



STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

grudzień 2006/styczeń 2007 (1/2)

Oddając w ręce Państwa drugi numer „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego”, pragniemy złożyć wyrazy głębokiej wdzięczności za cierpliwość oraz ciepłe słowa, którymi przyjęty został pierwszy numer. Jako że bieżące wydanie przypada na okres Świąt Bożego Narodzenia oraz wprowadza nas w nadchodzący rok, prosimy przyjąć najszczerze **życzenia wszelkiej pomyślności w 2007 roku** – oby wszystkim marzeniom dane było spełnić się!

Pismo w dalszym ciągu przechodzi niejako etap krystalizacji – tak pod względem formy, jak i treści, toteż w porównaniu z poprzednim numerem zaszły drobne zmiany. Szata graficzna poddana została kosmetycznym zabiegom upiększającym, jednak największe różnice zauważyć się dają w spisie treści. Postanowiliśmy uogólnić nazwę jednego z podstawowych działów – *Ekonometrii*, w wyniku czego zyskała ona nowy kształt. Wychodząc naprzeciw potrzebom Autorów, zmieniliśmy tytuł kolumny na *Metody ilościowe*. Ponadto – zgodnie z zapowiedziami, które staramy się konsekwentnie wprowadzać w życie – bieżący numer „SPES” wzbogacają dwie nowe kolumny: *Raport Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej* (GC RPP) oraz *Recenzje*. Obie pozycje wymagają krótkiego komentarza.

GC RPP to projekt realizowany przez Studenckie Koło Naukowe Finansów Międzynarodowych polegający na analizie stanu gospodarki Polski pod kątem podejmowania decyzji odnośnie stóp procentowych. Każdego miesiąca członkowie Gabinetu Cieni spotykają się, by prezentować dane oraz analizy, poddawać je pod dyskusję i – wreszcie – zakończyć spotkanie głosowaniem w sprawie zmian stóp procentowych. Każda taka decyzja jest notowana, co wraz z krótkim uzasadnieniem staje się podstawą raportu. W bieżącym numerze zamieszczamy informację z grudniowego posiedzenia GC RPP. Ponieważ każde wydanie „SPES” obejmuje dwa miesiące, przy czym ukazuje się pośrodku tego okresu, następny numer zawierać będzie raport z lutego. Mamy nadzieję, że zachęcimy Czytelników do zapoznania się ze wszystkimi raportami, które znaleźć można na stronach internetowych Koła.

Dział *Recenzje* postanowiliśmy wprowadzić z dwóch względów. Po pierwsze, stanowi on wartościowe uzupełnienie treści czasopisma i pozwala nawiązywać nie tylko do już opublikowanych w „SPES” artykułów, ale także daje możliwość krytycznej oceny wszelkich innych pozycji ukazujących się na rynku. Po drugie zaś, żywimy nadzieję, że wprowadzenie podobnego działu zaowocuje ciekawymi dyskusjami na łamach pisma – wszak to idealne miejsce na polemikę, krytykę, pochwałę. Rozwój w naszym odczuciu nie powinien bazować jedynie na prezentacji nowych pomysłów, ale także na doskonaleniu już istniejących. Niekiedy nawet zwykłe uczucie niedosytu po przeczytaniu książki bądź artykułu może być wystarczającym przyczynkiem do krytycznej recenzji. Działem tym pragniemy wspierać taką właśnie twórczą polemikę.

Skład pozostałych kolumn nie uległ zmianie, choć nie możemy wykluczyć takiego posunięcia w przyszłości. Dumą napawa nas rosnące grono Autorów pragnących publikować w naszym piśmie. W dowód wdzięczności, postanowiliśmy wzbogacić „SPES” o krótkie informacje o osobach, których artykuły zamieszczamy, wraz ze wskazaniem sposobu kontaktowania się z piszącymi (stopka redakcyjna).

Nasze plany na nadchodzący rok zakładają dalszy konsekwentny rozwój „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego”. Żywimy nadzieję, że wzrost zainteresowania naszym czasopismem owocował będzie poszerzaniem się grona osób publikujących pod sztandarami SKN Finansów Międzynarodowych. Wierzymy, że rzetelna praca zespołu redakcyjnego wspomagać będzie podnoszenie się poziomu merytorycznego prac, przy zachowaniu rozsądnego układu czasopisma. Życzylibyśmy sobie, by możliwym było pod koniec przyszłego roku podziękowanie wszystkim Autorom za żywy wkład w poprawę poziomu życia naukowego w Polsce. To czyniąc naszym celem, mamy po raz kolejny zaszczyt i przyjemność zaprosić do lektury oraz zachęcić do wszelkich krytycznych komentarzy.

Z wyrazami głębokiego szacunku,

Zespół Redakcyjny

W NUMERZE:

Wstęp	2
Spis treści	3
Mikroekonomia Ekonomiczne podejście do zjawisk społecznych – <i>Karolina Filipek</i>	4
Makroekonomia Konkurencyjność polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej – <i>Magdalena Ujda</i>	13
Finanse międzynarodowe The impact of globalisation on the welfare state: Denmark’s example – <i>Agnieszka Kacperowska, Przemysław Niziołek</i>	26
Finanse przedsiębiorstw Activity Based Costing in comparison to other costing strategies – <i>Kaja Pacholeczyk</i>	34
Finanse publiczne Healthcare – public or private? – <i>Kamil Kryński</i>	39
Metody ilościowe Modelowanie zachowań przestępczych za pomocą łańcuchów Markowa – <i>Karolina Filipek</i>	43
Filozofia i Socjologia Religijne przesłanki powstania kapitalizmu w Europie Zachodniej na podstawie koncepcji Maxa Webera – <i>Michał Konopczak</i>	50
Historia Grecja w Planie Marshalla – <i>Michał Konopczak</i>	62
Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej Informacja po posiedzeniu GC RPP dnia 14 grudnia 2006 r. – <i>Tomasz Wersocki (red.)</i>	71
Recenzje Recenzja artykułu <i>Krytyka demokracji w świetle filozofii klasycznej</i> (Karolina Filipek) – <i>Michał Konopczak</i>	73
Od Redakcji	78

Karolina Filipek*

Ekonomiczne podejście do zjawisk społecznych

Celem niniejszego eseju jest zapoznanie czytelników z interesującym zastosowaniem analizy mikroekonomicznej w naukach społecznych, a mianowicie z ekonomicznym modelowaniem zachowań ludzkich. Omówienie historii i istoty podejścia ekonomicznego uzupełnia przykład artykułu naukowego na nim opartego oraz własna próba implementacji owego podejścia.

Ekonomiczne podejście do zachowań ludzkich ma bogatą tradycję – od Adama Smitha, przez Jeremy'ego Benthama, który analizował aktywność ludzką przez pryzmat rachunku zysków i strat i na tej podstawie opierał wizje reform systemu więziennictwa i sądownictwa, aż do Karola Marksa. Ten ostatni rozumiał jednak podejście ekonomiczne raczej jako próbę tłumaczenia wszelkich zjawisk społecznych przez odniesienie do pozycji materialnej ich uczestników. Współcześnie, problemy natury społecznej stały się obiektami zainteresowania ekonomistów za sprawą Garego Beckera – socjologa i ekonomisty uhonorowanego Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii w 1992 roku. Becker jako jeden z pierwszych zastosował narzędzia analizy ekonomicznej do modelowania zjawisk socjologicznych takich jak rozrodczość, przestępczość, dyskryminacja rasowa czy interakcje społeczne.

1. Istota ekonomicznego podejścia do zachowań ludzkich

Podejście ekonomiczne jest, zdaniem Garego Beckera, uniwersalne i może znaleźć zastosowanie w każdej dyscyplinie naukowej, której przedmiotem badań jest zachowanie człowieka, jako że maksymalizować można użyteczność różnego typu dóbr i potrzeb – niekoniecznie materialnych. Należy jedynie znać funkcję użyteczności danej jednostki (czy danego typu jednostek) i znać kryteria jej optymalizacji, czyli preferencje. Ważnym założeniem podejścia ekonomicznego jest stałość preferencji w czasie i niezależnie od miejsca, jakie dane jednostki zajmują w społeczeństwie (w późniejszych pracach Becker wycofał się z tego założenia). Chodzi tu oczywiście nie o preferencje dotyczące, np. konkretnej marki ubrań, ale o wybór pewnych ogólnych wartości, takich jak zdrowie, sukces materialny czy zadowolenie. W ten sposób można ująć w matematyczny model zachowania o różnym charakterze i podłożu – decyzje dokonywane mechanicznie lub o zabarwieniu emocjonalnym, powtarzalne lub podejmowane bardzo rzadko, o różnym stopniu ważności, podejmowane przez zupełnie różnych ludzi.

Przyjmując jako założenia maksymalizacyjny charakter zachowań, stałość preferencji i dążenie wszelkich rynków do równowagi, można wyprowadzić szereg twierdzeń obowiązujących w przestrzeni społecznej:

1. wzrost ceny prowadzi do spadku popytu
2. wzrost ceny prowadzi do wzrostu podaży
3. rynki konkurencyjne efektywniej zaspakajają potrzeby konsumentów niż monopolistyczne
4. obciążenie jakiegoś produktu podatkiem prowadzi do zmniejszenia ilości tego produktu

W podejściu ekonomicznym każdemu dobru przyporządkowana jest „cena-cień”, która determinowana jest przez tak zwany koszt alternatywny („koszt zaniechanych możliwości”) jego zdobycia – to znaczy użyteczność innego dobra, z którego zdobycia zrezygnowaliśmy na rzecz dobra pierwszego. Nawet jeśli dana jednostka nie funkcjonuje w warunkach rynkowych (w których to można byłoby porównywać ceny różnych dóbr) to i tak ma świadomość „ceny-cienia”. Jest nią w takim przypadku krańcowa cena pozyskania danego dobra wyrażona w jednostkach czasu, tzn. ilość jednostek czasu potrzebnych do

* Karolina Filipek – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe obejmują ekonometrię, badania rynku oraz socjologię. Członek-Założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, obecnie pełni w nim funkcję Członka Zarządu do spraw Merytorycznych, a także kieruje Sekcją Prognoz. Więcej informacji, a także kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

uzyskania dodatkowej jednostki danego dobra. Stosunek tych cen jest w równowadze równy stosunkowi użyteczności krańcowych tych dóbr.

Kolejną ważną kwestią w podejściu ekonomicznym jest niepełność informacji, którą można tłumaczyć wiele z pozoru irracjonalnych zachowań. Gromadzenie informacji na temat danego dobra jest również kosztem, więc nie zawsze, tzn. przy podejmowaniu błahych decyzji, uzyskanie pełnej informacji jest optymalne. Pozorną nieracjonalność zachowań danych podmiotów można również tłumaczyć istnieniem kosztów niezauważalnych dla obserwatora z zewnątrz. Przyjęcie takiego scenariusza pozwala zachować spójność teorii i nie jest w świecie naukowym niczym niezwykłym, jako że w podobny sposób z nieprzystawalności danych empirycznych do teorii próbują wybrnąć nawet nauki ścisłe. Jednostki, rzecz jasna, nie muszą być świadome swoich zachowań maksymalizacyjnych.

Podejście ekonomiczne nie znajduje, zdaniem Garego Beckera, zrozumienia wśród wielu ekonomistów, którzy wolą różnice między teorią a empirią wołać spisać na karb czynników losowych takich jak szczęście, a nie przyznać się do nieumiejętności policzenia składników systematycznych. Jest to bowiem bardzo trudne, ponieważ na wiele decyzji wpływają czynniki pozaekonomiczne, często niemożliwe do skwantyfikowania. Również kryteria optymalizacji funkcji użyteczności, czyli preferencje leżą do pewnego stopnia poza zasięgiem teorii ekonomii, stąd konieczność korzystania z dorobku psychologii, socjologii czy socjologii. Z tego też względu ekonomia dostarcza narzędzi i pewnego schematu analizy, który trzeba dopiero wypełnić treścią społeczną.

Współcześnie naukowcy stosują podejście ekonomiczne do analizy takich zjawisk jak: ewolucja języka, system prawny, dynamika ekosystemów, proces zawierania małżeństw, częstość samobójstw (rozumianych nie jako bezpośredni akt targnięcia się na własne życie, ale niejako świadomy wybór długości życia) czy nawet poświęcenie się pracy naukowej. Systematycznej analizy ekonomicznej nie doczekało się jeszcze zjawisko wojny.

2. Zastosowanie podejścia ekonomicznego – strukturalny model wewnątrzdomowej alokacji

Jako przykład implementacji podejścia ekonomicznego wybrałam model gospodarstwa domowego, opisany w artykule *Income and Outcomes: A structural model of Intrahousehold Allocation*, autorstwa Martina Browninga, Francois Bourguignon, Peirre-Andre Chiappori, Valerie Lechene¹. Zaproponowany model zrywa z dziedzictwem podejścia uosabianego przez Garego Beckera (nazwanego w omawianym artykule podejściem klasycznym), zgodnie z którym rodzina to swoista „czarna skrzynka” (interakcje między jej członkami nie mają wpływu na zachowanie gospodarstwa domowego jako całości) o pojedynczej funkcji użyteczności (co oznacza albo całkowitą zgodność członków albo obecność dyktatora w rodzinie), w której decyzje dotyczące alokacji środków zdeterminowane są jedynie poziomem łącznych dochodów, nie zaś tym, kto dochodu dostarcza. Autorzy uważają jednak, że obserwacja życia społecznego podważa przyjęte założenia – poza pewnymi specyficznymi okolicznościami, grupy nie zachowują się jak pojedyncze jednostki. Dlatego zaproponowali podejście alternatywne – spojrzenie na podejmowanie decyzji przez gospodarstwa domowe jako na wynik interakcji między jednostkami o odmiennych preferencjach, na którą wpływ mają różnego typu zmienne społeczno-demograficzne. Celem stworzonego przez nich modelu było znalezienie reguły podziału wydatków pomiędzy członków gospodarstwa oraz jego determinant.

Budując swój model, autorzy założyli, że w każdym gospodarstwie domowym wyodrębnić można dobra „prywatne”, „publiczne” i „na wyłączność”. Dobra publiczne to te, z których korzysta oboje małżonków (A i B) bez możliwości wyodrębnienia określonych proporcji (np. ogrzewanie czy – do pewnego stopnia

¹ Bourguignon F., Browning M., Chiappori P.A., Lechene V., *Income and Outcomes: A structural model of Intrahousehold Allocation*, „Journal of Political Economy”, Vol. 102, No. 6, Dec., 1994.

– wspólne obiady) – Q . Dobra prywatne to te, które służą tylko jednej osobie – q^A, q^B (np. papierosy), zaś dobra „na wyłączność” są podkategorią dóbr prywatnych, które mogą być jednoznacznie przypisane tylko jednej osobie (np. ubranie męskie/żeńskie lub papierosy, gdy tylko jedna osoba pali). Wydatki gospodarstwa podlegają ograniczeniu budżetowemu – y , czyli

$$p(q^A + q^B) + PQ = y$$

Przyjęto preferencje typu empatycznego (*caring*), w których zagregowana użyteczność osoby, np. A (U^A) zależy od użyteczności, jaką czerpie ona z konsumowanych przez siebie dóbr (zarówno prywatnych, jak i publicznych) – v^A oraz od użyteczności swojego małżonka, z dóbr przez niego konsumowanych – v^B .

$$U^i = F^i(v^A(q^A, Q), v^B(q^B, Q)), \quad i = A, B$$

Jako mechanizm podejmowania decyzji autorzy przyjęli grę z nieskończoną liczbą powtórzeń. Z drugiej jednak strony uznali, że należy uwzględnić specjalny charakter więzi łączącej graczy (czyli związek małżeński). Założono również optymalność wydatków w sensie Pareto, co oznacza, że zmiana struktury wydatków spowoduje zwiększenie użyteczności jednego partnera, ale i zarazem pogorszenie użyteczności drugiego.

Do konstrukcji modelu wykorzystano dane na temat wydatków bezdzietnych małżeństw kanadyjskich, w których oboje partnerów pracuje zawodowo w pełnym wymiarze. Pochodzą one z badania przeprowadzonego w latach 1978, 1982, 1984, 1986 i obejmują 1520 małżeństw. Jako zmienną obserwowalną przyjęto zakupy gospodarstw domowych (co do których można założyć, że są tożsame z konsumpcją). Z racji tego, że indywidualna konsumpcja jest nieobserwowalna, jako dane do modelu użyte zostały wydatki na ubrania męskie i żeńskie.

Autorzy konstruując regułę podziału (*sharing rule*) testowali, czy różnego typu zmienne egzogeniczne (parametry środowiskowe, takie jak: relacja między częstością występowania kobiet i mężczyzn na „rynku matrymonialnym”, status podatkowy jednostek o różnym stanie cywilnym, możliwość powrotu kobiet do domu rodzinnego, różnica w wieku małżonków itp.) wpływają na proces podejmowania decyzji w gospodarstwie domowym.

Przyjęto wektor zmiennych $z = [\text{dochody}(A), \text{dochody}(B), \text{parametry środowiskowe}]$, nie mających wpływu na preferencje oraz wektor y^i zawiera zmienne, które determinują popyt partnerów, ale nie mają wpływu na funkcję podziału, np. wiek, wykształcenie. Przez x oznaczono dochód dyspozycyjny rodziny, a $x^A = \rho(z, x) * x$; $x^B = [1 - \rho(z, x)] * x$ to części dochodu rozporządzalnego przeznaczone na wydatki poszczególnych partnerów

Ostateczna funkcja podziału ma następującą postać:

$$\Psi(z, x) = 2(\delta + \gamma * z + \theta * \ln x)$$

Gdzie:

- δ to parametr proporcjonalny do udziału osoby A w wydatkach
- θ – jeśli jest dodatni, to wydatki A rosną szybciej niż wydatki ogółem
- jeżeli γ jest dodatni, to wzrost dochodów danej osoby (przy pozostałych parametrach środowiskowych stałych) powoduje wzrost udziału jej wydatków w wydatkach ogółem

W celu wykluczenia (bądź potwierdzenia) istnienia takich zjawisk, jak wpływ poziomu dochodów na wielkość popytu na ubrania skonstruowano model kontrolny ma próbach pracujących zawodowo singli (oddzielnie dla obu płci). Badanie kontrolne wykazało, że przy zbliżonych dochodach wydatki kształtują

się odmiennie w grupie *singli* i w grupie małżeństw, czyli bycie w związku małżeńskim rzutuje na wzory konsumpcji jednostek.

Ostatecznie, jako zmiennych w wektorze z funkcji podziału użyto różnicy wieku, wykształcenia, zawodu, dochodów, poziomu dochodu żony i wydatków ogółem. Testy istotności wykazały, że jedynie różnica wieku i dochodów jest istotna statystycznie. Współczynniki przy wszystkich zmiennych (różnica wieku (żona – mąż), dochodów i wydatkach ogółem) są dodatnie, więc starszy i lepiej zarabiający partner wydaje więcej. *Ceteris paribus*, żona wydaje więcej w gospodarstwach domowych z wyższymi dochodami ogółem. Kształtowanie się analizowanych zależności przedstawiają poniższe wykresy:

Wykres 1. Wpływ całkowitego dochodu gospodarstwa na podział wydatków.

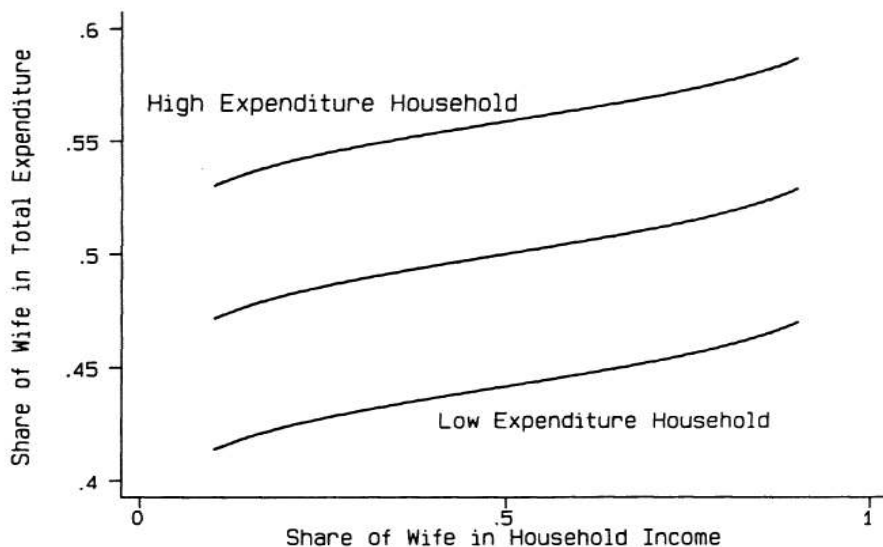


FIG. 2.—Effects of relative incomes

Źródło: Bourguignon F., Browning M., Chiappori P.A., Lechene V., *op. cit.*

Wzrost udziału dochodów partnera w dochodach ogółem zwiększa wzrost udziału jego wydatków. W lepiej zarabiających gospodarstwach udział dóbr dla kobiet w wydatkach jest większy dla każdego poziomu jej relatywnego dochodu.

Wykres 2. Wpływ różnicy wieku małżonków na podział wydatków.



FIG. 3.—Effect of age differences

Źródło: Bourguignon F., Browning M., Chiappori P.A., Lechene V., *op. cit.*

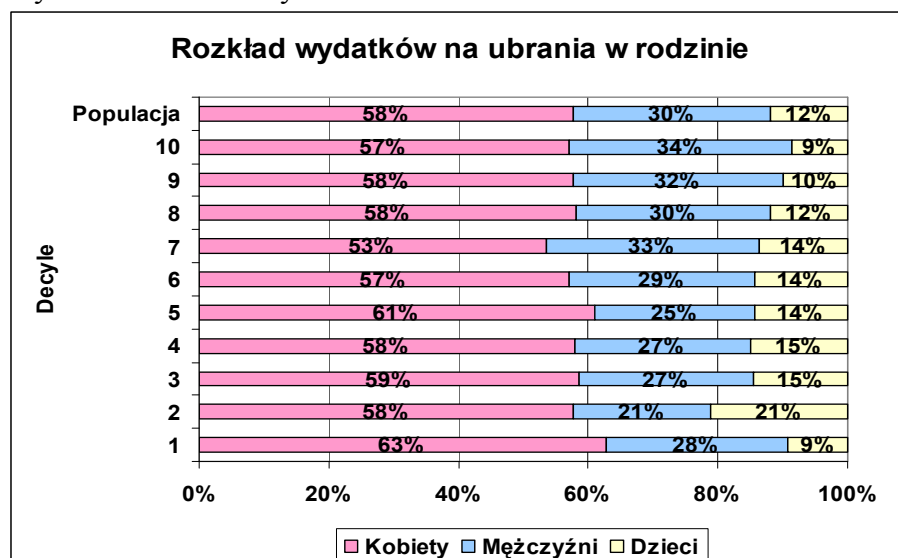
Różnica w wieku partnerów również wpływa na podział wydatków – żona młodsza od męża wydaje na swe dobra mniej dla każdego poziomu jej relatywnych dochodów niż żona starsza.

3. Próba własnej implementacji podejścia ekonomicznego

Poszukiwania danych do własnego modelu okazały się w moim przypadku nieskuteczne. Nie znalazłam żadnych niezagregowanych danych dotyczących wydatków rodzin na dobra, które można byłoby jednoznacznie przypisać kobiecie lub mężczyźnie (np. ubrania czy aktywności typowo męskie/kobiece) lub uwzględniających udziały poszczególnych osób w konsumpcji poszczególnych dóbr. Już sam fakt prowadzenia statystyk na poziomie gospodarstwa domowego, bez wgłębiania się w alokację wewnątrzdomową może świadczyć o tym, że podejście ekonomiczne nie cieszy się jeszcze zbyt dużą popularnością poza środowiskiem naukowym. Jedyne dostępne mi dane są niestety zagregowane, co uniemożliwia chociażby analizę wariancji (jako że nawet przypisując każdej osobie średnią dla całej grupy, do której przynależy, co było początkowo moim zamierzeniem, pomijamy zmienność wewnątrzgrupową i dlatego statystyka F nie może zostać wyliczona) i dotyczą średnich tygodniowych wydatków brytyjskich gospodarstw domowych na ubrania w podziale na ubrania męskie, damskie i dziecięce. Dane te pochodzą z raportu Brytyjskiego Urzędu Statystycznego zatytułowanego *Wydatki rodzinne* i obejmują lata 2002-2003. Wielkość próby wynosiła 6342 gospodarstw.

Analizę rozpocznę od porównania alokacji w podgrupach wyodrębnionych ze względu na dochody gospodarstwa domowego (w podziale na decyle dochodu). W ten sposób można będzie porównać strukturę wydatków na ubrania w zależności od dochodów gospodarstwa, choć nie można orzec o istotności różnic tych struktur w porównaniu ze strukturą populacji. Myślę, że różnice w rozkładzie w poszczególnych kategoriach mogłyby świadczyć o większej lub mniejszej sile przetargowej poszczególnych członków gospodarstwa w stosunku do tej siły w populacji, ponieważ – jak podejrzewam – ubrania dla wszystkich kategorii wiekowych i płciowych rosną w jednakowym stopniu wraz ze wzrostem ich jakości czy prestiżowości (czyli stosunek ceny garnituru od Gucci'ego do garnituru „z bazaru” oraz sukienki od Diora i sukienki „z bazaru” jest taki sam; to samo dotyczy konfekcji dziecięcej). Jedyнным problemem mógłby być inny rozkład rodzin z poszczególną ilością dzieci wśród decyli zamożności, co jest bardzo prawdopodobne, zważywszy na endogeniczność zmiennej „ilość dzieci” w rodzinach współczesnych. W sondażu ujęte zostały wydatki na posiadane dzieci, a nie na jedno dziecko, więc niejednorodna wariancja mogłaby stanowić problem przy formalnym modelowaniu. Alokacja wydatków na ubrania dla każdego decyla dochodów przedstawia się następująco:

Wykres 3. Rozkład wydatków na ubrania w rodzinie w zależności od łącznych dochodów gospodarstwa



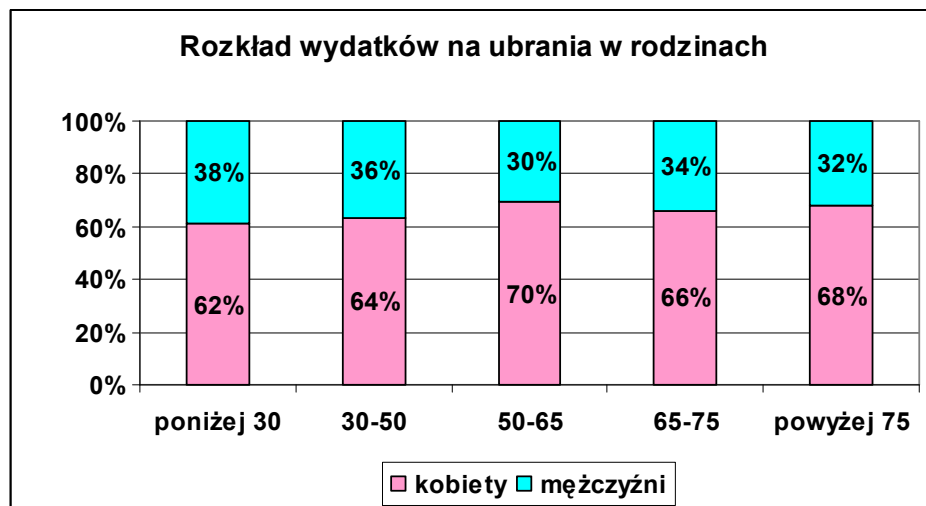
Źródło: opracowanie własne na podstawie: “Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey”, National Statistics UK

Pobieżna analiza wykresów pozwala na stwierdzenie zależności (choć, jak zaznaczyłam wcześniej – nie można mówić o jej statystycznej istotności) alokacji wydatków od wielkości dochodów gospodarstwa. We wszystkich grupach dochodowych najczęściej na ubrania wydają kobiety, następnie mężczyźni, a ubrania dziecięce pochłaniają zawsze najmniej środków. Zauważalna jest tendencja do wzrostu wydatków na ubrania męskie wraz ze wzrostem dochodów oraz spadku na ubrania dziecięce. Tę ostatnią zależność można byłoby tłumaczyć średnio niższą liczbą dzieci w rodzinach najbogatszych niż w populacji, ale wzrost wydatków na dobra przeznaczone dla męża odbywa się również kosztem wydatków żony. Wydaje się, że rozkład wydatków najbardziej różni się od populacji dla decyla pierwszego i ostatniego. Najbiedniejsze rodziny wydają relatywnie najczęściej na ubrania dla kobiet, najbogatsze relatywnie najczęściej na garderobę męską. Co ciekawe, w obu grupach wydatki na dzieci w tym zakresie są identyczne, ale trudno te kategorie porównywać ze względu na odmienną – jak podejrzewam – wariację ilości dzieci w podgrupach dochodowych.

Spróbuję teraz znaleźć wytłumaczenie dla takiej właśnie zależności alokacji od dochodów. Być może, ze względu na tak zwany „szklany sufit”, będący barierą rozwoju zawodowego kobiet w wielu krajach, wraz ze wzrostem dochodów gospodarstwa rośnie ich część dostarczana przez mężczyznę. Oznaczałoby to obalenie dla rodzin w Wielkiej Brytanii hipotezy *income pooling*. Z drugiej strony, w grupach najbiedniejszych, które w dużym stopniu utrzymują się dzięki transferom socjalnym, siła przetargowa kobiet jest bardzo duża, bo w razie rozwodu, jak uczy praktyka społeczna, to jej przyznawane jest zwykle prawo do dzieci i tym samym do zasiłku, a mężczyzna zmuszony jest do płacenia alimentów, co jest dla niego zdecydowanie mniej korzystne niż pozostanie w związku małżeńskim i korzystanie z dodatków na dzieci. Niestety są to tylko domysły, a dostępne mi dane nie pozwalają tych hipotez zweryfikować.

Podobną analizę można przeprowadzić dla poszczególnych kategorii wiekowych głowy rodziny:

Wykres 4. Rozkład wydatków na ubrania w rodzinach w zależności od wieku głowy rodziny



Źródło: opracowanie własne na podstawie: : “Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey”, National Statistics UK

W tym wypadku również wydatki na ubrania damskie są większe w każdej kategorii (nie analizowałam wydatków na ubrania dziecięce, ponieważ byłoby to adekwatne w zasadzie tylko dla dwóch pierwszych grup). Udział wydatków na garderobę męską jest najwyższy wśród grupy najmłodszej, potem spada i stabilizuje się dla osób starszych.

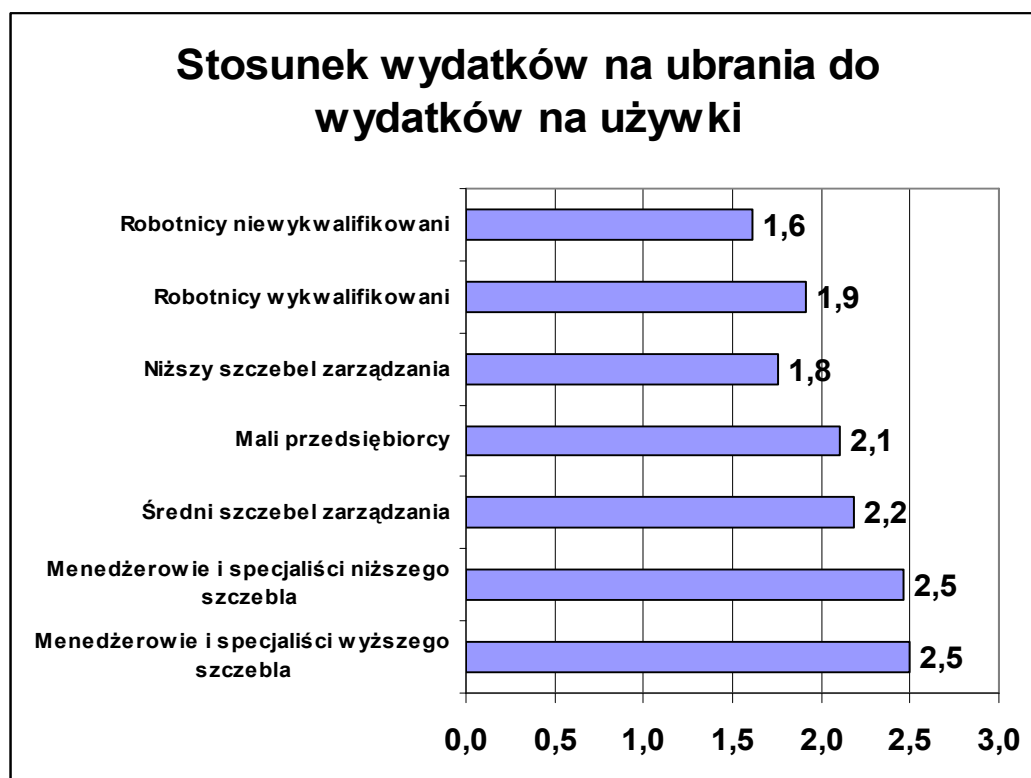
Hipoteza, niestety kolejny raz niemożliwa do zweryfikowania, mogłaby brzmieć następująco: w rodzinach młodych, wychowujących małe dzieci, to kobieta zwykle jest w większym stopniu tą funkcją obciążona i nie może z tego względu w pełni partycypować w życiu zawodowym, a jej zarobki są niechybnie niższe niż płace mężczyzn i dlatego jej wydatki są również relatywnie niższe. To również

przeczyłoby hipotezie o braku wpływu pochodzenia dochodów na ich alokację. W przypadku, gdy mężczyzna utrzymuje żonę wychowującą dzieci, ma ona mniejszą siłę przetargową, bo rozwiązanie związku byłoby dla niej bardziej niekorzystne. Wraz z wiekiem dzieci i stażem pracy kobiety te różnice zmniejszają się.

Niestety, sondaż nie zawiera więcej danych dotyczących dóbr, które tak jednoznacznie można byłoby przypisać poszczególnym płciom. Dobra w podziale na pozostałe podgrupy społeczno-demograficzne są zdecydowanie bardziej zagregowane. Tym niemniej można wyodrębnić spośród nich dwie grupy, których zakup do pewnego stopnia jest typowy raczej dla jednej z płci. Są to w przypadku kobiet ubrania, a dla mężczyzn alkohol, tytoń i narkotyki. Nie są to dobra jednoznacznie przypisywalne, ale jestem zdania, że zakup używek jest domeną raczej mężczyzn, a ubrań – inicjowany raczej przez kobiety (niestety są to przypisania stereotypowe, nieoparte żadnymi badaniami socjologicznymi). Przyjęcie takiego założenia umożliwi analizę alokacji wydatków w kolejnych kategoriach społecznych.

