

STUDENCKI PRZEGLĄD
EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

STUDENCKIE
KOŁO NAUKOWE



FINANSÓW
MIĘDZYNARODOWYCH

Nr 1 (13)

GRUDZIEŃ 2011

STUDENCKIE KOŁO FINANSÓW MIĘDZYNARODOWYCH
WE WSPÓLPRACY Z INSTYTUTEM STUDIÓW EKONOMICZNO-SPOŁECZNYCH

Studenckie Koło Naukowe Finansów Międzynarodowych
we współpracy z Instytutem Studiów Ekonomiczno-Społecznych

STUDENCKI PRZEGLĄD EKONOMICZNO-SPOŁECZNY

Warszawa, grudzień 2011

Szanowni Czytelnicy!

Z nutą smutku i nostalgii, a zarazem pełen optymizmu pragnę po raz ostatni złożyć w Państwa ręce najnowszy numer „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego” w charakterze redaktora naczelnego. Wraz z tym numerem bowiem rezygnuję z owej zaszczytnej funkcji, przekazując ster czasopisma kolejnemu pokoleniu wychowanków Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych.

Przy tej okazji chciałbym złożyć wyrazy mojej niezmiernej wdzięczności za długie lata owocnej współpracy. Wspólnie położyliśmy zdrowe i mocne fundamenty czasopisma, dzięki którym, zgodnie z łacińskim znaczeniem akronimu jego tytułu, z nadzieją możemy spoglądać w przyszłość, jaka się przed nim rysuje. W pierwszej kolejności pragnę podziękować wszystkim Autorom tekstów nadesłanych do „SPES” – także tym, których prace nie ujrzały światła dziennego. Zarazem dziękuję anonimowym Recenzentom, w cieniu strzegącym jakości publikowanych artykułów, licząc na dalszą pomoc i życzliwość z ich strony. Wyrazy wdzięczności kieruję do naszych opiekunów i patronów: prof. dr. hab. Cezarego Wójcika i całej Katedry Finansów Międzynarodowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, Oficyny Wydawniczej SGH, a także współwydawcy „SPES” – Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych. Wreszcie, szczególnie serdecznie pragnę podziękować moim najbliższym współpracownikom z zespołu redakcyjnego, obecnym i byłym, za ich oddanie i ciężką pracę. Przebyliśmy razem długą i piękną drogę, podczas której mogłem się od Was wiele nauczyć. Z serca dziękuję za bezcenne doświadczenie, którym zaowocowała dla mnie współpraca z Wami.

Optymizm i spokój, z którymi przekazuję Państwu niniejszy numer „Studenckiego Przeglądu Ekonomiczno-Społecznego”, wynika z dwóch źródeł. Po pierwsze jestem głęboko przekonany, że dom zbudowany na skale, którą w przypadku „SPES” jest wykształcony i utrwalony profesjonalny proces redakcyjny, oprze się nawet najpotężniejszym wichurom. Po drugie zaś, gospodarzem tego domu poczynawszy od tego wydania jest wyjątkowa osoba – Pani Katarzyna Woźniak. Kompetencje, sumiennosc oraz zapał do pracy Kasi pozwalają wierzyć, że zespół redakcyjny pod jej przewodnictwem sprosta wszelkim przyszłym wyzwaniom, prowadząc „SPES” drogą szybkiego i trwałego rozwoju.

Z wyrazami najgłębszego szacunku,

Michał Konopczak

Drodzy Czytelnicy,

Przedstawiamy Wam już 13 numer „SPES” – jest on zarazem trzecim, który ukazuje się zarówno drukiem, jak i w wersji elektronicznej. Będąc dumni z tego faktu pragniemy nieustannie podnosić jakość pisma, zarówno od strony treści, jak i wyglądu. Mam nadzieję, że wszelkie modernizacje przełożą się na większą satysfakcję i przyjemność lektury. Prace redakcyjne trwały kilka miesięcy, a ich rezultatem jest czasopismo dzielące się efektami różnorodnych działań badawczych z szerokiego spektrum ekonomii. Pragniemy poświęcić Waszej uwadze pięć wybranych prac naukowych.

Chciałabym serdecznie podziękować Autorom oraz wszystkim osobom, które brały udział w przygotowaniu aktualnego numeru, a zwłaszcza Redakcji „SPES”: dzięki doświadczeniu, które zdobyłam pracując w dotychczasowym zespole, mogę od obecnego numeru mogę pełnić funkcję redaktora naczelnego. Mam nadzieję, że moja wiedza i działania będą procentować w rozwój czasopisma, a cele, które postawi sobie „SPES”, zostaną osiągnięte. Bardzo dziękuję za owocną współpracę oraz pomocną dłoń Michałowi Konopczakowi, który sprawował obowiązki redaktora naczelnego do tej pory. Dziękuję również Marcinowi Krzemieniowi za pomoc w wydaniu numeru.

Zapraszam do współpracy wszystkich pragnących dzielić się swoją wiedzą i umiejętnościami.

Katarzyna Woźniak

Spis treści

Wstęp	3
Spis treści	5
Krzysztof Brzeziński Dojazdy do pracy Polaków a ich zadowolenie z życia	7
Krzysztof Brzeziński Państwo a rynek. Szkic wniosków z ostatniego kryzysu finansowego	42
Paweł Pisany Polityka pieniężna w Unii Gospodarczej i Walutowej w Europie w latach 1999-2009	53
Paweł Pisany Dwa oblicza pokryzysowej Unii Gospodarczej i Walutowej w Europie na podstawie analizy przypadków Niemiec, Austrii oraz Grecji i Hiszpanii	64
Michał Konopczak Która z koncepcji prawdy jest najistotniejsza dla celów i zadań nauk ekonomicznych?	75
Od redakcji	84
Informacje dla autorów	85

Krzysztof Brzeziński*

Dojazdy do pracy Polaków a ich zadowolenie z życia

Nadesłany: 16. 08. 2010, zaakceptowany: 08. 04. 2011.

JEL: A13, B41.

Abstract

Przeprowadzone przez autora badanie służyło sprawdzeniu, czy dłuższe dojazdy do pracy zmniejszają zadowolenie Polaków z życia, a więc ich poziom użyteczności. W tym celu posłużono się analizą mikroekonometryczną na danych polskich, która pozwoliła wykazać, że długość dojazdu wpływa negatywnie na zadowolenie z życia oraz z pracy, warunków mieszkaniowych, stanu zdrowia, sposobu spędzania wolnego czasu i stanu bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania. Koszty codziennych podróży nie są kompensowane ani na rynku pracy, ani na rynku mieszkaniowym. Niższa użyteczność osoby dojeżdżającej nie jest też wynagradzana na poziomie gospodarstwa domowego wyższą użytecznością partnera życiowego.

Wprowadzenie

Coraz więcej ekonomistów podejmuje temat determinantu szczęścia. Dotychczas udało się ustalić dość silne zależności między szczęściem, statusem na rynku pracy oraz zdrowiem¹. Choć sporo uwagi poświęca się zmiennym związanym z rynkiem pracy, niewielkie zainteresowanie dotychczas wzbudziły dojazdy do pracy. Jest to zaskakujące o tyle, iż jest to duża część dnia osób pracujących, a psychologowie od dawna wskazywali na potencjalną szkodliwość tej czynności².

Ludzie zazwyczaj postrzegają czas spędzony na dojazdach nie tylko jako stracony, ale także uciążliwy. Racjonalni konsumenci wybierają ciężar dojazdów kompensując go na rynku pracy lub rynku mieszkaniowym – aby zneutralizować jego negatywny wpływ na własną użyteczność. Badania empiryczne przeczą tej hipotezie – B. S. Frey i A. Stutzer³ na podstawie danych z Niemieckiego Społeczno-Gospodarczego Badania Panelowego (ang. *German Socio-Economic Panel Study, GSOEP*) wykazali, że osoby z dłuższymi czasami

* doktorant w Katedrze Ekonomii i w Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH, student Matematyki UW; e-mail: kbrzezi@gmail.com.

¹ Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *It's driving her mad – gender differences in the effects of commuting on psychological well-being*, Sheffield Economic Research Paper Series, nr 2009/009, maj 2009.

² Koslowski M., Kluger A., Reich M., *Commuting stress: causes, effects and methods of coping*, Plenum, Nowy Jork 1995.

³ Stutzer A., Frey B. S., *Stress That Doesn't Pay: The Commuting Paradox*, „Scandinavian Journal of Economics” 2008, 110 (2), s. 339-366.

dojazdów do pracy określają się systematycznie jako mniej szczęśliwe. To zjawisko, sprzeczne z intuicją ekonomiczną, która nakazuje sądzić, że siły rynkowe prowadzą do równowagi zapobiegającej rentom i dyskryminacji, nazwali paradoksem dojazdów do pracy.

Aby zbadać występowanie tego zjawiska i jego ewentualne natężenie w Polsce – wykorzystano dane empiryczne dotyczące ludności Polski. W modelowaniu użyto probitu porządkowego ze zgłaszanym poziomem szczęścia w roli zmiennej objaśnianej. Zmienną tę potraktowano jako przybliżoną ocenę indywidualnej użyteczności, która pozwala na bezpośrednie testowanie istnienia równowagi. Jeśli ostatnia istnieje, nie powinno się odnaleźć żadnej systematycznej korelacji pomiędzy długością czasu dojazdu do pracy a zgłaszanym poziomem szczęścia. Cel badawczy jest raczej jakościowy – tzn. polem zainteresowania jest sprawdzenie istnienia równowagi i ewentualnych kierunków odstępstw od niej – niż ilościowy w sensie obliczenia równoważników pieniężnych długości dojazdów do pracy.

Wyniki analizy mikroekonometrycznej sugerują, że Polacy odczuwają negatywne skutki dojazdów i nie kompensują ich ani na rynku pracy, ani na rynku mieszkaniowym. Typ wykrytej zależności między długością dojazdów a dobrobytem, w przeciwieństwie do innych tego typu badań, nie jest liniowy⁴, ale wykazuje malejące koszty krańcowe. Nieliniowa relacja między deklarowanym zadowoleniem z życia a cechą ilościową nie jest jednak wyjątkowa. Stevenson i Wolfers⁵ wykazują podobny – logarytmiczny – typ zależności średniej satysfakcji z życia ludności z PKB *per capita*. Blanchflower i Oswald⁶, a także inni badacze⁷, pokazują, że średnie wartości psychologicznego dobrostanu w ciągu życia człowieka tworzą kształt litery U.

Druga część artykułu poświęcona jest prezentacji zjawiska dojazdów do pracy i związanych z nim kosztów oraz korzyści, a także dotychczasowego dorobku naukowego na polu ich modelowania. Część ta zawiera także opis nowej metody pomiaru użyteczności, którą jest samoocena poziomu szczęścia. Rozdział trzeci zawiera opis danych i ich źródła. Rozumowanie uzasadniające zbudowany model ekonometryczny przedstawiono w części czwartej. W rozdziale piątym zaprezentowano wyniki modelowania i zidentyfikowano główne cechy społeczno-ekonomiczne determinujące szczęście Polaków. Ostatnia, szósta część jest podsumowaniem wyników i próbą wyjaśnienia przyczyn zaistniałej zależności.

1. Tło

1.1. Dojazdy jako fizyczne i psychiczne obciążenie

Codziennie dojeżdżanie to nie tylko pokonanie dystansu między domem i miejscem pracy. Podróż pochłania czas, ale również generuje pozafinansowe koszty, powoduje stres i wkracza w związek pracy i rodziny. Badania pokazują, że spośród codziennych czynności dojazdy

⁴ *Ibidem* oraz Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *op. cit.*

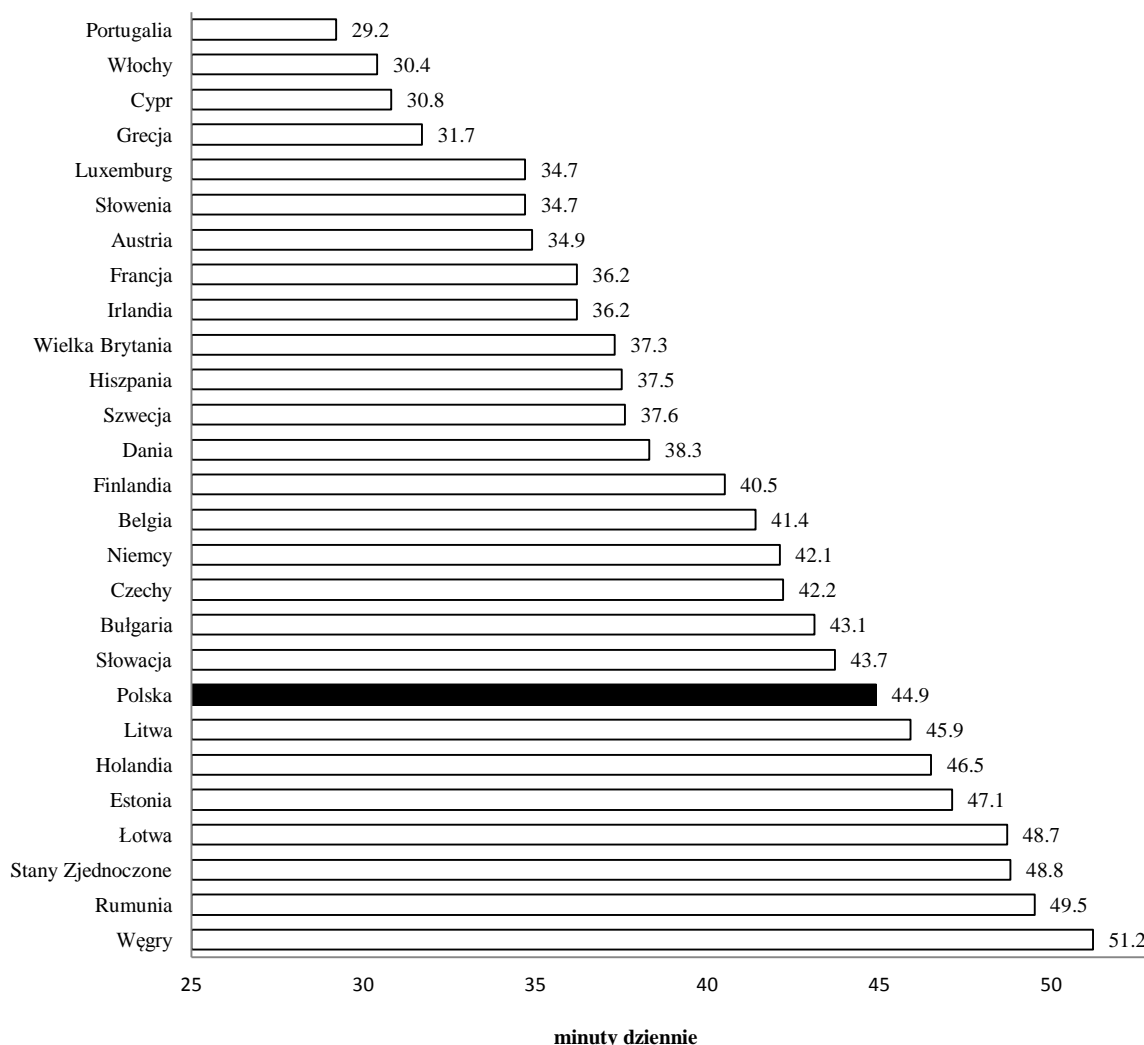
⁵ Stevenson B., Wolfers J., *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox* [w:] „Brookings Papers on Economic Activity” 2008, nr 1, s. 1-87.

⁶ Blanchflower D. G., Oswald A. J., *Is well-being U-shaped over the life cycle?*, „Social Science & Medicine” 2008, nr 66/marzec, s. 1733-1749.

⁷ Zob. Broderick J. E., Deaton A., Schwartz J. E., Stone A. A., *A snapshot of the age distribution of psychological well-being in the United States*, Proceedings of National Academy of Sciences of America, 2010.

wywołują u respondentów najniższy poziom pozytywnego wrażenia, a stosunkowo wysoki poziom wrażeń negatywnych⁸. Co więcej, dojazdy są istotnym składnikiem codziennego funkcjonowania w życiu wielu ludzi. Wykres 1. przedstawia przegląd długości czasu dojazdów w Europie i Stanach Zjednoczonych. Pracownicy w tych krajach podróżują codziennie od 29,2 minut (w Portugalii) do 51,2 minut (na Węgrzech). Średni czas spędzony na dojazdach do pracy w krajach UE15 wynosi 37,5 minut, natomiast w USA – 48,8 minut.

Wykres 1. Średni czas spędzony na dojazdach do pracy w Europie i USA.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Figure 1., A. Stutzer, B. S. Frey, 2004, dane dla krajów europejskich pochodzą z Europejskiego Badania Warunków Pracy (EuropeanSurvey on WorkingConditions). Dane dla USA pochodzą z Badania Amerykańskiej Społeczności 2002 (American CommunitySurvey).

⁸ Zob. D. Kahneman i inni, *A Survey Method For Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method (DRM)*, „Science”, 3 December 2004, Vol. 306. no. 5702, Mimeo, Princeton University, s. 1776-1780.

Inżynierowie oraz przedstawiciele nauk społecznych zbadali szeroki zakres prywatnych oraz społecznych kosztów związanych z dojazdami⁹. Obliczono np., że w Stanach Zjednoczonych „typowe gospodarstwo domowe wydaje prawie 20% swojego dochodu na koszty związane z dojazdami – więcej niż na jedzenie”¹⁰. Poza kosztami indywidualnymi istnieją także koszty społeczne, które wynikają z zatłoczenia i zanieczyszczenia środowiska¹¹.

