przez konserwatystów licznych argumentów na rzecz denacjonalizacji A. Wojtyna wymienia<sup>59</sup> możliwość rozszerzenia zakresu wolności gospodarczej, ograniczenia kłopotliwych dla rządu negocjacji płacowych, dalszego zmniejszenia zapotrzebowania sektora publicznego na pożyczki oraz znacznego zwiększenia efektywności w gospodarowaniu. Większa efektywność w sektorze prywatnym miałyby wynikać z braku bezpośredniej administracyjnej kontroli działań przedsiębiorców oraz z pobudzającego do wydajniejszej pracy zagrożenia bankrutem lub przejęciem, które nie mogłyby nastąpić w sektorze publicznym. C. Johnson podkreśla ponadto<sup>60</sup> znaczenie środków pieniężnych uzyskiwanych ze sprzedaży państwowych przedsiębiorstw dla finansowania deficytu budżetowego, a także dążenie konserwatystów do rozszerzenia akcyjnej formy własności oraz upowszechnienia sytuacji, w której pracownicy przedsiębiorstw są zarazem ich współwłaścicielami. Umożliwiłoby to ograniczenie powszechnej dotychczas konfrontacyjnej postawy pracowników wobec właścicieli, a w konsekwencji zmniejszenie liczby strajków<sup>61</sup>. Zachęcenie odpowiednio dużej liczby jednostek do zakupu akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw, oprócz realizacji propagowanych przez konserwatystów idei demokracji właścicieli i kapitalizmu ludowego, miało ponadto na celu uniemożliwienie laburzystom ewentualnego powrotu do nacjonalizacji<sup>62</sup>.

Jak już zaznaczono powyżej, program reprivatyzacyjny został na dużą skalę rozwinięty dopiero po wyborach w 1983 r. Do najgłośniejszych i najbardziej kontrowersyjnych transakcji należy zaliczyć sprzedaż państwowych przedsiębiorstw użyteczności publicznej takich jak sprywatyzowany w 1983 r. *British Telecom*. *British Gas*, kolejny monopolista, został natomiast sprzedany w 1986 r. Prezes firmy uzyskał, w zamian za poparcie dla prywatyzacji, zachowanie rozbudowanej struktury przedsiębiorstwa, które nie zostało w efekcie podzielone na mniejsze podmioty<sup>63</sup>, mimo że wymagałoby tego dążenie do zwiększenia efektywności. Podobnego błędu nie chciano już popełnić przy prywatyzacji energii elektrycznej; w efekcie doszło do rozdzielenia produkcji, sieci elektrycznej i dystrybucji. Dodatkowo powstały dwie konkurencyjne spółki produkcyjne, kontrolująca trzy czwarte rynku *National Power* oraz *PowerGen*, obejmująca jego pozostałą część. Mniejsze kontrowersje wzbudzała natomiast prywatyzacja przedsiębiorstw nie mających pozycji monopolisty na rynku, w tym między innymi *British Aerospace*, *Cable and Wireless*, *British Airports*, *British Airways*, *Rolls-Royce'a* i *British Steel*. Zdumiewająco silny okazał się popyt na akcje wymienionych firm. W ostatecznym rozrachunku doszło zresztą do zaskakującej sytuacji – po raz pierwszy liczba akcjonariuszy przewyższyła liczbę członków związków zawodowych.

---

57 Trzeba pamiętać, że cele w zakresie PSBR były, obok ograniczania wzrostu podaży pieniądza, jednym z dwóch filarów średniookresowej strategii finansowej (MTFS), będącej podstawą polityki antyinflacyjnej rządów Thatcher.

58 Efekt wypychania prywatnych inwestycji i konsumpcji przez sektor publiczny polega na tym, że zwiększone dotacje dla sektora publicznego stymulują popyt, co prowadzi do wzrostu liczby dokonywanych transakcji i, w konsekwencji, do zwiększenia popytu na pieniądź. W efekcie dochodzi do wzrostu stopy procentowej, który z kolei wywołuje zmniejszenie prywatnych inwestycji i konsumpcji.

59 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 54.

60 Johnson C., *op. cit.*, s. 145.

61 Harris K., *op. cit.*, s. 211.

62 Ricketts M., *Property Rights, Incentives and Privatization*, [w:] *Margaret Thatcher's Revolution...*, s. 72.

63 Johnson C., *op. cit.*, s. 160.

Mimo ewidentnego sukcesu, jakim było upowszechnienie akcyjnej formy własności, rząd Thatcher nie wystrzegł się błędów podczas realizacji programu reprivatyzacyjnego. Środki pieniężne uzyskane z tytułu sprzedaży akcji były stosunkowo niskie, ponieważ zasadniczo zbywano wszystkie akcje naraz, zamiast sprzedać najpierw niewielką ilość, poczekać na ustabilizowanie się ceny rynkowej i zbyć pozostałe według aktualnego kursu. Pozwoliłoby to uzyskać większe wpływy z prywatyzacji<sup>64</sup>. A. Wojtyna uważa ponadto<sup>65</sup>, że podstawowym celem denacjonalizacji powinien być zawsze wzrost efektywności w danym sektorze. Krytykuje zatem politykę Thatcher, ponieważ transakcje, do których doprowadzono, wielokrotnie nie przyczyniały się do zwiększenia konkurencji.

### 2.2.3. Zmiany na rynku pracy

Szczególnie ważnym elementem polityki podaźowej Thatcher było dążenie do liberalizacji rynku pracy. Keynesowskiemu ideałowi pełnego zatrudnienia przeciwstawiono ekonomiczną efektywność i konieczność podnoszenia wydajności. Usiłowano zlikwidować tak zwaną pułapkę bezrobocia (ang. *unemployment trap*), dążono do zniesienia płacy minimalnej oraz odchodzono od ogólnokrajowych negocjacji płacowych na rzecz, opartych jednak zawsze o efekty pracy, rokowań indywidualnych bądź lokalnych<sup>66</sup>. Najważniejszym jednak elementem polityki Thatcher wobec rynku pracy była osławiona walka jej kolejnych rządów ze związkami zawodowymi. Wynikała ona z oceny, według której związki były odpowiedzialne za wiele problemów brytyjskiej gospodarki, w tym między innymi za spadek konkurencyjności brytyjskich towarów na międzynarodowych rynkach, związany z wymuszonym przez związki, a nieuzasadnionym ekonomicznie wzrostem kosztów. A. Wojtyna wylicza ponadto<sup>67</sup> pozostałe argumenty, którymi posługiwali się konserwatyści, realizując politykę osłabiającą pozycję ruchu związkowego. Związki zawodowe były mianowicie odpowiedzialne za obniżające efektywność przerosty zatrudnienia. Wysoka częstotliwość strajków wpływała ujemnie na bilans płatniczy, gdyż zagraniczni partnerzy brytyjskich eksporterów obawiali się niedotrzymywania terminów umów w efekcie protestów pracowniczych. Realizacja wysokich żądań płacowych przyczyniała się do wzrostu inflacji. Zgodnie ze znanym paradoksem, związki zawodowe były też częściowo odpowiedzialne za zwiększone bezrobocie. Poza racjonalnymi argumentami natury ekonomicznej, nie bez znaczenia była także tradycyjna niechęć konserwatystów do związanego z laburzystami ruchu związkowego.