Następna analiza dotyczy alokacji wydatków na dobra przypisywalne mężczyznom i kobietom w poszczególnych kategoriach wyodrębnionych ze względu na stanowisko pracy głowy rodziny. Ponownie zakładam, że cena zarówno używek, jak i ubrań, rośnie w podobnym tempie wraz ze wzrostem ich jakości czy prestiżowości (czyli stosunek ceny najdroższego wina i sukienki od Dior'a jest taki sam jak wina najtańszego i ubrania „z bazaru”), tak aby wyeliminować wpływ cen na relacje wydatków (jako że dane w sondażu przedstawiane są w funtach brytyjskich). W celu zmierzenia relatywnej siły przetargowej kobiet w stosunku do mężczyzn, przeanalizowałam stosunek wydatków na ubrania do wydatków na używki wśród poszczególnych kategorii.

Wykres 5. Stosunek wydatków na ubrania do wydatków na używki w podziale na kategorie zawodowe.



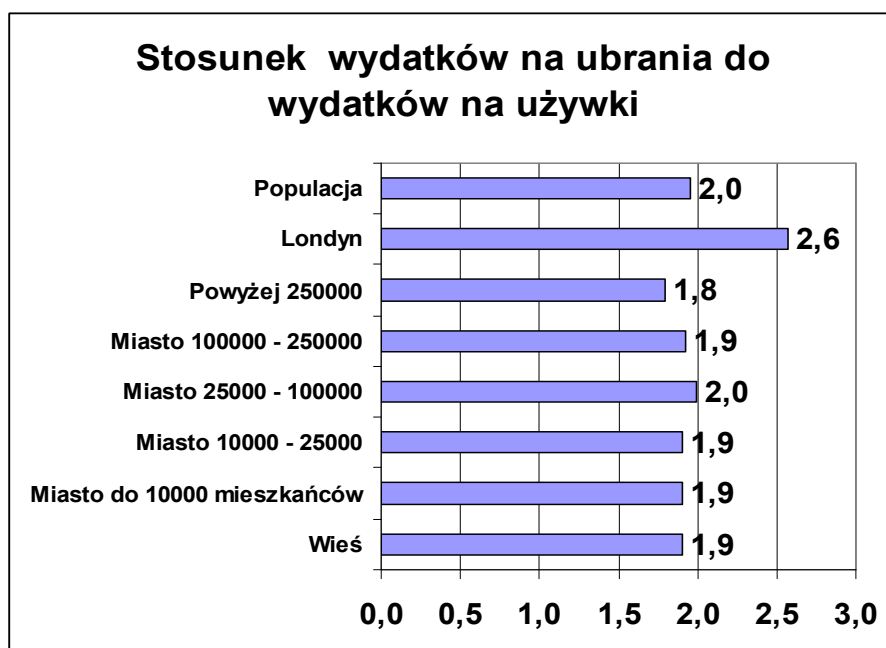
Źródło: opracowanie własne na podstawie: : “Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey”, National Statistics UK

Okazuje się, że istnieje (ponownie zauważalna, a nie potwierdzona testami istotności współczynnika Pearsona) korelacja między prestiżowością stanowiska pracy głowy rodziny (jeśli uznamy tę zmienną za rangową) a sposobem alokacji wydatków. W rodzinach kadry zarządzającej siła przetargowa żon jest zdecydowanie wyższa niż w rodzinach robotniczych. Może być to związane z rozkładem modeli rodziny

w poszczególnych kategoriach zawodowych. Gdyby w rodzinach robotniczych istotnie częściej żona zajmowała się domem i nie podejmowała pracy zawodowej, prawdopodobieństwo braku kooperacji z jej strony (czyli rozwodu) byłoby zdecydowanie mniejsze niż wśród dobrze zarabiających, wyemancypowanych kobiet z rodzin kadry zarządzającej (oczywiście zakładając, że istnieje tendencja do małżeństw homogenicznych – w obrębie jednej kategorii wykształceniowej czy zawodowej).

Podobną analizę przeprowadziłam w podziale na wielkość miejscowości zamieszkiwanej przez poszczególne rodziny, a wyniki przedstawiają się następująco:

Wykres 6. Stosunek wydatków na ubrania do wydatków na używki w podziale na miejsce zamieszkania.

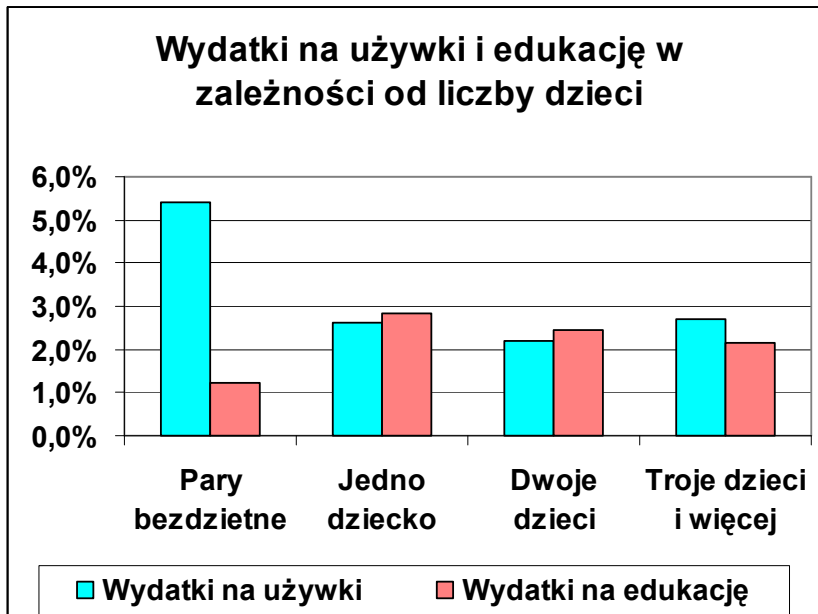


Źródło: opracowanie własne na podstawie: "Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey", National Statistics UK

Czynnik ten wydaje się w mniejszym stopniu różnicować siłę przetargową małżonków. W zasadzie wszystkie kategorie mają wartość stosunku wydatków na ubrania do wydatków na używki zbliżony średniej. Wyjątkiem jest Londyn (wyodrębniony spośród największych miast), gdzie wydatki z założenia inicjowane przez kobiety są zdecydowanie wyższe od wydatków na używki. Można byłoby oczywiście tłumaczyć to faktem wyższych wymagań dotyczących ubioru w Londynie, związanych z prawdopodobną nadreprezentacją w stosunku do populacji pracowników biurowych w tym mieście. Z drugiej jednak strony, rozkład palaczy i ludzi o poszczególnym natężeniu zamiłowania do alkoholu jest w społeczeństwie zbliżony, niezależnie od tak ogólnych kategorii społecznych, jak wielkość zamieszkiwanej miejscowości (jako że zjawiska te wynikają w dużym stopniu z przyczyn psychologicznych, biologicznych i specyficznie środowiskowych). W związku z tym, podobny odsetek mieszkańców Londynu i mieszkańców np. wsi, pali, więc wydaje na tę używkę pieniądze. Zaś cena papierosów palonych przez poszczególne kategorie społeczne – jak założyłam uprzednio – rośnie proporcjonalnie do ceny ubrań odpowiednich dla tych kategorii ze względu na ich prestiż czy wykonywany zawód (chodzi mi o to, że tak, jak menedżer nie kupi garnituru „na bazarze”, tak nie będzie pił wina „Arizona”, o ile ma do picia alkoholu jakiegokolwiek inklinacje). Dlatego zdecydowanie wyższa niż w populacji wartość analizowanego stosunku dla Londynu świadczy, być może, o innych parametrach środowiskowych tego miasta, które wpływają na siłę przetargową małżonków (być może większe społeczne przyzwolenie na rozwód niż na konserwatywnych wsiach czy nadreprezentacja nowoczesnego modelu rodziny i kobiet niezależnych, nieobawiających się o swoje utrzymanie ze względu na wielkie możliwości, jakie daje taka właśnie metropolia).

Analizę alokacji wewnątrzrodzinnej brytyjskich gospodarstw domowych zakończę badaniem tego, czy małżonkowie posiadający dzieci powstrzymują się od konsumpcji dóbr typowo dla dorosłych (używki) i czy to poświęcenie wzrasta wraz z ilością dzieci oraz czy wraz z ich ilością wzrastają wydatki na edukację.

Wykres 7. Wydatki na używki i edukację w zależności od liczby dzieci.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: : “Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey”, National Statistics UK

Hipoteza o powstrzymywaniu się rodziców od konsumpcji dóbr dla dorosłych znajduje potwierdzenie we współczesnej Wielkiej Brytanii, choć nie wydaje się to być zachowaniem strategicznym, ponieważ dzieci od dawna nie stanowią już siły roboczej. Jeśli taka postawa nosi znamiona strategiczności to tylko – moim zdaniem – w tym sensie, że rodzice inwestując w dziecko mogą w decydującym stopniu wpłynąć na jego przyszłość i w ten sposób zwiększać swoją użyteczność w przyszłości (jako użyteczność z dumy z posiadania „udanego” dziecka). Dziwi jednak fakt pewnego „zawrócenia” krzywej wydatków na używki oraz wydatków na edukację (jako udziału w wydatkach ogółem) w przypadku wielodzietnych rodzin. Rodziny te wydają się inwestować w mniejszym stopniu w swoje dzieci – nie tylko w przeliczeniu na jedno dziecko, ale również w kategoriach bezwzględnych („wydają się”, jako że nie znam dyspersji tych wydatków – być może wśród rodzin wielodzietnych istnieje nadreprezentacja zarówno rodzin arystokratycznych, wydających na swe pociechy ogromne pieniądze, jak i rodzin z tzw. marginesu społecznego). Być może wśród tych właśnie rodzin istnieje nadreprezentacja w stosunku do populacji tzw. rodzin patologicznych, które charakteryzują się specyficznymi hierarchiami ważności i preferencjami (być może w tym środowisku wykształcenie nie jest przymiotem budzącym szczególny szacunek).

4. Bibliografia

1. Becker G., Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, PIW, 1990
2. Bourguignon F., Browning M., Chiappori P.A., Lechene V., *Income and Outcomes: A structural model of Intrahousehold Allocation*, “Journal of Political Economy”, Vol. 102, No. 6, Dec., 1994.
3. “Family spending. A report on the 2002-2003 Expenditure and Food Survey”, National Statistics UK

Magdalena Ujda *

Konkurencyjność polskiej gospodarki na tle krajów Unii Europejskiej

“The essence of competitiveness is liberated when we make people believe that what they think and do is important – and then get out of their way while they do it.”¹

Jack Welch

Zgodnie z definicją OECD, „konkurencyjność” oznacza zdolność firm, przemysłów, regionów, krajów lub organizacji ponadnarodowych do sprostania międzynarodowej konkurencji oraz do trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia. Natomiast „międzynarodowa konkurencyjność” gospodarki określana jest jako zdolność gospodarki do osiągania możliwie największych korzyści z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy w rozumieniu zdolności oraz motywacji danej gospodarki do długookresowego rozwoju gospodarczego w warunkach gospodarki otwartej.

Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki oceniana jest negatywnie, co znajduje potwierdzenie w zajmowanym przez Polskę miejscu w międzynarodowych rankingach konkurencyjności gospodarek. Decydujące dla takiego stanu rzeczy są kwestie związane m.in. z niedostatecznym rozwojem eksportu, rosnącą stopą bezrobocia, relatywnie niskim poziomem oszczędności gospodarstw domowych, wzrostem korupcji itd. Podkreśla się również spadek nakładów na naukę i edukację, a w szczególności na badania i rozwój.

Ze względu na złożony i niejednoznaczny charakter pojęcia konkurencyjności międzynarodowej, do jej określania wykorzystuje się wiele różnych kryteriów. Do podstawowych czynników określających międzynarodową konkurencyjność według *The World Competitiveness Yearbook* zalicza się następujące kryteria:

- kierunki zmian w gospodarce kraju (dynamika oraz tendencje realnych zmian PKB, dynamika i kierunki zmian inwestycji, oszczędności krajowych oraz konsumpcji),
- tendencje zmian i stan stosunków gospodarczych z zagranicą (np. tendencje zmian w równowadze handlowej, na rachunku bieżącym, strukturze eksportu i importu),
- ocena zmian dot. ingerencji państwa w działalność gospodarczą (np. zmiany w polityce fiskalnej, subsydia, regulowanie rynku pracy, korupcja),
- finanse (np. ocena kosztu kapitału, rating kredytowy kraju, dynamika rynku kapitałowego),
- poziom i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej (np. stan i kierunki rozwoju transportu, infrastruktura techniczna);
- nauka i technologia (np. informacje o efektywności zarządzania B+R, system praw intelektualnych),
- zmiany w poziomie i kierunkach wydajności, produktywności czynników produkcji, efektywność zarządzania;
- tendencje rozwoju rynku pracy, zatrudnienia, bezrobocia oraz rozwoju kapitału ludzkiego.

Natomiast w rankingu konkurencyjności krajów zgodnie z *World Economic Forum* (Światowe Forum Ekonomiczne), najczęściej brane pod uwagę czynniki to:

* Magdalena Ujda – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe obejmują finanse przedsiębiorstwa oraz narzędzia marketingowe. Członek Zarządu SKN Finansów Międzynarodowych do spraw Promocji i Wizerunku Koła. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

¹ „Istota konkurencyjności jest uwalniana, gdy sprawiamy, że ludzie zaczynają wierzyć, iż to, co myślą i robią jest ważne, i gdy schodzimy im z drogi, kiedy to robią.”

- internacjonalizacja gospodarki (stopień otwartości na handel międzynarodowy oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne),
- tzw. wewnętrzna siła gospodarcza (stopień aktywności gospodarczej, atrakcyjność sektorów gospodarki z punktu widzenia potencjalnego przedsiębiorcy),
- działalność rządu (zakres działań rządu sprzyjający rozwojowi konkurencyjności),
- infrastruktura (np. system transportowy, telekomunikacja),
- sektor finansowy (możliwości, jakie stwarza dla optymalnej alokacji zasobów poprzez oferowanie alternatywnych sposobów inwestycyjnych i wspieranie inwestycji poprzez system bankowy),
- sposób zarządzania (efektywność zarządzania, orientacja jakościowa na klienta i produkt),
- zasoby ludzkie (np. kwalifikacje siły roboczej, motywacja do pracy, stosunki pracy, struktura wiekowa, nakłady na naukę),
- nauka i technologia (innowacyjność gospodarki, wydatki na badania i rozwój).

We wszystkich wymienionych rodzajach uwarunkowań, w mniejszym lub większym stopniu, uwzględnia się znaczenie wpływu innowacyjności na konkurencyjność międzynarodową. Pozwala to na stwierdzenie, że głównym źródłem wzrostu gospodarczego, konkurencyjności, wydajności i zatrudnienia jest obecnie technologia, a o konkurencyjności gospodarki decyduje zdolność do szybkiego wprowadzania nowoczesnych rozwiązań technologicznych, technicznych, menedżerskich i organizacyjnych oraz przekształcenia ich w sukces komercyjny.

Teza biorąca pod uwagę innowacyjność gospodarki za podstawowe źródło jej wzrostu gospodarczego oraz determinantę awansu w międzynarodowym rankingu konkurencyjności, nabiera poważnego wymiaru problemowego, jeżeli przeanalizujemy stan innowacyjności polskiej gospodarki. Niska konkurencyjność polskich przedsiębiorstw, sektorów gospodarki i kraju wynika z nieuświadomienia znaczenia potencjału innowacyjnego. Relacja nakładów na działalność badawczo-rozwojową do PKB (GERD/PKB) spadła w 2001 roku do wartości 0,65%.

Międzynarodowa zdolność konkurencyjna danego kraju zdeterminowana jest także przez czynniki zewnętrzne, do których należą: zmiany zdolności konkurencyjnej innych krajów, zmiany w międzynarodowej polityce handlowej, zmiany w charakterze międzynarodowej konkurencji oraz przez czynniki wewnętrzne, do których zalicza się: zmiany efektywności gospodarowania, zmiany potencjału ekonomicznego, zdolność adaptacji i innowacyjność gospodarki. Zależności pomiędzy czynnikami zewnętrznymi i wewnętrznymi, wpływającymi na międzynarodową konkurencyjność danej gospodarki, określają stan równowagi ekonomicznej.

Metody oceny międzynarodowej konkurencyjności

Pomiaru międzynarodowej konkurencyjności można dokonywać według różnorodnych kryteriów. Do miar międzynarodowej konkurencyjności zalicza się m.in.:

- wskaźniki ogólnego rozwoju gospodarczego (np. tempo wzrostu PKB, kształtowanie się stopy bezrobocia, stopy inflacji),
- wskaźniki informujące o zmianach strukturalnych i zmianach efektywności wykorzystania czynników produkcji oraz swobodzie ich przemieszczania się,
- wskaźniki informujące o stopniu zaangażowania danego kraju w wymianę międzynarodową (główne wskaźniki kształtowania się międzynarodowej pozycji konkurencyjnej danego kraju).

Najczęściej w ocenie konkurencyjności gospodarek stosowane są miary wynikowe oraz czynnikowe. Do miar wynikowych zaliczane są:

- wskaźniki ujawnionej przewagi konkurencyjnej (relacja udziału eksportu poszczególnych produktów z danego kraju do określonej grupy lub wybranego kraju do udziału eksportu wszystkich innych krajów do tej grupy krajów lub kraju),

- wskaźniki kosztów zasobów krajowych (relacja kosztów krajowych zasobów liczonych w cenach światowych do wartości dodanej w cenach światowych lub wartości dodanej w cenach krajowych do wartości dodanej w cenach światowych),
- wskaźniki pokrycia importem (udział importu w zaspokojeniu krajowego popytu),
- wskaźniki udziału w obrotach handlu światowego.

Miary wynikowe pozwalają na ocenę kształtowania się różnych cech wymiany z zagranicą w przeszłości, nie dostarczają jednak informacji dot. przyczyn takiego, a nie innego stanu konkurencyjności danej gospodarki. Natomiast miary czynnikowe umożliwiają formułowanie wniosków o stanie i możliwych zmianach potencjału oraz efektywności danej gospodarki. Zalicza się do nich:

- poziom wykształcenia i kwalifikacje zatrudnionych,
- stan infrastruktury technicznej,
- stan oraz jakość funkcjonowania rynków.

Próbą połączenia miar wynikowych i czynnikowych jest metoda stosowana przez autorów raportów *Global Competitiveness*, związanych ze Światowym Forum Ekonomicznym. Połączenie tych miar prowadzi do oceny stanu i potencjału konkurencyjności. Metoda ta polega na scharakteryzowaniu każdego kraju za pomocą kilkudziesięciu wskaźników, które należą do miar wynikowych i czynnikowych, nadaniu im odpowiednich wag i uszeregowaniu według ważonej sumy tych wskaźników. Wskaźnik Światowego Forum Ekonomicznego jest jednym z najważniejszych i najpowszechniej stosowanych indeksów, których celem jest pomiar międzynarodowej zdolności konkurencyjnej 117 krajów. W jego skład wchodzi trzy rankingi (indeksy): technologii, instytucji publicznych, otoczenia makroekonomicznego, które z kolei dzielą się na subindeksy.

Z analizy wskaźników, opisujących stopień międzynarodowej zdolności konkurencyjnej, wynika, że dążąc do poprawy miejsca w międzynarodowym rankingu konkurencyjności gospodarek niezbędne jest spełnienie kilku postulatów, m.in.:

- stabilne i przewidywalne otoczenie prawne,
- inwestowanie w infrastrukturę (tradycyjną i technologiczną),
- promowanie inwestycji krajowych i przyciąganie inwestycji zagranicznych,
- aktywność krajowych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych,
- przejrzystość i sprawność administracji,
- zależność między efektywnością produkcji a poziomem płac,
- inwestowanie w edukację społeczeństwa.

Prawidłowa ocena konkurencyjności gospodarki danego kraju będzie zależała od takiego doboru zbioru cech, które najlepiej opisują dynamikę, skalę i warunki udziału tego kraju w handlu światowym oraz poziom i tempo zmian popytu wewnętrznego.²

Polska w oczach inwestorów zagranicznych

Z badań zleconych przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ) przeprowadzonych przez CBM INDICATOR w grudniu 2005r., a dotyczących opinii inwestorów zagranicznych o warunkach działalności w Polsce wynika, że główne motywy ekspansji na rynek Polski są natury strukturalnej. Wśród najważniejszych motywów podejmowania działalności gospodarczej najczęściej wymieniane są kolejno:

1. wielkość polskiego rynku
2. koszt siły roboczej
3. perspektywa wzrostu gospodarczego
4. kwalifikacje siły roboczej

² Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich – szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Warszawa 2004.

5. podaż siły roboczej
6. możliwość redukcji kosztów produkcji
7. bezpieczeństwo prawne
8. niskie podatki
9. członkostwo w UE

Jak wynika z przytoczonych badań, od początku ich trwania inwestorzy zagraniczni wskazują, że najważniejsze motywy rozpoczęcia działalności na polskim rynku mają wymiar rynkowy lub kosztowy. Czynniki o charakterze instytucjonalnym też mają znaczenie, ale nie są najistotniejsze w podejmowaniu decyzji o ekspansji na rynek Polski. Trzeba jednak zaznaczyć, że brak instytucji formalnych, w postaci aktów prawnych umożliwiających działalność gospodarczą podmiotom zagranicznym w różnych formach prawnych, w tym dokonywanie inwestycji kapitałowych na rynku goszczącym skutecznie utrudnia ekspansję, pomimo nawet najatrakcyjniejszych walorów strukturalnych rynków. Powołanie do życia odpowiednich regulacji prawnych i administracyjnych to warunek konieczny, choć absolutnie nie wystarczający do rozpoczynania działalności gospodarczej przez podmioty zagraniczne; stanowi informację o otwarciu gospodarki na przyływ kapitału zagranicznego. Fakt taki jest odbierany jako zaproszenie do wejścia na dany rynek goszczący, lecz sam w sobie nie stanowi motywu ekspansji. Powołanie do życia instytucji formalnych umożliwiających funkcjonowanie podmiotów zagranicznych stanowi niezbędną furtkę do ekspansji na dany rynek, ale absolutnie nie gwarantuje wysokiej jakości funkcjonowania tych regulacji.

Ocena regulacji prawnych dotyczących działalności kapitału zagranicznego w Polsce była i jest ogólnie negatywna. W przytaczanych już badaniach CBM INDICATOR jedynie co trzeci respondent uznał je za prawidłowe (35% wskazań na taką odpowiedź). Trzeba jednak podkreślić, że taki odsetek odpowiedzi pozytywnych stanowi istotny wzrost liczby zadowolonych przedsiębiorców zagranicznych ze stanu rozwiązań prawnych w naszym kraju w porównaniu z rokiem 2002, kiedy to odsetek wskazań wyniósł 7,2 %. Na wzrost pozytywnych opinii wpłynęły niewątpliwie dwa fakty: uchwalona w 2004 ustawa o swobodzie gospodarczej (ponad połowa badanych odbiera ten fakt i treść ustawy jako czynnik korzystnie wpływający na prowadzenie działalności podmiotów zagranicznych w Polsce) oraz harmonizacja prawa związana z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

Nie dziwi fakt, że przystąpienie Polski do UE jest odbierane jednoznacznie pozytywnie (takiego zdania jest prawie 73% badanych), gdyż stanowi to potwierdzenie spełnienia przez Polskę wymagań, zarówno tych strukturalnych i instytucjonalnych, stawianych krajom członkowskim oraz przyjęcia określonej drogi rozwoju polityczno – gospodarczego, w tym dokonywania zmian na rzecz dostosowania wielu regulacji prawnych do tych obowiązujących we Wspólnocie.

Pomimo wzrostu zadowolenia ze stanu regulacji prawnych, badania wskazują na wiele obszarów wymagających naprawy. Wciąż istotnymi barierami w prowadzeniu działalności gospodarczej są dla podmiotów zagranicznych:

- trudności w rozpoczęciu działalności związane z koniecznością przygotowania dokumentów i przestrzeganiem skomplikowanych procedur rejestracji przedsiębiorstwa (51% badanych wskazało na ten czynnik),
- biurokracja (45,9% wskazań),
- częste zmiany przepisów (44,6%),
- treść obowiązujących przepisów (negatywnie ocenia je 42,1 % badanych),
- długi czas oczekiwania na decyzje administracyjne (40,1%).

Wszystkie te mankamenty stanowią o dysfunkcji formalnych rozwiązań instytucjonalnych.³

³ Stępień B., *Kondycja otoczenia instytucjonalnego Polski w ocenie przedsiębiorstw międzynarodowych*. Zaczerpnięte z: <http://www.biznesmn.ae.poznan.pl/>.

Ciekawe zestawienie danych dot. zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce prezentuje portal DoingBusiness.com, członek grupy Banku Światowego. Dane te podzielono i przedstawiono w ramach następujących kategorii:

- zakładanie firmy
- zdobywanie licencji
- zatrudnianie i zwalnianie pracowników
- wpis do hipoteki
- pozyskiwanie kredytu
- płacenie podatków
- wymiana międzynarodowa
- likwidacja firmy

Poniżej przedstawiono wybrane dane dot. Polski i pozostałych krajów Unii Europejskiej.⁴

Tabela 1. Rejestracja działalności gospodarczej.

Państwo	Liczba procedur	Czas (w dniach)	Koszt (jako % w dochodzie narodowym brutto <i>per capita</i>)	Min. kapitał zakładowy (jako % w dochodzie narodowym brutto <i>per capita</i>)
Austria	9	29	5,7	61,5
Belgia	4	34	11,1	13,5
Cypr	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Czechy	10	40	9,5	39,0
Dania	3	5	0,0	47,0
Estonia	6	35	6,2	41,4
Finlandia	3	14	1,2	28,0
Francja	7	8	1,2	0,0
Grecja	15	38	24,6	121,4
Hiszpania	10	47	16,5	15,7
Holandia	7	11	13,0	64,6
Irlandia	4	24	5,3	0,0
Litwa	8	26	3,3	57,3
Luksemburg	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Łotwa	5	16	4,2	31,8
Malta	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Niemcy	9	24	4,7	47,6
Polska	10	31	22,2	220,1
Portugalia	11	54	13,4	39,4
Słowacja	9	25	5,1	41,0
Słowenia	9	60	10,1	17,0
Szwecja	3	16	0,7	35,0
Węgry	6	38	22,4	79,6
Wielka Brytania	6	18	0,7	0,0
Włochy	9	13	15,7	10,8
Europa i Azja Śr.	9,6	36,4	13,5	49,1
OECD	6,5	19,5	6,8	41,0

Źródło: www.doingbusiness.com

⁴ Zaczepnięte z: <http://www.doingbusiness.com/>

Polska należy do czołówki państw Unii Europejskiej o największej liczbie procedur związanych z rejestracją działalności gospodarczej. Dla potencjalnych inwestorów jest to uciążliwe i czasochłonne, co nie sprzyja konkurencyjności polskiej gospodarki ani zwiększeniu liczby inwestycji zagranicznych w Polsce. Wyższe od Polski (22,2% PNB *per capita*) koszty związane z rejestracją działalności gospodarczej są tylko na Węgrzech (22,4%). Podczas gdy inne kraje członkowskie redukują opłaty z tego tytułu, w Polsce nie widać większych postępów w tej dziedzinie.

Tabela 2. Podatki.

Państwo	Liczba podatków	Łączna kwota płaconych podatków (jako % w zysku brutto)
Austria	20	50,8
Belgia	10	44,6
Cypr	b.d.	b.d.
Czechy	14	40,1
Dania	18	63,4
Estonia	11	39,5
Finlandia	19	52,1
Francja	29	42,8
Grecja	32	47,9
Hiszpania	7	48,4
Holandia	22	53,3
Irlandia	8	45,3
Litwa	13	41,6
Luksemburg	b.d.	b.d.
Łotwa	39	38,7
Malta	b.d.	b.d.
Niemcy	32	50,3
Polska	43	55,6
Portugalia	7	45,4
Słowacja	31	39,5
Słowenia	29	47,3
Szwecja	5	52,6
Węgry	24	56,8
Wielka Brytania	22	52,9
Włochy	20	59,8
Europa i Azja Śr.	46,9	50,2
OECD	16,9	45,4

Źródło: www.doingbusiness.com

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w Polsce płacą 43 różne podatki, których łączna kwota wynosi 55,6% ich zysku brutto. Nadmierna złożoność i liczba podatków oraz ciągłe zmiany prawa podatkowego należą do grupy głównych czynników obniżających konkurencyjność kraju jako potencjalnego celu inwestycji.

W badaniu *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej* przeprowadzonym przez Krajową Izbę Gospodarczą we współpracy z *European Business Panel*, w którym udział wzięły 383 przedsiębiorstwa (z czego 14% stanowią przedsiębiorstwa mikro, 37% to firmy małe, 34% firmy średnie, a 15% to przedsiębiorstwa duże), na pytanie „Jakie działania powinien zrealizować nasz rząd, w celu podniesienia krajowej konkurencyjności?”, na pierwszym miejscu respondenci wymienili zredukowanie ogólnego poziomu opodatkowania.

Polska w świetle międzynarodowych rankingów konkurencyjności

Z przeprowadzonych analiz dotyczących polskiej gospodarki wynika, że między Polską a przodującymi krajami istnieje przepaść, nie tylko w sensie ilościowym, ale także w kwestii bardzo istotnych różnic jakościowych.

Jak wynika z corocznych raportów *World Competitiveness*, opracowywanych przez *Institute for Management and Development (IMD)*, oceniających gospodarki krajów na podstawie ok. 300 wskaźników podzielonych na 8 grup czynników istotnych dla oceny konkurencyjności, Polska zajmowała w latach 1998-2000 miejsce około 45. Obecnie znajduje się na pozycji 57, co jest najslabszym wynikiem wśród uwzględnionych przez badanie IMD krajów Unii Europejskiej.

Tabela 3. Konkurencyjność IMD za rok 2005 (*World Competitiveness Scoreboard*).

Państwo	wynik	miejsce w rankingu za rok 2005	miejsce w rankingu za rok 2004
Austria	74,328	17	13
Belgia	67,456	24	25
Czechy	60,131	36	43
Cypr	b.d.	b.d.	b.d.
Dania	82,545	7	7
Estonia	66,710	26	28
Finlandia	82,627	6	8
Francja	64,203	30	30
Grecja	50,332	50	44
Holandia	77,400	13	15
Hiszpania	59,430	38	31
Irlandia	77,846	12	10
Litwa	b.d.	b.d.	b.d.
Luksemburg	80,311	10	9
Łotwa	b.d.	b.d.	b.d.
Malta	b.d.	b.d.	b.d.
Niemcy	67,842	23	21
Polska	39,016	57	57
Portugalia	52,426	45	39
Słowacja	58,621	40	40
Słowenia	49,304	52	45
Szwecja	76,261	14	11
Węgry	59,867	37	42
Wielka Brytania	68,518	22	22
Włochy	45,819	53	51
USA	100,000	1	1
Tajwan	78,319	11	12
Japonia	68,652	21	23
Kanada	82,648	5	3

Źródło: www.imd.ch

Światowe Forum Ekonomiczne mierzy konkurencyjność gospodarek od ponad 20 lat. Obecnie stosuje się metodologię opracowaną przez Jeffrey'a Sachs'a i John'a McArthur'a, a nazywaną *Growth Competitiveness Index (GCI)*. Metodologia ta opiera się na trzech filarach:

- jakości otoczenia makroekonomicznego

- stanie instytucji publicznych
- poziomie rozwoju technologicznego

Filary te są dalej dzielone na subindeksy, z których każdy dot. innego aspektu procesu wzrostu gospodarczego (np. otoczenie prawne, stabilność otoczenia makroekonomicznego itd.)

Tabela 4. *Growth Competitiveness Index*.

Państwo	GCI 2005 (wynik)	GCI 2005 (miejsce w rankingu)	GCI 2004 (miejsce w rankingu)
Austria	4,95	21	17
Belgia	4,63	31	25
Czechy	4,42	38	40
Cypr	4,54	34	38
Dania	5,65	4	4
Estonia	4,95	20	20
Finlandia	5,94	1	1
Francja	4,78	30	27
Grecja	4,26	46	37
Holandia	5,21	11	12
Hiszpania	4,80	29	23
Irlandia	4,86	26	30
Litwa	4,30	43	36
Luksemburg	4,90	25	26
Łotwa	4,29	44	44
Malta	4,54	35	32
Niemcy	5,10	15	13
Polska	4,00	51	60
Portugalia	4,91	22	24
Słowacja	4,31	41	43
Słowenia	4,59	32	33
Szwecja	5,65	3	3
Węgry	4,38	39	39
Wielka Brytania	5,11	13	11
Włochy	4,21	47	47
USA	5,81	2	2
Tajwan	5,58	5	5
Japonia	5,18	12	9
Kanada	5,10	14	15

Źródło: www.weforum.org

Wśród 15 nowych członków Unii Europejskiej, najwyższą pozycję w rankingu zajmuje Estonia, która w ciągu niespełna 15 zdołała nadrobić zacofanie w rozwoju gospodarczym wynikające z systemu centralnego planowania. Najgorszy wynik w grupie nowych członków UE uzyskała Polska, jednak widoczny jest pewien postęp, jako że Polska awansowała o 9 pozycji w górę w porównaniu z rokiem 2004. Ma to związek z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej, a podobne zjawisko można zaobserwować także w przypadku pozostałych nowych członków Unii. Polska została oceniona jako mniej konkurencyjna niż takie kraje jak: Chile (miejsce 23./117), Malezja (miejsce 24.), Izrael (miejsce 27.), Tunezja (miejsce 40.) czy Botswana (miejsce 48.).

Tabela 5. Komponenty GCI: indeks technologiczny (dane za 2005 rok).

Państwo	Uzyskany wynik	Miejsce w rankingu
Austria	4,35	21
Belgia	4,18	28
Czechy	4,31	22
Cypr	3,87	36
Dania	5,30	5
Estonia	4,62	18
Finlandia	6,02	2
Francja	4,26	24
Grecja	3,85	37
Holandia	4,88	11
Hiszpania	4,21	27
Irlandia	4,07	31
Litwa	3,70	42
Luksemburg	4,11	29
Łotwa	3,83	38
Malta	4,29	23
Niemcy	4,78	16
Polska	3,77	39
Portugalia	4,39	20
Słowacja	3,99	34
Słowenia	4,07	32
Szwecja	5,78	4
Węgry	4,08	30
Wielka Brytania	4,66	17
Włochy	3,68	44
USA	6,19	1
Tajwan	5,85	3
Japonia	5,24	8
Kanada	4,79	15

Źródło: www.weforum.org

W kwestii nowych technologii i innowacyjności polska gospodarka nie otrzymała najniższej tej oceny wśród 25 krajów Unii Europejskiej, jednak przedostatnie miejsce w tym gronie świadczy o tym, że Polska ma jeszcze wiele do zrobienia i nadrobienia w tej dziedzinie. Uważa się bowiem, że innowacyjność jest w obecnych czasach jednym z najważniejszych, jeśli nie najważniejszym czynnikiem decydującym o konkurencyjności danego kraju.

