



STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO- SPOŁECZNY

październik 2007 – maj 2008 (7-10)
wydanie poczwórne

Z przyjemnością oddajemy w ręce Państwa po długiej przerwie kolejne, aż poczwórne, wydanie *Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego*. Pragniemy wyrazić nasze ubolewanie nad opóźnieniem, z jakim ukazuje się niniejszy numer, jednak przyczyny za nim stojące w znacznej części pozostawały poza kontrolą Redakcji. Wyrazamy nadzieję, że wydanie kolejne ukaże się terminowo, co jednak zależy może także od Państwa, jako Autorów zamieszczanych tekstów. Już na wstępie zachęcamy więc do nadsyłania prac, co pozwoli podnosić poziom merytoryczny pisma, a także zapewnić ciągłość podaży artykułów.

Nim zaprosimy do lektury, chcielibyśmy podzielić się istotnymi dla nas informacjami dotyczącymi zawartości numeru. Po pierwsze, z radością pragniemy oznajmić, że wszystkie stałe kolumny tematyczne *SPES* w niniejszym numerze udało się wypełnić. Co szczególnie cieszy, nasilają się głosy Czytelników zainteresowanych podejmowaniem polemiki z artykułami publikowanymi na naszych łamach – w bieżącym wydaniu znalazło to wyraz w postaci Recenzji. Wydanie kolejne zawierało będzie odpowiedź na polemikę. Żywimy nadzieję, że proces twórczej krytyki będzie dalej rozkwitał, zaś *SPES* okaże się miejscem zażyłych dyskusji oraz areną starć dla różnych poglądów i koncepcji.

Wprowadzane w reakcji na liczne Państwa sugestie drobne zmiany, dotychczas przeważnie dotyczące tytułów działów, coraz silniej wrastają w formułę pisma – zarówno *Metody Ilościowe*, jak i *Polityka Gospodarcza* cieszą się dużą popularnością. Jeżeli podaż prac na to pozwoli, pragniemy powrócić do koncepcji wprowadzenia jeszcze jednego działu – *Rynków Finansowych*. O postępkach w pracach nad nowym działem będziemy informowali na bieżąco.

Trwają prace nad gruntowną zmianą sposobu redakcji i składu tekstu do kolejnych wydań *SPES*, które okazały się jedną z przyczyn powstałego opóźnienia. Celem Redakcji jest wdrożenie rozwiązań w pełni profesjonalnych, co pozwoli podnieść rangę pisma i rozpocząć prace nad papierową wersją przyszłych numerów. Po pomyślnej rejestracji czasopisma w Sądzie, a także przyznaniu *SPES* międzynarodowego numeru identyfikacyjnego (ISSN) stanowiłoby to kolejny olbrzymi krok naprzód. Już na tak wczesnym etapie pragniemy podziękować sympatykom za liczne głosy wsparcia i zapraszamy do współpracy wszystkich, którym rzemiosło redakcyjne jest bliskie. W miarę dojrzewania czasopisma, także zespół redakcyjny wymagał będzie rozszerzenia, toteż wszystkie zainteresowane potencjalną współpracą przy redakcji *SPES* osoby zachęcamy do kontaktu (adres w Stopce redakcyjnej).

Kończąc kilka słów wstępu, pragniemy raz jeszcze zwrócić Państwa uwagę na pojawiającą się w odniesieniu do niektórych Autorów, jak również zespołu redakcyjnego, afiliację przy **Instytucie Studiów Ekonomiczno-Społecznych**. Zarówno wydawca *SPES*, jak i cała Redakcja pisma, podkreślając swój związek z Instytutem, stanowiącym niezależne centrum badań ekonomiczno-społecznych, pragną zachęcić do zapoznania się z jego działalnością oraz wspierania owej inicjatywy swoim uczestnictwem oraz zaangażowaniem.

Prosząc o dzielenie się z nami wszelkimi krytycznymi uwagami na temat *SPES*, a także dziękując za spływające głosy wsparcia, zapraszamy do lektury.

Z wyrazami szacunku,

Zespół Redakcyjny

Spis treści

Wstęp-----	2
Spis treści -----	3
MIKROEKONOMIA: Adam Karbowski - <i>Mapping innovation journey</i> -----	4
MAKROEKONOMIA: Piotr Stanisław Żuk - <i>Zagraniczny transfer technologii we współczesnej gospodarce światowej</i> -----	12
FINANSE MIĘDZYNARODOWE: Maciej Rosłoński - <i>Unie monetarne na świecie i ich funkcjonowanie w świetle teorii optymalnych obszarów walutowych</i> -----	21
FINANSE PRZEDSIĘBIORSTW: Kamil Kryński - <i>Analiza zarządzania ryzykiem kredytowym przez banki komercyjne wobec jednostek sektora MSP</i> -----	34
POLITYKA GOSPODARCZA: Wojciech Paczos - <i>Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych</i> -----	40
METODY ILOŚCIOWE: Karolina Konopczak - <i>Liberalizm gospodarczy w społeczeństwie polskim</i> -----	44
FILOZOFIA I SOCJOLOGIA: Tymon Słoczyński - <i>Porównanie typu przedsiębiorcy w teoriach genezy kapitalizmu Maxa Webera i Wernera Sombarta</i> -----	65
HISTORIA: Marcin Jurek - <i>Wpływ rozwoju wenezuelskiego przemysłu naftowego na sytuację polityczną i gospodarczą kraju po II wojnie światowej</i> -----	72
GABINET CIENI RPP: red. Michał Konopczak - <i>Informacja po posiedzeniu Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej dnia 19 marca 2008 roku</i> -----	78
GABINET CIENI RPP: red. Michał Konopczak - <i>Informacja po posiedzeniu Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej dnia 25 kwietnia 2008 roku</i> -----	80
GABINET CIENI RPP: red. Michał Konopczak - <i>Informacja po posiedzeniu Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej dnia 20 maja 2008 roku</i> -----	83
RECENZJE: Wojciech Paczos - <i>Niech Samuraj śpi snem sprawiedliwego</i> (rec. artykułu M. Konopczaka <i>Der Schlaf des Samurais</i>)-----	86
Od Redakcji -----	88

Adam Karbowski*

Mapping innovation journey¹

Summary

The following paper discusses the process of creating innovation in the packaging industry. The innovation journey of SIG Combibloc, the Switzerland-based packaging company, is presented at the beginning of the article to facilitate theoretical discussion in the further paragraphs. The author's emphasis is put on the complexity of the innovation process, i.e. various challenges and battlefields are here examined. The paper is based on literature on innovation economics and economic sociology, and paradigm of market constructing² is here applied.

Methodology

The theoretical discussion is inspired by the case study *SIG Combibloc: Driving Revolutionary Packaging Innovation*³. The case is, however, put into different light in the following article, i.e. the new theoretical frame⁴. The approach presented by Beunza and Garud is here proposed.⁵

Introduction

Innovation in the broader sense means “successful exploitation of new ideas”.⁶ This definition, though concise, triggers a lot of questions. What does it mean then to innovate successfully? How the exploitation phase should be perceived? Is it a simple, tracktable and predictable process? Could it be fully controlled and objectivised from the very start? Do we have proper tools to measure its progress?

These questions will be addressed in the article. The claim that the innovation process is not a linear, easily programmed and managed phenomenon will be here stressed. What is more, an active role of entrepreneurs whose task is to make an idea come true despite being constantly challenged and contested will be appropriately underlined. To put it brief, companies striving for innovation, enter a fascinating and adventurous tour. However, this tour is not guided and the path to success is not pre-given.⁷

Before we discuss theories in the core part of the article, let me invite you to take part in the innovation journey of SIG Combibloc.

* Adam Karbowski – 4th year student of the Warsaw School of Economics and a student of the Warsaw University. His personal interests focus mainly on game theory, decision-making processes, experimental economics and biological psychology. Contact to the Author in the Editor's section.

¹ The author would like to thank Peter Karnøe, Professor at the Copenhagen Business School, for giving inspiring lectures in the fall of 2007.

² All scientific terms will be elaborated upon in the theoretical part of the paper.

³ See: Harryson (2006).

⁴ New perspective is here introduced. Harryson's study is then reframed.

⁵ See: Beunza and Garud (2004).

⁶ See: Tidd *et al.* (1997), 24.

⁷ See: Garud and Karnøe (2000).

Case presentation

The global packaging industry was not perceived as a very innovative business at the very end of the 20th century. The last breakthrough innovation was made in the 1950s, when Tetra Pak commercialised the system of high quality and relatively low cost aseptic packaging.⁸ Since that time Tetra Pak managed to become a world leader in the packaging business with only few followers like SIG and Elopak. And so, the global packaging industry was developing over the years and there was nobody keen to challenge the leader. Once-established status hierarchy⁹ prevailed over all change and the stable system of business power has been reproducing itself in the course of time.¹⁰ Serious contestation came at the very beginning of 2000, when SIG, approximately one sixth the size of Tetra Pak, decided to challenge its larger competitor by developing a fundamentally new packaging system.¹¹

The new system was supposed to be both economically and ecologically advantageous. It was designed to use less material than the packages made by Tetra Pak and be much more friendly to the environment. I may say in advance that the final solution commercialised at the end of the innovation journey can be easily extended by an unique vacuum-based dry sterilisation technology applicable to milk packaging processes. This technology requires no heat and no water for the sterilisation process of packaging materials. This quality makes the whole system extremely resource-efficient. We may thus truly speak about “eco-“ or “sustainable innovation” in this particular case. The question remains, how was it possible to attain? Let’s open the black box.

*New Packaging Systems*¹² project was launched in SIG Combibloc Systems based in Neuss, Germany. Almost 200 construction engineers started to design the whole line of machinery for efficient carton production. SIG Information Technology department based in Linnich, Germany was appointed to develop a new nomenclature system for all technical parts used by the engineers.¹³ SIG IT was also responsible for creating a decision support software that could optimise the project work flow. At this stage, two external companies: GfK and Market Research International¹⁴ joined the project with the objective to analyse the emerging consumer tastes in liquid packaging industry. The strong need for differentiation from the competition on the shelf was clearly identified. The research results showed that consumers were looking primarily for shape differentiation of carton packages. As we may read in the case itself, „it seemed clear that more revolutionary shapes would be required to make a sustainable difference in the marketplace”.¹⁵ Qualities like resource-efficiency and environment-friendliness, though important, could not guarantee the commercial success of company’s venture project at that time. Therefore, the challenge for the SIG Combibloc innovators turned out to be even harder. In Latourian language we may say that the first anti-program¹⁶ was launched.¹⁷

Combishape managers realised that they have to combine their intent to acquire sustainable technology with customer needs in order to create a new, highly differentiated market segment for the leading brands in soft drink and milk industry. However, Combibloc researchers had not enough expertise in flexible carton molding, so as to offer various geometries of packages to potential business partners. As a consequence, the bright future of the project was questioned.

⁸ See: Harryson (2006).

⁹ Social order which defines the positions of incumbents and challengers.

¹⁰ See: Fligstein (2001).

¹¹ See: Harryson (2006), 66.

¹² Also called *Combishape project*.

¹³ See: Harryson (2006).

¹⁴ Market research institutes.

¹⁵ See: Harryson (2006) 74.

¹⁶ Users’ program of action that is in conflict with the designers’ program. See: Oudshoorn and Pinch (2003).

¹⁷ See: Latour (1991).

Combishape managers understood that an external partner with sound know-how in flexible packaging technology had to be introduced. They also knew that it was an extremely challenging task. At first, they had to identify competent engineers in such a narrow field of studies and then make them join the project. To be honest, SIG Combibloc was unbelievably lucky and managed to solve the problem at a rapid pace. Few interrelated circumstances decided that the project could be continued. Let me shortly elaborate upon them.

First of all, Combibloc researches managed to identify the knowledge-dense supplier of packaging technology for round shapes, i.e. Hörauf. Hörauf is a born global, dynamic and R&D-based company. The firm „has sales and service subsidiaries in the USA with four people; in Shanghai with three people; and a strong cooperation partner in Japan since the early 1980s”.¹⁸ The company is owned by the creative and charismatic entrepreneur, i.e. dr Werner Stahlecker. Stahlecker due to his personal experience and scientific background responded enthusiastically to the partnership invitation issued by SIG managers. I strongly believe that without the entrepreneurial spirit and mindfulness of dr Stahlecker the Combishape innovation could not be brought to the marketplace.

Stahlecker's journey to become an entrepreneur started in engineering laboratories at Siemens. However, he “felt that he was not given enough entrepreneurial freedom to enjoy his work at Siemens R&D and decided to leave for the US. Coming back after ten years of work and master studies in New York, he managed to buy Hörauf at a very good price”.¹⁹ These personal experiences and scientific background formed Stahlecker's way of thinking and framing of business opportunities. Openness, strive for boundary spanning and tenacity were deeply rooted in his mind.

Hörauf's expertise in flexible packaging technology had been collected in the early 1990s thanks to cooperation with three Japanese companies, i.e. Tokan, Dai Nippon and Dixie Japan. Hörauf was involved in the development process of a forerunner to the planning Combishape machinery, called Cartocan. This technical solution was able to form various geometries of the food cups in a relatively resource-efficient way.

A cooperation contract between SIG Combibloc and Hörauf was signed in January 2000, as we may read in the case. The next challenge came just at that time from the applied engineering side. The question was how to speed up the production process from 7200 to 10 000 packages per hour and how to increase the size of the cardboards from a half to one liter. The priceless help came from Japan thanks to Stahlecker's personal experiences and contacts. The Japanese firms which adopted flexible food cup technology in the early 1990s collected practical knowledge in terms of exploitation and optimisation of Cartocan system. Pieces of advice from the Japanese engineers turned out to be vital to overcoming of all technical traps during the Combishape development process. In the period of 18 months from the official project launch, the prototype of the new packaging system has been introduced to the top SIG managers.

The newly created machine was something unique in the packaging world. The task was then to establish and communicate its qualities to SIG executives and then to customers in the marketplace.²⁰ Basically, the prototype was a module-based invention. It consisted of the cardboard shaping technology developed by Hörauf and the aseptic filling module of SIG Combibloc. The machinery was able to produce 10 000 packages per hour of one liter size. This was a sound improvement in comparison to Cartocan (capacity of manufacturing of 6000 smaller cups per hour). What is more, the technology was very material efficient and reduced

¹⁸ See: Harryson (2006), 71.

¹⁹ See: modified Harryson (2006), 70.

²⁰ See: Callon *et al.* (2002).

the total production cost per package. To put it brief, the solution was technically superior to all Tetra Pak's inventions. The shuffle in the position of market leader was about to happen.

Let me now come back to the prototype development process for a moment. I would like to stress one more issue which I believe is of great importance. So far, I have underlined only technological and market dimensions of the Combishape project. However, we cannot forget about the scientific one²¹. University researchers supported the Combishape engineers in very sensitive areas. As we may read in the Harryson's study, Aachen University performed finite element analysis, Dresden University was responsible for design of machines and lid development and, finally, ETH Zurich prepared computer-aided simulations of the top loader.²² As we can see, the SIG innovation project mobilised the sound techno-economic network around the initial idea in order to bring a new packaging system to customers.

Combishape managers were challenged one more time just before the commercialisation phase. The issue of selection of the specific packaging material for Combishape machinery emerged. There was no previous standard for this kind of flexible technology. Therefore, basic properties²³ of the optimal material should have been determined. On the basis of thorough investigation of potential material suppliers and its products, a liquid packaging board (LPB)²⁴ was chosen. However, some refinements of the LPB were inevitable in order to adjust it to the Combishape technology.

The fundamentally new packaging system was adopted in the marketplace in 2003. The solution was able to produce 37 different carton shapes in the first year after commercialisation. As we may read in the literature²⁵, "the oval variant is only one of the geometries that can currently be achieved with Combishape. In the initial phase, we have developed 37 basic shapes. Each one has different characteristics and arouses specific associations".²⁶

The theoretical perspective on the case will be introduced in the following part of the article. Apart from phenomenon of innovation dynamics, the issue of market-making²⁷ for the differentiated and ecologically advantageous cardboards will be discussed.

Theoretical discussion

Let me initiate the discussion from the packaging market dynamics. Then, I will concentrate on the company itself and review various battlefields on the way to bring innovation to consumers. Final paragraph will elaborate upon market constructing for flexible carton technology in the light of socio-technical analysis.²⁸

The world of global packaging business has been stable over 50 years. This stability can be interpreted from Fligstein's perspective. His theory of fields assumes that dominant actors produce meanings that allow them to reproduce their advantage.²⁹ Tetra Pak, the world leader in the discussed industry, managed to establish a clear-cut status hierarchy in the market place. The company successfully communicated to all customers that firm's technology is impossible

²¹ See: Callon (1991).

²² See: Harryson (2006).

²³ Weight, cross-direction, printability, brightness, moisture protection and tightness rate among others Harryson (2006).

²⁴ More information on the material available in the Official Board Markets (2007).

²⁵ Quote from Oliver Betzer, the Combishape project leader. See also: Foley (2004), 15.

²⁶ Compare with socio – cognitive arrangement discussed in Callon *et al.* (2002).

²⁷ This constructivist perspective is elaborated upon, e.g., in Akrich *et al.* (2002).

²⁸ See: Akrich *et al.* (2002).

²⁹ See: Fligstein (2001), 29.

to be emulated due to a lot of small tasks performed in the production process. What is more, Tetra Pak persuaded all actors not only of the technological uniqueness, but also of company's superiority in terms of cost, quality and service. And so, Tetra Pak's clients were always returning to the best-service provider giving its legitimacy to exist. This sustainable relationship brought the owner family of Tetra Pak, Rausing, to great wealth. However, this stable field in the packaging business effectively deterred challengers from maverick moves and creative deviations from the existing structure of power.³⁰ Metaphorically speaking, the global packaging industry for over 50 years was not cooled down, it was just frozen.

Innovation journey of SIG Combibloc started because its managers at the very end of 20th century managed to think differently. They redefined company's position in the market place. They shifted their focus from historical dependence to insider looking perspective. It means that they abstracted SIG Combibloc from the current market structure, endogenised firm's environment and began to shape the new future. Determinist view was replaced by path creation.

The change of managers' cognitive horizon triggered the sound contestation. Race for a new distribution of market power gained momentum. The fundamentally new packaging system was strived for. This radical innovation could really reshuffle the marketplace. However, the task to achieve it was extremely challenging. Call for enormous technological and organisational resources arose. SIG executives knew that had to weave a solid network around the entrepreneurial idea. Harryson underlines the importance of social network³¹ in this particular case.³² My claim is, however, that the success of SIG journey could be only partially explained by social network theory. In my opinion, the concept of techno-economic networks delivers much more sophisticated tools for solving the SIG puzzle.

In the seminal paper written by Michel Callon³³ we may read that techno-economic network is "a coordinated set of heterogeneous actors which interact more or less successfully to develop, produce, distribute and diffuse methods for generating goods and services". Let me draw your attention to the specific understanding of actors in the light of Callon's theory. "An actor is any entity able to associate texts, humans, non-humans and money".³⁴ Therefore, it could be e.g. a person, a company with its all technological setup, university department involved in a given research project. All these actors weave themselves together and create a network which thanks to emerging processes of transformation³⁵ and translation³⁶ gives birth to innovation.

This is exactly what we observe in the Combibloc case. SIG managed to assemble a huge techno-economic network consisted of its internal organisation, Hörauf's resources and skills, knowledge of market research institutes, know-how of the Japanese engineers and university experts. This network was much more complicated than a social nexus which constituted only one layer of the whole project complexity. We could then admire the sound construction formed from scientific, technical and market fields. Furthermore, SIG network was much more dynamic than social networks usually are. Social networks are primarily focused on exchange, rather than global transformations. Possible modifications occur locally. Whereas SIG network was the subject of constant and global recombination. As a consequence, leadership of the project was attributed to different actors at different stages of the innovation journey. It means that the real division

³⁰ See: Garud and Karnøe (2000).

³¹ Definition can be found e.g. in: Granovetter (1985).

³² See: Harrison (2006).

³³ See: Callon (1991).

³⁴ See: Callon (1991), 140.

³⁵ Modifications within organisation of chain consisted of actors and within actors itself, since they could also constitute networks. More information available in: Latour (1991) and Callon (1991).

³⁶ Communication processes within network. They generate a shared space between actors and common knowledge about one another and character of links established in TEN. Detailed discourse can be found in: Callon (1991).

of power could be explained as an effect of Combishape network dynamics. And so, TEN dynamics decided that the greatest legitimacy should be attributed to dr Stahlecker at the time of first technological challenge and to the Japanese engineers at the time of the second trial.

SIG managers succeeded in constructing long and relatively convergent TEN. This means that all the areas were included and processes of identification of proper skills and resources in the structure run quite smoothly³⁷. I strongly believe that creation of the Combishape techno-economic network was a huge organisational battlefield itself. However, this achievement profoundly helped SIG managers to win all technological and market battles which were about to come.

The discussed case study is also a good example of mish-mash of decisions characteristic for innovation journeys. It is really a tricky task to identify a clear-cut decision centre in a dynamic and turbulent environment of innovation race. In the Combibloc case decisions were fertilised by different parties at different moments of time. This process of scattered decision-making could be partially rationalised on the basis of responsibility sharing and actors' risk spreading in the face of Knightian uncertainty.³⁸ Innovators seem to bear lower psychological costs when decision order is a bit fuzzy during the journey. At the very end of it, past events are usually reassembled and logical consequence of actions is jointly constructed.

Socio-technical analysis of the discussed case study allows to stress deep understanding of interessement principle on the part of SIG managers. According to this principle, "innovation is the art of interesting an increasing number of allies who will make you stronger and stronger".³⁹ Allies like dr Werner Stahlecker, the Japanese engineers, university researchers or consumers who were invited to test sample carton shapes alleviated the inevitable struggle to institutionalise the innovation in the marketplace.

So far, I have mainly discussed processes of innovation dynamics in the case of SIG. Obviously, I have touched the issue of market by elaborating upon the global packaging industry. However, it was done only to embed the innovation race in the broader context. Now, I would like to tackle the question, how the market for flexible packaging technology was really made.

First of all, let me highlight the fact that the Combishape innovation was co-constructed.⁴⁰ This was a co-construction in a literal sense. Consumers directly influenced the design and development of the technology. As you remember, the project was expected from the very beginning to bring about material efficient system superior to all Tetra Pak's solutions. The concept of shape differentiation was, however, inspired by consumers who were respondents in GFK and Market Research International surveys. Furthermore, final selection of shapes in the development phase was based on consumer tastes. Several opinion tests were organized on the company's premises.

What is more, the Combishape innovation allows for an extreme singularisation of the product. Various geometries of packages appeal to the most demanding consumers thru personalization and product customisation. This means that the same kind of drink may be equipped by producer with unique qualities and respond not to an average consumer but to the whole palette of them. This is out of the greatest importance for drink producers. As we may read: "with Combishape it is now possible to enhance brand communication in a unique and innovative manner".⁴¹ Very advanced and sophisticated socio-cognitive arrangement of the product nurtures the creation of consumer's attachment. People mentally attach themselves to qualities they perceive in goods offered

³⁷ E.g., fast identification of the Japanese know-how.

³⁸ See: Beunza and Garud (2004).

³⁹ See: Akrich *et al.* (2002), 205.

⁴⁰ See: Oudshoorn and Pinch (2003).

⁴¹ Quote from Pedro Astais, the president of CAPSA, Spanish soft drink manufacturer.

on the shelf. If people start to buy the product on the regular basis, the market for this product will stabilise. In Fligstein's terms, we say that the field is established.⁴²

As we can see, the market for flexible carton technology is soundly based on the demand side. Consumers co-constructed the discussed invention and then became attached to differentiated packages giving rise to the huge network of associations. However, I would also like to stress supply side underpinnings of the Combishape innovation. Still⁴³ drink manufacturers which purchased SIG technology gained a powerful tool for their future market battles. They can load their statements⁴⁴ with the additional weight⁴⁵, which cannot be used by the competitors. As a result, the majority of consumers will stick to the most loaded statement and its enunciator, i.e. the firm, will gain a sustainable competitive advantage in the marketplace.⁴⁶ To quote Latour, "the fate of the statement is in the hands of others".⁴⁷ However, we can still emit statements of different quality and somehow undermine the role of others. Therefore, the fact that statements of drink producers loaded with the Combishape technology reach the top of quality cannot be neglected.

SIG innovation allows the Switzerland-based company to become a real frame-maker, engineer of new standards and evaluation models in the global packaging industry. Frame relevant before the Combishape commercialisation valued Tetra Pak's technology as the worldwide highest standard. The situation changed fundamentally after the serious contestation of 2003. The old frame was creatively destructed⁴⁸ and new rules occurred in the marketplace. Therefore, we may read in the packaging business literature published after 2003: "Differentiation dominates. Differentiation is increasingly dominating the food industry. SIG Combibloc and Tetra Pak capitalise on this demand".⁴⁹ Tetra Pak was then forced to chase after a six-times smaller company and adjust to the new law of competition.

References

1. Akrich M., Callon M., Latour B., *The key to success in innovation part 1: The art of interessement*, "International Journal of Innovation Management", vol. 6, no. (2002), pp. 187-206;
2. Beunza, Garud, *Security Analysts as frame-makers*, mimeo, 2004;
3. Callon M., *An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology*, [in:] M. Callon (ed.) *The Laws of the Markets*, Oxford 1998;
4. Callon M., Méadel C., Rabeharisoa V., *The Economy of qualities*, 2002;
5. Callon M., *Techno-economic networks and irreversibility*, [in:] J. Law (ed.) *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology and Domination*, London 1991, pp. 132-161;
6. *Economy and Society*, vol. 31, no. 2, May 2002, pp. 194-217;
7. Fligstein N., *Markets as Institutions*, [in:] N. Fligstein, *The Architecture of Markets*, Princeton 2001, pp. 27-44;
8. Foley D., *Shaping up*, "Diary Industries International", 2004, p. 15;
9. Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, "American Journal of Sociology", vol. 91 (1985), pp. 481-501;

⁴² See: Fligstein (2001).

⁴³ Milk and soft drink producers.

⁴⁴ Here: message to consumers to make them buy the product. However, the general meaning of statement is discussed in: Latour (1991).

⁴⁵ Here: a unique shape.

⁴⁶ See: Porter (1985).

⁴⁷ See: Latour (1991), 105.

⁴⁸ Term used rather in the metaphorical sense. Originally, it does not refer to frame-making processes. See: Schumpeter (1942).

⁴⁹ See: modified Van Haarlem (2003), 45.

10. Harryson S.J., *Know-how Based Entrepreneurship: From Knowledge Creation to Business Implementation*, 2006;
11. Karnø P., Garud R., *Path Creation as a process of Mindful deviation*, [in:] R. Garud, P. Karnø, *Path dependence and creation*, 2001;
12. Latour B., *Technology is society-made durable*, [in:] J. Law (ed.) *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology and Domination*, London 1991, pp. 103-131;
13. Latour B., *The Powers of Association*, [in:] J. Law, *Power/Knowledge and the dissolution of the sociology of knowledge*, 1986;
14. Oudshoorn N., Pinch T., *Introduction: How Users and Non-Users Matter*, [in:] N. Oudshoorn, T. Pinch (eds.), *How Users Matter: The Co-construction of Users and Technology*, Cambridge 2003, ch.1, pp. 1-15;
15. Porter M., *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York 1985;
16. Schumpeter J., *The Process of Creative Destruction*, Unwin 1942;
17. van Haarlem N., *Differentiation dominates*, "Food Engineering & Ingredients", June 2003;

Piotr Stanisław Żuk*

Zagraniczny transfer technologii we współczesnej gospodarce światowej

Wprowadzenie

Międzynarodowy transfer technologii jest niezwykle ważnym elementem gospodarki światowej. Pozwala on zwiększać dynamikę wzrostu gospodarczego zarówno państw wysoko rozwiniętych, jak i rozwijających się. Jest on szczególnie ważny dla tej drugiej grupy państw, które charakteryzują się względnym opóźnieniem technologicznym. Napływ zagranicznych technologii pomaga tym państwom zwiększyć produktywność czynników produkcji, a tym samym przyspiesza tempo konwergencji.

Celem pracy jest wskazanie czynników determinujących zagraniczny transfer technologii, zaprezentowanie danych empirycznych z zakresu transferu technologii oraz ukazanie roli, jaką zagraniczny transfer technologii odgrywa w gospodarce. Praca składa się z trzech rozdziałów. W pierwszym zostały przedstawione wstępne pojęcia i definicje, konieczne do zrozumienia tematu, w drugim – dane empiryczne dotyczące działalności badawczo-rozwojowej w niektórych państwach oraz główne kierunki transferu technologii. Rozdział trzeci koncentruje się na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych – głównym kanale międzynarodowego transferu technologii.

1. Wstępne pojęcia i definicje

1.1. Próba zdefiniowania technologii oraz transferu technologii

Aby zacząć analizę zjawiska transferu technologii we współczesnej gospodarce światowej, należy najpierw pokusić się o próbę zdefiniowania technologii (a następnie transferu technologii). Próba ta napotyka liczne trudności. W węższym znaczeniu technologię można określić jako informację techniczną zawartą w patentach lub wiedzę zawartą w dokumentacji technicznej.¹ Technologia może być definiowana także jako zestaw umiejętności potrzebnych do wytworzenia danego produktu. Definicje te odnoszą się zatem do wyposażenia technicznego lub majątku trwałego, który jest wykorzystywany w procesie produkcji.² Definicje w wąskim ujęciu nie pozwalają uważać za element technologii metod zarządzania czy marketingu. Dlatego w literaturze przedmiotu obserwuje się odejście od wąskich definicji technologii w kierunku szerszych. W szerszym ujęciu technologia obejmuje „cechy całego systemu produkcyjnego, także sposób organizacji produkcji”.³ Technologia może się więc odnosić również do sfery usług. Stanowi to niewątpliwą zaletę tej definicji.

Autor proponuje przyjąć definicję sformułowaną następująco: technologia jest tym, co umożliwia danej kombinacji czynników produkcji (pracy i kapitałowi) wytworzenie produktu. Definicja ta sugeruje, że aby powstał jakikolwiek produkt, nie wystarcza nakład pracy i kapitału. Potrzebna jest też technologia. Oczywiście tej samej kombinacji pracy i kapitału mogą odpowiadać różne produkty. Różnorodność produktów jest właśnie wynikiem odmiennych technologii, stosowanych przy ich wytwarzaniu.

* Piotr Stanisław Żuk – kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

¹ Umiński S., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2002, s. 25.

² Autorem tych definicji jest Asim Erdilek.

³ Umiński S., *op. cit.*, s. 25.

1.2. Dlaczego technologia jest ważna

Dekompozycja Solowa

Odpowiedź na postawione wyżej pytanie została już wstępnie zaprezentowana w poprzednim podrozdziale. W stanie ustalonym (przy zerowej dynamice zasobu kapitału) oraz przy założeniu egzogeniczności zasobu pracy wyłącznie technologia odpowiada za poziom produktu. Do głębszej analizy autor spróbuje posłużyć się modelem Solowa (z roku 1956), a w zasadzie tzw. dekompozycją Solowa. Załóżmy, iż funkcja produkcji jest funkcją Cobba-Douglassa z parametrem α oraz $1 - \alpha$.⁴ Przyjmijmy, że g oznacza wzrost gospodarczy, A – zasób technologii, K – zasób kapitału, L – zasób pracy. Ilorazy $\Delta A/A$, $\Delta K/K$ i $\Delta L/L$ oznaczają tempa wzrostu odpowiednio zasobu technologii, zasobu kapitału oraz zasobu pracy. Dekompozycja Solowa przyjmuje wtedy postać:

$$g = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L}$$

Z równania tego można wyciągnąć wnioski niezmiernie istotne dla niniejszej pracy. Po pierwsze, wzrost gospodarczy można określić za pomocą odpowiednio zważonej parametrem α sumy dynamik poziomu technologii, kapitału i zasobu pracy. Po drugie, w stanie ustalonym wzrost gospodarczy jest determinowany wyłącznie przez postęp technologiczny.

1.3. Etapy zmiany technologicznej

Teoria Schumpetera

Istotną rolę w badaniach nad innowacyjnością oraz zmianami technologicznymi odegrał Joseph Schumpeter. W swoich teoretycznych rozważaniach nad procesem zmiany technologicznej zauważył, iż charakteryzuje się ona trójczłonowością.⁵ Można wyróżnić trzech uczestników procesu zmiany technologicznej: wynalazcę, innowatora i naśladowcę. Wynalazca jest twórcą pewnej innowacji, jednak jego działalność badawczo-rozwojowa nie gwarantuje, że wynalazki będą wprowadzone do działalności produkcyjnej. Innowator jest tą osobą, która w swojej działalności gospodarczej wykorzystuje innowacje wynalazcy. Naśladowca imituje coś, co zostało wcześniej z sukcesem wprowadzone do działalności produkcyjnej. Schumpeter był zdania, iż to innowator odgrywa najważniejszą rolę w procesie zmiany technologicznej: jest osobą, która dzięki swojej operatywności, czy znajomości rynku wprowadza dany wynalazek do użytku.⁶

Omówioną analizę procesu zmiany technologicznej i jego uczestników można przenieść na poziom gospodarek narodowych. Które państwa ogrywają rolę wynalazcy, innowatora i naśladowcy? Odpowiedź na to pytanie znajduje się w drugiej części pracy.

2. Porównanie zasobów technologicznych w poszczególnych państwach

W tej części pracy zostanie rozpatrzona innowacyjność poszczególnych państw. Zostanie też podjęta próba określenia ich zasobu technologicznego.

Poziom technologii jest zmienną niemierzalną, toteż niemożliwe jest określenie zasobu technologii danego kraju. Można go jedynie oszacować za pomocą zmiennych pomocniczych, np. poziomu

⁴ α zawiera się pomiędzy zerem a jedynką.

⁵ Umiński S., *op. cit.*, s. 28.

⁶ *Ibidem.*

wydatków na badania i rozwój czy liczby patentów zgłaszanych do biur patentowych. Zmianę poziomu technologii można szacować za pomocą tzw. reszty Solowa. W tym celu należy określić, jaka część wzrostu gospodarczego nie zostaje wyjaśniona przez wzrost zasobu kapitału czy pracy.

2.1. Liczba patentów zgłoszonych do EPO

Liczbę patentów zgłoszonych przez wybrane kraje do Europejskiego Biura Patentowego (EPO) w 1998 i 2003 roku prezentuje tabela 1.

Tab. 1. Patenty zgłoszone przez wybrane kraje do EPO w 1998 i 2003 roku

	całkowita liczba patentów zgłoszonych do EPO		liczba patentów zgłoszonych do EPO na milion mieszkańców
	1998	2003	2003
EU 25	51 145	62 191	137
Belgia	1 313	1 496	144
Chiny	348	1 898	1
Czechy	101	163	16
Dania	944	1 270	236
Estonia	7	21	16
Finlandia	1 481	1 591	306
Holandia	2 941	3 956	244
Japonia	17 243	27 987	219
Korea Południowa	1 227	5 400	113
Niemcy	21 629	25 728	312
Polska	61	160	4
Portugalia	32	78	7
Rosja	534	641	4
Turcja	53	133	2
Stany Zjednoczone	38 145	48 786	168

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wskaźnik zaprezentowany w tabeli 1. może obrazować poziom technologii w danym kraju. Duża liczba zgłaszanych patentów może świadczyć o postępie technologicznym, następującym w gospodarce. Nie można natomiast wyciągać wniosków w drugą stronę. Państwo, które ma niski wskaźnik zgłoszonych patentów, nie musi odznaczać się niskim postępowaniem technologicznym. Państwo nie angażując się w działalność wynalazczą może przyjmować rolę tzw. imitatora, tj. kupować patenty i wynalazki stworzone w innym kraju. Niedoskonałość tego wskaźnika w określaniu poziomu technologii w poszczególnych państwach polega także na tym, iż liczba zgłoszonych patentów jest strumieniem, a poziom technologii stanowi zasób. Metodycznie niepoprawne jest wyciąganie wniosków o poziomie technologii w danym kraju na podstawie jednocy lub kilkurocznych obserwacji zgłoszonych patentów.

Świadomi niedoskonałości wskaźnika zaprezentowanego w tabeli 1., spróbujmy wyciągnąć wnioski na temat poziomu technologii w uwzględnionych w niej państwach. Intuicyjnie można przypuszczać, iż państwa wysoko rozwinięte będą miały wysokie wskaźniki zgłoszonych patentów na 1 mieszkańca. Tabela zdaje się to potwierdzać. Wysoką liczbą patentów zgłoszonych do EPO charakteryzuje się Szwecja, Finlandia czy Niemcy, czyli państwa zamożne. Znacznie mniej patentów zgłaszają państwa rozwijające się, np. Chiny, Polska, Czechy i Estonia.