Najsukcesowniejszą metodą ograniczenia roli związków zawodowych była reforma ustawodawstwa dotyczącego kwestii zatrudnienia i samych związków. Prawo zezwalało bowiem dotychczas na istnienie licznych patologii. Zdaniem samej Thatcher<sup>68</sup>, w pierwszej kolejności należało uniemożliwić przeprowadzanie tak zwanych pikiet solidarnościowych poza zakładem pracy strajkujących<sup>69</sup>, ograniczyć zasadę *closed shop*<sup>70</sup> oraz zmienić zasady głosowania przy podejmowaniu decyzji o strajku. Dotychczas wielokrotnie umożliwiały one bowiem kierownictwu związków wymuszanie protestów na pracownikach. Za przygotowanie reform byli odpowiedzialni Jim Prior i Norman Tebbit, kolejni ministrowie ds. zatrudnienia w rządzie Thatcher. Pierwszy z nich, przedstawiciel nurtu paternalistycznego, zmierzał w przygotowanej przez swoje ministerstwo nowelizacji ustawy o zatrudnieniu (1980 r.) do wymuszenia na związkowcach większej odpowiedzialności<sup>71</sup>. Zakazano wówczas strajków solidarnościowych oraz zmierzających do wymuszenia zasady *closed shop*, a także ustanawiania tej zasady bez akceptacji 4/5 pracowników; umożliwiono również ściąganie odszkodowania

64 *Ibidem*, s. 163.

65 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 81.

66 Riddell P., *op. cit.*, s. 58-61.

67 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 55.

68 Thatcher M., *op. cit.*, s. 89.

69 Takie pikiety niejednokrotnie komplikowały sytuację w kraju, ponieważ polegały na uniemożliwianiu pracy pracownikom zakładów, które nie chciały przyłączyć się do strajku.

70 Polegała ona na zakazie zatrudniania w określonym przedsiębiorstwie osób, nie będących członkami związku zawodowego, który posiadał swoistą wyłączność w danym zakładzie pracy; pracownicy, którzy nie chcieli przyłączyć się do związku, mogli być z tego powodu zwolnieni.

71 Riddell P., *op. cit.*, s. 46.

z budżetów związkowych i zezwolono na użycie publicznych funduszy w celu pokrycia kosztów wyborów w związkach. Niezgodne z prawem działania związków mogły odtąd być ukarane grzywną do 250 tys. funtów<sup>72</sup>. Tebbit był natomiast, w przeciwieństwie do swojego poprzednika, gorącym zwolennikiem Thatcher i prowadzonej przez nią polityki gospodarczej. Kolejne przezeń przygotowane nowelizacje ustawy o związkach zawodowych (1982, 1984 i 1988 r.) zupełnie otwarcie zmierzały do ograniczenia roli ruchu związkowego, które stało się celem samym w sobie. Reformy te nakazały między innymi regularne sprawdzanie woli pracowników w kwestii utrzymania zasady *closed shop*. Rozszerzono także odpowiedzialność związków z tytułu zniszczeń dokonanych podczas strajku i wprowadzono obligatoryjność głosowania nad poparciem protestu przez związek. Przyznano ponadto związkowcom prawo do nieuczestniczenia w strajku zatwierdzonym przez ich związek oraz zakazano zwolnienia z zakładu typu *closed shop* z powodu braku członkostwa w odpowiednim związku<sup>73</sup>.

Szczególnie istotnym czynnikiem, który wpłynął na utratę przez związki zawodowe dawnej roli, był upadek słynnego, trwającego w latach 1984-1985, strajku górników. Bezpośrednią przyczyną protestu był rządowy plan reformy przynoszącego duże straty sektora, polegający przede wszystkim na zamknięciu nierentownych kopalń. Istotne dla charakteru ostatecznej konfrontacji były także zmiany, do których doszło we władzach Krajowego Związku Górników (ang. NUM). Dawne, umiarkowane pragmatyczne elity zostały zastąpione przez radykalnych działaczy<sup>74</sup>, nie ukrywających swojej fascynacji komunizmem. W 1983 r., w dwa dni po wygranych przez konserwatystów wyborach, przewodniczący NUM Arthur Scargill nazwał je manipulacją i ogłosił konieczność siłowego wystąpienia przeciwko rządowi<sup>75</sup>. Strajk ostatecznie rozpoczął się w marcu 1984 r., mimo że członkowie związku kilkakrotnie odmówili poparcia dla tej akcji w kolejnych, tajnych plebiscytach. Decyzja o proteście zapadła zatem z pominięciem wymaganej przez prawo aprobaty głosujących. Opornych próbowano natomiast przymusić do wsparcia strajku za pomocą wypróbowanego już blokowania kopalń. Działania Scargilla nie zyskały także poparcia opinii publicznej, która już wcześniej nabrała przekonania o konieczności ograniczenia roli ruchu związkowego. Sytuację dodatkowo pogorszyła bardzo negatywna społeczna percepcja przemocy, do której uciekali się protestujący i której kierownictwo związku nie zamierzało potępić<sup>76</sup>. Zwycięstwo strony rządowej zostało umożliwione dzięki współwystąpieniu innych także czynników. Okazało się bowiem, że szczególnie opór wobec działań kierownictwa NUM podjęli górnicy pracujący w dochodowych kopalniach w Nottinghamshire. Nie tylko nie przyłączyli się oni do strajku, ale również założyli konkurencyjny związek zawodowy, Unię Demokratycznych Górników. Protestu nie wsparli także transportowcy, którzy zapewnili tym samym ciągłość dostaw węgla z pracujących kopalń do elektrowni. Wreszcie, rząd rozpoczął przygotowania do konfrontacji kilka lat wcześniej, gromadząc zapasy węgla o bezprecedensowych rozmiarach i w ten sposób zabezpieczając zdolność kraju do produkcji energii elektrycznej na wypadek zaprzestania dostaw surowca. Niektórzy członkowie NUM podważali ponadto legalność strajku w procesach sądowych, a grzywny wymierzone z tego tytułu związkowi komplikowały finansowanie przezeń protestu. W efekcie strajk stracił szansę powodzenia i został definitywnie zakończony w marcu 1985 r.<sup>77</sup> Ruch związkowy już nigdy nie odbudował utraconej pozycji.

### 3. Skutki polityki gospodarczej Margaret Thatcher

Polityka gospodarcza Margaret Thatcher wywołała liczne skutki o bardzo różnym charakterze. Można na ich podstawie z całą pewnością jednak stwierdzić, że w latach osiemdziesiątych zaszły w Wielkiej Brytanii olbrzymie zmiany, a Thatcher składała w listopadzie 1990 r. dymisję z funkcji premiera zupełnie innego już kraju. Ewenementem na skalę międzynarodową było ograniczenie inflacji o ponad 10 punktów

72 Harris K., *op. cit.*, s. 169.

73 Riddell P., *op. cit.*, s. 47-48.

74 Jachowicz P., *Strajk górników...*, s. 39.

75 Harris K., *op. cit.*, s. 181.

76 *Ibidem*, s. 194-195.

77 Jachowicz P., *Strajk górników...*, s. 163.

procentowych w cztery lata<sup>78</sup>, do 4,8% w 1983 r. Sukces ten został osiągnięty za pomocą restrykcyjnej polityki pieniężnej i fiskalnej, co przyczyniło się z kolei do gwałtownego wzrostu bezrobocia, które w tym samym roku osiągnęło poziom 11,7%. Należy jednak podkreślić, że Thatcher nie ponosi całkowitej odpowiedzialności za taki stan rzeczy. Zwiększyła się bowiem liczba ludzi w wieku produkcyjnym. Ponadto ówczesne bezrobocie mogło wynikać z działania pułapki bezrobocia i zbyt wysokich kosztów pracy, co obciążałoby odpowiedzialnością poprzednie gabinety. Ostatecznie, w okresie rządów Thatcher wyraźnie zmniejszyło się zróżnicowanie regionalne pod względem wysokości stopy bezrobocia, natomiast zanotowano znaczny wzrost bezrobocia długookresowego oraz wśród młodzieży. Z drugiej strony, restrykcyjna polityka na początku lat osiemdziesiątych przyczyniła się do upowszechnienia postaw przedsiębiorczych<sup>79</sup>, ponieważ słabe przedsiębiorstwa nie przetrwały ówczesnej trudnej sytuacji gospodarczej, podczas gdy rentowne firmy rozwijały się coraz lepiej. Niemniej jednak, kryzys był na tyle głęboki, że w latach 1980-1981 doszło nawet do spadku produktu krajowego brutto, odpowiednio o 2,0 i 1,2%.