Psychologia koncentruje się na niefinansowych kosztach dojeżdżania i podkreśla, że jest to przykre codzienne doświadczenie, które często wywiera opóźniony wpływ na zdrowie i życie rodzinne¹². Dojazdy wiążą się z wieloma środowiskowymi stresorami, takimi jak np. hałas, zatłoczenie, zanieczyszczenie powietrza i zaburzenie warunków termicznych wywołujące negatywne emocjonalne i psychiczne reakcje¹³.

A. Stutzer i B. S. Frey potwierdzili, że dojazdy wywołują stres, który wykracza poza przyczyny czysto finansowe. Z próby obywateli Niemiec, podróżujących codziennie więcej niż 30 minut, 19% uważa, że dojazdy są dużym psychicznym i fizycznym obciążeniem, 50% myśli, że to lekkie obciążenie, a tylko według 31% dojazdy nie są stresujące¹⁴. W badaniach przeprowadzonych na kobietach w Teksasie w Stanach Zjednoczonych – 28% uznało czas spędzony rano na dojazd do pracy za nieprzyjemny, podczas gdy 21% tak samo oceniło cały czas pracy – który często postrzega się jako przykry obowiązek i konieczność. Dla porównania: tylko 8% z czasu spędzonego na relacjach towarzyskich zostało uznane za nieprzyjemny¹⁵.

1.2. Korzyści związane z dojazdami

Można również wskazać potencjalnie dobre strony dojeżdżania. Czas spędzany na tej czynności w samotności może być spożytkowany na pracę, czytanie lub myślenie, czy też po prostu może stanowić odskocznnię od dnia pracy¹⁶. Aktywności te prawdopodobnie zależą od środka transportu oraz stopnia kontroli nad podróżą pracującego.

⁹ Dla szerszego wglądu w zagadnienie zob.: M. Koslowsky i inni, „Personnel Psychology”, Plenum Press, New York, January 1996.

¹⁰ Tłumaczenie autora na podstawie: Environmental Protection Agency (EPA), *Commuter Choice Leadership Initiative: Facts and Figures*, EPA420-F-01-023, 2001.

¹¹ Szerokie opracowanie na ten temat – zob.: T. Marzotto, V. M. Burnor, G. S. Bonham, *The Evolution of Public Policy: Cars and the Environment*, Lynne Rienner Publishers, 2000.

¹² Dokładne wyniki badań nad tymi skutkami można znaleźć w:

M. Koslowsky, *Commuting and Mental Health* [w:] H. S. Friedman (ed.), *Encyclopedia of Mental Health*, vol. 1, New York: Academic Press, 1998, s. 521-530; Novaco R. W., Stokols D., Milanesi L. C., *Subjective and Objective Dimensions of Travel Impedance as Determinants of Commuting Stress*, „American Journal of Community Psychology” 1990, nr 18, s. 231-257.

¹³ A. Stutzer, B. S. Frey (2008), *op. cit.*, s. 4.

¹⁴ A. Stutzer, B. S. Frey (2008), *op. cit.*, s. 5.

¹⁵ D. Kahneman, A. B. Krueger, *Developments in the Measurement of Subjective Well-Being* [w:] „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 20, No. 1, Winter 2006, s. 21.

¹⁶ Lyons G., Jain J., Holley D., *The use of travel time by rail passengers in Great Britain*, “Transportation Research Part A: Policy and Practice” 2007, nr 41 (1), s. 107-120.

Ory D. T., Mokhtarian P. L., *When is getting there half the fun? Modelling the liking for travel*, “Transportation...” 2005, nr 39 (2-3), s. 97-123.

Redmond L. S., Mokhtarian P. L., *The positive utility of commute: modeling ideal commute time and relative desired commute amount*, “Transportation...” 2001, nr 28 (2), s. 179-205.

Efektywny system transportowy podwyższa produktywność czynników produkcji, ponieważ umożliwia alokację czynników do ich najbardziej wartościowego użytku. Na poziomie mikroekonomicznym ludzie korzystają, gdy dojeżdżają do biura lub fabryki by dostarczyć swoją pracę, lub gdy mogą odnaleźć lepsze miejsce zamieszkania, bardziej oddalone od miejsca pracy. Jednostki podejmują powiązane decyzje o tym, gdzie mieszkają, pracują i jak dojeżdżają biorąc pod uwagę wymienione korzyści, jak i przedstawione wyżej finansowe i niefinansowe koszty związane z dojazdami. Z jednej strony wynika z tego, że mieszkania bardziej oddalone od miejsca pracy mają *ceteris paribus* niższą wartość rynkową, czyli cenę. Z drugiej – pracodawcy, którzy są ulokowani dalej od miejsc zamieszkania i tym samym wymagają dłuższych dojazdów powinni płacić pracownikom więcej, aby pozostać atrakcyjnymi. Wszyscy uczestnicy gry rynkowej w sytuacji idealnej optymalizują i kompensują swoje trudy związane z drogą do pracy poprzez wyższe zarobki lub niższe koszty zamieszkania. Wówczas długość dojazdów jest neutralna i nie wywiera negatywnego wpływu na użyteczność. Stan ten powinien hipotetycznie obowiązywać w równowadze.

Jednak w krótkim okresie jednostki mogą mieć problem z odnalezieniem swojego optymalnego rozwiązania. Wtedy pojawią się osoby, które zyskują na relatywnie krótkim dojeżdżaniu, podczas gdy inne będą odczuwać niczym nie zrekompensowane koszty. Można oczekiwać, że przeciętnie jednostki będą wynagradzać sobie trudy wynikające z dojazdów. Przewiduje się, że nie występuje systematyczna zależność między czasem dojazdu a poziomem użyteczności ludzi¹⁷. Takie postrzeganie problemu zakorzeniło się w klasycznej teorii osadnictwa miejskiego¹⁸, a także w teorii ekonomii sektora publicznego bazującej na modelu C. Tiebout¹⁹ – podatkowej konkurencji pomiędzy jurysdykcjami²⁰. Obie odzwierciedlają wszechobecnie panujące w ekonomii przekonanie, że siły rynkowe prowadzą do równowagi, w której zapobiega się rentom i dyskryminacji.

Silne przeświadczenie o równowadze w teorii lokalizacji zostało, jak dotąd, tylko częściowo przetestowane. M. Blaug pisze: „cały główny nurt ekonomii do mniej więcej 1950 roku faktycznie ograniczał się do analizy świata gospodarki pozbawionej wymiarów przestrzennych”²¹. Młodość tej dziedziny nauki wpływa niekorzystnie na stopień rozpoznania meritum problemu. Długość dojazdu pracowników miejskich okazała się trudna do modelowania, ponieważ problem ten znajduje się na skrzyżowaniu teorii ekonomii pracy i ekonomii miasta oraz ich podejścia do zasad rządzących rozmieszczeniem przestrzennym miejsc pracy i zamieszkania. Ekonomści miasta traktowali miejsca pracy jako ustalone w centrum aglomeracji, a dłuższe dojazdy miały być balansowane niższymi kosztami zamieszkania w strefie podmiejskiej. Ekonomści pracy natomiast postrzegali miejsca zamieszkania jako stałe, a dłuższe podróże do pracy miały być kompensowane przez wyższe

¹⁷ Przeprowadzone rozumowanie zostało zaczerpnięte z: *ibidem*, s. 5.

¹⁸ Zob.: Alonso W., *Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Rent*, Harvard University Press, Cambridge 1964; Mills E. S., *Studies in the Structure of the Urban Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore 1972.; Huriot J.-M., Thisse J. F. (red.), *Economics of Cities: Theoretical Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, New York and Melbourne 2000.

¹⁹ Zob.: Tiebout C., *A Pure Theory of Local Expenditures*, „The Journal of Political Economy” 1956, Vol. 64, No. 5/Oct., s. 416-426.

²⁰ Zob. Conley J. P., Konishi H., *Migration-Proof Tiebout Equilibrium: Existence and Asymptotic Efficiency*, *Journal of Public Economics*” 2002, nr 86(2), s. 243-262.

²¹ Blaug M., *Teoria ekonomii: Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 618.

zarobki²². Nikt nie sprawdził, czy występują systematyczne renty – przeanalizowano raczej pochodne hipotezy zakładające istnienie równowagi²³. Warto odnotować, że istnieją dowody kompensowania różnicami wynagrodzeń długości dojazdów²⁴.

Istnieją także odkrycia niezgodne z tradycyjną perspektywą równowagi w modelu bez dyskryminacji. Pojawiły się np. dowody na różnice w poziomie kompensacji dla różnych płci oraz ras²⁵. Poza tym – zaprezentowane wcześniej podejścia nie pozwalają sprawdzić, czy kompensacja jest całkowita. Jeśli nie jest, to nie umożliwiały także obliczenia wymaganej kwoty pieniężnej, która w zupełności zrównoważyłaby rynek²⁶. Tego typu bariery można pokonać przy pomocy miary „subiektywnego dobrego samopoczucia”.

1.3. Dobrostan – nowa miara użyteczności

W ciągu ostatniego piętnastolecia ekonomiści zaczęli zastanawiać się, jak dane dotyczące szczęścia oraz dobrostanu mogą pomóc odpowiedzieć na ważne dla ekonomii pytania²⁷. Richard A. Easterlin swoim artykułem²⁸ z 1974 roku położył fundamenty pod dziedzinę nazywaną dziś ekonomią szczęścia. Paradoks ochrzczony jego nazwiskiem miał świadczyć o nieistotności wpływu poziomu PKB na średni poziom zadowolenia z życia zgłaszany przez obywateli. Choć dzisiaj wynik ten podlega podważaniu i raczej nie broni się przed rezultatami nowszych badań²⁹, jego kontrowersyjny charakter znacznie przyczynił się do rozpowszechnienia³⁰ miary „subiektywnego dobrego samopoczucia” (ang. *subjective well-being*³¹). Pojęcie to jest terminem określającym w psychologii ocenę doświadczonych, pozytywnych i negatywnych odczuć, własnego szczęścia lub zadowolenia z życia³². Docelowo ma odzwierciedlać poziom użyteczności poszczególnych jednostek. W praktyce

²² White M. J., *Sex Differences in Urban Commuting Patterns*, „The American Economic Review”, Papers and Proceedings of the Ninety-Eighth Annual Meeting of the American Economic Association” 1986, Vol. 76, No. 2/May, s. 368-372.

²³ Stutzer A., Frey B. S., *op. cit.*, s. 6.

²⁴ Np. Timothy D., Wheaton W. C., *Intra-Urban Wage Variation, Employment Location and Commuting Times*, „Journal of Urban Economics”, Mimeo, MIT 2001; J. van Ommeren i inni, *Estimating the Marginal Willingness to Pay for Commuting*, „Journal of Regional Science” 2000, nr 40(3), s. 541-563; Zax J. S., *Compensation for Commutes in Labor and Housing Markets*, „Journal of Urban Economics” 1991, nr 30, s. 192-207.

²⁵ Carlson V. L., Persky J. J., *Gender and Suburban Wages*, „Economic Geography” 1999, nr 75(3), s. 237-253.

²⁶ A. Stutzer, B. S. Frey, *op. cit.*, s. 6.

²⁷ Pozostałe konsekwencje, istotne dla ekonomii i polityki gospodarczej, można znaleźć w: Kahneman D., Krueger A. B., *op. cit.*, s. 3-24; Przegląd zastosowań danych o szczęściu przedstawiają: Blanchflower D. G., Oswald A. J., *Well-being over time in Britain and the USA*, „Journal of Public Economics” 2004, nr 88 (7-8), s. 1359-1386; Frey B., Stutzer A., *What can economists learn from happiness research?*, „Journal of Economic Literature” 2002, nr 40 (2), s. 402-435; van Praag B. M., Baarsma B. E., *Using happiness surveys to value intangibles: the case of airport noise*, „Economic Journal” 2005, nr 115 (500), s. 224-246.

²⁸ Easterlin R. A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot? [w:] Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, red. P. A. David, M. W. Reder, Academic Press, Inc., New York 1974.

²⁹ Wyniki badań na zbiorach danych znacznie lepszej jakości niż te, z których korzystał Easterlin, można znaleźć np. w: Stevenson B., Wolfers J., *op. cit.*

³⁰ Zob. The Economist, *The U-Bend od Life: Why, beyond middle age, people get happier as they get older*, 16 grudnia 2010 [dostęp: 14 marca 2011], <http://www.economist.com/node/17722567>, a także: The Economist, *The rich, the poor and Bulgaria: Money really can buy you happiness*, 16 grudnia 2010 [dostęp: 14 marca 2011], <http://www.economist.com/node/17722557>.

³¹ Alternatywne tłumaczenia to: dobrostan, subiektywny dobrobyt.

³² Stutzer A., Frey B. S., *op. cit.*, s. 6.

respondentom zadaje się jedno lub wiele pytań dotyczących ich oceny własnego zadowolenia z życia bądź ogólnie rozumianego szczęścia. Koncepcja ta zyskuje posłuch w coraz szerszych kręgach ekonomistów³³. Dlatego przed przystąpieniem do analizy empirycznej z wykorzystaniem subiektywnego poziomu szczęścia jako zmiennej objaśnianej należy potwierdzić jej zasadność.

Następnie należy odpowiedzieć na pytanie, czy własna ocena szczęścia lub zadowolenia z życia jest wystarczająco obiektywna. Innymi słowy, czy udzielona przez dwóch różnych respondentów ta sama odpowiedź jest porównywalna i czy ma własność kardynalności. Wyniki badań empirycznych wydają się bronić subiektywnej oceny szczęścia^{34 35 36}.

Akceptacja miar przedstawionych w niniejszym podrozdziale może mieć duże konsekwencje w ekonomii. Najważniejsze *novum*, jakie wnosi ze sobą zastosowanie samooceny zadowolenia z życia, to możliwość oceny pozafinansowych korzyści i kosztów jako skutków różnych wydarzeń ekonomicznych w życiu ludzi. Np. utrata pracy okazuje się mieć dużo gorszy efekt niż sam spadek dochodu³⁷. Zatem subiektywne miary dobrostanu mogą umożliwić bardziej bezpośrednią analizę dobrobytu, stając się komplementarne względem tradycyjnych metod.

1.4. Dojazdy w literaturze

Literatura ekonomiczna zazwyczaj zakłada, że pracownicy wybierają swoje miejsce zamieszkania i miejsce pracy optymalnie³⁸ – dojazdy są wtedy kompensowane na rynku pracy (przez wyższe zarobki) i rynku mieszkalnictwa (przez niższe koszty mieszkania). Badania empiryczne lat 80 i 90 oparte na danych zagregowanych wskazały, że dojeżdżający są skłonni podróżować więcej niż przewidują statyczne modele miast³⁹. Wyniki te sugerują, że pracownicy nie reagują na małe, a nawet znaczne odchylenia od długookresowego optymalnego czasu dojazdu⁴⁰. Podobne rezultaty udaje się osiągnąć na gruncie teoretycznym van Ommerenowi⁴¹ przy ogólnych mikroekonomicznych podstawach, bez nakładania ograniczeń modeli urbanistycznych.

Badanie dojazdów do pracy przy użyciu metod ekonomii szczęścia zostało zapoczątkowane wspomnianym już artykułem Freya i Stutzer⁴², którym jest inspirowana niniejsza analiza. Autorzy przyjmują typowe podejście – jeśli dojazdy obniżają użyteczność, racjonalni

³³ Zwłaszcza po przyznaniu Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii psychologowi z wykształcenia, Danielowi Kahnemanowi.

³⁴ Pavot W. i inni, *Further Validation of the Satisfaction with Life Scale: Evidence for the Cross-Method Convergence of Well-Being Measures*, „Journal of Personality Assessment” 1991, nr 57, s. 149-161.

³⁵ Diener E., *Subjective Well-Being*, „Psychological Bulletin” 1984, nr 93, s. 542-575.

³⁶ Di Tella R., MacCulloch R. J., Oswald A. J., *The Macroeconomics of Happiness*, „The Review of Economics and Statistics” 2003, Vol. 85, No. 4/Nov., s. 812.

³⁷ Di Tella R., MacCulloch R. J., *op. cit.*, s. 819.

³⁸ Van Ommeren J., *On-the-Job Search Behavior: The Importance of Commuting Time*, „Land Economics” 1998, Vol. 74, No. 4/November, s. 526-540.

³⁹ Hamilton B. W., *Wasteful Commuting*, „Journal of Political Economy” 1982, nr 90(5), s. 1035-1053; Idem, „Journal of Political Economy” 1989, nr 97(6), s. 1497-1504.

⁴⁰ Crane R., *The Influence of Uncertain Job Location on Urban Form and the Journey to Work*, „Journal of Urban Economics” 1996, nr 37, s. 342-356.

⁴¹ Van Ommeren J., *op. cit.*, 1998.

⁴² Stutzer A., Frey B. S., *op. cit.*

pracownicy powinni przeznaczać czas na dojazdy tylko jeśli zostanie im to zrekompensowane w jakiś sposób. Frey i Stutzer sprawdzają wpływ dojazdów na dobrostan w Niemczech i ich wyniki sugerują, że dłuższy czas dojazdu wiąże się z niższym zadowoleniem z życia. Fakt ten nazywają „paradoksem dojazdów”. Podejście tych autorów zastosowano również w niniejszej analizie.

Ze względu na ograniczenia danych nie sprawdzono jak dochód, satysfakcja z wykonywanej pracy oraz jakość warunków mieszkaniowych wpływają na dobrostan w interakcji z dojazdami. Tego typu badanie przeprowadzono na brytyjskich danych panelowych przez Dolana, Hodgsona i Roberts⁴³ przy użyciu szerokiego spektrum specyfikacji modeli. Biorąc pod uwagę istotne różnice w średniej długości dojazdów między kobietami i mężczyznami⁴⁴ autorzy rozważyli możliwość różnego ich oddziaływania na użyteczność w zależności od płci. Powody różnic można podsumować jako odnoszące się albo do pozycji na rynku pracy albo warunków rodzinnych, przy czym nie muszą to być czynniki niezależne.