2.2. Wydatki na badania i rozwój

Kolejnym wskaźnikiem, pomocnym w określeniu zasobu technologii w danym kraju, są wydatki na badania i rozwój (BiR). Ważna jest nie tylko wielkość tych wydatków, ale i ich struktura, z uwzględnieniem udziału sektora prywatnego w wydatkach na badania i rozwój. Gdy jest on znaczny, z większym prawdopodobieństwem nastąpi włączenie wynalazków i innowacji do procesu produkcyjnego. Wiąże to się z omówioną już teorią J. Schumpetera, dotyczącą trójczłonowości procesu innowacyjnego. Prywatne przedsiębiorstwo finansuje wydatki na badania i rozwój w celu późniejszego zastosowania nowych wynalazków w procesie produkcyjnym. Przedsiębiorstwo jest równocześnie wynalazcą i innowatorem. W przypadku, gdy badania i rozwój są finansowane przez sektor publiczny, nie ma gwarancji, iż ewentualne wynalazki zostaną wykorzystane jako innowacje w produkcji. W tym przypadku nie ma ścisłego związku między wynalazcą a innowatorem.

Dane dotyczące wydatków wybranych państw na badania i rozwój prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Wydatki wybranych państw na badania i rozwój w 2002 i 2003 roku

	Wydatki na badania i rozwój (% PKB)		Wydatki na BiR finansowane przez sektor prywatny (% całości)
	2002	2003	2003
EU25	1,93	1,92	54,5
Belgia	2,17	1,92	60,3
Chiny	1,07	1,31	60,1
Czechy	1,22	1,26	51,5
Dania	2,4	2,59	61,3
Estonia	0,73	0,82	33
Finlandia	3,38	3,48	70
Holandia	1,81	1,76	50,9
Japonia	3,07	3,15	74,5
Niemcy	2,46	2,52	66,3
Polska	0,64	0,56	30,3
Portugalia	0,85	0,78	31,7
Szwecja	4,27	3,98	65
Turcja	0,72	0,66	41,3
Stany Zjednoczone	2,71	2,59	63,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Znaczące wydatki na BiR poniosły państwa wysoko rozwinięte, takie jak Szwecja (3,98% PKB), Finlandia (3,48%), Japonia (3,15%) czy Stany Zjednoczone (2,71%). Warto odnotować, iż w tych państwach korzystna jest struktura wydatków, tzn. duży udział ma w nich sektor prywatny. W państwach słabiej rozwiniętych wydatki na ten cel są niższe. W Polsce stanowią one 0,56% PKB, w Portugalii 0,78%, w Turcji 0,66%, przy czym dużym w nich udziałem odznacza się sektor publiczny.

2.3. Luka technologiczna i przepływ technologii

Na podstawie dotychczasowych rozważań można wyciągnąć ważne wnioski. Po pierwsze, działalność badawczo-rozwojowa jest skoncentrowana w grupie państw wysoko

rozwiniętych. W tych państwach wydatki na badania i rozwój są najwyższe. Charakteryzują się one również dużą liczbą zgłaszanych patentów. Po drugie, można zaryzykować stwierdzenie, że im kraj biedniejszy, tym mniej jest wynalzczy.⁷ Wynika z tego, że w państwach wysoko rozwiniętych poziom technologii jest wyższy, a w państwach słabo rozwiniętych niższy. Tworzy to tzw. lukę technologiczną, czyli „względnie trwałą różnicą poziomów potencjałów technologicznych występujących w poszczególnych gospodarkach narodowych”.⁸ Luka technologiczna w dużym stopniu determinuje różnicę w poziomie wzrostu gospodarczego poszczególnych regionów.

Jedną z konsekwencji istnienia luki technologicznej jest przepływ technologii, który definiuje się jako „przeniesienie technologii z jednego miejsca w drugie”. Obejmuje ona „nabycie technologii i jej adaptację przy wykorzystaniu wiedzy”.⁹ Istotne jest to, że technologia nie przepływa jedynie z państw wysoko rozwiniętych do państw rozwijających się. Ważnym przepływem jest też transfer technologii między krajami wysoko rozwiniętymi. Aby zrozumieć, dlaczego tak się dzieje, można posłużyć się przykładem. W 2003 roku Dania – państwo o dużym zasobie technologii – zgłosiła do EPO 1270 patentów (zob. tabela 1.). Stanowiło to wówczas zaledwie 2% ogółu nowych wynalazków państw Unii Europejskiej.¹⁰ Aby utrzymać swoją „technologiczną konkurencyjność”, Dania musi nie tylko aktywnie angażować się w działalność badawczo-rozwojową, ale także korzystać z zasobów technologicznych innych państw. Technologia w bardzo niewielkim stopniu przepływa natomiast do krajów słabo rozwiniętych. Przyczyny tego są wyjaśnione w dalszej części pracy.

Posługując się teorią J. Schumpetera, warto odpowiedzieć na pytanie, które państwa odgrywają rolę wynalzców, innowatorów i imitatorów. Wydaje się, iż państwa wysoko rozwinięte odgrywają wszystkie trzy role. Nie budzi kontrowersji zaliczenie państw wysoko rozwiniętych do grup wynalzców i innowatorów, natomiast ich rola imitatorów wynika z argumentów przedstawionych poprzednio. Kraje rozwijające się i słabo rozwinięte są głównie imitatorami – korzystają z efektów działalności badawczo-rozwojowej państw wysoko rozwiniętych. Oczywiście spór o to, czy rola imitatora skazuje państwo na pewne zacofanie technologiczne, jest trudny do rozstrzygnięcia. Bycie naśladowcą może okazać się trafną strategią. Kupowanie i sprowadzenie technologii może okazać się bardziej opłacalne niż inwestowanie w prowadzenie własnych badań.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako główne źródło transferu technologii

Międzynarodowy transfer technologii odbywa się za pomocą dwóch nośników: bezpośrednich inwestycji zagranicznych (jest to główny nośnik) oraz handlu zagranicznego. W pierwszym przypadku dużą rolę odgrywają korporacje transnarodowe – przedsiębiorstwa angażujące swój kapitał w nowym państwie automatycznie przyczyniają się do przyływu do niego technologii. Tworząc np. nową fabrykę, korporacja transnarodowa musi wyposażyć ją w urządzenia. Często jest wprowadzana nowa struktura organizacyjna czy nowe metody zarządzania. W drugim przypadku – handlu zagranicznego – transfer technologii odbywa się np. poprzez zakup patentów, urządzeń, czy myśli technicznej.

Istnieją liczne teorie przepływu technologii w procesie handlu zagranicznego, czy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, nie będą one jednak omawiane w niniejszym opracowaniu.¹¹

⁷ Stylizowane fakty dotyczące koncentracji działalności badawczo-rozwojowej są prezentowane w pracy S. Gomulki pod tytułem *Teoria innowacji i wzrostu gospodarczego* (CASE, Warszawa 1998, s. 188).

⁸ Umiński S., *op. cit.*, s. 33.

⁹ Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004, s. 77.

¹⁰ Bez Rumunii i Bułgarii.

¹¹ Zainteresowanych autor odsyła do pracy S. Umińskiego (*op. cit.*, s. 34).

3.1. Dlaczego przedsiębiorstwa inwestują zagranicą

Jak już wyżej wspomniano, transfer technologii odbywa się głównie za pomocą bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W niniejszym podrozdziale zostaną przedstawione korzyści dla przedsiębiorstwa inwestującego zagranicą.

Załóżmy, iż inwestorem jest firma pochodząca z kraju bogatego w kapitał, a kraj przyjmujący inwestycje jest ubogi w ten czynnik produkcji. W macierzystym kraju omawiana firma osiąga niskie przychody z zainwestowanego kapitału. Jest to związane z kształtem funkcji produkcji, która, jak się przyjmuje w teorii ekonomii, jest wklęsła. Co za tym idzie, krańcowe przychody z czynników produkcji są funkcjami malejącymi. Firma przenosząc kapitał do kraju o niskim jego zasobie, będzie osiągała wyższe stopy zwrotu niż w kraju o dużym zasobie kapitału. Zatem za pierwszą przyczynę bezpośrednich inwestycji zagranicznych można uznać duże krańcowe przychody z zainwestowanego kapitału w kraju o niskim jego zasobie.

Inną korzyścią dla firmy inwestującej może być dostęp do taniej siły roboczej. Jest to szczególnie ważne dla przedsiębiorstw produkujących dobra pracochłonne. Często siła robocza kraju przyjmującego kapitał jest wysoko kwalifikowana, co stanowi bodziec do inwestycji.

Zagraniczną firmę mogą przyciągać do danego kraju także pewne aspekty instytucjonalne, np. mało skomplikowane oraz stabilne prawo, niskie podatki od zysków przedsiębiorstw (w tym różne ulgi dla inwestorów), czy ustrój polityczny.

Istnieją jeszcze inne liczne motywy zachęcające przedsiębiorstwa do inwestowania zagranicą (w tym np. elementy kulturowe), ale nie będą one tu omawiane. Szczegółową analizę korzyści odnoszonych przez przedsiębiorstwo wywołujące kapitał prezentuje eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej autorstwa J. Dunninga.¹²

3.2. Korzyści państwa przyjmującego bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Korzyści odnosi nie tylko przedsiębiorstwo inwestujące poza granicami macierzystego kraju, ale i państwo, które przyjmuje inwestycje.

Jak już wcześniej wspomniano, korzyścią, jaką odnosi państwo przyjmujące inwestycje zagraniczne, jest wzbogacenie jego gospodarki narodowej w technologie. Jest to szczególnie ważne dla państw rozwijających się, których zasób technologiczny nie jest zbyt wysoki. Należy przypomnieć tutaj przyjętą na początku pracy definicję technologii, która odnosi się nie tylko do sfery materialnej (urządzeń, maszyn), ale i do sfery np. zarządzania. Wzbogaceniu w technologie to również uzyskanie dostępu do nowoczesnych metod zarządzania, marketingu itd. „Pozytywne skutki napływu technologii mogą być całkowicie zniweczone wówczas, gdy w stosunku do danej gospodarki technologia jest zbyt nowoczesna i w związku z tym nie może pośrednio (np. przez więzi kooperacyjne) oddziaływać na przemysł kraju”.¹³

Ważnym skutkiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest wzbogacenie kraju w kapitał. Inwestycje zagraniczne mogą mieć znaczący udział w całkowitym funduszu inwestycji danego kraju i tym samym prowadzić do szybszego wzrostu gospodarczego w dłuższym okresie.

Oczywistymi korzyściami, wynikającymi z przyjęcia przez państwo bezpośrednich inwestycji zagranicznych, są wzrost zatrudnienia, zwiększenie krajowej produkcji, związany z nim wzrost eksportu i możliwe polepszenie bilansu handlowego oraz tworzenie korzyści zewnętrznych.

¹² Zob. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 146.

¹³ *Ibidem*, s. 154.

3.3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych – dane empiryczne

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to ważny element gospodarki światowej. W ostatnich latach nastąpił ich dynamiczny rozwój. W dekadzie 1991-2000 przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w świecie zwiększył się prawie dziewięciokrotnie (z 158 mld dolarów do 1393 mld dolarów).¹⁴

Było już sygnalizowane, w jakich kierunkach odbywa się transfer technologii. Główne kierunki to państwa wysoko rozwinięte do państw rozwijających się oraz państwa wysoko rozwinięte do innych państw wysoko rozwiniętych. Dane zamieszczone w tabeli 3. ukazują wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w poszczególnych regionach świata.

Tabela 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w poszczególnych regionach świata w latach 2001-2004

	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (mld dolarów)			
	2001	2002	2003	2004
państwa Azji Wschodniej i Pacyfiku	49	57	60	65
państwa Europy Wschodniej i Azji Środkowej	33	35	36	62
państwa strefy euro	272	356	299	162
głęboko zadłużone biedne państwa	4	5	6	6
państwa OECD	574	538	439	399
państwa Ameryki Łacińskiej	71	48	41	61
państwa o średnim lub niskim dochodzie	177	160	162	211
państwa Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej	3	4	5	6
państwa Azji Południowej	6	7	6	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Głównymi odbiorcami bezpośrednich inwestycji (a tym samym technologii) są państwa bogate. Świadczy o tym wysoki wskaźnik dla państw OECD czy strefy euro. Zaraz po grupie państw bogatych plasują się państwa rozwijające się (państwa Europy Wschodniej czy Ameryki Łacińskiej). Dane wskazują na to, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne są w niewielkim stopniu kierowane do krajów biednych, np. do państw Afryki Północnej, oraz do grupy państw głęboko zadłużonych. Jest to spowodowane tym, iż aby przedsiębiorstwo zagraniczne ulokowało w danym kraju swoje inwestycje, muszą zostać spełnione pewne podstawowe warunki, między innymi stabilność polityczna, gospodarcza, obecność wykwalifikowanej (przynajmniej w podstawowym stopniu) siły roboczej, wreszcie istnienie podstawowej infrastruktury.

Zakończenie

Postęp technologiczny jest w długim okresie jedynym źródłem wzrostu gospodarczego. Dlatego w interesie poszczególnych państw leży jak największa innowacyjność. Postęp technologiczny może zostać osiągnięty na dwa sposoby: albo dane państwo samo inwestuje w badania i rozwój, albo korzysta z osiągnięć innych państw w działalności badawczo-rozwojowej. Z danych przedstawionych w pracy wynika, iż koncentracja działalności badawczo-rozwojowej ma miejsce w państwach wysoko rozwiniętych. Są one zarazem największymi odbiorcami zagranicznych technologii (świadczy o tym duża skala bezpośrednich inwestycji zagranicznych, lokowanych

¹⁴ Budnikowski A., *op. cit.*, s. 148.

w tych państwach). Państwa rozwijające się przyjmują głównie rolę imitatorów: poprzez lokowane na swoim terytorium inwestycje zagraniczne korzystają z innowacyjności państw wysoko rozwiniętych. W trudnej sytuacji znajdują się kraje słabo rozwinięte. Nie ma tam elementarnych warunków, aby lokować tam inwestycje. Z kolei bez inwestycji trudno te warunki stworzyć. Jest to swego rodzaju błędne koło.

Innowacyjności gospodarki sprzyja napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Stanowi to argument za prowadzeniem takiej polityki państwa, która prowadzi do ich wzrostu. Polega ona na tworzeniu korzystnych dla inwestorów rozwiązań prawnych, na wprowadzaniu niskich podatków oraz na zapewnieniu stabilności politycznej i gospodarczej. Niezmiernie istotne są inwestycje w kapitał ludzki. Przy bardziej wykwalifikowanej sile roboczej ma miejsce napływ bardziej produktywnych technologii, co przekłada się na wyższą dynamikę wzrostu. Ważnym elementem (choć przykład Irlandii wskazuje, iż niekoniecznym) są inwestycje w infrastrukturę, które podnoszą atrakcyjność inwestycyjną państw.

Aktywna polityka państwa jest tym ważniejsza, im słabszy jest jego rozwój ekonomiczny. Dzięki niej państwo może poprawiać swoją inwestycyjną konkurencyjność, a tym samym niwelować lukę technologiczną i przyspieszać tempo konwergencji.

Bibliografia

1. Arora A., *Markets for technology: the economics of innovation and corporate strategy*, Massachusetts 2001;
2. Balcerowicz L. (red.), *Międzynarodowe przepływy gospodarcze. Nowe tendencje i próby regulacji*, Warszawa 1987;
3. Barro R., Sala-I-Martin X., *Economic Growth*, Massachusetts 2003;
4. Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004;
5. Blomström M., Kokk A., *Foreign direct investment: firm and host country strategies*, Stockholm 1999;
6. Bombińska E., *Zasoby technologiczne jako czynnik międzynarodowej gospodarki Polski w okresie transformacji systemowej*, [w:] K. Budzowski, S. Wydymus (red.), *Handel Międzynarodowy 2001*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Katedra Handlu Zagranicznego, Kraków 2001;
7. Bożyk P., Misala J., Puławski J., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Warszawa 1999;
8. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006;
9. Cook I., Mayes P., *Introduction to Innovation and Technology Transfer*, Artech House Publishers 1995;
10. Gomułka S., *Teoria innowacji o wzroście gospodarczego*, CASE, Warszawa 1998;
11. Gulcz M., *Kraje rozwijające się a zewnątrz środki finansowania rozwoju*, Warszawa 1998;
12. Hamada K., *The Role of the United States and Japan in Foreign Direct Investment and the Transfer of Technology*, International Center for Economic Growth 1997;
13. Jasiński A., *Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji*, Warszawa 2006;
14. Kasiewicz S., *Globalizacja przedsiębiorstw – polskie dylematy*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 2003;
15. Liberska B. (red.), *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, Warszawa 2002;
16. Marcinak S., *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Ośrodek Nauk Społecznych PW, Warszawa 1998;
17. Matusiak K. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005;
18. Kowalak B., *Konkurencyjna gospodarka: innowacje, infrastruktura, mechanizmy rozwoju*, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom 2006;

19. Misala J., *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa 1990;
20. Pearce D.W. (red.), *The MIT Dictionary of Modern Economics*, Cambridge (Massachusetts) 1986;
21. Piątkowski M., *Wpływ technologii informacyjnych na wzrost gospodarczy i wydajność pracy w Polsce w latach 1995-2000*, „Gospodarka narodowa”, nr 1-2 (2004);
22. Romanowski G., *Niesekwencyjny rozwój gospodarczy oparty na imporcie technologii*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1999;
23. Ruttan V.W., *Technology, growth, and development: an induced innovation perspective*, London 2001;
24. Stępnia A., *Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w UE*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1996;
25. Szpakowski J., *Transfer i absorpcja postępu technicznego przez gospodarki krajów rozwijających się*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2000;
26. Umiński S., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2002;
27. Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Warszawa-Łódź 2001;
28. Zajączkowska-Jakimiak S., *Wiedza i technologia w erze globalizacji*, [w:] B. Liberska (red.), *Globalizacja, mechanizmy i wyzwania*, Warszawa 2002;
29. Zorska A. (red.), *Korporacje międzynarodowe w Polsce: wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, Warszawa 2002;
30. Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa 1998;

Maciej Rosłoński*

Unie monetarne na świecie i ich funkcjonowanie w świetle teorii optymalnych obszarów walutowych

Wstęp

Tematem niniejszej pracy są światowe unie monetarne oraz ocena ich funkcjonowania na podstawie podejścia teoretycznego. Wybór tematu podyktowany został rolą, jaką integracja monetarna odgrywa we współczesnej gospodarce światowej oraz chęcią zapoznania się z problematyką tworzenia unii monetarnych.

Celem pracy jest ogólne przedstawienie istniejących obecnie unii monetarnych, ich porównanie, teoretyczne uzasadnienie ich istnienia oraz ocena szans na dalsze funkcjonowanie. Szczególny nacisk położono na pozaeuropejskie przykłady integracji monetarnej. Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa, ze względu na znacznie wyższy poziom znajomości tej problematyki w Polsce oraz łatwiejszą dostępność odpowiedniej literatury, przedstawiona została jedynie w zarysie.

Praca składa się z trzech rozdziałów. Pierwszy rozdział zawiera omówienie teoretycznych aspektów korzyści płynących z integracji monetarnej, a także przedstawia najważniejsze teorie optymalnych obszarów walutowych, służące za bazę do dalszych rozważań. Rozdział drugi stanowi przegląd istniejących obecnie unii monetarnych, z uwzględnieniem wniosków płynących z działania wcześniej funkcjonujących ugrupowań integracyjnych. Rozdział trzeci natomiast zawiera porównanie i ocenę przedstawionych unii monetarnych, jak również próbę odpowiedzi na pytanie o powstanie kolejnych tego typu ugrupowań w przyszłości.

W celu stworzenia niniejszej pracy posłużono się dostępnymi pozycjami literatury zwartej, artykułami publikowanymi w czasopiśmie bądź będącymi dorobkiem środowisk akademickich, a także źródłami internetowymi.

1. Teoretyczne aspekty korzyści z integracji monetarnej. Teorie optymalnych obszarów walutowych

1.1. Ekonomiczny sens integracji monetarnej

Podstawowym skutkiem integracji monetarnej jest powstanie nowego obszaru, charakteryzującego się pewną wewnętrzną integralnością stosunków monetarnych. Jest to tzw. obszar walutowy, definiowany różnie przez poszczególnych ekonomistów. Dla potrzeb dalszych rozważań za obszar walutowy uważać się będzie „rejon, wewnątrz którego cyrkuluje wspólna waluta lub wiele walut, ale o sztywnych kursach wymiennych przy jednoczesnym braku jakichkolwiek ograniczeń wpływających na wzajemną wymianę tych walut oraz przy założeniu, że zewnętrzna wymiennalność tej waluty lub walut oparta jest na zbiorowym kursie płynnym”.¹

W rzeczywistości decyzja o integracji monetarnej jest więc wyborem reżimu kursowego obowiązującego w danym obszarze walutowym. Przy założeniu, że członkostwo w unii monetarnej nie jest danemu państwu narzucone, tak jak to bywało chociażby w czasach kolonialnych, punktem wyjścia przy podejmowaniu decyzji o przystąpieniu do takiego ugrupowania powinna być analiza

* Maciej Rosłoński – kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

¹ Bień A., *Optymalny obszar walutowy. Teoria i praktyka*, Warszawa 1988, s. 16.

potencjalnych korzyści i kosztów integracji. Najważniejszymi korzyściami zdają się: obniżenie kosztów transakcyjnych związanych z wymianą walut oraz kosztów prowadzenia polityki monetarnej, zwiększenie przejrzystości, a więc również konkurencyjności gospodarek, a także pewna stabilizacja fiskalna. Do kosztów zalicza się przede wszystkim ryzyko wystąpienia szoków asymetrycznych² oraz pewne koszty dostosowawcze i przejściową niestabilność fiskalną gospodarki. Inne ujęcie korzyści i kosztów zostało przedstawione w tabeli 1. w Aneksie.

1.2. Teorie optymalnych obszarów walutowych

Nie istnieje jedna teoria obszarów walutowych. Światowy dorobek w tym zakresie jest raczej zbiorem różnych teorii, publikowanych w różnych okresach, począwszy od roku 1961, kiedy to Robert Mundell po raz pierwszy poruszył tę kwestię. Wśród tych teorii można wyróżnić trzy zasadnicze nurty badań.³ Po pierwsze, są to teorie klasyczne, poszukujące kryteriów niezbędnych, aby dany obszar walutowy był optymalny. Po drugie, są to teorie opierające się na pełnej analizie potencjalnych korzyści i kosztów integracji monetarnej. Po trzecie wreszcie, są to tzw. teorie endogeniczności kryteriów optymalności. Te trzy nurty zostaną omówione poniżej.

1.2.1. Klasyczne teorie optymalnych obszarów walutowych⁴

Punktem wyjścia w rozwoju tego nurtu teoretycznego jest koncepcja Mundella. Analizując przykład gospodarki Kanady w latach 1950-1961 doszedł on do wniosku, że terytorium państwa nie musi być jednocześnie obszarem optymalnym dla funkcjonowania wspólnej waluty.⁵ Przeprowadził ponadto analizę modelową na bazie dwóch modeli – modelu dwóch państw oraz modelu regionu z jedną walutą. Z pierwszego z nich wywnioskował, że polityka antyinflacyjna prowadzona przez jedno z państw wprowadza tendencje recesyjne do gospodarki światowej bądź do danego obszaru, wobec czego utrzymywanie dwóch walut nie jest efektywne. Wnioskiem z drugiego modelu był fakt, iż polityka pełnego zatrudnienia prowadzona wewnątrz regionu bezpośrednio powoduje trwałą wzrost inflacji. Stąd Mundell otrzymał podstawowy warunek optymalności obszaru walutowego: istnienie mobilności czynników produkcji wewnątrz danego obszaru, przy jednoczesnym braku mobilności między tym obszarem a światem zewnętrznym.

Mundell sformułował także czynniki warunkujące wielkość optymalnego obszaru walutowego. Zgodnie z jego teorią, optymalny obszar walutowy powinien być dostatecznie duży z trzech powodów: z punktu widzenia spełniania przez pieniądz funkcji środka płatniczego (minimalizacja kosztów wymiany), ze względu na dostateczną wielkość rynku dewizowego, uniemożliwiająca poszczególnym jego uczestnikom wpływanie na kurs rynkowy oraz ze względu na zjawisko „złudzenia pieniądza”,⁶ malejące wraz ze zwiększaniem obszaru.

Wskazuje się jednak na pewne istotne wady teorii Mundella, które zresztą były dyskutowane i rozwijane przez kolejnych autorów. Po pierwsze, teoria ta nie uwzględnia problematyki mobilności czynników produkcji pomiędzy poszczególnymi gałęziami, a jedynie mobilność w sensie geograficznym. Po drugie, brak mobilności na zewnątrz obszarów walutowych w dobie globalizacji wydaje się nierealny. Ponadto wielkość rynku dewizowego nie jest chyba problemem, co pokazuje praktyka gospodarek państw rozwiniętych. Nierealne wydaje się także podejście

² Są to szoki ekonomiczne, które ze względu na różnice pomiędzy państwami członkowskimi danej unii dotyczą te państwa w różnym stopniu i są szczególnym zagrożeniem dla państw słabiej rozwiniętych. Poza obszarem walutowym pewne skutki takich zmian ulegają „złagodzeniu” poprzez zmianę kursu walutowego.

³ Bukowski S., *Unia monetarna: teoria i polityka*, Warszawa 2007, s. 28.

⁴ Bień A., *op. cit.*, ss. 22-49.

⁵ Szerzej: Mundell R., *A theory of optimum currency areas*, „American Economic Review”, wrzesień 1961, ss. 657-664.

⁶ Zjawisko to polega na tym, że poszczególne jednostki gospodarcze kierują się często nominalną, a nie realną wartością pieniądza. Takie podejście związków zawodowych prowadzić może do zakłóceń, gdyż ich sprzeciw wobec zmian płac i cen może być rekompensowany przez rynek w postaci zmian kursu walutowego.

do analizy z punktu widzenia regionów, a nie państw. Niemniej jednak założenie o mobilności czynników produkcji stało się fundamentem dalszego rozwoju teorii optymalnych obszarów walutowych.

Rozwinięcia tej teorii dokonał w 1963 roku Ronald McKinnon.⁷ Stwierdził, że optymalny jest taki obszar walutowy, w którym polityka monetarno-fiskalna oraz zewnętrznie płynny kurs waluty może efektywnie oddziaływać na osiąganie pełnego zatrudnienia i równowagi bilansu płatniczego oraz utrzymywanie stabilnego poziomu cen. Taka sytuacja może być z kolei osiągnięta tylko w gospodarce, która jest w dostatecznym stopniu otwarta.

Kolejne uzupełnienie teorii zawdzięczamy Peterowi Kenenowi. Rozszerzył on wcześniej uznane kryteria optymalności o kryterium dywersyfikacji produkcji na danym obszarze, która jego zdaniem sprzyja wprowadzeniu i utrzymaniu sztywnego kursu waluty.

Klasyczne teorie optymalnych obszarów walutowych opracowywali także m.in. R. Heller, J. Presley, G. Dennis i D. Snider.

1.2.2. Teorie oparte na analizie korzyści i kosztów integracji⁸

Najbardziej znaną z tej grupy teorii jest koncepcja Herberta Grubela z 1977 roku. W pewnym stopniu nawiązuje ona do klasycznych metod, czyli poszukiwania odpowiednich kryteriów optymalności. Grubel stwierdza bowiem, że integracja monetarna wymaga zrzeczenia się przez państwa niektórych uprawnień w stosowaniu polityki monetarnej i fiskalnej na rzecz pewnego ponadnarodowego ośrodka władzy, przy zachowaniu m.in. prawa do kontroli wydatków rządowych i podatków, czy nakładania ograniczeń handlowych. Twierdzi też, że skuteczna integracja monetarna nie musi być prowadzona równocześnie z integracją polityczną.

Kluczowym dla teorii Grubela jest jednak zagadnienie analizy korzyści i kosztów, mające na celu odpowiedzieć na pytanie, jaki kraj powinien, usztywniając kurs walutowy, przystąpić do tworzenia obszaru walutowego. W tym celu rozpatruje on pojęcie dobrobytu danego kraju jako rosnącą funkcję trzech zmiennych: poziomu dochodu realnego, stabilności dochodu w czasie i poziomu narodowej niezależności ekonomicznej. Decyzja o przystąpieniu do unii monetarnej powinna być wynikiem porównania dobrobytu osiąganego samodzielnie oraz dobrobytu osiąganego po ewentualnym przystąpieniu.

Ten nurt teoretyczny rozwijali ponadto m.in. G. Magnifico i G. Wood.

1.2.3. Teorie oparte na założeniu o endogeniczności kryteriów optymalności⁹

Teorie te, niezbyt jeszcze szeroko rozwinięte, wychodzą z założenia, że do integracji monetarnej nie jest konieczne wcześniejsze spełnienie określonych kryteriów, ponieważ sama integracja w pewnym stopniu wpływa na osiąganie tych kryteriów przez państwa w niej uczestniczące. Reprezentatywnym przykładem jest przedstawiona w 1996 roku teoria J. Frankela i A. Rose'a, którzy zauważają, że przystąpienie do unii monetarnej sprzyja zbliżaniu się gospodarek, w tym przede wszystkim pewnej synchronizacji cykli koniunkturalnych.

⁷ Szerzej: McKinnon R., *Optimum currency areas*, „American Economic Review”, wrzesień 1963, ss. 717-725.

⁸ Bień A., *op. cit.*, ss. 49-55.

⁹ Bukowski S., *op. cit.*, ss. 46-48.

1.3. Wnioski z teorii optymalnych obszarów walutowych

Przedstawione wyżej teorie różnią się od siebie podejściem metodologicznym, jednak wspólnie stanowią pewną bazę teoretyczną, niezbędną do rozważań na temat skuteczności procesów integracji monetarnej. Klasyczne teorie zwracają uwagę na kryteria, jakie dany obszar walutowy musi wypełnić, aby można było go uznać za optymalny. Jak wynika z prac Mundella, McKinnona i Kenena, są to przede wszystkim: mobilność (nie tylko w sensie geograficznym) czynników produkcji, otwartość gospodarek państw danego obszaru walutowego oraz dywersyfikacja produkcji na tym obszarze. Teoria Grubela wprowadza analizę korzyści i kosztów integracji jako narzędzie oceny efektywności potencjalnego procesu integracji. Z kolei dyskusja nad endogenicznością bądź egzogenicznością kryteriów optymalności jest jak najbardziej uzasadniona, gdyż wśród funkcjonujących obecnie unii monetarnych istnieją unie potwierdzające zarówno jedną, jak i drugą tezę, co zostanie pokazane w kolejnych rozdziałach.

2. Przegląd światowych unii monetarnych

2.1. Wnioski z doświadczeń historycznych

Integracja monetarna wpisuje się w karty historii gospodarczej świata już od kilkuset lat. Za jej początki uznaje się zwykle porozumienia zawierane między koloniami brytyjskimi w Ameryce Północnej w XVII-XVIII wieku.¹⁰ Przez kolejne lata wspólną walutę wprowadzano dobrowolnie przede wszystkim w Europie i w Ameryce Północnej, bądź też narzucano wielu krajom kolonialnym (wykaz wybranych historycznych unii monetarnych znajduje się w tabeli 2. w Aneksie). Większość z nich nie przetrwała jednak do dziś.

Jakie wnioski wypływają z historycznych przykładów integracji monetarnej? S. Bukowski zwraca uwagę na dwa zasadnicze.¹¹ Po pierwsze stwierdza, że istotą takiej integracji jest ustanowienie banku centralnego, wspólnej waluty oraz jednolitej polityki monetarnej. Po drugie natomiast uważa, że warunkiem koniecznym powodzenia integracji monetarnej jest równoczesna integracja polityczna.

Także S. Vaknin¹², bazując na doświadczeniach historycznych, wymienia kilka czynników, niezbędnych dla prawidłowego funkcjonowania unii monetarnej. Są to: udział w unii jednego lub dwóch państw dominujących, zdolnych do pełniejszej kontroli pozostałych członków, utworzenie centralnej instytucji prowadzącej politykę monetarną i fiskalną, jasne określenie kryteriów konwergencji gospodarczej oraz istnienie na danym obszarze elastyczności płac i cen. Za pożądaną uważa także integrację polityczną.

Większość powyższych wniosków jest zgodna z założeniami teorii optymalnych obszarów walutowych oraz rzeczywistymi rezultatami integracji. Jednak tezy o konieczności integracji politycznej równocześnie z integracją monetarną oraz o centralnej instytucji prowadzącej politykę fiskalną nie zawsze się sprawdzają, czego przykładem będą niektóre z poniżej omówionych unii monetarnych.

2.2. Obecnie funkcjonujące unie monetarne

Obecnie na świecie istnieje wiele porozumień monetarnych, które jednak nie są uniami monetarnymi w rozumieniu teoretycznym, lecz powstały ze względów praktycznych, dla ułatwienia

¹⁰ Vaknin S., *Deja V – Euro. The history of previous currency unions*, artykuł dostępny na stronie internetowej <http://samvak.tripod.com/nm032.html> (1.12.2007).

¹¹ Bukowski S., *op. cit.*, ss. 126-127.

¹² Vaknin S., *op. cit.*

obrotu pieniężnego. Są to zwykle porozumienia polegające na przyjęciu przez małe państwo waluty kraju silniejszego. Lista takich porozumień znajduje się w tabeli 3. w Aneksie.

Poniżej przedstawiono ogólną charakterystykę obecnie funkcjonujących unii monetarnych: Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej, Zachodnioafrykańskiej Unii Gospodarczo-Walutowej, Środkowoafrykańskiej Wspólnoty Gospodarczo-Walutowej, Wschodniokaraibskiej Unii Monetarniej, Wspólnego Obszaru Monetarnego RPA, Namibii, Lesotho i Suazi oraz unii monetarnej pomiędzy Nową Kaledonią, Polinezją Francuską oraz Wallis i Futuną.

Ze względu na nacisk położony na analizę procesów integracji międzypaństwowej, poniższe opracowanie nie zawiera omówienia unii monetarnej istniejącej wewnątrz jednego państwa, tzn. Stanów Zjednoczonych. Warto jedynie zauważyć, że jest to przykład długotrwałej integracji, potwierdzający tezę o pozytywnym wpływie integracji politycznej na trwałość powiązań gospodarczych.

2.2.1. Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa¹³

Unia Gospodarcza i Walutowa (UGW) stworzona została w ramach struktur Unii Europejskiej. W pełni funkcjonuje one od 2002 roku, kiedy to wspólna waluta została wprowadzona do obiegu w formie gotówkowej. Wcześniej, od początku lat 90-tych XX wieku, integracja monetarna odbywała się w trzech etapach, polegających na zbliżeniu makroekonomicznym gospodarek państw członkowskich, wypełnieniu przez nie kryteriów konwergencji oraz wprowadzeniu wspólnej waluty do obiegu bezgotówkowego (1999 rok).

Państwami członkowskimi UGW są obecnie: Austria, Belgia, Cypr, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Portugalia, Słowenia oraz Włochy. Od początku 2009 roku do tej grupy dołączy Słowacja.

Wspólna waluta – euro – powstała poprzez wymianę w relacji 1:1 Europejskiej Jednostki Walutowej (ECU), utworzonej jako koszyk walut i funkcjonującej w obiegu oficjalnym od 1979 roku. Poza krajami UGW, euro jest także obowiązującą walutą w Monako, San Marino, Watykanie, Andorze, Kosowie i Czarnogórze.

Za prowadzenie polityki monetarnej odpowiada Europejski Bank Centralny z siedzibą we Frankfurcie, utworzony w 1998 roku. Razem z bankami centralnymi państw Unii Europejskiej nienależących do strefy euro tworzy on Europejski System Banków Centralnych.

Państwa kandydujące do członkostwa w UGW muszą wypełnić kryteria konwergencji dotyczące: poziomu inflacji, poziomu długookresowych stóp procentowych, wielkości deficytu budżetowego, wielkości długu publicznego, stabilności kursu walutowego oraz niezależności banku centralnego.

2.2.2. Zachodnioafrykańska Unia Gospodarczo-Walutowa (WAEMU)¹⁴

Zachodnioafrykańska Unia Gospodarczo-Walutowa funkcjonuje od 1994 roku. Jej powstanie poprzedziła jednak wieloletnia działalność instytucji bankowych, sięgająca połowy XIX wieku i kierowana przez rząd francuski. Instytucjami tymi były: Bank Senegal, założony w 1853 roku, Bank Afryki Zachodniej (1901) z siedzibą w Paryżu oraz Instytut Emisyjny Francuskiej Afryki Zachodniej i Togo (1955). Od 1962 roku istnieje natomiast Zachodnioafrykańska Unia Walutowa (WAMU).

¹³ Wojtkowska-Lodej G. (red.), *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, Warszawa 2004, ss. 141-166.

¹⁴ Młodkowski P., *Pozaeuropejskie unie monetarne. Historia i funkcjonowanie*, Warszawa 2007, ss. 17-70.

Państwami członkowskimi WAEMU, podobnie jak wcześniej WAMU, są: Senegal, Wybrzeże Kości Słoniowej, Togo, Benin, Niger, Mali, Burkina Faso i Gwinea Bissau. Organami przedstawicielskimi państw są: Konferencja Szefów Państw oraz Rada Ministrów.

Walutą obowiązującą w WAEMU jest frank Afrykańskiej Wspólnoty Finansowej (frank CFA), wprowadzony w koloniach francuskich w Afryce w 1945 roku według kursu 1 FF=1,7 FCFA wobec franka francuskiego. Zarówno banknoty, jak i monety, są emitowane wyłącznie przez bank centralny obszaru oraz zróżnicowane według poszczególnych krajów.