Okres po 1983 r. uznawany jest natomiast często za czas cudu gospodarczego w Wielkiej Brytanii. Inflacja była wówczas utrzymywana na niskim, stabilnym poziomie, ok. 3,5-5%. Mimo znacznych spadków cen ropy naftowej i innych surowców, nigdy nie osiągnięto natomiast celu zerowej inflacji, ponieważ rząd poluzował swoją politykę, będąc już wtedy w większym stopniu zainteresowanym stymulowaniem wzrostu gospodarczego. Zamierzenie to udało się zrealizować i w latach 1983-1988 tempo wzrostu w Wielkiej Brytanii było najwyższe po II wojnie światowej<sup>80</sup> i oscylowało w granicach 3,5-5%, co znacznie przekraczało średnią dla Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). Bezrobocie utrzymywało się najpierw na dotychczasowym, bardzo wysokim poziomie, ale już w 1988 r. spadło poniżej średniej dla EWG<sup>81</sup>. Dalsze spadki zostały natomiast umożliwiające dzięki obniżeniu naturalnej stopy bezrobocia (ang. NAIRU), wywołanemu m.in. wcześniejszym zwycięstwem w walce ze związkowcami. Ewidentnym sukcesem Thatcher był także niezwykle duży wzrost wydajności pracy w czasie jej rządów, co było szczególnie istotne, ponieważ jest to miernik wiele mówiący o perspektywach danej gospodarki w długim okresie<sup>82</sup>.

Poluzowanie polityki gospodarczej rządu przyniosło jednak, co było łatwe do przewidzenia, ponowny wzrost inflacji, do 9,5% w 1990 r. Stawiano wówczas pod znakiem zapytania sens licznych wyrzeczeń z początku lat osiemdziesiątych, skoro inflacja pojawiła się ponownie. Zaistniała bowiem konieczność powrotu do wysokich stóp procentowych, co wprawdzie skutecznie ograniczyło inflację w kolejnych latach, ale także zmniejszyło wzrost gospodarczy i wiązało się z kolejnymi wyrzeczeniami<sup>83</sup>. W tamtym okresie czasu Margaret Thatcher prowadziła jednak politykę antyinflacyjną stosunkowo krótko, ponieważ w listopadzie 1990 r., tracąc poparcie w Partii Konserwatywnej, podała się do dymisji. Jej następcą został John Major, dotychczasowy następca Nigela Lawsona na stanowisku kanclerza skarbu, któremu udało się kontynuować niezwykle skuteczną politykę pieniężną, opartą jednak nie o cele monetarne, lecz inflacyjne<sup>84</sup>. Inflacja faktycznie utrzymywała się na niskim poziomie, podczas gdy wzrost gospodarczy oscylował w granicach 1,5-3,5%, co było dużym osiągnięciem w porównaniu do innych krajów. W latach dziewięćdziesiątych konsekwentnie spadało też bezrobocie, do 3% w 2000 r. Mimo iż nastąpiło to po dziesięciu latach od ustąpienia Thatcher ze stanowiska premiera, można z całą pewnością stwierdzić, że fundamentami dla tak udanego rozwoju gospodarczego były jej własne osiągnięcia, m.in. obniżka podatków, liberalizacja rynku pracy, osłabienie pozycji związków zawodowych, ograniczenie sektora publicznego i wzrost wydajności pracy. Umożliwienie brytyjskiego cudu gospodarczego lat dziewięćdziesiątych jest zapewne najdonioślejszym skutkiem polityki gospodarczej Thatcher i najbardziej spektakularnym sukcesem pani premier.

78 Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki...*, s. 67.

79 Riddell P., *op. cit.*, s. 15.

80 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 74.

81 Bezrobocie w Wielkiej Brytanii wyniosło wówczas 8,5%, podczas gdy średnia dla EWG – 9,8%.

82 Wojtyna A., *op. cit.*, s. 76.

83 Wzrost PKB wyniósł 2,0% w 1989 r. i 0,5% w 1990 r.

84 Minford P., *op. cit.*, s. 57.

Nie mniej istotnym dziedzictwem doby thatcheryzmu jest powstanie neoliberalnego konsensusu w polityce brytyjskiej, który ostatecznie zastąpił kompromis wokół teorii ekonomicznej Keynesa. Partia Pracy, jeszcze pod wodzą Neila Kinnocka, zdecydowała się bowiem na odejście od programu socjalistycznego. Zaakceptowano przeważającą część nowelizacji ustaw o zatrudnieniu i związkach zawodowych, uznano konieczność integracji europejskiej w ramach EWG oraz zdecydowanej walki z inflacją<sup>85</sup>. Prawdziwego przełomu dokonał jednak Tony Blair, przywódca laburzystów od 1994 r. Doprowadził on do ograniczenia więzów Partii Pracy z ruchem związkowym i jeszcze głębszej akceptacji liberalnych reform lat osiemdziesiątych<sup>86</sup>. Kolejne lata jego rządów dowodzą, że proste zasady Margaret Thatcher stały się w Wielkiej Brytanii podstawą myślenia o gospodarce. Jednocześnie nic nie wskazuje na to, aby mogło się to zmienić.

#### 4. Bibliografia

1. Gamble A., *The Free Economy and the Strong State. The Politics of Thatcherism*, Durham 1988;
2. Booth A., Glynn S., *Modern Britain. An Economic and Social History*, London-New York 1996;
3. Harris K., *Margaret Thatcher*, Łódź 1992;
4. Jachowicz P., *Gospodarczy eksperyment Margaret Thatcher*, „Mówią Wieki”, nr 8 (2004);
5. Jachowicz P., *Kontrowersje wokół polityki antyinflacyjnej Margaret Thatcher*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Menedżerskiej SIG”, nr 2 (1998);
6. Jachowicz P., *Strajk górników brytyjskich w latach 1984-1985*, Warszawa 2002;
7. Johnson C., *The Economy under Mrs Thatcher 1979-1990*, London 1991;
8. Minford P., *Inflation, Unemployment and the Pound*, [w:] *Margaret Thatcher's Revolution. How it Happened and what it Meant*, (red.) S. Roy i J. Clarke, London-New York 2005;
9. Peden G. C., *British Economic and Social Policy. Lloyd George to Margaret Thatcher*, Oxford 1988;
10. Ricketts M., *Property Rights, Incentives and Privatization*, [w:] *Margaret Thatcher's Revolution. How it Happened and what it Meant*, (red.) S. Roy i J. Clarke, London-New York 2005;
11. Riddell P., *The Thatcher Era. And its Legacy*, Oxford-Cambridge 1991;
12. Smith D., *From Boom to Bust. Trial and Error in British Economic Policy*, London 1992;
13. Thatcher M., *Lata na Downing Street. Wspomnienia z okresu pełnienia funkcji premiera rządu Zjednoczonego Królestwa*, Gdańsk 1996;
14. Walters A., *Britain's Economic Renaissance. Margaret Thatcher's Reforms 1979-1984*, New York-Oxford 1986;
15. Wojtyna A., *Thatcheryzm – brytyjska wersja neoliberalnej strategii gospodarczej*, [w:] *Ekonomiczne strategie krajów wysoko rozwiniętych*, (red.) M. Belka, Warszawa 1992;
16. Zięba A., *Współczesne brytyjskie doktryny polityczne*, Białystok 2001;
17. Zięba A., *Współczesny konserwatyzm brytyjski*, Warszawa 1990;