Po pierwsze, odnośnie do rynku pracy – kobiety zazwyczaj pracują mniejszą liczbę godzin i otrzymują niższe wynagrodzenie za godzinę pracy niż mężczyźni; stąd alternatywny koszt pieniężny dojazdów jest względnie wyższy dla kobiet, a ich czas podróży ma względnie wyższą wagę. Co więcej, kobiety z większym prawdopodobieństwem pracują na niższych stanowiskach w sektorze usług, które są bardziej geograficznie rozproszone niż inne miejsca pracy, co z kolei zwiększa szanse odnalezienia pracy bliżej miejsca zamieszkania⁴⁵.

Po drugie, odnośnie do warunków rodzinnych, kobiety zazwyczaj wykonują większość prac domowych i opiekują się dziećmi, a dodatkowo wykonują pracę zarobkową, która ma jednak drugorzędny charakter względem zarobków partnera⁴⁶. Pierwsze oznacza, że kobiety są mniej elastyczne w gospodarowaniu czasem na co dzień, a drugie, że wybór miejsca zamieszkania jest raczej dostosowany do preferencji głównego zarobkującego w rodzinie. Wnioski z artykułu Dolana, Hodgsona i Roberts sugerują, że choć kobiety w stosunku do mężczyzn spędzają nieco mniej czasu dojeżdżając i znacznie mniej czasu pracując, dojazdy mają negatywny wpływ na ich zadowolenie z życia, podczas gdy dla mężczyzn są neutralne. Efekt ten jest istotny, nawet kontrolując potencjalną kompensację na rynku pracy i rynku mieszkalnictwa.

Powyższe rezultaty potwierdza analiza van den Berga i Gortera⁴⁷, którzy wykrywają szczególnie wysoki negatywny wpływ długich dojazdów na użyteczność kobiet z dziećmi. Płaca progowa tych kobiet dla miejsc pracy wymagających dojazdu po jednej godzinie dziennie w obie strony przekracza często maksymalną możliwą do zaoferowania płacę. W konsekwencji poszukiwania pracy ograniczają się do miejsc w niewielkiej odległości od miejsca zamieszkania. Ponadto autorzy wskazują, że dysużyteczność dojazdów jest większa na terenach wiejskich niż silnie zurbanizowanych. Zjawisko to może mieć miejsce, ponieważ podróż do pracy w miastach łatwiej można połączyć z innymi celami.

⁴³ Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *It's driving her mad – gender differences in the effects of commuting on psychological well-being*, „Sheffield Economic Research Paper Series”, nr 2009009, maj 2009.

⁴⁴ White M. J., *Sex differences in urban commuting patterns*, „American Economic Review” 1986, 76(2), s. 368-372.

⁴⁵ Hanson S., Johnston I., *Gender differences and in work-trip length: explanations and implications*, „Urban Geography” 1985, nr 6, s. 193-219.

⁴⁶ Blau F. D., Ferber M. A., *The Economics of Women, Men and Work*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1992.

⁴⁷ Van Den Berg G. J., Gorter C., *Job Search and Commuting Time*, „Journal of Business & Economic Statistics” 1997, Vol. 15, No. 2/kwiecień, s. 269-281.

Wyniki te są zgodne z rezultatami Gimenez-Nadala i Sevilli-Sanz⁴⁸. Kontrolując różnorodność badanych autorzy pokazali, że pracujące matki mają mniej czasu wolnego niż pracujący ojcowie i osoby w stanie wolnym. Pracujące matki z najwyższym prawdopodobieństwem są nieusatysfakcjonowane swoim czasem wolnym.

Van Ommeren i Rietveld⁴⁹ sprawdzają warunki istnienia „paradoksu czasu dojazdów”, który mówi, że średni czas dojazdów nie zmienia się w czasie. Zjawisko zaobserwowano w Stanach Zjednoczonych, gdzie w przeciągu paru dziesięcioleci nie obserwowano istotnej zmienności średniej długości dojazdu⁵⁰. Autorzy konstruują model poszukiwań na niedoskonałym rynku pracy z endogenicznie wybieranymi kosztami dojazdów. Zakładając negocjacje płacowe między pracownikami i firmami optymalny, maksymalny czas dojazdów maksymalizuje łączne wypłaty firmy i pracownika. Van Ommeren i Rietveld pokazują, że gdy poziom produktywności rośnie w czasie, rosną też średnie koszty dojazdów i średnie płace, co wpływa na optymalny czas dojazdów. Intuicyjnie, wyższe płace są bodźcem dla pracowników do zaakceptowania wyższych kosztów dojazdów. Jeśli założyć, że dojazdy składają się z kosztów pieniężnych i kosztów straconego czasu, oraz że szybkość podróży jest wybierana w optymalny sposób – średni czas dojazdów pozostanie stały w długim okresie, podczas gdy szybkość i średnia przebywana odległość wzrosną.

Wynik Van Ommerena i Rietvelda sugeruje, że czas dojazdów ze wzrostem produktywności w równowadze ogólnej powinien być stały. Rezultat ten osiągają posługując się faktem empirycznym, że wpływ produktywności na zagęszczenie rynku pracy definiowane jako stosunek stopy wakatów do stopy bezrobocia jest mały lub niewidoczny. Pod nieobecność tego faktu model przewiduje coraz krótsze dojazdy w równowadze. Model Van Ommerena i Rietvelda nie jest jednak w stanie wyjaśnić wzrostu długości dojazdów latach 1995-2006 w krajach europejskich: Wielkiej Brytanii (z 48 do 54), Hiszpanii (z 31 do 34), Holandii (z 42 do 49) i Włoszech (z 22 do 35), a także USA (z 44 do 51)⁵¹.

2. Dane i zmienne

2.1. Dane

Aby przetestować dojazdy do pracy na użyteczność Polaków – posłużono się danymi z Diagnozy Społecznej 2007⁵². Badanie ma charakter panelowy, ale pytanie o czas potrzebny na dojazd do pracy pojawiło się dopiero w edycji z 2007 r. We wszystkich rundach pytano respondentów także o ich poziom szczęścia.

⁴⁸ Gimenez-Nadal J. I., Sevilla-Sanz A., *The Time-crunch Paradox*, „Economics Series” 2010, Working Papers 483, University of Oxford, Department of Economics.

⁴⁹ Van Ommeren J., Rietveld P., *The commuting time paradox*, „Journal of Urban Economics” 2005, nr 58, s. 437-454.

⁵⁰ Levinson D. M. *Accessibility and the journey to work*, „Journal of Transport Geography” 1998, nr 6(1), s. 11-21; Rosetti M. A., Eversole B. S., *Journey to work trends in the United States and its major Metropolitan Area. 1960-90*, US Department of Transportation, Federal Highway Administration, Washington, DC, 1993; Gordon P., Richardson H., Jun M.-J., *The commuting paradox: Evidence from the top twenty*, „Journal of the American Planning Association” 1991, 57(4), s. 416-420.

⁵¹ Liczby relacjonują Dolan, Hodgson i Roberts, *op. cit.* za: *European Survey on Working Conditions*; dane dla USA pochodzą z *U.S. Census Bureau: 2002 American Community Survey*.

⁵² Szczegółowe informacje dotyczące sposobu przeprowadzania badania, zbiory danych oraz raporty można uzyskać pod adresem internetowym: <http://www.diagnoza.com>.

Czas dojazdu otrzymano zadając pytanie: *Ile czasu przeciętnie zabiera Panu/Pani droga z miejsca zamieszkania do pracy? (w jedną stronę w minutach; jeśli pracuje Pan/Pani przeważnie w domu, to proszę wpisać 0)*. Ocenę subiektywnego dobrego samopoczucia oparto na odpowiedzi na pytanie: *Biorąc wszystko razem pod uwagę, jak ocenilby/ocenilaby Pan/Pani swoje życie w tych dniach – czy mógłby/mogłaby Pan/Pani powiedzieć, że jest: 1. bardzo szczęśliwy/szczęśliwa, 2. dosyć szczęśliwy/szczęśliwa, 3. niezbyt szczęśliwy/szczęśliwa, 4. nieszczęśliwy/nieszczęśliwa*. W celu zbadania wpływu długości trwania dojazdu na poziom satysfakcji z życia ograniczono próbę do tych, którzy w ogóle dojeżdżają oraz deklarują bycie zatrudnionym lub samozatrudnionym. Ponadto wykluczono obserwacje odstające, tzn. jednostki, których czas dojazdu przekraczał 210 minut. Nie ma podstaw, by przypuszczać, że w Polsce szczególnie rozpowszechnione jest zjawisko „ekstremalnego dojeżdżania” (ang. *extremecommute*⁵³), zaobserwowane w Stanach Zjednoczonych. Odnosi się ono głównie do mieszkańców wielomilionowych zespołów miejskich, tzw. *megalopolis*, którzy dojeżdżają w jedną stronę do pracy ponad 1,5 godziny. W Polsce ze względu na brak porównywalnie dużych aglomeracji zakładamy, że przekroczenie liczby 7 godzin dziennie spędzonych na dojeździe jest niemożliwe. Ostatecznie otrzymano tym sposobem próbę wielkości 5 247 obserwacji.

W części 0 posłużono się odpowiedziami na pytania o zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia. Pytanie zostało sformułowane następująco: *Chcielibyśmy, aby Pan/Pani ocenił/a teraz poszczególne dziedziny swego życia i powiedziała, w jakim stopniu jest Pani z każdej z nich zadowolony/a. [...] 1. bardzo zadowolony/a, 2. zadowolony/a, 3. dosyć zadowolony/a, 4. Dosyć niezadowolony/a, 5. niezadowolony/a, 6. bardzo niezadowolony/a, 7. nie dotyczy*. Odpowiedzi nr 7 zostały wykluczone z badania.

W analizie empirycznej wykorzystano także społeczno-ekonomiczne oraz społeczno-demograficzne charakterystyki respondentów, aby wychwycić w możliwie największym stopniu nieobserwowalną cechę produktywności oraz niejednorodność preferencji. Zakres wykorzystanych zmiennych jest zbliżony do stosowanych w literaturze przedmiotu⁵⁴. Zmienne określające wiek, liczbę lat nauki oraz liczbę osób w gospodarstwie domowym są ilościowe. Pozostałe są zero-jedynkowymi zmiennymi określającymi przynależność do pewnej grupy. W ten sposób udało się sklasyfikować poszczególne obserwacje ze względu na:

- płeć,
- mieszkanie razem ze swoimi dziećmi,
- status osoby w gospodarstwie domowym⁵⁵,
- status cywilny,
- klasy miejscowości zamieszkania.

Cecha mieszkania ze swoimi dziećmi została utworzona celem uchwycenia efektu posiadania dzieci. Brak takiej danej w zbiorze Diagnostyki Społecznej 2007 zastąpiono zmienną „mieszkanie ze swoimi dziećmi”. Zastosowane tutaj podejście usprawiedliwia się wynikami

⁵³ Zob. Conlin M. i inni, *Extreme Commuting*, „Businessweek”, 21 stycznia 2005 [dostęp: 10 października 2010], http://www.businessweek.com/magazine/content/05_08/b3921127.htm.

⁵⁴ Zob. Stutzer A., Frey B., *op. cit.*, oraz Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *op. cit.*

⁵⁵ W próbie okrojonej o brakujące obserwacje w dowolnej z wykorzystanych zmiennych żadna osoba nie była dziadkiem lub babcią głowy rodziny, w związku z czym ta grupa nie została uwzględniona.

badan⁵⁶ świadczącymi, że pary bezdzietne są szczęśliwsze niż osoby samotne, samotne z dziećmi oraz osoby żyjące w dużych gospodarstwach domowych⁵⁷. Zatem takie podejście powinno skutecznie dywersyfikować próbę.

Klasyfikacja obserwacji pod kątem klasy miejscowości zamieszkania wydaje się być także celniejsza w przypadku Polski niż zastosowany przez A. Stutzer'a i B. S. Freya dla danych niemieckich dychotomiczny podział na Niemcy Wschodnie i Zachodnie.

Ostateczna liczba obserwacji przy uwzględnieniu indywidualnych charakterystyk respondentów wraz z brakami danych wyniosła 5 085 osób. Taka wielkość próby jest usprawiedliwieniem dla użycia dużej liczby zmiennych. Choć ich zastosowanie powoduje utratę stopni swobody, to w przypadku tak dużej liczby obserwacji nie odbija się to niekorzystnie na jakości estymacji. W estymacji w podrozdziale V4 ograniczono próbę do głów gospodarstw domowych i ich partnerów życiowych, otrzymując liczebność próby 2143.

2.2. Statystyki opisowe

Na Wykres 2 przedstawiono histogram długości dojazdu do pracy Polaków. Obserwacje zostały podzielone na 37 równych przedziałów o szerokości 5 minut: $[-2,5; 2,5), \dots, [177,5; 182,5)$ ⁵⁸. Wstępna analiza graficzna pozwala na wysunięcie paru wniosków. Po pierwsze: rozkład nie jest symetryczny, ale dodatnio (prawostronnie) skośny, tzn. znaczna większość respondentów dojeżdża do pracy krócej niż pół godziny. Rozkład posiada także długi prawostronny „ogon”. Poza tym wartości skupiają się przy „zaokrąglonych” liczbach (liczebności są większe przy 10, 20, 30, 40, 60 oraz 120 minutach drogi). Ludzie, prawdopodobnie oceniając swój czas dojazdu do pracy, nie podają rzeczywistych wartości. Wynika to z trudności dokładnego pomiaru czasu na co dzień. Błąd ten można zniwelować przez wykorzystanie estymatora jądrowego dla funkcji gęstości. Możemy założyć, że przy próbie rosnącej do nieskończoności realny czas dojazdu ma rozkład ciągły.

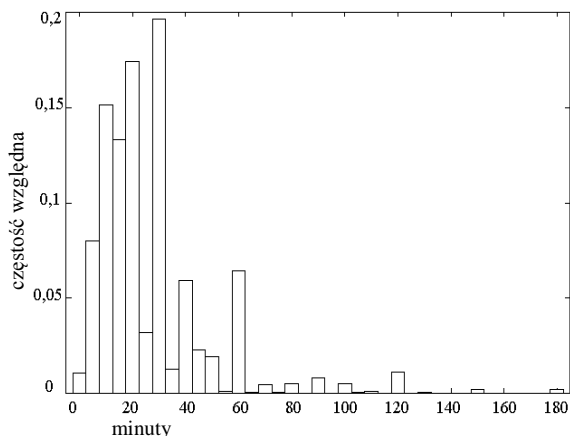
Do wygładzenia rozkładu długości dojazdów do pracy Polaków skorzystano z jądra gaussowskiego. Z uwagi na silne zogniskowanie odpowiedzi respondentów we wcześniej wymienionych punktach (zaburzające strukturę próby silniej niż tradycyjny błąd pomiaru) użyto względnie wysokiego parametru wygładzania $h = 4$. Wykres 3 obrazuje oszacowaną funkcję gęstości. Nawet pomimo użycia tak silnego wygładzania – nie udało się całkowicie wyeliminować nienaturalnego zniekształcenia funkcji w punkcie 60 minut. Tym niemniej oszacowana postać funkcji wydaje się odzwierciedleniem zjawiska zadowalająco wiernym rzeczywistości.

⁵⁶ R. Foroohar, *Money v. Happiness: Nations Rethink Priorities* [w:] „Newsweek”, April 5, 2007, powołując się na: Gilbert D., *Stumbling on Happiness*, Random House Inc, 2006.

⁵⁷ Przynajmniej do momentu opuszczenia przez dzieci domu.

⁵⁸ *De facto* pierwszy przedział obejmuje obserwacje większe niż 0 i mniejsze niż 2,5; przedział ostatni – większe bądź równe 177,5 i mniejsze bądź równe 180.

Wykres 2. Rozkład długości dojazdów (w jedną stronę) do pracy Polaków.



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 3. Wynik estymacji funkcji gęstości długości dojazdów do pracy Polaków z parametrem $h = 4$.



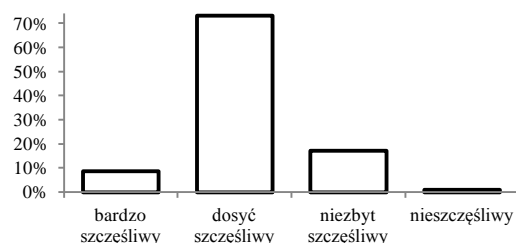
Tabela 1 prezentuje podstawowe statystyki opisowe umożliwiające precyzyjniejszą analizę długości drogi do pracy Polaków w jedną stronę. Przeciętnie podróż ta zajmuje nieco ponad 27 minut i różni się od tej wartości średnio o 22,5 minuty. Współczynnik zmienności liczony na podstawie wartości klasycznych wyniósł 82,65%, co oznacza, że przeciętne zróżnicowanie długości podróży mierzone odchyleniem standardowym wyniosło 82,65%. Świadczy to o dużej zmienności zjawiska. Dodatnia i przekraczająca 1 wartość współczynnika skośności na poziomie 2,52 wskazuje na silną asymetrię prawostronną – najczęściej długość podróży wynosi mniej niż wartość średnia. Kurtosa jest miarą spłaszczenia rozkładu, czyli koncentracji. Wynik dodatni oznacza, że jest onleptokurtyczny, a więc spłaszczenie funkcji gęstości oraz rozproszenie obserwacji jest mniejsze niż w rozkładzie normalnym. 90 procentom ankietowanych podróz do pracy zajmuje od 5 minut do godziny. Z położenia dolnego i górnego kwartyła można wnioskować, że połowie respondentów droga do pracy zabiera od 15 do 30 minut. Świadczy to o dość dużej koncentracji rozkładu. Położenie mediany znacznie poniżej wartości średniej potwierdza tezę o silnej prawostronnej asymetrii.