Tabela 6. Komponenty GCI: indeks instytucji publicznych.

Państwo	Uzyskany wynik	Miejsce w rankingu
Austria	6,00	11
Belgia	5,38	28
Czechy	4,63	48
Cypr	5,44	27
Dania	6,35	2
Estonia	5,51	25
Finlandia	6,19	5
Francja	5,72	20

Grecja	4,77	43
Holandia	5,83	16
Hiszpania	5,13	36
Irlandia	5,93	13
Litwa	4,73	44
Luksemburg	6,08	7
Łotwa	4,55	50
Malta	5,23	32
Niemcy	6,04	8
Polska	4,14	64
Portugalia	5,83	15
Słowacja	4,73	45
Słowenia	5,14	35
Szwecja	5,82	17
Węgry	5,15	34
Wielka Brytania	5,98	12
Włochy	4,70	46
USA	5,77	18
Taiwan	5,47	26
Japonia	5,84	14
Kanada	5,67	21

Źródło: www.weforum.org

W kwestii instytucji publicznych i jakości świadczonych przez nie usług Polska zajmuje ostatnie miejsce wśród krajów Unii Europejskiej, będąc zdystansowaną przez takie kraje jak np. Chile (miejsce 22./117), Jordan (miejsce 31.), Urugwaj (miejsce 33.), Rep. Południowej Afryki (miejsce 47.), Ghana (miejsce 51.) czy ubiegająca się o członkostwo w Unii Europejskiej Bułgaria (miejsce 63.). Świadczy to o tym, że polskie instytucje publiczne i jakość świadczonych przez nie usług jest naprawdę na niskim poziomie, skoro ta sfera gospodarki została lepiej oceniona w krajach słabiej rozwiniętych niż Polska.

Tabela 7: Komponenty GCI: indeks otoczenia makroekonomicznego.

Państwo	Uzyskany wynik	Miejsce w rankingu
Austria	5,07	22
Belgia	4,76	29
Czechy	4,31	46
Cypr	4,33	45
Dania	5,64	3
Estonia	4,73	30
Finlandia	5,52	4
Francja	4,90	27
Grecja	4,16	51
Holandia	5,26	10
Hiszpania	5,07	24
Irlandia	5,38	7
Litwa	4,47	39
Luksemburg	5,30	9
Łotwa	4,48	38
Malta	4,09	54
Niemcy	4,81	28
Polska	4,09	53
Portugalia	4,51	37

Słowacja	4,23	49
Słowenia	4,57	35
Szwecja	5,24	12
Węgry	3,91	63
Wielka Brytania	5,13	18
Włochy	4,26	47
USA	5,07	23
Taiwan	5,15	17
Japonia	4,40	42
Kanada	5,16	16

Źródło: www.weforum.org

Ocena, jaką twórcy indeksu makrootoczenia przyznali w tej dziedzinie Polsce, również świadczy o niezbyt mocnej pozycji konkurencyjnej kraju na arenie międzynarodowej. Niskie kwalifikacje siły roboczej, brak przejrzystości, zbytnia złożoność i zbyt częste zmiany przepisów prawnych, rządy populistów, korupcja na dużą skalę, skromna infrastruktura drogowa – to wszystko sprawia, że na tle innych krajów Unii Europejskiej Polska wygląda niekorzystnie (gorsze okazały się tylko Malta i Węgry). W rankingu indeksu makrootoczenia Polskę wyprzedziły takie kraje jak np. Trynidad i Tobago (miejsce 40. ze 117), Kazachstan (miejsce 41.) czy Izrael (miejsce 48.).

Światowe Forum Ekonomiczne opracowało również *Business Competitiveness Index* (BCI), który skupia się raczej na czynnikach mikroekonomicznych, determinujących produktywność i konkurencyjność firm działających w obrębie gospodarki danego kraju. BCI bazuje na teorii, która mówi, że czynniki mikroekonomiczne są czynnikami najważniejszymi dla narodowej konkurencyjności, ponieważ to właśnie na poziomie podmiotów gospodarczych kreowany jest dobrobyt. BCI mierzy dwie sfery najistotniejsze dla mikroekonomicznego otoczenia biznesowego: poziom zaawansowania działalności firm i ich strategii oraz jakość otoczenia biznesowego, w ramach którego podmioty te funkcjonują.

Tabela 8: Business Competitiveness Index (BCI).

Państwo	BCI 2005 (miejsce w rankingu)	Ranking działalności i strategii firm	Ranking jakości otoczenia biznesowego
Austria	10	11	9
Belgia	16	12	17
Czechy	27	29	27
Cypr	36	48	36
Dania	4	4	3
Estonia	26	33	25
Finlandia	2	9	1
Francja	11	10	11
Grecja	40	42	40
Holandia	9	8	8
Hiszpania	25	25	26
Irlandia	19	16	20
Litwa	41	41	41
Luksemburg	b.d.	b.d.	b.d.
Łotwa	48	51	48
Malta	46	61	44
Niemcy	3	2	4
Polska	42	42	46
Portugalia	30	39	28
Słowacja	39	47	38

Słowenia	32	27	35
Szwecja	12	7	14
Węgry	34	40	32
Wielka Brytania	6	6	6
Włochy	38	28	39
USA	1	1	2
Taiwan	14	13	15
Japonia	8	3	10
Kanada	13	18	13

Źródło: www.weforum.org

Działalność i strategie polskich firm, jak i polskie otoczenie biznesowe również nie zostały dobrze ocenione w stosunku do pozostałych krajów Unii Europejskiej, z których 3 należą do ścisłej czołówki rankingu światowej konkurencyjności biznesowej (Finlandia, Niemcy i Dania). Gorzej od Polski wypadły tylko Łotwa i Malta, natomiast lepiej oceniono w tej kwestii Chile (miejsce 29./116), Tunezję (miejsce 35.) i Tajlandię (miejsce 37.).

Podsumowanie

Do słabych stron konkurencyjności polskiej gospodarki, które powodują ograniczenie dynamiki wzrostu gospodarczego, należą m.in.:

- niesprawność rynku pracy, czego efektem jest narastające bezrobocie strukturalne,
- niedostateczny rozwój i dostęp do infrastruktury technicznej (autostrady i szybkie, zmodernizowane linie kolejowe),
- spadek dynamiki napływu inwestycji bezpośrednich,
- niska aktywność krajowych przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych,
- niestabilne otoczenie prawne,
- niedostateczna sprawność organizacyjna na szczeblu mikroekonomicznym,
- niski stopień innowacyjności polskiej gospodarki,
- bariery rozwoju przedsiębiorczości⁵.

Te i inne czynniki mają również negatywny wpływ na konkurencyjność Polski i polskich przedsiębiorstw oraz słabe wyniki kraju w międzynarodowych rankingach konkurencyjności. W budowaniu międzynarodowej pozycji konkurencyjnej coraz większego znaczenia nabierają czynniki technologiczne, które wpływają na strukturę danej gospodarki oraz jej zdolność eksportową. Polskie przedsiębiorstwa, tymczasem, konkurują najczęściej na rynkach światowych za pomocą cen, co jest efektem posiadania tanich surowców, taniej siły roboczej oraz struktury eksportu, zdominowanej przez produkty o niskim stopniu przetworzenia.

Na podstawie wspomnianego już badania konkurencyjności polskich przedsiębiorstw w UE⁶, za niezbędne działania w celu podniesienia krajowej konkurencyjności przedsiębiorcy uznali:

- zredukowanie ogólnego poziomu opodatkowania,
- zredukowanie ilości regulacji odnoszących się do działalności gospodarczej oraz poprawa ich jakości,
- zreformowanie systemu opieki zdrowotnej, społecznej oraz systemu emerytalno-rentowego,
- deregulację i uelastycznienie rynku pracy,

⁵ Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich – szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Warszawa 2004.

⁶ Kwiatkowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, Krajowa Izba Gospodarcza. Zob.: www.kig.pl.

- przystosowanie systemu edukacyjnego do potrzeb przedsiębiorczości i gospodarki opartej na wiedzy,
- stymulowanie publicznych oraz prywatnych inwestycji w wiedzę, badania naukowe i rozwój.

Podsumowując: „*W moim głębokim przekonaniu konkurencyjność polskiej gospodarki (...) jest dużo ważniejsza niż inne kwestie związane z integracją, tak szeroko dziś dyskutowane, jak kwoty produkcji, dopłaty, itp.*”⁷

Kazimierz Ryć

Bibliografia

1. Bieńkowski W., Bossak J., *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*, t. 1 i 2, Warszawa 2001;
 2. Bieńkowski W., Bossak J., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku.*, Warszawa 2004;
 3. Kwiatkowska M., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej*, Krajowa Izba Gospodarcza; Warszawa bdw;
 4. Pangsy-Kania S., *Konkurencyjność polskiej gospodarki przez pryzmat międzynarodowych rankingów*, [w:] *Unifikacja gospodarek europejskich – szanse i zagrożenia*, red. A. Manikowski, A. Psyk, Warszawa 2004;
 5. Ryć K., *Tendencje kursu złotego a sytuacja polskiej gospodarki*, Warszawa 2003;
 6. Stępień B., *Kondycja otoczenia instytucjonalnego Polski w ocenie przedsiębiorstw międzynarodowych*, bmw bdw;
 7. Ziemiński J., Żukrowska K., *Konkurencja a transformacja w Polsce. Wybrane aspekty polityki gospodarczej.*, Warszawa 2004;
1. www.doingbusiness.com
 2. www.imd.ch
 3. www.weforum.org
 4. www.worldbank.org
 5. www.oecd.org

⁷ [w:] *Tendencje kursu złotego a sytuacja polskiej gospodarki*, Warszawa 2003.

Agnieszka Kacperowska*
Przemysław Niziołek**

The impact of globalisation on the welfare state: Denmark's example

Abstract

In this paper we analysed the crisis of Danish welfare state connected with globalisation. We focused on the problems the Danish model has faced in the recent years and tried to come up with some solutions.

The paper includes a short introduction of social and political aspects of globalisation, the main assumptions of the Danish welfare model, changes in its perception among citizens, description of threats to this model (brain drain, immigrants, capital outflow, EU impact), short analysis of positive aspects of globalisation in relation to welfare state, government strategy to face this issue and finally – our proposals how to deal with this crisis. We found out that challenges to Danish welfare model require immediate solution; otherwise the crisis will deepen and undermine economic and social performance of the country. Our suggestions are related to various ways of increasing the tax inflows as well as making Denmark a more attractive place to work and invest.

1. Introduction

The aim of this paper is to analyse the negative and positive impact of globalisation on the Danish welfare state model. Our purpose was to show this process as having political and social impacts on this model – one of Denmark's most significant achievements.

We managed to find a lot of information relevant to the topic, including government strategy created to combat negative implications of globalisation on welfare state in Denmark. We have proposed several suggestions which, in line with the mentioned strategy, should balance those negative implications.

The topic is very comprehensive and the size limit put on this paper prevented us from exploring it further. However, we believe that our analysis covers the most important points and for sure it allowed us to learn a lot about the subject in question.

2. Political and social aspects of globalisation

“The term globalisation has been gaining importance for the last decades faster than ever. We are moving away from a world in which national economies were relatively self-contained entities, isolated from each other (...) and we are moving toward a world in which barriers to cross-border trade and investment are declining; perceived distance is shrinking due to advances in transportation and telecommunications technology; material culture is starting to look similar the world over; and national economies are merging into an interdependent integrated global economic system”¹.

It is easy to notice that the economic impacts of globalisation are underlined at the cost of other aspects of this trend. If export and import volumes are rising along with cross-border investment, business alliances, migration and international financial markets, we can say that the economic connection across the world

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

** Przemysław Niziołek – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania naukowe to m.in. bankowość korporacyjna oraz polityczne uwarunkowania biznesu. Jeden z Członków-Założycieli SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

¹ Hill Ch.W.L., *Global Business Today*, New York 2006, pp. 4-5.

is growing. This is mainly due to technological improvements of media and communication (TV, Internet) as well as decreasing costs of worldwide transportation.

With the emergence of bodies like EU or NAFTA, which take over some competences of national authorities, we observe new dimensions of globalisation. Less influence, less power and limited ways of running policy at the national level mean that the areas which were previously limited to single governments are now in supranational hands. External political factors play a more significant role nowadays. This triggers changes in societies, in their perception of national and international politics and often requires amendments in political strategies. This is the political aspect of globalisation.

Moreover, the fact that we can have quick and virtually unlimited access to information from all over the world makes it easy to spread views, attitudes and ways of thinking. Growing number of tourists, immigrants and refugees contributes a lot to the creation of this 'global mentality', too. It can be referred to as cultural or social globalisation.

“With a possible reduction of the nation state’s impact and influence on social policy, a new avenue is opening up, and there is a need for mechanisms which can ensure that, on one hand, the benefits of more open economies are guaranteed, and, on the other hand, these benefits are distributed to all members of a society”². While investigating the impact of this process on the Danish welfare-state model, it’s necessary to remember that Denmark is not a member of the common European monetary system and it doesn’t use the euro. It means that the country didn’t pass all competences in terms of economic and monetary policy over to the European institutions. As a result, Danish authorities have to play with these instruments on their own. Their goal is to defend or improve the country’s share in the global market, boost the attractiveness of Denmark as investment location and stimulate the revenues from taxes.

3. Danish welfare state model

3.1. Characteristics

Danish welfare model is often referred to as the Scandinavian welfare model and is based on principle of universalism, which means that all citizens have rights to equal social security. It is based on historical concept of freedom and negotiation and was established at time when Danish society was culturally homogenous and traditionally uniform. The earlier welfare state in Denmark was inspired by the Social Laws of Bismarck, based on an insurance principle. However, the final form of model was influenced by the Social Democrats after the Second World War. Since then it has been a politically important part of the Scandinavian welfare model to find the solution for full employment for all citizens. However, it has not been possible in Denmark since the middle of the 1970s. Moreover, unemployment has also become an urgent problem in Sweden and Norway³.

Levels of public expenditure, structure and distributive aspects are what differs welfare systems in Scandinavian countries from Western Europe models. In Denmark the state is involved in organising the welfare benefits available for all citizens to a far greater extent than in other European countries. In addition, there is a big decentralization of public activities organized in Denmark. The state is a main player, responsible for general activities and takes the bulk of expenses. There is big decomposition of public expenses, which includes 16 counties, and 273 municipalities. The redistribution is based on both taxes and the expenditure needs. Such decentralization of responsibilities allows fitting public activities to demands more flexibly⁴.

² Greve B., *The impact of EU and globalization on the Scandinavian Welfare Model.*, [in:] Greve B., Jespersen J., *Globalization and welfare.*, Roskilde 2004, p. 231.

³ Jespersen K.J.V., *A history of Denmark.*, Palgrave 2004, pp. 80-82.

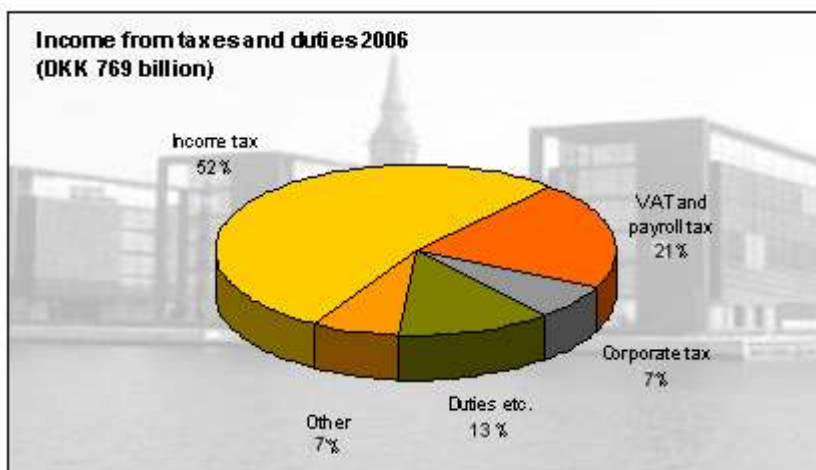
⁴ Andersen J.G., *The Scandinavian Welfare Model in Crisis?*, “Scandinavian Political Studies”, Vol. 20, No.1, 1997, p. 165.

The main characteristic of the Danish welfare model is the fact that citizens are entitled not only to cash benefits but also to a wide range of service benefits provided by the authorities, which are often either free of charge or subsidised. This means that for instance the Danish health care and educational system are free for all citizens. In this way Danish model contributes very significantly to social equity and gender equality and it compensates to a very large extent for differences in labour market positions. It means that there is very small distinction between high and low income citizens.

The Danish welfare model is subsidised by the state, and as a result Denmark has one of the highest taxation levels in the world. The burden of financing the welfare state has been imposed on every economically active citizen. Denmark usually tops alongside Sweden in international comparison of tax burden, which demonstrates the role of public sector in the welfare models. The structure of taxation in Denmark differs in important ways from that of most European countries. Personal income tax constitutes the largest part of tax revenues; however, social contributions are much smaller than in other countries. Any resident of Denmark, as well as people staying in Denmark for more than six months, is fully liable to taxation, regardless of whether the income is earned in Denmark or abroad.

Denmark has a progressive taxation, which means that the more one earns, the more tax one pays. There is, however, a tax ceiling of 59% of one's income to state, county and municipality. According to reports, Danish tax authorities will collect DKK 769 billion in tax in 2006 (December estimate)⁵, which comes from many different tax sources such as income tax, property tax, corporate tax and various duties. The diagram below shows the proportion of the different types of taxes and duties.

Graph 1. The structure of income from tax and duties.



Source: <http://www.skm.dk/foreign/english/taxindenmark2006>

3.2. Crisis of the welfare state

However, the welfare state has always been a challenging system, either in Scandinavia or elsewhere. Danish welfare model has been facing serious crisis and nowadays it is even more demanding because of ongoing globalisation. In recent years it has been a big deal on the political agenda in Danish debating. It seems that Danish welfare state is like beautiful utopia, unreal to maintain. It was supported by four old parties, which after 1973 lost their votes and their control over developments. The crisis consists of many individual elements and is partly due to the fact that the present welfare arrangements were developed in the 1960s and 1970s, at a time of high economic growth and low unemployment. Recently situation on the labour market has changed significantly. It was never assumed that so many people should receive unemployment, sickness or cash benefits or that they should receive them for so long as it has been the

⁵ *How is tax revenue generated*, 2006.

case in recent years. Moreover, the system is very flexible for employers, they can fire and hire more than in other European countries ('flexicurity'). It raises the question about difference between unemployment benefits and wages, which is very small. This, in turn, seems to be incentive for unemployed citizens not to work.

The demands of politicians and groups of interest are permanently higher than a couple years ago. However, the means of financing these demands are finite, because of aging population and labour force decrease. More and more elderly people require care, while the economically active section becomes smaller and smaller because of low birth rate. The gap between both groups is still growing.

Especially, because it has not been politically possible to increase taxes, which are already very high, Denmark has a very large national debt which in the long run could represent one of threats to the welfare system. What is more, Danes' perception of welfare state has also changed over the last years. The trust in strength and ability of state to fulfil demands has been shaken. The state is facing the problem of rising expectations of citizens, because welfare is something that can spoil the whole society. It is obvious that because of complex human nature the more people get the more they want. More welfare means more expectations. If people pay very high taxes, they do not want to wait for place in hospital for over six months. Politicians are forced to deal with waiting lists; otherwise people could take their money and go somewhere else, abroad or to private hospitals. These uncontrollable expenditures lead to budgetary pressure.

4. Challenges to welfare state connected with globalisation

4.1. Brain drain

The tax burden put on Danish citizens and residents along with the cost of living in Denmark are among the highest in the world. "High and progressive income taxation reduces the reward for studying, and weakens the incentive to choose subjects with promising job and earnings prospects"⁶. Although most people are well aware of the fact that this is the price they pay for the sound system of services provided for free by the welfare state, there are also numerous opponents of this solution. One of the problems resulting from this is the lowest (86%) percentage of citizens having at least upper secondary education among all Scandinavian countries⁷, but the incentive to leave the country and work abroad where they can keep more of their salaries for themselves is probably more worrying. Now that the borders are open for international companies to settle their facilities in Denmark and for the Danish enterprises to choose a location abroad, the same works for the labour force. People with good educational background can easily find a position in any country they like. It concerns mostly young, flexible people without family obligations, willing to take their chance in a totally new environment. Danes are prone to choose this way as they can speak English fluently. This skill is crucial on the modern labour market.

Lower income tax burden abroad may be one of the factors encouraging to leave Denmark. It is easy to notice that you can have comparable living standard and social security in a country with lower taxes, salaries and cost of living. Denmark usually tops the 'quality of life' rankings⁸, but ongoing globalisation may result in a brain drain of Danes, mainly skilled ones. There is evidence that this process is already taking place. The net outflow of highly skilled workers (as measured by income) was more than 1500 in 2000, twice as many as in the early 1980s. There has been a large increase (47%) in the emigration of university graduates from 1995 to 2000 and there is a disproportionately high share of science and technology graduates, accounting for 40% and 38% of those who emigrate⁹.

⁶ *Economic Survey of Denmark, 2006*, OECD, 2006, p. 9.

⁷ *Ibidem*, p. 8.

⁸ 2006 *Quality Of Life Index*.

⁹ *Developing highly skilled workers: Review of Denmark.*, OECD, 2004, p. 17.

On the other hand, Denmark has limited inflows of highly skilled workers. The estimated yearly inflow of highly skilled people who receive work and residence permits has been about 400 in recent years¹⁰. The reasons seem to be similar as in the case of workers' outflow, plus language barriers and strict regulations for foreigners residing and working in Denmark.

This brain drain is a great threat to the welfare system. If there are fewer people willing to work, it means reduced income tax inflows to the budget. With the population ageing and the number of taxpayers providing funds for their recipients diminishing, the system is at risk.

4.2. The issue of immigrants and refugees

Globalisation relieves boundaries. Danish society is no longer homogenous because of immigration in recent years, which is quite a big problem to deal with and is placed high on the political agenda. It is because unemployment is much higher among non-Western immigrants than among the population as a whole. Every year thousands of foreigners from different countries come to Denmark to apply for asylum¹¹. As far as statistics from the Ministry of the Interior are considered, only 52% of immigrants are employed. However, recent immigrants like Somalis, who came to Denmark in the 1990s, have much higher unemployment rates, with only 13% employed.

Moreover, it is difficult to improve relations with the Muslim community, especially because of domestic and international anger and lack of assimilation. Employers are more likely to hire a native Dane than a first or second generation immigrant. It is also because of low education among foreigners and their reluctance to learn Danish language. It is stated that fewer than 50 per cent of all immigrants have completed a vocationally oriented course of education abroad before their immigration¹². So, the discrimination is still a big problem and even the recent OECD report ranked Denmark as one of the worst countries for integrating its immigrants.

The problem is so big that this extensive Danish social security system makes the high unemployment rates very expensive for the Danish state, and has been a crucial issue in the public debate. This new situation is undermining Danish welfare state and the government has to deal with the problem very quickly. Furthermore, many Danes worry that their high tax payments might go into unemployment checks of recent immigrants-people who are not even Danish.

4.3. Capital outflow

Capital outflow is caused by a number of economic or political reasons but can often originate from instability in either sphere. Globalisation, increased volume of foreign direct investment and willingness of companies to outsource and establish themselves outside the country of their origin make capital movement very easy. Right now the Central and East-European countries seem the best places for investment as far as Danish companies are concerned. The corporate taxes in those countries are relatively low (or non-existent, like in Estonia) and the labour costs are significantly lower than in the rest of Europe. Especially for Denmark it can be harder to attract capital inflows because foreign investors are aware of Danish high taxation. If an opportunity like this goes sour, they won't be able to recover much more of their investment. A sudden capital outflow may lead to liquidity problems and hence cause output losses in economy. The country is devoid of the possibility to collect enough money from taxes and it puts the whole system under the pressure of insolvency.

It is worth noting, however, that the common assumption that taxes in Denmark are extremely high is not true at all. To compare with continental model of welfare state, it is important to add income tax and

¹⁰ *Developing ...*, p. 18.

¹¹ *Refugees and Other Foreigners. Factsheet Denmark*, Royal Danish Ministry of Foreign Affairs, January 2004.

¹² Danish Ministry of Education.

social security. Thus, the composite marginal tax rate for small and medium incomes is relatively lower than in Germany or the Netherlands¹³.

4.4. EU impact: loss of control

The role and competence of supranational institutions like the European Union can be viewed as threatening to the welfare state because they take over some of its historical functions: regulation and ensuring redistribution. The EU has developed a comprehensive system of social and structural funds which aim at equalizing living standards within its member states. In this way it is intervening a lot in the countries' free and natural economic developments. Denmark is one of the richest EU-members and is not likely to receive a lot of funds. The reason why the Union is not one of the Danes' favourite institutions is the fact of taking power and control from the national government. This doesn't fit into the well-established system of Danish values: negotiation, mediation, consensus and compromise. Those values are not only crucial to the people as members of the society; they make up the framework for the country's 'negotiated economy'. "The negotiated economy consists of problem solving debates and disputes leading to conflict resolution, or a mixture of both: It is characterized by constant struggle and conflict on all levels, while simultaneously mutual understanding is mobilized and compromises are established between the conflicting parties"¹⁴. The EU's regulations and directives represent a loss of control over truly national issues for the Danish authorities.

Denmark has always been a sceptical member of the EU. The citizens rejected the Maastricht Treaty in the referendum in 1992 and then said "no" to joining the monetary union in 2000. Apart from that, the authorities have been against e.g. wide range cooperation in the fields of justice, home affairs and defence policy and it doesn't approve of the concept of citizenship of the EU. The anti-European Danish People's Party enjoys increasing number of supporters and since last elections has been executing a significant power in Folketinget. This party is concerned about wide competences of the European Commission and Parliament as well as their focus on the entire EU at the expense of purely national interest.

It is not right to assume that all decisions taken at the EU-level, applicable to all member countries, will be unfavourable for a particular state. There is however a risk of misunderstanding the needs of a single country and passing a law to its detriment. Although most of the Danes would welcome a close pan-European cooperation of their homeland, their general perception of the EU is mainly the one of an overbuilt bureaucratic organ. That's why some of them see a threat to Denmark's well-performing welfare state system.

5. Positive impacts of globalisation

Public opinion tends to perceive globalisation mostly as challenge or threat to the welfare system. The reason for this attitude is probably the fact that it leads to changes and reforms, but those reforms are supposed to be beneficial for the society and policy makers should take advantage of it. Right now people seem to believe that globalisation causes welfare state problems, but these problems can be overcome by introducing reforms. Governments should re-think and re-evaluate their current positions, and in this way the position of proponents of change is very strong. They become the driving force of the necessary reforms. Some European countries have followed the way of welfare reforms in the 1990s by replacing passive labour market measures such as early retirement or disability pensions by activating measures such as wage subsidies; refocusing social assistance on the truly needy; directing more money towards women, children and families¹⁵.

¹³ Andersen, *op. cit.*, pp. 4-5.

¹⁴ Kesting S., Nielsen K., *Demise mystery or miracle – globalization's impact on the Danish model.*, [in:] Greve B., Jespersen J., *Globalization and welfare.*, Roskilde 2004, p. 82.

¹⁵ Genschel P., *Globalization and the Welfare State: a retrospective.*, "Journal of European Policy", Vol. 11, Issue 4, Aug 2004, p. 629.

Furthermore, globalisation leads to international division of labour. As we face deeper market integration, we also notice that functional differentiation of the global economy increases. Countries start to specialise in what they can produce most effectively. Economic activities differ between countries but become homogenous within countries. This process requires coordination of economic and political regulations so that the welfare system can match the needs of national economy. It is easy for small countries like Denmark because they have little to coordinate. Danish economy is based on small and medium-sized companies with limited growth potential. This is another example which justifies the necessity of introducing reforms so that the country can remain competitive in a globalised world. It provides an opportunity connected with ongoing globalisation.

6. Government strategy

The Danish Government has prepared a strategy for Denmark in the global economy: “Progress, Innovation and Cohesion” as a response to challenges faced by the country due to ongoing globalisation. The aim of this strategy (presented by Danish Globalisation Council chaired by Prime Minister) is to “maintain its position as one of the wealthiest countries in the world and as a country with strong social cohesion”¹⁶. Denmark may be pretty well prepared to benefit from globalisation, with a flexible labour market and welfare state which provides income security but there is still room for improvement and need for reforms.

The strategy includes a number of proposals in different sectors. The most important are:

- in education:
 - ensuring that all young people complete general or vocational upper education programme,
 - allocating the basic funding resources for universities on the basis of their quality and academic results,
 - increasing the scale of cooperation with international universities so that more young Danes can complete a study program abroad and more foreign students come to Denmark;
- in research and development:
 - spending at least 3 per cent of GDP on R&D,
 - at least 50 per cent of the funds should be subject to open competition based on quality criteria,
 - encouraging relations between companies and universities so that the businesses are more innovative;
- in other areas:
 - facilitating the registration of new companies,
 - introducing a green card scheme to encourage more skilled people to come to Denmark,
 - abolishing special rules and trade barriers¹⁷.

This strategy is in line with latest Government’s proposal of reforming the welfare system. It concerns motivating young people to finish their studies faster and enter the labour market sooner, postponing the retirement age and improving the integration of immigrants. In this way the amount of funds collected by the state from taxes will increase and help finance the globalisation strategy.

7. Conclusion: possible solutions

Globalisation means above all increasing demand for highly educated labour force and for wide range of products to choose from at lower prices. As Denmark is currently struggling with brain drain and high

¹⁶ *Factsheet Denmark: Government Strategy for Denmark in the Global Economy.*, Ministry of Foreign Affairs of Denmark, 2006, p. 1.

¹⁷ *Ibidem* , pp. 3-4.

prices of consumer products, these should be the focal points to preserve and improve the functionality of the welfare state.

We believe that it's not necessary to lower taxes in Denmark regardless whether or not the tax burden distracts workers and capital to stay here. A more efficient measure would be simply to get more people to work and make them retire later. All Danish residents ought to have possibility to work and participate in community life, both Danes and newcomers like immigrants or refugees. If immigrants had the same opportunity to get the job as Danes, more people would be employed. If they have a job, it will give both self-respect and the respect of others because it enables to support themselves and their family. As a result, they will be able to contribute to the community, which is very important factor in welfare state. To increase their chances on the labour market, they should attend compulsory Danish language classes.

It would also be beneficial to encourage students to graduate and enter the labour market earlier. One possibility to obtain it could be setting a specified time limit (e.g. 4 years) when they can get student benefits (right now students can receive those benefits throughout the whole period of studies, up to 5 000 DKK per month, depending on their financial situation). To deal with aging population, the government should get Danes to have more children to diminish the gap between death and birth rates in the whole society. Moreover, the incentive of the unemployment benefit system should be decreased. Citizens must have more motivation to look for a job and work in order to pay taxes.

Globalisation should be perceived more as an opportunity than as a threat. It can happen easily when it's properly approached. The suggestions which we presented should provide Denmark with a good framework to face globalisation in a proper way and benefit from it.

8. Bibliography

1. *2006 Quality of Life Index*;
2. Andersen J.G., *The Scandinavian Welfare Model in Crisis?*, "Scandinavian Political Studies", Vol. 20, No.1, 1997;
3. Danish Ministry of Education;
4. *Developing highly skilled workers: Review of Denmark.*, OECD, 2004;
5. *Economic Survey of Denmark, 2006*, OECD, 2006;
6. *Factsheet Denmark: Government Strategy for Denmark in the Global Economy.*, Ministry of Foreign Affairs of Denmark, 2006;
7. Genschel P., *Globalization and the Welfare State: a retrospective.*, "Journal of European Policy", Vol. 11, Issue 4, Aug 2004;
8. Greve B., *The impact of EU and globalization on the Scandinavian Welfare Model.*, [in:] Greve B., Jespersen J., *Globalization and welfare.*, Roskilde 2004;
9. Hill Ch.W.L., *Global Business Today.*, New York 2006;
10. *How is tax revenue generated.*, 2006;
11. Jespersen K.J.V., *A history of Denmark.*, Palgrave 2004;
12. Kesting S., Nielsen K., *Demise mystery or miracle – globalization's impact on the Danish model.*, [in:] Greve B., Jespersen J., *Globalization and welfare.*, Roskilde 2004;
13. *Refugees and Other Foreigners. Factsheet Denmark*, Royal Danish Ministry of Foreign Affairs, January 2004;

Kaja Pacholczyk*

Activity Based Costing in comparison to other costing strategies

The beginnings of all accounting practices were concerned with measuring costs of producing goods or services in order to calculate profit made. The development in the economy and the emergence of modern industry meant that the volume of production rose dramatically. With it a need for a method to account for the multitude of products became apparent. The foundations of the costing systems were designed at the beginning of last century to cope with the complexities of producing different goods that utilised many common resources (usually in different proportions). The costing systems that emerged then were suited to the economy at that time with homogeneous product manufacturing being the dominant feature of the industry. A simple average costing system was then appropriate. As more diversified and complex production mechanisms were introduced, the costing system grew to incorporate these changes introducing direct costing and later on, as the indirect costs were brought to attention, absorption costing systems. However, at the beginning of 1980s it seemed that there was a growing gap between the existing costing systems and the demands of the companies which had to account for highly diversified products¹. Thus, a new 'revolutionary' approach was introduced – the Activity Based Costing system (ABC). Hailed as a miraculous remedy by many leading academics, such as Kaplan and Cooper² it was promoted as an accurate product costing system that will provide relevant answers for the problems of the post-industrial business era. This essay will focus on comparing the 'traditional' costing systems with the ABC approach and assessing the use of the latter for standard costing purposes.

The process of producing goods and services involves incurring two types of costs: direct costs (like raw materials used) and indirect costs (also called overheads). The earliest cost systems like the average and direct cost method completely disregarded the latter category of costs. This was acceptable as long as those costs remained low in proportion to the direct costs. As their share of overall costs became significant, overheads started to be allocated to arbitrarily-created cost centres to be later appointed to finished products. At first, all overheads were absorbed directly by products³. However, such a method allowed companies to produce goods that were later stocked and still report profits. To prevent such practises, a variable costing system was introduced that divided the overheads into those incurred regardless of the level of production (fixed overheads) and variable overheads that changed along with the volume of production. The latter were allocated to the products using the same method as in the absorption costing system, while the fixed overheads were added directly in the Profit and Loss Account (P&L). The two-stage allocation process is the basis of both the conventional costing methods and the ABC approach. The difference, however, lies in the complexity of the method.