---

85 Harris K., *op. cit.*, s. 250.

86 Zięba A., *Współczesne brytyjskie...*, s. 24-25.

red. Tomasz Wersocki\*

## Informacja po posiedzeniu *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w dniu 22 lutego 2007 r.

W Stanach Zjednoczonych inflacja w styczniu bieżącego roku okazała się wyższa od przewidywań (0,2%). Zgodnie z indeksem *ISM Mfg*<sup>1</sup>, który spadł poniżej 50%, produkcja przemysłowa przeżywa regres. Również wskaźnik badający aktywność na rynku nieruchomości, bezpośrednio związany z rozbudową infrastruktury mieszkaniowej, jest niższy od przewidywań. Deficyt handlowy wzrósł z 59,8 do 61,2 mld dolarów. Aktywność inwestycyjna konsumentów spadła z 96 punktów do 93,3 punktu. Występują coraz większe naciski na *FED*<sup>2</sup> dotyczące podniesienia stóp procentowych.

W strefie euro przewiduje się kontynuację stabilnego wzrostu gospodarczego. Nie ma zagrożenia dla stabilności cen w średnim okresie, oczekiwana inflacyjna pozostają niezmiennione (w długim okresie oczekuje się ich spadku).

Wskaźniki makroekonomiczne dla krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej sugerują stabilny rozwój gospodarek Czech i Słowacji. Jedynie gospodarka Węgier nieco spowalnia, co jest konsekwencją wprowadzania poważnych reform w celu polepszenia długoterminowej sytuacji w gospodarce.

Według wstępnych szacunków GUS, produkt krajowy brutto w Polsce w 2006 roku był realnie wyższy od tego w 2005 roku o 5,8%. W 2006 roku wartość dodana brutto w przemyśle wzrosła o 7,7% wobec 2005, zaś w budownictwie o 14,6%. Również nakłady brutto na środki trwałe wzrosły w 2006 roku w stosunku do 2005 o 16,7%, podczas gdy stopa inwestycji zwiększyła się w 2006 roku do 20,1% (18,2% w 2005).

W styczniu 2007 roku nastąpiło przyspieszenie produkcji sprzedanej przemysłu (wzrost wyniósł 15,5% w stosunku do stycznia 2006 roku i 2,7% w stosunku do grudnia 2006 roku), w tym zwłaszcza produkcji dóbr zaopatrzeniowych, inwestycyjnych oraz konsumpcyjnych nietrwałych. Wysoki wzrost produkcji związany jest ze wzrostem zamówień oraz sprzedażą na eksport. Produkcja budowlano-montażowa przekroczyła poziom sprzed roku o ponad 30%, w stosunku do grudnia 2006 roku spadła jednak o 2%. Zmniejszyło się nieznacznie wykorzystanie mocy produkcyjnych w stosunku do IV kwartału 2006 roku.

Na rynku pracy nadal obserwujemy rosnący popyt na pracę. Od grudnia 2006 roku obserwujemy wzrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw. W styczniu wzrost przeciętnego zatrudnienia według wstępnych danych wyniósł 3,8% r/r. Było to co prawda mniej niż liczył wzrost w stosunku rocznym w grudniu (4,11% r/r), jednak nadal przeciętne zatrudnienie w styczniu było wyższe o 1,1% w porównaniu z grudniem. Stopa bezrobocia rejestrowanego na koniec grudnia wyniosła 14,9% wobec 17,6% rok wcześniej i wobec 14,8% w listopadzie 2006 roku. Prognozy dotyczące sektora przemysłowego, budowlano-montażowego, handlu detalicznego i usług są optymistyczne. W przemyśle przetwórczym przewiduje się wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach we wszystkich klasach wielkości. W styczniu mamy również do czynienia ze spadkiem tempa wzrostu wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw. Wzrost nominalnych płac wyniósł 7,8% r/r w porównaniu z 8,6% r/r w grudniu 2006 roku.

---

\* Tomasz Wersocki – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Finanse i Rachunkowość. Zainteresowania naukowe obejmują m.in. zagadnienia z zakresu polityki makroekonomicznej oraz kryzysów bankowych. Członek SKN Finansów Międzynarodowych, kieruje w nim Sekcją Makroekonomiczną. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> *Institute for Supply Management Manufacturing Index* to indeks powstały z regularnego badania ponad 400 spółek branży przetwórczej i przemysłowej w Stanach Zjednoczonych. Używany do oceny koniunktury.

<sup>2</sup> *Federal Reserve* – Rezerwa Federalna, bank centralny w Stanach Zjednoczonych.



Analiza sytuacji na rynku terminowych stóp procentowych wskazuje na słabnięcie oczekiwań rychłej podwyżki stóp procentowych – rynek przewiduje wzrost, jednak oczekiwany moment podniesienia odsuwa się na drugą połowę 2007 roku. Skala podwyżek do końca roku nie uległa zmianie – nadal przewiduje się wzrost o nie więcej niż 50 punktów bazowych.

Rynek kapitałowy odzwierciedla optymistyczne nastroje w gospodarce i na GPW trwa w dalszym ciągu ponad półroczna hossa. Motorem tego wzrostu są głównie spółki branży budowlanej, informatycznej i banki. Nieprzerwany wzrost oraz wysokie wartości wolumenu obrotu powodują pesymistyczne i niepewne nastawienie uczestników rynku.

Styczeń był również wyjątkowo korzystny dla funduszy inwestycyjnych. Bardzo wysoki wzrost wartości aktywów netto funduszy (8,2%) przekroczył najbardziej optymistyczne prognozy i pozwolił gładko przekroczyć granicę 100 mld złotych (na koniec stycznia: 106,9 mld złotych). Prognozy wzrostu na rok 2007 albo mogą okazać się zaniżone, albo też w dalszym ciągu roku można spodziewać się spowolnienia dynamiki wzrostu rynku funduszy.

W IV kwartale 2006 roku banki łagodziły warunki przyznawania kredytów. Wyraźnie dał się zauważyć silny wzrost popytu na kredyty w sektorze przedsiębiorstw, co sugeruje przyspieszenie tempa inwestycji, więc stanowi potencjalne zagrożenie dla stabilności cen. Przewiduje się dalszy wzrost popytu na kredyty wśród przedsiębiorstw, szczególnie długoterminowe. Popyt na kredyty konsumpcyjne niespodziewanie spadł. Banki przewidują zaostrzenie polityki kredytowej w segmencie kredytów mieszkaniowych oraz dalsze jej łagodzenie w segmencie kredytów konsumpcyjnych. Należy zaznaczyć, że bieżące monitorowanie jakości zarządzania ryzykiem kredytowym w sektorze bankowym jest warunkiem koniecznym utrzymania jego stabilności. Dobra kondycja finansowa sektora bankowego, jak również dobra i poprawiająca się sytuacja kredytobiorców, nie dają podstaw do obaw.