Tabela 1. Statystyki opisowe długości dojazdów do pracy Polaków.

Średnia	27,25	5. percentyl	5
Odch. standardowe	22,52	Dolny kwartył	15
Współcz. zmienności	82,6%	Mediana	20
Skośność	2,52	Górny	30
Kurtoza	9,49	95. percentyl	60
Minimum	1	Maksimum	180

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 4. Rozkład oceny poziomu zadowolenia z życia.



Wykres 4 przedstawia rozkład odpowiedzi ankietowanych na pytanie o ocenę swojego życia w tych dniach. Znaczna większość (73%) uznała, że czuje się dosyć szczęśliwa. Może stąd wynikać problem ze słabym zróżnicowaniem odpowiedzi – znacznie dogodniejsza byłaby stosowana w innych krajach 10-stopniowa skala.

3. Model

Zgodnie z opisaną w sekcji 1.2. argumentacją wszelkie koszty dojazdów (finansowe i psychiczne) będą kompensowane na zbliżonym do doskonałego rynku pracy – wyższą płacą – lub mieszkalnictwa – niższym czynszem lub lepszymi warunkami mieszkaniowymi. W tym sensie długość dojazdów powinna być neutralna dla użyteczności i nie mieć na nią żadnego wpływu. W celu zbudowania intuicji założymy, że ludzie są tacy sami – cechują się jednakową produktywnością i jednakowymi gustami odnośnie dojazdów, konsumpcji i czasu wolnego. Przyjmijmy ponadto zgodnie z metodologią ekonomii szczęścia, że dobrostan jako miara użyteczności jest kardynalny. Te dwa założenia implikują zrównanie się poziomów użyteczności w równowadze – ludzie niczym się nie różnią, a doskonały rynek nie pozwala na osiągnięcie renty i dyskryminacji.

Na potrzeby dalszego rozumowania przyjmijmy, że konsumenci podejmując wybory zachowują się tak, jak gdyby maksymalizowali swoją funkcję użyteczności $U = u(c, t)$. Funkcja ta jest rosnąca wraz z c – konsumpcją dóbr, usług i korzystania z miejsca zamieszkania. Użyteczność maleje wraz z utrudnieniami t wynikającymi z czasu spędzonego na dojazd do pracy.

3.1. Jednakowi konsumenci

Wielkość konsumpcji jest zależna od dochodu y_i oraz wysokości opłat związanych z mieszkaniem m (zarówno wysokość czynszu, jak cena mieszkań). Użyteczność U jest więc równa \bar{U} dla i -tego konsumenta z dochodem y_i , czasem spędzonym na dojeździe t_i oraz kosztach mieszkania m_i :

$$\forall_i U_i = u(y_i, t_i, m_i) = \bar{U}. \quad (1)$$

Aby równowaga się utrzymywała konieczne jest, by przy zmianie jednego ze składników inne kompensowały jego wpływ. Można to wyrazić obliczając różniczkę zupełną:

$$dU = \frac{\partial u}{\partial y} dy + \frac{\partial u}{\partial t} dt + \frac{\partial u}{\partial m} dm = 0.$$

Zatem niewielka zmiana czasu dojazdu t implikuje:

$$\frac{\partial U}{\partial t} = \frac{\partial u}{\partial y} \frac{\partial y}{\partial t} + \frac{\partial u}{\partial t} + \frac{\partial u}{\partial m} \frac{\partial m}{\partial t} = 0. \quad (2)$$

Równanie (2) wyraża postulat niezależności poziomu użyteczności od długości dojazdu w równowadze. Dekompozycja tej zmiany składa się z trzech czynników. Pierwszy i trzeci przedstawiają pośredni wpływ zmiany długości czasu dojazdu na użyteczność. Pierwszemu pośredniczy dochód, a trzeciemu koszty związane z mieszkaniem. Składnik drugi obrazuje bezpośredni wpływ zmiany długości dojazdu na użyteczność jednostki. Z wstępnych założeń wynika, że:

$$\frac{\partial u}{\partial y} > 0, \quad \frac{\partial u}{\partial t} > 0, \quad \frac{\partial u}{\partial m} > 0 \quad (3)$$

Warunki (2) i (3) powodują, że wzrost długości dojazdu powoduje spadek użyteczności *ceteris paribus*. Jednak w równowadze będzie on kompensowany dwoma efektami. Konsumenci zmuszeni do dłuższych dojazdów będą domagać się większych płac i/lub

mieszkając w większym oddaleniu od miejsca pracy będą chcieli ponosić niższe koszty. Współwystępowanie powyższych trzech efektów w równowadze sumuje się do zera⁵⁹.

Implikacje modelu z równań (1)-(3) można testować bezpośrednio, stosując deklarowany poziom szczęścia jako miarę użyteczności. Niższe wartości towarzyszą wyższym poziomom szczęścia (1 – bardzo szczęśliwy, 2 – dosyć szczęśliwy, itd.). Idea testu przedstawia się w równaniu regresji, będącym liniowym przybliżeniem funkcji użyteczności:

$$u_i = \alpha_i + \beta t_i + \varepsilon_i \quad (4)$$

Współczynnik β mierzy wpływ zmiany długości czasu dojazdu do pracy na całkowitą zmianę użyteczności. Hipoteza zerowa mówi, że $\beta=0$, a zatem występuje równowaga i dłuższy dojazd jest wynagradzany niższymi opłatami za mieszkanie lub wyższymi zarobkami. Hipoteza alternatywna $\beta > 0$ głosi, że długość dojazdu do pracy nie jest w pełni wynagradzana ani na rynku pracy, ani mieszkaniowym.

3.2. Zróźnicowani konsumenci

Założenie o reprezentatywnym konsumencie i tym samym o identyczności dojeżdżających jest jednak zbyt dużym uproszczeniem. Ludzie różnią się między sobą poziomem produktywności oraz profilami preferencji. Ten pierwszy determinuje zdolność do wytwarzania dochodu – można się więc spodziewać, że osoby o wyższej produktywności deklarowałyby wyższy poziom zadowolenia z życia. Zróźnicowanie preferencji może powodować różną wrażliwość funkcji użyteczności na długość dojazdów – niektóre osoby mogą szczególnie nie lubić długich dojazdów.

Niejednorodność konsumentów może zaburzać wynik badania mikroekonometrycznego i powinna być kontrolowana, aby wyniki były wiarygodne. Zgodnie z postępowaniem typowym dla literatury przedmiotu⁶⁰ podjęto próbę uwzględnienia osób z niejednorodnymi profilami preferencji, aby odfiltrować wpływ innych, niż dojazdy, determinantów szczęścia.

Jak wspomniano wcześniej, należy wziąć pod uwagę fakt, że próba zawiera osoby o zróźnicowanych profilach preferencji oraz napotykać różnych ograniczenia, a zatem badana grupa nie jest jednorodna. Innymi słowy, dla różnych podgrup ludności optymalny czas dojazdu do pracy może być różny. Różne charakterystyki osób mogą zaburzać poprawną ocenę współczynnika β . Za znaczną część zmienności poziomu zadowolenia z życia może być odpowiedzialny zbiór determinant społeczno-demograficznych lub społeczno-ekonomicznych. Prosta regresja z równania (5) nie bierze pod uwagę tego warunku. Konieczna jest zatem empiryczna konstrukcja zróźnicowanych grup ludzi, którzy są do siebie bardzo podobni. Problem ten rozwiązuje regresja wielu zmiennych, która uwzględnia indywidualne cechy badanych jednostek. Równanie (4) ulega rozszerzeniu:

$$u_i = \alpha_i + \beta t_i + \gamma X_i + \varepsilon_i \quad (5)$$

Stutzer i Frey argumentują, że istotne jest, aby charakterystyki X_i nie zawierały ani dochodu z wynagrodzenia za wykonywaną pracę, ani dochodu gospodarstwa domowego. W ich rozumieniu dochód i koszty zamieszkania stanowią tylko kanały kompensacyjne. Ponownie hipoteza zerowa głosi, że $\beta=0$, czyli, że następuje opisana wcześniej kompensacja, ale pod

⁵⁹ Przedstawiony model jest zgodny z prezentowanym w: *ibidem*, s. 9.

⁶⁰ Stutzer A., Frey B. S., *op. cit.*, s. 8., oraz Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *op. cit.*, s. 7.

warunkiem, że wszystkie drogi kompensacji nie są „usztynione”. Gdyby włączyć dochód do równania (5) (lub koszty mieszkania), osoby podróżujące do pracy dłużej będą wykazywać niższy poziom użyteczności przy innych warunkach niezmiennych.

W teorii i empirii ekonomii szczęścia użyteczność w bardzo dużym stopniu zależy od wysokości dochodów⁶¹. Zależy on m.in. od potencjału w generowaniu dochodu, czyli produktywności. Ta ostatnia jest niestety nieobserwowalna, a najbardziej skorelowany jest z nią sam dochód. Ze względu na ograniczenia w zbiorze danych Diagnozy Społecznej i mało wiarygodne ankietowe odpowiedzi zrezygnowano jednak z włączenia dochodu do zbioru zmiennych objaśniających. Jako instrumenty skorelowane z poziomem dochodu można traktować liczbę lat nauki (wysoki zwrot z edukacji z Polsce), typ miejscowości zamieszkania (wyższe zarobki w większych miastach), płeć (niższe dochody kobiet m. in. w wyniku mniejszej liczby godzin pracy) oraz wiek (dochody zazwyczaj rosną z liczbą lat pracy⁶²). Pomimo tych słabości przeprowadzono badanie ekonometryczne zgodne z metodą zaproponowaną przez Stutzer i Freya.

Rozróżnienie różnych poziomów produktywności i profili preferencji implikuje sortowanie, a więc osoby o zbliżonych cechach będą mieszkać bliżej siebie. Ekonomia przestrzenna postuluje, że ludzie wybierają miejsca, gdzie ich potrzeby są najlepiej zaspokajane⁶³. Proces sortowania prowadzi do hipotezy o kompensacji. Należy więc postawić pytanie: w jaki sposób poziom produktywności i niejednorodne gusta w odniesieniu do długości dojazdu do pracy oraz sortowania wpływają na obserwowaną korelację cząstkową pomiędzy czasem dojazdu i poziomem zadowolenia z życia w estymacji przekrojowej⁶⁴?

Na początku, w charakterze wstępnego testu, rozważmy przypadek, w którym pracujący mają jednorodne preferencje we wszystkich dziedzinach poza dojazdami. Wówczas powinni znaleźć się ludzie, którym dojazdy będą bardzo przeszkadzać. Jeżeli ich potencjał generowania dochodu jest stały, to ich użyteczność jest niższa niż ludzi, którym dojeżdżanie jest obojętne. Osoby nieznoszące dojazdów będą skłonne zapłacić więcej, aby móc dojeżdżać krócej. Zatem *ceteris paribus* będą żyć bliżej miejsca pracy oraz będą chętni ponosić wyższe koszty związane z mieszkaniem. Wynika z tego, że ludzie nie lubiący dojeżdżać będą na straconej pozycji w tym modelu ekonomii przestrzennej⁶⁵. Ponieważ osoby te będą wybierać miejsce pracy i zamieszkania, które wymagają krótszego dojazdu, będą też doświadczać niższej użyteczności niż pozostali. Na podstawie przytoczonego rozumowania oczekuje się dodatniej korelacji pomiędzy długością dojazdu do pracy a miarą użyteczności, a więc $\beta > 0$ ⁶⁶.

Podążając tokiem myślenia A. Stutzer i B. S. Freya⁶⁷ – do estymacji wszystkich modeli użyto klasycznej metody najmniejszych kwadratów. Modele z tymi samymi zmiennymi oszacowano także za pomocą regresji probitowej – bardziej adekwatnej dla porządkowej zmiennej objaśnianej. Przypomnijmy, że pierwsza z wymienionych metod zakłada *implicite*,

⁶¹ Stevenson B., Wolfers J., *op. cit.*

⁶² Boeri T., van Ours J., *The Economics of Imperfect Labor Markets*, Princeton University Press 2008, s. 138.

⁶³ *Ibidem*, s. 10.

⁶⁴ *Ibidem*.

⁶⁵ *Ibidem*, s. 11.

⁶⁶ Patz s. 29. Z technicznej perspektywy w rozważanym przypadku wyższa użyteczność wiąże się z niższą oceną na skali odpowiedzi.

⁶⁷ A. Stutzer, B. S. Frey, *op. cit.* s. 12.

że odpowiedzi z porządkowej skali mogą być interpretowane kardynalnie, a więc z założeniem równych różnic pomiędzy poszczególnymi odpowiedziami. Choć w przypadku odpowiedzi na pytanie o zadowolenie z życia założenie to niekoniecznie jest spełnione, Szwajcarzy decydują się na użycie KMNK – zachęteni wygodą interpretacji oraz łatwością obliczenia efektów kompensacji. Przeprowadzona przez nich analiza porównawcza pokazuje, że przy wykorzystaniu mikroekonometrycznej funkcji szczęścia nie ma praktycznie różnicy, czy odpowiedzi są traktowane jako porządkowe, czy kardynalne. Współczynniki i efekty krańcowe modelu logitowego są bezpośrednio porównywalne pod względem relatywnej wielkości ze współczynnikami modelu KMNK. Jednakże A. Stutzer i B. S. Frey dysponują odpowiedziami na pytanie o poziom szczęścia na jedenastostopniowej skali, co stanowi znacznie lepszy substytut ciągłości niż skala czterostopniowa z danych Diagnozy Społecznej. W związku z tym oraz z uwagi na jakościowy (badanie istnienia równowagi), a nie ilościowy charakter niniejszej pracy, za podstawę do wnioskowania przyjmijmy model probitowy.

4. Wyniki

4.1. Jednakowi konsumenci

Na Wykresie 5. przedstawiono porównanie średnich długości dojazdu do pracy w jedną stronę pośród osób deklarujących te same poziomy szczęścia. Ten wstępny test istnienia zależności pomiędzy dwoma zmiennymi pokazuje, że osoby określające siebie jako nieszczęśliwe poświęcają przeciętnie na dojazdy prawie 40% więcej czasu niż pozostałe osoby. Jednak średnia długość dojazdu między trzema pozostałymi grupami różni się między sobą tylko nieznacznie i oscyluje na poziomie 27 minut, a więc w pobliżu wspólnej średniej. Hipotezę o istnieniu korelacji osłabia fakt, że liczba osób w grupie nieszczęśliwych jest najmniejsza i wynosi tylko 50 osób, stanowiąc ok. 1% próby. Do wyciągnięcia wiążących wniosków konieczne są dalsze testy.

W Tabeli 2. przedstawiono wyniki estymacji „surowego” modelu (4) klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Oszacowany współczynnik przy zmiennej objaśniającej nieistotnie różni się od zera – statystyka t-Studenta nie pozwala na odrzucenie hipotezy zerowej $\beta = 0$. Parametr przy stałej wyniósł 2,09 i jest istotny nawet na poziomie 1%.

Wyniki estymacji KMNK wykazują, że model ze stałą i (długością dojazdów) nie wyjaśnia dobrostanu Polaków. Interpretację tą potwierdza także bardzo niska wartość współczynnika determinacji R^2 , nawet jak na model mikroekonometryczny. Wynik ten może także oznaczać, że nie kontrolując niejednorodności gustów ludzi i poziomu ich produktywności oraz przy założeniu kardynalności odpowiedzi na pytanie o poziom zadowolenia z życia, na rynku dojazdów do pracy w Polsce panuje równowaga. Wszelkie koszty związane z codzienną podróżą do pracy w takim nierealistycznym modelu są wynagradzane na rynku pracy lub rynku mieszkaniowym.

Rezultaty z estymacji probitem porządkowym (Tabela 3.) są spójne z poprzednimi – ponownie długość dojazdu do pracy nie ma statystycznie istotnego wpływu na deklarowany poziom szczęścia dla $\alpha = 10\%$.

Tabela 2. Wyniki estymacji modelu (4) klasyczną metodą najmniejszych kwadratów

Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	KMNK			
	współczyn.	bl. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.]	0,0005	0,0004	1,526	0,127
stała	2,089	0,012	180,1	0 ***
R ²	0,00044			
skoryg. R ²	0,00025			
l. obserwacji	5247			

Tabela 3. Wyniki estymacji modelu (4) probitem porządkowym.

Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	Probit porządkowy			
	współczyn.	bl. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.]	0,0010031	0,00072	1,378	0,1683
α_1	-1,3281	0,03139	-42,3	0 ***
α_2	0,9395	0,02842	33,06	1,1E-39 ***
α_3	2,3733	0,05663	41,91	0 ***
l. obserwacji	5247			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

4.2. Zróżnicowani konsumenci

Wyniki estymacji modelu (5) uwzględniającego różne cechy dojeżdżających (przedstawione w sekcji 4.2.) przy pomocy KMNK i probitu porządkowego prezentują Tabela 4 i Tabela 5. Model KMNK tym razem jest znacznie lepiej dopasowany do danych – R² na poziomie 6% jest akceptowalnym wynikiem w mikroekonometrii⁶⁸. W przypadku obu metod estymacji długość dojazdu do pracy okazuje się mieć statystycznie nieistotny wpływ na poziom zadowolenia z życia. Ponownie problem może tkwić w błędzie specyfikacji lub neutralności wpływu długości dojazdów na użyteczność. Interpretacje oszacowań parametrów charakterystyk indywidualnych przedstawiono w aneksie.