Państwa członkowskie WAEMU zobowiązane są do stosowania się do jednolitych regulacji w kwestiach: relacji finansowych z państwami spoza Unii oraz kontroli tych relacji, ogólnej organizacji dystrybucji i kontroli kredytu, ogólnych zasad wykonywania profesji bankowej oraz obrotu papierami wartościowymi.

Bankiem centralnym WAEMU jest Bank Centralny Krajów Afryki Zachodniej (BCEAO), założony w 1959 roku, z siedzibą w Dakarze oraz Dyrekcjami Narodowymi w poszczególnych państwach członkowskich. Bank posiada osobowość prawną. Jego kapitał jest własnością rządów państw członkowskich i składa się z ośmiu części. BCEAO odpowiada za emisję pieniądza na terenie państw członkowskich, centralizację rezerw dewizowych, prowadzenie wspólnej polityki monetarnej państw członkowskich, prowadzenie kont skarbów państw WAEMU oraz określanie obowiązującego prawa bankowego. Ma także prawo do bezpośredniego finansowania deficytów budżetowych państw członkowskich. Bank finansuje ponadto politykę rozwojową.

Od 1994 roku, kiedy to problemy fiskalne zmusiły BCEAO do dewaluacji franka CFA, wprowadzono wielostronny nadzór nad sytuacją fiskalną regionu. Zobligowano przy tym państwa WAEMU do przestrzegania kryteriów konwergencji, dotyczących wydatków na wynagrodzenia w sferze budżetowej, finansowania inwestycji publicznych oraz wielkości pierwotnego salda budżetowego.

2.2.3. Środkowoafrykańska Wspólnota Gospodarczo-Walutowa (CAEMC)¹⁵

Środkowoafrykańska Wspólnota Gospodarczo-Walutowa również należy do obszaru walutowego franka CFA (tym razem zwanego frankiem Współpracy Finansowej w Afryce Środkowej). Początki realnych procesów integracji monetarnej w tym regionie sięgają roku 1959, kiedy to Kamerun, Republika Środkowoafrykańska, Kongo, Gabon i Czad wystąpiły z inicjatywą utworzenia Banku Krajów Afryki Równikowej i Kamerunu (BCEAEC). W 1972 roku państwa te podpisały tzw. Konwencje Współpracy Finansowej – umowy bilateralne z Francją – zakładające m.in. powstanie Banku Państw Afryki Środkowej (BEAC), funkcjonującego do dzisiaj. Początkowo miał on siedzibę w Paryżu, później została ona przeniesiona do Yaounde w Kamerunie. W 1985 roku umowę taką podpisała także Gwinea Równikowa. CAEMC formalnie została powołana traktatem z Ndżameny z 1994 roku i faktycznie funkcjonuje od roku 1999.

Ogólna integracja gospodarcza odgrywa kluczową rolę w CAEMC. Oprócz integracji monetarnej celami statutowymi są bowiem: wspólny rynek i pełna unia celna¹⁶, harmonizacja prawa i mechanizmów regulacyjnych, konwergencja w polityce fiskalnej oraz prowadzenie wspólnych polityk sektorowych. Instytucjami odpowiadającymi za funkcjonowanie Wspólnoty są: Unia Gospodarcza Afryki Środkowej (UEAC), Środkowoafrykańska Unia Monetarna (CAMC), Parlament Wspólnotowy oraz Najwyższy Trybunał Wspólnotowy.

¹⁵ Młodkowski P., *op. cit.*, ss. 71-120.

¹⁶ Unia Celna i Gospodarcza Afryki Środkowej (UDEAC) istnieje od 1964 roku.

Działalność Wspólnoty finansowana jest z tzw. Wspólnotowego Podatku Integracyjnego (TCI), pobieranego w wysokości 1% od cel na produkty importowane spoza obszaru CAEMC. 30% budżetu CAEMC przeznaczona jest na finansowanie bieżącej działalności jej instytucji, natomiast pozostała część stanowi rezerwy.

BEAC odpowiada za emisję pieniądza, zapewnienie stabilności wspólnej waluty oraz prowadzenie polityki monetarnej. Przeprowadza także operacje na rynku walutowym, przechowuje rezerwy walutowe krajów członkowskich i zarządza nimi. Ma prawo do bezpośredniego finansowania budżetów państw członkowskich. Jest ponadto gwarantem spłaty długu publicznego (choć od tych rozwiązań próbuje się obecnie w CAEMC odchodzić). Bank określa również kryteria konwergencji gospodarczej.

2.2.4. Wschodniokaraibska Unia Monetarna (ECCU)¹⁷

Pierwsze próby integracji monetarnej na Karaibach miały miejsce w latach 50-tych XX wieku i były narzucone przez Wielką Brytanię. W 1950 roku powstała Rada Walutowa Karaibów Brytyjskich (BCCB) i wprowadzono sztywny kurs dolara wschodniokaraibskiego wobec funta. Po uzyskaniu niepodległości państwa te same zdecydowały o utworzeniu unii monetarnej. W 1981 roku powstała Organizacja Krajów Wschodniokaraibskich (OECS), zaś w 1983 roku utworzono Wschodniokaraibski Bank Centralny (ECCB) i formalnie utworzono ECCU. Członkami obu tych organizacji są: Anguilla, Antigua i Barbuda, Dominika, Grenada, Wyspy św. Krzysztofa (siedziba ECCB), Wyspy św. Łucji, Wyspy św. Wincentego i Grenadierów oraz Montserrat.

Walutą ECCU jest wspomniany dolar wschodniokaraibski, usztywniony wobec dolara amerykańskiego w relacji 1USD=2,7 EC\$. W praktyce więc państwa ECCU związane są także swoistą unią monetarną ze Stanami Zjednoczonymi. W celu umożliwienia państwom członkowskim podziału zysków z tytułu renty menniczej, pieniądz jest znakowany.

ECCB ma za zadanie kontrolę podaży pieniądza i kredytu, utrzymanie stabilności monetarnej, a także promowanie warunków kredytowych i kursowych oraz struktury finansowej sprzyjających wzrostowi i rozwojowi regionu. Ustala także dyrektywy ilościowe dotyczące procesów konwergencji gospodarczej, w tym m.in. deficytu sektora finansów publicznych, długu publicznego oraz oszczędności i inwestycji sektora publicznego. Bank ma prawo do bezpośredniego finansowania deficytów budżetowych państw członkowskich, co w przypadku państw ECCU ma szczególne zastosowanie ze względu na częste występowanie klęsk żywiołowych i konieczność udzielenia w związku z tym szybkiej pomocy.

2.2.5. Wspólny Obszar Monetarny (CMA)¹⁸

Wspólny Obszar Monetarny, zwany także Strefą Randa, funkcjonuje od 1986 roku, kiedy to Republika Południowej Afryki, Lesotho oraz Suazi podpisały Trójstronną Umowę Obszaru Walutowego (TMAA). Wcześniej, od 1976 roku obowiązywały umowy bilateralne między RPA a pozostałymi dwoma państwami. W 1992 roku, wkrótce po uzyskaniu niepodległości, do CMA przystąpiła Namibia, uprzednio będąca integralną częścią terytorium RPA.

W ramach CMA funkcjonują cztery waluty. Główną jest południowoafrykański rand, natomiast pozostałe waluty – dolar namibijski, loti (Lesotho) oraz lilangeni (Suazi) – są wobec niego usztywnione. W randzie przechowywane są rezerwy walutowe Obszaru.

¹⁷ Młodkowski P., *op. cit.*, ss. 121-171.

¹⁸ *Ibidem*, ss. 172-227.

Na terytorium CMA obowiązuje pełna swoboda przepływu kapitału. Wspólne rezerwy przechowywane są w banku centralnym RPA. Pozostałe państwa członkowskie prowadzą w nim rachunki bieżące. Mają one prawo do repatriacji banknotów i monet. Rząd RPA jest ponadto zobowiązany do dokonywania płatności rekompensat dla Namibii, Lesotho i Suazi, odpowiadających hipotetycznemu zwrotowi z randa znajdującego się w obiegu na obszarze tych krajów.

Bankiem centralnym CMA jest Południowoafrykański Bank Rezerwy (SARB), od początku działający jako bank prywatny z prawnie uwarunkowanym rozdrobnieniem akcjonariatu. Posiada on wyłączność na emisję pieniądza. Odpowiada ponadto za prowadzenie operacji na rynkach kapitałowych oraz utrzymywanie narodowych i unijnych rezerw złota i walut obcych.

2.2.6. Unia monetarna między Nową Kaledonią, Polinezją Francuską oraz Wallis i Futuną¹⁹

Unia monetarna między byłymi koloniami francuskimi w Oceanii formalnie istnieje od 1966 roku, kiedy to utworzony został Zamorski Instytut Emisyjny (IEOM) z siedzibą w Paryżu. Nieco dłużej, bo od 1945 roku, funkcjonuje w obiegu waluta Unii – frank CFP (frank kolonii francuskich na Pacyfiku). Kurs franka CFP od początku był usztywniony względem franka francuskiego, co oznacza faktyczne związanie unią monetarną z Francją. Obecnie rząd francuski gwarantuje wymiennalność według relacji $1 \text{ FCFP} = 0,00838 \text{ EUR}$ ($1000 \text{ FCFP} = 8,38 \text{ EUR}$).

IEOM odpowiada za emisję pieniądza, nadzór nad systemem bankowym, prowadzenie polityki monetarnej oraz gromadzenie i publikowanie danych dotyczących sytuacji gospodarczej państw Unii.

3. Ocena istniejących unii monetarnych w świetle teorii. Perspektywy powstania kolejnych unii monetarnych

3.1. Różne modele integracji monetarnej

Przedstawione powyżej przykłady unii pokazują, że nie istnieje jeden właściwy model integracji monetarnej. Powstawały one bowiem w różnych warunkach, według różnych koncepcji oraz integrowały państwa na różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Kryterium koncepcji powstania unii monetarnej pozwala wyróżnić dwa zasadnicze modele: europejski oraz pozaeuropejski.

Model europejski charakteryzuje się tym, że integracja monetarna uważana jest za dopełnienie ogólnej integracji gospodarczej. Stąd też od państw zgłaszających chęć członkostwa wymaga się spełnienia określonych kryteriów.

Model pozaeuropejski zakłada natomiast przyjęcie wspólnej waluty niezależnie od innych kwestii ogólnoeconomicznych. Kryteria konwergencji określa się zwykle w momencie pojawienia się trudności, przede wszystkim fiskalnych. Inne, poza monetarną, formy integracji (np. unia celna, jednolity rynek) pojawiają się, jednak nie są warunkiem koniecznym utworzenia obszaru walutowego.

Warto również zauważyć pewne inne cechy odróżniające europejską UGW od unii pozaeuropejskich. W Europie bowiem olbrzymią rolę przywiązuje się do niezależności instytucji prowadzących politykę monetarną (EBC oraz banków centralnych państw kandydujących do członkostwa w UGW), co nie jest raczej priorytetem w innych ugrupowaniach integracyjnych. Są one natomiast skłonne do znacznego finansowania gospodarek państw członkowskich, co w Unii

¹⁹ Strona internetowa Zamorskiego Instytutu Emisyjnego, <http://www.ieom.fr> (1.12.2007).

Europejskiej jest zabronione traktatowo, zgodnie z polityką ochrony konkurencji. Poza tym, harmonizacja fiskalna, przede wszystkim w kwestii podatków, wydaje się łatwiejsza poza Europą, czego przykładem może być chociażby CAEMC.

3.2. Ocena istniejących unii monetarnych

Niektóre spośród omówionych unii monetarnych istnieją już od kilkudziesięciu lat i procesy integracyjne wciąż na ich obszarach postępują. Wygląda więc na to, że są to obszary walutowe mające pewne cechy obszarów optymalnych. Czy jednak rzeczywiście tak jest?

Europejska Unia Gospodarcza i Walutowa z pewnością posiada cechy optymalnego obszaru walutowego. Postępująca integracja ekonomiczna powoduje zwiększenie mobilności czynników produkcji oraz większą otwartość gospodarek. Zbliżenie makroekonomiczne gospodarek państw członkowskich, wyrażające się poprzez realizację kryteriów konwergencji, prowadzi do wyrównywania się poziomu życia w tych państwach, co, jak zauważa P. Młodkowski,²⁰ jest ogólną cechą integracji gospodarczej państw rozwiniętych lub rozwijających się, odróżniającą je od państw słabo rozwiniętych. Zwraca się jednak również uwagę na pewne problemy, np. fakt, iż zwiększająca się mobilność siły roboczej ciągle jest znacznie niższa niż chociażby w Stanach Zjednoczonych, a także na brak wspólnej polityki fiskalnej.²¹ Problemy te w szczególności dotyczą obszaru UGW po ewentualnym rozszerzeniu na kolejne państwa Europy Środkowej i Wschodniej.

Strefa franka CFA, obejmujące dwie afrykańskie unie monetarne – WAEMU i CAEMC – z reguły uważana jest za spełniającą kryteria optymalności. Podkreśla się pozytywny wpływ wspólnej waluty na stabilność cen w regionie, a w konsekwencji zwiększenie poziomu inwestycji oraz lepszą współpracę gospodarczą z wysoko rozwiniętymi krajami europejskimi oraz Stanami Zjednoczonymi.²² Problemem jest ryzyko pogłębiania się różnic w poziomie rozwoju gospodarczego poszczególnych członków oraz potrzeba reformy instytucjonalnej. Jednak skuteczność reakcji wspólnej waluty na szoki na obszarze Strefy wskazuje na niskie koszty integracji oraz jej opłacalność. Co więcej, występuje wysoka korelacja pomiędzy tą reakcją w WAEMU oraz CAEMC, co sugeruje, że istnieje obu ugrupowań jest być może sytuacją dość sztuczną, uwarunkowaną przede wszystkim historycznie²³.

Wschodniokaraibska Unia Monetarna uważana jest raczej za obszar optymalny, w szczególności sprzyjający szybkiemu rozwojowi gospodarce państw członkowskich, co podkreślają raporty Międzynarodowego Funduszu Walutowego.²⁴ Warta podkreślenia jest skuteczność bezpośredniego finansowania gospodarek państw członkowskich, uwarunkowana w znacznej mierze położeniem geograficznym i częstym występowaniem klęsk żywiołowych.

Wspólny Obszar Monetarny w Afryce Południowej wydaje się optymalnym rozwiązaniem, zważywszy na położenie Lesotho i Suazi wewnątrz terytorium RPA oraz byłą zależność Namibii od RPA. Szereg zobowiązań przyjętych przez rząd RPA wobec mniejszych państw należących do Obszaru sprawia, że istnienie unii monetarnej jest bardzo korzystne dla tych państw. Na optymalność obszaru oraz korzyści dla wszystkich wpływa natomiast duża otwartość gospodarek oraz dywersyfikacja produkcji.²⁵

²⁰ Młodkowski P., *op. cit.*, s. 70.

²¹ Mualla H., *Why European Union is not an optimal currency area: the limits of integration*, artykuł dostępny na stronie internetowej http://eab.ege.edu.tr/pdf/6_2/C6-S2-M6.pdf (1.12.2007).

²² Fielding D., *The macroeconomics of monetary union: an analysis of the CFA Franc Zone*, Nowy Jork 2002, ss. 183-190.

²³ Fielding D., Shields K., *Is the Franc Zone an optimal currency area?*, University of Leicester, Leicester 1999.

²⁴ *Eastern Caribbean Currency Union*, Raport MFW, Waszyngton 2007.

²⁵ Grandes M., *Macroeconomic convergence in Southern Africa: the Rand Zone experience*, OECD Development Centre, Paryż 2003.

Unia monetarna pomiędzy Nową Kaledonią, Polinezją Francuską oraz Wallis i Futuną jest rozwiązaniem niemal naturalnym, ze względu na powiązania gospodarcze między tymi państwami oraz z punktu widzenia obniżenia kosztów prowadzenia polityki monetarnej, co ma szczególne znaczenie w przypadku krajów słabo rozwiniętych.

3.3. Ocena perspektyw powstania kolejnych unii monetarnych. Czy powstanie waluta światowa?

Obecnie coraz częściej pojawiają się głosy o powstaniu kolejnych unii monetarnych w różnych regionach świata. Do najważniejszych z tych propozycji zaliczyć można:

- unię pomiędzy Japonią, Koreą Południową, Chinami oraz państwami ASEAN;
- unię państw Zatoki Perskiej;
- unię pomiędzy Australią a Nową Zelandią;
- unię w Afryce Wschodniej;
- unię pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, Kanadą i Meksykiem;
- unię pomiędzy państwami południowoamerykańskimi należącymi do MERCOSUR.
- powstanie waluty światowej.

Spośród wymienionych, najbardziej realne wydają się unie w Zatoce Perskiej, Australii, Afryce Wschodniej i Ameryce Północnej. W przypadku tej ostatniej dyskusja jest już dość zaawansowana, a kluczowe kwestie dotyczą wyboru metody integracji między dolaryzacją a wprowadzeniem nowej waluty (proponowana nazwa to np. Amero).²⁶ Nie ma jednak do tej pory politycznej woli działań w tym zakresie. Z kolei plany integracji monetarnej państw Zatoki Perskiej – Bahrajnu, Kuwejtu, Kataru, Omanu, Arabii Saudyjskiej i Zjednoczonych Emiratów Arabskich – zakładają wprowadzenie wspólnej waluty już w 2010 roku, co jednak wydaje się mało prawdopodobne, ze względu na problemy fiskalne w regionie.²⁷

Mniej prawdopodobne, mimo woli politycznej, wydaje się powstanie w najbliższym czasie unii monetarnych w Ameryce Południowej i Azji Wschodniej. Państwa południowoamerykańskie stowarzyszone w MERCOSUR są raczej zbyt zróżnicowane pod względem gospodarczym, aby takie rozwiązanie było możliwe.²⁸ W Azji natomiast od kilku lat podejmowane są pewne inicjatywy integracji monetarnej między dziesięcioma państwami ASEAN oraz Chinami, Koreą Południową i Japonią. Problemem jest jednak stosunkowo niewielki udział handlu regionalnego w ogólnym handlu tych państw, bowiem znacząca część ich eksportu kierowana jest do Europy i Stanów Zjednoczonych. Co więcej, perspektywa utworzenia unii monetarnej wydaje się raczej nierealna bez wcześniejszej integracji ogólnogospodarczej.²⁹

Otwarta jest także kwestia powstania waluty światowej. Na ten temat również toczą się obecnie dyskusje wśród ekonomistów. W większości propozycji pojawia się kilka kluczowych walut usztywnionych względem siebie (dolar, euro, ewentualnie jen i funt brytyjski) bądź też nowy pieniądz w postaci koszyka walut. Proponowane nazwy dla takiej waluty to m.in. BANCOR, CROWN, DIRHAM, ENA³⁰ czy INTOR³¹. Perspektywa przyjęcia takiego rozwiązania wydaje się jednak dość odległa.

²⁶ Dean J., Salvatore D., Willett T. (red.), *The dollarization debate*, Oxford University Press, Oxford 2003.

²⁷ Christl J., *Regional currency arrangements: insights from Europe*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń 2006, s. 17.

²⁸ Kronberger R., *Do the MERCOSUR countries form an optimum currency area?*, Uniwersytet w Innsbrucku, Innsbruck 2001, ss. 233-235.

²⁹ Langhammer R., *The Asian way of regional integration: lessons from Europe?*, Kiel Institute for the World Economy, Kiel 2007, ss. 15-17.

³⁰ Cooper R., *Proposal for a common currency among rich democracies*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń 2006, ss. 5-17.

Podsumowanie

Z powyższych rozważań wynika kilka zasadniczych wniosków. Po pierwsze, teorie optymalnych obszarów walutowych, choć nie stanowią jednolitej całości, to jednak dobrze obrazują postać kryteriów niezbędnych do spełnienia, aby dany obszar walutowy mógł sprawnie funkcjonować. Należy jednak pamiętać o odpowiednim ich dopasowaniu do specyfiki każdego obszaru, gdyż są to teorie sformułowane na wysokim poziomie ogólności.

Po drugie, istnienie unii monetarnych na świecie można uzasadnić poprzez analizę teoretyczną na bazie tych teorii. Po trzecie, unie te różnią się od siebie, co pokazuje, że powodzenie integracji monetarnej nie musi zależeć od podporządkowania jej koncepcji konkretnemu modelowi funkcjonowania. Po czwarte, integracja monetarna, wobec jej skutecznego zastosowania w kilku regionach świata, stanowi wyzwanie dla kolejnych regionów. Niektóre z nich mają niewątpliwie dobre perspektywy w tym zakresie.

Pytanie, jak daleko posuną się procesy integracji monetarnej na świecie, wciąż pozostaje otwarte.

Bibliografia

Źródła zwarte:

- 1) Alesina A., Barro R., Tenreyro S., *Optimal currency areas*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2002;
- 2) Bień A., *Optymalny obszar walutowy. Teoria i praktyka*, Warszawa 1988;
- 3) Bukowski S., *Unia monetarna: teoria i polityka*, Warszawa 2007;
- 4) Christl J., *Regional currency arrangements: insights from Europe*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń 2006;
- 5) Cooper R., *Proposal for a common currency among rich democracies*, Oesterreichische Nationalbank, Wiedeń 2006;
- 6) Dean J., Salvatore D., Willett T. (red.), *The dollarization debate*, Oxford University Press, Oxford 2003;
- 7) Fielding D., Shields K., *Is the Franc Zone an optimal currency area?*, University of Leicester, Leicester 1999;
- 8) Fielding D., *The macroeconomics of monetary union: an analysis of the CFA Franc Zone*, Nowy Jork 2002;
- 9) Grubel H., *International economics*, Vancouver 1977;
- 10) Kenen P., *Toward a supranational monetary system*, Columbia 1966;
- 11) Kronberger R., *Do the MERCOSUR countries form an optimum currency area*, Uniwersytet w Innsbrucku, Innsbruck 2001;
- 12) Langhammer R., *The Asian way of regional integration: lessons from Europe?*, Kiel Institute for the World Economy, Kiel 2007;
- 13) Młodkowski P., *Pozauuropejskie unie monetarne: historia i funkcjonowanie*, Warszawa 2007;
- 14) Mundell R., *The international monetary system and the case for a world currency*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003;
- 15) Vernengo M. (red.), *Monetary integration and dollarization: no panacea*, Northampton 2006;
- 16) Wojtkowska-Łodej G. (red.), *Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku*, Warszawa 2004;

³¹ Mundell R., *The international monetary system and the case for a world currency*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, ss. 43-50.

Publikacje artykułowe:

- 17) Coleman A., *Three perspectives of an Australian Monetary Union*, dostępny na stronie internetowej <http://www.rba.gov.au/PublicationsAndResearch/Conferences/2001/Coleman.pdf> (1.12.2007);
- 18) Culpeper R., *A common currency for the Americas?*, *Globe and Mail* (23.03.2001);
- 19) Frankel J., Rose A., *The endogeneity of the optimum currency areas criteria*, CEPR Discussion Paper Series, nr 1473 (1996);
- 20) McKinnon R., *Optimum currency areas*, „*American Economic Review*”, wrzesień 1963;
- 21) Mualla H., *Why European Union is not an optimal currency area: the limits of integration*, dostępny na stronie internetowej http://eab.ege.edu.tr/pdf/6_2/C6-S2-M6.pdf (1.12.2007);
- 22) Mundell R., *A theory of optimum currency areas*, „*American Economic Review*”, wrzesień 1961;
- 23) Vaknin S., *Deja V – Euro. The history of previous currency unions*, dostępny na stronie internetowej <http://samvak.tripod.com/nm032.html> (1.12.2007);

Raporty:

- 24) *Eastern Carribean Currency Union*, Raport MFW, Waszyngton 2007;
- 25) Grandes M., *Macroeconomic convergence in Southern Africa: the Rand Zone experience*, OECD Development Centre, Paryż 2003;

Źródła internetowe:

- 26) Strona internetowa BCEAO, <http://www.bceao.int>, (1.12.2007);
- 27) Strona internetowa BEAC, <http://www.beac.int>, (1.12.2007);
- 28) Strona internetowa ECCB, <http://www.eccb-centralbank.org>, (1.12.2007);
- 29) Strona internetowa MFW, <http://www.imf.org>, stan z dn. (1.12.2007);
- 30) Strona internetowa IEOM, <http://www.ieom.fr>, stan z dn. (1.12.2007);

Aneks

Tab. 1. Krótko- i długookresowe korzyści i koszty integracji monetarnej

KORZYŚCI	KOSZTY
W krótkim okresie	
<ul style="list-style-type: none"> • zanik kosztów wymiany, tańsza obsługa obrotu gospodarczego, ruchu turystycznego, migracji • zanik ryzyka kursowego • zmniejszenie wielkości rezerw walutowych niezbędnych do obsługi obrotów z zagranicą 	<ul style="list-style-type: none"> • wzrost bezrobocia (w wyniku szoków asymetrycznych) • wzrost inflacji • obniżenie tempa wzrostu PKB • koszty dostosowawcze przedsiębiorstw po wprowadzeniu wspólnej waluty • przejściowy wzrost cen (w wyniku zaokrągleń)
W długim okresie	
<ul style="list-style-type: none"> • wzrost realnego PKB (zanik niepewności cenowej, poszerzenie rynku zbytu, korzyści skali) • większa stabilność cen • większa przejrzystość cen i transakcji • niższa inflacja • niskie stopy procentowe 	<ul style="list-style-type: none"> • koszty dostosowawcze gospodarek do kryteriów optymalnych obszarów walutowych • długotrwałe obniżenie tempa wzrostu gospodarczego i poziomu dobrobytu (w wyniku restrykcyjnej polityki fiskalnej) • wyższy poziom inflacji (w wyniku szoków podaźowych)

Źródło: Bukowski S., *Unia monetarna: teoria i polityka*, Warszawa 2007, ss. 51-52.

Tab. 2. Wykaz wybranych historycznych unii monetarnych

Państwa uczestniczące	Jednostka monetarna
Bahrajn, Kuwejt, Oman, Katar (1959-1966)	rupia Krajów Zatoki Perskiej
Belgia, Luksemburg (1922-2002)	frank belgijski
Czechy, Słowacja (1993)	korona czechosłowacka
Francja, Monako, Andora	frank francuski
Włochy, Watykan, San Marino	lir włoski
Irlandia, Wielka Brytania	funt szterling
Jamajka, Kajmany	funt jamajski, dolar jamajski
Kenia, Uganda, Zanzibar	rupia wschodnioafrykańska, floren wschodnioafrykański
Liberia, USA	dolar amerykański
W-py Salomona, Papua Nowa Gwinea, Australia	dolar australijski
Hiszpania, Andora	peseta hiszpańska
Egipt, Sudan	funt egipski
Łacińska Unia Monetarna w Europie (połowa XIXw.)	-
strefa rubla transferowego	rubel transferowy

Źródło: opracowanie własne.

Tab. 3. Wykaz wybranych istniejących obecnie porozumień monetarnych nieuznawanych za unie monetarne

Waluta	Kraje, w których jest używana
dolar australijski	Australia, Kiribati, Nauru, Tuvalu
euro	Andora, Kosowo, Czarnogóra
rupia indyjska	Indie, Bhutan, Nepal
rubel rosyjski	Rosja, Abchazja, Południowa Osetia
frank szwajcarski	Szwajcaria, Lichtenstein
nowy lir turecki	Turcja, Republika Północnego Cypru
dolar amerykański	Palau, Mikronezja, Wyspy Marshalla, Panama, Ekwador, Salwador, Brytyjskie Wyspy Dziewicze
dolar nowozelandzki	Nowa Zelandia, Niue, Wyspy Cooka, Tokelau
dolar Brunei i dolar Singapuru	legalne w obu tych państwach

Źródło: opracowanie własne.

Kamil Kryński*

Analiza zarządzania ryzykiem kredytowym przez banki komercyjne wobec jednostek sektora MSP

Wstęp

Głównymi tendencjami zarysowującymi się we współczesnej bankowości są przede wszystkim: nieustannie rozszerzający się zakres ich działalności, szybki wzrost konkurencji międzybankowej oraz implementacja innowacyjnych instrumentów finansowych. Ważną rolę odgrywają również: zmiana w strukturze klientów i tempo powstawania nowych kanałów dystrybucji produktów finansowych¹. W następstwie podejmowanych decyzji ekonomicznych przez zarząd banku, może nastąpić korekta potencjalnych zysków i utrata płynności finansowej (w niektórych przypadkach bankructwo). Naturalnie, ryzyka tego nie można całkowicie wyeliminować, ale można je ograniczać poprzez odpowiednią prewencję ekonomiczną, prawną, organizacyjną i kadrową. Oczywiście jest, że wielkość ryzyka bankowego zależy od wielu wzajemnie powiązanych czynników, z których większość jest niezależna od działań banku. Jednakże do zadań personelu należy identyfikacja ryzyka poprzez rozpoznanie sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie, przeanalizowanie parametrów ekonomicznych gospodarki i wzięcie pod uwagę możliwości naniesienia zmian w długookresowej strategii inwestycyjnej jednostki. Zatem bank jest zobowiązany nie tylko do zidentyfikowania i oceny ryzyka, lecz również do jego aktywnego zarządzania i efektywnego ograniczania.

Komitet Bazylejski do spraw Nadzoru Bankowego podzielił ryzyko bankowe na ryzyko kredytowe, rynkowe i stopy procentowej. W niniejszym opracowaniu pragnę zająć się ryzykiem kredytowym, precyzyjniej, jego zarządzaniem w kontekście współpracy na linii bank i sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Ryzyko kredytowe „to zagrożenie, że płatności nie zostaną przez klienta uregulowane w terminie przewidzianym umową, w całości bądź częściowo”². Obejmuje ono udzielanie kredytów, otwieranie linii kredytowych, gwarancji i akceptów bankowych, akredytyw, lokat międzybankowych oraz instrumentów rynku kapitałowego. W obszarze sektora MSP ryzyko kredytowe ma swoją specyfikę. Banki w ocenie wniosków kredytowych stosują radykalniejsze metody w ocenie ryzyka kredytowego wobec tego typu klientów. Spróbujmy teraz określić, jakimi przesłankami się kierują. Przede wszystkim jednostki MSP oferują niedostateczną ilość informacji finansowych, posiadają niewielkie kapitały własne oraz w niektórych przypadkach mają problemy z rentownością i bieżącą płynnością finansową.³ Wziąwszy po uwagę wysoki wskaźnik bankructwa wśród firm sektora MSP, spekulacyjny charakter dużej części przedsiębiorstw oraz niską ocenę uzyskiwaną w indeksach sporządzanych przez organizacje międzynarodowe⁴, ocena ryzyka kredytowego jest tym trudniejsza i wymaga zaangażowania wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Pociąga to za sobą nakładanie wyższych prowizji i marż kredytowych, co zwiększa dochody banków wynikające z obsługi małych firm. Banki częściowo minimalizują ryzyko poprzez zwiększoną dywersyfikację portfela kredytowego i większą elastyczność zachowań

* Kamil Kryński – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują zagadnienia konkurencyjności polskiej gospodarki na tle innych gospodarek, jak również tematykę globalnych nierównowag. W SKN Finansów Międzynarodowych pełni funkcję kierownika Sekcji Nowoczesne Państwo. Kontakt do Autora w Stopceredakcyjnej.

¹ Wójciak M., *Metody oceny ryzyka kredytowego*, Warszawa 2007, s. 11.

² Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie finansowe bankiem*, Warszawa 2005, s.145.

³ Harasim J., *Bankowość detaliczna*, Warszawa 2005, s. 128.

⁴ Kryński K., Ujda M., Wójcik C., *Reforma instytucji dla wzrostu gospodarczego Polski*, [w:] *Gospodarka Polski: prognozy i opinie*, Warszawa 2007, s. 68.

dostosowawczych. Jednakże przy nieumiejętnym zarządzaniu, może zostać uruchomiony proces dodatniego sprzężenia zwrotnego.

„Zarządzanie ryzykiem jest to identyfikacja, mierzenie, sterowanie, kontrolowanie ryzyka w celu ograniczenia, a także zabezpieczenia przed skutkami ryzyka”.⁵ Każdy bank ma przyjętą strategię kredytową. Rozróżniamy trzy ich rodzaje. Pierwszą z nich jest strategia ofensywna. Charakteryzuje się ona szybkim rozwojem i podnoszeniem znaczenia banku na rynku. Bank oferuje atrakcyjne warunki kredytu oraz przyjmuje na siebie większe ryzyko. Istnieje również strategia defensywna, której priorytetem jest maksymalizacja zysku (wnioski kredytowe poddawane są ostrej weryfikacji). Ostatnią taktyką jest podejście umiarkowane – poziom ryzyka jest kontrolowany na średnim poziomie. Należy wspomnieć o występowaniu aktywnego ryzyka kredytowego, wynikającego z niepewności zwrotu przez kredytobiorcę w ustalonym terminie przypadających rat kapitałowych i należnych odsetek oraz pasywnego ryzyka kredytowego, czyli pozyskiwania przez bank środków na prowadzenie swojej działalności.⁶

Credit Scoring

Modele punktowe (*credit scoring*) polegają na określeniu maksymalnej liczby punktów, rozdzieleniu ich pomiędzy cechy i określeniu wartości progowych i kryteriów jakościowych.⁷ Chciałbym przedstawić trzy modele oceny zdolności kredytowej, które oparte są na *credit scoringu*. Wykorzystywane są one w największych bankach komercyjnych w Polsce.⁸

Model A dotyczy przedsiębiorstw sektora MSP, prowadzących podatkową księgę przychodów i rozchodów lub płacących podatek dochodowy w formach zryczałtowanych. Ocena zdolności kredytowej składa się z oceny formalnoprawnej oraz oceny merytorycznej (wstępna i syntetyczna). Ocena formalnoprawna skoncentrowana jest na badaniu prawdziwości dokumentów i informacji przedstawionych przez przedsiębiorcę oraz potwierdzeniu zdolności prawnej firmy do zaciągnięcia kredytu i ustanowienia zabezpieczeń jego spłaty. Etap merytoryczny podzielony został na dwie części. Ocena wstępna identyfikuje ryzyko na podstawie okresu funkcjonowania firmy, działania w sektorze gospodarczym, relacji kwoty kredytu do wkładu własnego, wyniku finansowego, doświadczenia kadry i wywiązywania się ze zobowiązań bankowych. Ocena syntetyczna jest podzielona na ocenę jakościową (perspektywy rozwojowe firmy, uzależnienie przedsiębiorstwa od odbiorców i dostawców, jakość przedstawionej dokumentacji itd.), ocenę ilościową (poziom zadłużenia i pokrycia, rentowność sprzedaży, płynność finansowa i sprawność zarządzania), ocenę ryzyka transakcji kredytowej oraz ocenę zabezpieczeń prawnych. Powyższy model umożliwia precyzyjną identyfikację wypłacalnych klientów, poprzez przypisanie im niskiego stopnia ryzyka i wyselekcjonowanie „słabych ogniw”, obiektywne zróżnicowanie cen kredytu i efektywniejsze zarządzanie całym portfelem kredytowym banku.

Model B złożony jest z dwóch etapów. W pierwszym następuje ocena formalnoprawna przedsiębiorstwa. Przedstawiona dokumentacja obejmuje wypis z rejestru handlowego, kopię aktu założycielskiego, dowodu osobistego, zaświadczeń z Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, numerów REGON i NIP oraz sprawozdań finansowych za trzy ostatnie lata działalności. Korzystne jest przedstawienie referencji banków prowadzących rachunek z klientem. Drugim etapem jest część merytoryczna, składająca się na ustalenie *ratingu* przedsiębiorcy na podstawie obligatoryjnych i fakultatywnych Kryteriów Selekcji Firmy danego banku.

⁵ Wójciak M., *op. cit.*, s. 13.

⁶ *Ibidem*, s. 14.

⁷ Matuszyk A., *Credit scoring, metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, Warszawa 2004, s. 23.

⁸ Harasim J., *op. cit.*, s. 130.

Model C wykazuje duże podobieństwo do obu wyżej opisanych form *credit scoringu*. Używany jest w stosunku do osób fizycznych i spółek cywilnych osób fizycznych. System oceny ryzyka kredytowego opiera się na dwóch niezależnych kryteriach – sytuacji ekonomiczno-finansowej kredytobiorcy (ocena ilościowa, jakościowa i dodatkowa) oraz terminowości spłaty kapitału i odsetek.