W sektorze finansów publicznych mamy do czynienia z nadspodziewanie dobrym wykonaniem budżetu państwa w styczniu. Przyczyną jest bardzo wysoka realizacja dochodów z podatków pośrednich (12,7% planowanych dochodów w roku 2007 z tego źródła). Wykonanie jest na poziomie o 1,1 punktu procentowego wyższym niż w styczniu poprzedniego roku oraz o 1,3 punktu procentowego wyższym w stosunku do roku 2005. Przyczyną tak dobrego wyniku budżetu państwa w styczniu jest także niski poziom wydatków przeznaczonych dla Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS) oraz Funduszu Emerytalno-Rentowego. W tym okresie przekazano FUS o 3,7 punktu procentowego mniej środków niż w roku poprzednim oraz 2,8 punktu procentowego mniej niż w 2005 roku, w stosunku do kwoty zaplanowanej w ustawie budżetowej. Powyższe zjawiska doprowadziły do nadwyżki budżetowej wynoszącej nieco ponad 3 mld złotych według danych szacunkowych.

Na rynku skarbowych papierów wartościowych mamy do czynienia ze spadkiem popytu na obligacje detaliczne (oprócz obligacji dziesięcioletnich nabywanych w ramach IKE<sup>3</sup>). Ministerstwo Finansów zgodnie ze swoją strategią zarządzania długiem publicznym na lata 2007-2009 ogranicza krótkoterminowe zadłużenie naszego państwa. W lutym sprzedano bony skarbowe o wartości 1,8 mld złotych, zaś wykupiono bony warte 2 mld złotych.

Podaż pieniądza w szerokim ujęciu charakteryzowała się wysoką dynamiką wzrostu w ostatnich miesiącach. W styczniu 2007 roku wartość agregatu M3 wyniosła 485,5 mld zł, co stanowiło przyrost o 1,8% w stosunku do grudnia 2006 r. oraz 19,4% w porównaniu do analogicznego okresu poprzedniego roku. Należy nadmienić, iż jest to najszybszy wzrost podaży pieniądza w ujęciu r/r od grudnia 1999 r. Od strony pasywnej, za przyrost M3 w styczniu 2007 roku odpowiadało zwiększenie się aktywów zagranicznych netto ze 160 mld zł do blisko 178 mld zł oraz zmniejszenie się aktywów krajowych netto z 317 do 308 mld zł.

---

<sup>3</sup> Indywidualne Konto Emerytalne.

Od końca 2006 roku złoty pozostaje w krótkookresowym trendzie spadkowym. Od początku 2007 r. (stan na 21.02.2007) polska waluta straciła na wartości 1,7% w stosunku do euro oraz 2,8% w relacji do dolara amerykańskiego. Analitycy tłumaczą zachowanie się złotego w wyżej wspomnianym okresie niepewnością związaną z wyborem nowego prezesa NBP, a także ogólną zmianą nastrojów inwestorów zagranicznych, objawiającą się zwiększoną awersją do ryzyka i wycofywaniem części kapitału z rynków wschodzących. Sytuacja na rynku walutowym w niewielkim stopniu zatem determinowana była przez czynniki fundamentalne, które nadal przemawiają za umacnianiem się polskiej waluty w nieodległej przyszłości.

Grudzień 2006 roku charakteryzowało pogorszenie się sytuacji w bilansie płatniczym Polski. W dużym stopniu przyczyniło się do tego pogłębienie deficytu na rachunku obrotów bieżących z ok. 2 mld zł do 3,5 mld zł, co z kolei w znacznej mierze było efektem największego od kwietnia 2004 roku deficytu obrotów handlowych, który wyniósł 4,1 mld zł. Ostatni miesiąc 2006 roku odznaczał się dużymi zmianami na rachunku finansowym bilansu płatniczego. Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą, które wyniosły 7,3 mld zł, znacznie przewyższyły zagraniczne inwestycje bezpośrednie w kraju (4,7 mld zł), co również wpłynęło w znacznej mierze na pogorszenie się salda bilansu płatniczego Polski. Wysoka wartość polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynikała przede wszystkim z jednorazowej transakcji nabycia udziałów w zagranicznej spółce przez dużą polską firmę z sektora energetycznego.

W stosunku do grudnia 2006 roku, poziom cen w styczniu wzrósł o 0,5%. Inflacja roczna wyniosła 1,7%, co oznacza powrót do przedziału wahań wokół celu inflacyjnego. Największy przyrost cen w skali roku odnotowano w przypadku dóbr i usług związanych z użytkowaniem mieszkania i nośników energii (o 4,3%), a także żywności i napojów bezalkoholowych (wzrost o 2,8%). Wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu i produkcji budowlano-montażowej w stosunku rocznym wyniósł 2,9%, na co w największym stopniu złożył się wzrost cen w górnictwie (o 9%), w zakresie wytwarzania i zaopatrywania w energię, wodę i gaz (o 5,1%) oraz w przetwórstwie przemysłowym (o 2,1%). Obecnie największe zagrożenie stanowi rosnąca cena wytwarzania i dystrybucji paliw gazowych (wzrost w ciągu miesiąca o 7,6%), związana z podwyżką hurtowych cen gazu o 9,9% od 1 stycznia 2007 roku. Wzrost cen gazu może przełożyć się w przyszłości na podwyższenie cen m.in. nawozów sztucznych, a tym samym kosztów producentów żywności oraz benzyny (w związku z tym, że rafinerie należą do największych odbiorców gazu).

Oczekiwania inflacyjne w porównaniu z sondażem z poprzedniego miesiąca uległy znacznej poprawie – o ponad 8 punktów procentowych spadł odsetek przewidujących szybszy wzrost cen niż obecnie, a prawie o 6 punktów procentowych odsetek przewidujących, że ceny będą rosły w tym tempie, co obecnie. Więcej respondentów niż przed miesiącem spodziewa się zerowej inflacji (wzrost o 8 punktów procentowych) i spadku cen (wzrost o 2 punktów procentowych).

Projekcja centralna styczniowej projekcji pokrywa się w zasadzie z rzeczywistą inflacją. Zakłada ona oscylacje inflacji w 2007 roku wokół celu, a od trzeciego kwartału wyraźna jest tendencja wzrostowa.

Cena ropy *Brent Crude* wynosi obecnie około 56 dolarów za baryłkę, co oznacza wzrost ceny w ciągu miesiąca o prawie 7%. Na rynkach terminowych (z dostawą na marzec) cena wynosi około 57-59 dolarów (w zależności od giełdy) i można przypuszczać, że rynek oczekuje wzrostu cen w najbliższym czasie, szczególnie, że *Międzynarodowa Agencja Energii* zwiększyła przewidywania odnośnie popytu światowego w 2007 roku, a zapasy surowca w Stanach Zjednoczonych kurczą się w związku z atakiem zimy.

*Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* postanowił utrzymać stopy procentowe NBP na niezmiennym poziomie. Naszą decyzję motywujemy brakiem wyraźnych przesłanek do podnoszenia stóp procentowych. Dane płynące z gospodarki są optymistyczne i nie dają powodów do niepokoju. Co więcej, wzrost gospodarczy nie przekłada się w znaczącym stopniu na podwyższanie się poziomu cen oraz wykazuje zdrowe podstawy.