The traditional absorption system is fairly simple, using few cost centres – mainly the departments of the company. This highly arbitrary cost allocation may lead to low levels of accuracy, especially if the company produces highly diversified range of goods. Products passing through the departments may consume the indirect costs in different proportions; therefore a single department overhead rate would

* Kaja Pacholczyk – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Jej zainteresowania naukowe obejmują rachunkowość, finanse przedsiębiorstwa oraz prawne aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Członek SKN Finansów Międzynarodowych. Kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

¹ The so called 'lost relevance' problem was best portrayed by an anecdote printed in one of business magazines: The CEO and the president of a company were flying in a hot-air balloon. After they spent some time in the air, the balloon's heating system developed a problem. They tried to fix it, but could not, and had to make a forced landing in a cornfield. They had no idea where they were. Soon a well-dressed man passed on a bicycle. "Can you tell us where we are?" they asked him. "Sure, you are in a cornfield standing in a basket," he replied. The president was a bit annoyed, and he responded, "Are you an accountant?" The bicycle rider's face lit up and he said, "Yes. How did you know?" The president said, "Because your information is precise but totally irrelevant." – Curry Jr. J.C., *Is Your Product Costing as Good as You Think?*, "Textile World", Vol. 147, Issue 9, 1997.

² Cooper R., Kaplan R.S., *Cost and Effect: Using Integrated Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard 1998.

³ Hence the name – absorption costing system.

over- or under cost them. To remedy this situation, the ABC system introduced a greater amount of cost centres. This is why the method might be perceived as a simple expansion of the previous product costing system. However, the novelty of this approach laid in the idea of using activities as the cost pools. An activity is a task, event, or a work unit with a specified purpose such as setting up machines, distribution of products and the like⁴. While the activity cost centres may be similar within the production processes to the traditional approach, they allow for a more cause-and-effect cost allocation eliminating some of the inaccuracy.

The second allocation stage for a conventional costing system remains straightforward, as machine or direct labour hours are usually used to bind the costs for the cost centres to the products. This creates an assumption that these two volume-orientated cost allocation bases have a significant influence on the overhead expenditure. However, while this might have been the case several years ago, the present businesses incur costs that cannot be attributed to sheer volume. Marketing costs and customer support services expenditures do not depend on the amount of goods provided. To accurately incorporate these costs, the ABC approach introduces multiple volume-based and non-volume-based allocation bases. To emphasise their cause-and-effect orientated allocation, these bases are called cost drivers. The recognition of non-volume based overhead rates is one of the most significant differences between the two systems. Therefore higher costs are no longer attributed to greater production volumes but to greater usage of the cost drivers.

A further difference is the allocation of the service costs. The traditional approaches tend to assign the costs incurred by the support facilities by reallocating them to the production cost centres and then to products using the same allocation base. Since the services became more and more important with the shift to the post-industrial economy, as even traditional manufacturing industries require marketing or customer service support, such an approach has become obsolete. For this reason, under the ABC system separate cost driver rates are used to distribute costs incurred by the support activities centres.

To a layman the ABC system may appear as a rigorous, refined and more sophisticated application of the traditional costing approaches since the methodology is largely similar. Both approaches use largely historical cost, subjecting them to the same limitations in a highly volatile business environment. As Drury points out⁵, where unit costs are calculated, ABC systems suffer from the same disadvantages as conventional product costing systems by suggesting inappropriate degrees of variability. Extensive usage of unit costs may lead to a situation where non-volume-related activity costs become varied with production volume.

The fine details that make the two models different are responsible for many advantages that the ABC system offers. Naturally, the higher level of sophistication, the greater number of cost centres and allocation bases indicates that ABC model will be much more accurate. The benefits from the accuracy of the system are greater when the products are highly diversified. Various products may require different number of similar activities or completely different tasks. The cost pools used by the traditional costing system are too general. Introducing non-volume related overhead rates was another significant detail that eliminated systematic distortions that occurred previously. Low volume products were only marginally more expensive than high volume products As a result there, was no incentive to design products with common parts.

These advantages were especially widely advertised by the early proponents of the approach⁶. They focused on the case studies of companies where ABC system was implemented. The results for businesses with high product diversity often showed that product lines with highly satisfactory gross profit margins proved to be incurring losses mainly due to their high use of volume-unrelated indirect costs. Additionally, the greater emphasis given to the indirect costs and their tracing to various cost

⁴ Horngren, C.T., *Management and Cost Accounting*, "Prentice Hall Financial Times", 2005, p 345.

⁵ Drury, C., *Management and Cost Accounting*, "Thompson Learning", 2004, p 392.

⁶ Innes J., Mitchell F., *Activity Based Costing. A Review with Case Studies*, CIMA, 1993, pp 51-56.

objects made the ABC approach a suitable costing system for the tertiary sector of the economy, while the traditional costing systems still reflected the domination of manufacturing industries in the business world.

While there are similarities in methodology, the crucial difference that distinguishes the ABC system from its predecessors lays, according to Kennedy and Bull⁷, in the starting point and the direction of the models. The traditional model starts with resources and seeks to allocate their costs to products in accordance with a financial accountant's desire to fully account for all costs. In contrast, the ABC model starts with an enterprise's products and services and then it seeks to identify the activities required to produce or deliver them and, subsequently, the resources required to carry out those activities. This reverse route reflects the change that has taken place in the management of the companies. While the traditional costing system is usually a resource-based model (typical for the industry era), the ABC approach is appropriate for the highly competitive global market strategies that dominate the business world of today.

As a result, the popularity of the ABC systems and its advantages lie not only in greater accuracy, although these benefits should not be undermined. The major change in the way of thinking about product costing lead to developing new managerial techniques based on the information provided by the ABC systems. The traditional costing systems were criticised in the late 1980s, mainly because they did not provide the managers with measures to form accurate strategic decisions. The implementation of the ABC approach offered detailed information that could be applied on all levels of cost management creating additional benefits.

A more precise tracing of the cost centres and the multiple cost drivers allow for a more accurate pricing and product mix policy. Abandoning the solely volume-oriented allocation bases meant that product lines where the non-volume related overheads were significant became more expensive, while the high-volume products that used common parts to a greater extent became increasingly profitable. Thus, the management received accurate information on which products or services should be pursued and which should be abandoned.

The ABC systems allow focus to be placed on cost reduction and process improvement as they give detailed analysis of the areas where the costs are incurred. The traditional costing methods provided too general information concerning the overhead cost allocation. Breaking the costs according to various activities allowed to build exact cost-maps and focus on particular cost pools and their causes. Moreover, the detailed description of the costs changed the way of treating overhead costs. While the conventional approaches considered these costs as fixed, the ABC system views them as variable in the long term. Thus, the management can then decide which processes would improve production efficiency or minimise costs.

Additionally, since the system is flexible enough to analyse costs by cost objects other than products and services (such as processes or customers), the model provides a basis for customer profitability analysis and other measurements of business performance.

Lastly, a significant number of companies implementing ABC systems use this model to measure and assess the performance of the business through flexible budgets. As the model classifies costs of various activities into cost hierarchy dividing them into output-unit level, batch level, product sustaining and facility sustaining⁸ the flexible budgeting enables insight into why actual activity costs differ from those

⁷ Bull R., Kennedy T., *The Great Debate*, "Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants", Vol. 78, Issue 5, 2000, p. 32.

⁸ Output-unit level costs are resources sacrificed on activities performed on each individual unit of product; batch level costs are resources used in activities related to a group of products; product sustaining costs apply to activities that are performed to support a particular product line, while facility sustaining costs are incurred to support the organisation as a whole. Horngren C.T., *op. cit.*, p. 348.

budgeted. The companies usually apply standard costing to control the costs of unit-level activities that are performed each time to produce a unit of good or service. However, there are limitations to the use of activity-based standard costs. They may be applied only when the activities are repetitive. The variance analysis that is used to evaluate the performance managing overhead costs cannot be used for all of them.

According to Drury⁹ the best results are achieved with those activity-based standard costs that are fixed in the short term but variable in the longer-term. Another approach that would allow to evaluate both fixed and variable overhead costs using a flexible budgeting within the ABC framework was suggested by Kaplan¹⁰. The author discusses the merits of capacity-based ABC approach to calculate the costs of unused capacity. According to the paper, activity-based analysis can be integrated into a flexible budgeting process and an *ex post* financial analysis of operating expenses.

The ABC approach was widely acclaimed at the end of the last century as a revolutionary system free of the failings of the traditional costing methods. Numerous benefits such as product costing accuracy and cost management improvement were discussed in many articles. However, despite the popularity with the academics, not many firms decided to implement this system and among those that did many found that the promised advantages were not forthcoming. Firstly, despite the popular belief the ABC system is not a miraculous panacea for all problems connected with overhead costs allocation. Some, like the usage of historical cost, were already mentioned in the essay. Others that should be mentioned concern the cost versus benefits considerations. For a fairly standardised product range with low levels of non-volume related indirect costs there is no need to implement the ABC system, as the traditional absorption costing methods are appropriate. Similarly, for small enterprises the cost of implementation would be too high and the benefits may not be substantial. A sophisticated ABC system is optimal for businesses involved in intensive competition offering highly diversified products in terms of features and volume.

At the same time, the changes in manufacturing processes such as the just-in-time (JIT) production system, diminish the benefits achieved with the implementation of the ABC system. Since JIT manufacturing systems result in the establishment of production cells that produce a single product or a family of similar products, many of the activities and – in turn – costs are directly traced back to the appropriate cells¹¹. Thus, the advantages of the ABC system would be lower.

To conclude: although, as Curry notes¹², the ABC began as a method of product costing, it now appears to be more widely used as a basis for cost management in Total Quality Management (TQM) and business process re-engineering efforts. ABC costs are thus not always intended for use in inventory valuation, and all costs need not be absorbed or included into product costs under ABC. This signals a change in the viewing of ABC system and a change in the economic reality where new costing methods are developed to accommodate the ever-changing needs of companies, such as the target costing approach that accommodates the customer-orientated business world of today.

Bibliography

1. Bull R., Kennedy T., *The Great Debate*, "Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants", Vol. 78, Issue 5, 2000, p 32-34;
2. Cooper R., *Does Your Company Need a New Cost System*, [in:] Young S.M., *Readings in Management Accounting*, 4th ed., "Pearson Prentice Hall", 1987, pp. 54-58;
3. Cooper R., Kaplan R.S., *Cost and Effect: Using Integrated Systems to Drive Profitability and Performance*, Harvard 1998;

⁹ Drury, C., *op. cit.*, p. 813.

¹⁰ Kaplan R.S., *Flexible Budgeting in an Activity-Based Costing Framework*, "Accounting Horizons", Vol. 8, Issue 2, 1994, pp. 104-109.

¹¹ Drury C., *op. cit.*, p. 970.

¹² Curry Jr. J.C., *op. cit.*

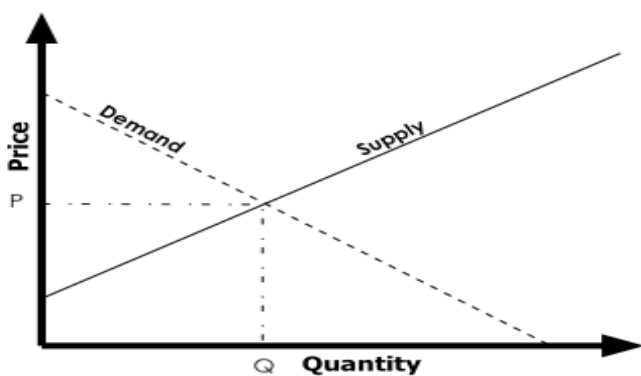
4. Cooper R., Kaplan R.S., *How Cost Accounting distorts Product Costs*, [in:] Young, S.M., *Readings in Management Accounting*, 4th ed., "Pearson Prentice Hall", 1988, pp. 37-44;
5. Curry Jr. J.C., *Is Your Product Costing as Good as You Think?*, "Textile World", Vol. 147, Issue 9, 1997;
6. Drury C., *Management and Cost Accounting*, 6th ed., 2004;
7. Horngren C.T., *Management and Cost Accounting*, 3rd ed., "Prentice Hall Financial Times", 2005;
8. Innes J., Mitchell F., *Activity Based Costing. A Review with Case Studies*, CIMA, 1993;
9. Kaplan R.S., *Flexible Budgeting in an Activity-Based Costing Framework*, "Accounting Horizons", Vol. 8, Issue 2, 1994, pp. 104-109;

Kamil Kryński*

Healthcare – public or private?

It seems that according to the perfectly competitive market theory with the presence of private sector only, demand and supply curves for a particular product meet in the equilibrium point where both sides, producers and customers, are satisfied (see: Graph 1). Further consideration shows, however, that in the healthcare sector of the economy we cannot proceed in a usual way, namely, allow the market to stabilise itself without an external impact. The concern has been raised, why and in what way does the government influence the healthcare sector? In this essay I would like to present an elaborate answer for this niggling question. I would also like to present the condition of the Polish economy within the scope of the healthcare system.

Graph 1. The demand and supply curves. The equilibrium state.



Source: own presentation.

To begin with, in order to fully understand the matter we have to define the ‘asymmetric information’. It is information available to the opposite parties of a transaction in unequal degrees, resulting in an unfair trade. Now, in comparison with the situation in the healthcare sector, we can draw very profound conclusions. On the one hand, our demand for health care is not elastic, which obviously stems from our willingness to be cured in case we get ill. On the other hand, due to the asymmetric information, we do not exactly know whether we receive an appropriate treatment and pay only for the essential examinations. Naturally, the additional ones (e.g. blood count) are useful in excluding many reasons for being ill; nevertheless, they are not always vital, and... they are expensive. It is very lucrative for the doctor to prescribe them and name as ‘necessary’. Therefore, in case of the existence of a fully private sector we might get exploited financially by the doctors who misuse their prerogatives by inculcating a poor stability of health in their patients. Here is where the government intervention appears.

The most relevant part of the governmental interference is the so-called funding. The necessary funds are acquired from taxes paid by the society. The narrowly-specialised group of people, gathered in a committee, decides where and to whom the funds should be allocated in order to minimise the effect of the asymmetric information, which deteriorates the financial standings of an ordinary patient. Basically, the most commonly done examinations are reimbursed and the doctors are paid previously agreed salaries. Furthermore, institutional service which includes public hospitals, drugstores and dental-care, is provided. In my opinion, the emergency service is the most important and expensive into the bargain. The society needs the constant feeling that in case of unfortunate accident they are given a medical care free

* Kamil Kryński – student III roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania nakowe 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 Stopce redakcyjnej.

of charge. Moreover, the discounts for the particular drugs are essential, especially for the elderly, diabetics etc.

Now, let's turn to the regulations and certifications granted by the government to the pharmaceutical companies. These bills were implemented to eliminate companies not prepared to meet the high requirements concerning the standards of production. Certifications are universal, of course. The companies are doing their best to overcome the opponents on the market by introducing new medicines. Naturally, the drugs have to be previously patented. These actions involve subsidising the development and research department of the pharmaceutical companies, which unfortunately is extremely costly. Therefore the patents are granted for a long period of time in order to enable the pharmaceutical manufacturer to gain profits. At this point, I would like to raise the next debatable argument. In the world of innovations, the prices of products are falling. The computer industry is the best example. In the pharmaceutical sector, however, the dramatic rise of drugs prices is easily noticeable. This proves that there is something wrong in the scheme pursued by the government.

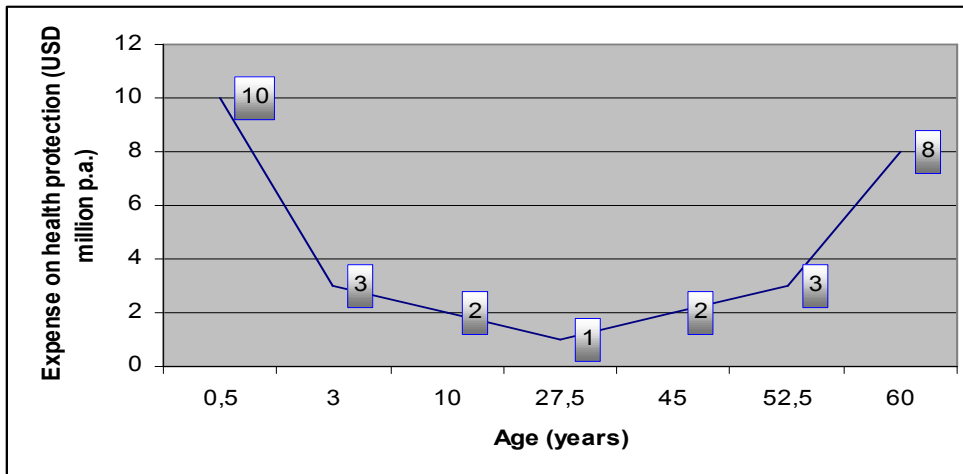
The next example of the state intervention is the introduction of the certificates for doctors. There is nothing controversial or debatable here. According to the recently conducted survey, medicine is evolving. This is the main reason why doctors are obliged to brush up their medical knowledge constantly. The saying "practice makes a master" is relevant in this case. Years of experience and professional work are essential for the certification to be obtained. This way, the government once more is able to minimise the effects of the asymmetric information by eliminating the problem of low-qualified surgeons and other specialists.

The last but not least kind of involvement considers "information sharing". Let's enumerate some examples. People are warned, especially through the mass media, against potential viral diseases that can spread very fast. In order to create an invisible barrier that decreases the probability of infection, the government implements a bill making vaccinations obligatory. If we are healthy, the third parties are protected too. Furthermore, people are recommended to do basic examinations which can detect the illness in its early stage and therefore minimise the costs of treatment. There are many campaigns promoting the healthy way of life and enabling people to check e.g. their blood's cholesterol or the cell structure. Moreover, in many advertisements, government informs the public about the medicines made by domestic companies that are as efficient as the imported ones, but much cheaper.

All this suggests that the government with its actions is extremely involved in the healthcare system. It seems that were it not for its interventions, the whole treatment would be much more expensive and complicated. Is it really so?

It would be extremely useful to thoroughly analyse the figures that were drawn from scientific organisations. Considering the Polish healthcare system, 6% of the GDP is spent for the necessary expenditures. Among the members of OECD, Poland is placed on the last position, which proves that the Polish healthcare system is not the most efficient. In the case of the USA, the number exceeds 15% of the GDP (France and Germany – app. 12% each). No matter how high the percentage may be, it represents an enormous amount of money. Why does the state finance this sector in such a large scale? First and foremost, the life expectancy in Poland is growing on a yearly basis. In well-developed countries (e.g. USA, UE, Japan) 60-year-old and older people account for up to 20% of the society. To make matters worse, according to the U-shaped curve presented on the graph (see: Graph 2) which presents the expenditures for health protection, the overwhelming amount of it is spend near the end of our lives. No wonder why the government allocates large resources to this sector.

Graph 2. The relationship between the amount of money spent on healthcare and the age.



Source: <http://drc.hhs.gov/report/pdfs/OralHealthfigures.pdf>.

It is high time we mentioned the next advantage of governmental existence in the healthcare system. It is obvious that in the private sector the companies are doing their best to minimise the probability of capital losses. Especially in the insurance sector of the economy, the contributions are carefully estimated after analyses concerning the risk and the potential losses that may occur. The companies which specialise in life and health insurances would simply select people according to their life expectancy and costs of treatment in case of illness (see: Graph 2). In this case, the government would probably impose precise restraints. However, it is always possible to find a loophole in the system. No matter what will happen, the elderly would be obliged to pay incredibly high contributions in order to fit the system. This situation, luckily, does not mirror the reality. The government implements the solidarity and equality rules. The size of the input depends on the salary. The more wealthy a person, the more he or she pays for the health insurance, but everyone is still serviced in the same way (the same obligatory vaccinations, examinations etc.). If one wants any additional treatment, one has to insure oneself in a private company. In Poland, however, it is extremely difficult to establish the private sector because the governmental funding is changing all the time. That is the reason why companies are afraid to involve in many deals with their clients: they are afraid of losing subsidised examinations which were previously donated publicly.

It is an appropriate moment to define the next essential economic phrase: “moral hazard”. It is the risk that the presence of a contract will affect the behaviour of one or more parties. The classic example is the insurance industry, where insurance against a loss might increase the risky behaviour of the insured. Let’s relate this to the healthcare system. Insured people tend to overuse the system. In other words: they overestimate the financial abilities of the governmental funding and visit the doctor 7 days a week. In order to discourage them from taking such actions, a small fee was established which is paid per visit. Although to some extent the intervention is perceived as a positive phenomenon, it is a very unrewarding job to adjust the size of the fee to the situation on the market. On the one hand, the additional expense discourages middle-class people. On the other hand, the poorest cannot afford it, even if the fee is low. And here the government also finds a solution. The poorest are offered a donation in the additional way (welfare benefits) in order to afford the costs of the doctor visits.

To sum up, the governmental interventions are essential in the modern world. The health itself has to be treated as both a private and a public good. Moreover, the responsibility for its soundness is placed not only on individuals, but on the whole society. According to the previous sentence, most governments are doing their best to intervene in the healthcare sector, in order to bring solidarity and equal access to the essential medicines and treatment, to bring democracy into life. This path is beset with inevitable dangers, such as lack of the substantial improvement in the treatment delivery, lack of motivation and

determination for further steps to be taken within the scope of spreading the equality for treatment access and problems with controlling the medical staff. Fortunately, every cloud has a silver lining. I hope that the heading question is not as controversial as it was before.

Bibliography

1. Brigham E., Gapelnski L., *Financial Management – theory and practice*, Dryden 1994;
 2. *System opieki zdrowotnej – efekty zmian w Polsce i krajach sąsiednich*, red. B. Chołuj, Warszawa 2002;
 3. *Opieka zdrowotna w Polsce po reformie*, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002;
-
1. <http://encarta.msn.com>
 2. <http://drc.hhs.gov/report/pdfs/OralHealthfigures.pdf>

Karolina Filipek *

Modelowanie zachowań przestępczych za pomocą łańcuchów Markowa

1. Zarys analizowanego problemu

Celem niniejszej pracy jest analiza losu młodocianych przestępców na podstawie rzeczywistych danych ze Stanów Zjednoczonych z lat 60-tych XX wieku, a także przedstawienie płynących z tej analizy hipotetycznych implikacji dla polityki penitencjarnej państwa .

Inspiracją do podjęcia przeze mnie tego właśnie tematu była artykuł *Dynamika specjalizacji w przestępstwach młodocianych* autorstwa Roberta J. Bursika¹, którego celem była weryfikacja hipotezy o znacznym stopniu wyspecjalizowania młodych ludzi w zakresie rodzaju popełnianych przez nich przestępstw.

Jako na prekursorów ilościowego podejścia do tematyki z pogranicza socjologii i kryminologii Bursik wskazuje na Marvinę Wolfganga, Roberta Figlio i Thorstena Sellina, którzy jako pierwsi zastosowali w tym zakresie modele probabilistyczne². Naukowcy ci wyestymowali mianowicie macierz prawdopodobieństw przejścia łańcuch Markowa pierwszego rzędu na podstawie historii niemal 10000 młodych przestępców płci męskiej urodzonych w 1945 roku (a dokładniej na podstawie dziewięciu kolejnych popełnionych przez nich przestępstw począwszy od 10-go³ do 18-go roku życia). Informacje na temat „kariery” tychże chłopców w świecie przestępczym uzyskano na podstawie danych sądowych i policyjnych.

Autorzy wyróżnili sześć stanów łańcucha (zagregowane z 26 opisywanych w statystykach czynów niedozwolonych), odpowiadających przestępstwu określonego typu: przestępstwa przeciw zdrowiu i życiu (ang. *Personal Injury*), kradzież (ang. *Theft*), zniszczenia (ang. *Damage*), kombinację tych trzech (ang. *Combination*), pozostałe (ang. *Nonindex*) oraz niepopełnienie żadnego przestępstwa w danym okresie, traktowane jako zaniechanie przestępstw (ang. *Desistance*).

Przyjęto, że rodzaj popełnionego wykroczenia zależy wyłącznie od tego, jakie przestępstwo popełniono w poprzednim okresie i na tej podstawie wyestymowano macierz. Następnie porównano jej dopasowanie do danych empirycznych z macierzą podwójnie wiązaną oraz modelem zakładającym czysto losowy rozkład popełnianych przestępstw. Okazało się, że macierz pierwszego rzędu jest najlepiej dopasowana do danych oraz, że jest ona stacjonarna (przy poziomie istotności 0,05 nie można odrzucić hipotezy o jej stałości w czasie). Tak wyestymowaną i przetestowaną macierz przejścia przedstawia tablica na kolejnej stronie:

Tabela 1. Macierz przejścia.

Macierz P	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
Nonindex	0,45	0,07	0,11	0,02	0,05	0,31
Personal Injury	0,41	0,09	0,09	0,02	0,06	0,33
Theft	0,41	0,05	0,21	0,02	0,09	0,21

* Karolina Filipek – studentka IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe obejmują ekonometrię, badania rynku oraz socjologiczne aspekty decyzji ekonomicznych. Członek-Założyciel SKN Finansów Międzynarodowych, obecnie pełni w nim funkcję Członka Zarządu do spraw Merytorycznych, a także kieruje Sekcją Ekonometryczną. Więcej informacji, a także kontakt do Autorki w Stopce redakcyjnej.

¹ Bursik R.J., *The dynamics of Specialization in Juvenile Offences*, "Social Forces", Vol. 58, No. 3., 1980, ss. 851- 864.

² Figlio R.M., Sellin T., Wolfgang M.E., *Delinquency in a Birth Cohort*, Chicago 1972.

³ Jako że dla dzieci w tym właśnie wieku następuje wyraźne zwiększenie przestępczości. Zob.: *ibidem*, s.28.

Damage	0,50	0,09	0,15	0,05	0,03	0,18
Combination	0,39	0,07	0,14	0,02	0,14	0,25
Desistance	0	0	0	0	0	1

Źródło: Figlio R.M., Sellin T., Wolfgang M.E., *op. cit.*, s. 183.

Niestety, w artykule nie ma wzmianki o rozkładzie początkowym (czyli o częstości poszczególnych rodzajów przestępstw popełnionych przez przestępców w wieku lat dziesięciu, który to okres przyjęto jako $t=0$). Jedyne informacje dotyczą rozkładu popełnianych przez badany rocznik przestępstw w ciągu ośmiu analizowanych lat łącznie. Tym niemniej, na poziomie istotności 0,05 nie było podstaw do odrzucenia hipotezy o braku specjalizacji w popełnianych przestępstwach⁴, czyli popełnienie określonego rodzaju przestępstwa nie implikuje popełnienia w kolejnym okresie wykroczenia tego samego typu z większym prawdopodobieństwem niż pozostałych⁵. Biorąc ten fakt pod uwagę oraz analizując rozkłady warunkowe (czyli wiersze macierzy przejścia), można do pewnego stopnia założyć, że niezależnie od pierwszego popełnionego przestępstwa kolejne będą dokonywane z podobnym prawdopodobieństwem (aczkolwiek nie identycznym, bo macierz pierwszego rzędu jest lepiej dopasowana do danych niż macierz zerowego rzędu). Dlatego też jako rozkład początkowy przyjęto (jak zaznaczono powyżej, jedynie w przybliżeniu) rozkład przestępstw popełnianych w ciągu dziewięciu analizowanych lat łącznie.

$d_0 =$

Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
0,593	0,085	0,188	0,04	0,094	0

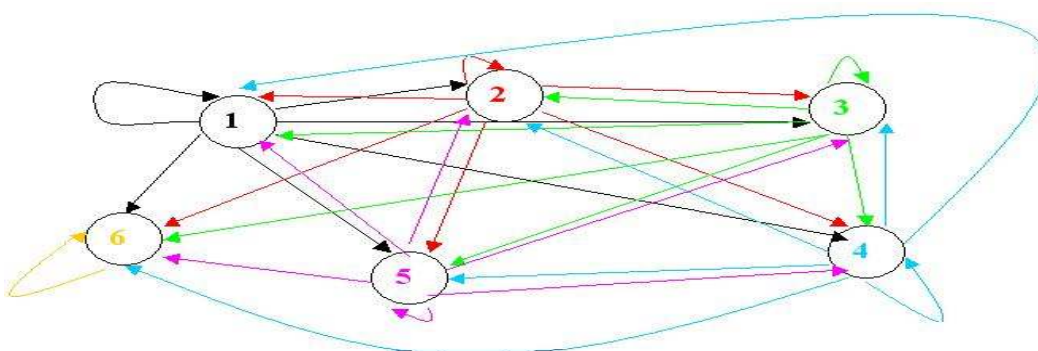
Lub po uwzględnieniu liczebności próby (9945):

$d_0 =$

Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
5897	845	1870	398	935	0

2. Właściwości macierzy prawdopodobieństw przejścia

Rysunek 1. Zależności między stanami łańcucha.



Źródło: opracowanie własne.

⁴ Co prawda, dla wszystkich przestępstw oprócz *nonindex* prawdopodobieństwo ich wystąpienia jest największe, jeżeli były poprzedzone przez takiego samego typu przestępstwa, ale są to jednak wartości niskie (np. dla *damage* – prawdopodobieństwo, że po popełnieniu takiego przestępstwa młodociany popełni następnie takiego samego rodzaju wynosi 0,05, a prawdopodobieństwo dokonania *damage* po innego typu wykroczeniach wynosi mniej, bo 0,02, ale trudno mówić w takim wypadku o jakiegokolwiek specjalizacji

⁵ Fakt nieodrzućenia hipotezy o braku specjalizacji wśród młodocianych składany jest przez kontynuatorów badań w tej dziedzinie na karb błędu metodologicznego Wolfganga, Figlio i Sellina. Macierz przejścia estymowali oni mianowicie nie wyłączając z próby „przypadkowych” młodych ludzi (zamiast analizować wzorce wyłącznie w grupie „doświadczonych” przestępców) – Bursik R.J., *op. cit.*, *passim*.

Powyższy rysunek przedstawia zależności między poszczególnymi stanami uprzednio zdefiniowanego łańcucha. Na jego podstawie, nawet bez analizy wartości własnych macierzy przejścia można orzec o jej właściwościach. Macierz jest, mianowicie, niecykliczna, jako że nie ma określonej liczby kroków (będącej wielokrotnością pewnej liczby całkowitej większej od 1) potrzebnej do przejścia pomiędzy stanami. Można również zauważyć, że nie wszystkie stany komunikują się ze sobą – jeżeli przechodzimy między stanami 1-5 (różnego rodzaju przestępstwami), to powrót do któregośkolwiek z nich w skończonej liczbie kroków jest możliwy; jeśli natomiast przejdziemy z któregośkolwiek z nich do stanu 6 (czyli zaprzestania popełniania przestępstw), to nie ma już powrotu. Wynika z tego, że stan 6 jest pochłaniający, a pozostałe – nieistotne. Macierz przejścia jest zatem rozkładalna na dwie klasy stanów (nieistotne i pochłaniający), czyli łańcuch jest przywiedlny.

3. Analiza procesu

Uprzednio zdefiniowany łańcuch zawiera jeden stan pochłaniający, do którego można przejść z każdego innego stanu, więc jest to łańcuch pochłaniający. Stąd też wiadomo, że przy liczbie przejść dążącej do nieskończoności proces zostanie pochłonięty przez stan *desistance*, co w znacznym stopniu ułatwia analizę procesu. Można zatem sprawdzić jedynie, ile średnio przestępstw popełni młodociany zanim nie zaprzestanie tego procederu (lub nie osiągnie wieku 18 lat, kiedy to łańcuch wygasa) i ile razy dokona wykroczeń poszczególnych typów.

Żeby rozwiązać te kwestie należy uporządkować stany tak, by uzyskać macierz prawdopodobieństw przejścia w postaci normalnej, czyli stan pochłaniający ustawić na początku.

Postać normalna przedstawia się następująco:

Tabela 2. Postać normalna macierzy prawdopodobieństw przejścia.

Postać normalna	Desistance	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination
Desistance	1	0	0	0	0	0
Nonindex	0,31	0,45	0,07	0,11	0,02	0,05
Personal Injury	0,33	0,41	0,09	0,09	0,02	0,06
Theft	0,21	0,41	0,05	0,21	0,02	0,09
Damage	0,18	0,50	0,09	0,15	0,05	0,03
Combination	0,25	0,39	0,07	0,14	0,02	0,14

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie tej postaci zbudować można macierz fundamentalną, określającą średnią ilość popełnionych przestępstw przez zaprzestaniem ich dokonywania.

Macierz fundamentalna ma postać:

Tabela 3. Macierz fundamentalna prawdopodobieństw przejścia.

Macierz N	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination
Nonindex	2,5	0,2	0,4	0,1	0,2
Personal Injury	1,4	1,3	0,4	0,1	0,2
Theft	1,6	0,2	1,6	0,1	0,3
Damage	1,8	0,3	0,5	1,1	0,2
Combination	1,5	0,3	0,5	0,1	1,3

Źródło: opracowanie własne.

Wnioski z analizy powyższej macierzy przedstawiają się następująco: jeżeli młodociany przestępca zaczął swą „kariere” na przykład od przestępstwa przeciw zdrowiu i życiu, to do momentu jej zakończenia popełni taki sam rodzaj zbrodni jeszcze średnio 1,3 razy, dopuści się kradzieży 0,4 razy, zniszczy cudze mienie 0,1 razy, dokona czynu będącego kombinacją pozostałych przestępstw średnio 0,2 razy, a popełni innego typu przestępstwo 1,4 razy. Większego znaczenia nabierają te dane, jeżeli odniesiemy je do rozkładu przestępstw w populacji. Dla przestępców zaczynających od pozostałych rodzajów przestępstw wnioskowanie jest analogiczne.

Suma elementów w wierszach macierzy N mówi nam o tym, ile średnio przestępstw popełnia przestępca przed ukończeniem swojej kariery, jeżeli zaczyna od określonego przestępstwa. Wartości te zawiera wektor t :

$t =$	Nonindex	3,44
	Personal Injury	3,35
	Theft	3,82
	Damage	3,91
	Combination	3,67

Postać wektora mówi, że najwięcej przestępstw (3,91) popełni średnio ten młodociany, który zaczął od zniszczenia cudzego mienia, a najmniej (3,35) ten, który zaczął od ataku na cudze zdrowie lub życie.

Można również zastanowić się, jak będzie się kształtował proces w długim okresie. Łańcuch nie jest ergodyczny, więc jego rozkład stacjonarny zależy od rozkładu początkowego (czyli jest nieskończenie wiele rozkładów granicznych).

Ciąg kolejnych potęg macierzy przejścia zbieżny (po kilkudziesięciu iteracjach) jest do poniższej tablicy:

Tabela 4. Macierz graniczna macierzy przejścia.