Wykres 5. Średnia długość dojazdu do pracy w jedną stronę [min.] według zadowolenia z życia.



Źródło: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że wobec sekcji IV, ważniejsze są wnioski z tabeli 5. Wyniki porządkowego modelu probitowego są adekwatniejszym narzędziem analizy tego typu zmiennej objaśnianej.

⁶⁸ Podobne wartości (od 3,4% do 9,5%) osiągają modele z efektami stałymi na danych panelowych w badaniu Dolana P., Hodgsona R. i Roberts J., *op. cit.*

Po włączeniu do modelu indywidualnych zbiorów charakterystyk respondentów nie odnaleziono systematycznej zależności między długością dojazdu a dobrostanem. Może to oznaczać, że długość dojazdu nie wywiera negatywnego wpływu na użyteczność. Wobec modelu przedstawionego w sekcji IV nasuwa się interpretacja, że koszty wynikające z dojeżdżania do pracy w Polsce są równoważone na rynku pracy bądź rynku mieszkaniowym – albo poprzez wyższe zarobki, albo poprzez niższe koszty życia.

Najprawdopodobniej jednak model nie jest kompletny i cierpi na problem złej specyfikacji. Wykorzystane spektrum zmiennych nie wyczerpuje zbioru czynników potencjalnie wpływających na poziom zadowolenia z życia. Przede wszystkim brakuje zmiennej mierzącej produktywność. Prawdopodobnie najsilniej z nią skorelowany powinien być poziom dochodów, który przy takim ujęciu przestaje być tylko kanałem kompensacyjnym. Nie uwzględniono go jednak ze względu na brak wiarygodnych informacji dotyczących dochodów w Diagnostyce Społecznej. Mimo to warto jeszcze rozważyć inną specyfikację modelu, dopuszczającą nieliniową relację między dojazdami a dobrostanem.

4.3. Malejące koszty krańcowe dojeżdżania

Aby sprawdzić, czy zależność między długością dojazdów a zadowoleniem z życia jest nieliniowa, wykorzystano logarytm pierwszej zmiennej jako zmienną objaśniającą. Uzasadnienie takiej transformacji można wyrazić przykładem. Dwie osoby dojeżdżają do pracy – pierwsza 20, druga 80 minut. Wydłużenie czasu dojazdu obu o 20 minut raczej nie odbije się na ich użyteczności w równym stopniu. Relatywny przyrost dla osoby pierwszej wyniesie 100%, podczas gdy dla drugiej tylko 25%. Ponadto druga osoba w obu przypadkach – 80 i 100 minut – traktuje codzienną podróż jako pewne uciążliwe przedsięwzięcie, do którego jednak będzie starać się dostosować. Dla osoby pierwszej jednak sam akt dojazdu zamienia się z nieistotnego epizodu w dość obciążającą wyprawę. Dlatego też można przypuszczać, że spadek użyteczności pierwszej osoby będzie większy. Wówczas koszt krańcowy długości dojazdu do pracy jest malejący. Typowo w takich przypadkach używa się logarytmu zmiennej objaśniającej⁶⁹.

⁶⁹ Stevenson B., Wolfers J., *op. cit.*; stosują logarytm dochodu, by potwierdzić zależność między zamożnością a zadowoleniem z życia.

Tabela 4. Wyniki estymacji modelu (5) ze zróżnicowanymi konsumentami za pomocą KMNK. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	KMNK			
	współczyn.	bł. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.]	0,00051	0,00033	1,5770	0,1149
stała	2,04743	0,06756	30,31	1,51E-185 ***
wiek	0,00849	0,00083	10,26	1,93E-24 ***
mężczyzna		grupa odniesienia		
kobieta	0,01999	0,01766	1,132	0,2576
liczba lat nauki	-	0,00270	-7,31	3,08E-13 ***
mieszkanie bez swoich dzieci		grupa odniesienia		
mieszkanie ze swoimi dziećmi	0,06619	0,02420	2,735	0,0063 ***
głowa gospodarstwa domowego		grupa odniesienia		
partner głowy GD	-	0,02111	-0,147	0,8832
dziecko głowy GD	-	0,0339	-0,3116	0,7553
zięc lub synowa głowy GD	0,02924	0,05227	0,5595	0,5758
wnuk lub prawnuk głowy GD	-	0,09838	-0,1740	0,8619
rodzic lub teść głowy GD	-	0,09996	-0,9583	0,338
rodzeństwo głowy GD	0,08937	0,07722	1,157	0,2472
inna osoba	-	0,09469	-1,241	0,2147
kawaler lub panna		grupa odniesienia		
żonaty lub zamężna	-	0,02887	-6,681	2,63E-11 ***
wdowa lub wdowiec	-	0,05518	-0,9417	0,3464
rozwidziona/y	0,08184	0,04597	1,78	0,0751 *
separacja	0,08945	0,10060	0,8892	0,3739
w związku partnerskim	-	0,06750	-1,125	0,2608
liczba osób w GD	-	0,00586	-0,0329	0,9738
zatrudniony		grupa odniesienia		
samozatrudnienie	-	0,02354	-0,4276	0,6689
miasto pow. 500 tys.		grupa odniesienia		
miasto od 200 do 500 tys.	0,03038	0,03098	0,9808	0,3267
miasto od 100 do 200 tys.	0,04059	0,03461	1,1730	0,2409
miasto od 20 do 100 tys.	0,05720	0,02840	2,014	0,0441 **
miasto poniżej 20 tys.	0,06001	0,03063	1,959	0,0502 *
wieś	0,05429	0,02762	1,966	0,0494 **
I. obserwacji	5085			
R ²	0,06146			
skorygowany R ²	0,05701			
Statystyka F (24, 5060)	13,806 (wartość p < 0,00001)			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

Studencki Przegląd Ekonomiczno-Społeczny

Tabela 5. Wyniki estymacji modelu (5) ze zróżnicowanymi konsumentami probitem porządkowym. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	Probit porządkowy			
	współczyn.	bł. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.]	0,001168	0,00076	1,529	0,1262
wiek	0,020632	0,00197	10,46	1,35E-25 ***
mężczyzna		grupa odniesienia		
kobieta	0,046625	0,04133	1,128	0,2592
liczba lat nauki	-0,046533	0,00636	-7,312	2,64E-13 ***
mieszkanie bez swoich dzieci		grupa odniesienia		
mieszkanie ze swoimi dziećmi	0,150043	0,05691	2,636	0,0084 ***
głowa gospodarstwa domowego		grupa odniesienia		
partner głowy GD	-0,010065	0,04944	-0,2036	0,8387
dziecko głowy GD	-0,023611	0,07958	-0,2967	0,7667
zięć lub synowa głowy GD	0,053863	0,12325	0,37	0,6621
wnuk lub prawnuk głowy GD	-0,032059	0,233	-0,1376	0,8906
rodzic lub teść głowy GD	-0,202486	0,23162	-0,8742	0,382
rodzeństwo głowy GD	0,182094	0,17647	1,032	0,3021
inna osoba	-0,289961	0,22263	-1,302	0,1928
kawaler lub panna		grupa odniesienia		
żonaty lub zamężna	-0,454574	0,06802	-6,683	2,35E-11 ***
wdowa lub wdowiec	-0,146979	0,12702	-1,157	0,2472
rozwidziona/y	0,136799	0,10473	1,306	0,1915
separacja	0,200913	0,22803	0,8811	0,3783
w związku partnerskim	-0,208995	0,15545	-1,344	0,188
liczba osób w GD	0,001234	0,01368	0,09021	0,928
zatrudniony		grupa odniesienia		
samo zatrudnienie	-0,031121	0,05526	-0,5632	0,5733
miasto pow. 500 tys.		grupa odniesienia		
miasto od 200 do 500 tys.	0,074068	0,07307	1,014	0,3107
miasto od 100 do 200 tys.	0,093088	0,08135	1,144	0,2525
miasto od 20 do 100 tys.	0,130987	0,06694	1,957	0,0504 *
miasto poniżej 20 tys.	0,134569	0,07204	1,868	0,0618 *
wieś	0,127634	0,06514	1,959	0,0501 *
α_1	-1,27781	0,15951	-8,011	1,14E-15 ***
α_2	1,10703	0,15939	6,946	3,77E-12 ***
α_3	2,61487	0,16768	15,59	7,98E-55 ***

l. obserwacji

5085

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

Tabela 6. Wyniki estymacji modelu (5) ze zróżnicowanymi konsumentami za pomocą KMNK. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia. Czas dojazdu w logarytmach naturalnych minut.

	KMNK			
	współczyn.	bl. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.], ln	0,02019	0,0096	2,101	0,0357 **
stała	1,99719	0,0738	27,07	7,4E-151 ***
wiek	0,00851	0,0008	10,28	1,6E-24 ***
mężczyzna		grupa odniesienia		
kobieta	0,02046	0,0177	1,159	0,2466
liczba lat nauki	-0,01977	0,0027	-7,331	2,6E-13 ***
mieszkanie bez swoich dzieci		grupa odniesienia		
mieszkanie ze swoimi	0,06601	0,0242	2,728	0,0064 ***
głowa gospodarstwa		grupa odniesienia		
partner głowy GD	-0,00249	0,0211	-0,118	0,9062
dziecko głowy GD	-0,01147	0,0340	-0,337	0,7358
zięć lub synowa głowy GD	0,02727	0,0523	0,522	0,6018
wnuk lub prawnuk głowy GD	-0,01965	0,0984	-0,200	0,8417
rodzic lub teść głowy GD	-0,09251	0,1000	-0,926	0,3548
rodzeństwo głowy GD	0,08807	0,0772	1,141	0,2541
inna osoba	-0,11994	0,0947	-1,267	0,2053
kawaler lub panna		grupa odniesienia		
żonaty lub zamężna	-0,19354	0,0289	-6,704	2,3E-011 ***
wdowa lub wdowiec	-0,05337	0,0552	-0,967	0,3334
rozwidziona/y	0,08170	0,0456	1 □ 777	0,755 *
separacja	0,08773	0,1006	0,872	0,3832
w związku partnerskim	-0,07624	0,0675	-1,13	0,2586
liczba osób w GD	-4,91E-05	0,0059	-0,008	0,9933
zatrudniony		grupa odniesienia		
samozatrudnienie	-0,00418	0,0239	-0,175	0,8612
miasto pow. 500 tys		grupa odniesienia		
miasto od 200 do 500 tys.	0,03096	0,0310	0,100	0,3175
miasto od 100 do 200 tys.	0,04252	0,0346	1,228	0,2195
miasto od 20 do 100 tys.	0,06030	0,0285	2,117	0,0343 **
miasto poniżej 20 tys.	0,06400	0,0308	2,081	0,0375 **
wieś	0,05792	0,0277	2,089	0,0367 **
liczba obserwacji	5085			
R ²	0,06182			
Skorygowany R ²	0,05737			
Statystyka F (24, 5060)	13,8915	(wartość p < 0,0001)		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

Nowe wnioski pojawiają się przy tabelach 6. i 8., które przedstawiają rezultaty estymacji modelu (6) odpowiednio KMNK oraz probitem porządkowym. Po uwzględnieniu niejednorodności gustów i charakterystyk logarytm naturalny długości dojazdu do pracy mierzonej w minutach okazuje się istotny przy prawdopodobieństwie popełnienia błędu I rodzaju równym 5% w przypadku obu metod estymacji. Wynik ten potwierdza hipotezę badawczą: $\beta > 0$ oznacza, że wzrost długości dojazdu do pracy wpływa negatywnie na deklarowany poziom satysfakcji z życia. W tym zakresie rezultat jest zgodny z oszacowaniami Stutzerza i Freya oraz częściowo także Dolana, Hodgsona i Roberts. Spadek zadowolenia wywołany stałym wzrostem długości czasu dojazdu będzie coraz wolniejszy. Przy założeniu, że odpowiedzi na pytanie o ocenę swojego zadowolenia z życia na

czteropunktowej skali można interpretować kardynalnie, KMNK zapewnia łatwą interpretację obliczonych współczynników. Oszacowany parametr mówi, że wzrost logarytmu naturalnego długości dojazdów do pracy wyrażonej w minutach o jeden wywoła spadek zadowolenia z życia wielkości 0,02019. Wartość logarytmu nie jest jednak bliska intuicji i aby nadać wnioskowi ekonomiczny sens należałoby podjąć się próby analizy zmiany długości dojazdu wyrażonej w minutach. Dla odpowiednio małych przyrostów, bezwzględny przyrost logarytmu danej zmiennej jest w przybliżeniu równy przyrostowi względnemu jej samej ($\Delta \ln Z = \Delta Z/Z$)⁷⁰. Zatem równa – w ujęciu bezwzględnym – zmiana będzie ściśle uzależniona od początkowej długości dojazdu.

W odwołaniu do przykładu dwóch dojeżdżających osób można sprawdzić spadek ich użyteczności wywołany przyrostem długości podróży o jedną minutę oraz jedno odchylenie standardowe, czyli 22,5 minuty. Tabela 7. zawiera obliczone efekty tych zmian. Przypomnijmy, że liczbom: 1, 2, 3 i 4 są przyporządkowane coraz niższe oceny szczęścia. W tym sensie zmienna objaśniana jest miarą nieszczęścia i dodatni wpływ różnych czynników w rzeczywistości odbija się ujemnie na poziomie satysfakcji z życia.

Tabela 7. Analiza przyrostu długości dojazdu do pracy o jedną minutę i jedno odch. standardowe na podstawie oszacowań modelu (5) KMNK.

	os.	początkowo	+ 1 min.	+ odch. std.
dł. podróży	I	20	21	42,5
w minutach	II	80	81	102,5
dł. podróży	I	2,99573	3,04452	3,74950
wln minut	II	4,38203	4,39445	4,62986
przyrost ln	I		0,04879	0,70498
	II		0,01242	0,23541
przyrost	I		0,00098	0,01423
„nieszczęścia”	II		0,00025	0,00475

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

W przypadku zwiększenia długości podróży o jedną minutę spadek użyteczności pierwszej osoby byłby prawie czterokrotnie większy niż odnotowany u osoby drugiej. Potwierdza to wcześniejszą uwagę o przyroście względnym. Wzrost niezadowolenia ze zwiększenia długości podróży o jedno odchylenie standardowe wywołałby u osoby pierwszej niemal trzykrotnie silniejsze zmniejszenie użyteczności.

Tabela 6. i 8. zawierają także oceny parametrów charakterystyk indywidualnych. Ich wpływ na samoocenę dobrego samopoczucia jest spójny z oszacowaniami z Tabelą 4. i 5. W przypadku estymacji KMNK kierunek wpływu istotnych zmiennych jest ten sam, a wszystkie oszacowania parametrów mają zbliżone wartości. Podobnie jest w przypadku ponownej estymacji probitem porządkowym.

⁷⁰ M. Gruszczyński, *Nieliniowe modele ekonometryczne. Funkcja produkcji* [w:] praca zbiorowa pod red. M. Gruszczyńskiego i M. Podgórskiej, *op. cit.*, s. 137.

Tabela 8. Wyniki estymacji modelu (5) probitem porządkowym. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia. Czas dojazdu w logarytmach naturalnych minut.

	Probit porządkowy			
	współczyn.	bł. stand.	t-Student	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.], ln	0,04735	0,023	2,093	0,036 **
wiek	0,02068	0,002	10,480	1,1E-25 ***
mężczyzna			grupa odniesienia	
kobieta	0,04797	0,041	1,161	0,246
liczba lat nauki	-0,04669	0,006	-7,334	2,2E-13
mieszkanie bez swoich dzieci			grupa odniesienia	
mieszkanie ze swoimi dziećmi	0,14987	0,057	2,633	0,009 ***
głowa gospodarstwa domowego			grupa odniesienia	
partner głowy GD	-0,00878	0,049	-0,178	0,859
dziecko głowy GD	-0,02566	0,080	-0,322	0,747
zięc lub synowa głowy GD	0,04913	0,123	0,398	0,690
wnuk lub prawnuk głowy GD	-0,03774	0,233	-0,162	0,871
rodzic lub teść głowy GD	-0,19576	0,232	-0,845	0,398
rodzeństwo głowy GD	0,17918	0,177	1,015	0,310
inna osoba	-0,29612	0,223	-1,330	0,184
kawaler lub panna			grupa odniesienia	
żonaty lub zamężna	-0,45647	0,068	-6,709	2,0E-11 ***
wdowa lub wdowiec	-0,15070	0,127	-1,186	0,236
rozwidziona/y	0,13614	0,105	1,300	0,194
separacja	0,19663	0,228	0,862	0,389
w związku partnerskim	-0,20983	0,156	-1,350	0,177
liczba osób w GD	0,00155	0,014	0,114	0,910
zatrudniony			grupa odniesienia	
samo zatrudnienie	-0,01701	0,056	-0,303	0,762
miasto pow. 500 tys.			grupa odniesienia	
miasto od 200 do 500 tys.	0,07550	0,073	1,033	0,301
miasto od 100 do 200 tys.	0,09781	0,081	1,201	0,230
miasto od 20 do 100 tys.	0,13853	0,067	2,063	0,039 **
miasto poniżej 20 tys.	0,14403	0,072	1,991	0,047 **
wieś	0,13629	0,065	2,084	0,037 **
α_1	-1,15918	0,174	-6,664	2,7E-11 ***
α_2	1,22646	0,174	7,042	1,9E-12 ***
α_3	2,73471	0,182	15,020	5,4E-51 ***
l. obserwacji	5085			

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

W przeciwieństwie do zwyczajowego przekonania w ekonomii, wydaje się, że istnieje systematycznie niekompletna kompensacja wysiłku osób wybierających dłuższą podróż między miejscem zamieszkania a miejscem pracy. Rezultaty przeprowadzonych estymacji potwierdzają występowanie w Polsce „paradoksu dojazdów” (zaobserwowanego również w Niemczech⁷¹).