**Bilans ryzyk dla inflacji**

<i>Czynniki proinflacyjne</i>	<i>Czynniki antyinflacyjne</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> szybki wzrost podaży pieniądza</li> <li><input type="checkbox"/> krótkookresowy trend spadkowy złotego</li> <li><input type="checkbox"/> wzrost cen ropy naftowej</li> <li><input type="checkbox"/> silny wzrost popytu na kredyty w sektorze przedsiębiorstw</li> <li><input type="checkbox"/> dobra koniunktura na giełdzie</li> <li><input type="checkbox"/> szybki wzrost wynagrodzeń</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> wzrost gospodarczy nie przekłada się na wzrost cen</li> <li><input type="checkbox"/> zmniejszenie oczekiwań rynku dotyczących wzrostu stóp procentowych</li> <li><input type="checkbox"/> bardzo dobra sytuacja budżetu państwa</li> </ul>

Członkami *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w lutym 2007 roku byli\*\*:

- ❖ dr Cezary Wójcik – Opiekun Naukowy SKN Finansów Międzynarodowych
- ❖ Tomasz Wersocki – *Sektor finansów publicznych* (kierownik projektu)
- ❖ Joanna Jarosz – *Sektor realny*
- ❖ Izabela Żukowska – *Sektor realny*
- ❖ Karolina Filipek – *Sektor monetarny*
- ❖ Tomasz Wałkuski – *Sektor monetarny*
- ❖ Joanna Pluta – *Sektor zagraniczny*
- ❖ Kamil Kryński – *Sektor zagraniczny*
- ❖ Krzysztof Gołębiowski – *Sektor rynków finansowych*
- ❖ Michał Konopczak – *Sektor rynków finansowych*

\*\* Kontakt z Członkami *GC RPP* możliwy za pośrednictwem oficjalnego adresu e-mail SKN Finansów Międzynarodowych, tj. [sknfm@sgh.waw.pl](mailto:sknfm@sgh.waw.pl).

red. Tomasz Wersocki\*

## Informacja po posiedzeniu *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w dniu 22 marca 2007 r.

Od ostatniego posiedzenia *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* Bank Rezerwy Federalnej w Stanach Zjednoczonych postanowił utrzymać stopy procentowe na niezmiennym poziomie, ale zmienił nastawienie na neutralne. Taka decyzja spowodowana jest spadkiem sprzedaży detalicznej w lutym o 7,8% (oczekiwany spadek 3%) oraz produkcji przemysłowej z prognozowanego -0,1% do -0,5%. Również wskaźnik nowo rozpoczętych budów jest o 12 pp niższy od prognozowanego. Inflacja wykazuje lekką tendencję wzrostową (0,3% w styczniu do 0,4% w lutym). Prognozowany wzrost PKB w IV kwartale 2006 r. spadł o 0,1 pp do 2,2%. Może to być zapowiedź niebezpiecznie szybko zbliżającej się recesji gospodarki amerykańskiej.

Sytuacja ekonomiczna państw Europy Środkowej jest bardzo dobra. Na Słowacji produkcja przemysłowa wzrosła o 9,1%, a sprzedaż detaliczna nadal wykazuje tendencję wzrostową. Nastroje konsumenckie są bardzo dobre. Słowacki Bank Centralny wykazuje inklinację do obniżenia stóp procentowych i osłabienia korony. Podobnie zachowuje się gospodarka Czech, którą charakteryzuje wzrost produkcji o 9,8% i inflacji o 0,3%. Sytuacja gospodarcza jest korzystna, jednakże należy wziąć pod uwagę, że PPI<sup>1</sup> jest dość wysoki, co wskazuje na presję inflacyjną.

Węgry odnotowały bardzo wysoką inflację: 9% w styczniu i 8,8% w lutym. Aby poprawić swoją sytuację gospodarczą, państwo jest zobligowane do wprowadzania reform, które jak dotąd są nieefektywne. Ten fakt pogarsza sytuację gospodarczą i wywołuje niezadowolenie społeczne.

Na ostatnim posiedzeniu Europejski Bank Centralny zdecydował się podnieść stopy procentowe o 25 punktów bazowych, jako uzasadnienie podając rosnące ryzyko wzrostu tempa inflacji w średnim terminie. Realny PKB za IV kwartał 2006 roku dla strefy euro okazał się wyższy od oczekiwań i wyniósł 0,9%. Wzrost gospodarczy napędzany jest w dużej mierze przez eksport oraz popyt wewnętrzny. W przyszłości prognozuje się kontynuację tendencji wzrostowej – projekcje EBC przewidują, iż wzrost gospodarczy w strefie euro w 2007 roku znajdzie się w przedziale 2,1-2,9. EBC prognozuje inflację w 2007 roku na poziomie 1,5%-2,1% (w lutym wyniosła ona 1,8% r/r), czyli niższym od prognoz grudniowych (głównie za sprawą niższych cen ropy naftowej). W górę natomiast został skorygowany HICP<sup>2</sup> dla 2008 roku – wg przewidywań EBC wyniesie on 1,4%-2,6%.

Według wstępnych danych GUS produkcja sprzedana przemysłu po wyeliminowaniu wpływu zmian cen była w lutym o 12,9% wyższa niż przed rokiem i o 2,1% niższa niż w styczniu br. Po wyeliminowaniu wpływu czynników o charakterze sezonowym produkcja sprzedana ukształtowała się na poziomie o 13,0% wyższym niż w analogicznym miesiącu ubiegłego roku i o 0,1% wyższym w porównaniu ze styczniem br. W stosunku do lutego 2006 roku wzrost produkcji sprzedanej odnotowano w 23 (spośród 29) działach przemysłu, m.in. w produkcji wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych, wyrobów z metali, pozostałego sprzętu transportowego. Spadek produkcji sprzedanej przemysłu, w porównaniu z lutym ubiegłego roku, wystąpił m.in. w górnictwie węgla kamiennego i brunatnego, w wytwarzaniu i zaopatrywaniu w produkcję elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę.

---

\* Tomasz Wersocki – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Finanse i Rachunkowość. Zainteresowania naukowe obejmują m.in. zagadnienia z zakresu polityki makroekonomicznej oraz kryzysów bankowych. Członek SKN Finansów Międzynarodowych, kieruje w nim Sekcją Makroekonomiczną. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

<sup>1</sup> *Producer Price Index*.

<sup>2</sup> *Harmonised Index of Consumer Prices*.

Według wstępnych danych produkcja budowlano-montażowa (w cenach stałych), obejmująca roboty o charakterze inwestycyjnym i remontowym, była w lutym br. wyższa o 57,1% niż przed rokiem i o 10,8% – w porównaniu ze styczniem br. Po wyeliminowaniu czynników o charakterze sezonowym produkcja budowlano-montażowa ukształtowała się na poziomie wyższym o 30,9% niż w lutym poprzedniego roku i o 2,4% w porównaniu ze styczniem br. Poziom produkcji budowlano-montażowej zrealizowanej w okresie styczeń-luty br. był o 58,4% wyższy niż w analogicznym okresie 2006 roku, kiedy notowano jeszcze spadek o 5,5%. W stosunku do lutego 2006 roku wyższy poziom zrealizowanych robót odnotowano we wszystkich grupach przedsiębiorstw.

Na koniec stycznia 2007 roku stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła 15,1%<sup>3</sup>. Nastąpił więc wzrost w stosunku do grudnia 2006 roku (14,9%), ale był to poziom niższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (18,0%). Stopa bezrobocia według *Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności* (BAEL) obniżyła się w IV kwartale ubiegłego roku do poziomu 12,2%, wobec 13,0% w poprzednim kwartale i w porównaniu z 16,7% rok wcześniej. Popyt na pracę w gospodarce nadal rośnie, podążając za szybkim wzrostem gospodarczym. Potwierdza to wzrost liczby pracujących o 3,6% r/r w IV kwartale według BAEL. Obserwujemy również wzrost przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw. W lutym wyniósł on 4,3% r/r i 0,4% w stosunku do poprzedniego miesiąca. Pracodawcy zgłosili do urzędów pracy 89 tys. ofert pracy, czyli więcej niż przed miesiącem (54,1 tys.) i więcej niż przed rokiem (64,3 tys.). 62 zakłady pracy zapowiedziały zwolnienie w najbliższym czasie 5,2 tys. pracowników, czyli mniej niż przed rokiem – odpowiednio 89 zakładów oraz 6,9 tys. pracowników.