Do podstawowych zalet *credit scoringu* należą przede wszystkim: wzrost liczby zawieranych transakcji kredytowych, zmniejszenie ryzyka (indywidualnego i portfelowego), obiektywizacja decyzji kredytowych, zmniejszenie kosztu badania zdolności kredytowej, możliwość zatrudnienia mniej doświadczonego, a zarazem słabiej opłacanego personelu, skrócenie czasu obsługi, możliwość zróżnicowania polityki kredytowej oraz wzrost wydajności operacji bankowych. Najistotniejszymi wadami tej metody są: konieczność ciągłej aktualizacji modelu i jego parametrów, nie zawsze obiektywny dobór kryteriów oceny, możliwość dyskryminacji niektórych kredytobiorców, duża zależność systemu od jakości źródeł danych oraz ograniczone możliwości dywersyfikacji kredytobiorców ze względu na ograniczoną liczbę podziałów wielkości ryzyka kredytowego.⁹

CRM – Customer Relationship Management

Celem CRM, czyli zarządzania relacjami z klientem jest zapewnienie indywidualnego i osobistego podejścia do klientów.¹⁰ Może ono być osiągnięte dzięki sprawnemu wykorzystywaniu informacji znajdujących się w bazie danych banku. CRM polega na jak najpełniejszym zrozumieniu klienta, rozpoznaniu jego typowych zachowań i preferencji nabywczych. Wdrożenie CRM obejmuje konstrukcję modeli zachowań klientów, które umożliwiają m.in. segmentację i profilowanie klientów, ocenę przyszłej wartości klienta, ocenę prawdopodobieństwa przejścia klienta do konkurencji, analizy koszykowe zakupów klientów.

System CRM w sektorze bankowym w Polsce nie jest stosowany na większą skalę.¹¹ Widoczne żywe zainteresowanie wśród przedstawicieli instytucji finansowych, które utrzymuje się od ubiegłego roku, nadal nie przekłada się na konkretne działania. Wśród zainteresowanych są największe banki. Na razie jednak pochłonięte są one głównie sprawami fuzji. Łączenie banków oznacza również integrację ich systemów zarządzania. Czołowe banki na świecie wdrożyły już systemy CRM. Należą do nich m.in.: Barclays, Lloyds Bank, TSB, Bank of America, Royal Bank, National Australia Bank, Frost Bank, Bancomer Mexico, China NCB, Banco de Credito Peru, Caisse d'epargne, Bank of Tokio, Mitsubishi.¹² Obecnie bank ABN Amro rozpoczyna wdrażanie technologii do swojego systemu. Bank wprowadzi CRM do *call center*, obsługi poczty elektronicznej, internetu i oddziałów, w celu integracji dziesiątek milionów punktów kontaktu z klientem. W przeszłości większość inwestycji koncentrowało się na rozwijaniu centrów kontaktu z klientem dla zmniejszenia kosztów, bardziej odpowiedzialnej obsługi klienta i zapewnienia wyższej jakości usług. Analitycy odkryli jednak, że najbardziej zaawansowane banki i firmy ubezpieczeniowe kierują się w stronę bardziej dojrzałego marketingu relacyjnego, aby uzyskać nie tylko automatyzację sprzedaży i pewnych procesów biznesowych, ale głównie przewagę konkurencyjną w zakresie *targetingu* i budowania trwałych relacji z klientami. W rezultacie trwale obniżą stopień ryzyka kredytowego, a selekcja potencjalnych kredytobiorców będzie bardziej obiektywna.

⁹ Wójciak M., *op. cit.*, s. 16.

¹⁰ Stanuch M., *Raport – CRM w Polsce*, Warszawa 2001, s. 15.

¹¹ *Ibidem*, s. 15.

¹² Cieślak-Grzegorzczak M., *Modern Marketing*, nr 5 (2001), s. 34.

VaR – Value at Risk

Wskaźnik VaR pokazuje maksymalną stratę, jaką bank może ponieść z danym (założonym) prawdopodobieństwem.¹³ Najczęściej używanymi przez banki w Polsce i na świecie modelami pomiaru ryzyka kredytowego, opartymi na VaR, są: *CreditMetrics* (banku J.P. Morgan), model KMV, *Credit Risk Plus* oraz *Credit Portfolio*.¹⁴ Omówienie owych modeli byłoby niezmiernie czasochłonne, zatem skoncentruję się na wadach i zaletach poszczególnych metod oceny ryzyka kredytowego.

CreditMetrics jest modelem szacującym VaR oraz wartość bieżącą kredytu na podstawie zmiany (migracji) jego *ratingu*. Niestety, migracja kredytobiorcy następuje najczęściej *post factum*. Również wielu ekspertów wyraża swój sceptyczny pogląd na stopień adekwatności wyznaczonego przez agencje *ratingu* do jakości aktywów przedsiębiorstwa.

Model KMV traktuje kredyt jako opcję finansową. Jego największą zaletą jest elastyczność i możliwość wykorzystania dla każdej spółki giełdowej, gdyż opiera się on na bieżącej wartości rynkowej, nie zaś księgowej. Dodatkowo, ma silną bazę teoretyczną (m.in. model Mertona). Najważniejszymi wadami modelu KMV jest samo założenie o normalności rozkładu wartości aktywów, nieuwzględniające sposobu zabezpieczenia kredytu. Jest statyczny, ponieważ zakłada stałą strukturę długu.

Modele *Credit Risk Plus* i *CreditMetrics* nie wykazują między sobą diametralnych różnic. Jednakże po głębszej analizie, zauważyć można, że *Credit Risk Plus* dopuszcza tylko dwa stany kredytobiorcy (wypłacalność lub niewypłacalność). Innymi słowy, koncentruje się na analizie oczekiwanych strat, a nie na zmianie wartości kredytu. Modeluje niewypłacalność jako zmienną ciągłą, a nie dyskretną (jak w modelu *CreditMetrics*). Schemat modelu *Credit Risk Plus* ma niewielkie wymagania w zakresie danych wyjściowych. Niestety, nie modeluje pełnej wartości ryzyka kredytowego.

Można jeszcze wspomnieć o metodzie symulacji makroekonomicznej.¹⁵ Jest to macierz migracji kredytobiorców. Określa ona prawdopodobieństwo migracji oceny *ratingowej* danego przedsiębiorstwa. Analizowanymi danymi są: wektor zmienności czynników makroekonomicznych, zarejestrowane lub wprowadzone innowacje finansowe i techniczne, jak również wstrząsy o podłożu politycznym bądź środowiskowym. Model pozwala oceniać prawdopodobieństwo niewypłacalności bez konieczności szacowania prawdopodobieństw migracji. Jednakże prognozowane w tym modelu wartości z reguły przewyższają wartości szacowane na podstawie danych historycznych, gdyż obejmują premię za ryzyko nieoczekiwanej niewypłacalności.

Przykładem metody dyskryminacyjnej jest model Altmana.¹⁶ Opisuje on etapy tworzenia wewnętrznego *ratingu* ryzyka. Na początku następuje ocena kondycji finansowej podmiotu starającego się o kredyt. Następnie oceniana jest pierwsza grupa czynników korygujących (czynniki jakościowe, ocena branży i pozycji firmy, ocena jakości sprawozdań finansowych, ocena ryzyka kraju). Na końcu przeprowadzona zostaje ocena drugiej grupy czynników korygujących (ewentualne wsparcie innego podmiotu, okres kredytowania, struktura transakcji oraz zabezpieczenia kredytu). Następnie dokonywany jest podział na kategorie kredytów stosowanych w *ratingach* – normalne, pod obserwacją, poniżej standardu, wątpliwe i stracone.

¹³ Iwanicz-Drozdowska M., *op. cit.*, s. 179.

¹⁴ Iwanicz-Drozdowska M., *op. cit.*, s. 82.

¹⁵ Wójciak M., *op. cit.*, s. 90.

¹⁶ *Ibidem*, s. 72.

Zakończenie

Mimo zauważalnego konfliktu na linii przedsiębiorcy sektora MSP a organy nadzorcze banków, wyboru metody oceny ryzyka kredytowego dokonuje się zwykle na zasadzie szukania złotego środka. Trzeba pamiętać, że wraz ze wzrostem ryzyka, rosną oczekiwania co do stopy dochodu z inwestycji, a to przekłada się na cenę kredytu oraz kryteria jego przyznania.¹⁷

Normy nadzorcze nie mają charakteru sztywnych. Przykładem są stosowane w Polsce kryteria dotyczące oceny ryzyka kredytowego. Banki komercyjne niejednoznacznie oceniają sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy, przyznając odpowiednią kategorię ryzyka. Jest to następstwem różnic w zakresie zbiorowości klientów, jakości bazy klientów wykorzystywanej do budowy danego modelu, oceny przyjętych kryteriów oceny i proporcji między nimi, doboru wskaźników do oceny poszczególnych kryteriów, skali ryzyka oraz adekwatnych jego kategorii.

Systemy ocen ryzyka portfela kredytowego nie są współmierne nie tylko dla różnych krajów, ale również w obrębie jednego państwa. Kryzysy finansowe, które w większości wywodzą się z nieodpowiedzialnej polityki kredytowej, dotykały także sektorów bankowych o dobrych wskaźnikach tzw. złych kredytów, z drugiej strony były niezauważalne w krajach mających gorsze pod tym względem parametry. Dlatego też nie należy się sugerować niskimi wskaźnikami kredytów zagrożonych, lecz dokładnie przeanalizować stopień liberalizmu procedur kredytowych poszczególnych banków oraz konsekwencje ich stosowania.¹⁸ Wówczas obraz naszych badań będzie odzwierciedlał rzeczywisty poziom ryzyka kredytowego.

Trudno jednoznacznie stwierdzić, czy ewolucja instrumentów finansowych oferowanych przez banki idzie w kierunku oczekiwanym przez kredytobiorców sektora MSP. Uproszczenia procedur oraz ułatwienia w dostępie do środków kredytowych nie są niestety widoczne. W szczególnie trudnej sytuacji znajdują się podmioty mające krótką historię działalności, nieposiadające adekwatnej karty kredytowej zapisanej w Biurze Informacji Kredytowej, zaplecza finansowego czy też niedysponujące narzędziem redukcji ryzyka kredytowego, jakim może być oferowane zabezpieczenie spłaty kredytu. Kredyty dla sektora MSP w portfelu kredytowym banków komercyjnych stanowią niewielki udział. W sytuacji recesji gospodarczej, wynikającej z cyklu koniunkturalnego, banki w pierwszej kolejności redukują podaż środków dla tej właśnie sfery działalności. Małe i średnie przedsiębiorstwa są więc narażone na ograniczenie skali finansowania ze strony instytucji finansowych.

Nierozwiązanym problemem pozostaje kwestia porównywalności metod ocen zdolności kredytowej, a w konsekwencji także jakości portfeli kredytowych różnych banków komercyjnych. Najczęściej spotykaną metodą oceniania sprawności systemów zarządzania bankiem jest weryfikacja jakości portfela kredytowego. Tymczasem jakość ta może mieć wymiar realny i wynikać z teraźniejszej fazy cyklu koniunkturalnego. Może mieć też tylko wymiar statystyczny i wynikać jedynie z regulacji wewnątrzbankowych oraz ich przestrzegania w praktyce. Zauważalne są tendencje do ujednolicenia systemów oceny zdolności kredytowej, co wyraża się choćby w ewolucji regulacji nadzorczych w tym względzie. Jednakże do pełnego ujednolicenia systemów nigdy nie dojdzie. O ile w odniesieniu do dużych firm systemy oceny ryzyka kredytowego będą sukcesywnie coraz bardziej zbliżone do standardów największych firm audytorskich, o tyle dla małych firm będą one coraz bardziej zindywidualizowane.¹⁹ W tym sensie kwestia współpracy banku z przedsiębiorstwem jest zdeterminowana przez dwa współistniejące elementy – regulacje nadzorcze (zewnątrz i wewnętrzne) w sferze działalności kredytowej oraz interes właścicieli i akcjonariuszy.

¹⁷ Harasim J., *op. cit.*, s. 161.

¹⁸ *Ibidem.*

¹⁹ *Ibidem*, s. 159.

Bibliografia

1. Cieślak-Grzegorzczak M., *Modern Marketing*, nr 5 (2001);
2. Felsenheimer J., *Active Credit Portfolio Management*, Weinheim 2006;
3. Harasim J., *Bankowość detaliczna*, Warszawa 2005;
4. Iwanicz-Drozdowska M., *Ryzyko bankowe*, Warszawa 2002;
5. Iwanicz-Drozdowska M., *Zarządzanie finansowe bankiem*, Warszawa 2005; Kaczmarek T.T., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem: ujęcie interdyscyplinarne*, Warszawa 2005;
6. Kryński K., Ujda M., Wójcik C., *Reforma instytucji dla wzrostu gospodarczego Polski*, [w:] *Gospodarka Polski: prognozy i opinie*, Warszawa 2007;
7. Matuszyk A., *Credit Scoring: metoda zarządzania ryzykiem kredytowym*, Warszawa 2004;
8. Stanuch M., *Raport – CRM w Polsce*, Warszawa 2001;
10. Wójciak M., *Metody oceny ryzyka kredytowego*, Warszawa 2007;

Wojciech Paczos*

Własność oszczędności w nowym systemie emerytalnym jako rozwiązanie problemu dóbr wspólnych

Wstęp

W niniejszym eseju autor skupi się na wąskim elemencie problemu wpływu prawa własności na wyniki gospodarcze – na kwestii własności oszczędności w systemie emerytalnym. Autor pokaże, że polski system emerytalny przed reformą obciążony był zjawiskiem znanym w ekonomii jako tragedia dóbr wspólnych. W dalszej kolejności opisane zostanie jak zmiana finansowania emerytur ze składek na finansowanie z oszczędności zlikwidowała negatywne bodźce i przyczyniła się do większej efektywności gospodarki.

Tragedia dóbr wspólnych

Tragedia dóbr wspólnych to mikroekonomiczny opis zjawiska, w którym wspólna własność kreuje takie bodźce, że racjonalnie postępujący współwłaściciele będą nadmiernie eksploatować wspólne dobro, przez co każdy z nich osiągnie zyski mniejsze niż optymalne.

Problem nieefektywnego gospodarowania wspólną własnością znany jest ludzkości od czasów starożytnych. Arystoteles w swoim dziele *Polityka* zwraca uwagę, że za publiczne dobra nikt nie czuje się odpowiedzialny, więc nikt o nie dba. Współcześnie określenie „tragedia dóbr wspólnych” (ang. *tragedy of the commons*) po raz pierwszy użył w 1833 roku profesor oksfordzki William Forster Lloyd w swojej książce o wzroście populacji. Jednak autorstwo nowoczesnego podejścia opartego na teorii gier przypisuje się Garrettowi Hardinowi, który rozwinął i popularyzował pojęcie.¹

Klasycznym zobrazowaniem tragedii dóbr wspólnych jest tak zwany problem wspólnego pastwiska. Wydajność pastwiska zależna jest od liczby wypasanych na nim krów. Każdy z pasterzy, decydując ile krów przyprowadzić na pastwisko, gra w grę typu „ja kontra wszyscy”. Optymalne rozwiązanie z punktu widzenia wszystkich pasterzy (na przykład przyprowadzenie jednej krowy) jest zdominowane rozwiązaniem suboptymalnym, które jest jedyną równowagą Nasha w grze. Każdy z pasterzy otrzyma bowiem dodatkowy zysk, jeśli przyprowadzi jedną krowę więcej niż każdy pozostały. Niestety, tak rozumuje każdy z pasterzy, przez co wszyscy przyprowadzają za dużo krów i w efekcie każdy z nich osiąga niższy zwrot niż w optimum. Gra sprowadza się więc do wieloosobowego dylematu więźnia

Jest kilka możliwości rozwiązania problemu wspólnego pastwiska. Wprowadzenie rozwiązań spoza modelu – na przykład ustanowienie wart – jest jedyne nadmiernym komplikowaniem problemu. Osiągnięcie optimum gry może zapewnić opodatkowanie każdej nadmiarowej krowy. Wymaga to jednak wprowadzenia do modelu instytucji centralnego planisty, który zidentyfikuje występowanie problemu wspólnego pastwiska, wskaże optymalne rozwiązanie i obliczy wysokość podatku, który tak zniekształci racjonalną decyzję, aby uczestnicy gry znaleźli się w sytuacji Pareto-optymalnej. Takie rozwiązanie przestaje być skuteczne nawet przy odrobinę bardziej skomplikowanej strukturze

* Wojciech Paczos – student V 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.

¹ Hardin G., *The Tragedy of the Commons*, 1968.

gry, ponieważ wymaga wprowadzenia do modelu skomplikowanych konstrukcji (centralny planista, koszty zbierania podatków, instytucje zapewniające skuteczność zbierania podatków itp.), które będą generowały znaczne koszty (które prawdopodobnie wpłyną zniekształcająco na równowagę). Po drugie, prosta logika myślenia odrzuca wszelkie rozwiązanie oparte na instytucji centralnego planisty – nie jest możliwe zidentyfikowanie każdego wystąpienia problemu wspólnego pastwiska i obliczenie równowagi przy bardziej skomplikowanych strukturach.

Najprostszym, najbardziej skutecznym i najmniej kosztownym rozwiązaniem jest podzielenie pastwiska pomiędzy pasterzy. Każdy uczestnik gry tak będzie gospodarował na swoim skrawku pastwiska, aby otrzymać największy zwrot. Jego decyzja nie wpływa na zwroty pozostałych. Ponieważ gra jest symetryczna, więc jest to jednocześnie optimum dla całego pastwiska. Jedyne koszty, jakich wymaga prosta gra we wspólne pastwisko, to koszty postawienia płotów i zapewnienia nienaruszalności prywatnych pastwisk. Przejście od modelu do rzeczywistości oznacza zastąpienie własności wspólnej własnością prywatną, dobre zdefiniowanie prawa własności i jego ochronę.

Podatkowy system emerytalny jako wspólne pastwisko

Istota systemu emerytalnego, zwanego nieco mylnie bismarckowskim, *pay-as-you-go* lub redystrybucyjnym, polega na finansowaniu emerytur pokolenia niepracującego ze składek (czyli podatków) pokolenia pracującego. W systemie zdefiniowana jest wysokość świadczenia, wysokość składki jest więc wynikowa. O wysokości świadczenia decydują politycy, nie ma żadnej odpowiedniości pomiędzy sumą przekazanych składek w trakcie pracy a sumą otrzymanych świadczeń po jej zakończeniu.

Tak określony system dobrze przybliży omówiony model pastwiska. Chociaż struktura gry, jaka toczy się w ramach systemu emerytalnego jest dużo bardziej skomplikowana, to bodźce dla graczy i osiągnięty wynik równowagi są w tych grach takie same. W systemie emerytalnym toczą się dwie gry: jedna – emeryt kontra pozostali emeryci, druga – emeryci kontra pracujący. Ta druga gra toczy się o podział PKB pomiędzy pokolenia. Schemat łąki pomija ten aspekt, ale można go łatwo uwzględnić jako egzogeniczną decyzję centralnego planisty.

Zarówno teoria, jak i empiria pokazują, że podział PKB pomiędzy pokolenia emerytów i pracujących w emerytalnym systemie typu podatkowego nie jest stały, lecz zmienia się ciągle na niekorzyść pracujących. Wynika to z dobrze zdefiniowanych i chronionych obietnic wypłat wobec emerytów, przy jednoczesnym braku jakichkolwiek zobowiązań wobec pokolenia pracującego (podatek nie rodzi zobowiązania). Pokolenia mają więc nierówną siłę przetargową, co odbija się na decyzjach centralnego planisty (rzeczywistych polityków), decydującego o wysokości świadczenia.

Zakładamy, że wzrost trawy na łące jest wzrostem PKB. Im trawa jest bardziej eksploatowana, tym słabiej rośnie. Jest to dobra analogia, ponieważ większe obciążenie składkami pokolenia pracującego powiększa klin podatkowy, a to wyhamowuje wzrost.

Wprawdzie świadczenie w systemie emerytalnym jest zdefiniowane, ale każdy emeryt może wpływać na wysokość swoich przychodów emerytalnych poprzez decyzję o momencie przejścia na emeryturę. Jeśli łąka, czyli PKB do podziału pomiędzy emerytów, jest wspólna, to racjonalną na poziomie mikro decyzją jest przejście na emeryturę jak najwcześniej, czyli korzystanie z łąki w szerokim i możliwie maksymalnym zakresie. Postrzeganie wspólnej łąki przez każdego gracza jest proste: łąka jest duża, więc jeśli trawa nie urośnie w jednym miejscu, to wyrośnie w innym. Dochodzimy więc do rozwiązania, w którym równowagą jest maksymalne eksploatowanie łąki,

które spowolni wzrost trawy i w efekcie da każdemu graczowi niższe wypłaty. Równowaga Nasha nie jest Pareto-optymalna.

Taki model nie pokazuje szeregu innych efektów, które mają miejsce w systemie emerytalnym o zdefiniowanym świadczeniu. Nie wpływają one jednak na fakt, że równowaga jest nieefektywna, a nawet fakt ten pogłębiają. Istotne jest to, jakie są bodźce, które tworzy wspólna własność oraz że efekty tych bodźców są suboptymalne ekonomicznie. Do modelu należałoby dodać asymetrię informacji, która występuje pomiędzy graczami – to dałoby nierówne wykorzystywanie łąki przez graczy. Asymetria informacji może jednak jedynie pogorszyć wynik w równowadze.

W modelu brakuje także udziału w eksploatacji łąki pokolenia pracującego, endogenicznej zależności pomiędzy udziałem w łące pracujących a tempem wzrostu trawy i dynamiki, która zakładałaby zmienny podział łąki pomiędzy pokoleniami, zmienną liczebność pokoleń oraz przechodzenie z pokolenia pracującego do pokolenia emerytów (nakładanie się pokoleń).

Chociaż model łąki jest ubogi o wspomniane aspekty, to dobrze pokazuje kierunek zależności, czyli jak wspólna własność przekłada się na bodźce, które implikują wyniki gospodarcze.

Oszczędnościowy system emerytalny jako podział pastwiska

System emerytalny oparty na oszczędnościach polega na tym, że pracujący przez cały okres aktywności zawodowej wykupują aktywa, które następnie na emeryturze odsprzedają pokoleniu pracującemu. W przeciwieństwie do podatkowego, system ma więc zdefiniowaną wysokość nie świadczenia a składki. Zgromadzony fundusz, z którego emeryt otrzyma świadczenia, jest zindywidualizowany. Pastwisko zostało podzielone.

Gra we wspólne pastwisko „emeryt kontra reszta” została zastąpiona grą emeryta samego ze sobą. Wynik tej gry jest więc zwyczajną racjonalną decyzją. Każdy członek młodszego pokolenia będzie pracował tak długo, aż zgromadzony fundusz będzie w jego mniemaniu odpowiednio duży. System tworzy więc bodźce zachęcające do dłuższej aktywności zawodowej. Na podzielonym pastwisku każdy właściciel dba o to, aby trawa rosła w dobrym tempie. W modelu gra jest symetryczna, więc suma indywidualnych optymalizacji daje optymalne rozwiązanie globalne. Nie inaczej jest w rzeczywistości, nawet mimo iż znacząco odbiega ona od modelu.

Ustanowienie własności prywatnej w tej strukturze polega na przypisaniu wpłaconych do systemu pieniędzy konkretnemu człowiekowi i zapewnienie mu własności nad zakupionymi aktywami, w tym w szczególności prawa do rozporządzania nimi, czyli odsprzedaży. Prawo to jest wprawdzie w znacznym stopniu ograniczone – aktywa są odsprzedawane tylko w jednym momencie – przejścia na emeryturę. Zyski ze sprzedaży wypłacane są też jedynie w postaci renty wieczystej (ang. *annuity*). Ograniczenia, jakie nałożono na prawo własności, mają na celu zlikwidowanie zjawiska krótkowzroczności konsumentów (ang. *myopia*), które zapewne występowałyby powszechnie, ponieważ ludzie podejmując decyzje nie biorą pod uwagę odpowiednio długiego horyzontu czasowego.

Widać więc, że mimo iż prawo własności występuje w pewnej ograniczonej formie, zmienia ono zasadniczo wynik gry – równowaga jest teraz Pareto-efektywna.

Poza Pareto-efektywnością decyzji pokolenia emerytów, zdefiniowanie prawa własności nad składkami (które stają się oszczędnościami) tworzy inne pozytywne bodźce, które przekładają się na lepsze efekty całego układu. Po pierwsze, zapewniona jest neutralność podziału PKB w czasie pomiędzy pokolenia. Jest to wynik, a nie decyzja centralnego planisty, który tym samym traci potrzebę istnienia (uniezależnienie od decyzji politycznych). Po drugie, system

emerytalny wykorzystujący do przepływu aktywów rynki finansowe, powoduje, że część składek odprowadzonych w formie oszczędności zamiast na konsumpcję, przeznaczana jest na inwestycje. Jeśli gospodarka jest dynamicznie efektywna (co jest prawdziwe w przypadku Polski), to inwestycje wspierają wzrost gospodarczy.

Zakończenie

W 1998 roku w Polsce został wprowadzony nowy system emerytalny. Stary system podatkowy zastąpiono oszczędnościowym. System emerytalny, który obecnie faktycznie spełnia formę systemu alokacji dochodów cyklu życia, to najdłuższe ekonomiczne przedsięwzięcie, w jakie człowiek jest zaangażowany. Obecne pokolenie emerytów świadczenia ma wypłacane według starego systemu – zdefiniowanego świadczenia. Pierwsze wypłaty z nowego systemu rozpoczną się w 2009 roku. System osiągnie pełną dojrzałość dopiero wtedy, kiedy autor niniejszej pracy zacznie pobierać swoją emeryturę.

Nie znaczy to jednak, że należy wstrzymać się z wnioskami empirycznymi. Podział PKB pomiędzy pokolenia został wyznaczony stałą stopą składki, co zapewnia stabilność w czasie. Największym osiągnięciem – zarówno ekonomicznym, jak i społecznym – nowego systemu jest właśnie jego istota, własność oszczędności. Prawo własności jest dobrze chronione, a ludzie są bardzo przywiązani do swojej własności, szczególnie do własnych oszczędności. To jest najlepszym zabezpieczeniem systemu, gwarantującym jego niezależność od bieżącej polityki (i od polityki w ogóle) oraz stabilność w czasie. Własność prywatna spełnia tu nie tylko rolę rozwiązania problemu wspólnej łąki, ale jest jednocześnie gwarantem trwałości dobrego rozwiązania.

Warto wspomnieć, że w Europie emerytalny system oszczędnościowy wprowadziły równolegle Polska i Szwecja, a w ślad za tymi krajami podążyły Łotwa, Węgry i Słowacja. Z drugiej strony, wspólna łąka, jaka nadal obowiązuje w Niemczech, czy Francji, jeśli chodzi o system emerytalny jest uważana za największy hamulec wzrostu gospodarek tych krajów. Własność prywatna zdefiniowana na oszczędnościach finansujących emerytów jest jednak nieodwracalnym kierunkiem reform, które prędzej czy później w pozostałych państwach europejskich muszą nastąpić.

Bibliografia

1. Barańska A.M., *Wpływ reformy systemu ubezpieczeń społecznych na rynki finansowe w Polsce*, Raport nr 163, Biuro Studiów i Ekspertyz, 1999;
2. Góra M., *Koszty, oszczędności oraz efekty zewnętrzne związane z wprowadzeniem nowego systemu emerytalnego*, Zeszyty BRE Bank-CASE 57 (2001), ss. 7-36;
3. Góra M., *Obciążenie społeczeństwa wydatkami dokonywanymi za pośrednictwem „wspólnej kasy*, Polityka Społeczna nr 9/378 (2005);
4. Góra M., *Reintroducing Intergenerational Equilibrium: Key Concepts and Example of the New Polish Pension System*, William Davidson Institute Working Paper 574 (2003);
5. Góra M., *System emerytalny*, Warszawa 2003;
6. Góra M., *The Quest for Modern Pension System Design*, [w:] Tumpel-Gugerell G., Mooslechner P. (red.), *Structural Challenges for Europe*, Cheltenham, Northampton, 2003, ss. 217-230;
7. Hardin G., *The Tragedy of the Commons*, 1968;
8. Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Warszawa 2006;
9. Rubinstein A., Osborne M., *Game Theory*, Cambridge 1994;
10. Straffin P., *Teoria Gier*, Warszawa 2001;
11. Varian H.R., *Mikroekonomia. Kurs średni. Ujęcie nowoczesne*, Warszawa 2005;

Karolina Konopczak*

Liberalizm gospodarczy w społeczeństwie polskim¹

Streszczenie

W niniejszym raporcie podjęto próbę sporządzenia społecznej „mapy” liberalizmu gospodarczego w Polsce – przedstawienia skali zjawiska w społeczeństwie, grup społecznych i demograficznych o inklinacjach liberalnych oraz swobodnego profilu typowego polskiego liberała. Inspiracją do sformułowania wielu hipotez badawczych stały się powszechne, czy wręcz obiegowe opinie dotyczące omawianego zjawiska. Wiele z nich zostało w badaniu potwierdzonych, na przykład mniejsza religijność, czy większa prawicowość liberałów w stosunku do reszty społeczeństwa, niektóre jednak nie miały odzwierciedlenia w empirii, przykładowo pogląd na temat ponadprzeciętnego liberalizmu studentów.

1. Problem badawczy

Celem niniejszego badania była analiza występujących w społeczeństwie polskim poglądów w kwestiach gospodarczych, w szczególności zaś oszacowanie stopnia jego zliberalizowania, mierzonego autorskim wskaźnikiem. W związku z tym zasadniczą część raportu stanowi weryfikacja hipotez dotyczących natężenia tej cechy w poszczególnych kategoriach społecznych, wyodrębnionych ze względu na własności uznane przez Autora za istotne – charakterystykę demograficzną, społeczną i psychologiczną. Inny typ postawionych hipotez badawczych stanowią przypuszczenia dotyczące różnic w profilach, charakteryzujących grupy „liberałów”, „antyliberałów” oraz „neutralnych”. Wszelkie przeprowadzone analizy zostały skontrolowane przy użyciu zmiennych kontrolnych, zdających sprawę ze środowiska społecznego, w którym ankietowani byli wychowywani oraz regionu historycznego, z którego się wywodzą. Wszystkie analizy wykonano na poziomie istotności 0,05.

2. Dane wykorzystane w badaniu

Podstawę niniejszej analizy stanowi Polski Generalny Sondaż Wyborczy – badanie wykonane na reprezentatywnej próbie 2003 dorosłych mieszkańców Polski na przełomie września i października 1997 roku przez Centrum Badania Opinii Społecznej. Losowanie miało charakter trzystopniowy – na początku losowany był rejon statystyczny, następnie mieszkanie, w końcu – w przypadku zamieszkiwania go przez więcej niż jedną osobę dorosłą – respondent. Jako podstawowy operat losowania wykorzystano rejestr GUS do badań reprezentacyjnych, podzielony na 12 makroregionów, a każdy z nich na 4 klasy miejscowości w zależności od ich wielkości. Rejony losowano z prawdopodobieństwami proporcjonalnymi do liczby mieszkań znajdujących się w nich, a w każdym wylosowanym rejonie wybierano losowo 6 mieszkań. W ten sposób wylosowano próbę 2808 mieszkań. Wywiady zrealizowano z 2005 respondentami, z czego do bazy włączono 2003 rekordy ze względu na liczne braki danych w pozostałych dwóch. Pomijając błędne adresy, współczynnik realizowalności badania wynosił około 76 procent. W celu dopasowania

* Karolina Konopczak – absolwentka oraz studentka V roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się ilościowym modelowaniem zjawisk społecznych, w szczególności ekonometrią, teorią gier i badaniami rynku. Członek-założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, były członek zarządu, obecnie pełni funkcję kierownika Sekcji Modelowania i Prognozowania. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

¹ Artykuł został napisany w 2004 roku.

próby do struktury populacji zastosowano ważenie stratyfikacyjne przy wykorzystaniu danych demograficznych GUS-u (wiek i płeć w podziale na miasto i wieś oraz wykształcenie).

3. Operacjonalizacja analizowanych zjawisk

Tematem wiodącym badania była analiza występowania w społeczeństwie polskim poglądów liberalnych w sprawach gospodarczych – zarówno określenie charakterystyki społeczno-demograficznej liberałów (i antyliberałów), jak i zbadanie poziomu „wskaźnika liberalizmu” w poszczególnych kategoriach społecznych.

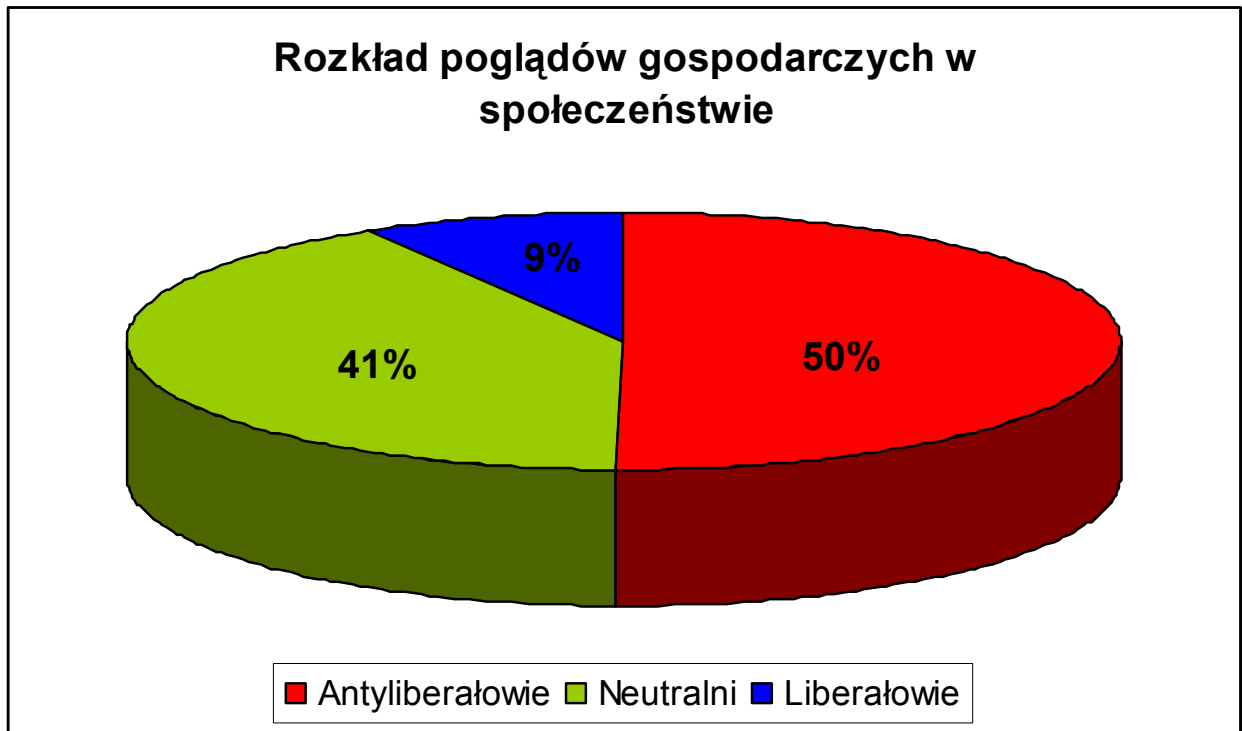
Wskaźnik liberalizmu został skonstruowany na podstawie odpowiedzi respondentów na czternaście pytań z sondażu, dotyczących:

- oceny planu Balcerowicza (BALCE026)
- poglądów w zakresie skutków (PRIVA033) oraz pożądanego tempa prywatyzacji (P_PRV110)
- zdania na temat skutków (SOCWF051) oraz pożądanego poziomu świadczeń socjalnych (P_SOC117)
- stosunku wobec zamykania nierentownych przedsiębiorstw państwowych (UNPRO034 oraz subwencji rolniczych (P_AGR116)
- opinii na temat optymalnego systemu podatkowego (P_TAX114) oraz procesu dezinflacji (P_UNE113)
- stosunku do alternatyw „przedsiębiorczość *versus* solidarność” (SO_EN211) i „państwo minimalne *versus* socjalne” (EX_SS213) oraz egalitaryzmu na płaszczyźnie gospodarczej (EGAL031)
- opinii na temat obowiązku rządu zapewnienia pracy każdemu (JOB30)
- stosunku do napływu obcego kapitału (P_FRC118)

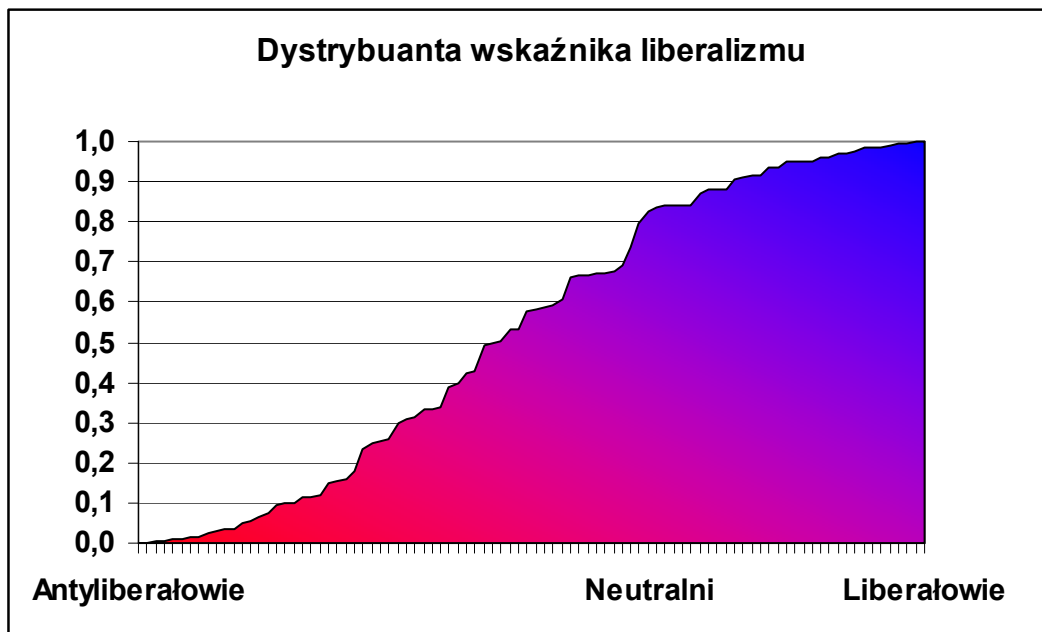
Jako że zmienne zdające sprawę z odpowiedzi na owe pytania przyjmowały różne wartości, niezbędne okazało się ich ujednoczenie przez przekodowanie. Spójność czternastu omawianych zmiennych i tym samym ich przydatność do utworzenia jednolitego wskaźnika zbadano testem rzetelności α -Cronbacha. Wartość statystyki wynosi w tym przypadku 0,65, tzn. znajduje się poniżej granicy minimalnej spójności (0,7), ale w opinii Autora jest akceptowalne ze względu na duży stopień agregacji danych. Autor wszystkie pytania uznał za równie ważne dla scharakteryzowania poglądów liberalnych, nadał więc wszystkim zmiennym wagę 1, dlatego „wskaźnik liberalizmu” jest po prostu średnią arytmetyczną z udzielonych odpowiedzi. Na podstawie powstałego wskaźnika za model „liberała” uznamy człowieka pozytywnie oceniającego gospodarczy aspekt transformacji ustrojowej lat 1989/90, zwolennika prywatyzacji również za pomocą obcego kapitału, przeciwnego nadmiernym wydatkom socjalnym, wszelkim subwencjom i dotacjom niewynikającym z rachunku ekonomicznego, skłaniającego się ku podatkowi liniowemu i doceniającego wagę stabilnego pieniądza, entuzjastę nieskrępowanej przedsiębiorczości, nawet za cenę nierówności społecznych. „Antyliberał” to człowiek o poglądach przeciwnych, a „neutralny” to człowiek nieposiadający wyraźnych preferencji w tym zakresie lub o poglądach znoszących się w różnych kwestiach.