Macierz graniczna A	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
Nonindex	0,0005	0,0001	0,0002	0,0000	0,0001	0,9991
Personal Injury	0,0005	0,0001	0,0002	0,0000	0,0001	0,9991
Theft	0,0006	0,0001	0,0002	0,0000	0,0001	0,9990
Damage	0,0006	0,0001	0,0002	0,0000	0,0001	0,9989
Combination	0,0006	0,0001	0,0002	0,0000	0,0001	0,9990
Desistance	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z oczekiwaniami (łańcuch nieergodyczny) wiersze macierzy nie są identyczne (choć są zbliżone do siebie). Taką postać macierzy granicznej można przyjąć za ostateczną, ponieważ łańcuch automatycznie wygasa po ośmiu latach (człowiek przestaje być młodocianym), a prawdopodobieństwo, że młoda osoba w tak krótkim okresie popełni więcej niż kilkadziesiąt przestępstw, jest niewielkie. Dla przyjętego rozkładu początkowego, za rozkład graniczny możemy uznać:

Tabela 5: Rozkład graniczny zjawiska.

Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
6	1	2	0	1	9936

Źródło: opracowanie własne.

W długim okresie zdecydowana większość młodocianych w taki czy inny sposób przestanie popełniać przestępstwa, jednak rozkład przestępstw zależy od rozkładu początkowego.

4. Implikacje dla polityki legislacyjnej państwa

Poprawnie wyestymowana macierz prawdopodobieństw przejścia takiego typu problemu może być wykorzystywana do przewidywania problemów społecznych.

Można na przykład obliczyć, jaki odsetek populacji w danym roczniku ma zadatki na seryjnego mordercę. Potrzeba do tego wskaźnika przestępczości dla dziesięciolatek (tzn. informacji dotyczącej tego, jaki procent z danego rocznika wejdzie na drogę konfliktu z prawem w momencie uważanym za stan początkowy) i rozkładu początkowego przestępstw. Następnie należy obliczyć prawdopodobieństwo tego, że młodociany np. trzy razy z rzędu (arbitralnie przyjęta wartość) popełni przestępstwo przeciw zdrowiu i życiu innych. Prawdopodobieństwo to wynosi analizowanym przypadkiem:

$$P(X_1=2, X_2=2, X_3=2) = P(X_3=2 | X_2=2, X_1=2) * P(X_1=2, X_2=2) = P(X_3=2 | X_2=2) * P(X_2=2 | X_1=2) * P(X_1=2) = 0,09 * 0,09 * 0,085 = 0,0007$$

Spośród 9945 młodocianych przestępców trzy zabójstwa z rzędu popełni około 75 osób.

Inny przykład praktycznego wykorzystania takich danych to konstrukcja optymalnej polityki w zakresie prawa karnego. Możemy mianowicie zastosować w tym wypadku łańcuch Markowa z wypłatami. Elementami macierzy wypłat mogą być kary lub nagrody za poszczególne zachowania. Na przykład możemy w szczególny sposób penalizować seryjnych morderców, a zdecydowanie bardziej pobłażliwie postępować ze złodziejami, tak aby – hipotetycznie – agresję młodych ludzi skanalizować w bardziej pożądane z punktu widzenia społeczeństwa zachowania. Oczywiście należy również dysponować macierzą użyteczności z poszczególnych typów przestępstw. Na potrzeby niniejszej analizy stworzono przykładową tablicę użyteczności i kosztów:

Tabela 6. Tablica użyteczności i kosztów. Dane umowne.

Macierz użyteczności	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
Nonindex	7	10	6	6	5	0
Personal Injury	3	10	2	4	3	0
Theft	6	10	7	7	6	0
Damage	5	10	4	7	5	0
Combination	5	10	5	6	7	0
Desistance	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Konstruując macierz użyteczności założono patologiczny charakter przestępców. Dlatego też użyteczność rośnie (mniej więcej) wraz z wagą zbrodni oraz wraz z różnicą między wagą przestępstwa popełnionego w poprzednim oraz następnym okresie (z wyjątkiem zabójstwa, które przynosi tak samo dużą użyteczność niezależnie od okoliczności).

Tabela 7. Macierz kar. Dane umowne.

Macierz kar	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
Nonindex	-5	-10	-3	-6	-5	10
Personal Injury	-2	-10	-1	-2	-2	10

Theft	-6	-10	-5	-6	-6	10
Damage	-3	-10	-3	-6	-4	10
Combination	-3	-10	-3	-5	-5	10
Desistance	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Kary również nie są przypadkowe – są mniejsze, jeżeli przestępca „poprawia się” (czyli popełnia występki mniejszej wagi w kolejnym okresie). To nimi właśnie powinni manipulować prawodawcy, aby skutecznie zniechęcać przestępców do popełniania najcięższych zbrodni (poprzez obniżanie użyteczności za pomocą kar).

Po odjęciu kar od użyteczności otrzymujemy macierz użyteczności netto:

Tabela 8. Macierz użyteczności netto. Dane umowne.

Macierz użyteczności netto	Nonindex	Personal Injury	Theft	Damage	Combination	Desistance
Nonindex	2	0	3	0	0	10
Personal Injury	1	0	1	2	1	10
Theft	0	0	2	1	0	10
Damage	2	0	1	1	1	10
Combination	2	0	2	1	2	10
Desistance	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Dzięki macierzy użyteczności netto można obliczyć oczekiwaną użyteczność z jednego kroku łańcucha, oczekiwaną oraz przeciętną użyteczność z n kolejnych przestępstw. Wektor oczekiwanej użyteczności z jednego kroku łańcucha przedstawia się następująco (startując z kolejnych stanów):

$$q = \begin{matrix} \begin{matrix} \text{Nonindex} \\ \text{Personal Injury} \\ \text{Theft} \\ \text{Damage} \\ \text{Combination} \end{matrix} & \begin{matrix} 4,2788 \\ 3,9128 \\ 2,5755 \\ 3,0061 \\ 3,8249 \end{matrix} \end{matrix}$$

Z powyższego wektora wynika, że oczekiwana użyteczność z kolejnego czynu przestępczego jest najwyższa dla tych, którzy uprzednio popełnili przestępstwo z kategorii „nonindex”, a najniższa tych, którzy we wcześniejszym okresie dopuścili się kradzieży.

Można również policzyć oczekiwaną wypłatę z n kroków łańcucha. Poniższa tablica zawiera dane dla kolejnych sześciu kroków łańcucha:

Tabela 9. Tablica oczekiwanych wypłat z sześciu kolejnych kroków łańcucha. Dane umowne.

	v1	v2	v3	v4	v5	v6
Nonindex	4,28	6,99	8,90	10,27	11,25	11,95
Personal Injury	3,91	6,54	8,38	9,70	10,64	11,32
Theft	2,58	5,49	7,69	9,28	10,42	11,24
Damage	3,01	6,16	8,45	10,08	11,25	12,09
Combination	3,82	6,70	8,79	10,29	11,37	12,15

Źródło: opracowanie własne.

Zauważalna jest malejąca krańcowa użyteczność każdego kolejnego przestępstwa, co ma odzwierciedlenie w malejącej użyteczności przeciętnej wraz ze zwiększaniem liczby występów:

Tabela 10. Tabela krańcowych użyteczności przestępstw.

	v1/1	v2/2	v3/3	v4/4	v5/5	v6/6
Nonindex	4,28	3,49	2,97	2,57	2,25	1,99
Personal Injury	3,91	3,27	2,79	2,42	2,13	1,89
Theft	2,58	2,75	2,56	2,32	2,08	1,87
Damage	3,01	3,08	2,82	2,52	2,25	2,02
Combination	3,82	3,35	2,93	2,57	2,27	2,02

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Powyższa analiza była próbą samodzielnej implementacji metodologii łańcuchów Markowa na gruncie rzeczywistych problemów społecznych. Empirycznym i koncepcyjnym punktem wyjścia pracy była publikacja naukowa z zakresu socjologii, a zastosowane procedury obejmowały modelowanie łańcuchów pochłaniających i łańcuchów z wypłatami. Szczególnie interesujące w tym kontekście wydają się modele z wypłatami, ponieważ być może mogą służyć do konstruowania polityki społecznej.

6. Bibliografia

1. Bursik R.J., *The dynamics of Specialization in Juvenile Offences*, "Social Forces", Vol. 58, No. 3., 1980, ss. 851- 864;
2. Figlio R.M., Sellin T., Wolfgang M.E., *Delinquency in a Birth Cohort*, Chicago 1972;

Michał Konopczak *

Religijne przesłanki powstania kapitalizmu w Europie Zachodniej na podstawie koncepcji Maxa Webera

1. Wstęp
2. Określenie przedmiotu badań
 - 2.1. Definicja kapitalizmu
 - 2.2. Określenie czasowo-przestrzennych ram pracy
3. Ewolucja etycznych postaw w społeczeństwie
 - 3.1. Pojmowanie pracy w chrześcijaństwie przed przełomem protestanckim.
 - 3.2. Warunki niezbędne dla powstania i rozwoju ustroju kapitalistycznego.
 - 3.3. Warunki sprzyjające powstaniu kapitalizmu w Europie
4. Wybrane inne koncepcje powstania i rozwoju kapitalizmu
 - 4.1. Uzasadnienie
 - 4.2. Merkantylizm
 - 4.3. Teoria Adama Smitha. Czynniki kapitałowy.
 - 4.4. Kapitalizm u Karola Marksa
5. Podsumowanie
6. Bibliografia

Wstęp

Od przeszło piętnastu lat jednym z podstawowych zadań, jakie stoją przed polską gospodarką, jest – używając potocznego sformułowania – urynkowanie, czyli zerwanie z socjalistycznym modelem zarządzania państwem i przeobrażenie Polski w państwo kapitalistyczne, na wzór zachodnich – od pokoleń kapitalistycznych – gospodarek. Cóż jednak oznacza owo, na pozór znajomo brzmiące, sformułowanie? Jaka Polska być powinna? Co powinno się zmienić? Pobieżny rzut oka na najpłytszą warstwę zagadnienia oferuje gotową odpowiedź – zastąpienie własności państwowej prywatną, przekalibrowanie celów pomnażających enigmatyczne „dobro wspólne” na zaspokajanie własnych potrzeb, nauka efektywnego wykorzystywania rzadkich zasobów dla maksymalizacji indywidualnych użyteczności uczestników systemu gospodarczego czy wreszcie scedowanie decyzji w kwestiach gospodarczych na mechanizmy rynkowe, czyli w ręce wszystkich podmiotów. Takie sformułowanie zadania dla Polski będzie jednak obarczone niebagatelnym błędem i zwyczajnie niekompletne, albowiem charakteryzuje ono gotowe rozwiązania, nie tłumacząc ani przyczyn dla tak gruntownych zmian postaw społeczeństwa, ani – co gorsza – nie podając zestawu warunków niezbędnych i wystarczających dla podobnej transformacji.

Zdałoby się zatem, że pozostawieni sami sobie Polacy z górnolotnymi celami, a bez żadnego drogowskazu, mają niewielkie szanse, by sprostać zadaniu, które stawia przed nimi historia. Nie są oczywiście w swej niedoli odosobnieni – podobny dramat, choć na swój sposób, przeżywają wszystkie kraje zmuszone niejako do pominięcia istotnych etapów ewolucji systemów społecznych i „wskoczenia” bez przygotowania na głęboką wodę kapitalizmu...

Ileć stajemy przed podobnym problemem, wynikającym przecież w znacznej części z faktu zaistnienia nowej, niespotykanej sytuacji, intuicyjnym sposobem wybrnięcia wydaje się odwołanie się do

* Michał Konopczak – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe: rynki finansowe, bankowość inwestycyjną oraz instrumenty pochodne. Przewodniczący SKN Finansów Międzynarodowych od początku jego istnienia do dziś. Więcej informacji oraz kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

doświadczeń innych i nauka na popełnianych przez nich błędach. W obecnej sytuacji rada to tym bardziej cenna, że to przecież na wzór gospodarek zachodnich – niemieckiej, francuskiej, holenderskiej czy brytyjskiej, ma się zmieniać gospodarka polska. Dlatego naturalnym zdaje się bliższe spojrzenie na początki kapitalizmu w tych oto kolebkach owego systemu gospodarczo-społecznego. Cóż bowiem da lepszą odpowiedź na pytanie, czy w Polsce istnieją przesłanki dla rozwoju kapitalizmu, niż przyjrzenie się i zrozumienie przyczyn jego rozwoju tam, gdzie miał on miejsce najwcześniej?

Celem niniejszej pracy jest więc próba przedstawienia przesłanek dla rozwoju kapitalizmu w Europie Zachodniej na przestrzeni wieków: XVI, XVII i późniejszych, w kontekście poglądów na owo zagadnienie Maxa Webera. Nim jednak podejmiemy próbę ujęcia ewolucji postaw w społeczeństwach zachodnich i zdefiniowania warunków, których łączne wystąpienie w jednym miejscu i o jednym czasie umożliwiło określone przeobrażenia, postaramy się określić nieco precyzyjniej niż do tej pory przedmiot badań, więc pojęcie kapitalizmu, oraz zdefiniować interesujący nas zasięg geograficzny wraz z ramami czasowymi.

Trzonem koncepcji Webera jest podejście do problemu od strony filozoficznej i próba tłumaczenia przemian w gospodarce przemianami w mentalności ludzi. Owe zmiany mentalności Weber odnosi do konkretnej religii – protestantyzmu¹. Postaramy się wskazać przyczyny, dla których prąd umysłowy o podobnym kształcie rozpoczął się właśnie na obszarze Europy Zachodniej, właśnie w XVI wieku i wreszcie – jakie cechy charakteryzowały archetyp kapitalisty. Nie odbiegając zasadniczo od charakterystycznego dla Webera zastosowania typów idealnych – także idealnego kapitalisty – nie rezygnujemy zupełnie z odniesień do rzeczywistości, również współczesnej. Wskazaniem zda się także ogólne choćby nakreślenie koncepcji przyjmujących odmienne od Weberowskiego ujęcie zagadnienia, co ze względu na mnogość teorii powstania i rozwoju kapitalizmu, wreszcie – definicji jego samego, będzie możliwe jedynie w wąskim zakresie.

Podstawowym źródłem, jakie poddajemy analizie, będzie dzieło Webera *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*² ze względu na skupienie w nim esencji teorii, czy wątków teorii, które pojawiają się także w innych dziełach tego autora, a które w *Etyce...* zostają zwięźle, jasno i w sposób wyczerpujący wyłożone. Pozycje rozszerzające dane zagadnienie, w tym także nieco pełniej niż niniejsza praca przedstawiające koncepcje konkurencyjne wobec Weberowskich, sugerowane są w bibliografii. Autor pragnie jednak zastrzec, że bibliografia nie wyczerpuje listy prac dotyczących zagadnienia, a jedynie ma służyć poszerzeniu wiedzy Czytelnika na wybrane tematy.

Nim przejdziemy do właściwej analizy czynników, które złożyły się na specyficzną sytuację społeczno-gospodarczą w Europie w XVI wieku, sprecyzujmy, co będziemy rozumieć pod pojęciem kapitalizmu, jakimi cechami odznaczał się będzie kapitalista oraz ustalmy przestrzenno-czasowe ramy dla naszych badań.

2. Określenie przedmiotu badań

2.1. Definicja kapitalizmu

Zadanie, jakie stoi przed tym wciąż po trosze wprowadzającym rozdziałem, jest niezwykle istotne, a zarazem skomplikowane – ma on pomóc zdefiniować bardzo ogólne pojęcie kapitalizmu dla potrzeb naszych dalszych rozważań.

¹ Przejściowo przyjmujemy pewne uproszczenie, pozostając przy wspólnej nazwie dla zarówno luteranizmu, jak i kalwinizmu czy purytanizmu. Uproszczenie to porzucimy już niebawem.

² Max Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. Jan Miziński, Lublin 1994. Podstawą wydania była *Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, wydana w Tübingen w 1934 roku.

Istotę interesującego nas ustroju, jakim rozumiał go Weber, zdaje się dobrze oddawać pierwotna interpretacja znaczenia znanego przysłowia – *tempus est pecunia*³. Dziś oznacza ono dla nas tyle, co: spiesz się, bo z każdą straconą minutą tracisz okazję do pomnażania bogactwa. By wyobrazić sobie jednak sposób myślenia człowieka, którego dziś nazwalibyśmy „idealnym” kapitalistą, należy przyjąć nieco inny punkt widzenia. Otóż to nie tyle pośpiech jest pożądany, co cierpliwość: tylko odpowiednio długi okres czasu może nam zapewnić pomnożenie pieniędzy⁴. Bogactwo wymaga czasu, pracy, środków, wytrwałości i konsekwencji. Tylko wówczas pieniądź będzie się w stanie mnożyć, przysparzając nam korzyści i rekompensując stratę z tytułu oczekiwania⁵. Odnosząc interpretację do współczesności, posłużmy się przykładem lokaty bankowej – inwestycja taka przyniesie zysk, ale pod dwoma warunkami: musimy wyrzec się przyjemności korzystania z określonych środków teraz, a także być gotowi wytrwać w tym wyrzeczeniu przez określony okres czasu. Tylko wówczas otrzymamy nagrodę w postaci skapitalizowanych odsetek. Myślenie takimi właśnie kategoriami definiuje już częściowo kapitalistę, którym dalej będziemy się zajmować.

Dopełnieniem definicji jest określenie celu opisanego powyżej procesu pomnażania oszczędności, które zgodnie z teorią ekonomii możemy przyrównać z procesem inwestowania⁶. Otóż, podążając za Weberem, skupimy się na idealnym modelu kapitalisty i powiemy, że celem owego nie ma być nigdy korzystanie z owoców inwestycji⁷. Nie pracuje on i nie zarabia po to, by podnosić swój poziom życia, by móc wydawać zarobione pieniądze, by czerpać przyjemność z faktu bycia zamożnym. Istotą jego postępowania jest pomnażanie dóbr doczesnych *ipsa per se* – jeśli pracuje, to dlatego, że praca jest dobra; jeśli zarabia, to zwiększa przede wszystkim swoje możliwości inwestycyjne⁸. Naturalnie konsekwencją takiego postępowania, gdy w miarę wzrostu zamożności, coraz silniej wyrzekamy się pożytkowania rosnącego dochodu na bieżącą konsumpcję, jest stopniowe zbliżanie się do ascezy¹⁰. Jak łatwo sobie wyobrazić, by podobne zjawisko mogło w ogóle mieć rację bytu, potrzeba dobrej motywacji, która byłaby motorem takiego sposobu myślenia, zasilającą ludzką wolę do wytrwania w ciągłych wyrzeczeniach oraz – co jednak nieodłącznie związane z kapitalizmem – dawała przynajmniej nadzieję na wynagrodzenie poniesionych trudów.

2.2. Określenie czasowo-przestrzennych ram pracy

Zgodnie z tytułem niniejszej pracy, bazą teorii tłumaczącej ów sposób myślenia i postępowania jest religia i etyka protestancka. Pozostawiając zaś kolejnemu rozdziałowi zadanie objaśnienia podstaw dla podobnego stwierdzenia oraz wyszczególnienia warunków sprzyjających jego zaistnieniu, skupmy się teraz na nakreśleniu i uzasadnieniu czasowo-przestrzennych ram niniejszej pracy.

Świadectwa występowania na rozwiniętym poziomie handlu, obrotu towarami, kupców czy przedsiębiorstw, znajdziemy w każdym niemal zakątku świata – począwszy od Chin, przez Indie,

³ Czas to pieniądź.

⁴ Weber, *Etyka...*, s. 32-34. Lektura oferuje fragment dzieła Benjamina Franklina *Żywot własny*, w której znajdujemy kwintesencję ducha kapitalizmu, jakim rozumiał go Weber.

⁵ Stratę tę rozumiemy jako z jednej strony smutną konieczność odmawiania sobie przyjemności skonsumowania zamrożonego dochodu, drugiej zaś jako utratę możliwości np. inwestowania dochodu w inny sposób.

⁶ Już ekonomia klasyczna dostrzegała równość zachodzącą w gospodarce pomiędzy oszczędnościami a inwestycjami: te podmioty, które nie pożytkują całości swego dochodu na konsumpcję, uwalniają oszczędnościami środki, które przekształcane są w kapitał inwestycyjny dla podmiotów, które pragną wydawać więcej niż zarabiają. Kanałem transmisji jest np. sektor bankowy: oszczędności ludzi służą za podstawę kredytów dla przedsiębiorców. Przyjęto pewne uproszczenie, rozumując dla gospodarki zamkniętej, więc bez wymiany z zagranicą. Istotnym dla nas będzie przede wszystkim dostrzeżenie ścisłego związku pomiędzy oszczędzaniem a inwestowaniem – jedno stanowi paliwo drugiego.

⁷ Weber, *Etyka...*, s. 170.

⁸ Zwiększanie poziomu dochodu, przy zachowaniu konsumpcji na stałym poziomie bezwzględnym, zostawia coraz więcej środków, które muszą zasilać oszczędności, jeśli nie są przeznaczane na bieżące wydatki konsumpcyjne.

⁹ Weber, *Etyka...*, s. 36-37.

¹⁰ W tym miejscu potrzebnym zdaje się wyjaśnienie: nie mamy rzecz jasna na myśli ascezy porównywalnej np. z zachowaniem św. Aleksego – chodzi raczej o świadomy i dobrowolny wybór drogi ciągłych wyrzeczeń. Skoro możemy sobie pozwalać na coraz więcej, a nie robimy tego, to w odniesieniu do naszych rosnących możliwości konsumpcyjnych czynimy się relatywnie coraz uboższymi. Szerzej o znaczeniu ascetycznego trybu życia w następnym rozdziale.

cywilizacje Wschodu, Egipt, na Europie skończywszy¹¹. I nie są to bynajmniej świadectwa niedawne, lecz sięgające do kilkudziesięciu wieków przed Chrystusem. Od zarania dziejów więc ludzie ze sobą wymieniali dobra, szybko zauważyli wyższość obrotu pieniężnego nad barterowym, spisywali swoje transakcje, prowadzili księgi obrachunkowe, a także – dążyli do maksymalizacji zysków ze swych poczynań. Dlaczego więc tak istotne jest skupienie się akurat na Europie Zachodniej i akurat na okresie w jej dziejach zapoczątkowanym wystąpieniem Marcina Lutra w pierwszej połowie XVI wieku? Otóż dopiero wtedy i właśnie tam miała miejsce swoista rewolucja światopoglądowa, która dała początek sposobowi gospodarowania, ale i myślenia, które dziś (zgodnie z naszą definicją) możemy nazwać kapitalistycznym. Określony zespół czynników złożył się na to, że zachodnioeuropejskie przedsiębiorstwa zaczęły kierować się racjonalnymi przesłankami, pozwalającymi pomnażać zasoby w sposób trwały, przemyślany i poukładany, zgodnie z zasadami dostępnej wówczas i rozwiniętej już wiedzy naukowej. Weber kładzie nacisk przede wszystkim na nigdzie niespotykany poziom zaawansowania rachunkowości z wykorzystaniem zasad matematyki, która – choć obecna w tak wielu starożytnych cywilizacjach – dopiero w Europie przybrała kształt nauki faktycznie użytecznej, bo opartej na logicznych, spójnych definicjach, twierdzeniach, wzorach¹². Rola czynnika ludzkiego jest tu równie istotna: ludzie mogli i – co ważniejsze – chcieli pracować, owoce swojej pracy akumulując w postaci kapitału przeznaczanego wciąż do dalszego obrotu, więc bezustannie pomnażanego. Nie pod przymusem, ale z wyboru. Pojawiło się i utrwaliło w mentalności ludzi przekonanie, że rzetelnie i uczciwie wykonywana praca może faktycznie przynosić owoce godne trudu, jakiego wymaga jej podjęcie. Co wreszcie bodaj najistotniejsze – tylko protestancki Zachód zrodzony w XVI wieku potrafił sprawić, że taka praca była nie tylko ekonomicznie opłacalna, ale przede wszystkim z etycznego punktu widzenia – dobra.

3. Ewolucja etycznych postaw w społeczeństwie

3.1. Pojmowanie pracy w chrześcijaństwie przed przełomem protestanckim.

Nim na europejską scenę religijną wkroczył protestantyzm, paranie się handlem, obrotem towarowym, zaś w szczególności – przeprowadzanie operacji o charakterze wyłącznie pieniężnym, było za sprawą religii chrześcijańskiej niezwykle utrudnione. Źródłem owej trudności był powszechny brak szacunku, graniczący niekiedy z pogardą, dla ludzi trudniących się kupieckim fachem. Zajęciem godnym człowieka była bądź praca na roli, bądź służba w wojsku. Pierwsza musiała cieszyć się uznaniem, gdyż stanowiła źródło pożywienia. Od najdawniejszych czasów ludzie zajmowali się rolnictwem i pasterstwem, zgodnie z wyraźną i czytelną wolą Boga korzystając z darów stworzonej dla ludzi w tym celu Ziemi. Ten sposób utrzymywania siebie i rodziny był z wszech miar naturalny, zaś pracowitość i pomyślność zeń płynąca była powszechnie akceptowana i podziwiana. Zupełnie inaczej postrzegano handel, zwłaszcza zaś czerpanie korzyści z obrotu samym pieniądzem. Na niepewny grunt wkraczał ten, kto próbował sił w tym sektorze gospodarki. I choć z czasem zaczęto oczywiście dostrzegać korzyści płynące z obecności osób gotowych podejmować trud zakupu dóbr, ich transportu na czasem ogromne dystanse i sprzedaży gdzie indziej, to wciąż brakowało powszechnego uznania dla żądania cen wyższych niż pierwotne ceny nabycia na przykład importowanych dóbr¹³. O istotności religijnych barier rozwoju handlu niech świadczy fakt, że wyznawcy choćby judaizmu, którym wolno było np. pożyczać pieniądze wyznawcom innych religii, do dziś są utożsamiani z lichwiarzami i piętnowani za tajemniczy „zmysł” do robienia pieniędzy kosztem innych ludzi. Wieki po tym, jak reszta świata nauczyła się pomnażać pieniądź bez wykorzystania dóbr, wciąż pokutuje przeświadczenie, które swój początek bierze w braku określonych zakazów w czasach najdawniejszych, których trwałym źródłem mogła być tylko religia.

¹¹ Weber, *Etyka...*, s. 35.

¹² Weber, *Etyka...*, s. 1-12 (passim).

¹³ Warto wspomnieć w tym miejscu św. Tomasza z Akwinu, który wprowadził pojęcie ceny godziwej – nawet ta jednak obejmowała tylko koszty transportu i ryzyko z nim związane. Choć już taki krok był przełomowy, to należy pamiętać, że zgodnie z obowiązującym w średniowieczu tomizmem, człowiek nie był właścicielem czasu – tylko Bóg – więc żądanie wyższej ceny (czy też oprocentowania pożyczki) tylko z racji tego, że coś wymagało czasu, było wciąż nie do pomyślenia. Zob.: Weber, *Etyka...*, s. 54 z przypisem oraz *Ewangelia św. Łukasza*, 6, 34-35.

Co gorsza, w mentalności chrześcijan problem z pracą tkwił w samej jej naturze – takie zajęcie odbierało czas, który mógłby być przeznaczony na modlitwę. Wyższość zaś modlitwy nad pracą była bezdyskusyjna – rozmowa z Bogiem przybliżyła do zbawienia po śmierci, podczas gdy praca w najlepszym razie przyczynia się do poprawy warunków bytowania na ziemi, co zachęca do nadmiernej dbałości o życie doczesne, czyli od pośmiertnej nagrody człowieka jedynie oddala...¹⁴ Tak więc człowiek powinien w zasadzie pracować jak najmniej; jeśli już – winien raczej poprzestać na zaspokajaniu swych podstawowych potrzeb, niż angażować się niepotrzebnie w pomnażanie dóbr doczesnych. Dążność do zysku postrzegano jako akt bezbożności¹⁵.

Jak łatwo sobie wyobrazić, w takich warunkach trudno o rozwój ustroju gospodarczego, w którym ciężka praca, idąca w parze z ciągłym pomnażaniem majątku, ma być podejmowana ochoczo przez ogół. Wiemy, że pojawienie się protestantyzmu diametralnie ten obraz mentalności przeobraziło. Co musiało zatem ulec zmianie i dlaczego? Przede wszystkim zaś – dzięki czemu to właśnie Europa okazała się podatnym gruntem dla takich przemian? Nim podejmiemy próbę przedstawienia owych dodatkowo sprzyjających czynników, poddamy w pierwszej kolejności pod rozagę te uwarunkowania, które bezwzględnie musiały zaistnieć, by ludziom zaczęło zależeć na rzetelnym pracowaniu.

3.2. Warunki niezbędne dla powstania i rozwoju ustroju kapitalistycznego.

Dla średniowiecznego bądź odrodzeniowego Europejczyka, religia miała w życiu i postępowaniu gospodarczym znaczenie bez porównania większe niż dla nas dzisiaj. Dlatego też, by móc w ogóle myśleć o zmianie ustroju gospodarczego, warunkiem *sine qua non* było dotarcie do poziomu kategorii etycznych i przekonanie na tym poziomie ludzi, że praca nie oddala od Boga, zaś jej rzetelne, wytrwałe i uczciwe wykonywanie – (nie ekonomicznie, lecz w pierwszym rzędzie moralnie!) po prostu się opłaca¹⁶.

Jeśli na chwilę porzucimy dociekania dotyczące sposobu dojścia do tego przekonania, to znajdziemy się w punkcie, gdzie uspokojone ludzkie sumienie wierzy w słuszność efektywnie wykonywanej przez siebie pracy. Takie połączenie etyki z ekonomiką, jak sugeruje Weber, nie może być dobrze zrozumiane bez włączenia w obręb rozważań koncepcji przyniesionej właśnie przez protestantyzm: predestynacji. Zanim przejdziemy jednak do jej istoty, najwyższy czas, by sprecyzować pojęcie „protestantyzmu”, w obrębie którego się poruszamy.

Wkrótce po wystąpieniu Lutra, które położyło podwaliny pod powstający protestantyzm, nowy prąd religijny uległ wyraźnemu podziałowi¹⁷. Z naszego punktu widzenia, najistotniejszym będzie wyraźne wyróżnienie kalwinizmu (a także nieco późniejszego purytanizmu) spośród innych religii protestanckich. Koncepcja predestynacji, którą należy w następnej kolejności poddać analizie, nie była bowiem charakterystyczna dla wszystkich religii zrodzonych z rozłamu, który zapoczątkował Luter. Była domeną kalwinizmu, zaś jako że dla drogi rozumowania, którą proponuje Weber, ma ona znaczenie kluczowe, należy w tym miejscu zaznaczyć ścisły związek prowadzonego rozumowania właśnie z kalwinizmem oraz purytanizmem¹⁸.

¹⁴ Weber, *Etyka...*, s. 149 z przypisami.

¹⁵ *Ibidem*, s. 68.

¹⁶ *Ibidem*, s. 35.

¹⁷ Wyszczególnienie dokładnego podziału nie jest istotne dla przejrzystości toku dalszego wywodu. Rozszerzenie zagadnienia Czytelnik znajdzie w: Weber, *Etyka...*, s. 194 (Mapka Wyznań Protestanckich).

¹⁸ Choć Stany Zjednoczone są dziś zapewne jednym z najlepszych dowodów słuszności teorii Webera, rezygnujemy ze skupienia uwagi na tym państwie, jak również z rozwijania wątku purytanizmu, w którym przesłanki religijne kapitalizmu zgodnie z koncepcją Webera realizowane były pełniej niż w jakiegokolwiek innej religii. Celem pracy jest poznanie źródeł ustroju kapitalistycznego, zaś zarówno fenomen Stanów Zjednoczonych, jak i purytanizm, były wtórne w stosunku do przemian będących w centrum naszego zainteresowania. Oba zjawiska były więc nie tyle polem samego przełomu, co jego konsekwencją i udoskonaleniem. Autor nie sugeruje, jakoby purytanizm brał początek w kalwinizmie: raczej jest on owocem późniejszych podziałów luteranizmu, kalwinizmu i anglikanizmu, których wyodrębnienie się uważa się za podział pierwotny.

Istotę predestynacji można sprowadzić do schematu, w którym decyzja o pośmiertnym losie człowieka jest podjęta na długo przed jego narodzeniem – Bóg, jako byt doskonały, przeznacza każdego bądź do zbawienia, bądź do potępienia, zanim faktycznie przyjdziemy na świat. Prostą implikacją jest stwierdzenie, że to, jak żyjemy, nie może wpłynąć na decyzję odnośnie naszego losu¹⁹. Jako że człowiek oczywiście nie ma sposobu, by poznać, co go czeka, jest on skazany na własne domysły odnośnie swej przyszłości. Dodatkowo nie wolno zapomnieć, że jedną z podstawowych różnic pomiędzy katolicyzmem a religiami protestanckimi jest dramatyczny przewrót na linii jednostka–wspólnota–Bóg. O ile katolicyzm dopuszcza zbawienie w zasadzie jedynie poprzez wspólnotę i ten związek daje jednostce poczucie przynależności, wsparcie, zapewnia bliski kontakt choćby poprzez sakrament spowiedzi, o tyle protestantyzm w znacznym stopniu redukuje znaczenie wspólnoty²⁰. Nie będzie przesadą stwierdzenie, że jednostka jest praktycznie pozostawiona sama sobie – kwestia zbawienia lub potępienia staje się wyłącznie prywatną sprawą każdego człowieka, ze wszystkimi tego podejścia konsekwencjami²¹. Nawiązując więc do spraw dla nas istotnych, człowiek ma do dyspozycji w ciągu całego życia tylko osobiste subiektywne odczucia dotyczące przynależności bądź do grupy przeznaczonych przez Boga do zbawienia, bądź do grupy potępionych²².