Wzrostowi popytu na pracę towarzyszy wysokie tempo wzrostu wynagrodzeń. W sektorze przedsiębiorstw nominalny wzrost wynagrodzeń w lutym wyniósł 6,4% r/r (w styczniu było to 7,8% r/r). Płace w tym sektorze rosną nadal wolniej niż wydajność pracy, więc koszty pracy maleją i nie stwarza to presji inflacyjnej.

Rynek terminowych stóp procentowych skorygował osłabione oczekiwania wobec podwyżek stóp procentowych od ostatniego posiedzenia *GC RPP*. Podobnie jak w styczniu, w najbliższym półroczu oczekuje się wzrostu stóp procentowych o 25 punktów bazowych (z większym naciskiem na pierwszy kwartał), zaś do końca roku nadal o 50 punktów bazowych.

Po długim okresie wzrostu na rynku kapitałowym, na przełomie lutego i marca odbiły się kilkuprocentowymi spadkami niedawne tąpnięcia na światowych giełdach. Za globalnymi spadkami stały zapowiedzi rządowych interwencji na giełdach chińskich i niepokojące informacje na temat kondycji gospodarki Stanów Zjednoczonych. Spadki dotknęły głównie duże spółki (najsilniej sektor telekomunikacyjny, paliwowy i bankowy); najlepszą kondycję wykazały spółki spożywcze i budowlane. Może to potwierdzać oczekiwania dalszego wzrostu w inwestycjach budowlanych. Drugi tydzień marca przyniósł powolną poprawę notowań. Wśród inwestorów przeważa niepewność i nastroje pesymistyczne.

Jeszcze w tym półroczu może pojawić się alternatywny system obrotu giełdowego dla mniejszych spółek o podwyższonym ryzyku inwestycyjnym, który pozwoli małym przedsiębiorstwom pozyskiwać środki na rozwój poza sektorem bankowym oraz możliwość krótkiej sprzedaży, co powinno przyczynić się do zwiększenia płynności obrotu na warszawskim parkiecie.

Pod koniec lutego polskie towarzystwa funduszy inwestycyjnych posiadały zgromadzone w zarządzanych przez siebie funduszach środki o wartości 107,7 mld zł. Lutowa zmiana wartości środków wypada błado w porównaniu z dynamiką obserwowaną w poprzednich miesiącach. Wzrost aktywów netto w ciągu miesiąca wyniósł zaledwie 0,8% (dla porównania: w styczniu 8,2%). Mimo dynamicznej korekty próżno wypatrywać symptomów wskazujących na zwiększoną chęć do wycofywania zainwestowanych już środków. Luty przyniósł rynkowy debiut pięciu nowych funduszy, które zgromadziły łącznie 5,4 mln zł.

<sup>3</sup> Stan na 22.03.07. Informacje na temat bezrobocia rejestrowanego za luty ukazały się 23.03.07. Bezrobocie w lutym wyniosło 14,9%.

Fundusze akcji polskich wzrosły na przestrzeni lutego o 0,3%, co wobec spadków giełdowych indeksów było możliwe jedynie dzięki nowym wpłatom uczestników.

Następuje dalsze łagodzenie warunków i kryteriów przyznawania kredytów w sektorze przedsiębiorstw oraz wzrost popytu na kredyt w tym sektorze. Stwarza to warunki do dalszego przyspieszenia tempa wzrostu zadłużenia przedsiębiorstw w bankach komercyjnych. Rosnący popyt na kredyty długoterminowe sugeruje przyspieszanie tempa wzrostu inwestycji.

Wolumen zadłużenia gospodarstw domowych w sektorze bankowym powinien wzrastać w wolniejszym tempie niż w poprzednich okresach. Przyczyną wzrostu zainteresowania gospodarstw domowych kredytami na cele mieszkaniowe są oczekiwania dalszego wzrostu cen na rynku mieszkaniowym oraz poprawa sytuacji ekonomicznej gospodarstw domowych.

W lutym w budżecie państwa wystąpił deficyt w wysokości 3 mld zł i stanowił on 10,1% planowanego deficytu w ustawie budżetowej na 2007 rok. Powyższy deficyt był jednak niższy o 0,3 pp niż planowano w *Harmonogramie wykonania budżetu w 2007 roku*. Stało się tak dzięki wysokim wpływom z podatków pośrednich (o 1,7 pp wyższe wykonanie planu niż w poprzednim roku) i mniejszej niż w ubiegłych latach dotacji do *Funduszu Ubezpieczeń Społecznych* (5,4 pp mniejsze wykonanie planu niż w 2006 roku i aż 8,7 pp w porównaniu z 2005 rokiem).

Zauważalny jest spadek popytu na obligacje detaliczne, co nie dotyczy jednak najbardziej rentownych obligacji 10-letnich (EDO)<sup>4</sup>. Zgodnie z długofalową strategią zarządzania długiem publicznym, Ministerstwo Finansów ogranicza zadłużenie krótkoterminowe. W marcu sprzedano bony skarbowe o wartości 2 mld zł, a wykupiono bony warte 2,3 mld zł. Niepokojący jest jednak wzrost rentowności nowo emitowanych krótkoterminowych skarbowych papierów wartościowych o około 0,3-0,4 pp.

Niepokojąca jest również informacja o przepływach pieniężnych między Polską a Unią Europejską. W styczniu 2007 roku otrzymaliśmy 112 mln euro netto, czyli o 34 mln euro mniej niż przed rokiem.

Na koniec lutego 2007 roku podaż pieniądza w ujęciu M3 wyniosła 490,5 mld zł, co stanowiło przyrost w stosunku do stycznia 2007 roku o 1% oraz 17,9% w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku. Wzrostowi wartości agregatu M3 towarzyszyło zwiększenie ilości pieniądza w obiegu do 68,6 mld zł, czyli przyrost o 1,5% w relacji do miesiąca poprzedniego oraz 21,8% w stosunku do lutego 2006 roku. Czynniki determinującymi wzrost podaży pieniądza w lutym był wzrost wartości krajowych aktywów netto z 309 do 320 mld zł, wśród których największą dynamiką odznaczało się zadłużenie netto jednostek rządowych szczebla centralnego (zwiększenie o 8% w stosunku do stycznia br.), natomiast ujemnie na wartość M3 wpłynęło zmniejszenie się wartości aktywów zagranicznych netto.

Na przestrzeni ostatniego miesiąca, do spotkania *Gabinetu Cieni RPP*, wartość złotego wzrosła nieznacznie w stosunku do euro i dolara amerykańskiego, odpowiednio o 0,7% i 1,8%. Analizując sytuację na rynku walutowym w dłuższej perspektywie, można stwierdzić, iż nastąpiła pewna stabilizacja polskiej waluty w relacji do euro i dolara. Takie są też oczekiwania rynku.

W stosunku do stycznia poziom cen wzrósł o 0,3%, zaś inflacja w skali roku wyniosła 1,9%, co oznacza wzrost w stosunku do zeszłego miesiąca o 0,2 pp. Droższe niż przed rokiem okazały się przede wszystkim nośniki energii (o 5,1%), ceny związane z użytkowaniem mieszkania (o 3,4%), żywność i napoje bezalkoholowe (o 3,2%), a tańsze odzież i obuwie (o 7,5%) oraz paliwa (o 1,3%). Na przestrzeni miesiąca w największym stopniu wzrosły ceny związane z transportem (o 1%), w tym paliwa o 1,7%, żywność (o 0,8%) oraz użytkowanie mieszkania (o 0,4%). W skali roku ceny produkcji sprzedanej przemysłu wzrosły o 3,6% (w tym ceny w górnictwie o 8,1%, a w zakresie wytwarzania i zaopatrywania w energię, gaz i wodę o 5,1%), zaś produkcji budowlano-montażowej o 5,3%. Od początku roku w największym stopniu wzrosły ceny wytwarzania i zaopatrywania w energię, gaz i wodę – o 3,1%.