Na tej podstawie utworzono dwie zmienne – jedną o charakterze nominalnym, przyjmującą trzy wartości odpowiadające wymienionym typom poglądów, drugą zaś przedziałową zdającą sprawę z natężenia poglądów liberalnych u danej jednostki.

Rozkład zdefiniowanych uprzednio typów poglądów w społeczeństwie polskim przedstawiono na wykresie:



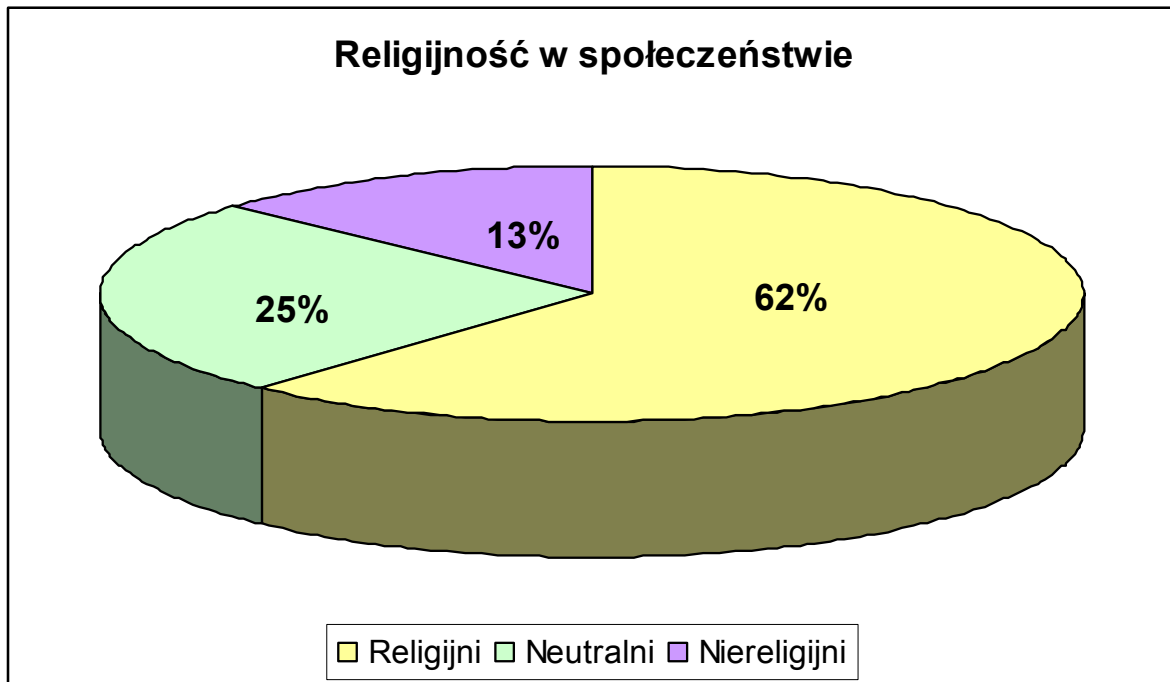
Skumulowany rozkład natężenia poglądów liberalnych przedstawia poniższy wykres:



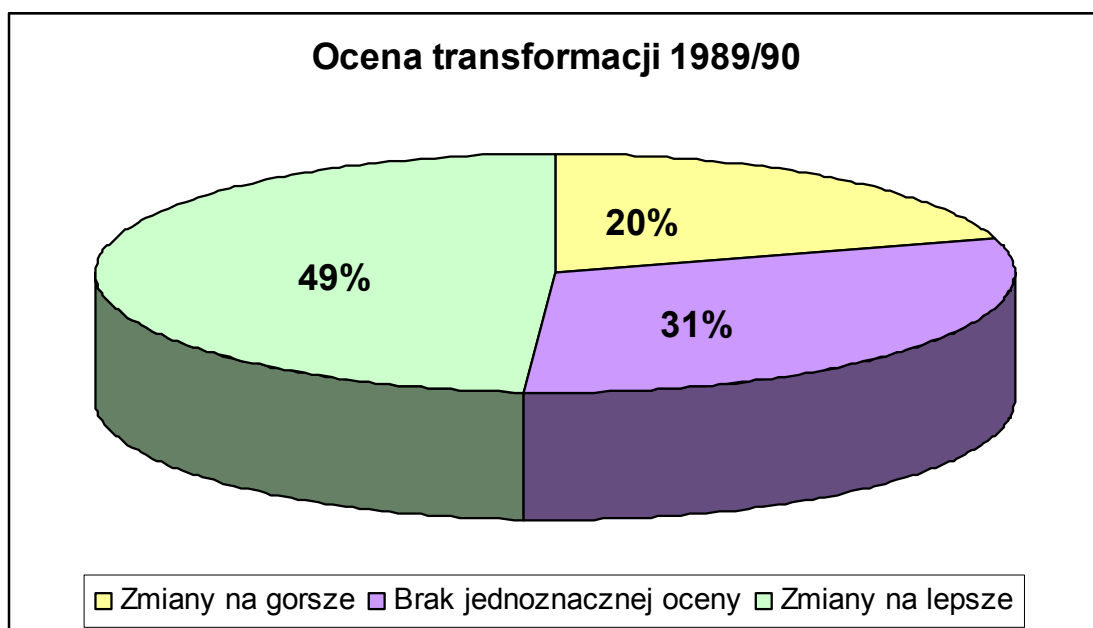
W podobny sposób utworzono jeszcze pięć innych wskaźników, których współzależności ze wskaźnikiem liberalizmu następnie zbadano, a mianowicie – współczynnik religijności, oceny zmian po roku 1989, anomii, optymizmu życiowego oraz samooceny w zakresie ekonomiczno-społecznym.

Wskaźnik religijności powstał jako średnia arytmetyczna zmiennych zdających sprawę ze stosunku do takich zjawisk, jak krzyże w miejscach publicznych (CROSS232), religia w szkole (RELIN233), religijny charakter przysięgi wojskowej (OATH0234), obecność księży w telewizji (PRSTV235), wypowiedzi Kościoła w sprawach obyczajowych (ETHCS236) i politycznych (LEGIS237), jak również rozdziału Kościoła od państwa (P_REL111). W przypadku tych zmiennych współczynnik

α -Cronbacha wynosi 0,76, czyli jest wystarczający do skonstruowania wskaźnika. Osoba religijna jest przeciwna rozdziałowi tych dwóch instytucji i nie rażą jej pozostałe zjawiska. Niereligijna – odwrotnie. Rozkład typów religijności (religijni, neutralni, niereligijni) przedstawia się następująco:

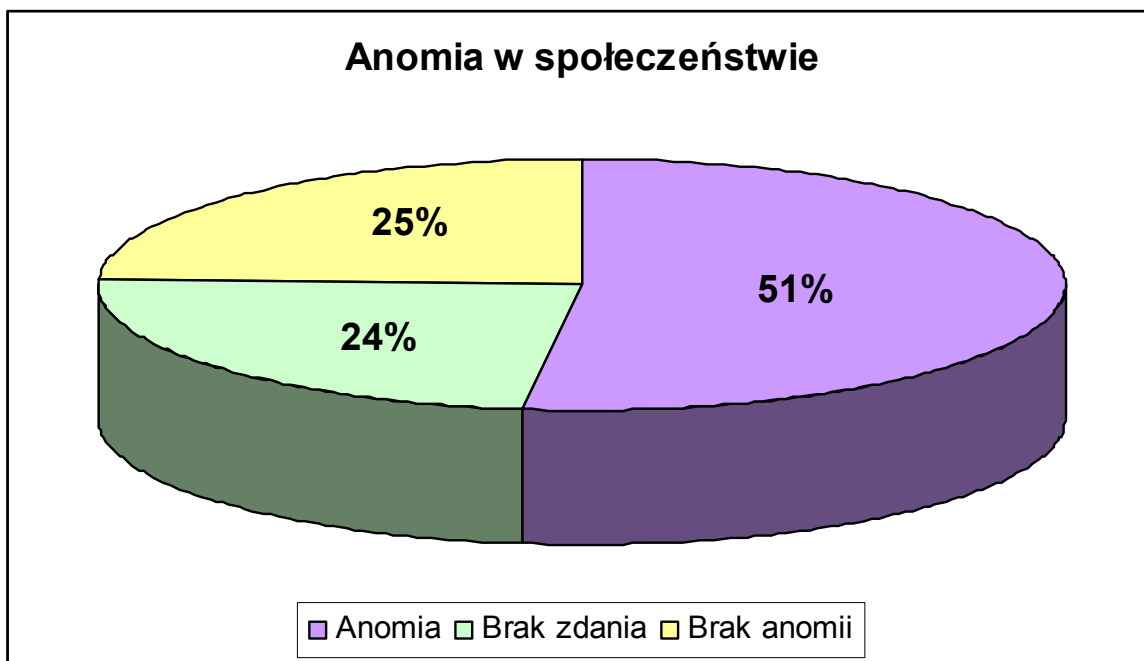


Współczynnik oceny zmian po 1989 roku zbudowano z siedmiu zmiennych składowych (współczynnik α -Cronbacha na poziomie 0,76): oceny zmian w otoczeniu po 1989 (LOCCH002), zmian ogólnego poziomu życia (LFST163), własnej zamożności (WELTH171), możliwości życiowych (INFLU172), prestiżu (PREST173), własnych perspektyw (PROSP174) oraz stosunku do poprzedniego ustroju (FMREG047). Rozkład zadowolenia ze zmian przedstawia poniższy wykres:

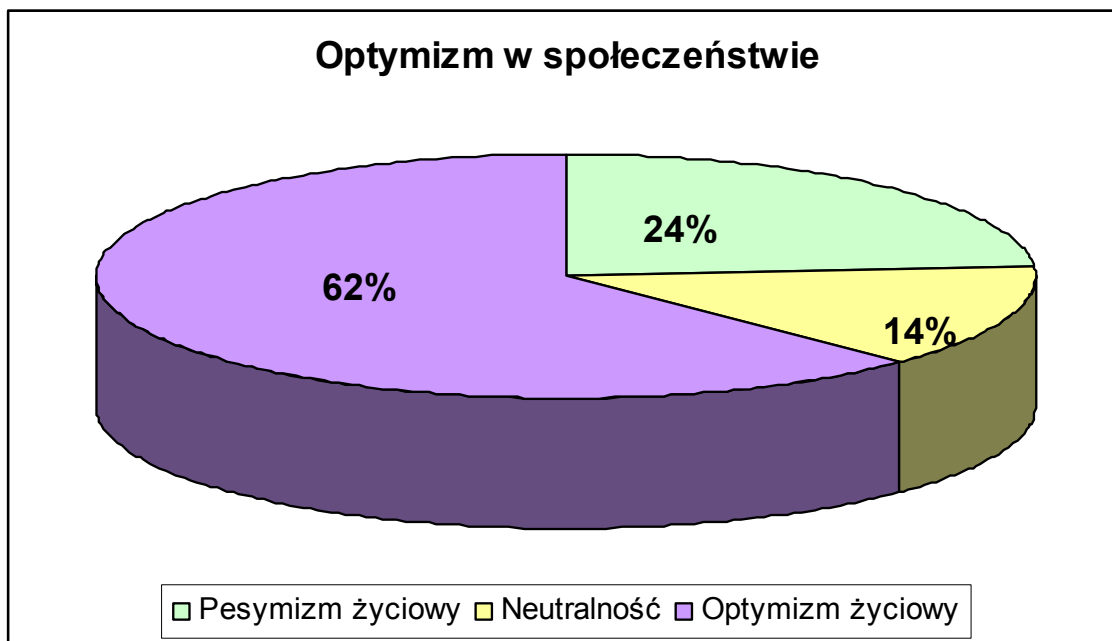


Wskaźnik anomii powstał z sześciu zmiennych składowych (α -Cronbacha = 0,73), zdających sprawę ze stosunku do następujących stwierdzeń: we współczesnych świecie trzeba się zdać na ekspertów (EXPER180), współczesny świat nie ma sensu (NOSEN181), niczego nie można już

być pewnym (NOSUR182), nie wiadomo już w co wierzyć (NOBLV183), czuję się nieswojo w społeczeństwie (ALIEN186), wszyscy jesteśmy trybami w maszynie (NOIMP186). Jednostka dotknięta anomią charakteryzuje się skłonnością do twierdzącej odpowiedzi na powyższe pytania. Rozkład zagubienia we współczesnym świecie wygląda w następujący sposób:

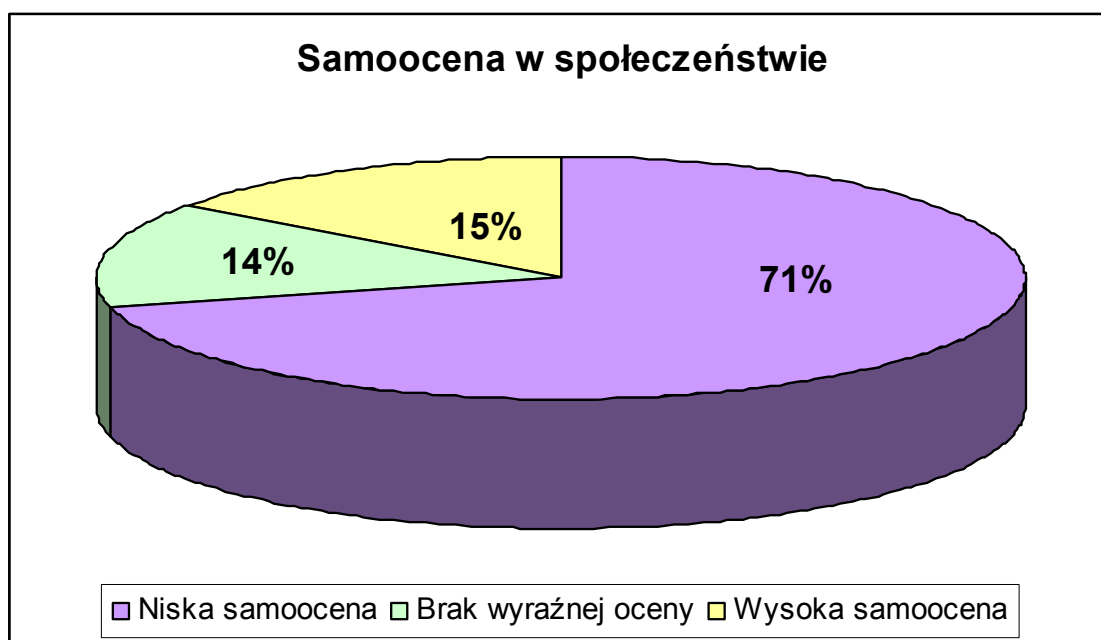


Współczynnik optymizmu życiowego skonstruowano z trzech zmiennych składowych (współczynnik α -Cronbacha na poziomie 0,78), oddających zadowolenie respondenta z własnego życia (SATIS187), jego stosunku do przyszłości (FUTUR189) i zapału życiowego (EAGER189). „Dystrybucja” tej dyspozycji psychicznej przedstawia się następująco:



Ostatnim utworzonym wskaźnikiem jest współczynnik samooceny w zakresie ekonomiczno-społecznym (α -Cronbacha = 0,77), powstały ze zmiennych, zdających sprawę z umieszczenia przez respondenta własnej osoby na skali rangowej ze względu na własną zamożność (WELTH167),

wpływy (INFLU168), poważanie (PREST169) i perspektywy życiowe (PROSP170). W ten sposób wyodrębniono osoby uznające swoją pozycję za dobrą na tle społeczeństwa, złą i przeciętną.



Pozostałe pojęcia, przez pryzmat których analizowano zjawisko liberalizmu mają charakter demograficzny lub nie wymagają operacjonalizacji, ponieważ mają jednoznaczną reprezentację wśród pytań w sondażu (i zmiennych w bazie).

4. Hipotezy badawcze

Pierwsza grupa hipotez dotyczy rozkładu poglądów gospodarczych w poszczególnych kategoriach społecznych, wyodrębnionych ze względu na:

- płeć,
- wykształcenie,
- wiek,
- zajęcie,
- zawód,
- dochód gospodarstwa domowego,
- wielkość miejscowości,
- partię, na którą respondent zagłosował w 1997 roku.

Hipoteza badawcza (w kolejnym rozdziale rozbita na hipotezy dotyczące poszczególnych pojęć i rozwinięta) brzmi następująco: bardziej liberalni w kwestiach gospodarczych są ludzie o wyższym wykształceniu, ludzie młodzi, studenci, specjaliści, ludzie najlepiej zarabiający, pochodzący z największych miast, głosujący na Unię Wolności i Unię Polityki Realnej. Płeć zaś nie jest czynnikiem różnicującym w zakresie poglądów gospodarczych.

Drugi typ hipotez dotyczy profilu społeczno-psychologicznego poszczególnych typów (liberałów, antyliberałów i neutralnych). Hipoteza badawcza (również uszczegółowiona w następnym rozdziale) przedstawia się w następujący sposób: liberałowie są w porównaniu z pozostałymi typami mniej religijni, bardziej zadowoleni z transformacji ustrojowej, są większymi optymistami, umieszczają się wyżej na skali prestiżu społecznego, a także mają inklinacje prawicowe w zakresie poglądów politycznych.

5. Weryfikacja hipotez badawczych

Ze względu na to, że skonstruowano dwie zmienne – mierniki liberalizmu gospodarczego: zmienną o charakterze nominalnym (typy) i przedziałowym (natężenie), wszystkie hipotezy można testować w dwójnasób: poprzez porównanie średnich w poszczególnych podgrupach (lub analizę wariacji przy więcej niż dwóch takich podgrupach) oraz tabele krzyżowe. Dodatkowo w przypadku analizy zależności liberalizmu od pozostałych skonstruowanych wskaźników możliwe jest zbadanie korelacji pomiędzy tymi zmiennymi.

Analizę zaczniemy weryfikacją pierwszej grupy hipotez, czyli zbadaniem rozkładu poglądów liberalnych w różnych kategoriach demograficzno-społecznych.

5.1. Natężenie liberalizmu wśród kobiet i mężczyzn

Hipoteza badawcza: średnie natężenie wskaźnika liberalizmu nie jest statystycznie istotnie różne wśród kobiet i wśród mężczyzn.

Przypuszczenie to zweryfikowano porównując średnie wskaźniki w podgrupach kobiet i mężczyzn:

Wskaźnik liberalizmu			
Płeć respondenta	Mean	N	Std. Deviation
mężczyzna	1,83	949	0,36
kobieta	1,74	1055	0,31
Total	1,78	2004	0,33

ANOVA Table	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3,29	1	3,29	29,76	0,00
Within Groups	221,29	2002	0,11		
Total	224,58	2003			

Na podstawie wyników z próby należy odrzucić hipotezę zerową o równości średnich w podgrupach na rzecz hipotezy alternatywnej, zgodnie z którą wyższe wartości wskaźnik liberalizmu przyjął wśród mężczyzn (statystyka F znajduje się w obszarze odrzuceń hipotezy). Oznacza to obalenie postawionej hipotezy badawczej (szczególnie biorąc pod uwagę fakt podobnej dyspersji poglądów w obu podgrupach).

Measures of Association	
Eta	Eta Squared
0,12	0,01465

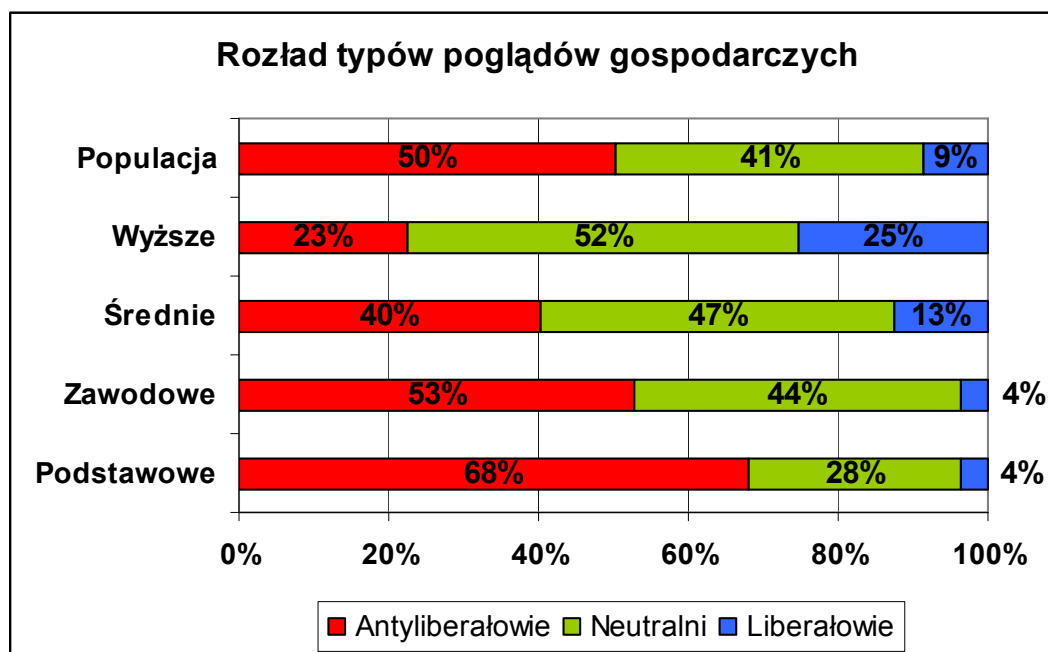
Wartość $\eta^2=1,5\%$ oznacza, że znając płeć respondenta możemy jedynie z 1,5-procentową trafnością przywidić jego poglądy gospodarcze.

5.2. Rozkład typów poglądów gospodarczych wśród grup wyodrębnionych ze względu na wykształcenie

Hipoteza badawcza: wśród ludzi z wyższym wykształceniem występuje statystycznie istotna nadreprezentacja liberałów, zaś wśród ludzi o wykształceniu podstawowym – nadreprezentacja antyliberałów, w pozostałych kategoriach istotnie wyższe są odsetki neutralnych.

Dla większej przejrzystości analizy dokonano agregacji kategorii wykształcenia w stosunku do deklarowanego przez respondentów w ankiecie. Ludzie o niepełnym i pełnym wykształceniu podstawowym zostali połączeni w grupę „podstawowe”, o wykształceniu zawodowym i niepełnym średnim w „zawodowe”, średnie i pomaturalne – „średnie”, wyższe, wyższe zawodowe i niepełne wyższe zagregowano do kategorii „wyższe”.

Hipotezę zweryfikowano za pomocą tabeli krzyżowych, porównując rozkłady typów poglądów w poszczególnych kategoriach wykształcenia.



Wykształcenie*Liberalim - typy			Liberalizm - typy			Total
			Antyliberałowi	Neutralni	Liberali	
Wykształcenie	Podstawowe	Count	408	169	22	599
		%	68,11%	28,21%	3,67%	100,00
		Adjusted Residual	10,39	-7,61	-5,16	
	Zawodowe	Count	318	264	22	604
		%	52,65%	43,71%	3,64%	100,00
		Adjusted Residual	1,35	1,61	-5,22	
	Średnie	Count	233	274	73	580
		%	40,17%	47,24%	12,59%	100,00
		Adjusted Residual	-5,82	3,61	4,02	
	Wyższe	Count	50	115	56	221
		%	22,62%	52,04%	25,34%	100,00
		Adjusted Residual	-8,74	3,53	9,38	
	Total	Count	1009	822	173	2004
		%	50,35%	41,02%	8,63%	100,00

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	237,32	6	0,00

Likelihood Ratio	229,05	6	0,00
Linear-by-Linear Association	213,36	1	0,00
N of Valid Cases	2004		

Weryfikowana hipoteza badawcza potwierdziła się częściowo. Rzeczywiście zróżnicowanie rozkładów jest istotne statystycznie (ze względu na dużą wartość ilorazu wiarygodności). Wśród ludzi z wykształceniem podstawowym występuje silna nadreprezentacja antyliberałów, a wśród ludzi z wykształceniem wyższym – liberałów, ale pośrednie kategorie wykształcenia nie są tak neutralne, jak przewidywano (o czym świadczą wartości reszt skorygowanych standaryzowanych). Ludzie z wykształceniem średnim w podobny sposób różnią się od populacji, jak grupa najlepiej wykształcona – również istotna nadreprezentacja liberałów i neutralnych oraz niedobór antyliberałów, z tym, że różnice te są w kategorii wykształcenia średniego mniejsze. Jedyne, co można powiedzieć w tym zakresie o ludziach z wykształceniem zawodowym, to to, że jest wśród nich istotnie mniej liberałów niż w populacji.

5.3. Natężenie liberalizmu w zależności od wieku

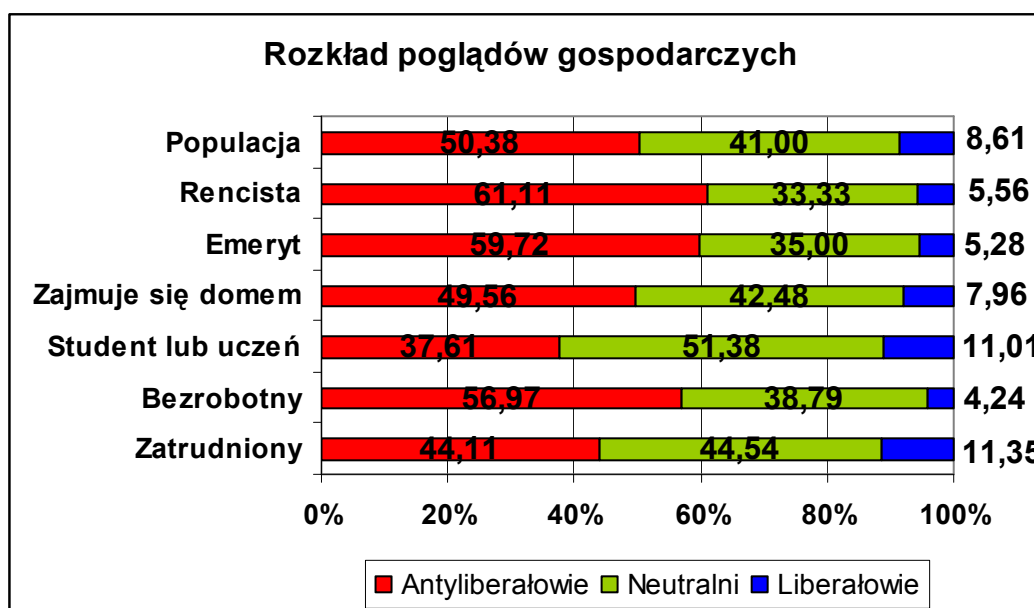
Hipoteza badawcza: wskaźnik liberalizmu spada wraz ze wzrostem wieku respondentów.

Ze względu na to, że zarówno wiek, jak i wskaźnik liberalizmu są zmiennymi przedziałowymi zastosowano analizę korelacji.

Współczynnik korelacji Pearsona wynosi -0,143 i jest istotny statystycznie na poziomie 0,01. Potwierdza to uprzednio sformułowane przypuszczenia o ujemnym związku wieku i poglądów liberalnych, jednak miara związku jest niewielka.

5.4. Rozkład typów poglądów gospodarczych wśród grup wyodrębnionych ze względu na zajęcie

Hipoteza badawcza: wśród studentów jest istotnie statystycznie więcej liberałów niż w populacji. Antyliberałowie występują w nadreprezentacji wśród emerytów. Pozostałe kategorie nie różnią się istotnie co do rozkładu poglądów gospodarczych od populacji.



Zajęcie*Liberalizm - typy		Liberalizm - typy				
		Antyliberałowie	Neutralni	Liberałowie	Total	
Zajęcie	Zatrudniony	Count	412	416	106	934
		%	44,11%	44,54%	11,35%	100%
		Adjusted Residual	-5,31	3,04	4,13	
	Bezrobotny	Count	94	64	7	165
		%	56,97%	38,79%	4,24%	100%
		Adjusted Residual	1,77	-0,61	-2,09	
	Student lub uczeń	Count	41	56	12	109
		%	37,61%	51,38%	11,01%	100%
		Adjusted Residual	-2,74	2,27	0,92	
	Zajmuje się domem	Count	56	48	9	113
		%	49,56%	42,48%	7,96%	100%
		Adjusted Residual	-0,18	0,33	-0,25	
	Emeryt	Count	215	126	19	360
		%	59,72%	35,00%	5,28%	100%
		Adjusted Residual	3,92	-2,57	-2,50	
	Rencista	Count	165	90	15	270
		%	61,11%	33,33%	5,56%	100%
		Adjusted Residual	3,80	-2,76	-1,93	
	Total	Count	983	800	168	1951
		%	50,38%	41,00%	8,61%	100%

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	57,80128	10	0,000
Likelihood Ratio	59,02517	10	0,000
Linear-by-Linear Association	38,38573	1	0,000
N of Valid Cases	1951		

Hipoteza dotycząca liberalizmu w poszczególnych grupach wyodrębnionych ze względu na zajęcie jest również jedynie częściowo prawdziwa. Wśród emerytów jest rzeczywiście więcej antyliberałów, ale studenci nie są tak liberalni, jak się wydawało – występuje wśród nich istotna nadreprezentacja ludzi o poglądach neutralnych, ale zdeklarowanych liberałów – nie. W największym stopniu od rozkładu populacji różni się grupa zatrudnionych – występuje tam istotnie więcej liberałów i neutralnych oraz mniej antyliberałów.

5.5. Natężenie liberalizmu w zależności od wykonywanego zawodu (stanowiska pracy)

Hipoteza badawcza: rodzaj wykonywanego zawodu (stanowisko pracy) różnicuje poglądy w kwestiach gospodarczych, czyli średnie wskaźniki liberalizmu w poszczególnych podgrupach są istotnie różne, a najwyższe wartości przyjmują dla specjalistów, zaś najniższe dla robotników.

Z racji tego, że mamy do czynienia z więcej niż dwoma kategoriami zawodowymi, przeprowadzono analizę wariacji z klasyfikacją pojedynczą oraz test Duncana w celu sprawdzenia, które grupy są do siebie podobne ze względu na poglądy gospodarcze.

ANOVA					
	Sum Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	25,1794	6	4,196567	41,87946	0,000
Within Groups	180,8716	1805	0,100206		
Total	206,051	1811			

Duncan		Subset for alpha = .05				
Stanowisko pracy		1	2	3	4	5
Rolnicy	222	1,645911				
Robotnicy niewykwalifikowani	256	1,671411	1,671411			
Robotnicy wykwalifikowani	530		1,726927			
Pozostali	304			1,803518		
Pracownicy biurowi	146			1,828232		
Specjaliści średniego szczebla	140				1,897962	
Specjaliści i kierownicy wyższego szczebla	211					2,039045
Sig.		0,401444	0,067852	0,416111	1	1

Hipoteza została pozytywnie zweryfikowana – wskaźniki liberalizmu różnią się w poszczególnych podgrupach. Najbardziej antyliberalni okazali się rolnicy i robotnicy niewykwalifikowani, których średnie wskaźniki nie różnią się od siebie istotnie. W natężeniu poglądów liberalnych nie różnią się istotnie między sobą również robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani. Kolejną spójną poglądowo grupę tworzą pracownicy biurowi i kategorie zawodowe niewyszczególnione w tabeli. Najwyższe wskaźniki uzyskują specjaliści, z tym że specjaliści wyższego szczebla są istotnie bardziej liberalni niż ci niższego szczebla.

5.6. Natężenie liberalizmu w zależności od uzyskiwanych przez gospodarstwo domowe dochodów

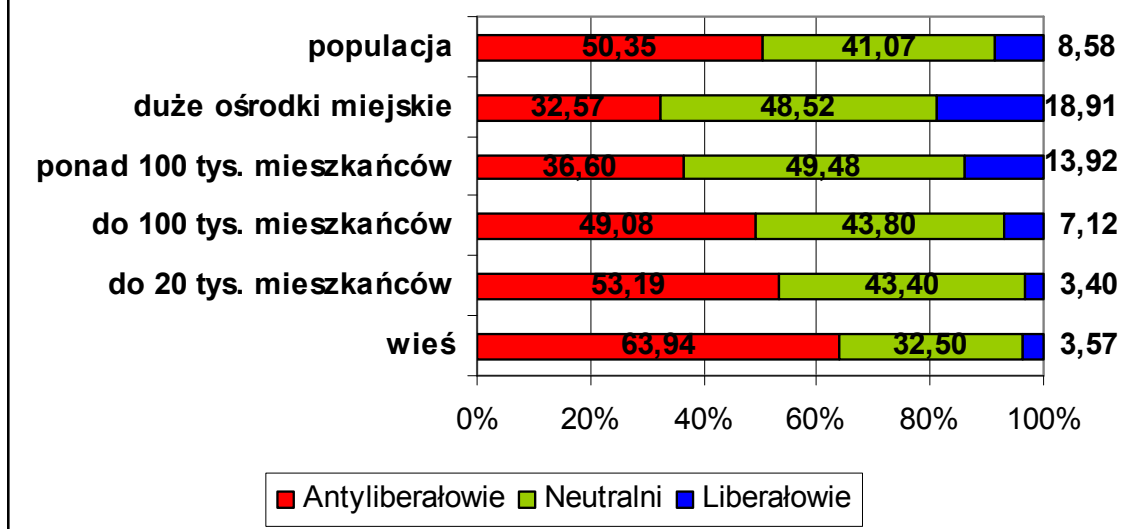
Hipoteza badawcza: istnieje dodatnia korelacja między dochodami gospodarstwa domowego a liberalizmem.

Współczynnik korelacji Pearsona między omawianymi zmiennymi wynosi 0,3 i jest istotny na poziomie 0,01, co jednoznacznie potwierdza przypuszczenia.

5.7. Rozkład typów poglądów gospodarczych w zależności od wielkości zamieszkiwanej miejscowości

Hipoteza badawcza: na wsiach występuje istotna nadreprezentacja antyliberałów, a w największych miastach – liberałów. Pozostałe typy miejscowości nie różnią się pod względem rozkładu liberalizmu od populacji.

Rozkład typów poglądów gospodarczych



Miejscowość*Liberalizm - typy			Liberalizm - kategorie			Total
			Antyliberalowie	Neutralni	Liberalowie	
Miejsce	wieś	Count	484	246	27	757
		%	63,94%	32,50%	3,57%	100%
		Adjusted Residual	9,48	-6,08	-6,25	
	miasto do 20 tys. mieszkańców	Count	125	102	8	235
		%	53,19%	43,40%	3,40%	100%
		Adjusted Residual	0,93	0,77	-3,02	
	miasto do 100 tys. mieszkańców	Count	186	166	27	379
		%	49,08%	43,80%	7,12%	100%
		Adjusted Residual	-0,55	1,20	-1,13	
	miasto ponad 100 tys. mieszkańców	Count	71	96	27	194
		%	36,60%	49,48%	13,92%	100%
		Adjusted Residual	-4,03	2,51	2,79	
	duże ośrodki miejskie	Count	143	213	83	439
		%	32,57%	48,52%	18,91%	100%
		Adjusted Residual	-8,43	3,59	8,74	
	Total	Count	1009	823	172	2004
		%	50,35%	41,07%	8,58%	100%

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	178,3369	8	0,00
Likelihood Ratio	174,8726	8	0,00
Linear-by-Linear Association	164,9847	1	0,00
N of Valid Cases	2004		

Hipoteza została pozytywnie zweryfikowana w stosunku do wsi i największych ośrodków miejskich, ale nie do końca potwierdziła się w przypadku kategorii pośrednich. Rzeczywiście miasta od 20 do 100 tys. mieszkańców nie różnią się istotnie co do poglądów gospodarczych od populacji, ale już miasta powyżej 100 tys. mieszkańców (bez takich miast, jak Warszawa, aglomeracja śląska, Trójmiasto) mają strukturę poglądową we wszystkich kategoriach różną od populacji, a podobną do największych ośrodków miejskich.