Choćby więc ze względu na przytłaczające poczucie osamotnienia i niepewności jednostki, trudno byłoby wyobrazić sobie stabilność w dłuższym okresie systemu etycznego nie oferującego choćby punktu zaczepienia – znaku, który może człowiekowi służyć za wskazówkę odnośnie pośmiertnego losu. Tę pustkę oczywiście czymś musiano wypełnić. Zaś jeśli brak obiektywnych przesłanek, człowiek będzie dążył do uzyskania bodaj własnego subiektywnego przeświadczenia czy drogi, którą podążanie dawałoby nadzieję na życie wieczne²³. Innymi słowy, należy określić zestaw cech, które świadczyłyby o byciu przeznaczonym przez Boga do zbawienia. Jeśli już zostaną zdefiniowane, pozostaje czynić wytrwałe starania, by móc je odnaleźć we własnym życiu. Ponieważ nie ma żadnej wskazówki odnośnie przejawów łaski czekającej wybranych po śmierci, należy przyjąć, że powodzenie na ziemi jest znakiem od Boga, że i po śmierci dane będzie cieszyć się łaską²⁴. Brakującym ogniwem rozumowania jest sposób osiągnięcia bogactwa, które prowadziłoby do szczęścia w życiu doczesnym. Takim sposobem okazała się ciężka, niezmordowana praca²⁵. To z niej zrodził się kapitalizm, jako efekt współdziałania mechanizmów kulturowych i psychologicznych. Dotychczas ludzie pracowali, niekiedy także niezwykle ciężko (starczy wspomnieć pracę niewolników) i wytrwale (na przykład przy trwających niekiedy dziesiątki lat budowach świątyń), ale nigdy nie czynili tego z własnego przekonania i wolnego wyboru na taką skalę, zaś zysk nie był głównym przy tym motywem. Co więcej, od czasu zerwania z katolickim zwierzchnictwem, coraz szybciej traciło znaczenie to, w jakim zawodzie się pracowało i w jaki sposób pomnażało się bogactwo – na pierwsze miejsce wysunął się cel bogacenia się. Jak wspomnieliśmy wcześniej, nie było nim nigdy korzystanie z owoców pracy – działaniem wymaganym od każdego, kto chciał być pewnym swego zbawienia, było prowadzenie ascetycznego trybu życia, który związany był z bezustanną racjonalizacją sposobu postępowania²⁶. To właśnie te zmiany należy uznać za siłę napędową nowego porządku gospodarczo-społecznego, zwanego kapitalizmem.

Przyjrzyjmy się implikacjom płynącym z faktu takiej bezprecedensowej sakralizacji pracy, która musiała być przy wyżej opisanych uwarunkowaniach uważana za czynność podobnie pobożną co modlitwa²⁷. Po pierwsze – pracę należy wykonywać rzetelnie, możliwie długo i z maksymalnym zaangażowaniem, skoro

¹⁹ Weber, *Etyka...*, s. 80-85.

²⁰ *Ibidem*, s. 103.

²¹ *Ibidem*, s. 85.

²² *Ibidem*, s. 93-94.

²³ *Ibidem*.

²⁴ *Ibidem*, s. 97-98.

²⁵ *Ibidem*, s. 93-94 Praca oczyszcza, staje się przepisany przez Boga celem ziemskiego bytowania; jest także środkiem zapobiegawczym przed prowadzeniem „nieczystego życia”.

²⁶ *Ibidem*, s. 106, 143.

²⁷ Ciekawe rozwinięcie tego wątku mogłaby stanowić dyskusja na temat pierwotnego znaczenia niemieckiego słowa *Beruf* – zawód. Weber zauważa, że początkowo zawód utożsamiany był z powołaniem. Rozwinięcie tej interesującej kwestii znaleźć można w: Weber, *Etyka...*, s. 60 i nast., 71-72, 178.

pomnażanie bogactwa przekłada się na szczęście doczesne, a to z kolei jest znamię łaski po śmierci. Jedyną dopuszczalną formą spędzania czasu wolnego staje się w tych warunkach modlitwa. Idąc krok dalej niż popularna wówczas maksyma *ora et labora*²⁸, można stwierdzić, że nawet lepiej oddaje ducha takiej pracy *ora per laboram*²⁹. Kiedy trud zdobywania majątności zostaje zrównany z modlitwą, jako że w równym stopniu zaspokajają one tęsknotę człowieka za poczuciem bycia przeznaczonym do zbawienia, mamy pierwszy niezbędny krok do rozwoju kapitalizmu – każdy praktykujący wierzący to dwie ochotne ręce do ciężkiej pracy. Po drugie – niedozwolony jest, zgodnie z taką etyką, zbędny odpoczynek, czy przedwczesne spoczęcie na laurach³⁰. Każde „pozwolenie sobie” na podobne rozluźnienie dyscypliny pracy oznacza bowiem pośrednio zachwianie przeświadczenia o własnym przeznaczeniu do zbawienia. Po trzecie wreszcie, nie potrzeba żadnej odgórnej władzy, zewnętrznego w stosunku do człowieka nadzoru, systemu administracyjnego czy przełożonego ze schematem kar i nagród – każdy sam siebie motywuje, znając konsekwencje swojego lenistwa i swojej pracowitości.

Tak działający, w zasadzie samonapędzający się, mechanizm, wraz ze zwiększaniem się zasięgu swego oddziaływania, począł wywierać trudny do przecenienia wpływ na zastaną rzeczywistość ekonomiczną. Zauważmy, że naturalną konsekwencją poprzednich stwierdzeń jest powstanie idealnych warunków dla rozwoju gospodarczego, którego paliwem zwykle są inwestycje oraz innowacje. Pierwsze brały się z faktu, że coraz zamożniejsi ludzie chcieli coraz więcej przeznaczać na dalsze pomnażanie kapitału – trwale zwiększanie konsumpcji leżałoby bowiem w sprzeczności z nadrzędnym celem ciężkiej pracy³¹. Takie postępowanie było jedną z cech charakterystycznych wczesnego, tak zbliżonego do idealnego, kapitalizmu. W poszukiwaniu zaś praktycznych motywów działań, abstrahując od przeświadczenia o przeznaczeniu do zbawienia, możemy znaleźć i dziś aktualne, a wówczas zapewne często odruchowe, tłumaczenie ludzi bezustannie pracujących i wyrzekających się korzystania z owoców swojej pracy: na przykład dbałość o przyszłą pomyślność dzieci czy wnuków³². Także późniejszy szybki rozwój naukowy protestanckiej Europy wspierany był przez opisaną powyżej etykę – innowacje są pożądane, jako że wzmacniają efektywność pracy. Oczywiście nie rezygnujemy przy tym z zastrzeżenia, że wzrost wydajności pracy nie zdejmuje z ludzi obowiązku (wewnętrznego obowiązku!) dalszego wytężonego dążenia do pomnażania bogactwa

3.3. Warunki sprzyjające powstaniu kapitalizmu w Europie

Rzadko zdarza się, by pojedynczy, nawet bardzo silny, czynnik wywoływał przemiany tak głębokie, jak te będące przedmiotem niniejszej pracy. Tak i tym razem, choć sednem teorii Webera jest powstanie etyki protestanckiej i jej oddziaływanie, trudno przypuszczać, że jego konsekwencje sięgnęłyby tak daleko bez równoczesnego współdziałania zespołu sprzyjających okoliczności. Dla zachowania właściwych proporcji, skupimy się na kilku najważniejszych.

Bez wątplenia jednym z istotniejszych czynników, które zasługują w tym miejscu na wzmiankę, a które były charakterystyczne dla cywilizacji Zachodu, jest ustroj polityczny i prawny³³. Łatwiej nam odnieść się do niego w kontekście współczesnych uwarunkowań, więc od tego zacznijmy. Zdaniem wielu wybitnych ekspertów, zwłaszcza z zakresu ekonomii³⁴, pomyślne istnienie i rozwój kapitalizmu nie byłyby dziś możliwe bez demokracji, której wyróżnikiem jest praworządność. Potrzeba do tego wolności gospodarczej, swobody w dysponowaniu swoją własnością, braku istotnych barier dla prywatnej przedsiębiorczości. System prawny powinien być przejrzysty, jednoznacznie interpretowalny i powszechnie respektowany. Państwa spełniające te warunki dziś zajmują czołowe miejsca – tak pod względem poziomu rozwoju, jak i dobrobytu mieszkańców. Jak jednak odnieść te cechy do Europy wieku XVI czy XVII? Ustrojem najczęściej spotykanym była monarchia, w której władca zazwyczaj cieszył się

²⁸ Módl się i pracuj.

²⁹ Módl się poprzez pracę. Pomysł zaczerpnięto z: Weber, *Etyka...*, s. XIX (Wstęp).

³⁰ Weber, *Etyka...*, s. 147-149, 157.

³¹ O zależności między konsumpcją i oszczędzaniem wspominaliśmy nieco wcześniej. Zob. także: Weber, *Etyka...*, s. 168-171.

³² Weber, *Etyka...*, s. 50-51.

³³ *Ibidem*, s. 4, 12.

³⁴ Znany przykładem ekonomisty wyznającego podobny pogląd jest w Polsce choćby prof. Leszek Balcerowicz.

znacznymi prerogatywami w zakresie kształtowania prawa, które nie spełniało przecież nawet kryterium równości wobec wszystkich. Zauważmy tym niemniej dwie ważne cechy: po pierwsze żadna odgórna siła nie przeszkadzała przemianom w kierunku kapitalizmu, po drugie zaś implikacja przynajmniej w jedną stronę została spełniona i tam, gdzie zrodził się kapitalizm, wkrótce nastąpiły przemiany demokratyzujące ustrój państw. O sile pierwszego czynnika decyduje fakt, że władza przyjmowała religię protestancką niemalże równoległe ze społeczeństwem, więc nie było żadnej sprzeczności interesów, która mogłaby stanowić podłoże konfliktu i hamować rozwój kapitalizmu. Poza tym, w warunkach gospodarek XVI-wiecznych, brak barier musiał cieszyć niemal na równi z otwartym wsparciem... Czynniki drugi dowodzi, jak sprzężone ze sobą są ustroje: społeczny, w którym jednostka może cieszyć się wolnością i pełnią praw, z gospodarczym, który nieskrępowaną przedsiębiorczość promuje. Jeśli dziś możemy powiedzieć, że kapitalizm nie może istnieć bez demokracji, to wówczas okazała się prawdziwą zależność odwrotna, w której demokracji sprzyjało powszechne kształtowanie się mentalności o cechach kapitalistycznych.

Choć czynnik kolejny stopniowo traci dziś na znaczeniu, to prawdą pozostaje, że od wieków bardzo silną determinantą ludzkiego gospodarowania był i jest klimat, wraz z położeniem geograficznym³⁵. Wprawdzie Weber nie wyszczególnia w *Etyce...* czynnika klimatycznego, ale można z dużą dozą przekonania stwierdzić, że nie jest przypadkiem rozwój kapitalizmu akurat w strefie klimatu umiarkowanego, gdzie długość dnia w ciągu roku nie waha się zbyt znacząco, nie brak w długim okresie opadów, żyznych gleb, dobrze rozwiniętej sieci wodnej, zaś temperatury dalekie są od swych globalnych ekstremów. Takie warunki doskonale sprzyjają wydajnej pracy – począwszy od rolnictwa, przez przemysł, na usługach skończywszy. O jakości warunków dla handlu w Europie nie trzeba przekonywać: liczne spławne rzeki, długa linia brzegowa, brak wielkich barier naturalnych, nawet rzymskie drogi – to wszystko tylko czekało na przełom, którego dokonało pojawienie się protestantyzmu. Nieuprawnionym byłoby stawianie czynnika klimatu w rzędzie decydujących o powstaniu bądź nie kapitalizmu, ale miejsce w szeregu warunków sprzyjających zdaje się zasłużonym.

Szczęśliwie dla kapitalizmu, lub może właśnie za sprawą owego faktu, wystąpienie Lutera miało miejsce i objęło swymi konsekwencjami część Europy stosunkowo zamożną i nie najgorzej już pod względem gospodarczym rozwiniętą³⁶. Weber dostrzega w *Etyce...* istotną rolę kapitału, który może wciąż być przeznaczany na inwestycje, koncentruje się jednak na źródłach jego powstawania wewnątrz społeczeństw (uwalnianie zasobów w wyniku przemian w mentalności ludzi). Choć i tym razem można by znaleźć pole do polemiki z tezą o decydującym wpływie tego czynnika, uznanie go za sprzyjający nie będzie chyba kontrowersyjne. Ze stosunkową łatwością bowiem przychodzi nam spostrzeżenie, że pewien zasób kapitału i potencjału jego rozwoju przyczynił się w znacznej mierze do sukcesu przemian kapitalistycznych. Czynniki pracy i jej podaży już poddaliśmy analizie. Nie mniejsze znaczenie można przypisać ziemi – jej obfitość, wysoka płodność, w połączeniu z ciągle doskonalonymi technikami i narzędziami jej użytkowania, nie mogły tu pozostać bez wpływu. Zasoby majątkowe części ludności Europy Zachodniej, obok ziemi i kapitału, stanowią brakujący element, nie mniejszej wagi. Kapitalizm potrzebuje pieniądza, a ten w XVI wieku opierał się na kruszcu³⁷. Tego z kolei nie brakowało, zwłaszcza zaś od czasu odkrycia możliwości eksploatacji źródeł zamorskich Ameryki Północnej. Pamiętając, że początkowo prym w tym procederze wiodła katolicka Hiszpania, nie należy zapominać, że kredytujący ją bankierzy dobrze dbali o skuteczny transfer dochodów hiszpańskich ku sobie, czyli w ręce najczęściej

³⁵ Niedawne pojawienie się klimatyzacji w biurach wprawdzie nieco zachwiało tym porządkiem, ale nie zdołało zmienić pewnych stałych zależności, o czym pisze szerzej np. David Landes w *Bogactwie i nędzy narodów*, podchodząc do przykładu klimatyzacji z większym nawet poczuciem humoru niż autor niniejszej pracy...

³⁶ Dyskusja nad przyczynowo-skutkową zależnością obu faktów, choć niezwykle interesująca, wymagałaby omówienia szerszego niż format niniejszej pracy pozwala. Rozdział następny zawiera pewne wskazówki dotyczące rozwinięcia owej kwestii.

³⁷ Podstawą pieniądza będącego powszechnie w obiegu były metale szlachetne, w Europie tego okresu przeważnie złoto lub srebro. System pieniężny, w którym ilość monet krążących w gospodarce zależy od zasobów złota, nazywamy Systemem Waluty Złotej (ang. *Gold Bullion Standard*).

protestanckie³⁸. Krótkie rozwinięcie tego wątku, pozostającego dla nas jedynie uzupełnieniem głównej tezy, znajdzie się w następnym rozdziale.

4. Wybrane inne koncepcje powstania i rozwoju kapitalizmu

4.1. Uzasadnienie

Choć od czasu swego powstania koncepcja Maxa Webera zdążyła zdobyć sobie wielu zwolenników, to nie zdołała pozbawić innych teorii dotyczących powstania ustroju kapitalistycznego argumentów. Celem niniejszej pracy jest przedstawienie poglądów Webera, Autor uznał jednak poświęcenie rozdziału na pobieżne zapoznanie się z niektórymi koncepcjami przyjmującymi odmienne od Weberowskiego rozkłady akcentów za wartościowe uzupełnienie całości.

4.2. Merkantylizm³⁹

Jedną z najszerzej rozpowszechnionych koncepcji gospodarczych epoki przedindustrialnej był w Europie przez wieki merkantylizm. To właśnie z niego niektórzy teoretycy wywodzą rozwój systemu doskonalszego – kapitalizmu. Co charakterystyczne, przejście z jednego ustroju w drugi miałyby się odbyć nie na drodze pewnego przełomu, ale raczej w toku ewolucji – choć wspomaganą przez określone egzogeniczne uwarunkowania, to zasadniczo z natury swej rzeczy nieuchronnej. Obrana formuła i cele niniejszej pracy każą ograniczyć się do samej istoty mechanizmów leżących u podstaw transformacji merkantylizmu w kapitalizm.

Punktem wyjścia winno być porzucenie perspektywy jednostki, co skłania ku spojrzeniu makroekonomicznemu, w którym głównym przedmiotem zainteresowań będą podmioty gospodarcze dostarczające podaży dóbr i usług na rynek. W warunkach wieku XVI, XVII czy XVIII, tłem dla rozważań będą zakłady rzemieślnicze, warsztaty, faktorie kupieckie czy kompanie handlowe, nie zaś podobne dzisiejszym ponadnarodowe koncerny⁴⁰. Rzeczywistość merkantylizmu była rzeczywistością systemu pieniężnego opartego na złocie, co oznacza, że ilość pieniądza w obiegu determinowana była ilością kruszcu, jakim dysponowało państwo⁴¹. Wyróżnikiem owego ustroju była zasada: tym bogatsze państwo, im więcej posiada złota, które to można było pozyskać w zasadzie na trzy sposoby: przez eksploatację własnych zasobów, na drodze wojennej bądź przez handel zagraniczny. Nas interesuje ostatni: jeśli eksportujemy dobra, otrzymujemy złoto jako zapłatę; kiedy importujemy, nasz zasób kruszcu ulega skurczeniu. Ten tok myślenia doprowadził do interwencjonizmu w gospodarkę na masową skalę, którego głównym przejawem stał się bezwzględny protekcyjnizm, połączony z eliminacją wszelkiej konkurencji z zagranicy. Nietrudno zatem zrozumieć, dlaczego merkantylizm był tworem tak nieefektywnym: jeśli wszystkim partnerom w handlu zależy wyłącznie na eksporcie swoich dóbr i wszyscy faworyzują swoje kompanie handlowe, statki, faktorie kosztem innych, ktoś w pewnym momencie zaczyna podnosić cła – typowym następstwem takiego z kolei ruchu jest wojna celna, która łatwo może przerodzić się w konflikt zbrojny⁴². Handel w tych warunkach naturalną śmiercią zamiera. Taki stan nieefektywnego wykorzystania czynników produkcji łatwo mógł zrodzić parcie na zmiany

³⁸ Dobrze oddaje to znana anegdota o Hiszpanach, którzy nie mogli się nadziwić, dla jakiej przyczyny oni – mając coraz więcej złota – ubożeją, podczas gdy w tym samym czasie z niezrozumiałych przyczyn bogacą się Holendrzy. Nie potrafili oni wówczas ani pojąć fenomenu inflacji, ani nie dostrzegali niebezpieczeństwa, które brało się z faktu zadłużania się rządu hiszpańskiego przez większość roku np. u kupców holenderskich. Zob. także w: Wojciech Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych.*, s. 20-21.

³⁹ Zgodnie z zapowiedzią, wzmianka na temat merkantylizmu ma charakter pobieżny i traktuje problem z jednej głównie perspektywy. Czytelnika zainteresowanego tematem zaciekawia z pewnością opracowanie Wacława Stankiewicza *Historia myśli ekonomicznej.*

⁴⁰ Ta odmienność scenerii nie powinna jednak zakłócić toku rozumowania, jako że zasadnicze bodźce płynące z gospodarki odbierane były wówczas podobnie jak dzisiaj.

⁴¹ Por. przypis 37.

⁴² Użycie uogólnienia można usprawiedliwić powszechnością doktryny merkantylistycznej w Europie tamtego okresu.

dążące w kierunku podnoszenia konkurencyjności, więc wymuszania innowacji oraz pobudzania wydajności pracy. Tak oto, stosując pewne uproszczenia, dochodzimy ewolucyjnie do ustroju doskonalszego, bo wydajniejszego, jakim kapitalizm przy sprzyjających warunkach kapitałowych i klimatycznych na pewno mógł być nazwany.

4.3. Teoria Adama Smitha⁴³. Czynniki kapitałowy⁴⁴.

Niektórzy teoretycy podłoża kapitalizmu upatrują w specyficznej sytuacji, w jakiej znalazły się na przełomie XV i XVI wieku gospodarki zachodniej i południowej Europy. Jej wyjątkowość miałyby przejawiać się przede wszystkim w równoległym oddziaływaniu dwóch czynników: społecznego, w kontekście którego wspomnieć należy teorię Adama Smitha, oraz ekonomicznego ogniskującego się wokół czynnika kapitałowego.

Sprzyjające warunki w społeczeństwie, przejawiające się naturalnymi skłonnościami ludzi do powiększania zasobów, trafnie dostrzegł i opisał w dziele, które miało stać się kamieniem milowym w historii myśli ekonomicznej Adam Smith, publikując w 1776 roku *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*⁴⁵. Stwierdził on, że zupełnie naturalnym zachowaniem dla ludzi jest dążenie do zdobywania możliwie największej ilości zasobów, które w przyrodzie występują w rzadkości. Nazwał gatunek ludzki *homo oeconomicus*, uznając chęć pomnażania bogactw i dobrobytu za podstawową siłę kierującą poczynaniami jednostek w życiu gospodarczym. Uważał, że w naturze ludzkiej tkwi zachłanność, zazdrość i chęć konkutowania, ale że te instynkty są zarazem kierowane ku optymalnemu wykorzystaniu dostępnych środków dla maksymalizacji zadowolenia jednostek gospodarujących. Był przekonany, że ludziom wystarczy umożliwić swobodną produkcję i wymianę dóbr, by stworzony tą drogą wolny rynek sam doprowadził do najlepszej alokacji zasobów oraz równowagi popytu i podaży. Z tej chęci maksymalizacji zysku, zaś na płaszczyźnie ludzkiej – dążenia do samozadowolenia, wzięt początek tok rozumowania, w myśl którego jeśli każdy pragnie możliwie skutecznie zaspokajać swoje potrzeby, to przyczynia się tym samym do pomnażania dobrobytu ogółu, zaś proces gospodarowania zyskuje na efektywności⁴⁶. Smith wprawdzie nie dostrzegał jeszcze rosnącej wydajności oraz specjalizacji rolnictwa, która uwalniała coraz więcej ludności z tego sektora gospodarki i zwiastowała rewolucję przemysłową, ale warto dopełnić tym zauważone przez szkockiego uczonego prawidłowości.

Drugim istotnym czynnikiem był utrzymujący się od dłuższego czasu napływ kapitału do Europy – początkowo pochodzący głównie z eksploatacji zasobów metali szlachetnych obu Ameryk, w okresie późniejszym także z handlu niewolnikami. Bogacenie się potęg kolonialnych, za sprawą zaś ich rosnącego popytu na import – także bogacenie się reszty Europy Zachodniej i Południowej, dawało silny impuls do rozwoju gospodarki w kierunkach zaspokajania coraz bardziej wysublimowanych potrzeb⁴⁷.

⁴³ Opracowanie i znakomity komentarz dla teorii Adama Smitha Czytelnik znajdzie znowu w *Historii myśli ekonomicznej* Wacława Stankiwicza.

⁴⁴ Bliski związek poglądów tłumaczących rozwój kapitalizmu w oparciu o teorie Smitha oraz tych podkreślających doniosłość czynnika kapitałowego, jest powodem łącznego ich rozpatrywania.

⁴⁵ Adam Smith, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Czas ukazania się dzieła nie koresponduje z okresem, który jest głównym przedmiotem naszych rozważań. Powszechnie jednak uważa się, że zasługą Smitha było nie tyle odkrycie nieznanych dotychczas zależności, co raczej kompilacja i rozwinięcie wiedzy już wówczas powszechnej, opartej na obserwacji zachowań jednostek gospodarujących. Zależności, o których mówi Smith, nie miały powstać nagle, ale tkwiły od zawsze w ludzkiej.

⁴⁶ Z dużą dozą prawdopodobieństwa można przyjąć, że Smith był w swoich przekonaniach wyrazicielem tendencji kształtujących się w krajach uprzemysłowionych końca XVIII wieku. Liberalizm, którego nieformalnym patronem stał się Smith, zrodził się z potrzeby podniesienia wydajności gospodarki, którą krępowały założenia merkantylnizmu, a która musiała nadążać za rozpoczynającą się już industrializacją w aspekcie społecznym. W rozważaniach nad Smithem pobrzmiewają więc echa wspomnianej już ewolucyjnej koncepcji przejścia z merkantylnizmu w kapitalizm.

⁴⁷ Raz jeszcze odwołując się do procesu finansowania potęg kolonialnych przez najzamożniejsze domy bankierów i kupców włoskich, niemieckich czy holenderskich, przywołajmy przykład rodziny Fuggerów, za sprawą której przez pokolenia złoto pochodzące z posiadłości zamorskich Hiszpanii było transferowane do Europy Południowej i Zachodniej. Dwór hiszpański przez większość roku utrzymywany był z pożyczek, których udzielali m.in. Fuggerzy. Pożyczano chętnie, jako że gwarancją były zasoby obu Ameryk. Transporty złota, które odbywały się raz lub dwa razy do roku, starczały często jedynie na spłatę zobowiązań zaciąganych przez resztę roku. Zob.: Morawski, *op. cit.*, s. 20-21.

Coraz wyraźniej także dawał o sobie znać schemat, w którym Europa Środkowa i Wschodnia „żywiła” Zachód, który dzięki temu mógł skupić się na rozwoju handlu, przetwórstwa, rzemiosła, a także wykształcaniu coraz ważniejszego rynku kapitałowego.

Jako efekt oddziaływania takich sił, w niedługim czasie powstał i rozwinął się system instytucji dziś utożsamianych przecież z istotą kapitalizmu, więc giełd (najpierw wyłącznie towarowych, potem także papierów wartościowych oraz giełd terminowych), pierwszych banków z obrotem bezgotówkowym, weksłami, pieniądza kierowanego⁴⁸. I choć trudno wyobrazić sobie, by podobne zmiany mogły mieć miejsce bez przynajmniej przyzwolenia Kościoła, to rozkład akcentów wyraźnie skłania się tutaj ku podkreśleniu czynnika kapitałowego, przy sprzyjającej sytuacji społecznej ludności w tle.

4.4. Kapitalizm u Karola Marksa⁴⁹

Podjmując próby dyskusji o kapitalizmie, trudno nie wspomnieć bodaj o Karolu Marksie, dla którego ustrój ten był ważnym etapem rozwoju społeczeństw. Jako stadium pomiędzy feudalizmem a komunizmem, który miał być zwieńczeniem owego łańcucha przemian, kapitalizm odznaczał się u Marksa cechami analogicznymi co inne ustroje społeczne. Niemiecki myśliciel wyróżniał w społeczeństwie grupę właścicieli środków produkcji, więc kapitalistów, oraz grupę własności owych środków pozbawioną, których wkładem w system wytwarzania dóbr i usług była podaż pracy własnych rąk, więc proletariuszy. Jak w wypadku innych niedoskonałych ustrojów, klasa posiadająca wyzyskiwała klasę pracującą. To miało prowadzić do napięć w społeczeństwie, które, gdy wybuchną, doprowadzą do rewolucyjnego obalenia ustroju i przekształcenia go w formę doskonalszą. Tak stało się w przypadku feudalizmu, w którym nadmierny wyzysk przeważającej części społeczeństwa przez garstkę dysponującą ekonomiczno-polityczną przewagą doprowadził do narodzin kapitalizmu. Jak można nawet na bazie tej bardziej wzmianki niż opisu teorii Marksa zauważyć, nie siedł on – jako materialista – tokiem myślenia, którym kroczył później Weber wskazujący na przesłanki natury religijnej i etycznej⁵⁰. Marks traktował kapitalizm jako ogniwo w łańcuchu dziejów, które wzięło swój początek, a zarazem znaleźć miało swój koniec, w rewolucji wybuchłej na fali niepokoju społecznych, których źródłem był odwieczny konflikt pomiędzy klasami wyzyskiwanymi a wyzyskującymi.

5. Podsumowanie

Historia pokazuje, że ustrój kapitalistyczny w wysoko uprzemysłowionych gospodarkach Europy Zachodniej dobrze wytrzymuje próbę czasu⁵¹. Choć nieuprawnionym byłoby stwierdzenie, że to właśnie kapitalizm jest najwyższą i najlepszą formą organizacji społeczno-gospodarczej, to niezaprzeczalnym jest, że tworzący podobną trwałość nie sposób utrzymać bez głębokiego poparcia w ludzkiej mentalności. Wspomnianą już współzależność pomiędzy wolnością gospodarczą a osobistą – na przykład reprezentowaną przez ustrój demokratyczny – widocznie potwierdza obserwacja społeczeństw wysoko rozwiniętych. Już dla tej przyczyny nie można odmówić Weberowi słuszności, gdy wykazuje on związek przesłanek wynikających z protestanckiego sposobu myślenia z pryncypiami gospodarowania opartymi o ciężką, wytrwałą pracę, połączoną ze stałymi wyrzeczeniami na poczet przyszłych korzyści. I choć stopień dopasowania etyki protestanckiej do zasad kapitalizmu z pewnością determinowany będzie stopniem uszczegółowienia jakże płynnej definicji samego ustroju, to istnienie pewnej korelacji nie powinno budzić wątpliwości.

⁴⁸ Pieniądz kierowany lub kreowany to taki, który nie musi już mieć stuprocentowego pokrycia w kruszcu, np. w złocie. Pieniądz taki zazwyczaj kreuje bank, emitując banknoty, których wartość nominalna wielokrotnie przewyższa faktyczną wartość wynikającą z kosztu jego wytworzenia.

⁴⁹ Bibliografia zawiera parę wskazówek dla Czytelnika chcącego zapoznać się z teoriami Karola Marksa nieco bliżej.

⁵⁰ Zob.: Weber, *Etyka...*, s. XVI (Wstęp) – gdzie słusznie zwrócono uwagę, że materialści historyczni, wskazując raczej na czynniki ze sfery społecznego bytu niż mentalności, jako determinanty przemian ustrojowych, tak często stawiali w opozycji do koncepcji Webera.

⁵¹ Krótkie podsumowanie ewolucji kapitalizmu od jego powstania do czasów Weberowi współczesnych znajdziemy wraz z komentarzem w: Weber, *Etyka...*, s. 179-183.

Pytaniem o wiele ciekawszym z punktu widzenia tezy postawionej w temacie niniejszej pracy jest pytanie o faktyczne istnienie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy upowszechnieniem się protestanckiego podejścia do pracy i czerpania z jej owoców, a narodzinami ustroju kapitalistycznego. Koncepcja Webera odznacza się niepoślednią spójnością i kompletnością. Na bazie typu idealnego kapitalisty pokazuje on pewną mentalność, której specyfika, dająca się sprowadzić do racjonalnego połączenia etyki z ekonomiką, łoży doskonale podwaliny pod rozwój kapitalizmu. Uderzająco proste rozumowanie, w myśl którego przekonanie o predestynacji implikuje konieczność znalezienia metody na życie tak miłej Bogu, że świadczącej o przyszłej świętości osoby według niej postępującej, zaś realizacją owej metody jest ustawiczne samodoskonalenie się poprzez wytrwałą i sumiennie wykonywaną pracę, wyśmienicie zdaje się tłumaczyć przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego Europy Zachodniej, stwarzające sprzyjające rozwojowi racjonalnej przedsiębiorczości warunki.

Z drugiej strony, trudno zupełnie odmówić słuszności teoretykom eksponującym znaczenie czynników innych niż psychologiczno-kulturowe w procesie przemian społeczno-gospodarczych. Ani społeczeństwo, ani gospodarka wszak nie są nigdy oderwane od uwarunkowań geograficznych, historycznych czy politycznych i wpływ zmian tych czynników nie może nie oddziaływać na ewolucję systemów myślowych, kulturowych czy ekonomicznych.

Niestety, nigdy nie będziemy w stanie odtworzyć zespołu warunków zaistniałych u zarania kapitalizmu, by być w stanie empirycznie potwierdzić lub obalić tezę o decydującym wpływie na jego rozwój na przykład czynnika religijnego. Z tego to powodu, nie mogąc z całym przekonaniem przyznać racji Weberowi, zmuszeni jesteśmy pójść na pewien kompromis i w poszukiwaniu *aureae mediocritatis*⁵² skonstatować, że do narodzin ustroju kapitalistycznego doszło w wyniku równoległego współdziałania szeregu rozmaitych uwarunkowań, którym nie możemy z pełną odpowiedzialnością przypisać wymiernych wag. Doceniając więc istotność każdej z teorii tłumaczących owo zjawisko, w tym wyróżniającej się pod względem spójności i logiki wywodu koncepcji Maxa Webera, pójdźmy za radą Gide'a⁵³ i uczynmy nie znalezienie prawdy absolutnej, lecz samo jej ustawiczne poszukiwanie, naszym pierwszym i najważniejszym celem.

6. Bibliografia

1. Begg D., Dornbusch R., Fisher S., *Economics*, New York 2003;
2. Burda M., Wyplosz C., *Makroekonomia. Podręcznik europejski*, Warszawa 2000;
3. Engels F., Marks K., *Manifest komunistyczny*, Kraków 1969;
4. Franklin B., *Żywoć własny*, tłum. J. Stawiński, Warszawa 1960;
5. Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2005;
6. Marks K., *Proces wytwarzania kapitału*, Warszawa 1951;
7. Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, Warszawa 2003;
8. Smith A., *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Chicago 1993;
9. Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2000;
10. Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, tłum. J. Miziński, Lublin 1994;
11. Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*, tłum. D. Lachowska, Warszawa 2002;
12. Weber M., *Racjonalność, władza, odczarowanie*, tłum. M. Holona, Poznań 2004;
13. Weber M., *Szkice z socjologii religii*, tłum. J. Prokopiuk [i in.], opr. nauk. S. Kozyr-Kowalski, Warszawa 1995;

⁵² Złotego środka.

⁵³ Andre Gide: *Believe those who are seeking the truth, doubt those who find it* (Wierz tym, którzy poszukują prawdy; niedowierzaj tym, którzy ją znajdują).

Michał Konopczak *

Grecja w Planie Marshalla

Wstęp

II wojna światowa zrujnowała Europę nie tylko demograficznie, ale i gospodarczo. Działania wojenne pochłonęły miliony ofiar, a zniszczenia spowodowane walkami pozostawiły kontynent w oplakany stanie. Najtrudniejszych do oszacowania strat doznały jednak gospodarki krajów biorących udział w wojnie, które, zmuszone do wieloletniego funkcjonowania w stanie podporządkowania celom militarnym, nie mogły zostać odbudowane bez pomocy z zewnątrz.

European Recovery Program (Plan Odbudowy Europy), szerzej znany jako Plan Marshalla od nazwiska twórcy – George’a C. Marshalla, amerykańskiego sekretarza stanu w latach 1947-49, stanowi najbardziej znany i jednocześnie najbardziej udany przykład zagranicznej pomocy gospodarczej. Wprowadzony w życie w 1948 roku Plan Marshalla umożliwił wielu państwom europejskim szybką likwidację negatywnych skutków działań wojennych, dla niektórych zaś stanowił także swoistą „odskocznię” do błyskawicznego rozwoju gospodarczego.

Jednym z beneficjentów Planu Odbudowy Europy była Grecja. Ów jedyny demokratyczny kraj na Bałkanach odegrał w dziejach amerykańskiej pomocy gospodarczej rolę szczególną. Ogłoszona w roku 1947 przez prezydenta Stanów Zjednoczonych Doktryna Trumana stała się kluczową inicjatywą nie tylko dla samej Grecji, w obronie której stanęło najpotężniejsze mocarstwo ówczesnego świata, ale wpłynęła znacząco na kształtowanie się układu sił w powojennych stosunkach międzynarodowych. Grecja stanowiła jeszcze przez wiele lat przykład, jak mądrze zastosowana pomoc gospodarcza może ocalić kraj przed niebezpieczeństwami tak zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi.