<sup>4</sup> Emerytalne dziesięcioletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe.

W bieżącym miesiącu cena ropy (*Brent Crude*, cena FOB<sup>5</sup>) oscyluje wokół 60 dolarów za baryłkę, co oznacza wzrost w stosunku do lutego o około 7%, a w stosunku do połowy stycznia o prawie 20%. Na rynku terminowym (NYMEX<sup>6</sup>) rośnie cena ropy: cena *Light Crude* z dostawą na maj wynosi 59,7 dolara. Wbrew przewidywaniom związanym z osłabieniem gospodarczym w Stanach Zjednoczonych, spadają zapasy ropy i paliw w tym kraju ze względu na przedłużające się niskie temperatury.

Oczekiwania inflacyjne w styczniu pogorszyły się w stosunku do poprzednich miesięcy – znacznie wzrósł odsetek respondentów oczekujących większej dynamiki wzrostu cen niż obecnie (z 17,1% do 28,6%), a zmalały oczekiwania braku zmian poziomu cen w najbliższym roku (z 14,2% do 4,5%).

*Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* postanowił utrzymać stopy procentowe NBP na niezmiennym poziomie. Rada jest świadoma wzrostu presji inflacyjnej w gospodarce oraz oczekiwań inflacyjnych. Nie podjęliśmy jednak decyzji o podniesieniu stóp procentowych ze względu na brak informacji dotyczących prognozy inflacji. W związku z powyższym postanowiliśmy utrzymać dotychczasowy poziom stóp procentowych.

### Bilans ryzyk dla inflacji

<i>Czynniki proinflacyjne</i>	<i>Czynniki antyinflacyjne</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> wzrost oczekiwań inflacyjnych;</li> <li><input type="checkbox"/> szybki wzrost podaży pieniądza;</li> <li><input type="checkbox"/> rosnący popyt na kredyty inwestycyjne;</li> <li><input type="checkbox"/> wysoki wzrost płac;</li> <li><input type="checkbox"/> wzrost cen nośników energii;</li> <li><input type="checkbox"/> silny wzrost gospodarczy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> niebudząca niepokoju sytuacja w sektorze finansów publicznych;</li> <li><input type="checkbox"/> szybki wzrost wydajności pracy</li> </ul>

Członkami *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w marcu 2007 roku byli \*\* :

- ❖ dr Cezary Wójcik – Opiekun Naukowy SKN Finansów Międzynarodowych
- ❖ Tomasz Wersocki – *Sektor finansów publicznych* (kierownik projektu)
- ❖ Piotr Szczepański – *Sektor finansów publicznych*
- ❖ Joanna Jarosz – *Sektor realny*
- ❖ Izabela Żukowska – *Sektor realny*
- ❖ Karolina Filipek – *Sektor monetarny*
- ❖ Tomasz Wałkuski – *Sektor monetarny*
- ❖ Joanna Pluta – *Sektor zagraniczny*
- ❖ Kamil Kryński – *Sektor zagraniczny*
- ❖ Krzysztof Gołębiowski – *Sektor rynków finansowych*
- ❖ Bartosz Strojek – *Sektor rynków finansowych*

<sup>5</sup> *Free on board.*

<sup>6</sup> *New York Mercantile Exchange.*

\*\* Kontakt z Członkami *GC RPP* możliwy za pośrednictwem oficjalnego adresu e-mail SKN Finansów Międzynarodowych, tj. [sknfm@sgh.waw.pl](mailto:sknfm@sgh.waw.pl).

Czasopismo opracowane i przygotowane przez Członków **Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych** przy Katedrze Finansów Międzynarodowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

### **Zespół redakcyjny:**



**Karolina Filipek** – redaktor merytoryczny

Studentka IV roku SGH (*Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne* oraz *Ekonomia*) i II roku Wydziału Filozofii i Socjologii UW (*Socjologia*). Interesuje się ilościowym modelowaniem zjawisk społecznych, w szczególności ekonometrią, teorią gier i badaniami rynku. Biegłe posługuje się językiem angielskim i niemieckim. Jest członkiem-założycielem SKN FM, od października 2006 roku w jego Zarządzie. Opiekuje się sekcją analiz i prognoz ekonomicznych. Publikuje artykuły w „SPES” oraz jest redaktorem merytorycznym pisma.



**Michał Konopczak** – redaktor naczelny

Student IV roku SGH (*Finanse i Rachunkowość*, specjalność: *Bankowość inwestycyjna* oraz *Ekonomia*) oraz II roku Wydziału Historycznego UW (*Historia*), nagrodzony Stypendium Prezesa Rady Ministrów. Interesuje się inżynierią finansową, rynkami finansowymi i historią myśli ekonomicznej. Biegłe włada językiem angielskim i niemieckim; uczy się języka rosyjskiego i łaciny. Ukończył praktyki w Banku Przemysłowo-Handlowym (2004), Kredyt Banku (2004), Centrali Banku Pekao SA (2005) oraz BNP Paribas (2006). Przewodniczący SKN FM od jego założenia do dziś. Redaktor naczelny „SPES”, autor publikowanych tamże artykułów i prac.

Patronat merytoryczny nad tytułem sprawuje Opiekun Naukowy Koła, **dr Cezary Wójcik**

Osoby chętne podzielić się z nami uwagami, komentarzami, a także zainteresowane możliwością publikacji na łamach „SPES”, prosimy o kontakt z Redakcją.

### **Kontakt:**

Szkoła Główna Handlowa

Al. Niepodległości 164, gmach „F”

02-554 Warszawa

Katedra Finansów Międzynarodowych z dopiskiem *SKN Finansów Międzynarodowych*

<http://www.sgh.waw.pl/sknfm/> , e-mail: [sknfm@sgh.waw.pl](mailto:sknfm@sgh.waw.pl)

### **Nasi Autorzy:**

Elżbieta Bednarek – [e.bednarek@op.pl](mailto:e.bednarek@op.pl)

Karolina Filipek – [karolina.filipek@student.sgh.waw.pl](mailto:karolina.filipek@student.sgh.waw.pl)

Agnieszka Kacperowska – [ak31463@sgh.waw.pl](mailto:ak31463@sgh.waw.pl)

Kaja Pacholczyk – [kp31802@sgh.waw.pl](mailto:kp31802@sgh.waw.pl)

Adam Karbowski – [ak31476@sgh.waw.pl](mailto:ak31476@sgh.waw.pl)

Michał Konopczak – [michal.konopczak@student.sgh.waw.pl](mailto:michal.konopczak@student.sgh.waw.pl)

Przemysław Niziołek – [p\\_niziolek@yahoo.com](mailto:p_niziolek@yahoo.com)

Wojciech Paczos – [wp31804@sgh.waw.pl](mailto:wp31804@sgh.waw.pl)

Tymon Słoczyński – [tymon@student.sgh.waw.pl](mailto:tymon@student.sgh.waw.pl)

Tomasz Wersocki – [tomasz.wersocki@gmail.com](mailto:tomasz.wersocki@gmail.com)

Michał Wojciechowski – [mw32120@sgh.waw.pl](mailto:mw32120@sgh.waw.pl)

Ning Zhang – brak kontaktu do Autorki