⁷¹ A. Stutzer, B. S. Frey, *op. cit.*, s. 13-14.

4.4. Próba wyjaśnienia paradoksu dojazdów

Odkrycie niepełnej rekompensaty kosztów osób dojeżdżających do pracy stoi w sprzeczności tradycyjnym podejściem. Za Stutzerem i Freyem⁷² podjęto dwie próby wyjaśnienia tego faktu. Pierwsza polega na uwzględnieniu możliwości kompensacji w obrębie gospodarstwa domowego. Podczas gdy dobrostan badanych jest zmniejszany przez dojazdy, członkowie ich rodzin mogą czerpać korzyści z miejsca zamieszkania, tak, że dobrostan gospodarstwa się wyrównuje. Po drugie, możliwe, że równowaga w dojazdach jest osiągnięta, ale nie jest odpowiednio odzwierciedlona w samoocenie szczęścia. Gdy ludzie oceniają swoje zadowolenie z życia, niektóre aspekty życia i doświadczeń mogą być ważniejsze niż inne.

Tabela 9. Wyniki estymacji modelu (5) KMNK i probitem porządkowym z uwzględnieniem długości dojazdu partnera. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	KMNK		Probit porządkowy	
	współczyn.	wartość p	współczyn.	wartość p
czas dojazdu do pracy partnera [min.]	0,00087	0,0887 *	0,00213	0,1049
czas dojazdu do pracy [min.]	0,00105	0,0407 **	0,00251	0,0545*
charakterystyki indywidualne	tak		tak	
statystyka F (17, 2125)	8,44806 (p < 0,00001)		α_1	0,28909
R ²	0,06331		α_2	2,83656
skorygowany R ²	0,05581		α_3	4,19331
l.obserwacji	2143		2143	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

Pierwsza z hipotez mówi, że rezultaty empiryczne z poprzedniej sekcji mogą być wynikiem zbyt wąskiej definicji jednostki decyzyjnej. Dojazdy mogą być obciążeniem dla samych uczestników, ale ich wysiłki mogą być poświęcane dla innych członków rodziny, którzy na tym korzystają. Należy się spodziewać, że w tej sytuacji długość dojazdu partnera powinna zwiększać zadowolenie z życia. Test tej hipotezy przedstawiono w Tabeli 9. W naturalny sposób próba została ograniczona do głów gospodarstw oraz ich partnerów życiowych. Pominięto szczegółowe oszacowania parametrów dla zmiennych klasyfikujących, nie są one bowiem istotne z punktu widzenia tej analizy. Wystarczy wspomnieć, że obliczone współczynniki nie stały w sprzeczności do szacowanych w poprzednim podrozdziale ani pod względem kierunku znaków, ani istotności i wyciągniętych wniosków.

Parametry przy długości trwania czasu dojazdu do pracy partnera oraz samej pytanej osoby obliczone KMNK są istotne statystycznie przy przyjętym 10-procentowym prawdopodobieństwie popełnienia błędu I rodzaju. Oba współczynniki są dodatnie, a więc wzrost długości dojazdu jednego z partnerów wpływa ujemnie na poziom satysfakcji z życia obu osób. W przypadku estymacji probitowej parametr przy długości dojazdu partnera traci istotność. Tym niemniej przekracza dziesięcioprocentowy próg tylko nieznacznie. Pamiętając o arbitralności ustalonego pułapu oraz istotnym oszacowaniu tego współczynnika przy pomocy KMNK można uznać, że zmienna wpływa na zmienną objaśnianą. W obu modelach parametr przy czasie dojazdu partnera stanowi nieco ponad 80% parametru samego ankietowanego. Dodatkowo znaki przy obu zmiennych nakazują odrzucić hipotezę

⁷² *Ibidem*.

o rekompensowaniu kosztów dojazdu jednego z partnerów poprzez korzyści spływające do drugiego. Nie ma zatem dowodów, że ludzie systematycznie odnoszą korzyści z długiego czasu dojazdu członków gospodarstwa domowego.

Druga hipoteza sugeruje, że gdy ludzie oceniają swój dobrostan, pewne dziedziny życia i doświadczenia mogą być cenione ponad swoją realną wartość⁷³. Dojazdy w momencie przeprowadzania wywiadu mogą być przeceniane. Aby zbadać kompensację na rynku pracy i mieszkalnictwa, która może nie być trafnie mierzona przez ogólną satysfakcję z życia, należy sprawdzić zadowolenie z różnych jego dziedzin. Zgodnie z rozumowaniem z sekcji 3 przypuszczamy, że osoby spędzające więcej czasu na podróży do pracy są wynagradzane przez atrakcyjniejszą pracę lub dom i tym samym deklarują większe zadowolenie z tych dwóch aspektów.

W związku z siedmiostopniową skalą odpowiedzi oraz ze względu na wygodę obliczeń i interpretacji zmienną objaśnianą uznano za ciągłą i model oszacowano KMNK (Tabela 10). Okazuje się, że wydłużanie czasu dojazdu do pracy odbija się negatywnie na poziomie zadowolenia ze stanu zdrowia, warunków mieszkaniowych, sposobu spędzania wolnego czasu, pracy oraz stanu bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania. Wszystkie współczynniki są dodatnie i istotne przy $\alpha = 10\%$. Rezultaty ponownie są sprzeczne z wynikami standardowej teorii lokacji, a podtrzymują paradoks dojazdów.

Tabela 10. Dojazdy i zadowolenie z poszczególnych dziedzin życia. W nawiasach pod współczynnikami podano wartości p-value.

	Zadowolenie z...				
	stanu zdrowia	warunków mieszkaniowych	sposobu spędzania wolnego czasu	pracy	stanu bezpieczeństwa w miejscu
średnie zadowolenie (odch. standardowe)	3,083 (1,360)	2,764 (1,224)	2,983 (1,146)	2,837 (1,109)	2,803 (1,029)
współczynniki estymacji					
czas dojazdu do pracy [min.]	0,00113 (0,090*)	0,00172 (0,024**)	0,00116 (0,098*)	0,00370 (0,021**)	0,00230 (0,0002***)
kwadrat czasu dojazdu do pracy [min.]				-2,5E-05 (0,056)*	
charakterystyki indyw.	t a k				
liczba obserwacji	5067	5056	5050	5009	5054

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej 2007.

Warto byłoby także sprawdzić, jak przeprowadzki i zmiany miejsca pracy, czyli różne zmiany długości dojazdów, wpływają na poziom zadowolenia z życia. Potrzeba do tego jednak szeregu czasowego, który umożliwiłby badanie wpływu poszczególnych składników. Niestety projekt badawczy Diagnoza Społeczna zadał respondentom pytanie o długość dojazdów do pracy po raz pierwszy dopiero w 2007 roku i stąd niemożność uzyskania takiego szeregu dla ludności Polski w momencie opracowania badania.

⁷³ *Ibidem*, s. 357.

4.5. Test na danych panelowych

Włączenie pytania o długość dojazdów do pracy w kolejnej fali badania Diagnoza Społeczna w 2009 r. umożliwiło testowanie ich wpływu na satysfakcję z życia metodami panelowymi. Testowany model, analogiczny do (5), przyjmuje postać:

$$u_{it} = \alpha_i + \beta t_{it} + \gamma X_{it} + \varepsilon_{it}. \quad (6)$$

Do estymacji modelu wybrano probit porządkowy z efektami losowymi. Podejście to ma istotną przewagę, w tym przypadku, względem alternatywnie stosowanego logitu z efektami stałymi. Po pierwsze – pozwala uwzględnić zmienne o wartościach stałych w czasie dla danej jednostki (jak np. płeć i status w gospodarstwie domowym). Po drugie – umożliwia wykorzystanie całej próby, a nie tylko jednostek, dla których zmienna objaśniana choć raz zmieniła wartość. W przypadku czteropunktowej skali odpowiedzi na pytanie o zadowolenie z życia oraz dostępności tylko dwóch fali badania poważnie ograniczyłoby to próbę statystyczną badania.

Odpowiedni dobór modelu potwierdza oszacowanie statystyki ρ (Tabela 11.), która jest stosunkiem wariancji efektów indywidualnych α_i do wariancji składnika losowego, który w przypadku RE probit przyjmuje postać $\alpha_i + \varepsilon_{it}$. Różni się ona istotnie od zera, co oznacza, że model z efektami losowymi jest bardziej adekwatny niż model typu *pooled* (gdzie $\alpha_i = \alpha$ dla każdego i). Spośród różnych specyfikacji najlepiej dopasowana do danych pod względem istotności współczynników przy długości dojazdów oraz wartości logarytmu wiarygodności całego modelu okazała się tym razem specyfikacja kwadratowa kosztu czasu codziennych podróży. Specyfikacja logarytmiczna prowadziła do większego prawdopodobieństwa popełnienia błędu I rodzaju. Konieczne okazało się usunięcie zmiennej bycia rodzeństwem ze względu na współliniowość oraz statusu zatrudnienia ze względu na brak tej zmiennej w fali z 2009 r.

Funkcja w kształcie litery U jako miernik wpływu wieku na użyteczność, zgodnie z sugestiami z literatury⁷⁴, dobrze dopasowuje się do danych empirycznych. Na znaczeniu straciło miejsce zamieszkania, a istotny wpływ zaczęła wykazywać liczba osób w gospodarstwie domowym – można podejrzewać, że w wyniku korelacji z wysokością dochodów. W ujęciu panelowym okazuje się, że kobiety z większym prawdopodobieństwem są niezadowolone z życia niż mężczyźni.

⁷⁴ Broderick J. E. i in., *op. cit.*

Tabela 11. Wyniki estymacji modelu (6) probitem porządkowym z efektami losowymi. Zmienna objaśniana: zadowolenie z życia.

	Probit porządkowy z efektami losowymi			
	współczyn.	bł. stand.	z	wartość p
czas dojazdu do pracy [min.]	0,00315	0,001	2,510	0,012
czas dojazdu do pracy ²	-0,00002	□0,000	-1,750	0,080 *
wiek	0,10096	0,009	11,450	0,000 ***
wiek ²	-0,00088	0,□00	-8,900	0,000 ***
mężczyzna		grupa odniesienia		
kobieta	0,09869	0,035	2,800	0,005 ***
liczba lat nauki	-0,08606	0,005	15,900	0,000 ***
mieszkanie bez sw□ich dzieci		grupa odniesienia		
mieszkanie ze swoimi dziećmi	-0,16257	0,115	-1,420	0,156
głowa gospodarstwa domowego		grupa odniesienia		
partner głowy GD	-0,09700	0,042	-2,300	0,021 **
dziecko głowy GD	-0,61622	0,142	-4,340	□0,000 ***
zięc lub synowa głowy GD	-0,0302	0,059	-0,510	0,607
wnuk lub prawnuk głowy GD	-0,12979	0,104	-1,240	0,214
rodzic lub teść głowy GD	0,04645	0,229	0,200	0,839
dziadek lub babcia głowy GD	-0,09227	0,140	-0,660	0,509
inna osoba	0,05477	0,169	0,320	0,745
kawale□ lub panna		grupa odniesienia		
zonaty lub zamężna	-0,65749	0,056	-11,670	0,000 ***
wdowa lub w□owiec	-0,01497	0,096	-0,160	0,877
rozwidziona/y	0,21308	0,080	2,680	0,007 ***
separacja	0,37795	0,254	1,490	0,137
w związku partnerskim	0,25743	0,14	1,800	0,071 *
liczba osób w GD	0,02714	0,010	2,720	0,007 ***
miasto pow. 500 tys.		grupa odn□esienia		
miasto od 200 do 500 tys.	0,03781	0,061	0,620	0,535
miasto od 100 do 200 tys.	-0,02533	0,070	-0,360	0,716
miasto od 20 do 100 tys.	□,02349	0,056	0,420	0,676
miasto poniżej 20 tys.	0,02985	0,060	0,500	0,616
wieś	0,03341	0,054	0,620	0,533
α_1	-0,72913	0,201	-3,620	0,000 ***
α_2	2,46245	0,207	11,870	0,000 ***
α_3	4,48443	0,224	20,050	0,000 ***
ρ	0,46151	0,023	20,470	0,000 ***
t	2	log. wiarygodności		-11786,82
l. jednostek	7761	LR $\chi^2(25)$		1160,60
l. obserwacji	15522	prawd. > χ^2		0,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Diagnozy Społecznej.

Podsumowanie

Dojazdy z punktu widzenia ekonomisty są interesujące, ponieważ same w sobie praktycznie nie podlegają regulacjom. Dlatego oczekuje się, że ludzie, nie napotykając żadnych zniekształceń rynku będą swobodnie optymalizować swoje decyzje. Dzięki innowacyjnemu podejściu zaproponowanemu przez A. Stutzera i B. S. Freya pokazano, że to przekonanie może nie być prawdziwe. Przy użyciu miary „samooceny dobrego samopoczucia” wykazano empirycznie, że osoby dojeżdżające w Polsce dłużej nie otrzymują za tę podróż

wystarczającej rekompensaty i *ceteris paribus* odczuwają niższy poziom użyteczności. Próby wyjaśnienia tego zjawiska kompensacją użyteczności wewnątrz gospodarstwa domowego oraz niepełnym odzwierciedleniem zadowolenia z poszczególnych dziedzin życia w dobrostanie nie okazały się konstruktywne.

Przedstawiony wcześniej model wymaga dość silnych założeń, które prowadzą do wniosku o neutralności wpływu dojazdów na użyteczność. Model jest klasyczny w sensie ignorowania istnienia frykcji w podejmowaniu pracy i znajdowaniu miejsca zamieszkania, a także w założeniu o doskonałej wiedzy konsumentów.

Neoklasyczna teoria podaży pracy⁷⁵ nie przywiązuje uwagi do czasu i kosztu poszukiwania pracy, tematyka poszukiwania mieszkania również nie doczekała się wyczerpującego opisu. Taka charakterystyka rynku pracy i mieszkalnictwa w niejawnym sposób zakłada strukturę doskonałej informacji.

W rzeczywistości osoby poszukujące pracy i już pracujące nie znają wszystkich dostępnych wakatów w dowolnej chwili. Zarówno poszukiwanie pracy, jak i poszukiwanie pracownika może być kosztowne. Dodatkowo, już pracujący mogą być związani umowami, które mogą utrudniać natychmiastową zmianę miejsca pracy na atrakcyjniejsze. Analogiczna sytuacja ma miejsce na rynku mieszkalnictwa⁷⁶: podmioty nie znają wszystkich ofert, poszukiwania mogą być uciążliwe, a kontrakty wynajmu wiążące przez określony czas.

Długość dojazdu jest łącznym efektem decyzji dotyczących miejsca pracy i miejsca zamieszkania. Współzależność tych wyborów wewnątrz gospodarstwa domowego może dodatkowo ograniczać dostosowania miejsca zamieszkania do miejsca pracy. Praca współmałżonka lub kształcenie dzieci mogą zmuszać do dłuższych dojazdów niż w warunkach braku jakichkolwiek ograniczeń.

Koszty poszukiwania miejsca zamieszkania mogą być podwyższane przez nieefektywne zagospodarowanie przestrzeni miejskiej. Jak podaje Bank Światowy⁷⁷, przedmieścia w Polsce absorbują dużą część wzrostu liczby ludności – obserwowane jest zjawisko rozlewania się miast (ang. *urbansprawl*). Ekspansja w te rejony odbywa się w dużym oddaleniu od centrów miast i jest głównie sterowana przez niskie ceny ziemi. Za zmianami nie nadąża rozwój infrastruktury – większość obszarów miejskich nie ma odpowiednio zintegrowanych sieci transportu publicznego.

Wreszcie w wyjaśnieniu nieefektywności pomocne okazują się też badania psychologiczne. Stutzer i Frey⁷⁸ po wykryciu negatywnego wpływu dojazdów na użyteczność sugerują niecelne przewidywanie adaptacji. Problemy z ograniczoną siłą woli i awersja do ryzyka mogą lepiej tłumaczyć bezwładność decyzyjną osób pracujących, które pozostają w gorszym *status quo*, niż przyczyny generowania dysużyteczności przez dojazdy.

Wydaje się, że długie dojazdy do pracy (a niewykluczone, że także do szkoły czy uniwersytetu) są dla Polaków zbędnym stresem. Ta potencjalna nieefektywność rynku

⁷⁵ Cahuc P., Zylberberg A., *Labor Economics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2004, s. 107.

⁷⁶ *Ibidem*, s. 108.

⁷⁷ Bank Światowy, *Transition to a Low-Emissions Economy in Poland*, The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Unit, luty 2011, s. 123.

⁷⁸ Stutzer A., Frey B., *op. cit.*, s. 363.

wymaga dalszych badań i lepszego zrozumienia problemu. W szczególności interesująca byłaby estymacja modelu w różnych grupach dochodowych oraz oddzielnie dla obu płci. Problem dużej koncentracji odpowiedzi osób „dość” szczęśliwych mogłoby rozwiązać wykazanie 11-stopniowej skali zadowolenia z życia. Dużo trudniejszym wyzwaniem będzie rozwinięcie teoretycznych modeli wyjaśniających efekty współzależnych decyzji dotyczących różnych, niedoskonałych rynków. Zastosowania wyników tych badań mogłyby się okazać pomocne w wyborze optymalnej polityki transportu publicznego oraz zagospodarowania miast.