5.8. Liberalizm wśród elektoratów poszczególnych partii

Hipoteza badawcza: Elektoraty poszczególnych partii różnią się między sobą pod względem zliberalizowania; elektorat partii, które uznają się za liberalne (UW, UPR) jest istotnie bardziej liberalny niż pozostałych, a partii związkowych (AWS, SLD) – antyliberalny.

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	17,7011	9	1,966788	16,59438	0,00
Within Groups	128,359	1083	0,118521		
Total	146,06	1092			

Duncan		Subset for alpha = .05			
		1	2	3	4
KPEiR RP	9	1,624996			
PSL	73	1,658085			
KPEiR	28	1,725752	1,725752		
ROP	55	1,74049	1,74049		
N-Ch-D BdP	12	1,759108	1,759108		
AWS	432	1,766678	1,766678		
SLD	269	1,823673	1,823673		
UP	40		1,927676	1,927676	
UW	159			2,072385	
UPR	13				2,294448
Sig.		0,066553	0,057854	0,121952	1

Analiza wariancji potwierdziła przypuszczenia o zróżnicowaniu elektoratów w zakresie liberalizmu. Rzeczywiście najbardziej liberalni są wyborcy UPR – są nawet istotnie bardziej liberalni od drugiego w kolejności pod tym względem elektoratu – UW. Co ciekawe, elektorat UW nie jest istotnie bardziej liberalny od wyborców Unii Pracy, uznawanej za partię zdecydowanie lewicową. Najbardziej antyliberalni okazali się wyborcy KPEiR oraz PSL. Co prawda wskaźniki liberalizmu wśród elektoratu SLD i AWS nie są istotnie większe od tych najbardziej antyliberalnych, ale nie są najniższe ze wszystkich grup, co podejrzewano.

Kolejne hipotezy dotyczyć będą profilu społeczno-psychologicznego liberałów, neutralnych i antyliberałów w aspektach uznanych przez Autora za ważne. Wskaźniki wykorzystane w tej części analizy zostały utworzone przez Autora, a ich konstrukcja omówiona w rozdziale dotyczącym operacjonalizacji pojęć.

5.9. Religijność wśród ludzi o różnych typach poglądów gospodarczych

Hipoteza badawcza: liberałowie są statystycznie istotnie mniej religijni niż antyliberałowie, ale w podobnym stopniu, co neutralni.

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	11,18	2	5,59	25,28	0,00
Within Groups	442,4	2000	0,228		
Total	453,6	2002			

Duncan		Subset for alpha = .05	
		1	2
Antyliberałowie	1008	1,69	
Neutralni	822		1,82
Liberałowie	172		1,88
Sig.		1	0,07

Na poziomie istotności 0,05 należy odrzucić statystyczną hipotezę zerową analizy wariancji o równości średniej religijności w podgrupach wyodrębnionych, ze względu na poglądy w kwestiach gospodarczych. Test Duncana potwierdza przypuszczenia o istotnie większej religijności wśród antyliberałów i podobnej wśród neutralnych i liberałów.

5.10. Stosunek do transformacji ustrojowej w zależności od poglądów gospodarczych

Hipoteza badawcza: Zadowolenie z transformacji rośnie wraz ze wzrostem liberalizmu poglądów gospodarczych.

Jako że oba analizowane wskaźniki (liberalizmu oraz oceny zmian po 1989 roku) są zmiennymi przedziałowymi, można w tym wypadku zastosować analizę korelacji.

Współczynnik korelacji Pearsona wynosi 0,368 i jest istotny statystycznie. Miara związku jest więc całkiem silna, biorąc pod uwagę agregację danych, co potwierdza postawioną hipotezę.

5.11. Optymizm ludzi o poszczególnych typach poglądów gospodarczych

Hipoteza badawcza: liberałowie są istotnie większymi optymistami niż pozostałe typy; antyliberałowie i neutralni są pod tym względem podobni

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	48,16	2	24,08	62,64	0,00
Within Groups	760,48	1978	0,38		
Total	808,60	1980			

Duncan		Subset for alpha = .05		
		1	2	3
Antyliberałowie	999	2,20		

STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY
Metody ilościowe

Neutralni	809		2,46	
Liberałowie	172			2,66
Sig.		1	1	1

Zróznicowanie okazało się rzeczywiście istotne, ale wszystkie typy różnią się między sobą, nie tylko liberałowie od reszty. Zgodnie z oczekiwaniami największymi optymistami są liberałowie, następnie neutralni, a najmniej antyliberałowie.

5.12. Samoocena w zależności od natężenia liberalizmu

Hipoteza badawcza: wskaźnik samooceny rośnie istotnie wraz ze wzrostem liberalizmu.

Współczynnik korelacji jest istotny statystycznie i rzeczywiście dodatni. Miara związku jest średnia i wynosi 0,278.

5.13. Zagubienie we współczesnym świecie (anomia) w poszczególnych grupach poglądów gospodarczych

Hipoteza badawcza: antyliberałowie to ludzie istotnie bardziej niż pozostałe grupy zagubieni we współczesnym świecie.

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	21,33	2	10,66529	33,04853	0,00
Within Groups	643,50	1994	0,322716		
Total	664,83	1996			

Duncan		Subset for alpha = .05		
		1	2	3
Antyliberałowie	1003	1,723072		
Brak wyraźnych preferencji	821		1,840259	
Liberałowie	172			2,085666
Sig.		1	1	1

Hipoteza została potwierdzona – zróżnicowanie pod tym względem jest istotne statystycznie wśród wszystkich grup, a anomia największa wśród antyliberałów.

5.14. Samookreślenie polityczne a poglądy gospodarcze

Hipoteza badawcza: nie ma istotnego zróżnicowania między liberałami i antyliberałami w kwestiach politycznych – obie te grupy są istotnie bardziej prawicowe, niż neutralni (ale z różnych powodów).

ANOVA					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	73,15	2	36,57502	5,074985	0,00634
Within Groups	13080,6	1815	7,206921		

Total	13153,7	1817		
-------	---------	------	--	--

Duncan		Subset for alpha = .05	
		1	2
Antyliberałowie	874	5,498125	
Brak wyraźnych preferencji	774	5,579945	
Liberałowie	170		6,211698
Sig.		0,68212	1

Hipoteza nie została potwierdzona przez dane empiryczne. Liberałowie są rzeczywiście istotnie bardziej prawicowi niż neutralni, ale również niż antyliberałowie, a grupy te (antyliberałowie i neutralni) nie różnią się istotnie w kwestii poglądów politycznych.

6. Analiza przy użyciu zmiennych kontrolnych

W przypadku niektórych zależności Autor miał wątpliwości co do ich rzeczywistej natury. Postanowiono dlatego zbadać, czy związki liberalizmu z niektórymi zjawiskami nie wynikają przypadkiem z faktu warunkowania obu tych zjawisk przez zmienne trzecie. Za interesującą zmienną kontrolną uznano pochodzenie respondenta, którego dobrą aproksymantą może być wykształcenie ojca. Niektóre zależności zdecydowano się również zbadać w podziale na regiony historyczne (dawne zabory oraz ziemie odzyskane) oraz płeć.

6.1. Zależność natężenia liberalizmu od wieku respondenta

Współczynnik korelacji między współczynnikiem liberalizmu i wiekiem okazał się istotny statystycznie i ujemny. Być może jednak poglądy gospodarcze nie zależą od wieku, bo zostały ukształtowane dużo wcześniej – w dzieciństwie, a korelacja ujemna wynika stąd, że ludzie starsi wychowywani byli przez średnio mniej wykształconych rodziców (jako że poziom wykształcenia społeczeństwa rośnie z czasem). Dlatego też dokonano analizy korelacji między wiekiem i wskaźnikiem liberalizmu, ale w podziale na podgrupy w zależności od wykształcenia ojca. Wyniki analizy znajdują się w poniższej tabeli:

Liberalizm*Wiek		
Podgrupy ze względu na wykształcenie ojca		
Podstawowe	Pearson Correlation	-0,086
	Sig. (2-tailed)	0,004
Zawodowe	Pearson Correlation	0,077
	Sig. (2-tailed)	0,113
Średnie	Pearson Correlation	-0,037
	Sig. (2-tailed)	0,562
Wyższe	Pearson Correlation	-0,079
	Sig. (2-tailed)	0,427

Okazuje się, że przy analizie ze zmienną kontrolną zależność znika – tylko w jednej podgrupie współczynnik korelacji jest istotny statystycznie (ale niższy niż bez podziału). Oznacza to, że wykształcenie ojca ma wpływ i na poglądy polityczne, i związane jest z wiekiem – stąd pozór istotności zależności podstawowej.

6.2. Zależność poglądów gospodarczych od wykształcenia respondenta

Być może również ta zależność jest pozorna. Być może poglądy zostały ukształtowane już w dzieciństwie i nie mają nic wspólnego z własnym pobytom na uniwersytecie. Z drugiej strony również decyzja o studiach jest silnie zdeterminowana pochodzeniem społecznym. Aby to sprawdzić, porównano tabele krzyżowe w podziale na wykształcenie ojca. Iloraz wiarygodności w analizie bez zmiennej kontrolnej wynosi 229,05 i jest znacznie wyższy od najwyższego ilorazu w podgrupach, co oznacza, że również w tym przypadku zmienna kontrolna ma wpływ na zależność podstawową. Co więcej, nie we wszystkich grupach zróżnicowanie jest istotne statystycznie:

Chi-Square Tests				
Wykształcenie ojca		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Podstawowe	Pearson Chi-Square	64,53554	6	0,00
	Likelihood Ratio	62,68355	6	0,00
	Linear-by-Linear Association	57,43046	1	0,00
	N of Valid Cases	1122		
Zawodowe	Pearson Chi-Square	27,12301	6	0,00
	Likelihood Ratio	25,08236	6	0,00
	Linear-by-Linear Association	18,32855	1	0,00
	N of Valid Cases	423		
Średnie	Pearson Chi-Square	23,48882	6	0,00
	Likelihood Ratio	26,83829	6	0,00
	Linear-by-Linear Association	18,69414	1	0,00
	N of Valid Cases	243		
Wyższe	Pearson Chi-Square	5,706269	6	0,46
	Likelihood Ratio	5,697548	6	0,46
	Linear-by-Linear Association	1,88521	1	0,17
	N of Valid Cases	104		

6.3. Zależność poglądów gospodarczych od wielkości miejscowości

Zróżnicowanie poglądów gospodarczych wśród mieszkańców miejscowości poszczególnych wielkości okazało się być istotne statystycznie. Być może jednak prawdziwą determinantą poglądów jest region historyczny, w którym respondent mieszka, a jednocześnie istnieje różnica w rozkładzie poszczególnych typów miejscowości w regionach historycznych (np. nadreprezentacja dużych miast w byłym zaborze pruskim, a wsi w rosyjskim).

Analiza ze zmienną kontrolną wykazała istotne statystycznie zróżnicowanie poglądów w zależności od wielkości miejscowości we wszystkich regionach historycznych. Tym niemniej wszystkie ilorazy wiarygodności są niższe od ilorazu bez podziału na podgrupy (174,87), więc opisany powyżej wpływ zmiennej kontrolnej potwierdza się, choć nie zaburza zależności podstawowej (tylko ją wzmacnia).

Chi-Square Tests				
Region historyczny		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
były zabór rosyjski	Pearson Chi-Square	80,65330101	8	0,000
	Likelihood Ratio	78,95370039	8	0,000

STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY
Metody ilościowe

	Linear-by-Linear Association	69,45140977	1	0,000
	N of Valid Cases	636		
były zabór austriacki	Pearson Chi-Square	48,60022794	8	0,000
	Likelihood Ratio	45,64332305	8	0,000
	Linear-by-Linear Association	42,85843483	1	0,000
	N of Valid Cases	376		
były zabór pruski	Pearson Chi-Square	36,49470237	8	0,000
	Likelihood Ratio	40,33040056	8	0,000
	Linear-by-Linear Association	18,33852407	1	0,000
	N of Valid Cases	427		
ziemie odzyskane	Pearson Chi-Square	43,3577723	8	0,000
	Likelihood Ratio	41,80148067	8	0,000
	Linear-by-Linear Association	34,57812612	1	0,000
	N of Valid Cases	507		

6.4. Zależność poglądów gospodarczych od wykonywanego zawodu

W tym wypadku również region historyczny może zaburzać związek zmiennych, ponieważ krainy te różnią się poziomem rozwoju i tym samym zapotrzebowaniem na pracowników określonych typów. Dlatego też np. w byłym zaborze pruskim może występować wyższy niż w całej Polsce odsetek specjalistów. Aby skontrolować tego typu wpływ, ponownie podzielono respondentów według regionów historycznych i sprawdzono siłę zróżnicowania w porównaniu z całą populacją. Ponownie zróżnicowanie w podgrupach jest istotne statystycznie, ale słabsze niż bez podziału na kategorie zmiennej kontrolnej (wartość statystyki $F=41,88$), co świadczy o wpływie regionu historycznego na zależność podstawową.

ANOVA						
Region historyczny		Sum Squares	of df	Mean Square	F	Sig.
były zabór rosyjski	Between Groups	12,29595	6	2,049325	19,16213	0,00
	Within Groups	62,13598	581	0,106947		
	Total	74,43193	587			
były zabór austriacki	Between Groups	4,684044	6	0,780674	7,559153	0,00
	Within Groups	33,97758	329	0,103275		
	Total	38,66163	335			
były zabór pruski	Between Groups	6,38928	6	1,06488	11,93473	0,00
	Within Groups	33,01338	370	0,089225		
	Total	39,40266	376			
ziemie odzyskane	Between Groups	4,272444	6	0,712074	7,324266	0,00
	Within Groups	43,74955	450	0,097221		
	Total	48,02199	456			

6.5. Zależność poglądów gospodarczych od uzyskiwanych dochodów

Podobnie, jak w poprzednim przypadku, korelacja może okazać się pozorna ze względu na różny poziom rozwoju poszczególnych regionów historycznych (i co za tym idzie, zróżnicowane płace). Ponownie, uciekając się do przykładu, na terenie byłego zaboru pruskiego płace mogą być wyższe niż średnia krajowa, a zarazem współczynnik liberalizmu może być tam wyższy (i warunkowany właśnie przez tradycję historyczną, a nie wysokość uposażenia). Dlatego też może się okazać, że nie ma korelacji między dochodami a liberalizmem, a to właśnie wpływy dawnych zaborców determinują poglądy w kwestiach gospodarczych.

Region historyczny*Dochody			
były zabór rosyjski	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,36
		Sig. (2-tailed)	0,00
były zabór austriacki	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,17
		Sig. (2-tailed)	0,00
były zabór pruski	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,32
		Sig. (2-tailed)	0,00
ziemie odzyskane	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,29
		Sig. (2-tailed)	0,00

W tym przypadku rozstrzygnięcie wpływu zmiennej kontrolnej na zależność podstawową jest trudniejsze, ponieważ współczynniki korelacji są we wszystkich podgrupach istotne i mają wartość zbliżoną, a nawet wyższą niż bez podziału na regiony, oprócz zaboru austriackiego, gdzie siła zależności jest słabsza. Tym niemniej Autor uznał, że istnieje rzeczywisty związek między liberalizmem i dochodami, niezaburzony przez region historyczny, z którego wywodzi się respondent.

6.6. Zależność poglądów gospodarczych od sympatii politycznych

Tym razem sprawdzimy, czy zarówno poglądy polityczne, jak i gospodarcze nie są determinowane środowiskiem, w którym wychowywał się respondent (operacjonalizowanym wykształceniem ojca).

ANOVA						
Wykształcenie ojca		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Podstawowe	Between Groups	7,042526	9	0,782503	7,434466	0,00
	Within Groups	61,36274	583	0,105253		
	Total	68,40526	592			
Zawodowe	Between Groups	3,653268	9	0,405919	3,650335	0,00
	Within Groups	24,79769	223	0,1112		
	Total	28,45095	232			
Średnie	Between Groups	1,268727	8	0,158591	1,252733	0,27
	Within Groups	17,47024	138	0,126596		
	Total	18,73897	146			
Wyższe	Between Groups	1,772461	6	0,29541	1,851047	0,10
	Within Groups	9,415859	59	0,159591		
	Total	11,18832	65			

Zróźnicowanie okazało się istotne jedynie w podgrupie respondentów, których ojcowie mieli wykształcenie podstawowe i zawodowe. Co więcej, wartość statystyki F jest we wszystkich podgrupach zdecydowanie niższa niż przy analizie wariancji bez zmiennej kontrolnej, co ponownie świadczy o pozorności zależności podstawowej.

6.7. Zależność między poglądami gospodarczymi a religijnością

Religijność również wydaje się zależeć od tradycji kultywowanych w poszczególnych regionach kraju. Dlatego jako zmienną kontrolną ponownie użyto regionów historycznych.

ANOVA						
Region historyczny		Sum Squares	of df	Mean Square	F	Sig.
były zabór rosyjski	Between Groups	6,01442	2	3,00721	13,07525	0,00
	Within Groups	145,5853	633	0,229993		
	Total	151,5997	635			
były zabór austriacki	Between Groups	4,007791	2	2,003895	10,89546	0,00
	Within Groups	68,23442	371	0,18392		
	Total	72,24221	373			
były zabór pruski	Between Groups	2,763485	2	1,381742	6,074618	0,00
	Within Groups	96,89864	426	0,227462		
	Total	99,66212	428			
ziemie odzyskane	Between Groups	0,820125	2	0,410062	2,039578	0,13
	Within Groups	101,7326	506	0,201053		
	Total	102,5527	508			

Ponownie wartość statystyki $F=25,28$ bez podziału na kategorie zmiennej kontrolnej jest dużo wyższa niż dla poszczególnych podgrup, co świadczy o większym zróźnicowaniu. Poza tym, wśród mieszkańców ziem odzyskanych zróźnicowanie to jest nieistotne. Czyli rzeczywistość i liberalizm, i religijność są w pewnym stopniu determinowane tradycjami historycznymi.

6.8. Zależność między poglądami gospodarczymi a optymizmem

Tym razem warto zastanowić się, czy podział na płeć nie zaburza podstawowej zależności, jako że – co zostało zbadane wcześniej – istnieje zależność między płcią a liberalizmem. Być może skłonność do optymizmu jest również domeną którejś z płci.

ANOVA						
Płeć respondenta		Sum Squares	of df	Mean Square	F	Sig.
mężczyzna	Between Groups	22,1238	2	11,0619	31,3186	0,000
	Within Groups	332,3663	941	0,353205		
	Total	354,4901	943			
kobieta	Between Groups	21,73448	2	10,86724	26,41305	0,000
	Within Groups	425,0119	1033	0,411435		
	Total	446,7464	1035			

W obu podgrupach zróżnicowanie jest istotne, ale mniejsze niż bez podziału, co oznacza, że zróżnicowanie optymizmu wśród ludzi o różnych poglądach gospodarczych może być warunkowane różnym rozkładem płci wśród liberałów, neutralnych i antyliberałów.

6.9. Zależność między poglądami gospodarczymi a samoocena

Podobną do poprzedniej analizę (ponownie zmienną kontrolną jest płeć) wykonano dla zmiennej zdającej sprawę z samooceny respondentów.

Liberalizm*Samoocena			
mężczyzna	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,232
		Sig. (2-tailed)	0,000
kobieta	Wskaźnik liberalizmu	Pearson Correlation	0,183
		Sig. (2-tailed)	0,000

Współczynnik korelacji bez podziału na płeć wynosi 0,278, czyli więcej niż zarówno wśród kobiet i mężczyzn. Oznacza to wpływ płci na zależność podstawową.

7. Wnioski

Zgodnie z wytyczonymi celami, przedstawione zostały w raporcie zarówno grupy społeczno-demograficzne o poglądach istotnie bardziej liberalnych (i antyliberalnych) niż populacja, jak i profil społeczno-psychologiczny typowego liberała. Podsumowując, liberalizm gospodarczy jest w społeczeństwie polskim zjawiskiem dość rzadkim – poglądy te występują u około co dziesiątego obywatela. Przeważającym typem poglądów jest antyliberalizm, uznawany za słuszny przez ponad połowę populacji. Typowymi „siedliskami” liberalizmu okazały się grupy o wykształceniu co najmniej średnim (choć zależność ta jest do jakiegoś stopnia pochodną wpływu wykształcenia ojca na poglądy dziecka), pracujący, specjaliści wyższego szczebla, ludzie mieszkający w miastach, liczących co najmniej 100 tys. mieszkańców oraz mężczyźni. Mimo występowania w całej populacji istotnej zależności między wiekiem i wskaźnikiem liberalizmu oraz istotnych różnic między liberalizmem elektoratów poszczególnych partii, związki te wydają się być pozorne, a rzeczywistą determinantą wszystkich tych zjawisk jest środowisko społeczne, z którego wywodzi się dana jednostka, czyli wykształcenie jej ojca. Z drugiej strony, antyliberałowie to głównie ludzie o wykształceniu podstawowym, emeryci, rolnicy i robotnicy niewykwalifikowani, ludzie mieszkający na wsi oraz kobiety.

Profil polskich liberałów przedstawia się następująco: to ludzie średnio religijni (mniej niż antyliberałowie, ale w porównywalnym stopniu z ludźmi o nastawieniu neutralnym w kwestiach gospodarczych), istotnie bardziej prawicowi niż reszta społeczeństwa, bardziej zadowoleni z przemian ustrojowych w Polsce po 1989 roku, lepiej radzący sobie we współczesnym świecie (mniejsze poczucie anomii). Są to także ludzie lepiej niż reszta społeczeństwa oceniający własną sytuację społeczną, ludzie o usposobieniu bardziej optymistycznym, z tym, że te dwie zależności są wzmacniane odmiennym rozkładem płci wśród poszczególnych typów poglądów (wśród liberałów istotnie przeważają mężczyźni i jednocześnie są oni większymi optymistami).

Tymon Słoczyński*

Porównanie typu przedsiębiorcy w teoriach genezy kapitalizmu Maxa Webera i Wernera Sombarta

Spośród wielu teorii próbujących wyjaśnić genezę kapitalizmu na szczególną uwagę zasługują niewątpliwie koncepcje Maxa Webera i Wernera Sombarta. Pierwsza z nich, przypisująca kluczową rolę „duchowi kapitalizmu” wykształconemu za sprawą etyki gospodarczej purytanów, jest zapewne najsłynniejszą teorią tego typu. Drugą z nich można natomiast uznać za szczególnie oryginalną, ponieważ w sposób zupełnie abstrahujący od wątków antysemickich łączy powstanie tego ducha z działalnością gospodarczą diaspory żydowskiej. W obu tych teoriach bezpośrednimi twórcami kapitalizmu mieli być przedsiębiorcy, będący zarazem nośnikami owego ducha. Co ciekawe, cechy charakterystyczne omawianego typu przedsiębiorcy są w koncepcjach obu badaczy w znacznym stopniu odmienne, co implikuje oczywiście sprzeczne definicje kapitalizmu jako takiego oraz zażarty spór Webera i Sombarta, dość zresztą głośny w niegdysiejszym niemieckim dyskursie naukowym i prawie nieobecny w piśmiennictwie współczesnym. Warto jednak podkreślić, że zainteresowania naukowe i zapatrywania metodologiczne obu naukowców były mimo to zbliżone. Jako socjologowie opowiadali się za podejściem rozumiejącym, natomiast jako ekonomiści uznawani są za najważniejszych reprezentantów młodszej szkoły historycznej, której głównym wyróżnikiem była negacja obiektywnego i niezmiennego charakteru praw ekonomicznych. Prywatnie obaj badacze pozostawali ponadto bliskimi przyjaciółmi i współpracownikami.

Mimo zasadniczej niezgodności koncepcji Webera i Sombarta, można zauważyć między nimi pojedyncze podobieństwa. Opisywany przez nich duch kapitalizmu, którego nośnikami, jak już wspomniano, mieli być kapitalistyczni przedsiębiorcy, ma w obu przypadkach charakter ewidentnie przeciwstawiający się ekonomicznemu tradycjonalizmowi oraz gospodarce ukierunkowanej na zaspokojenie podstawowych potrzeb każdego człowieka, odzwierciedlającej charakter relacji międzyludzkich w pierwotnych wspólnotach. Weber uważał na przykład, że pewną zmianą, związaną z pojawieniem się ducha kapitalizmu, jest możliwość zwiększania efektywności pracy robotników poprzez podwyżki stawek akordowych.¹ Mówiąc językiem współczesnej ekonomii, w gospodarce tradycyjnej efekt dochodowy wzrostu płac miałby przewyższać efekt substytucyjny, co oznacza, że pracowano by mniej, ponieważ krótszy czas pracy zapewniałby identyczny dochód. W gospodarce kapitalistycznej efekt byłby natomiast przeciwny. Podobieństwa koncepcji Webera i Sombarta na tym nieomal się już jednak kończą. Sombart utożsamiał bowiem tradycjonalizm z gospodarką zaspokajającą potrzeby. Weber zdecydowanie sprzeciwiał się takiemu pogładowi, twierdząc, że ów sposób gospodarowania współwystępował na przestrzeni dziejów z gospodarką zarobkową, a kapitalizm spowodował jedynie ich jednoznaczny rozdział – na gospodarstwo domowe i przedsiębiorstwo maksymalizujące zysk.² Ostatecznie okazuje się więc, że charakter ducha kapitalizmu jest zupełnie inny w koncepcjach obu badaczy; inaczej jest też zatem definiowany przez nich typ kapitalistycznego przedsiębiorcy.

* Tymon Słoczyński – student III roku Szkoły Głównej Handlowej na kierunku Ekonomia oraz II 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 Weber M., „*Duch*” kapitalizmu, przeł. J. Sidorek, [w:] Z. Krasnodębski, *M. Weber*, Warszawa 1999, ss. 157-158.

² Lachowska D., [wstęp w:] M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. D. Lachowska, Warszawa 2002, s. XXXV.

Przedsiębiorca według Wernera Sombarta

Celem przed- i wczesnokapitalistycznego gospodarowania było, według Sombarta, zaspokojenie podstawowych potrzeb jednostek, tj. wypełnienie ideału „wyżywienia się” (*Nahrung*). Działalność gospodarcza była wówczas silnie skrepowana przez ograniczające konkurencję normy prawne i obyczajowe, zmierzające do zapewnienia konsumentom pokrycia swego zapotrzebowania, a producentom i kupcom – uzyskania odpowiednio wysokiego dochodu. Za szczególnie niemoralne uchodziło nieumiarkowanie w dążeniu do osiągnięcia zysków, a zwłaszcza wszelkie działania, które miałyby do tego zmierzać poprzez odbieranie klientów innym kupcom. Nie dopuszczano zatem do publikacji ogłoszeń handlowych i reklam, zwłaszcza podkreślających możliwość zakupu po niższych cenach niż u konkurencji, ponieważ uznawano to za działanie na szkodę bliźniego³ oraz sprzeniewierzenie się zasadzie „sprawiedliwej ceny”, według której powinna być ona zdeterminowana wyłącznie przez wysokość kosztów oraz stanowić pewnego rodzaju kompromis między interesami producenta, kupca i klienta.⁴ Handlarz był ponadto zobowiązany do dostarczania na rynek wyłącznie towarów wysokiej jakości.⁵ Podstawową zasadę Sombartowskiej gospodarki naturalnej można ogólnie określić jako tradycjonalizm, w sensie przeciwieństwa późniejszego racjonalizmu.⁶ Przedstawiony zarys przedkapitalistycznej etyki gospodarczej wydaje się być ponadto ewidentnym znakiem lub pozostałością życia wspólnotowego. Na podstawie prac Sombarta można również wnioskować, że podstawowymi elementami organizacji gospodarki tradycyjnej były, według niego, cechy oraz regulacja mechanizmów rynkowych. Poziom zaawansowania technologicznego procesu produkcyjnego pozostawał niezbyt wysoki, co było poniekąd związane z dość powszechną niechęcią do nowości technicznych.⁷

Według Sombarta, pojawienie się kapitalizmu było związane z gruntowną zmianą podstawowych wartości determinujących charakter działalności gospodarczej. W miejsce zaspokojenia potrzeb wszystkich jednostek celem stała się maksymalizacja zysku własnego przedsiębiorstwa,⁸ dla czego istotną motywacją było pragnienie osiągnięcia luksusu.⁹ Zbiorowe dążenie całej wspólnoty zostało w ten sposób zastąpione przez cel całkowicie zindywidualizowany, a sfera gospodarcza uległa postępującej depersonalizacji. Zrezygnowano ponadto z ograniczeń krepujących dotychczas konkurencję. Wraz z rozwojem kapitalizmu pojawiły się więc m.in. niskie ceny, ogłoszenia handlowe, reklama i niska jakość produktów. Dążenie do maksymalizacji zysku było z kolei przyczyną uczynienia racjonalizmu główną zasadą kapitalistycznej działalności gospodarczej, zwrócenia „całej działalności ku najrozsądniejszej metodzie postępowania gospodarczego”.¹⁰ W ujęciu Sombarta, racjonalizm ekonomiczny jest oparty na możliwie długoterminowym planowaniu działania, celowym doborze środków oraz konsekwentnej rachunkowości.¹¹ Odmienna, w porównaniu do systemu tradycyjnego, okazuje się też organizacja działalności gospodarczej. Zasadniczym jej elementem jest bowiem wymiana rynkowa pomiędzy członkami klasy posiadającej i klasy robotniczej.¹² Sombart podkreślał wprawdzie charakterystyczny, według niego, dla kapitalizmu, dychotomiczny podział na klasę posiadającą środki produkcji oraz klasę tej własności

³ Sombart W., *Żydzi i życie gospodarcze*, przeł. M. Brokmanowa, Warszawa 1913, ss. 121-123.

⁴ *Ibidem*, s. 125.

⁵ *Ibidem*, s. 124.

⁶ Marshall G., *In Search of the Spirit of Capitalism. An Essay on Max Weber's Protestant Ethic Thesis*, New York 1982, s. 37.

⁷ Ossowska M., *Moralność mieszczańska*, Wrocław 1985, s. 183.

⁸ W. Sombart, *op. cit.*, s. 144.

⁹ Krasnodębski Z., *M. Weber*, Warszawa 1999, s. 53.

¹⁰ Sombart W., *op. cit.*, s. 156.

¹¹ *Ibidem*, s. 157.

¹² Marshall G., *op. cit.*, s. 37.

pozbawioną, ale nie interpretował tego stanu rzeczy – niczym Marks – jako wyzysku.¹³ Zwracał natomiast uwagę na znaczenie, poniekąd związanego z podziałem klasowym, definitywnego rozdziału pracy ręcznej od kierowniczej w maksymalizującym zysk przedsiębiorstwie.¹⁴ Kapitalizm cechuje ponadto, jego zdaniem, stosowanie nowoczesnej technologii w procesie produkcyjnym.

Sombart należy ponadto do tych badaczy, którzy powstanie kapitalizmu łączą z aktywnością określonego typu człowieka,¹⁵ przedsiębiorcy, określanego jako nosiciel „ducha kapitalizmu”. Cechy takiego człowieka miałyby być wypadkową zespolenia w jednej osobie dwóch ludzkich typów: przedsiębiorcy *sensu stricto* i kupca-mieszczanina.¹⁶ Drugi z nich pojawia się już w czternastowiecznych miastach włoskich, zwłaszcza we Florencji. Do jego cech charakterystycznych można zaliczyć, przede wszystkim, konsekwentne bogacenie się poprzez pracę, planowość działania, silne poczucie obowiązku, oszczędność oraz brak skłonności do luksusu i przyjemności, także natury erotycznej.¹⁷ Jest to typ rozważny i rozsądny, dla którego podstawą etyki gospodarczej jest uczciwość,¹⁸ pomagająca mu w osiągnięciu wyznaczonych celów dzięki wzrostowi zaufania jego kontrahentów. Najważniejszą umiejętnością, którą musi w sobie wykształcić, jest natomiast zdolność do przeprowadzania analizy rynku i podejmowania właściwych decyzji, opartych na racjonalnych oczekiwaniach dotyczących przyszłej koniunktury.¹⁹ W miarę upływu czasu i rozwoju kapitalizmu, opisane powyżej tradycyjne cnoty mieszczańskie straciły – w przekonaniu Sombarta – na znaczeniu, a także uległy uprzedmiotowieniu. Przyczyną tych zmian była zapewne żądza bogactwa, charakterystyczna dla drugiego, nieco późniejszego, z typów konstytuujących Sombartowskiego ducha kapitalizmu. Za podstawowe cechy typu przedsiębiorcy można uznać, poza ową żądzą, celowość, stałość i konsekwencję działań, opartych o wcześniej przygotowane, dalekosiężne plany,²⁰ a także znaczną skłonność do ryzyka.²¹ Model ten zostaje ponadto podzielony na mniejsze podtypy, posiadające własne, specyficzne właściwości: „wynałazcę” nowych metod gospodarowania, „odkrywcę” nowych rynków i potrzeb, pozbawionego awersji do ryzyka „zdobywcę” i posiadającego zdolności zarządcze „organizatora”.²²

Co szczególnie ciekawe, o przewadze jednego z wyżej opisanych typów (lub braku któregośkolwiek z nich) i związanym z tym charakterze działalności gospodarczej w danym momencie czasu decydują, zdaniem Sombarta, właściwości dziedziczne.²³ Twierdził on nawet, że jednoznaczne predyspozycje tego typu posiadają poszczególne narody, co skutkuje różnymi zasadami prowadzenia działalności gospodarczej i różnicami w poziomie rozwoju.²⁴ Wielką wagę przywiązywał zwłaszcza do etyki gospodarczej i kapitalistycznych zdolności Żydów, które, jego zdaniem, miały bardzo poważny wpływ na rozprzestrzenienie się kapitalistycznego ducha i wzrost gospodarczy niektórych krajów europejskich.

¹³ Ashton T.S., *The Treatment of Capitalism by Historians*, [w:] *Capitalism and the Historians*, red. F.A. Hayek, Chicago 1974, s. 56.

¹⁴ Sombart W., *op. cit.*, s. 275.

¹⁵ Ossowska M., *op. cit.*, s. 182.

¹⁶ Sombart W., *op. cit.*, s. 159.

¹⁷ Ossowska M., *op. cit.*, ss. 183-185.

¹⁸ Lachowska D., *op. cit.*, s. XXXIV.

¹⁹ Sombart W., *op. cit.*, s. 163.

²⁰ *Ibidem*, s. 159.

²¹ Lachowska D., *op. cit.*, s. XXXIV.

²² Sombart W., *op. cit.*, s. 160.

²³ Ossowska M., *op. cit.*, s. 184.

²⁴ Celtów i Gotów uważał za narody nieuzdolnione kapitalistycznie; u Rzymian, Normanów, Longobardów i Franków widział przewagę typu przedsiębiorcy, natomiast u Etrusków, Fryzów i Żydów – typu mieszczanina. Jako *Blutsgläubige* doczekał się pozytywnych opinii w publikacjach hitlerowskich, co mogło przyczynić się do późniejszego braku zainteresowania jego dorobkiem czy nawet jego odrzucenia (Zob.: Ossowska M., *op. cit.*, s. 186).

Przedsiębiorca według Maxa Webera

Mimo olbrzymiej popularności Weberowskiej teorii genezy kapitalizmu, autora tego nie można uznać za prekursora badań nad systemem kapitalistycznym i jego typowymi reprezentantami. Jego najslynniejsze dzieło, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, nie powstało więc w intelektualnej próżni, lecz powinno być traktowane jako odpowiedź na publikacje wcześniejsze i próba dyskusji z nimi. Stosunkowo często interpretuje się twórczość Webera jako krytykę materializmu historycznego Marksa i jego koncepcji kapitalizmu.²⁵ Jest to twierdzenie do pewnego stopnia uzasadnione, ponieważ Weber faktycznie sprzeciwia się przekonaniu o jednostronnym charakterze relacji między Marksowską bazą a nadbudową i podkreśla znaczenie idei dla kształtu życia gospodarczego. Z drugiej strony zasadne wydaje się jednak traktowanie *Etyki protestanckiej...* jako głosu w sporze wewnątrz niemieckiej szkoły historycznej, a zwłaszcza jako odpowiedzi na *Der moderne Kapitalismus* Sombarta,²⁶ z którego tezę o dwoistości ducha kapitalizmu i wpływie Żydów na jego charakter Weber głęboko się nie zgadzał.