Na temat Planu Marshalla powstało wiele interesujących opracowań, spośród których na szczególną uwagę zasługuje książka Michael’a J. Hogana *The Marshall Plan: America, Britain and the reconstruction of Western Europe*¹, ukazująca przebieg i skutki działania planu w kontekście krajów Europy Zachodniej, jak również współtworzona przez Wojciecha Kostrzewę praca *A Marshall Plan for Middle and Eastern Europe?*², dokonująca oceny planu z rzadko poruszanej perspektywy. Zdarzenia w Grecji w okresie implementacji Planu Marshalla oraz przyczyny i formy amerykańskiej obecności w regionie bałkańskim znakomicie opisuje książka Howarda Jonesa *A new kind of war: America’s Global Strategy and the Truman Doctrine in Greece*³. Ogólniejszych informacji dotyczących Grecji dostarcza książka Andrzeja Brzezińskiego *Grecja*⁴. Inne godne uwagi pozycje traktujące o zagadnieniu Grecji, jak również Planu Marshalla, Czytelnik znajdzie w Bibliografii.

Dla lepszej przejrzystości, kolejne części poniższej pracy wyznaczane są przez opis przyczyn amerykańskiej pomocy dla Grecji, jej formy i realizację ze szczególnym naciskiem na specyficzną rolę, jaką odegrał Plan Odbudowy Europy oraz skutki zastosowania planu dla greckiej gospodarki, a także polityki. Na zakończenie następuje krótkie podsumowanie wraz z oceną Planu Marshalla dla Grecji.

* Michał Konopczak – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe obejmują rynki finansowe, bankowość inwestycyjną oraz instrumenty pochodne. Przewodniczący SKN Finansów Międzynarodowych od początku jego istnienia do dziś. Więcej informacji o Autorze wraz z kontaktem w Stopce redakcyjnej.

¹ Hogan M.J., *The Marshall Plan: America, Britain and the reconstruction of Western Europe 1947-1952*, Cambridge 1987.

² Kostrzewa W., Nunnenkamp P., Schmieding H., *A Marshall Plan for Middle and Eastern Europe?*, Kiev 1989.

³ Jones H., *A new kind of war: America’s Global Strategy and the Truman Doctrine in Greece*, New York 1989.

⁴ Brzeziński A., *Grecja*, Warszawa 2002.

1. Przyczyny amerykańskiej pomocy dla Grecji

1.1. Znaczenie Grecji na arenie międzynarodowej

Grecja wyszła z II wojny światowej jako członek zwycięskiej koalicji. Nie było jej jednak dane zaznać smaku zwycięstwa. Kraje ościenne, a więc Albania, Jugosławia i Bułgaria, nie były, niestety, przychylnie do Grecji nastawione. Bułgaria rościła sobie pretensje do zachodniej Tracji, Jugosławia popierała utworzenie z części terytorium greckiego odrębnego państwa Macedonii, zaś z Albanią toczyły się spory o terytoria przygraniczne podsycane urazem Greków zaatakowanych podczas wojny przez Albanie. Wyżej wymienione kraje łączyło jednak coś jeszcze – wszystkie były rządzone przez komunistów, a co za tym idzie – wszystkie znajdowały się w strefie wpływów Związku Radzieckiego. Demokratyczna Grecja byłaby więc niewątpliwie łakomym kąskiem dla opanowanych przez komunistów krajów bałkańskich. Zawładnięcie nią oznaczałoby wszak nie tylko przejęcie kontroli nad wschodnią częścią basenu Morza Śródziemnego, ale także dawałoby znakomite pozycje wyjściowe do kontroli północnej Afryki, a także Bliskiego Wschodu.

1.2. Sytuacja w Grecji

Sytuacja wewnętrzna Grecji także nie mogła napawać optymizmem. Gospodarka przeżywała od zakończenia wojny poważne trudności – rozpędzała się inflacja⁵, finanse pozostawały w opłakanym stanie, w miastach utrzymywało się wysokie bezrobocie⁶. Wycofujący się Niemcy zniszczyli praktycznie wszystkie ważniejsze arterie komunikacyjne, porty, spalili tysiące wiosek. Nawet za Planu Marshalla Grecji nie udało się w pełni zrekonstruować zniszczonej wówczas infrastruktury⁷. Stan ten pogarszał dodatkowo brak wewnętrznej stabilizacji. Rozdrobnienie polityczne nie pozwalało na utworzenie mocnego rządu. Spektrum opcji politycznych było szerokie – od skrajnie nacjonalistycznych po komunistyczne. Pozycja monarchii była po wojnie mocno zachwiana. Wprawdzie Grecy opowiedzieli się za powrotem na tron króla, ale nie miał on praktycznie żadnego wpływu na losy kraju. Grono zwolenników Greckiej Partii Komunistycznej (*Komunistikon Koma tis Elados* – KKE) szybko przybierało na sile wśród zmęczonych nieudolnymi rządami Greków. Choć partia, w przeciwieństwie do innych komunistycznych ugrupowań w Europie, nie cieszyła się specjalnymi względami Stalina, który nie wierzył w możliwość jej zwycięstwa (lub też po prostu respektował ustalony w październiku 1944 roku układ z Wielką Brytanią, który Grecję sytuował w strefie wpływów brytyjskich), to realne zagrożenie przejęciem przez KKE władzy poczęło niepokoić niektórych obserwatorów. Mimo zaleceń z Kremla, by wziąć udział w wyborach 1946 roku, partia komunistyczna ogłosiła ich bojkot. Zagrożenie jednak przybrało inne kształty.

W 1946 roku na fali niepokojów społecznych wybuchła w Grecji wojna domowa. Rebelianci skupieni byli wokół sformowanej przy udziale KKE Demokratycznej Armii, na czele której stanął w lipcu 1946 roku generał Markos Vafiades. Partyzanci wspierani w kraju przez partię komunistyczną, otrzymywali także pomoc zza granicy. Na terenie Albanii, Jugosławii, a także Bułgarii znajdowały się ich bazy, stąd otrzymywali pomoc materialną, tu odbywali szkolenia, tu mogli szukać schronienia w razie konieczności ucieczki z kraju. Walki toczyły się o władzę w państwie⁸. Chcąc obalić urzędujący rząd, partyzanci nie wahali się mordować współobywateli, niszczyć i tak słabo rozwiniętą infrastrukturę, sabotować pomoc, którą Grecja otrzymywała zza granicy. Armia grecka, choć liczniejsza i lepiej uzbrojona od partyzantów, nie była w stanie stłamsić rebelii. Partyzanci byli zaprawieni w bojach, jakie toczyli podczas II wojny światowej, a także byli znacznie lepiej zmotywowani, przez co skuteczniejsi. Kraj znajdował się w

⁵ Mitchell B.R., *International Historical Statistics: Europe 1750-1993*, London 1998, s. 865.

⁶ Brzeziński A., *op. cit.*, s. 140-141.

⁷ Mitchell B.R., *op. cit.*, s. 679.

⁸ Więcej informacji o wojnie domowej w Grecji Czytelnik znajdzie w: Close D.H., *The Origins of the Greek Civil War, 1943-1950*, New York 1993, Clogg R., *A Short History of Modern Greece*, Cambridge 1986, Toucalas C., *The Truman Doctrine and the Freedom of Greece*, Athens 1967, Jones H., *A new kind of war: America's Global Strategy and the Truman Doctrine in Greece*, New York 1989.

fatalnym położeniu, nękany wojną domową i nieustannie zagrożony przez swych sąsiadów. Bez pomocy z zewnątrz Grecja nie była w stanie opanować sytuacji.

1.3. Doktryna Trumana

„Wierzę, że popieranie wolnych narodów stawiających opór próbom podporządkowania przez uzbrojone mniejszości lub naciski z zewnątrz, musi być polityką Stanów Zjednoczonych”⁹. Oto najśłynniejsze zdanie z wygłoszonej 12 marca 1947 roku przez prezydenta Stanów Zjednoczonych Harry’ego Trumana przemowy, która stała się podstawą Doktryny Trumana. W mowie tej prezydent apelował do Kongresu i do narodu o zaakceptowanie planu pomocy dla Grecji i Turcji oraz wyasygnowanie środków na nią. Przemówienie to oznaczało jednak więcej – był to w istocie rzeczy zupełnie nowy kurs w polityce zagranicznej Stanów Zjednoczonych, zakładający nie tylko odrzucenie izolacjonizmu, ale przyjęcie przez nie odpowiedzialności, jaka ciążyła na najpotężniejszym państwie świata. Niektórzy badacze upatrują pierwszych zwiastunów takiej polityki już w latach dwudziestych¹⁰. Truman zaproponował otwarte wkroczenie Stanów Zjednoczonych na arenę europejską w czasie pokoju i przez wzięcie „pod skrzydła” Grecji, aktywne powiększanie i umacnianie strefy wpływów pod pretekstem stania na straży demokracji. Oczywiście nie pozostało to bez wpływu na stosunki amerykańsko-radzieckie w kontekście zimnej wojny. Choć Grecja od 1944 roku znajdowała się w obszarze wpływów Brytyjczyków, a Stalin, jak się zdaje, nie wiązał z Grecją większych nadziei¹¹, konieczność stanięcia w obronie Greków wydawała się z amerykańskiego punktu widzenia oczywista. Chodziło przecież nie tylko o prestiż Stanów Zjednoczonych, który mógłby zostać poważnie nadwreżony, gdyby zapewnienia Amerykanów o solidarności wolnych demokracji okazały się jedynymi pustymi hasłami. Znacznie ważniejszych powodów do zmartwień przysparzały symulacje zakładające zwycięstwo komunistów w Grecji (a należy pamiętać, że administracja Trumana nie знаła jeszcze wtedy stosunku Stalina do sprawy Grecji). Taki scenariusz był dla Amerykanów równoznaczny ze znalezieniem się po radzieckiej stronie żelaznej kurtyny całych Bałkan – to otwierałoby komunistom drogę do strategicznie położonych wysp greckich, dawałoby świetne pozycje do ewentualnej inwazji na Turcję, oddawałoby pod kontrolę radziecką cieśniny czarnomorskie oraz wschodnią część basenu Morza Śródziemnego. Wreszcie, w takiej sytuacji ZSRR mógłby opanować dostęp do bliskowschodnich złóż ropy naftowej, a to oznaczałoby dla Stanów Zjednoczonych poważne zachwianie ich dominującej pozycji na świecie. Konieczność udzielenia pomocy właśnie wtedy, właśnie Grecji, nie pozostawiała więc wątpliwości. Problemem była jednak forma, w jakiej pomoc owa miałaby być udzielona.

2. Plan Marshalla

Społecznościom krajów, które najsilniej ucierpiały w czasie wojny, towarzyszył nieustanny niepokój i brak nadziei na lepsze jutro. W niesprzyjających warunkach przybierania przez ruchy komunistyczne na sile, Stany Zjednoczone rozpoczęły już w roku 1945 udzielanie pomocy zniszczonej Europie. Duże możliwości eksportowe artykułów przemysłowych i rolnych oraz dobra sytuacja finansowa, dawały Amerykanom podstawy do stawiania się w roli opiekuna Starego Kontynentu.

Początkowo największą rolę odgrywała powołana w Waszyngtonie w 1943 roku agenda Organizacji Narodów Zjednoczonych do Spraw Pomocy i Odbudowy – *United Nations Relief and Rehabilitation Administration* (UNRRA). Pomoc w postaci dostaw m.in. żywności, odzieży, lekarstw, paliw, ziarna, zwierząt hodowlanych, narzędzi i środków transportu do czerwca 1947 roku osiągnęła wartość 416 milionów dolarów¹². Wśród objętych nią regionów znajdowała się także Grecja. Choć pomoc w ramach UNRRA była z góry ograniczona wielkościami zapasów, kraje nią objęte z pewnością odczuły pozytywne skutki jej oddziaływania. Kiedy jednak zapasy poczęły topnieć, należało opracować plan

⁹ Z mowy prezydenta Stanów Zjednoczonych Harry’ego Trumana wygłoszonej przed Kongresem 12 marca 1947 roku.

¹⁰ Hogan M.J., *op. cit.*, Przedmowa, *passim*.

¹¹ Jones H., *op. cit.*, s. 85.

¹² Brzeziński A., *op. cit.*, s. 131.

zastąpienia tej formy pomocy inną. Zadaniu temu naprzeciw wyszedł amerykański sekretarz stanu – George S. Marshall.

2.1. Założenia Planu Odbudowy Europy

Ogłoszony przez generała Marshalla w czerwcu 1947 roku Plan Odbudowy Europy był inicjatywą znacznie szerszą niż dotychczasowa pomoc w ramach UNRRA. Podczas wystąpienia na uniwersytecie Harvard przedstawił on program pomocy gospodarczej dla Europy, którego celem było przyspieszenie powojennej odbudowy i podniesienie stopy życiowej ludności. Plan Marshalla zakładał: po pierwsze – bezpośrednio i długotrwale zaangażowanie w sprawy Europy, po drugie – zastąpienie krótkotrwałej dorywczej pomocy średniookresową pomocą na odbudowę, po trzecie – tymczasowe zarzucenie koncepcji stworzenia nowego gospodarczego ładu na świecie (ang. *global economic order*)¹³. Ekonomicznym celem planu było nakręcenie koniunktury i stworzenie w Europie chłonnego rynku zbytu dla towarów amerykańskich.

Plan Marshalla oficjalnie nie był wymierzony przeciw żadnemu państwu i nie wykluczał udzielenia pomocy żadnemu. Nie czyniono różnicy między zwycięzcami i pokonanymi – planem objęto Niemcy¹⁴, które razem z Francją miały w przyszłości tworzyć „jądro zjednoczonej Europy”, która stałaby się partnerem handlowym dla Stanów Zjednoczonych¹⁵. Politycznie plan był jednak elementem zimnej wojny. Choć oficjalnie także Związek Radziecki otrzymał propozycję skorzystania z pomocy, Amerykanie postawili warunek, którego Sowieci nie mogli dotrzymać – realizacja planu miałyby się odbywać pod okiem ekspertów amerykańskich. Ponadto, pomoc miałyby być wykorzystywana jedynie w celach pokojowych. Przy takim układzie ZSRR odrzucił ofertę pomocy. Za jego sprawą uczyniły to także kraje Europy Wschodniej. Było to dla nich ciosem nie tylko ekonomicznym, ale i politycznym, umacniało bowiem podział Europy zostawiający je po radzieckiej stronie.

Plan Marshalla zainaugurowano w kwietniu 1948 roku i kontynuowano do połowy roku 1952, wydając nań grubo ponad 13 miliardów dolarów. Ponieważ Stany Zjednoczone nalegały, by zamiast dążyć do samowystarczalności, beneficjenci planu współdziałali w ramach podziału pracy, 16 krajów objętych planem, w tym Grecja, stworzyli w 1948 roku Europejską Organizację Współpracy Gospodarczej – *Organisation for European Economic Cooperation* (OEEC)¹⁶. Zadaniem organizacji było określanie potrzeb i dzielenie pomocy pomiędzy państwa członkowskie. Plan stanowił także poważny impuls dla liberalizacji handlu europejskiego. Kraje stowarzyszone w OEEC zobowiązane były do współpracy gospodarczej i handlowej. Miała ona doprowadzić w efekcie do „integracji przez handel”. Rozwój handlu i jego liberalizacja – znoszenie ograniczeń ilościowych i dewizowych w obrotach wzajemnych, miały stymulować wzrost konkurencji, której nacisk skłaniałby do zwiększenia specjalizacji i kooperacji produkcji i, co za tym idzie, prowadził do wzrostu wydajności pracy oraz konkurencyjności eksportu europejskiego. Poprawiłoby to sytuację płatniczą Europy Zachodniej w stosunku do Stanów Zjednoczonych, co z kolei umożliwiłoby szybszy powrót do wymienialności walut¹⁷. Warto także zwrócić uwagę, że powstanie OEEC położyło podwaliny pod przyszły proces integracji europejskiej.

2.2. Przyczyny rozciągnięcia Planu Marshalla na Grecję

Przed wprowadzeniem w życie Planu Marshalla Grecja korzystała z amerykańskiej pomocy w dwójnasób: była objęta działaniem pomocy w ramach UNRRA oraz w ramach *American Mission for Aid to Greece* (AMAG). Te formy pomocy nie były jednak wolne od wad. Ich skuteczność była wydatnie

¹³ Kostrzewa W., Nunnenkamp P., Schmieding H., *op. cit.*, s. 5.

¹⁴ Trzy sektory okupacyjne kontrolowane przez Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię i Francję, pomocą nie objęto strefy radzieckiej.

¹⁵ Hogan M.J., *op. cit.*, s. 26-27.

¹⁶ Także trzy strefy okupacyjne Niemiec weszły w skład OEEC, ostatecznie więc znalazły się tam: Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Holandia, Islandia, Irlandia, Luksemburg, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Wielka Brytania, Włochy oraz Zachodnie Niemcy.

¹⁷ Misala J., Sołdaczuk J., *Międzynarodowa polityka ekonomiczna 1945-2000*, Warszawa 2000, s. 49-50.

ograniczana przez działania partyzantów przejmujących część dostaw w ramach UNRRA. Ponadto, administrowaniem obu rodzajów pomocy zajmowały się różne instytucje, a więc inne osoby kierowały dystrybucją dóbr. Doskonałym przykładem problemów związanych z brakiem jednolitej administracji był konflikt, jaki powstał pomiędzy Dwigthem Griswoldem, który kierował AMAG, a Lincolnem Mac Veagh – ambasadorem Stanów Zjednoczonych w Grecji¹⁸. Na początku roku 1948 konieczne stały się cięcia w programie pomocy Grecji. George Marshall wyszedł z propozycją, by nie determinować, jaka część pomocy grecko-tureckiej przypada na jaki kraj i w ten sposób kosztem Turcji wspomóc grecki wysiłek przeciw partyzantom. Rozciągnięcie na Grecję Planu Marshalla miało być kolejnym krokiem łagodzącym cięcia w dotychczasowej pomocy.

Rzeczywiście, kiedy w 1948 roku Plan Odbudowy Europy uzyskał wreszcie zielone światło od Kongresu, dla Grecji oznaczało to poprawę położenia. Choć w wyniku wydarzeń, jakie równoległe miały miejsce w Berlinie oraz w Izraelu, Grecja nie absorbowała już dawnej uwagi mocarstw uwikłanych w zimną wojnę, udało jej się pozyskać w ramach Planu Marshalla znaczne środki na rozwój na okres czterech lat¹⁹. Choć oficjalnie plan miał stanowić jedynie pomoc ekonomiczną, faktycznie około połowy środków zeń pochłaniały cele militarne – kwestia wojny domowej nie była wszak jeszcze rozwiązana, a grecka armia, jak się zdawało, wciąż była niedostatecznie uzbrojona (choć przede wszystkim – fatalnie umotywowana). W ciągu działania pierwszego roku, blisko 60% z planowanych przez departament stanu 300 milionów dolarów przeznaczono na cele militarne²⁰. Warto zauważyć, że od wybuchu wojny w Korei, Stany Zjednoczone nie nalegały już na czysto ekonomiczny charakter pomocy.

2.3. Implementacja planu

Wprowadzaniem planu w życie miała kierować specjalnie do tego celu powołana Agenda Współpracy Gospodarczej – *Economic Cooperation Administration* (ECA). Do jej zadań należało rozdzielanie środków z pomocy pomiędzy poszczególne cele. W czerwcu 1948 roku Departament Stanu porozumiał się z ECA w celu uniknięcia duplikacji pomocy i tym efektywniejszego jej wykorzystania. Nastąpiła koordynacja celów politycznych, ekonomicznych i gospodarczych. W myśl tzw. *Foreign Assistance Act*, ECA miała kierować sprawami gospodarczymi za pomocą specjalnej misji do Grecji odpowiedzialnej przed administratorem ECA. Zadaniem misji było udzielanie Grekom zaleceń dotyczących jak najefektywniejszego wykorzystania środków z pomocy. Nowym ambasadorem i szefem misji został w sierpniu 1948 roku Henry Grady²¹. Skupienie w jego ręku dowodzenia misją miało zapobiec konfliktom pomiędzy ambasadą i programem pomocy, o jakich mowa wyżej.

Plan Marshalla napotkał w Grecji na niezwykle specyficzne warunki. Głównym zmartwieniem rządu greckiego była wciąż trwająca wojna domowa. Nie można się więc dziwić, że gros środków z pomocy szedł na cele militarne. Nie oznaczało to jednak wyłącznie popierania siłowych rozwiązań – granica pomiędzy celem militarnym a gospodarczym była niezwykle cienka. Najtrafniej ujął sytuację w Grecji jeden z przedstawicieli ECA: „Odbudowa gospodarcza nie jest w Grecji możliwa bez uprzedniego zapewnienia bezpieczeństwa wewnętrznego”²².

3. Skutki Planu Marshalla dla Grecji

W latach 70-tych, mimo że od zakończenia Planu Marshalla upłynęło blisko dwadzieścia lat, pomoc Grecji wciąż stawiana była za wzór skutecznej interwencji. Zarówno wojna w Korei, jak i wojna w Wietnamie prowadzone były przez Stany Zjednoczone z nadzieją na rozwiązanie konfliktu tak pomyślnie,

¹⁸ Jones H., *op. cit.*, s. 72-73.

¹⁹ Warto wspomnieć, że od roku 1950, w związku z wojną w Korei, Amerykanie równoległe udzielali pomocy wielu krajom, w tym Grecji, poprzez Program Wzajemnego Bezpieczeństwa (*Mutual Security Program*).

²⁰ Jones H., *op. cit.*, s. 173.

²¹ *Ibidem*, s. 172.

²² *Ibidem*, s. 173.

jak miało to miejsce na Bałkanach. Amerykańska pomoc nie mogła nie odcisnąć silnego piętna w historii – zasięg jej krótko- i długofalowych skutków wykraczał daleko poza granice samej Grecji.

3.1. Skutki gospodarcze

Od strony gospodarczej Grecy z pewnością nie mają prawa czuć się pokrzywdzeni. *Per capita* uzyskali oni ze strony Stanów Zjednoczonych największą pomoc spośród wszystkich objętych nią krajów²³. Zauważalny spadek tempa inflacji²⁴ odczytywano jako skutek działania amerykańskiej pomocy. To odprężenie pozwoliło na reformę walutową w roku 1954, zgodnie z którą jedna nowa drachma odpowiadała tysiącowi starych. Zbawcze były dla gospodarki greckiej dostawy żywności, ubrań czy odzieży, jako że ze względu na brak politycznej stabilizacji Grecja nie była w stanie sama wyżywić i ubrać swoich mieszkańców. Uniknięto w ten sposób klęski głodu po wojnie. Jest to osiągnięcie tym bardziej godne podziwu, że Grecja z II wojny światowej wyszła straszliwie spustoszona. Wszak należy pamiętać, że w działaniach wojennych ofiarami nie są jedynie ludzie – drastyczny spadek pogłowia najważniejszych zwierząt hodowlanych w Grecji nie mógł przejść niezauważony²⁵.

Oczywiście najważniejszą część pomocy stanowiły dostawy broni, maszyn, amunicji i sprzętu wojskowego. Liczba pojazdów mechanicznych w użyciu gwałtownie wzrastała w kolejnych latach²⁶. Dzięki dostawom, a także szeroko zakrojonej akcji szkolenia greckiej armii, Grecy byli w stanie uspokoić sytuację wewnątrz kraju, bez czego żadna stabilizacja gospodarki nie byłaby możliwa. Część środków przeznaczano naturalnie na cele ekonomiczne – dzięki nim dokonywano powoli odbudowy zniszczonej infrastruktury: budowano i remontowano drogi, mosty, porty i lotniska, a także likwidowano skutki wieloletniego nękania, szczególnie na północy kraju, greckich miast i wsi przez Niemców, a później przez partyzantów. Przede wszystkim zaś w imponującym tempie rosła produkcja przemysłowa²⁷. Programy Stanów Zjednoczonych wspierające grecką gospodarkę nie pozostały, rzecz jasna, bez wpływu na ten wzrost.

Wprawdzie pomoc amerykańska nie powinna być uznawana za jedyny czynnik wprowadzający zrujnowaną Grecję na tory szybkiego rozwoju gospodarczego, ale jej rola w tym procesie była z pewnością niepoślednia. Dzięki zacieśnianiu związków z Zachodem (a odbywało się to m.in. za pośrednictwem Planu Marshalla i członkostwa w OEEC), Grecja w krótkim czasie stała się dla niego partnerem na tyle znaczącym, nie tylko ze względu na swoje położenie geograficzne, że już w roku 1961 Europejska Wspólnota Gospodarcza podpisała z nią układ czyniący Grecję krajem stowarzyszonym. Dalsze dążenie do zjednoczenia z krajami Europy Zachodniej zostało uwieńczone sukcesem już w roku 1981, kiedy Grecy mogli cieszyć się pełnym członkostwem²⁸.

3.2. Skutki polityczne

Amerykańska pomoc miała także wpływ na polityczną stabilizację w Grecji. Wojnę domową ostatecznie na swoją korzyść rozstrzygnęła strona rządowa. Już w roku 1949 można było mówić o opanowaniu sytuacji, jako że przewaga armii greckiej dowodzonej od 19 stycznia roku 1949 przez generała Alexandra Papagosa była niekwestionowana^{29 30}. Trudno sobie jednak wyobrazić, żeby osamotniona Grecja uporała się z partyzantami bez sprzętu czy doradztwa Amerykanów. I choć to bardzo niski poziom morale w greckiej armii był główną przyczyną, dla której partyzanci byli w stanie tak długo stawiać opór, to

²³ Jones H., *op. cit.*, s. 197, Brzeziński A., *op. cit.*, s. 140.

²⁴ Mitchell B.R., *op. cit.*, s. 865.

²⁵ Mitchell B.R., *op. cit.*, s. 347.

²⁶ *Ibidem*, s. 736-740.

²⁷ *Ibidem*, s. 421, 423.

²⁸ Bernatowicz G., *Droga Grecji, Hiszpanii i Portugalii do wspólnej Europy*, Warszawa 1991, s. 42.

²⁹ Jones H., *op. cit.*, s. 195 i dalsze.

³⁰ Ponadto wynikł spór pomiędzy dowódcą Demokratycznej Armii Markosem a przywódcą KKE Zahariadisem dotyczący charakteru prowadzonych walk, co od wewnątrz osłabiało skuteczność partyzantów na polu walki. Zob.: Jones H., *op. cit.*, s. 188-119.

przecież nie można zapominać, że walki w Grecji nie toczyły się na kije i wyposażenie odgrywało znaczącą rolę. W ślad za uspokojeniem sytuacji wewnętrznej nastąpiła stabilizacja władzy. Oddalono groźbę jej przejścia przez komunistów. Z drugiej zaś strony, Amerykanie do spółki z Brytyjczykami zapobiegali tworzeniu skrajnie prawicowych rządów.

Choć ciężko wyodrębnić bezpośredni wpływ samego Planu Marshalla na położenie Grecji na arenie międzynarodowej, to pamiętając, że Plan Odbudowy Europy był jedną z form amerykańskiej pomocy, można się pokusić o podanie skutków owej pomocy jako całości. Ogłoszenie Doktryny Trumana, a później rozciągnięcie ERP na Grecję, stanowiły wyraźny sygnał dla bloku komunistycznego, że ma ona silnego sojusznika, który nie zawaha się stanąć w jej obronie³¹. Zdecydowana reakcja Stanów Zjednoczonych utwierdziła Stalina w przekonaniu, że Grecja jest poza zasięgiem dla ZSRR. Pozostała nieuregulowana kwestia stosunków Grecji z jej sąsiadami. Nie posuwając się do interwencji zbrojnej, Stany Zjednoczone nie były w stanie za pomocą samych tylko nacisków politycznych wymusić na Albanii, Bułgarii i Jugosławii zaprzestania udzielania pomocy komunistycznej partyzantce. Jedynym rozwiązaniem pozostało więc wsparcie Grecji gospodarczo, by sama była w stanie się bronić. Ten cel udało się osiągnąć. Wzmocniona amerykańską pomocą Grecja przechyliła szalę zwycięstwa w wojnie z partyzantami na swoją stronę. Wzrost jej siły i znaczenia jako podopiecznej Stanów Zjednoczonych skłonił w końcu Albanii i Bułgarię do nawiązania stosunków dyplomatycznych. Jugosławia wskutek zerwania swojej zależności od Związku Radzieckiego zamknęła dla greckich partyzantów granice i odcięła dłoń wsparcia. Toczące się równocześnie wydarzenia w Berlinie, Izraelu, a także w Korei, odwróciły uwagę od Grecji. Ta chwila wytchnienia umożliwiła rządowi greckiemu lepsze wykorzystanie amerykańskiej pomocy, już nie w takiej mierze przeznaczanej na cele stricte militarne. Na przestrzeni kilku lat Grecja odzyskała stabilną pozycję na Bałkanach, a dzięki ścisłym związkom ze Stanami Zjednoczonymi zaczęła być traktowana na arenie międzynarodowej jako równorzędny partner.

Podsumowanie

Dokonanie obiektywnego osądu Planu Marshalla jest zadaniem niezwykle trudnym. Patrzenie przez pryzmat skutków zdaje się podejściem racjonalnym, niemniej niedającym jednoznacznej oceny. Tym bardziej warto podjąć próbę objęcia zagadnienia wyłącznie od strony greckiej.

Tuż po zakończeniu II wojny światowej Grecja była rozbita wewnętrznie i otoczona wraźymi siłami państw bloku komunistycznego. W ciągu niespełna dziesięciu lat zdołała obronić niezależność, opanować inflację, okiełznać komunistyczną opozycję i wzmocnić swoją międzynarodową pozycję na tyle, by zostać przyjętą w struktury Sojuszu Północnoatlantyckiego. Biorąc pod uwagę rozmiary amerykańskiej pomocy, a także konsekwencję Amerykanów w jej udzielaniu, trudno oprzeć się przekonaniu, że pomocna dłoń Stanów Zjednoczonych wyciągnięta do Grecji w odpowiednim momencie przyczyniła się do jej sukcesu gospodarczego i politycznego. Pomoc doraźna – żywność, odzież, urządzenia i maszyny, a także finansowa, przeznaczana choćby na odbudowę infrastruktury, pozwoliły odciążyć szczypty budżet Grecji i uratowały kraj przed załamaniem, zanim zdążył nabyć możliwości samofinansowania. Z tej strony Plan Marshalla, jako najlepiej zorganizowana i przez to najefektywniejsza forma wsparcia Grecji przez Stany Zjednoczone, może być postrzegany jako istne zbawienie.

Badacze zagadnienia zwracają jednak uwagę także na drugą stronę medalu. Jeśli bowiem gospodarka nie czuje obowiązku przeprowadzenia reform koniecznych do osiągnięcia stabilizacji, bazując jedynie na pomocy z zewnątrz, to działanie takie odwleka rzeczywisty proces rekonstrukcji gospodarki i skazuje ją na niechęć prywatnych inwestorów³². Zbyt długie utrzymywanie kraju z obcych środków przestaje działać rozruchowo – taka gospodarka nie tylko popada w uzależnienie od obcej pomocy i zdaje kraj na łaskę dobroczyńcy, w długiej perspektywie społeczeństwo traci własne inicjatywy w przekonaniu, że pomoc z zewnątrz całkowicie rozwiąże jego problemy.

³¹ Jones H., *op. cit.*, s. 84.

³² Kostrzewa W., Nunnenkamp P., Schmieding H., *op. cit.*, s. 30.

Sytuacja Grecji była specyficzna głównie ze względu na skalę zagrożenia z zewnątrz oraz ogrom problemów wewnętrznych. Konieczne w tej sytuacji nakłady nie zostały zmarnowane, gdyż pomocą koordynowali sami Amerykanie. To oraz od początku przychylnie Amerykanom nastawienie Greków decydowały o powodzeniu Planu Marshalla. Ostateczne zerwanie z izolacjonizmem zapoczątkowało erę dominacji Stanów Zjednoczonych na arenie międzynarodowej. Patrząc dzisiaj, z perspektywy ponad pięćdziesięciu lat, można stwierdzić, że Plan Odbudowy Europy stwarzał Grecji szansę. Tę szansę Grecja wykorzystała.