Bibliografia

- Alonso W., *Location and Land Use: Toward a General Theory of Land Rent*, Harvard University Press, Cambridge 1964,
- Amemiya T., *Qualitative Response Models: A Survey*, „Journal of Economic Literature” 1981, Vol. 19, No. 4,
- Bank Światowy, *Transition to a Low-Emissions Economy in Poland*, The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Unit, luty 2011,
- Blanchflower D. G., Oswald A. J., *Is well-being U-shaped over the life cycle?*, „Social Science & Medicine” 2008, nr 66/marzec,
- Blau F. D., Ferber M. A., *The Economics of Women, Men and Work*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1992,
- Blaug M., *Teoria ekonomii: Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994,
- Boeri T., van Ours J., *The Economics of Imperfect Labor Markets*, Princeton University Press, 2008,
- Broderick J. E., Deaton A., Schwartz J. E., Stone A. A., *A snapshot of the age distribution of psychological well-being in the United States*, Proceedings of the National Academy of Sciences of America, 2010,
- Cahuc P., Zylberberg A., *Labor Economics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2004,
- Cameron A. C., Trivedi P. K., *Microeconometrics: Methods and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge 2005,
- Carlson V. L., Persky J. J., *Gender and Suburban Wages*, „Economic Geography” 1999, nr 75(3),
- Collett D., *Modelling binary data*, Chapman and Hall, London 1991,
- Conley J. P., Konishi H., *Migration-Proof Tiebout Equilibrium: Existence and Asymptotic Efficiency*, Journal of Public Economics” 2002, nr 86(2),
- Crane R., *The Influence of Uncertain Job Location on Urban Form and the Journey to Work*, „Journal of Urban Economics” 1996, nr 37,
- Di Tella R., MacCulloch R. J., Oswald A. J., *The Macroeconomics of Happiness*, „The Review of Economics and Statistics” 2003, Vol. 85, No. 4/Nov,
- Diener E., Lucas R. E., Scollon C. N., *Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the Adaptation Theory of Well-Being*, „American Psychologist” 2006, Vol. 64, No 4,
- Diener E., *Subjective Well-Being*, „Psychological Bulletin” 1984,

- Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *It's driving her mad – gender differences in the effects of commuting on psychological well-being*, Sheffield Economic Research Paper Series, nr 2009009, maj 2009,
- Easterlin R. A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot? [w:] Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, red. David P. A., Reeder M. W., Academic Press, Inc., New York 1974,
- Eid M., Diener E., *Global Judgments of Subjective Well-Being: Situational Variability and Long-Term Stability*, „Social Indicators Research” 65, no. 3, 2004, s. 245-277,
- Environmental Protection Agency (EPA), *Commuter Choice Leadership Initiative: Facts and Figures*, EPA420-F-01-023, 2001,
- Foroohar R., *Money v. Happiness: Nations Rethink Priorities*, „Newsweek” 2007, April 5,
- Frey B., Stutzer A., *What can economists learn from happiness research?*, „Journal of Economic Literature” 2002, nr 40 (2),
- Gilbert D., *Stumbling on Happiness*, Random House Inc, 2006,
- Gimenez-Nadal J. I., Sevilla-Sanz A., *The Time-crunch Paradox*, „Economics Series”, Working Papers 483, University of Oxford, Department of Economics, 2010,
- Gordon P., Richardson H., Jun M.-J., *The commuting paradox: Evidence from the top twenty*, „Journal of the American Planning Association” 1991, nr 57 (4),
- Greene W. H., *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ 2000,
- Gruszczyński M., *Modele zmiennej jakościowej [w:] Ekonometria*, red. M. Gruszczyński, M. Podgórska, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2007,
- Hamilton B. W., *Wasteful Commuting Again*, „Journal of Political Economy”, nr 97 (6),
- Hamilton B. W., *Wasteful Commuting*, „Journal of Political Economy”, nr 90 (5),
- Hanson S., Johnston I., *Gender differences and in work-trip length: explanations and implications*, „Urban Geography” 1985, nr 6,
- Huriot J.-M., Thisse J. F. (red.), *Economics of Cities: Theoretical Perspective*, Cambridge University Press, Cambridge, New York and Melbourne 2000,
- Kahneman D., Krueger A. B., *Developments in the Measurement of Subjective Well-Being*, „The Journal of Economic Perspectives” 2006, Vol. 20, No. 1/Winter,
- Kahneman D., Krueger A. B., Schkade D. A., Schwarz N., Stone A. A., *A Survey Method For Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method (DRM)*, „Science” 2004, Vol. 306., no. 5702, 3 December, Mimeo, Princeton University,
- Koslowsky M., *Commuting and Mental Health [w:] Encyclopedia of Mental Health*, vol. 1, red. H.S. Friedman, New York: Academic Press, New York 1998,
- Koslowsky M., Kluger A., Reich M., *Commuting stress: causes, effects and methods of coping*, Plenum, Nowy Jork 1995,
- Koslowsky M., Kluger N. A., Reich M., *Commuting Stress: Causes, Effects, and Methods of Coping*, „Personnel Psychology”, Plenum Press, New York, January 1996,
- Levinson D. M. *Accessibility and the journey to work*, „Journal of Transport Geography” 1998, nr 6 (1),

- Loewenstein G., Schkade D., *Wouldn't It Be Nice? Predicting Future Feelings* [w:] *Well-being: The Foundation of Hedonic Psychology*, red. Kahneman D., Diener E., Schwarz N., Russell Sage Foundation, New York 1999,
- Lyons G., Jain. J., Holley D., *The use of travel time by rail passengers in Great Britain*, "Transportation Research Part A: Policy and Practice" 2007, nr 41 (1),
- M. Samiuddin, G. M. El-Sayyad, *On Nonparametric Kernel Density Estimates*, „Biometrika” 1990, Vol. 77, No. 4/Dec.,
- Maddala G. S., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006,
- Maddala G. S., *Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, Cambridge University Press, Cambridge 1994,
- Marzotto T., Burnor V. M., Bonham G. S., *The Evolution of Public Policy: Cars and the Environment*, Lynne Rienner Publishers, 2000,
- McMillen D. P., Singell L. D., *Work Location, Residence Location, and the Intraurban Wage Gradient*, "Journal of Urban Economics" 1992, s. 32,
- Mills E. S., *Studies in the Structure of the Urban Economy*, John Hopkins University Press, Baltimore 1972,
- Novaco R. W., Stokols D., Milanese L. C., *Subjective and Objective Dimensions of Travel Impedance as Determinants of Commuting Stress*, „American Journal of Community Psychology” 1990, nr 18,
- O'Donoghue T., Rabin M., *Doing It Now or Later*, „American Economic Review” 1999, nr 89(1),
- Ory D. T. i Mokhtarian P. L., *When is getting there half the fun? Modelling the liking for travel*, „Transportation Research Part A: Policy and Practice” 2005, nr 39 (2-3).
- Pavot W., Diener E., Colvin R., Sandvik E., *Further Validation of the Satisfaction with Life Scale: Evidence for the Cross-Method Convergence of Well-Being Measures*, „Journal of Personality Assessment” 1991, nr 57,
- Redmond L. S., Mokhtarian P. L., *The positive utility of commute: modeling ideal commute time and relative desired commute amount*, "Transportation" 2001, nr 28 (2), 2001,
- Roback J., *Wages, Rents, and the Quality of Life*, "Journal of Political Economy" 1982, nr 90(6),
- Ronning G., Kukuk M., *Efficient Estimation of Ordered Probit Models*, „Journal of the American Statistical Association” 1996, Vol. 91, No. 435/Sep., American Statistical Association,
- Small K., *Urban Transportation Economics*, Chur: Harwood 1992,
- So K. S., Orazem P. F., Otto D. M., *The Effects of Housing Prices, Wages, and Commuting Time on Joint Residential and Job Location Choices*, „American Journal of Agricultural Economics” 2001, nr 83(4),
- Stevenson B., Wolfers J., *Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox*, „Brookings Papers on Economic Activity” 2008 , nr 1,
- Stutzer A., Frey B. S., *Stress That Doesn't Pay: The Commuting Paradox*, „Scandinavian Journal of Economics” 2008, nr 110(2),
- Sutton S., Davidson R., *Prefrontal Brain Symmetry*, „Psychological Science” 1997, nr 8:3, 1997,
- Tatariewicz W., *Historia filozofii: Filozofia nowożytna do roku 1830*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004,

- Tatarakiewicz W., *Historia filozofii: Filozofia starożytna i średniowieczna*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004,
- Tiebout C., *A Pure Theory of Local Expenditures*, "The Journal of Political Economy" 1856, Vol. 64, No. 5/Oct.,
- Timothy D., Wheaton W. C., *Intra-Urban Wage Variation, Employment Location and Commuting Times*, „Journal of Urban Economics”, Mimeo, MIT 2001,
- Van den Berg G. J., Gorter C., *Job Search and Commuting Time*, „Journal of Business & Economic Statistics” 1997, Vol. 15, No. 2/April,
- Van Ommeren J., *On-the-Job Search Behavior: The Importance of Commuting Time*, "Land Economics" 1998, Vol. 74, No. 4/November,
- Van Ommeren J., Rietveld P., *The commuting time paradox*, „Journal of Urban Economics” 2005, nr 58,
- Van Ommeren J., van den Berg G. J., Gorter C., *Estimating the Marginal Willingness to Pay for Commuting*, „Journal of Regional Science” 2000, nr 40(3),
- Verbeek M., *A guide to modern econometrics*, John Wiley & Sons, 2008.
- Weinstein N. D., *Community Noise Problems: Evidence Against Adaptation*, „Journal of Environmental Psychology” 1982, nr 2(2),
- White M. J., *Sex Differences in Urban Commuting Patterns*, "The American Economic Review", Papers and Proceedings of the Ninety-Eighth Annual Meeting of the American Economic Association, Vol. 76, No. 2, May 1986,
- Zax J. S., *Compensation for Commutes in Labor and Housing Markets*, „Journal of Urban Economics” 1991, nr 30, 1991.

Źródła internetowe

- Conlin M., Gard L., Doyle R., Arndt M., *Extreme Commuting*, „Businessweek” , 21 lutego 2005, [dostęp: 14 marca 2011], http://www.businessweek.com/magazine/content/05_08/b3921127.htm,
- Greene W. H., Henshner D. A., *Modeling Ordered Choices: A Primer and Recent Developments*, Working Papers from New York University, Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics, <http://ssrn.com/abstract=1213093>, 2008.
- The Economist, *The rich, the poor and Bulgaria: Money really can buy you happiness*, 16 grudnia 2010 [dostęp: 14 marca 2011], <http://www.economist.com/node/17722557>,
- The Economist, *The U-Bend od Life: Why, beyond middle age, people get happier as they get older*, 16 grudnia 2010 [dostęp: 14 marca 2011], <http://www.economist.com/node/17722567>,
- <http://www.diagnoza.com> – witryna projektu badawczego Diagnoza Społeczna.

Aneks

Ad 2.2. Opis estymatora jądrowego

Estymator jądrowy jest jednym z estymatorów nieparametrycznych funkcji gęstości. Niech x_1, \dots, x_n będzie losową próbą pobraną z nieznanego rozkładu o ciągłej funkcji gęstości $f(x)$. $K(x)$ jest nazywane jądrem, które jest funkcją gęstości symetrycznego względem zera rozkładu prawdopodobieństwa, natomiast h jest dodatnim parametrem wygładzania, który zmierza do zera wraz ze wzrostem wielkości próby do nieskończoności. Jądrowy estymator funkcji gęstości $f(x)$ w punkcie x wyraża się wzorem⁷⁹:

$$\hat{f}_h(x) = \frac{1}{nh} \sum_{i=1}^n K\left(\frac{x_i - x}{h}\right) \quad (7)$$

Dodatkowo $\int_{-\infty}^{+\infty} K(x) = 1$. Zatem jądrem mogą być różne funkcje, spełniające powyższe kryteria, np. funkcja gęstości standardowego rozkładu normalnego $K(x) = 1/\sqrt{2\pi} \exp(-x^2/2)$. Z wzoru (7) wynika, że każdej obserwacji z próby przypisana zostaje „mała” funkcja, która tworzy wagi uwzględnione przy estymacji funkcji gęstości w poszczególnych punktach. Np. dla jądra Gaussa oznacza to, że im bliżej sąsiadują ze sobą dane dwie obserwacje, tym większą wartość przyjmie waga sąsiada przy szacowaniu.

Ad 4.2. Interpretacja charakterystyk indywidualnych

Mimo niekonkluzywności w temacie wpływu dojazdów na dobrostan, rezultaty estymacji zawierają interesujące sugestie dotyczące głównych determinant szczęścia. W obu modelach istotne na poziomie 1% są zmienne (w kolejności od największej wartości bezwzględnej parametru): żonaty lub zamężna, mieszkanie ze swoimi dziećmi, liczba lat nauki oraz wiek. Istotność statystyczna przy takim poziomie oznacza, że prawdopodobieństwo popełnienia błędu I rodzaju (a zatem odrzucenia poprawnej hipotezy) wynosi mniej niż 1%. Zatem zmienne te są nieistotne z prawdopodobieństwem mniejszym niż 1%.

Największy wpływ na poziom zadowolenia z życia wywiera pozostawanie w związku małżeńskim, bo zwiększa prawdopodobieństwo deklaruowania siebie jako człowieka szczęśliwego w porównaniu do bycia kawalerem lub panną. Ponieważ bycie w innym stanie cywilnym nie różni się statystycznie od bycia kawalerem lub panną, to osoby, które są w związku małżeńskim, są pośród osób o takim samym zbiorze innych cech najszczęśliwsze.

Mieszkanie z własnymi dziećmi wywiera prawie trzy razy słabszy wpływ niż bycie w związku małżeńskim na poziom samooceny dobrego samopoczucia, ale efekt ten działa w odwrotnym kierunku. Osoby bezdzietne lub żyjące bez swoich dzieci uważają się za szczęśliwsze, jeśli inne cechy pozostają takie same.

Liczba lat nauki wpływa dodatnio na satysfakcję z życia. Efekt wieku jako najsłabszy z dotąd wymienionych wpływa negatywnie na szczęście. Osoby starsze czują się mniej szczęśliwe w porównaniu do młodych. W przypadku modelu KMNK istotna na poziomie 1% jest także

⁷⁹ M. Samiuddin, G. M. El-Sayyad, *On Nonparametric Kernel Density Estimates* [w:] „Biometrika” 1990, Vol. 77, No. 4, s. 865.

stała modelu. Wartość parametru nie może być bezpośrednio interpretowana, ponieważ w modelu występuje wiek – nie można więc wyobrazić sobie osoby w wieku 0 lat.

Istotna, choć na różnych poziomach w zależności od modelu, jest także klasa miejscowości zamieszkania. Oszacowania wielkości współczynników sugerują, że osoby w dużych miastach (pow. 500 tys. mieszkańców) są szczęśliwsze od mieszkających w mniejszych miejscowościach. Ponadto negatywny wpływ na szczęście rośnie w miarę zmniejszania wielkości miejscowości.

Pozostałe indywidualne charakterystyki okazały się być nieistotne. Nie wykluczono ich jednak z analizy zgodnie z praktyką przyjętą w literaturze przedmiotu⁸⁰. Obecność tych zmiennych zapewnia lepszy stopień uwzględnienia jednorodności i jest pożądana z punktu widzenia celu badawczego.

Ad 4.3. Przyrost długości dojazdu do pracy – wyniki probitu porządkowego

Oszacowania modelu probitowego wymagają dodatkowych obliczeń przed nadaniem im interpretacji. Niech y będzie miarą „nieszczęścia”, β wektorem oszacowanych⁸¹ parametrów modelu probitowego, a x wektorem charakterystyk indywidualnych. Wówczas prawdopodobieństwa znalezienia się w poszczególnych „grupach szczęścia” wynoszą:

$$\begin{aligned} P(y = 1 | x) &= \Phi(\alpha_1 - \beta'x) \\ P(y = 2 | x) &= \Phi(\alpha_2 - \beta'x) - \Phi(\alpha_1 - \beta'x) \\ P(y = 3 | x) &= \Phi(\alpha_3 - \beta'x) - \Phi(\alpha_2 - \beta'x) \\ P(y = 4 | x) &= 1 - \Phi(\alpha_3 - \beta'x) \end{aligned} \quad (8)$$

Dla uproszczenia niech obie osoby będą trzydziestoletnimi, pracującymi najemnie mężczyznami w stanie wolnym, którzy ukończyli 17 lat nauki i mieszkają samotnie w mieście o liczbie mieszkańców większej niż 500 tys. Tym samym – jedyną różniącą ich cechą będzie długość dojazdu do pracy. Wówczas prawdopodobieństwo, że będą się określać jako ludzie bardzo szczęśliwi, wyniesie:

$$\begin{aligned} \text{I: } P(y_1 = 1 | x_1) &= \Phi(\alpha_1 - \beta'x_1) = \\ &= \Phi[-1,15918 - (0,04735 \cdot \ln 20 + 0,02068 \cdot 30 - 0,04669 \cdot 17)] = \\ &= \Phi(-1,12761) = 0,12974, \\ \text{II: } P(y_2 = 1 | x_2) &= \Phi(\alpha_1 - \beta'x_2) = \\ &= \Phi[-1,15918 - (0,04735 \cdot \ln 80 + 0,02068 \cdot 30 - 0,04669 \cdot 17)] = \\ &= \Phi(-1,19325) = 0,11639. \end{aligned}$$

Zatem pierwsza osoba określi się mianem bardzo szczęśliwej z prawdopodobieństwem 12,97%, natomiast druga 11,64%. Po wzroście długości podróży o jedno odchylenie standardowe:

$$\begin{aligned} \text{I: } P(y_1 = 1 | x'_1) &= \Phi(\alpha_1 - \beta'x'_1) = \\ &= \Phi[-1,15918 - (0,04735 \cdot \ln 42,5 + 0,02068 \cdot 30 - 0,04669 \cdot 17)] = \\ &= \Phi(-1,1633) = 0,12235, \end{aligned}$$

⁸⁰ *Ibidem* oraz Dolan P., Hodgson R., Roberts J., *op. cit.*

⁸¹ Wzięto pod uwagę tylko współczynniki istotne statystycznie na 10% poziomie.

$$\begin{aligned} \text{II: } P(y_2 = 1 | \mathbf{x}'_2) &= \Phi(\alpha_1 - \boldsymbol{\beta}'\mathbf{x}'_2) = \\ &= \Phi[-1,15918 - (0,04735 \cdot \ln 102,5 + 0,02068 \cdot 30 - 0,04669 \cdot 17)] = \\ &= \Phi(-1,20499) = 0,1141. \end{aligned}$$

Szanse, że pierwsza osoba uzna siebie za bardzo szczęśliwą zmalały do 12,24%, a dla drugiej do 11,41%. Spadek prawdopodobieństwa trafienia do tej grupy wyniósł dla pierwszej osoby 0,74%, a dla drugiej 0,23%, więc ponad trzy razy mniej. Zauważmy, że ta relacja spadków użyteczności jest w danym przypadku równa dla probitu i KMNK, choć równość ta nie zawsze obowiązuje w ogólności. Można więc przypuszczać, że ankietowani postrzegali odpowiedzi na pytanie o ich zadowolenie z życia jako równo od siebie oddalone.