Niczym nowym nie jest bowiem, w przekonaniu Webera, motywacja oparta na żądzy bogactwa. Co więcej, dążenie takie ma charakter dość tradycyjny, a nowoczesny kapitalizm może być nawet utożsamiany z ograniczeniem tego popędu.²⁷ Swoistością ducha kapitalizmu i cechą wspólną kapitalistycznych przedsiębiorców byłaby natomiast idea obowiązku zawodowego, poczucie odpowiedzialności za wykonywaną pracę, niechęć do marnotrawienia czasu, pokojowy charakter transakcji, traktowanie zwiększonej zdolności kredytowej jako wyróżnienia i skłonność do oszczędzania. Korzystając z pojęcia użyteczności, można zauważyć, że człowiek będący nośnikiem Weberowskiego ducha kapitalizmu powinien, wbrew założeniom nowoczesnej ekonomii, osiągać ją nie dzięki konsumpcji, lecz wielkości zgromadzonego majątku.

Jak już wspomniano powyżej, nowoczesny kapitalizm cechuje się, zdaniem Webera, dychotomicznym podziałem na tradycyjnie zorientowane jednostki i gospodarstwa domowe oraz racjonalnie ukształtowane przedsiębiorstwa. Ów podział nie jest jednak szczególnie długotrwały, gdyż gospodarka przeszłości charakteryzowała się raczej brakiem dobrze rozumianej racjonalności w postępowaniu większości podmiotów. W ten sposób można zapewne wyznaczyć umowną granicę w czasie pomiędzy okresami panowania politycznie i ekonomicznie zorientowanego kapitalizmu, tj. dwóch kolejnych pojęć stosowanych przez Webera.²⁸ Pierwszy z nich, tradycyjny, był oparty o rozwiązania siłowe i, przede wszystkim, aktywne poszukiwanie renty.²⁹ Weber nazywał go zresztą także kapitalizmem łupieżczym lub awanturniczym, a za jego klasyczną realizację uważał rzymskich dzierżawców podatków.³⁰ Racjonalny, ekonomicznie zorientowany kapitalizm nie jest natomiast skupiony na jednorazowych osiągnięciach, lecz konsekwentnej, uczciwej pracy. Taki charakter działania gospodarczego jest, według Webera, czymś na tyle niezwykłym, że wymaga odrębnego uzasadnienia i dogłębnej analizy. Krótko mówiąc, spośród wielu odmian kapitalizmu wyodrębnianych przez Webera, ta właśnie uznana zostaje za specyficzną dla cywilizacji zachodniej i przeciwstawiona koncepcji Sombarta.

Szczególnie istotnym czynnikiem umożliwiającym powstanie kapitalizmu tego typu było pojawienie się i rozpowszechnienie swoistej kultury gospodarczej nazywanej przez Webera „duchem kapitalizmu”. Jak powszechnie wiadomo, centralnym elementem Weberowskiej teorii jest uznanie wkładu etyki gospodarczej purytańskiego protestantyzmu za nieomal nieodzowny

²⁵ Morawski W., *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*, Warszawa 2001, s. 78; Bendix R., *Max Weber. Portret uczonego*, przeł. K. Jakubowicz, Warszawa 1975, s. 50.

²⁶ Lachowska D., *op. cit.*, s. XXXII; Marshall G., *op. cit.*, s. 33.

²⁷ Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, przeł. J. Miziński, Lublin 1994, s. 4.

²⁸ Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. D. Lachowska, Warszawa 2002, s. 300.

²⁹ Swedberg R., *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton 1998, s. 52.

³⁰ Andreski S., *Maxa Webera olśnienia i pomyłki*, przeł. K.Z. Sowa, Warszawa 1992, s. 157.

dla powstania owego ducha. Warto wobec tego prześledzić ścieżkę zależności między wiarą wyznawców kalwinizmu a Weberowskim duchem.

Kluczowym składnikiem tej wiary była koncepcja predestynacji. Według niej, wszyscy ludzie są z góry przeznaczeni do zbawienia albo potępienia i ich uczynki nie mają żadnego wpływu na ich status, ponieważ ten został *a priori* rozstrzygnięty przez Boga. „Ponieważ zrządzenia boskie są niezmiennie, więc łaska Jego jest równie nie do utracenia dla tych, którzy ją zyskali, jak nieosiągalna dla tych, którym jej odmówił”.³¹ Wskutek tego nastąpiło, zdaniem Webera, ogromne osamotnienie wewnętrzne jednostek, którym nikt nie był w stanie pomóc w osiągnięciu, być może na zawsze utraconego, celu. Całkowita suwerenność osoby Boga implikuje bowiem brak możliwości uzyskania jakiegokolwiek wpływu na Jego decyzje również za pośrednictwem duchowieństwa czy Kościoła, a także, zlikwidowanej zresztą, instytucji sakramentów, zwłaszcza prywatnej spowiedzi.³² Staje się to w oczywisty sposób przyczyną centralnej dla koncepcji Webera, a powszechnej wśród pierwszych protestantów, chęci zdobycia wiedzy na temat własnej, zaplanowanej przez Boga, przyszłości, czyli uzyskania *certitudo salutis*, pewności zbawienia.

Jednocześnie purytańscy kaznodzieje podkreślali wymóg postępowania zgodnie z boskimi przykazaniami. Świat istnieje wyłącznie ku chwale Boga, więc należy działać na rzecz takiego ukształtowania przestrzeni społecznej, które byłoby zgodne z Jego wolą.³³ Jedyнным słusznym sposobem takiego działania jest konsekwentna praca zawodowa, zgodna z pozycją społeczną danego człowieka, uznawana za powołanie dane od Boga (*Beruf, calling*) i moralny obowiązek.³⁴ Pozytywna zachęta do pracy podlega dodatkowemu zwielokrotnieniu za sprawą popularnych nauk duszpasterskich, zgodnie z którymi ową pożądaną *certitudo salutis* można w sobie wykształcić, gdy efekty naszych codziennych starań są odpowiednio dobre. Według tego poglądu, Bóg obdarza łaską wybrane przez siebie jednostki także wtedy, gdy zajmują się czynnościami zawodowymi, i dzięki temu mogą one rozpoznać swoje przeznaczenie. Wskutek tego protestanci przejawiali nieprawdopodobnie silne dążenie do samodoskonalenia, kształtując swoje życie w metodyczny sposób i skupiając się prawie wyłącznie na pracy, uzyskując tym samym (lub nie) pewność zbawienia. Zdaniem Webera, analogia między zachowaniem typowego przedsiębiorcy kapitalistycznego a etosem protestanckim oparta jest na tej właśnie konsekwentnej, racjonalnej metodzie życia.³⁵

Niezmordowana praca purytańskich przedsiębiorców generowała, oczywiście, pokaźny dochód. Jednocześnie potępiano jednak zbędną konsumpcję i zbytne skupianie się na sprawach materialnych, traktując gromadzony majątek jako własność Boga, której człowiek jest jedynie zarządcą i której nie może w najmniejszym nawet stopniu marnotrawić.³⁶ Ostatecznie, protestanci oszczędzali olbrzymie sumy pieniędzy, które mogły tym samym zostać przeznaczone na inwestycje, powiększać dostępny zasób kapitału i tworzyć dodatkowy dochód w przyszłości. Trzeba bowiem pamiętać, że nie uznawali oni powiększania swojego majątku za cel sam w sobie, lecz jedynie za skutek uboczny silnie umotywowanego dążenia do zwiększania chwały boskiej na świecie i osiągnięcia indywidualnej pewności zbawienia.

Przedstawione powyżej charakterystyczne cechy działalności gospodarczej wyznawców kalwinizmu są dla Webera zapowiedzią i zarazem czynnikiem kształtującym późniejsze predyspozycje typowego kapitalistycznego przedsiębiorcy. Autor zwraca ponadto uwagę,

³¹ Weber M., *Etyka protestancka*, s. 85.

³² *Ibidem*, ss. 85-88.

³³ *Ibidem*, ss. 89-90.

³⁴ *Ibidem*, s. 64; koncepcja zawodu jako powołania wywodzi się wprawdzie z myśli Lutera, lecz jest obecna również w kalwinizmie.

³⁵ Bendix R., *op. cit.*, s. 60.

³⁶ Weber M., *Etyka protestancka*, s. 168.

że konsekwentna praca zawodowa połączona z bardzo wysoką stopą oszczędności przyczyniła się do powstania olbrzymich majątków, które z kolei pośrednio wpłynęły na sekularyzację społeczeństw zachodnich. Ostatecznie, owe skłonności typowych przedsiębiorców zostały wprawdzie zachowane, lecz zapomnieniu uległa pierwotna, religijna motywacja pionierów kapitalistycznej przedsiębiorczości, a nadrzędnym celem – w miejsce zbawienia duszy – stała się maksymalizacja zysku.

Porównanie typu przedsiębiorcy według Webera i Sombarta

Wprawdzie i Weber, i Sombart łączyli kapitalizm z pewnym specyficznym „duchem”, systemem norm i motywacji napędzających kapitalistyczną działalność gospodarczą, lecz jednocześnie obaj opisywali tego ducha w sposób ewidentnie odmienny. Jak już zaznaczono powyżej, Sombart uważał, że przedsiębiorca, modelowy uczestnik kapitalistycznego życia gospodarczego, posiada cechy stanowiące pewnego rodzaju zespolenie charakterystyk typu przedsiębiorcy *sensu stricte* i typu kupca-mieszczanina, podczas gdy Weber opowiadał się za opisem znacznie bardziej jednolitym, powiązaniem jednocześnie z etyką purytańskiego protestantyzmu. Był on ponadto przekonany, że cechy jednego z dwóch Sombartowskich typów – typu przedsiębiorcy *sensu stricto* – nie mają bynajmniej charakteru współczesnego, lecz występowały zasadniczo na przestrzeni całych dziejów.³⁷ Szczególnie krytycznie odnosi się on do utożsamiania chciwości z kapitalizmem, ironizując – zapewne właśnie pod adresem Sombarta – że „porzucenie raz na zawsze zwyczaju łączenia tego z naiwnym pojęciem kapitalizmu – to zasada kulturowo-politycznego przedszkola”.³⁸ Niepokornie dążenie do zysku jest uznawane, przeciwnie, za ewidentny element gospodarczego tradycjonalizmu i złamanie nowoczesnych, kapitalistycznych norm etycznych.³⁹ Podobnie niechętny byłby zresztą stosunek Webera do wielu innych cech nowoczesnego kapitalizmu w rozumieniu Sombarta, w tym m.in. do rzekomego odejścia od wytwarzania produktów wysokiej jakości⁴⁰ oraz pochwały postępowania zgodnie z zasadą „cel uświęca środki”.⁴¹ Co więcej, Weber krytykował publikacje Sombarta także ze względów metodologicznych. Sprzeczność wartości charakteryzujących dwie współistniejące w jego pracach kapitalistyczne postawy powoduje bowiem swoisty bałagan, który uniemożliwia, kluczowe przecież dla Webera, odniesienie do wartości (*Wertbeziehung*) i, tym samym, czyni w jego przekonaniu koncepcję Sombarta nieadekwatnym punktem wyjścia do jakichkolwiek badań.⁴² Owe sprzeczności i ogólnie dwoisty charakter ducha kapitalizmu sprawiają ponadto, że nie jest on, zdaniem Webera, właściwie skonstruowanym typem idealnym, co ostatecznie uniemożliwia zdobycie na jego podstawie jakiegokolwiek obiektywnej wiedzy.⁴³

Bibliografia

1. Andreski S., *Maxa Webera olśnienia i pomyłki*, przeł. K. Z. Sowa, Warszawa 1992;
2. Ashton T.S., *The Treatment of Capitalism by Historians*, [w:] *Capitalism and the Historians*, red. F.A. Hayek, Chicago 1974;
3. Bendix R., *Max Weber. Portret uczonego*, przeł. K. Jakubowicz, Warszawa 1975;
4. Krasnodębski Z., *M. Weber*, Warszawa 1999;
5. Marshall G., *In Search of the Spirit of Capitalism. An Essay on Max Weber's Protestant Ethic Thesis*, New York 1982;
6. Morawski W., *Socjologia ekonomiczna. Problemy. Teoria. Empiria*, Warszawa 2001;

³⁷ Marshall G., *op. cit.*, ss. 41-43.

³⁸ Weber M., *Etyka protestancka*, ss. 4-5.

³⁹ Marshall G., *op. cit.*, s. 44.

⁴⁰ Sombart W., *op. cit.*, s. 124.

⁴¹ *Ibidem*, s. 144.

⁴² Marshall G., *op. cit.*, s. 41.

⁴³ *Ibidem*, s. 52.

7. Ossowska M., *Moralność mieszczańska*, Wrocław 1985;
8. Sombart W., *Żydzi i życie gospodarcze*, przeł. M. Brokmanowa, Warszawa 1913;
9. Swedberg R., *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton 1998;
10. Weber M., „*Duch*” kapitalizmu, przeł. J. Sidorek, [w:] Z. Krasnodębski, *M. Weber*, Warszawa 1999;
11. Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, przeł. J. Miziński, Lublin 1994;
12. Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. D. Lachowska, Warszawa 2002;

Marcin Jurek*

Wpływ rozwoju wenezuelskiego przemysłu naftowego na sytuację polityczną i gospodarczą kraju po II wojnie światowej

Celem niniejszej publikacji jest zapoznanie czytelnika z dziejami przemysłu naftowego w Wenezueli na tle historii tego kraju po drugiej wojnie światowej. Wydaje się to istotne, choćby ze względu na zasobność tamtejszych złóż. W całej Dolinie Orinoko (która co prawda tylko w części leży na terenie tego kraju) zalegają bowiem największe na świecie rezerwy ropy naftowej, szacowane na 300 mld baryłek. Dla porównania, Arabia Saudyjska dysponuje ok. 270 mld. Mimo zatem istotnego wpływu sytuacji politycznej i ekonomicznej Wenezueli na rynki ropy, w publikacjach polskich poświęca się mu dość mało miejsca. Jeżeli dyskusja jest już jednak w ogóle podejmowana, dominują w niej poglądy skrajne: potępiające niejako z zasady reżim Hugo Chaveza lub (znacznie rzadziej) gloryfikujące jego walkę z dyktatem światowego kapitalizmu.

Tekst niniejszy, czerpiąc informacje od zarówno zwolenników, jak i przeciwników obecnego prezydenta Wenezueli, ma na celu możliwie obiektywne przedstawienie faktów, ich analizę, a także próbę oceny aktualnej sytuacji.

Sytuacja polityczna przed 1975

W 1935 roku, wraz ze śmiercią Juana Gomeza zakończył się trwający blisko 100 lat okres rządów dyktatorskich określanych mianem *caudillismo*. Było to przyczynkiem do rozpoczęcia procesu powolnej demokratyzacji Wenezueli, któremu przewodziła Akcja Demokratyczna (Acción Democrática – AD), partia założona przez lokalne elity i cechująca się początkowo nacjonalistycznym nastawieniem. W 1945 roku Wenezuela wypowiedziała wojnę państwom osi, zerwawszy z nimi 4 lata wcześniej stosunki dyplomatyczne. Jednak brak faktycznych działań zbrojnych spowodował pewne niezadowolenie wśród grupy młodych oficerów. Postulując dalszą demokratyzację kraju, dołączyli oni do AD, a następnie w wyniku zamachu stanu na stanowisko pierwszego w historii prezydenta wynieśli Romulo Betancourta.

Taki rozwój wydarzeń spotkał się z gwałtownym sprzeciwem ze strony pozostałych środowisk politycznych. Betancourt został szybko obalony w wyniku kolejnego puczu w 1947, podobnie jak jego następcą, który sprawował urząd głowy państwa przez niecały rok. Względą stabilizację w kraju zapewniły dopiero rządy Marcosa Pereza Jimeneza w latach 1952-58. Zakazał on działalności Akcji Demokratycznej, jak również COPEI (Chrześcijańsko-Społeczna Partia Wenezueli) – partii wypełniających większą część sceny politycznej – i wprowadził rządy silnej ręki, czym zraził do siebie większość społeczeństwa. Jego radykalne posunięcia doprowadziły do masowych protestów studentów, a także młodzieży licealnej. Jimenezowi nie udało się również zyskać bezwarunkowego wsparcia Kościoła katolickiego, który chociaż pozostał mu przychylny, to jednak nie wyrażał swojej akceptacji dla niektórych decyzji prezydenta.

Zapoczątkowana protestami młodych kolejna fala społecznych niepokojów umożliwiła Betancourtowi ponowne objęcie funkcji głowy państwa. Jednak pomny losu swego poprzednika, dla którego radykalizm stał się przyczyną klęski, porzucił on głoszone w latach 40-tych skrajne postulaty i rozpoczął współpracę z pozostałymi siłami politycznymi Wenezueli – chadekami

* Marcin Jurek – student I roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują międzynarodowe stosunki gospodarcze i teorię ekonomii. Członek SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

i komunistami. Stabilizacja, którą udało się osiągnąć w okresie jego przywództwa, pozwoliła na uchwalenie nowej konstytucji. Jednym z jej zapisów był zakaz (choć nie całkowity) działalności zagranicznych przedsiębiorstw. Początek lat 70-tych przyniósł dalsze zaostrzenie regulacji wydobycia ropy dla obcokrajowców, a klimat społeczny zachęcał do podejmowania kolejnych kroków w tym kierunku.

Nacjonalizacja i jej efekty

W 1974 roku Zgromadzenie Narodowe przyznało prezydentowi pełne uprawnienia w zakresie wydatkowania dochodów ze złóż ropoносnych (w tej sprawie mógł wydawać dekrety). Rok później prezydent Carlos Perez Rodriguez z socjaldemokratycznej AD podpisał ustawy parlamentu, mające na celu znacjonalizowanie zasobów ropy. Wskutek tej decyzji złoża przeszły na własność państwowego przedsiębiorstwa *Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)*, zaś ich dotychczasowi właściciele otrzymali odszkodowania za utracone tereny. Wszystkie przedsięwzięcia związane z wydobyciem, przetwarzaniem i transportem ropy zostały przekazane firmom państwowym. Spółka mogła jednak zwiierać strategiczne i operacyjne stowarzyszenia z podmiotami prywatnymi. Od tamtego czasu rozwiązanie takie było powszechnie stosowane, np. przy wykonywaniu odwiertów, inwestycji w infrastrukturę itp. Podobny proces miał miejsce w zakresie wydobycia rudy żelaza. Warto przy tym dodać, że Wenezuela jest największym producentem żelaza bezpośrednio zredukowanego (bogatsze w sam pierwiastek niż inne rodzaje żelaza), a także jest w pierwszej dziesiątce na świecie pod względem produkcji żelaza *per capita*.

Gwałtowny wzrost cen surowców energetycznych na początku lat 70-tych umożliwił krajowi uzyskiwanie olbrzymich dochodów z przemysłu wydobywczego-petrochemicznego. Prezydent Perez skrzętnie rozpoczął wykorzystywanie swych uprawnień do swobodnego gospodarowania sumami płynącymi z eksportu bogactw naturalnych. Potężny zastrzyk środków finansowych zamierzał spożytkować na budowę tzw. „Wielkiej Wenezueli”. Projekt ten zakładał zakrojone na szeroką skalę inwestycje w infrastrukturę, a także ogólne zwiększenie dobrobytu społeczeństwa. Niestety okazało się, że gospodarka nie jest w stanie wchłonąć w krótkim czasie tak potężnych kwot. By zatem w jakiś sposób wykorzystać nagły przyływ kapitału, Wenezuela zaczęła masowo udzielać kredytów innym państwom Ameryki Łacińskiej i Karaibów, a także organizacjom międzynarodowym (MFW, IBRD). Z drugiej strony niezdolność do absorpcji środków niejednokrotnie prowadziła do ich marnotrawstwa i niegospodarności, co powodowało protesty ze strony kadry kierowniczej przedsiębiorstw.

Zachłyśnięcie się naftowym boorem nie trwało długo. Od początku lat 80-tych dawały o sobie wyraźnie znać trzy negatywne tendencje. Pierwsza z nich dotyczyła faktycznego producenta ropy – PDVSA. Zdając sobie sprawę z nieracjonalnego gospodarowania przez władze publiczne wypracowanymi dochodami, kierownictwo przedsiębiorstwa starało się ograniczyć wpływ polityków na sposób realizowania własnych zysków. Stwierdzili oni zatem, iż zamiast maksymalizować zysk, lepiej dążyć do rozwoju firmy. Pieniądze, które w innym wypadku stanowiłyby dywidendę, przekazano na inwestycje. Zarządzający stali się także adresatami postulatów współpracujących z PDVSA zagranicznych firm, które tą drogą usiłowały realizować swoje interesy w kraju. Obecni zwolennicy reżimu Chaveza często czynią z tego zarzut kierowany pod adresem ówczesnych dyrektorów spółki. Niemniej wydaje się naturalnym, iż partnerzy handlowi starają się tak kształtować własne kontakty, by obie strony mogły z nich odnieść maksymalną korzyść. Nic dziwnego zatem, iż PDVSA ulegała pewnym propozycjom ze strony międzynarodowych koncernów, jeżeli widziała w tym realizację swoich interesów.

Druga ze wspomnianych wcześniej negatywnych tendencji wiązała się z zakończeniem drugiego kryzysu naftowego i zmniejszeniem przychodów w związku z obniżeniem się cen ropy naftowej.

Automatycznie spowodowało to też spadek wpływów do kasy państwa z racji sprzedawanych surowców.

Wreszcie, okazało się, iż inwestycje lat 70-tych były źle ukierunkowane, gdyż nie zdołały zmienić profilu wenezuelskiej gospodarki. Cały czas pozostawała ona zależna od eksportu surowców, nie udało się rozwinąć sektora prywatnego ani zaktywizować pozostałych branż. Zaniedbania dotyczyły także zaniechanej reformy rolnej, co przyczyniło się do kłopotów z dostawami żywności i koniecznością jej importu z zagranicy.

Reformy gospodarcze lat osiemdziesiątych

Negatywne procesy zachodzące w gospodarce sprawiły, że PDVSA poszukiwała coraz to nowych sposobów zabezpieczenia wypracowywanych zysków. Rozwiązaniem, które uznano za najlepsze, była wprowadzona w 1983 roku tzw. internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Ze względu na spadające ceny ropy, OPEC, do którego Wenezuela wstąpiła w 1960 roku, zdecydowała o ograniczeniu produkcji przez wprowadzenie systemu kwotowego. Wskutek tego wydobywanie ropy naftowej musiało zostać zmniejszone, co skłoniło PDVSA do poszukiwania nowych metod powiększania przychodów. Ponieważ inwestycje w kraju były niemożliwe ze względu na ograniczenia, postanowiono zainwestować w przedsiębiorstwa zagraniczne, które tym sposobem stały się zależne od PDVSA. Zwolennicy Chaveza określają ten proces mianem wyprowadzania zysków za granicę. Należy jednak raczej stwierdzić, że wobec braku możliwości rozwoju w ojczyźnie, normalne było poszukiwanie ich w innych krajach.

Innym sposobem na zapobiegnięcie ingerencji państwa w gospodarowanie firmą było zaciąganie kredytów zagranicznych, których zabezpieczenie stanowiły kontrakty na dostawę ropy. Tym sposobem, jeżeli rząd chciałby zmienić warunki tych umów, musiałby najpierw spłacić zaciągnięte przez PDVSA zobowiązania.

Kolejną odpowiedzią na gospodarcze wyzwania lat 80-tych było odwołanie się do pomocy Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego. Stało się to konieczne ze względu na malejący zasób rezerw walutowych. Jako środek do osiągnięcia stabilności ekonomicznej, wspomniane organizacje zalecały deregulację i otwarcie gospodarki. Proces ten zwany po hiszpańsku *apertura*, miał na celu ułatwienie współpracy z prywatnymi przedsiębiorstwami. Efektem stała się możliwość *outsourcingu* usług na większą skalę, co zaowocowało zaktywizowaniem społeczeństwa, rozwojem przedsiębiorczości, a także umożliwiło wzrost innym niż przemysł wydobywczy gałęziom gospodarki. Dzięki temu zasoby ropy nie tylko generowały większe wpływy do budżetu, ale także wywierały korzystny wpływ na gospodarkę poprzez mechanizmy rynkowe. *Apertura* sprawiła także, że możliwe stało się także tworzenie *joint-ventures* z zagranicznymi korporacjami. Niemniej, każde z nich musiało być ściśle poddane kontroli parlamentu, a czas trwania przedsięwzięć za każdym razem musiał być dokładnie określony.

Należy zauważyć, że brak było widocznych korzyści takich uregulowań dla strony wenezuelskiej. Zagraniczni inwestorzy koncentrowali się wyłącznie na eksploatacji zasobów ropy, przez co nie przyczyniali się ani do tworzenia znaczącej liczby nowych miejsc pracy, ani do rozwoju infrastruktury kraju. Również wątpliwie przedstawia się ich wpływ na wzrost możliwości produkcyjnych: problemem Wenezueli nie była wszak techniczna niezdolność do powiększenia wolumenu wydobywanej ropy, ale system kwotowy wynikający z uczestnictwa w OPEC. Przedstawiciele obecnego establishmentu zarzucają ponadto zagranicznym korporacjom kontrolę mediów i manipulowanie opinią społeczną, co wydaje się jednak elementem postrzegania przez nich świata w kontekście spiskowej teorii dziejów, do czego sami się przyznają.

Dojście do władzy Hugo Chaveza Friasa

Próby zreformowania gospodarki podjęte w latach 80-tych i 90-tych nie przyniosły niestety spodziewanych efektów. W 1997 PKB *per capita* nie tylko nie powiększał się, ale był o 8% niższy niż na początku lat 60-tych. Co więcej, liberalizacja spowodowała wzrost nierówności społecznych. Pod koniec lat 90-tych współczynnik Giniego, mierzący poziom nierówności w dystrybucji dochodów, zbliżał się do 0,63, co plasowało Wenezuelę na pozycji gorszej niż takie kraje, jak RPA czy Brazylia i stanowiło jeden z najgorszych wyników na świecie.

Niezadowolone społeczeństwo oraz rozczarowanie latami nieefektywnych rządów zostały skanalizowane podczas wyborów prezydenckich w 1999 roku w postaci poparcia dla Hugo Chaveza – kandydata bez politycznego zaplecza, obiecującego poprawę sytuacji najbiedniejszych, a także bardziej sprawiedliwy podział dochodu narodowego. Po raz pierwszy zaistniał on na scenie politycznej już w 1992 roku, kiedy po nieudanej próbie zamachu stanu wziął za niego odpowiedzialność i został skazany na karę pozbawienia wolności. 6 lat później, będąc jedynym kandydatem głoszącym populistyczne hasła poprawy sytuacji materialnej społeczeństwa, błyskawicznie zyskał przewagę nad głównym rywalem Salasem Römerem i w lutym 1999 roku został zaprzysiężony na prezydenta.

W tym samym roku zdominowany przez zwolenników nowego prezydenta parlament rozszerzył prawa głowy państwa do wydawania dekretów. Dysponując takimi narzędziami Chavez szybko postanowił zrobić z nich użytek, rozpoczynając swój plan likwidowania nierówności społecznych. Jedną z pierwszych decyzji było nałożenie dodatkowych opłat na wydobycie gazu i wszelką inną działalność z tym związaną. Chcąc zmienić także niekorzystny dla swojego kraju system kwotowy, obowiązujący w państwach OPEC, zorganizował drugi w historii szczyt przywódców państw tego naftowego kartelu. Spotkanie, do którego doszło we wrześniu w Caracas, miało rzecz jasna na celu nie tylko wypracowanie nowych sposobów kształtowania rynku, ale także podniesienie międzynarodowego prestiżu Wenezueli.

W grudniu 1999 roku, po zwycięskim referendum, Chavezowi udało się zrealizować kolejny punkt swojej „rewolucji socjalistycznej XXI wieku” – wprowadził nową konstytucję. Zmiany dotyczyły głównie skupienia władzy wokół prezydenta i umocnienia jego pozycji (np. wydłużenie kadencji).

Rok 2000 przyniósł poprawę sytuacji gospodarczej. Wysoka wcześniej inflacja została sprowadzona do poziomu 13% (spadek z 20%) zaś wzrost PKB wyniósł 3,2%, mimo iż rok wcześniej był zdecydowanie ujemny (poniżej -5%). Stwierdzenie, że ta sytuacja była dziełem nowo wybranego prezydenta, byłoby jednak niewłaściwe. Należy raczej zaznaczyć, że w tym samym czasie cena ropy wzrosła gwałtownie z niskiego poziomu, wywołanego kryzysem w Azji. Niemniej poprawa sytuacji w gospodarce przyczyniła się do wzrostu popularności Chaveza. W sierpniu 2000 roku jego zwolennicy wygrali wymuszone zmianami w konstytucji przedterminowe wybory parlamentarne. Kilka miesięcy później organ przedstawicielski w nowym składzie rozszerzył zakres decyzji, które mogły być podejmowane w formie dekretu prezydenckiego na sprawy związane z polityką gospodarczą. Wszystko wydawało się zatem przebiegać po myśli wenezuelskiego reformatora. Gdzie zatem należy upatrywać źródeł kryzysu, który w grudniu 2001 roku przejawiał się masowymi demonstracjami, a w następnym roku zamachem stanu?

Wydaje się, że fala niezadowolenia pochodziła głównie z kręgów zarówno małych, jak i wielkich przedsiębiorców. Tych pierwszych zaniepokoiły reformy gospodarcze, w tym np. ułatwienie wywłaszczenia. Tych drugich – utrudnienie warunków dla działalności zagranicznych firm naftowych, jak również bardzo zdecydowana ingerencja władzy publicznej w gospodarkę (np. drastyczne zmiany natury politycznej w kierownictwie PDVSA). W pierwszej połowie grudnia 2001 roku *fedecámaras* – stowarzyszenia pracodawców – doprowadziły do masowych strajków,

które jednak spotkały się z całkowitą obojętnością głowy państwa. Napięcia społeczne przenosiły się także do armii, która do tej pory stała murem za pułkownikiem Chavezem. Niemniej, takie wydarzenia, jak usunięcie jednego z oficerów z kierowniczego stanowiska w państwowej spółce naftowej (mimo iż był wojskowym oraz miał odpowiednie kwalifikacje w zakresie zarządzania), wywołały sprzeciw niektórych dowódców armii.

Narastający konflikt doprowadził w końcu do zamachu stanu, zorganizowanego przez wojsko, a popartego przez Kościół, pracodawców, część pracowników, a także media. Jednak ku zaskoczeniu wszystkich, opuściwszy przymusowo swój urząd 11 kwietnia, dwa dni później prezydent Chavez znów był u władzy. Widoczny wpływ na ten zwrot sytuacji miał symboliczny gest tymczasowego prezydenta Pedro Carmony, który podarł napisaną pod dyktando swojego poprzednika, ale zatwierdzoną przez naród w referendum, konstytucję. To postępowanie zraziło do niego wielu jego sojuszników z opozycji, którzy sprzeciwiali się osobie Chaveza, ale nie systemowi, który ten tworzył.

Z perspektywy kilku lat ten kwietniowy przewrót można jednak uznać jedynie za krótkotrwałe zamieszanie, bez wpływu na długofalową popularność i politykę Chaveza. Dzięki rekordowo wysokim cenom ropy, możliwa stała się hojna redystrybucja dochodów za pośrednictwem programów socjalnych. Naturalną konsekwencją takiej polityki jest zatem niesłabnąca popularność wenezuelskiego prezydenta.

Podsumowanie i próba oceny

Starając się całościowo spojrzeć na przenikające się wzajemnie: historię przemysłu naftowego i historię polityczną Wenezueli, nie sposób nie zauważyć pewnego schematu trwającego tam konfliktu. Jedną jego stroną są właściciele prywatnych przedsiębiorstw, zagraniczny kapitał, a także klasa średnia, znajdująca najczęściej zatrudnienie u dwóch poprzednich grup. Na drugim krańcu stoi biedota, ludzie bez perspektyw i środków do życia, czujący frustrację z powodu braku udziału w bogactwach naturalnych swojego kraju. Jak każdy resentyment, także i ich postawa ma tendencje do opisywania rzeczywistości za pomocą skrajnych terminów, co uniemożliwia racjonalną ocenę sytuacji. Stąd wydają się właśnie wynikać oskarżenia o światowy spisek pod przywództwem Stanów Zjednoczonych, wymierzony przeciwko Wenezueli. Stąd także wynika zapewne niezrozumienie jak najbardziej uzasadnionych racji drugiej strony, mówiących o zrozumiałym dążeniu do maksymalizacji zysku i chęci poprawy możliwości inwestycyjnych.

Z kolei zamożniejsza część społeczeństwa w swoich postulatach wydaje się nie zauważać przepaści, jaka dzieli ich od pozostałych obywateli. Kierując się swoimi interesami, nie chcą dostrzec ubóstwa, w jakim żyje znaczna część społeczeństwa.

Jak zatem obiektywnie ocenić panującą w Wenezueli sytuację, a przede wszystkim politykę obecnego, tak często krytykowanego prezydenta? Po pierwsze należy stwierdzić, iż wszechobecna krytyka obecnego prezydenta wydaje się w znacznej mierze uzasadniona. Działania mające na celu skupienie całej władzy w jednym ręku, wykorzenianie demokratycznych instytucji i procedur z życia publicznego, a także bardzo rozbudowany system świadczeń socjalnych, nie są dobrą drogą rozwoju dla żadnego kraju. W szczególności odnosi się to do państwa opierającego swoje dochody na ropie – ewentualne fluktuacje jej ceny, które nie należą do rzadkości, mogą bowiem łatwo zdestabilizować system gospodarczy, a w konsekwencji także i ład polityczny.

O ile można zrozumieć intencje, które – zakładając dobrą wolę – wydają się przyświecać Chavezowi, o tyle środki, które stosuje, zdecydowanie zasługują na krytykę. Wprawdzie faktem jest, iż obecnie współczynnik Giniego jest w Wenezueli znacznie niższy, niż przed dojściem obecnego prezydenta do władzy, jednak efekt ten wydaje się krótkotrwały. Jak pokazuje raport

Rodrigueza, przyczyną nierównego podziału majątku jest niski poziom kapitału ludzkiego. Inwestycje w niego były konsekwentnie zaniedbywane przez kolejne ekipy rządzące co najmniej od lat 70-tych. Skutkiem tego był spadek produktywności kapitału ludzkiego, co wiązało się jednocześnie z większym udziałem kapitału fizycznego w wypracowywaniu PKB. W konsekwencji, dwie ostatnie dekady XX w. pozwoliły zaobserwować samonapędzający się proces: spadek produktywności czynnika ludzkiego doprowadzał do spadku jego wpływu na podejmowane decyzje polityczne (np. obniżona rola związków zawodowych), a to z kolei przyczyniało się do dalszego obniżania wartości kapitału ludzkiego (np. poprzez brak nacisku na reformy edukacji). To właśnie ten schemat leży według Rodrigueza u podstaw niepowodzenia przemian lat 80-tych.

Sposobem na wyjście z tego błędnego koła nie jest bynajmniej jedynie redystrybucja dochodu. Mimo iż w krótkim okresie może ona faktycznie przynieść poprawę branych pod uwagę wskaźników, to jednak nie likwiduje przyczyny leżącej u podstaw problemu – niskiego poziomu wykształcenia, a także nie sprzyja (a wręcz przeciwdziała jej) działalności gospodarczej i aktywizacji społeczeństwa.

Z drugiej strony, celowe wydaje się jednak pewne uregulowanie stosunków z zagranicznymi firmami obsługującymi wydobycie ropy. Wydaje się, że kierunek pełnej liberalizacji postulowany przez politykę otwarcia, nie przynosił krajowi spodziewanych efektów. Być może jednak odpowiedzią na niepowodzenie poprzedniej koncepcji powinno być nie radykalne zamknięcie, a zobowiązanie międzynarodowych korporacji do inwestowania także w inne działy gospodarki. Wydaje się, że takie rozwiązanie przyniosłoby korzyści obu stronom, pozwalając w ten sposób zażegnać konflikt trwający od dawna Wenezuelę, a także likwidując jej najbardziej dotkliwy problem – rozwarstwienie społeczeństwa.

Bibliografia

1. *After the coup, the reckoning*, „The Economist” (2002);
2. *Birth of the counter-revolution*, „The Economist”, (2001);
3. *Enabled president, disabled citizens*, „The Economist”, (2000);
4. *Enemies within*, „The Economist”, (2002);
5. Giusti L.E., *La Apertura: The opening of Venezuela's oil industry*, „Journal of International Affairs”, tom 53, nr 1 (1999), s. 117-128;
6. Martínez R., *Venezuela: The Subversive Nature Of Oil*, 2008;
7. Mohmer B., *Subversive Oil*, 2002;
8. Rojek W., *Wielka historia świata*, tom 12, Kraków 2006, s.727-732;
9. *Venezuela: Country outlook*, EIU Views Wire, New York 2007;
10. *Venezuela: Highlights and Key Issues*, Oxford Economic Country Briefings, Oxford 2008;

red. Michał Konopczak*

Informacja po posiedzeniu *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* dnia 19 marca 2008 roku**

Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej podjął decyzję o podniesieniu stóp procentowych o 25 punktów bazowych:

- stopy referencyjnej – do poziomu 5,75% w skali rocznej,
- stopy lombardowej – do poziomu 7,25% w skali rocznej,
- stopy depozytowej – do poziomu 4,25% w skali rocznej,
- stopy redyskonta weksli – do poziomu 6,00% w skali rocznej.