Bibliografia

1. Arski S., *Majowy manewr Marshalla*, „Przegląd Socjalistyczny”, nr 5, s. 8-10, Warszawa 1948;
2. Axt H.-J., *Grecja: poprawa sytuacji gospodarczej, polityka proeuropejska i konflikty z Turcją*, tłum. Peszke, Warszawa 1998;
3. Bernatowicz G., *Droga Grecji, Hiszpanii i Portugalii do wspólnej Europy*, Warszawa 1991.
4. Bigart H., *Grecja. Odpowiedź Griswoldowi*, „Przegląd Międzynarodowy” (z czas. „New York Herald Tribune”), nr 11, s. 24-26, Warszawa 1948;
5. Bigos E., *Grecja naszych czasów*, Warszawa 1962;
6. Blacksell M., *Postwar Europe. A political geography*, Boulder, Col 1978;
7. Bossuat G., *L'Europe occidentale a l'heure americane: le Plan Marshall et l'unite europeene (1945-1952)*, Bruxelles 1992;
8. Bradford de Long J., Eichengreen B., *The Marshall Plan: history's most successful structural adjustment program*, Cambridge, Ma 1991;
9. Brzeziński A., *Grecja*, Warszawa 2002;
10. Christodoulakis N., *Comparisons of business cycles in Greece and the EC: idiosyncracies and regularities*, Prague 1993;
11. Claude H., *Plan Marshalla*, „Nowa Kultura”, nr 23, s.10, Warszawa 1950;
12. Claude M., *Le plan Marshall*, Paris 1948;
13. Clogg R., *A Short History of Modern Greece*, Cambridge 1986;
14. Close D.H., *The Origins of the Greek Civil War, 1943-1950*, New York 1993;
15. Coase R.H., *Essays on economies and economists*, Chicago 1995;
16. Couloumbis T., *Greek Political Reaction to American and NATO Influences*, New Heaven 1966;
17. Czekalski T., *Grecja*, Warszawa 2003;
18. Dąbrowski E., *O tzw. małym planie Marshalla*, „Przegląd Międzynarodowy”, nr 9, s. 30-31, Warszawa 1948;
19. Doggart C., *From reconstruction to development in Europe and Japan*, Washington 1994;
20. Dragonmis M., Veremis T.M., *Greece World Bibliographical Series*, t. 17, London 1998;
21. Dragonmis M., Veremis T.M., *Historical Dictionary of Greece*, London 1995;
22. Ellingham M., *Grecja*, Bielsko-Biała 1998;
23. *Europejskie doktryny porozumienia i współpracy gospodarczej w XX wieku*, T. 2, Wrocław 1991;
24. *From Marshall Plan to global interdependence: new challenges for the industrialized nations*, OECD, Paris 1978;
25. Gauldie R., *Grecja*, Warszawa 1997;
26. Gimbel J., *The origins of the Marshall Plan*, Stanford, Ca 1976;
27. Głowacka J., Sadzikowski W., Sikorski J., *Hiszpania, Portugalia, Grecja, Turcja – ocena rozwoju gospodarczego i stosunki z Polską*, Warszawa 1979;
28. Hammond N.G.L., *Dzieje Grecji*, Warszawa 1994;
29. Henderson V., *Marshall's scale economies*, Cambridge, Ma 1999;
30. Hogan M.J., *The Marshall Plan: America, Britain and the reconstruction of Western Europe 1947-1952*, Cambridge 1987;
31. Jenkins J., *Plan Marshalla z perspektywy dzisiejszej Europy*, „Stosunki Specjalne”, bmv bdw;
32. Jędrychowski S., *Plan Marshalla*, „Nowe Drogi”, nr 9, s. 110-129, Warszawa 1948;

33. Jones H., *A new kind of war: America's Global Strategy and the Truman Doctrine in Greece*, New York 1989;
34. Jouganatos G.A., *The Development of the Greek Economy, 1950-1991: A Historical, Empirical, and Econometric Analysis*, bmv 1992;
35. Kaloudis G., *Transitional Democratic Politics in Greece*, "International Journal on World Peace", nr 17, bmv 2000;
36. Kassyanowicz H., *Plan Marshalla a rzeczywistość*, „Poradnik Społeczny”, nr 12-13, s. 9-14, Warszawa 1948;
37. Kindleberger Ch., *Marshall Plan Days*, London 1987;
38. Kostrzewa W., Nunnenkamp P., Schmieding H., *A Marshall Plan for Middle and Eastern Europe?*, Kiev 1989;
39. Kourvetaris G.A., *Studies of Modern Greek Society and Politics*, New York 1999;
40. Kousoulas D.G., *The price of freedom: Greece in world affairs, 1939-1953*, Syracuse 1953;
41. Kruczkowski A., *Plan Marshalla w dawnych latach <1-2>*, „Kuźnica” nr 45, s. 8 i nr 46 s. 4, Warszawa 1947;
42. Legg K.R., *Politics in Modern Greece*, Stanford, Ca 1969;
43. Mayne R., *The recovery of Europe, 1945-1973*, New York 1973;
44. Mee Ch.L.jr., *The Marshall Plan: the launching of the Pax Americana*, New York 1984;
45. Milward A.S., *The reconstruction of Western Europe 1945-51*, London 1984;
46. Misala J., Soldaczuk J., *Międzynarodowa polityka ekonomiczna 1945-2000*, Warszawa 2000;
47. Mitchell B.R., *International Historical Statistics 1750-1993*, London 1998;
48. Monly J., *Le Plan Marshall. (Mouvements de capitaux et liquidites internationales)*, Paris 1955;
49. Narinskij M.M., Parrish S.D., *New evidence on the Soviet rejection of the Marshall Plan, 1947: two reports*, Washington 1994;
50. Price H.B., *The Marshall Plan and its meaning*, Itaka 1955;
51. Przybielski K., *Argentyna i plan Marshalla*, „Przegląd Międzynarodowy”, nr 13, s. 17-18, Warszawa 1948;
52. Psomiades H.J., *The Eastern Question: The Last Phase. A study in Greek-Turkish Diplomacy*, Thessalonica 1968;
53. Rigas E., *Grecja naszych czasów*, Warszawa 1962;
54. Robinson J., *Max, Marshall and Keynes*, Delhi 1955;
55. Rojek T., *Plan Marshalla*, „Świat i Polska”, nr 3, s. 3,7, Warszawa 1948;
56. Sapelli G., *Southern Europe since 1945: tradition and modernity in Portugal, Spain, Italy, Greece and Turkey*, London, Ny 1995;
57. Siergiejewa N., *Niesławny koniec planu Marshalla*, „Nowe Czasy”, nr 7, s. 6-9, Warszawa 1951;
58. Słomkowski Z., *Grecja w kleszczach amerykańskiego imperializmu*, „Trybuna Ludu”, nr 49, s. 6, Warszawa 1951;
59. Spanier J., *Polityka zagraniczna Stanów Zjednoczonych po II wojnie światowej*, Toruń 1998;
60. Stavrianos L. S., *Greece: American Dilemma and Opportunity*, bmv 1952;
61. Sutton J., *Marshall's tendencies: what can economists know?*, Lenven 2000;
62. Sweet-Escott B., *Greece: A Political and Economic Survey, 1939-1953*, bmv 1954;
63. Szczepański J.A., *Grecja*, Warszawa 1989;
64. Toucalas C., *The Truman Doctrine and the Freedom of Greece*, Athens 1967;
65. Weiller J., *L'économie internationale depuis 1950. Du plan Marshall aux grandes negociations commerciales entre pays inegalement developpes*, Paris 1965;
66. Winzer O., *Der Marshallplan. Was er bringt und was er nimmt*, Berlin 1948;
67. Wolicki K., *Rozgrywka o blok marionetek [Grecja, Turcja, Jugosławia]*, „Zeszyty Dokumentacyjne, Seria Monograficzna, nr 10, s. 199-203, Warszawa 1975;
68. Zieliński T., *Grecja niepodległa*, Warszawa 1958;
69. Zosimos, *Nowa historia*, Warszawa 1993;

red. Tomasz Wersocki*

Informacja po posiedzeniu Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej w dniu 14 grudnia 2006 r.

Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej postanowił utrzymać stopy procentowe NBP na niezmiennym poziomie:

- stopa referencyjna 4,00% w skali rocznej;
- stopa lombardowa 5,50% w skali rocznej;
- stopa depozytowa 2,50% w skali rocznej;
- stopa redyskonta weksli 4,25% w skali rocznej.

Od poprzedniego spotkania Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej FED po raz kolejny pozostawił stopy procentowe na niezmiennym poziomie, 5,25%. Na decyzję tę wpłynęło spowolnienie gospodarki USA. Świadczy o tym m.in. spadek wskaźnika aktywności przedsiębiorstw przemysłu wytwórczego do poziomu 49,5%, co może oznaczać nadchodzącą recesję. Wskaźnik zaufania konsumentów spadł natomiast z prognozowanego 106,4 do 102,9, co nie wróży dobrze przyszłorocznej gospodarce państwa. W strefie euro pomimo coraz szybszego wzrostu gospodarczego (4,5% w III kwartale 2006 r.), któremu towarzyszy systematyczny spadek bezrobocia (do poziomu 7,7% w listopadzie), EBC podniósł na początku grudnia stopy procentowe do poziomu 3,5%. Uzasadnieniem dla tej decyzji jest rosnąca inflacja oraz fakt, iż wzrost gospodarczy napędzany jest przez rosnący popyt wewnętrzny. Spowolnienie gospodarcze w USA wobec wzrostu gospodarczego w strefie euro powoduje umacnianie się wspólnej waluty i systematyczny spadek wartości dolara (kurs EUR/USD wzrósł od początku roku o 7,8%).

Kraje regionu Europy Środkowo-Wschodniej rozwijają się bardzo dynamicznie, zaś ich waluty znacznie umocniły się w stosunku do dolara na przestrzeni poprzedniego miesiąca (korona czeska o 3%, korona słowacka o 4,4%, forint węgierski o 5%). Powodem jest silne powiązanie tych gospodarek ze strefą euro.

Według danych GUS, Produkt Krajowy Brutto w Polsce w III kwartale wzrósł o 5,8%. Jest to wartość wyższa od oczekiwanej o 0,3 pp. Wzrost gospodarczy w dużej części napędzany jest przez wysoką dynamikę inwestycji. Stopa inwestycji w III kwartale wzrosła do poziomu 19,5%, a jej dynamika wyniosła 19,8% r/r. Tak wysoki poziom inwestycji jest wynikiem bardzo dobrej sytuacji finansowej przedsiębiorstw, jak również prognoz wzrostu zamówień. Zauważalna jest także dobra koniunktura w budownictwie. Koniunkturę poprawia zwiększenie absorpcji środków z Unii Europejskiej.

Dobra koniunktura w gospodarce jest również widoczna na rynku pracy. Stopa bezrobocia począwszy od początku roku nadal maleje. Bezrobocie rejestrowane na koniec października wynosiło 14,9% i spadło zarówno w ujęciu rocznym jak i miesięcznym (w IX 2006 – 15,2%; w X 2005 – 17,3%). Wstępne dane Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności w III kwartale 2006 r. również wskazują spadek stopy bezrobocia do poziomu 13%, czyli o 4,4 pp w stosunku do poprzedniego roku. Wyznacznikiem dobrej sytuacji na rynku pracy jest dynamicznie rosnący popyt na pracę. Od grudnia 2004 obserwujemy coraz szybszy wzrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw, który w listopadzie br. wyniósł 3,8% r/r, więcej niż w październiku (3,6% r/r).

Rosnący popyt na pracę znajduje odzwierciedlenie również w liczbie ofert pracy zgłaszanych urzędowi pracy. W październiku 2006 zgłoszono 108,4 tys. ofert, czyli o 1,1 tys. mniej niż przed miesiącem, ale więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (83,7 tys.). Wzrostowi popytu na pracę towarzyszy wzrost nominalnych płac. W październiku wzrost ten wyniósł 4,7% r/r. Przyspieszenie tempa wzrostu płac nominalnych przekłada się na przyspieszenie wzrostu płac realnych w warunkach niskiej inflacji.

* Tomasz Wersocki – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Zainteresowania obejmują szeroko pojętą politykę makroekonomiczną oraz kryzysy bankowe. W SKN Finansów Międzynarodowych od początku jego istnienia, obecnie kieruje Sekcją Makroekonomiczną Koła. Kontakt do Autora w Stopce redakcyjnej.

Zjawiskiem pozytywnym jest wzrost wydajności pracy, spowodowany m.in. racjonalizacją wykorzystania zasobów ludzkich. W całej gospodarce rosną jednostkowe koszty pracy. Przeciwny trend obserwujemy natomiast w sektorze przedsiębiorstw, gdzie koszty te spadają. Przyczynę stanowi wzrost płac utrzymujący się na niższym poziomie niż wzrost wydajności pracy w tym sektorze.

Na rynku kapitałowym od ostatniego posiedzenia Rady wciąż panuje hossa. Również akcja kredytowa banków nabiera tempa, czego powodem jest wzrost zapotrzebowania na kredyty inwestycyjne w sektorze przedsiębiorstw. Zauważalny jest także duży popyt na kredyty konsumpcyjne, co jest związane ze zbliżającym się okresem świątecznym. Nie powoduje to jednak długofalowych zagrożeń dla tempa inflacji. Rezultatem bardzo dobrej sytuacji gospodarczej w kraju, jak również utrzymujących się ponadprzeciętnych stop zwrotu z inwestycji na GPW, jest wzrost aktywów funduszy inwestycyjnych o 6,7% do poziomu 95 mld złotych.

W sektorze polityki fiskalnej nie widać żadnych zagrożeń. Silna pozycja Ministra Finansów w rządzie hamuje zapędy populistycznych partii politycznych. Dotychczasowy poziom wykonania wydatków, dochodów i deficytu budżetu państwa świadczą o oszczędnościach w tegorocznym planie finansowym państwa na kwotę od 2,5 mld zł do nawet 3,5 mld zł. Również dług publiczny jest pod kontrolą, czemu sprzyja wykup wysoko oprocentowanych obligacji Brady'ego.

W stosunku do października poziom cen w listopadzie nie uległ zmianie, zaś inflacja w stosunku rocznym wynosiła 1,4%, co jest wartością niższą od przewidywanej w październikowej projekcji inflacji NBP (a także poniżej dolnej granicy odchyień od celu inflacyjnego). Od początku roku ceny wzrosły jednak aż o 1,6%, czyli o 0,7 pp więcej niż w analogicznym okresie roku 2005, na co złożył się wzrost cen żywności spowodowany suszą oraz wzrost cen paliw, spowodowany rekordowymi cenami ropy w lipcu i sierpniu. Największe zagrożenie dla stabilności cen stanowi obecnie wzrost ceny gazu i opału (szczególnie w obliczu podwyżki od stycznia hurtowych cen gazu o 9,9%) oraz benzyny (wzrost akcyzy od stycznia o 25 gr oraz niepewność co do ceny ropy). W związku z planowanym zmniejszeniem wydobycia ropy przez OPEC (w listopadzie deklarowany spadek o 4,4%, w lutym o ok. 2%) oraz wzrostem cen na rynkach terminowych (o ok. 2,5% w stosunku miesięcznym) możliwy jest wzrost cen tego surowca na rynkach światowych. Tym niemniej mimo spadku podaży cena może nie ulec drastycznym zmianom ze względu na utrzymujący się zastój w gospodarce amerykańskiej, zaś w przypadku dalszej aprecjacji złotego wpływ ewentualnego wzrostu ceny ropy na gospodarkę polską będzie osłabiony.

Na podstawie powyższych danych Gabinet Cieni Rady Polityki Pieniężnej postanowił utrzymać stopy procentowe NBP na niezmiennym poziomie. Zauważamy dobrą koniunkturę w gospodarce oraz polepszającą się sytuację na rynku pracy. Powyższe czynniki w znacznym stopniu wpływają na presję inflacyjną w naszym kraju, ale wzrost cen utrzymuje się poniżej dolnej granicy celu inflacyjnego i nie ma podstaw, by obawiać się przedwczesnego (w stosunku do szacunków) przełamania granicy 2,5% r/r.

Skład GC RPP:

- Opieka Naukowa – dr Cezary Wójcik
- Sektor finansów publicznych – Tomasz Wersocki (kierownik projektu)
- Sektor realny – Joanna Jarosz, Izabela Żukowska
- Sektor zagraniczny – Kamil Kryński, Joanna Pluta
- Sektor monetarny – Karolina Filipek
- Sektor rynki finansowe – Krzysztof Gołębiowski, Michał Konopczak

Michał Konopczak *

**Recenzja artykułu *Krytyka demokracji w świetle filozofii klasycznej*
(Autorka: Karolina Filipek)**

W opublikowanym w pierwszym numerze „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego” artykule¹, Karolina Filipek podejmuje niezwykle interesujące, a zarazem skomplikowane zagadnienie oceny demokracji jako ustroju. Autorka nadała swojej pracy kształt swoistej rozprawy z siedmioma „grzechami” głównymi demokracji, które nazywa i kolejno poddaje wnikliwej analizie. Cechy te to: większościowy charakter, równość, wolność, indywidualizm, pluralizm (z relatywizmem), masowość oraz zagrożenie tyranią. Bazą źródłową pracy są dzieła czterech wybitnych myślicieli: Platona, Ericha Fromma, Alexis de Tocqueville’a oraz Jose Ortega y Gasset’a.

Na wstępie warto zauważyć, że pomysł podziału pracy według siedmiu „grzechów” jest podejściem nowatorskim, na wskroś ujmującym, jednak obarczonym niebezpieczeństwem, z którego Autorce nie zawsze udaje się wyjść cało. Punktowanie bowiem kolejnych przywar wymusza skupienie uwagi na nich właśnie, niezależnie od innego podziału, który w pracy pozostaje nieco na drugim planie: mianowicie podziału na demokrację klasyczną oraz nowożytną². Istotne różnice, które występowały pomiędzy ustrojem, który krytyce poddawał Platon, a demokracją, z jaką do czynienia mieli choćby Fromm czy Ortega y Gasset, nie zawsze pozwalają pisać o nich jako o tym samym ustroju.

Za przykład występowania rozbieżności niech służy cytat: „Dla Tocqueville’a indywidualizm, odsunięcie się od spraw publicznych i ograniczenie perspektywy do kręgu najbliższych, które ostatecznie przeradzają się w egoizm obywateli, są skutkiem ubocznym panowania w danej społeczności równości.” I dalej: „Równość umieszcza ludzi w jednym rzędzie, nie wiąże ich ze sobą w żaden sposób (...) nikt nie ma żadnych obowiązków wobec pozostałych, ludzie uważają, że nikomu niczego nie zawdzięczają, (...) że ich los leży w ich własnych rekach.”³ Otóż cytowany autor mógł mieć rację w odniesieniu do demokracji swoich czasów, ale jeśli przyjrzymy się stosunkom społecznym panującym w epoce klasycznej demokracji ateńskiej, szybko spostrzeczemy obraz zgoła odwrotny. Wszyscy wolni obywatele ciesząc się pełnią praw pochłonięci byli sprawami publicznymi, służba dobru *polis* dla wielu była faktycznie jedynym zajęciem. Właśnie równość wobec prawa była spoiwem pozwalającym stać w jednym szeregu ludziom zamożnym i biednym. Bez mała wszystkie powinności wobec państwa koncentrowały się wokół służbie dobru wspólnemu, wspólnie ze współobywatelami. Specyficzny ustrój demokratyczny wymuszał podobne stosunki. Co więcej, na wypadek wojny tylko postawa solidarnej współpracy gwarantowała przeżycie.

Podobne przykłady nieścistości zapewne źródło swe biorą z faktu, że demokracja w okresie nowożytnym, z racji postępującej masowości, którą Autorka doskonale piętnuje, zatraciła swój pierwotnie bezpośredni charakter. Konsekwencją takiego stanu rzeczy stało się rozdzielenie interesów państwa od interesów jednostki. Poczucie silnego wpływu na bieg rzeczy w państwie pozwalało w okresie klasycznym podtrzymywać zainteresowanie polityką, co w dodatku wolne było od narosłych później utrudnień związanych głównie z masowością ustroju demokratycznego (w państwach nowożytnych).

* Michał Konopczak – student IV roku Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz II roku Uniwersytetu Warszawskiego. Zainteresowania naukowe obejmują rynki finansowe, bankowość inwestycyjną oraz instrumenty pochodne. Przewodniczący SKN Finansów Międzynarodowych od początku jego istnienia do dziś. Więcej informacji o Autorze wraz z kontaktem w Stopce redakcyjnej.

¹ Filipek K., *Krytyka demokracji w świetle filozofii klasycznej*, „SPES” 1/1, 2006, s. 41-49.

² Pod pojęciem demokracji klasycznej rozumie się typowy wzór demokracji ateńskiej *polis* wieków VI-IV p.n.e. Ustroje niektórych państw Europy Zachodniej, współczesnych choćby Erichowi Frommowi czy Ortedze y Gassetowi, to przykłady demokracji nowożytnych (więc np. ustrój Francji, Wielkiej Brytanii czy Stanów Zjednoczonych przełomu wieków XIX i XX)

³ Filipek, *op.cit.*, s. 44.

Niestety brak wyraźnego rozróżnienia pomiędzy tak różnymi typami ustrojów (faktycznie mieniącymi się jednak tą samą nazwą) doprowadził do jeszcze jednego problemu, który daje się dostrzec w pracy Karoliny Filipek: częściowej niespójności wypowiedzi cytowanych autorów. Zapowiedziane we wstępie oparcie rozważań o myśli kilku filozofów powoduje subtelna trudność w oddzieleniu myśli filozofów cytowanych przez Autorkę od jej własnych. Spotykamy bowiem dwie różne perspektywy spoglądania na wolność: z jednej strony uznana ona zostanie za bezpośrednią przyczynę anarchii (za Platonem)⁴, zaś z drugiej pozwoli równoważyć problemy wynikające z równościowego charakteru demokracji (za Tocquevillem)⁵. Tocqueville właśnie w wolności widzi cechę pozytywną, dopóki przybiera ona postać swobód na szczeblu lokalnym – czyż jednak przytoczony przez Autorkę przykład Stanów Zjednoczonych nie podaje prostego nawiązania do bezpośredniej demokracji w rozumieniu klasycznym?

Cytowani autorzy kolejny raz stoją sobie naprzeciw, przy milczącym jedynie sprzeciwie Autorki, gdy z jednej strony za Ortegą y Gassetem powtarza, iż: „ustrój równości, w którym człowiek masowy może właściwie wszystko, w którym może zająć miejsce od wieków należne ludziom wybitnym, jest jawnie niesprawiedliwy”⁶; by za chwilę z drugiej strony przyjąć za Frommem: „Pozycja człowieka, pierwszy raz w historii, zaczęła zależeć od jego zdolności, pracowitości czy odwagi (...)”⁷. Wydzwięk takiego zestawienia, który każe sądzić, iż zdolności, pracowitość i odwaga nie są warunkiem wystarczającym do osiągnięcia statusu człowieka wybitnego, nieco niepokoi. Albowiem cóż innego mogłoby usprawiedliwiać prawo do władzy ludzi „wybitnych”, których miejsce zajmują inni na mocy obowiązującej równości?

Artykuł Karoliny Filipek obfituje w niezwykle celne spostrzeżenia. Autorka wprawnie dowodzi, że obrany schemat pracy, więc wyszczególnienie słabych punktów ustroju demokratycznego (które przecież *de facto* są jej immanentnymi cechami!) i rozprawa z nimi, nie był dziełem przypadku. Każdy rozdział rzuca ciekawe światło na inny aspekt dyskutowanego ustroju. Autorka trafnie zauważa, że: „Skoro wszyscy są równi, to nikt nie ma prawa sprawować nad pozostałymi rządów. Dlatego decyzje winny być emanacją woli większości. Równość legitymizuje większościowy charakter demokracji.”⁸ Podobne temu uogólnienia pozwalają wychylić się poza punkt widzenia konkretnych przykładów państw demokratycznych, by dostrzec określone prawidłowości specyficzne dla ustroju. Przykładem błyskotliwego przejścia od przesłanki do wniosku może być cytat: „Równość w sensie politycznym powoduje, że polem rywalizacji staje się sfera ekonomii. Pieniądz w sposób naturalny staje się miernikiem ludzkiej wartości. Ciągłe porównywanie się zrodziło u ludzi zawiść, która okazała się być siłą napędową gospodarki, ale doprowadziła do materializmu i utowarowienia stosunków międzyludzkich”⁹. Czasem brak przykładu – jak choćby w cytowanym fragmencie – nie pozwala właściwie ustosunkować się do postawionej tezy. By ocenić, czy to istotnie zawiść¹⁰ przyczyniła się do rozwoju materializmu lub zgoła kapitalizmu, należałoby zapewne sięgnąć do konkretnego przykładu. Niemniej, za cenę trafnego uogólnienia Autorka zrezygnowała z uszczegółowienia rozważań, co okazało się dobrym wyborem i nadało pracy spójności oraz przejrzystości.

Swoistą dozę kontrowersji wnosi do pracy Karoliny Filipek umoralnienie wyborów dokonywanych przez społeczeństwo demokratyczne. Otóż omawiany artykuł niejednokrotnie rozpatruje decyzje podejmowane przez głoszącą większość w kategoriach dobra i zła, traktując oba pojęcia jak najbardziej etycznie. Takie podejście budzi niepokój choćby ze względu na niemożność jednoznacznego zdefiniowania wyboru złego czy dobrego. Samo założenie istnienia obiektywnych pojęć moralnych jest warunkiem wystarczającym, by decyzje publiczne mogły być moralnie poprawne lub nie. Jeśli jednak podejmiemy się poczynienia takowego założenia, możliwość konkurowania ze sobą poglądów w sposób czysto rynkowy (więc

⁴ Filipek, *op.cit.*, s. 43.

⁵ *Ibidem*, s. 44.

⁶ *Ibidem*, s. 43.

⁷ *Ibidem*, s. 44.

⁸ *Ibidem*, s. 43.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Lub cokolwiek dającego się sprowadzić do zawiści.

demokratyczny) będzie musiała być uznana za coś *a priori* szkodliwego¹¹. Nawet gdyby pójść za absolutystami moralnymi i założyć istnienie obiektywnych kategorii dobra i zła, czy decyzje podejmowane w sejmach czy na agorach istotnie można oceniać z perspektywy moralnej? Autorka podaje następującą definicję demokracji: „Z filozoficznego punktu widzenia jest to przyznanie większości prawa do rozstrzygnięcia o tym, co dobre i słuszne, przynajmniej w kwestiach państwowych, uznanie, że wartości moralne nie są bezwzględne, lecz zależne od woli ogółu, czy wreszcie, że słusność jest proporcjonalna do ilości.¹²” Co więcej, Autorka podaje rozumienie to jako przykład myślenia ludzi z epoki klasycznej (więc współczesnych Platonowi). Czy aby jednak podejście takie nie posuwa się zbyt daleko? Czy nie jest bezpieczniejszym, a zarazem i bliższym prawdzie, przyjęcie założenia, że „dobre i słuszne” to nie kategorie etyczne, ale zupełnie pragmatyczne wybieranie tego, co w danych okolicznościach ma najlepiej służyć wspólnocie? Decyzja o wypowiedzeniu wojny, podjęta przez zgromadzenie obywateli, nie była motywowana chęcią zwyciężenia zła dobrem, a raczej odsunięcia groźby napaści, poszerzenia strefy wpływów, zdobycia określonych dóbr materialnych i temu podobnych. Jeśli przyjmiemy, że debata publiczna faktycznie może służyć dobru wszystkich obywateli, dojdziemy do nieco mniej kontrowersyjnych wniosków. Oczywiście wiązałoby się to z koniecznością przynajmniej w pewnym stopniu przyjęcia założenia o zbieżności interesów państwa z interesami jednostki. W przypadku jednak demokracji klasycznej nie jest to założenie zupełnie abstrakcyjne.

Naturalnie analiza zmierzająca w tę stronę odbiegać musi od świata Idei Platona, do którego tak często nawiązuje Autorka, zdaje się jednak podejściem nieco bliższym rzeczywistości. Artykuł *Krytyka demokracji...* oferuje świetne porównanie Platona, w którym państwo zestawia on z okrętem. Dalej podaje on, że kapitanem statku nie zostaje nigdy ten, kogo większość wybiera, a ten, kto ma po temu kompetencje – w przeciwnym razie statkowi groziłoby rychłe zatonięcie¹³. Wadą ustroju demokratycznego jest właśnie kierowanie się wolą większości w miejsce zdania się na wiedzę i doświadczenie odpowiednio przygotowanej garstki ludzi. Zdaje się jednak mało prawdopodobnym, by to wartości moralne były poddawane pod głosowanie. Jeśli wartości moralne byłyby istotnie przedmiotem rozstrzygnięć zgromadzenia Ateńczyków, to nigdy tak bezpośrednio, jak sugeruje w swym artykule Karolina Filipek. Nie oznacza to bynajmniej, że mówcy nie odwoływali się do uczuć lub poczucia moralności zgromadzonych! Było to jednak raczej środkiem do przeciągnięcia większości na swoją stronę, nie zaś samym przedmiotem sporu.

Kwestia wybitnych jednostek zajmuje w artykule Karoliny Filipek niezwykle ważne miejsce. W ślad po błyskotliwym przejściu od pluralizmu do płaszczyzny intelektualnej i wreszcie do kwestii opanowania dyskusji publicznej przez tzw. opinię publiczną, zauważyć się jednak daje pewien dysonans – znów albowiem odwołujemy się do demokracji nowoczesnej, zapominając o przemożnym wpływie zarówno wybitnych jednostek, jak i kreowanych przez nie autorytetów w dobie demokracji klasycznej¹⁴. O ile więc przeprowadzony przez Autorkę wywód doskonale stosuje się do większości demokracji nowożytnych, nie będzie on mógł nosić miana powszechnej cechy ustroju, jeśli włączymy w krąg rozważań choćby mówców epoki klasycznej, jak Demostenes czy Temistokles. Naturalnie i wtedy nie należeli do rzadkości prości populiści, jednak to nie oni dysponowali przeważającym głosem w sprawach o wadze państwowej. Otóż demokracja ateńska promowała indywidualne zdolności, których bynajmniej nie należy kojarzyć ze zwykłą erudycją – ówczesni najświetniejsi mówcy to jednostki ponadprzeciętne, często dokładnie odpowiadające ideałom rządzących z Platńskiego *Państwa*.

Obraz jednostki wybitnej oraz pozycji elit w państwie o ustroju demokratycznym jawi się w *Krytyce demokracji...* niezwykle interesująco. Otóż z jednej strony jednostka wybitna musi walczyć o prawo swobodnego wyrażania myśli, czyli *de facto* oświecania szerokich mas ludzi o miernych zdolnościach intelektualnych. Z drugiej jednak strony – cóż miałoby być celem takiego działania? Bądź to chęć zaistnienia na forum publicznym przez owe jednostki, bądź altruistyczna chęć poprawy poziomu życia

¹¹ Jeśli istnieje coś obiektywnie dobrego, nie możemy rozpatrywać nawet możliwości wyboru czegokolwiek innego.

¹² Filipek, *op. cit.*, s. 42.

¹³ *Ibidem*, s. 42-3.

¹⁴ *Ibidem*, s. 45.

społeczeństwa. Podczas gdy pierwsza z pobudek zdaje się niebezpiecznie bliska próżności, którą to cechę zapewne uznalibyśmy za niegodną człowieka wybitnego, drugą możliwość nazwalibyśmy mało prawdopodobną. Trudno bowiem pogodzić się z wizerunkiem wybitnego człowieka bezsilnie wołającego o nawrócenie do zaślepionych mas, wyłącznie w imię ich dobra. Kontrargumentem może być rozumowanie przez indukcję, sugerujące, że poprawa poziomu życia wszystkich miałaby implikować poprawę poziomu życia także inicjatora, więc jednostki wybitnej. Wówczas z kolei ocieramy się o egoizm, który jako konsekwencja indywidualizmu może być, zdaniem Autorki, zrodzony wyłącznie w demokracji i który zakłada odcięcie się od innych i skupienie na sobie¹⁵. I tak, skoro altruizm nie ma racji bytu, gdyż w demokracji ustępuje indywidualizmowi, jedyną pobudką dla występowania jednostek wybitnych przed szereg jest egoistyczna chęć poprawy własnego losu. Czyżby więc egoizm miał być motorem dążenia do swobody wyrażania myśli¹⁶? Perspektywa dająca się obronić, ale raczej w świetle ekonomii klasycznej niż w kontekście świata Idei Platona.

Artykuł Karoliny Filipek przedstawia samą istotę demokracji jako umożliwienie podejmowania decyzji oraz wywierania wpływu na ogół społeczeństwa szerokim masom ludzi, z konieczności zwykle słabo wykształconym, mało odpowiedzialnym oraz często po prostu obojętnym wobec kwestii ogólnopaństwowych. Nie trzeba dosłownych słów, by wyczuć niechęć Autorki dla uprawomocnienia rządów ludzi niekompetentnych i często jawnie przeciwstawiających dobro ogółu dobru indywidualnemu¹⁷. Zaslugującą na uwagę jest jednak refleksja wybiegająca nieco dalej niż sama treść artykułu. Otóż: dla jakiej przyczyny elity zabiegać miałyby o odzyskanie władzy, którą utraciły na skutek wprowadzenia ustroju demokratycznego¹⁸? Władza elitom potrzebna może być albo dla własnych korzyści, albo dla dobra ogółu, więc przede wszystkim szerokich mas społeczeństwa. Jeśliby elity pragnęły władzy dla własnych korzyści, nie różniłyby się zapewne od demagogów; jeśli zaś dla publicznego dobra, to powinny one wyrażać wolę rywalizacji z demagogami. Skoro masy nie potrafią jednak same podejmować decyzji (potrzebują przywódców, demagogów), ktoś musi je „uwieść”. Jednostki wybitne, które nie potrafiłyby zwyciężyć owej swoistej „batalii o dusze” z demagogami, traciłyby miano wybitnych. Jeśli zaś nie potrafiłyby zwyciężyć tylko dlatego, że masy faworyzowałyby demagogów¹⁹, to działanie elit dla dobra mas musiałoby oznaczać działanie wbrew woli samych szerokich warstw społeczeństwa. Jaka więc instancja pozwałaby stwierdzić, że jednostki wybitne mają rację (więc i moralne prawo), by kierować kimkolwiek? Otóż jedynie ich wykształcenie i intelekt, które w dodatku elity zdobywają wbrew środowisku, które ogranicza je i każe nie wybijać się ponad przeciętność. Czy to wystarczające umocowanie...?

Stajemy przed problemem niezwykle skomplikowanym: skąd czerpać motywację lepszą niż wola większości? Jaką alternatywę można przeciwstawić demokracji? Problemem elit jest w zasadzie wyłącznie sam sposób dojścia do władzy – czemu zatem nie przyjąć stroju demagoga na czas wyborów? Czy to byłoby działanie wbrew obiektywnym wartościom? Co jest w takim przypadku większą wartością, jeśli nie dobro ogółu...?

Artykuł Karoliny Filipek poprzestaje na neutralnym przyznaniu demokracji miana ustroju powodującego najmniejsze zło. Stonowany ton artykułu barwiony jest gdzieś tam nitkami ostrzejszych sformułowań, oferuje znakomite przykłady i – przede wszystkim – pozwala obrać szeroką perspektywę analizy tego jakże kontrowersyjnego ustroju. Wysoki poziom merytoryczny pracy oraz solidny warsztat metodologiczny pozwalają polecić lekturę *Krytyki demokracji w świetle filozofii klasycznej* każdemu Czytelnikowi.

¹⁵ Filipek, *op. cit.*, s. 44.

¹⁶ Co więcej, swoboda ta tłamszona jest wszechogarniającą przeciętnością szerokich mas ludzi.

¹⁷ Autorka dzielnie unika kategorycznego ujawniania swojego stanowiska i czujnie stoi na straży obiektywnej metody naukowej, która to postawa zasługuje na najwyższe wyrazy uznania.

¹⁸ Lub jednostki wybitne, dla zachowania spójności z resztą pracy.

¹⁹ Masy sympatyzowałyby z nimi w przekonaniu, że to demagodzy obiecują lepsze drogi postępowania dla ogółu.

Bibliografia

1. Filipek K., *Krytyka demokracji w świetle filozofii klasycznej*, „SPES” 1/1, 2006, s. 41-49;
2. Hammond N.G.L., *Dzieje Grecji*, Warszawa (różne wydania);
3. Hansen M.H., *Demokracja ateńska w czasach Demostenesa*, Warszawa 2000;

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

Zespół redakcyjny:



Karolina Filipek – redaktor merytoryczny

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



Michał Konopczak – redaktor naczelny

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

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

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

Kontakt:

Szkoła Główna Handlowa

Al. Niepodległości 164

02-554 Warszawa

Katedra Finansów Międzynarodowych z dopiskiem SKN Finansów Międzynarodowych

<http://www.sgh.waw.pl/sknfm/>

e-mail: sknfm@sgh.waw.pl

Nasi Autorzy:

Karolina Filipek – karolina.filipek@student.sgh.waw.pl

Agnieszka Kacperowska – ak31463@sgh.waw.pl

Kaja Pacholczyk – kp31802@sgh.waw.pl

Magdalena Ujda – magda_ujda@onet.pl

Kamil Kryński – kk34550@sgh.waw.pl

Michał Konopczak – michal.konopczak@student.sgh.waw.pl

Przemysław Niziołek – p_niziolek@yahoo.com

Tomasz Wersocki – tw32098@sgh.waw.pl