Wartość wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych, pomimo zmiany wag w koszyku inflacji, osiągnęła po raz kolejny poziom znacznie przekraczający górną granicę dopuszczalnego przedziału wahań wokół celu. Trwający wzrost cen żywności oraz nośników energii, odpowiedzialny za wysokie odczyty inflacji, ze względu na siłę oraz nadszpiewanie długi okres oddziaływania, istotnie pogarsza oczekiwania inflacyjne i zagraża stabilności cen w długim okresie. Postępująca silna aprecjacja złotego jedynie w nieznacznym stopniu łagodzi presję płynącą ze strony rekordowo wysokich cen ropy naftowej. Obserwowane szoki nie mają charakteru przejściowych szoków egzogenicznych i w opinii *Gabinetu Cieni* mogą wykazywać tendencję do długiego utrzymywania się. Pozostająca na wysokim poziomie dynamika podaży pieniądza może dodatkowo przyczyniać się do zwiększonej presji inflacyjnej.

Dynamika PKB, w szczególności zaś produkcji przemysłowej, utrzymuje się na wysokim poziomie, co jest odzwierciedleniem procesów inwestycyjnych, jakie dokonywały się w roku ubiegłym, a których tempo będzie jedynie nieznacznie słabnąć w najbliższych kwartałach. Globalne osłabienie koniunktury odczuwalne będzie w Polsce ze znacznym opóźnieniem i w ograniczonym zakresie. Poszerzanie potencjału wytwórczego, w połączeniu z oczekiwanym lekkim spadkiem dynamiki popytu, oddziaływać będzie łagodząco na presję inflacyjną. Głównym jej źródłem ze strony sfery realnej gospodarki pozostaje rynek pracy: wciąż silna dynamika wynagrodzeń, przewyższająca dynamikę wydajności pracy, przy nieznacznym spadku stopy bezrobocia, tworzą warunki sprzyjające powstawaniu spirali płacowo-cenowej i mogą w obliczu wysokich odczytów inflacji przyczyniać się do powstawania efektów drugiej rundy.

Pomimo zadowalających danych dotyczących wykonania budżetu w lutym, *Gabinet Cieni* ocenia kondycję oraz perspektywy rozwoju sytuacji w sektorze finansów publicznych negatywnie. Oczekiwany spadek wpływów podatkowych, w połączeniu z zagrożeniem istotnym wzrostem wydatków (zwłaszcza w zakresie wynagrodzeń pracowników sektora publicznego oraz wypłat z tytułu rent i emerytur), może prowadzić do wzrostu deficytu budżetowego i skutkować zwiększoną presją inflacyjną w przyszłości. Jednocześnie należy podkreślić, że utrzymujące się wysokie tempo wzrostu cen łagodzi obciążenia realne związane z obsługą długu publicznego.

* Michał Konopczak – absolwent i student V roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także były student Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się polityką pieniężną, mechanizmami funkcjonowania rynków finansowych inżynierią finansową oraz historią myśli ekonomicznej. Członek-założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, wieloletni przewodniczący, obecnie kierownik Sekcji Rynków Finansowych oraz kierownik Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

** *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* jest projektem o charakterze wyłącznie naukowo-dydaktycznym. Celem *Gabinetu Cieni* nie jest naśladowanie, przewidywanie ani sugerowanie posunięć rzeczywistej Rady Polityki Pieniężnej. Wszystkie opinie i komentarze zamieszczone w Raporcie są wyrazem prywatnych poglądów Autorów.

Na rynku terminowych stóp procentowych oczekiwania szybkiej kontynuacji zacieśniania polityki pieniężnej wzmocniły się od ostatniego posiedzenia *Rady*. Trwające na rynku kapitałowym spadki wszystkich głównych indeksów giełdowych zasilają masowy odpływ oszczędności z funduszy inwestycyjnych, których znaczna część przesuwana jest w stronę depozytów bankowych. Pomimo zwiększenia masy depozytów, szczególnie w segmencie gospodarstw domowych, utrzymujące się tempo akcji kredytowej wymaga od banków pozyskiwania kapitału także z innych źródeł, co przy rosnącym koszcie finansowania może prowadzić do pogorszenia wyników sektora bankowego.¹ *Rada* na bieżąco monitoruje kondycję i stabilność systemu finansowego.

Zarówno w regionie, jak i na świecie, problem osłabienia koniunktury, któremu towarzyszy zjawisko wysokiej inflacji, staje się coraz wyraźniejszy. O ile jednak w regionie restrykcyjna polityka monetarna może oznaczać w najbliższym okresie podwyżki stóp procentowych, o tyle w Stanach Zjednoczonych presja na stymulowanie koniunktury oraz powstrzymanie spadków kursów akcji na giełdach dominuje dążenie do zachowania stabilności cen. Z punktu widzenia utrzymania inflacji w pobliżu celu w Polsce, niepokojące dane o wysokich odczytach wskaźników dynamiki cen u niemal wszystkich głównych partnerów handlowych wzmagają obawy *Rady* dotyczące importu inflacji oraz wyczerpywania się premii globalizacyjnej.

Po zapoznaniu się ze stanem gospodarki oraz w wyniku przeprowadzonej dyskusji, *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* podjął decyzję o podniesieniu stóp procentowych o 25 pb.

Bieżące odczyty oraz najnowsze prognozy inflacji przekroczyły nieznacznie oczekiwania *Rady*, co stało się najważniejszą przesłanką dla korekty prowadzonych działań i kontynuacji cyklu zacieśniania polityki pieniężnej. Charakter obserwowanych procesów inflacyjnych, któremu towarzyszy wzrost oczekiwań inflacyjnych, a także już częściowo obserwowana materializacja efektów drugiej rundy, zostały uznane za dostateczne przesłanki dla dokonania podwyżki stóp procentowych. Wysokie tempo akcji kredytowej, a także bodźce płynące zarówno z sektora realnego, jak i ze strony finansów publicznych, w obliczu nasilającej się presji inflacyjnej w regionie i na świecie, skłoniły *Gabinet Cieni* do wykorzystania pozostających w dyspozycji narzędzi schładzania koniunktury. Będąc świadomym ograniczonych możliwości eliminacji podstawowych przyczyn zwiększonego zagrożenia inflacyjnego,² *Rada* pragnie podkreślić gotowość wykorzystania wszystkich niezbędnych środków w celu zachowania długookresowej stabilności cen.

Członkami *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w marcu 2008 roku byli:

- dr Cezary Wójcik* – Opiekun Naukowy SKN Finansów Międzynarodowych
- Aleksandra Krajewska – Sektor finansów publicznych
- Piotr Szczepański – Sektor finansów publicznych
- Karolina Konopczak – Sektor monetarny
- Tomasz Wałkuski – Sektor monetarny
- Marek Antosiewicz – Sektor realny
- Tymon Słoczyński – Sektor realny
- Krzysztof Gołębiowski – Sektor rynków finansowych
- Michał Konopczak – Sektor rynków finansowych (kierownik *Gabinetu Cieni*)
- Kamil Kryński – Sektor zagraniczny
- Łukasz Mickiewicz – Sektor zagraniczny

¹ Pomimo dynamicznego wzrostu masy udzielonych kredytów, udział należności wątpliwych lub straconych w ich masie ogółem utrzymuje się na niemal niezmiennym poziomie. Jednocześnie maleją realne dochody banków z powodu wysokiego tempa wzrostu cen (masa kredytów przewyższa masę depozytów).

² Głównie więc wzrostu cen żywności i nośników energii, na które krajowa polityka pieniężna nie ma wpływu.

* dr Cezary Wójcik nie bierze udziału w głosowaniach *GCRPP*.

red. Michał Konopczak*

Informacja po posiedzeniu *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* dnia 25 kwietnia 2008 roku**

Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej podjął decyzję o pozostawieniu stóp procentowych NBP na niezmiennym poziomie:

- stopę referencyjną – na poziomie 5,75% w skali rocznej,
- stopę lombardową – na poziomie 7,25% w skali rocznej,
- stopę depozytową – na poziomie 4,25% w skali rocznej,
- stopę redyskonta weksli – na poziomie 6,00% w skali rocznej.

Wartość wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych, kolejny miesiąc z rzędu osiągnęła poziom znacznie przekraczający górną granicę dopuszczalnego przedziału wahań wokół celu. Trwający wzrost cen żywności oraz nośników energii, w głównej mierze odpowiedzialny za wysokie odczyty inflacji, istotnie pogarsza oczekiwania inflacyjne i zagraża stabilności cen w długim okresie. Postępująca silna aprecjacja złotego nieznacznie łagodzi presję płynącą ze strony wysokich cen ropy naftowej. Niepokojąco wysokie odczyty inflacji bazowej, będące efektem wzrostu cen usług, wskazują na głębsze niż jedynie szok podażyowy źródło wzrostów wskaźnika inflacji.

Obserwowane zjawiska na rynku artykułów żywnościowych nie wykazują charakteru przejściowych szoków egzogenicznych i w opinii *Gabinetu Cieni* mogą wykazywać tendencję do utrzymywania się. Obserwowane tempo przyrostu masy pieniądza transakcyjnego, przewyższające tempo produkcji dóbr i usług w gospodarce, dodatkowo przyczynia się do zwiększonej presji inflacyjnej.

Odnotowano zaskakująco słabe dane dotyczące produkcji sprzedanej przemysłu – prawdopodobną przyczynę niskiego odczytu stanowił kilkudniowy okres świąteczny. Wskaźniki ufności konsumenckiej, niekorzystne prognozy inwestycji, a także globalne osłabienie koniunktury, stanowią źródło oczekiwanego osłabienia popytowej presji inflacyjnej. Wykorzystanie mocy produkcyjnych utrzymuje się na prawie niezmiennym poziomie. Wysoka dynamika wynagrodzeń, przewyższająca dynamikę wydajności pracy, przy nieznacznym spadku stopy bezrobocia (i wzroście zatrudnienia), tworzą warunki sprzyjające powstawaniu spirali płacowo-cenowej i mogą w obliczu wysokich odczytów inflacji przyczyniać się do powstawania efektów drugiej rundy. Wpływ zaburzeń związanych z okresem świątecznym na wartości obserwowanych wskaźników nie jest jednak jasny, w efekcie czego pełna ocena wpływu sytuacji w sektorze realnym na presję inflacyjną w chwili obecnej nie jest możliwa.

Pomimo zaobserwowanej nadwyżki budżetowej w marcu,¹ *Gabinet Cieni* ocenia kondycję oraz perspektywy rozwoju sytuacji w sektorze finansów publicznych negatywnie. Oczekiwany spadek

* Michał Konopczak – absolwent i student V roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także były student Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się polityką pieniężną, mechanizmami funkcjonowania rynków finansowych inżynierią finansową oraz historią myśli ekonomicznej. Członek-założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, wieloletni przewodniczący, obecnie kierownik Sekcji Rynków Finansowych oraz kierownik Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

** *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* jest projektem o charakterze wyłącznie naukowo-dydaktycznym. Celem *Gabinetu Cieni* nie jest naśladowanie, przewidywanie ani sugerowanie posunięć rzeczywistej Rady Polityki Pieniężnej. Wszystkie opinie i komentarze zamieszczone w Raporcie są wyrazem prywatnych poglądów Autorów.

¹ Niższe od oczekiwanych wykonanie wydatków pozwoliło na wygospodarowanie nadwyżki. Niepokojąco niskie wykorzystanie źródeł z funduszy europejskich budzi niepokój *Rady*.

wpływów podatkowych, w połączeniu z zagrożeniem istotnym wzrostem wydatków (zwłaszcza w zakresie wynagrodzeń pracowników sektora publicznego oraz wypłat z tytułu rent i emerytur), może prowadzić do wzrostu deficytu budżetowego i skutkować zwiększoną presją inflacyjną w przyszłości. Jednocześnie należy podkreślić, że utrzymujące się wysokie tempo wzrostu cen łagodzi obciążenia realne związane z obsługą długu publicznego, którego część została przesunięta w stronę zadłużenia zagranicznego. W świetle rosnącej dywergencji stóp procentowych w Polsce i w państwach Unii Europejskiej, jak również postępującej aprecjacji złotego, należy uznać takie działania za uzasadnione. Zanotowano zwiększone potrzeby pożyczkowe sektora publicznego, zwłaszcza w zakresie krótkoterminowych bonów skarbowych.

Na rynku terminowych stóp procentowych dają się zaobserwować oczekiwania zacieśniania polityki pieniężnej w najbliższych miesiącach. Trwająca niepewność na rynkach kapitałowych zasila odpływ oszczędności z funduszy inwestycyjnych, których znaczna część przesuwana jest w stronę depozytów bankowych.² Pomimo zwiększenia masy depozytów bieżących, utrzymujące się relatywnie wysokie tempo akcji kredytowej wymaga od banków pozyskiwania kapitału także z innych źródeł, co przy rosnącym koszcie finansowania może prowadzić do pogorszenia wyników sektora bankowego.³ Pomimo zaobserwowanego wzrostu popytu na kredyty mieszkaniowe w segmencie gospodarstw domowych, udział kredytów zagrożonych pozostaje na bezpiecznym poziomie.⁴ Rada na bieżąco monitoruje kondycję i stabilność systemu finansowego.

Zarówno w regionie, jak i na świecie, narasta problem słabnącej koniunktury, któremu towarzyszy zjawisko wysokiej inflacji. W regionie coraz wyraźniej dostrzegany problem dynamiki cen prowadzi do wzmocnienia restrykcyjnego nastawienia banków centralnych. W Stanach Zjednoczonych presja na stymulowanie koniunktury oraz powstrzymanie spadków kursów akcji na giełdach dominuje dążenie do zachowania stabilności cen.⁵ Z punktu widzenia utrzymania inflacji w pobliżu celu w Polsce, niepokojące dane o wysokich odczytach wskaźników dynamiki cen u niemal wszystkich głównych partnerów handlowych wzmagają obawy *Rady* dotyczące importu inflacji oraz wyczerpywania się premii globalizacyjnej. Umacniający się złoty tylko w nieznacznym stopniu łagodzi skutki wzrostu cen ropy naftowej oraz innych towarów importowanych.⁶

Po zapoznaniu się ze stanem gospodarki oraz w wyniku przeprowadzonej dyskusji, *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* podjął decyzję o pozostawieniu stóp procentowych na niezmiennym poziomie.

Pomimo wysokich bieżących odczytów inflacji oraz oczekiwań utrzymania się dynamiki cen na wysokim poziomie, podjęto decyzję o zawieszeniu cyklu podwyżek stóp procentowych do najbliższych miesięcy. Głównym źródłem niepewności, stojącej za wstrzeźliwością *Gabinetu Cieni*, są sygnały płynące z sektora realnego. Podejrzenie nietypowości zarówno danych dotyczących produkcji sprzedanej przemysłu, jak i powiększającej się niekorzystnej rozbieżności dynamiki wynagrodzeń oraz wydajności pracy, skłoniły Członków *Rady* do odroczenia procesu zacieśniania prowadzonej polityki.

² Także struktura funduszy inwestycyjnych przesuwa się stopniowo w kierunku bezpiecznych aktywów.

³ Trwające skutki kryzysu na rynku *subprime* utrzymują stopy rynku międzybankowego na świecie na wysokim poziomie.

⁴ Należy jednak podkreślić, że wskaźnik kredytów zagrożonych lub straconych reaguje na wzrost akcji kredytowej ze znacznym opóźnieniem.

⁵ Wyrazem takiego nastawienia jest trwająca seria obniżek stóp procentowych przez FED.

⁶ Rosnącego znaczenia nabiera także niepokojące tempo wzrostu cen w Chinach.

Niepokojące dane dotyczące inflacji, odnotowywane zarówno w Polsce, jak i u wszystkich głównych partnerów handlowych, łagodzone są nieznacznie obserwowanym działaniem kanału kredytowego. Seria dokonanych podwyżek stóp procentowych zaczyna znajdować odzwierciedlenie w oprocentowaniu kredytów oraz depozytów, co obniża tempo akcji kredytowej.⁷ Wynikająca w znacznej części z czynników fundamentalnych aprecjacja złotego dodatkowo sprzyja łagodzeniu presji inflacyjnej, co skłania *Gabinet Cieni* do utrzymania stóp procentowych na niezmiennym poziomie, przy restrykcyjnym nastawieniu.

Członkami *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w kwietniu 2008 roku byli:

- dr Cezary Wójcik* – Opiekun Naukowy SKN Finansów Międzynarodowych
- Aleksandra Krajewska – Sektor finansów publicznych
- Piotr Szczepański – Sektor finansów publicznych
- Karolina Konopczak – Sektor monetarny
- Tomasz Wałkuski – Sektor monetarny
- Marek Antosiewicz – Sektor realny
- Tymon Słoczyński – Sektor realny
- Krzysztof Gołębiowski – Sektor rynków finansowych
- Michał Konopczak – Sektor rynków finansowych (kierownik *Gabinetu Cieni*)
- Kamil Kryński – Sektor zagraniczny
- Łukasz Mickiewicz – Sektor zagraniczny

⁷ Co więcej, w opinii *Rady*, rosnący poziom stóp procentowych może obniżyć elastyczność popytu na dalsze zacieśnianie polityki pieniężnej.

* dr Cezary Wójcik nie bierze udziału w głosowaniach *GCRPP*.

red. Michał Konopczak*

Informacja po posiedzeniu Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej dnia 20 maja 2008 roku**

Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej podjął decyzję o podniesieniu stóp procentowych NBP o 25 punktów bazowych:

- stopę referencyjną – do poziomu 6,00% w skali rocznej,
- stopę lombardową – do poziomu 7,50% w skali rocznej,
- stopę depozytową – do poziomu 4,50% w skali rocznej,
- stopę redyskonta weksli – do poziomu 6,25% w skali rocznej.

Wartość wskaźnika cen dóbr i usług konsumpcyjnych kolejny miesiąc z rzędu osiągnęła poziom przekraczający górną granicę dopuszczalnego przedziału wahań wokół celu, jednak nieznacznie niższy od marcowego odczyt kwietniowy może zapowiadać stopniowe słabnięcie silnego trendu wzrostowego. Stale rosnące ceny żywności oraz nośników energii, w głównej mierze odpowiedzialne za wysokie odczyty inflacji, wpływają na istotne pogarszanie oczekiwań inflacyjnych i zagrażają stabilności cen w długim okresie. Postępująca silna aprecjacja złotego nieznacznie łagodzi presję płynącą ze strony niepokojąco wysokich cen ropy naftowej. Obserwowane zjawiska na rynku artykułów żywnościowych nie wykazują charakteru przejściowych szoków egzogenicznych i w opinii *Gabinetu Cieni* mogą wykazywać tendencję do utrzymywania się.

Posiedzenie *Rady* miało miejsce przed datą publikacji danych dotyczących produkcji przemysłowej w kwietniu, jednak sygnały płynące z sektora realnego wskazują na znaczne opóźnienie, z jakim osłabienie koniunktury światowej przełoży się na spadek popytu w Polsce. Kondycja sektora przedsiębiorstw jest dobra, zaś oczekiwany wzmożony popyt na kapitał inwestycyjny prawdopodobnie pozwoli podtrzymać relatywnie wysokie tempo wzrostu gospodarczego i oddala perspektywę wyraźnego osłabienia popytu. Jednocześnie jednak nieznacznemu pogorszeniu uległy nastroje konsumenckie, czego potencjalną przyczyną mogą być niepokojące dane, jakie płyną z otoczenia gospodarczego.¹

Utrzymujący się spadek stopy bezrobocia, w połączeniu ze wzrostem zatrudnienia oraz utrzymującą się na poziomie przekraczającym dynamikę wydajności dynamiką wynagrodzeń, stanowią o silnej popytowej presji inflacyjnej. Tworzy to warunki sprzyjające powstawaniu spirali płacowo-cenowej i może w obliczu wciąż wysokich odczytów inflacji przyczynić się do powstawania efektów drugiej rundy.

Pomimo wyłączenia Polski z procedury nadmiernego deficytu budżetowego, *Gabinet Cieni* wyraża zaniepokojenie kondycją oraz perspektywami rozwoju sytuacji w sektorze finansów publicznych.

* Michał Konopczak – absolwent i student V roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także były student Uniwersytetu Warszawskiego. Interesuje się polityką pieniężną, mechanizmami funkcjonowania rynków finansowych inżynierią finansową oraz historią myśli ekonomicznej. Członek-założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, wieloletni przewodniczący, obecnie kierownik Sekcji Rynków Finansowych oraz kierownik Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

** *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* jest projektem o charakterze wyłącznie naukowo-dydaktycznym. Celem *Gabinetu Cieni* nie jest naśladowanie, przewidywanie ani sugerowanie posunięć rzeczywistej Rady Polityki Pieniężnej. Wszystkie opinie i komentarze zamieszczone w Raporcie są wyrazem prywatnych poglądów Autorów.

¹ W szczególności chodzi o wysokie odczyty inflacji – w najbardziej odczuwalnej części koszyka dóbr (żywność, ropa naftowa), a także rosnące stopy procentowe.

Oczekiwany spadek wpływów podatkowych, w połączeniu z zagrożeniem istotnym wzrostem wydatków, może prowadzić do wzrostu deficytu budżetowego i skutkować zwiększoną presją inflacyjną w przyszłości. Jednocześnie należy podkreślić, że utrzymujące się wysokie tempo wzrostu cen łagodzi obciążenia realne związane z obsługą długu publicznego, którego część została przesunięta w stronę zadłużenia zagranicznego. W świetle rosnącej dywergencji stóp procentowych w Polsce i w państwach Unii Europejskiej, jak również postępującej aprecjacji złotego, należy uznać takie działania za uzasadnione.

Na rynku terminowych stóp procentowych oczekiwania zacieśnienia polityki pieniężnej w najbliższych miesiącach wciąż przeważają, choć w stosunku do poprzednich miesięcy zanotowano wyraźne ich osłabienie. Trwająca niepewność na rynkach kapitałowych negatywnie wpływa na płynność giełdy, zasilając odpływ oszczędności z funduszy inwestycyjnych, których znaczna część przesuwana jest w stronę depozytów bankowych.

Pomimo zwiększenia masy depozytów bieżących, utrzymujące się relatywnie wysokie tempo akcji kredytowej wymaga od banków pozyskiwania kapitału także z innych źródeł, co przy rosnącym koszcie finansowania może prowadzić do pogorszenia wyników sektora bankowego. Oddziaływanie kanału kredytowego transmisji impulsów polityki pieniężnej coraz wyraźniej przekłada się na wzrost oprocentowania kredytów oraz depozytów. Wzrostu marż oczekuje się dla wszystkich rodzajów kredytów, co w świetle wzrostu ryzyka gospodarczego oraz topniejącej bazy kapitałowej banków wydaje się uzasadnione. Zapowiedzi niektórych podmiotów sektora bankowego, dotyczące zaostrzenia polityki kredytowej w zakresie kredytów konsumpcyjnych, mogą skutkować dodatkowym osłabieniem popytowej presji inflacyjnej.

Zarówno w regionie, jak i na świecie, utrzymuje się problem wysokiej inflacji, na który nakłada się relatywnie słaba koniunktura oraz ogólna niepewność odnośnie do sytuacji na rynkach globalnych. W regionie, jak i w całej Europie, coraz wyraźniej dostrzegany problem dynamiki cen prowadzi do wzmocnienia restrykcyjnego nastawienia banków centralnych, jednak ani EBC, ani Bank Anglii nie podniosły stóp procentowych. W Stanach Zjednoczonych proces łagodzenia polityki pieniężnej zdaje się zmierzać ku końcowi. Z punktu widzenia utrzymania inflacji w pobliżu celu w Polsce, niepokojące dane o wysokich odczytach wskaźników dynamiki cen u niemal wszystkich głównych partnerów handlowych wzmagają obawy *Rady* dotyczące importu inflacji oraz wyczerpywania się premii globalizacyjnej. Umocniający się złoty tylko w nieznacznym stopniu łagodzi skutki wzrostu cen ropy naftowej oraz innych towarów importowanych.

Po zapoznaniu się ze stanem gospodarki oraz w wyniku przeprowadzonej dyskusji, *Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej* podjął decyzję o podniesieniu stóp procentowych o 25 punktów bazowych.

Dotychczasowa oraz oczekiwana skuteczność rozpoczętego w kwietniu ubiegłego roku cyklu podwyżek stóp procentowych upoważnia do osłabienia restrykcyjnego nastawienia *Gabinetu Cieni* w kwestii dalszego zacieśnienia prowadzonej polityki pieniężnej. Obserwowane wysokie odczyty inflacji, podtrzymywane podażową presją inflacyjną ze strony cen żywności oraz energii, powinny z czasem zbliżyć się w pobliże górnej granicy dopuszczalnej zmienności wokół celu inflacyjnego. Oddziaływanie popytowego składnika wciąż znacznej presji inflacyjnej, w wyniku przeprowadzonych działań, a także oczekiwanego osłabienia koniunktury, prawdopodobnie będzie stopniowo traciło na znaczeniu.

Jednocześnie jednak, w bieżącym miesiącu *Rada* uznała jednogłośnie, że podjęty i prowadzony proces zacieśnienia polityki pieniężnej wymagał dokonania podwyżki stóp procentowych. Głównym uzasadnieniem podjętej decyzji pozostaje wysoka dynamika wynagrodzeń, jak również obawa przed narastaniem oczekiwań inflacyjnych oraz wystąpieniem silnych efektów drugiej rundy.

Członkami *Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* w maju 2008 roku byli:

- dr Cezary Wójcik* – Opiekun Naukowy SKN Finansów Międzynarodowych
- Aleksandra Krajewska – Sektor finansów publicznych
- Piotr Szczepański – Sektor finansów publicznych
- Karolina Konopczak – Sektor monetarny
- Tomasz Wałkuski – Sektor monetarny
- Marek Antosiewicz – Sektor realny
- Tymon Słoczyński – Sektor realny
- Krzysztof Gołębiowski – Sektor rynków finansowych
- Michał Konopczak – Sektor rynków finansowych (kierownik *Gabinetu Cieni*)
- Kamil Kryński – Sektor zagraniczny
- Łukasz Mickiewicz – Sektor zagraniczny

* dr Cezary Wójcik nie bierze udziału w głosowaniach *GCRPP*.

Wojciech Paczos*

Niech Samuraj śpi snem sprawiedliwego

– rec. artykułu Michała Konopczaka *Der Schlaf des Samurais*

W podwójnym, czerwcowo-wrześniowym numerze „Studenckiego Przeglądu Społeczno-Ekonomicznego” pojawiła się ciekawa analiza sytuacji gospodarczej Japonii pióra Michała Konopczaka pod tytułem *Der Schlaf des Samurais*. Autor zaproponował kilka kuracji mających na celu wybudzenie japońskiej gospodarki – tytułowego Samuraja – ze snu. Niestety, diagnoza choroby autorstwa redaktora Konopczaka jest chybiona, w związku z tym proponowane kuracje w moim odczuciu mogą co najwyżej zaszkodzić pacjentowi. Podziwiam zdolność Autora do lekkiego i zgrabnego wyrażania myśli w języku niemieckim, a jednocześnie zazdroszczę, gdyż sam takiej umiejętności nie posiadam. Zatem Autor raczy mi wybaczyć, że polemikę z artykułem niemieckojęzycznym przeprowadzam po polsku.

Sięgając do teorii ekonomii, Autor zaproponował trzy rodzaje kuracji mającej na celu przyspieszenie wzrostu gospodarczego: polityka podażowa, polityka popytowa oraz restrukturyzacja. Propozycja jego zakłada łączne zastosowanie wszystkich trzech środków. Bez właściwej identyfikacji źródła spowolnienia, taką propozycję terapii można sparafrazować następująco: w różnych okresach historii medycyny lekarze proponowali śpiącego pacjenta budzić zimnem, gorącem lub szturchaniem. Zatem jeśli połowę Samuraja umieścimy w lodówce, połowę w piekarniku, a w dodatku będziemy go poszturchiwać, to z pewnością się obudzi. Cel za pewne zostanie osiągnięty, ale warto zwrócić uwagę, że skutki uboczne mogą okazać się dla pacjenta tragiczne.

Przyjrzyjmy się propozycji stymulacji popytu wewnętrznego autorstwa ekonomicznego noblisty Josepha Stiglitz. Zakłada ona prowadzenie ekspansywnej polityki fiskalnej i jest zaczerpnięta wprost z twardego rdzenia keynesizmu lat 50-tych i 60-tych. Warto zwrócić uwagę, że od pomysłu fiskalnej stymulacji popytu wewnętrznego odszedł praktycznie już cały świat, głównie za sprawą monetarystycznych przyczynków Milтона Friedmana (który wykazał większą skuteczność polityki monetarnej w tym zakresie) oraz nowej klasyki Roberta Barro (którego koncepcja równoważności ricardiańskiej, choć ostro atakowana, jest wciąż najlepszym przybliżeniem empirii). Prawdą jest bowiem, że niewątpliwy autorytet z zakresu mikroekonomii, jakim jest Joseph Stiglitz, niekoniecznie jest trafnym diagnostykiem problemów skali makro. Świadczą o tym również jego poglądy na temat globalizacji, wywołujące duże kontrowersje w świecie akademickim.

Stymulacja popytu, jak słusznie wskazuje Autor, może wiązać się z niebezpieczeństwem inflacji. W przypadku Japonii obawa taka jest zupełnie nieuzasadniona. Gospodarkę Japonii od pierwszego spowolnienia w początku lat 90-tych próbowano już wielokrotnie leczyć popytowo, skutek uboczny w postaci inflacji nigdy nie wystąpił, ponieważ nigdy nie wystąpił głównie pożądaný skutek, jakim jest wzrost poziomu produktu. Japońscy konsumenci są wyjątkowo odporni na wszelkie zachęty do zmniejszenia stopy oszczędności. Nawet wprowadzenie najdłuższych na świecie obligacji – stuletnich – uznali za fantastyczną możliwość inwestycji w prawniki. Nie mniej odporna jest gospodarka japońska na impulsy pieniężne. Nawet przy nominalnych stopach procentowych bliskich zera trwałoby zjawisko deflacji (przez większość lat 90-tych), co zgodnie z teorią ekonomii

* Wojciech Paczos – student V 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.

jest praktycznie niemożliwe. Zwróćmy uwagę, że w gospodarce japońskiej negocjacje płacowe są scentralizowane i zsynchronizowane w czasie, co eliminuje sztywność płac nominalnych w krótkim okresie (do roku), która jest jedną z głównych przyczyn braku neutralności pieniądza. W ten sposób dodatkowo osłabiona jest możliwość działania polityki monetarnej. Ostatnie 17 lat pokazało dobitnie, że prosta keynesowska recepta kuracji popytowej, czy to za pomocą polityki monetarnej, czy fiskalnej, jest w Japonii kompletnie nieskuteczna.

Zanim omówię propozycje kuracji podaźowej dla gospodarki japońskiej, rozgraniczmy dwa zjawiska – zjawisko zwiększenia poziomu produktu, oraz zwiększenia tempa wzrostu produktu. W krótkim okresie efekty każdego ze zjawisk są statystycznie nierozróżnialne, stąd pokutujące często (szczególnie wśród studentów ekonomii) mityczne wręcz przekonanie, że obniżka podatków przyspiesza wzrost gospodarczy. Pojedyncze uwolnienie dodatkowych mocy w gospodarce zwiększa poziom potencjalnego produktu. Osiąganie nowego potencjalnego maksimum jest procesem z opóźnieniami, stąd taki pojedynczy impuls zapewnia wzrost przez zwykle około 3-4 lata. W przypadku gospodarki japońskiej, która w latach 90-tych rozwijała się średniorocznie w tempie 1,5%, a w latach 2000-2005 niewiele tylko przyspieszyła do 2%, z pewnością potrzeba nie pojedynczego impulsu, a stabilnego przyspieszenia tempa wzrostu. Rozumiem zatem, że Autor miał na myśli to drugie zjawisko, mówiąc o „pobudce Samuraja”.

Jeżeli tak, to zaproponowane przez niego rozwiązania obniżki podatków, deregulacji rynku pracy i prywatyzacji sektora bankowego, choć w pełni słuszne, przyniosą efekty w postaci zwiększenia poziomu, nie tempa wzrostu produktu. Warto zwrócić uwagę, że choć tego typu reformy są pojedynczymi, to niemniej niezwykle potężnymi impulsami rozwojowymi.

Jak zatem zapewnić szybsze tempo rozwoju? Wiadomo, że kołaczy nie ma bez pracy. Wystarczy zatem pracować więcej lub lepiej. Wniosek ten w swojej prostocie ujawnia całkowicie tajemnicę japońskiego spowolnienia. Jedną z najwyższych na świecie produktywność pracy plus starzejące się społeczeństwo równa się brak dalszego potencjału rozwojowego. Trudno sobie wyobrazić, że efektywność japońskich pracowników nagle zacznie znów rosnać w takim tempie jak przed rokiem 1990. Jeżeli chodzi o długość czasu pracy pojedynczego pracownika, Japończycy również przodują w świecie. Potencjał rozwojowy zawsze pozostaje na polu liczby aktywnych pracujących. Ujemny przyrost naturalny i zwiększająca się co roku liczba emerytów oznacza kurczenie się siły roboczej. Demografia to główna i niestety niedostrzeżona przez Autora, bariera wzrostu japońskiej ekonomii.

W świetle dotychczasowych doświadczeń światowych brakuje środka politycznego, który potrafiłby skutecznie wpływać na zwiększenie stopy przyrostu naturalnego. W takim układzie jedynym skutecznym lekiem na chorobę zwaną demografią pozostaje imigracja. Aby przyspieszyć tempo rozwoju swojej gospodarki, Kraj Kwitnącej Wiśni prędzej czy później będzie musiał otworzyć swój rynek pracy. Obecnie widać, że Japończykom nie jest spieszno do wkroczenia na tę ścieżkę. Nie powinno to dziwić. Centralnym pytaniem o gospodarkę japońską jest bowiem nie jak, lecz czy w ogóle istnieje tam potrzeba przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego.

Drugi najbogatszy kraj świata przeszedł już swoją długą i trudną drogę do dobrobytu. Niech Samuraj śpi snem sprawiedliwego, wykonał swoje zadanie.

Od Redakcji

Czasopismo opracowane i przygotowane przez Członków Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych przy Katedrze Finansów Międzynarodowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Patronat merytoryczny nad tytułem sprawuje Opiekun Naukowy Koła, dr Cezary Wojcik (SGH, PAN, NBP).

Zespół redakcyjny:

Karolina Konopczak – redaktor merytoryczny



Absolwentka (*Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne*) oraz studentka V roku (*Ekonomia*) SGH i III roku Wydziału Filozofii i Socjologii UW (*Socjologia*). Nagrodzona Stypendium Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Interesuje się ilościowym modelowaniem zjawisk społecznych, w szczególności ekonometrią, teorią gier i badaniami rynku. Biegła włada językiem angielskim i niemieckim. Członkazołożyciel SKN FM, były Członek Zarządu. Opiekuje się sekcją analiz i prognoz ekonomicznych. Publikuje artykuły w „SPES”, jest redaktorem merytorycznym pisma. Współzazołożyciel i Członek Zarządu Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych, stażystka w Instytucie Ekonometrii SGH, pracownik Biura ds. Integracji ze Strefą Euro w Narodowym Banku Polskim.

Michał Konopczak – redaktor naczelny



Absolwent (*Finanse i Bankowość*), a zarazem student V roku SGH (*Ekonomia*), były student Wydziału Historycznego UW (*Historia*), nagrodzony Stypendium Prezesa Rady Ministrów oraz Stypendium Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Interesuje się rynkami finansowymi, polityką pieniężną, inżynierią finansową i historią myśli ekonomicznej. Biegła włada językiem angielskim i niemieckim; uczy się języka rosyjskiego i łaciny. Były przewodniczący SKN FM, opiekun sekcji rynków finansowych, kierownik Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej. Redaktor naczelny „SPES”, autor publikowanych tamże artykułów i prac, redaktor Raportów GCRPP. Współzazołożyciel i Prezes Zarządu Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych, pracownik Biura ds. Integracji ze Strefą Euro w Narodowym Banku Polskim.

Osoby pragnące podzielić się z nami uwagami, komentarzami, a także zainteresowane możliwością publikacji na łamach „SPES” lub współpracą przy redakcji pisma, 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, spes@ises.edu.pl

Nasi Autorzy:

Marcin Humanicki – marcin.humanicki@ises.edu.pl

Marcin Jurek – marcinjurek@vp.pl

Adam Karbowski – ak31746@sgh.waw.pl

Karolina Konopczak – karolina.konopczak@ises.edu.pl

Michał Konopczak – michal.konopczak@ises.edu.pl

Kamil Kryński – kamil.krynski@ises.edu.pl

Wojciech Paczos – wp31804@sgh.waw.pl

Maciej Rosłoński – mr37801@sgh.waw.pl

Tymon Słoczyński – tymon@student.sgh.waw.pl

Piotr Stanisław Żuk – piotrzuk@yahoo.com