Powyższy przykład obrazuje sposób obliczania efektów zmian zmiennej objaśniającej na zmienną zależną. Podobną analizę można przeprowadzić na podstawie wzorów (8) oraz ocen parametrów z Tabeli 8. dla dowolnie zdefiniowanych jednostek. Przynależność do poszczególnych grup zostaje wtedy uwzględniona za pośrednictwem parametrów przy klasyfikujących zmiennych zero-jedynkowych.

Krzysztof Brzeziński

**Państwo a rynek
szkie wniosków z ostatniego kryzysu finansowego**

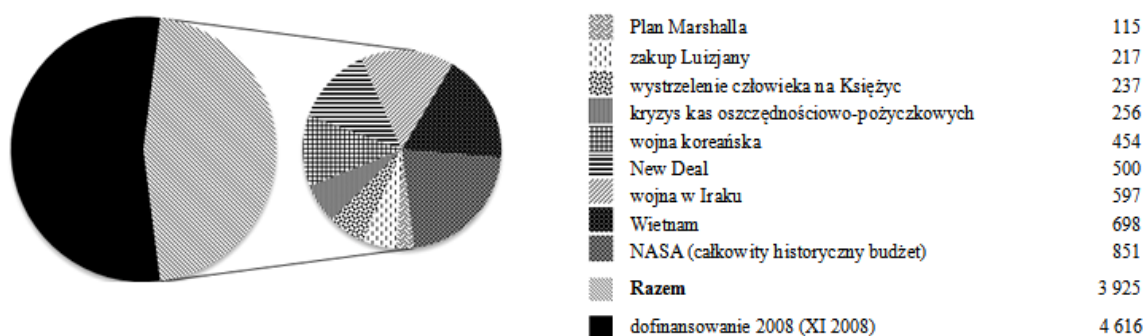
Nadesłany: 30. 03. 2011, zaakceptowany: 29. 04. 2011.

JEL: A13, B41.

Pytania o przyszłość

Dotkliwe kryzysy gospodarcze są tradycyjnie czasem wolty myślowej w ekonomii. Wielkiemu Kryzysowi, a później stagflacji lat 70 ubiegłego stulecia towarzyszyły próby zrozumienia czynników wywołujących nagłe zmniejszenie produkcji oraz pogorszenie innych zmiennych ekonomicznych. Trafna diagnoza przyczyn miała służyć opracowaniu efektywnych metod prewencji i na tym skupiała się większość badań ekonomistów. Do niedawna wydawało się, że starania te zostały zwieńczone sukcesem – okres od początku lat 80. dwudziestego wieku, nazwany Wielkim Uspokojeniem (*The Great Moderation*¹), był świadectwem powodzenia polityki stabilizacyjnej². Znaczna część badaczy i uczestników rynku uwierzyła, że udało się „wygładzić” cykl koniunkturalny przy pomocy instrumentów polityki (przede wszystkim) monetarnej oraz fiskalnej. Olivier Blanchard, główny ekonomista MFW, w artykule z 2008 r. pisał: „*The state of macro is good*”³.

Wykres 1. Dofinansowanie 2008 i inne duże projekty amerykańskiego rządu (mld USD w cenach stałych z XI 2008).



Źródło: www.rybinski.eu

¹ Por. Stock J., *Has the Business Cycle Changed and Why?*, NBER Working Paper Series, sierpień 2002; w tłumaczeniu Ł. Goczka: *Wielkie Umiarkowanie*.

² W tej kwestii panuje wśród ekonomistów pewna rozbieżność poglądów odnośnie do ram czasowych tego zjawiska (niektórzy twierdzą, że zaczęło się ono wcześniej, ale zostało przerwane przez nadzwyczaj silne i niespotykane dotąd szoki naftowe lat 70) oraz przyczyn (jaka część spadku wahań jest rezultatem szczęścia, mniejszych szoków, zmian strukturalnych, a jaka ulepszonej polityki; prawdopodobnie swoją rolę odegrały również usprawnienia w zarządzaniu zapasami, duży wzrost produktywności oraz integracja handlowa Chin i Indii). Podobna wielkość wzrostu cen ropy naftowej w latach 70. i w ostatniej dekadzie potwierdza jednakże hipotezę poprawy jakości prowadzonej polityki makroekonomicznej. Por. Blanchard O., Dell’Ariccia G., and Mauro P., *Rethinking Macroeconomic Policy*, “IMF Staff Position Note” z 12 lutego 2010.

³ „Stan makroekonomii jest dobry” [tłum. K.B.]. Blanchard O., *The state of macro*, NBER Working Paper Series, 14259, sierpień 2008.

Wtedy nadszedł kolejny globalny kryzys – tym razem finansowy, a jego śladem kryzys fiskalny. Wraz z nimi przyszło z wątpienie w neutralność procesów finansowych dla gospodarki w skali makro i konieczność ponownej oceny jakości prowadzonej polityki makroekonomicznej. Mimo, że w 1987 r. Robert Lucas argumentował, że koszt społeczny fluktuacji aktywności gospodarczej jest bardzo niski⁴, skala interwencji Stanów Zjednoczonych w porównaniu do innych wydatków⁵ (Wykres 1.) wskazuje, że ocena rządzących jest w tej kwestii odmienna. Tak duże wydatki budżetowe skłaniają ekonomistów do stawiania pytań o zasadność i ewentualną efektywność ingerencji. Czy rynek potrzebuje wsparcia ze strony rządu, a jeśli tak, to kiedy i w jakiej formie powinno się jej dostarczyć, aby osiągnąć jak najlepsze efekty jak najniższym kosztem?

Na światło dzienne wyszła krytyka metodologii ekonomii, której zarzucono „fundamentalizm rynkowy”⁶ oraz nierozpoznanie symptomów nadchodzącego spowolnienia gospodarczego. Paul Krugman pisał o swoich kolegach po fachu: „*the economics profession went astray because economists, as a group, mistook beauty, clad in impressive-looking mathematics, for truth*”⁷. Czołowi europejscy politycy wydają się iść w swojej krytyce jeszcze dalej. Prezydent Sarkozy gościł byłego premiera Blaira w Paryżu na sympozjum „Nowy świat, nowy kapitalizm”, na którym rozważano alternatywną wersję kapitalizmu. Angela Merkel przedstawiła niemiecką koncepcję rynku "socjalnego", ograniczonego pakietem konsensusów⁸. Czy potrzebujemy więc „nowego kapitalizmu”?

Niniejszy esej jest próbą odpowiedzi na postawione wyżej pytania o związek państwa z rynkiem. Próba ta jest o tyle trudna, że odnosi się do wciąż trwających i dynamicznie zmieniających się procesów, czym należy usprawiedliwić ogólność niektórych z zaleceń. Ze względu na ograniczoną objętość nie jest to także analiza wyczerpująca temat, ale jedynie sygnalizująca pewne problemy i proponowane rozwiązania.

Przyczyny kryzysu

Dobra recepta wymaga trafnej diagnozy. Klasyczne wyjaśnienia powodów kryzysów finansowych wskazują na nadmiar – najczęściej natury czysto pieniężnej – prowadzący do ożywienia i nieuchronnego załamania (tzw. *boom and bust*). Wykres 6 przedstawia decyzje Banku Rezerwy Federalnej USA w latach 2000-06. Wynika z niego, że decyzje dotyczące poziomu stóp procentowych doprowadziły ich poziom znacznie niżej niż zalecałaby reguła Taylora, która sprawdziła się historycznie jako wskazówka (początkowo normatywna, ale jak się później okazało również pozytywna) do prowadzenia polityki monetarnej w czasach Wielkiego Uspokojenia. John B. Taylor w odniesieniu do okresu po pęknięciu bańki internetowej zwraca uwagę, że „nie widziano większego lub bardziej trwałego odchylenia

⁴ Lucas R. E. Jr., *Models of Business Cycles*, Blackwell, Oxford, 1987.

⁵ Nie są to wydatki w pełni porównywalne w strukturze wydatków publicznych, bo nie są skorygowane o zmianę całkowitej wartości dodanej wytwarzanej w gospodarce USA.

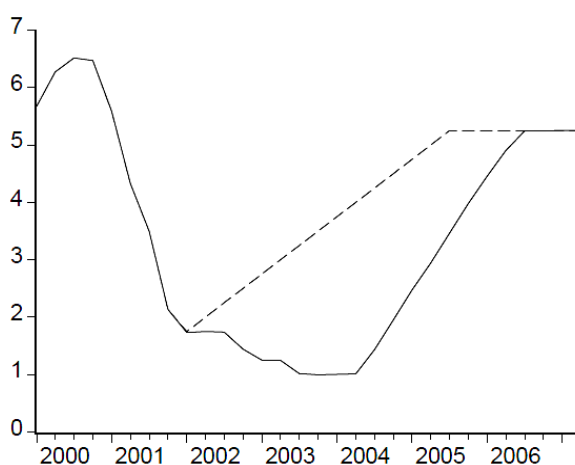
⁶ Termin używany m.in. przez Georga Sorosa i Josepha Stiglitz.

⁷ „Ekonomia zoczyła z drogi, ponieważ ekonomiści jako grupa pomylili piękno odziane w imponującą matematykę z prawdą” [tłum. K.B.]. Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong?*, „The New York Times” z 2 września 2009.

⁸ Sen A., *Capitalism Beyond the Crisis*, „The New York Review of Books”, przedruk i tłumaczenie: *I rynek i państwo*, tłum. Kowalski S., „Gazeta Wyborcza” z 6 kwietnia 2009 [dostęp: 26 kwietnia 2011], http://wyborcza.pl/1,76842,6463889,I_rynek_i_panstwo.html?as=1&startsz=x.

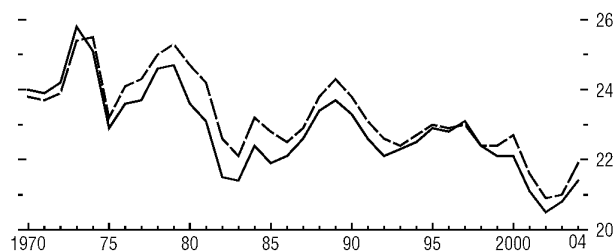
rzeczywistej polityki banku od tej reguły od burzliwych dni w latach 70⁹. Uzasadnieniem tej uznaniowej decyzji Fedu, odbiegającej od dotychczasowej polityki był strach przed deflacją podobną do japońskiej z lat 90. Trudno stwierdzić, na ile realne było to zagrożenie w tym okresie, jeszcze trudniej jednak oprzeć się wrażeniu, że wiążący się z niskimi stopami procentowymi tani kredyt podsycał bańkę na amerykańskim rynku nieruchomości¹⁰. To właśnie jej pęknięciu towarzyszyły perturbacje na światowych rynkach finansowych, a bezpośrednim następstwem tego zdarzenia był spadek produkcji w wielu krajach rozwiniętego świata. Szybka propagacja kryzysu ze Stanów Zjednoczonych jest konsekwencją roli największej gospodarki świata w dokonującej się w ostatnich latach globalizacji i integracji rynków finansowych¹¹.

Wykres 6. Stopa procentowa funduszy federalnych – przebieg rzeczywisty (linia ciągła) i scenariusz alternatywny (linia przerywana) wyrażone w procentach.



Źródło: Taylor J. B., *Housing and Monetary Policy*, referat wygłoszony w Jackson Hole w sierpniu 2007.

Wykres 7. Światowe oszczędności (linia ciągła) i inwestycje (linia przerywana) jako procent światowego PKB.



Źródło: Taylor J. B., 2007, *op. cit.*

⁹ Taylor J. B., *Zrozumieć kryzys finansowy*, tłum. Goczek Ł., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

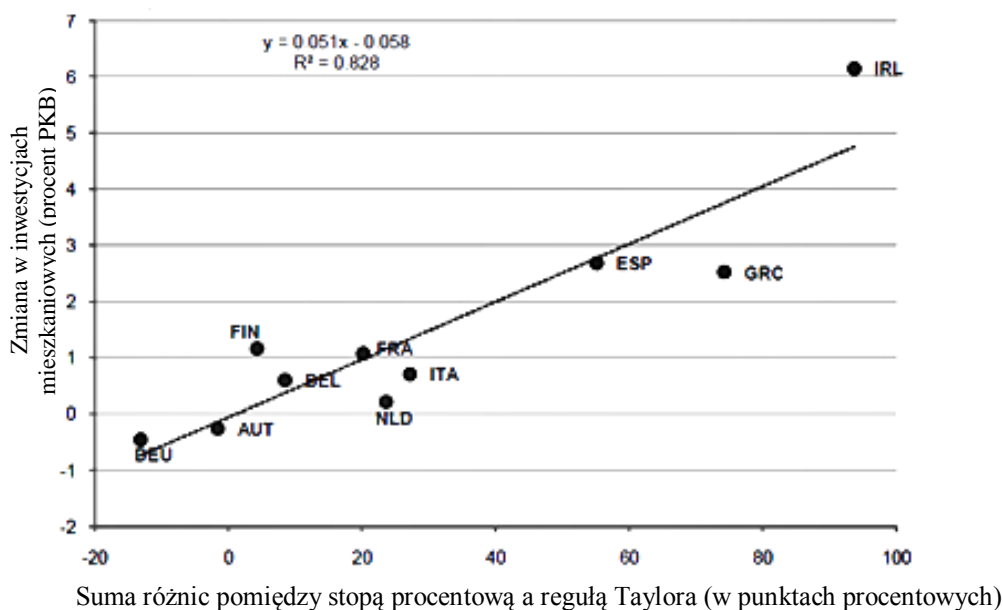
¹⁰ Dane pokazujące boom w liczbie nowych budów domów można znaleźć w Taylor J. B., *Housing and Monetary Policy*, referat wygłoszony w Jackson Hole w sierpniu 2007 [dostęp: 26 kwietnia 2011], <http://www.stanford.edu/~johntayl/Housing%20and%20Monetary%20Policy--Taylor--Jackson%20Hole%202007.pdf>. Bańkę można było także zaobserwować w cenach nieruchomości.

¹¹ Światowa Federacja Giełd podaje, że ponad połowa trade value 20 głównych giełd świata przypada dwóm placówkom amerykańskim – NYSE i NASDAQ (<http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>).

Alternatywne wytłumaczenie kryzysu postuluje istnienie światowego nawisu oszczędności, tj. ich nadmiaru, który miałby wywrzeć presję na obniżenie światowych stóp procentowych. Hipotezie tej przeczy fakt zmniejszania się globalnej stopy oszczędności (Wykres 7), głównie w wyniku jej zmniejszenia w krajach rozwiniętych – bardziej prawdopodobny wydaje się więc raczej niedobór oszczędności. Obserwowany spadek względnego zasobu oszczędności prowadziłby raczej do wzrostu stopy procentowej, co ostatecznie obala tę hipotezę.

Inne banki centralne na początku dekady również rozluźniły politykę pieniężną. Wykres 4. pokazuje, że boomy mieszkaniowe były największe w krajach, w których stopy procentowe odchyliły się najbardziej od reguły Taylora. Stopy procentowe Europejskiego Banku Centralnego dla całej strefy euro były tylko lekko poniżej tej reguły, ale to odchylenie było znacznie większe dla niektórych krajów. Austria, dla której stopa EBC była najbliższa Taylorowskiej, odnotowała naj-mniejszą zmianę w inwestycjach mieszkaniowych w stosunku do PKB. W Hiszpanii, której odchylenie od reguły było jednym z większych w Europie, pojawił się wyraźny boom mieszkaniowy. Zatem Stany Zjednoczone nie były odosobnione w rozluźnieniu monetarnym i jego późniejszych konsekwencjach. Dane te potwierdzają, że kluczowym czynnikiem, który wywołał kryzys, był nadmiar pieniężny.

Wykres 8. Inwestycje mieszkaniowe w stosunku do odchyleń od reguły Taylora w Europie.



Źródło: Ahrend R, Courrède B., Price R., Monetary Policy, Market Excesses and Financial Turmoil, OECD Economics Department Working Paper, Nr 597, 10 marca 2008 r., s 18.

Nasuwa się pytanie, gdzie w tym wszystkim podzieli się finansiści, którzy – cytując prezydenta Sarkozy'ego – „zarabiają krocie na operacjach giełdowych, a jednocześnie niszczą miejsca pracy i podważają fundamenty gospodarki rynkowej?”¹². Wiedząc już o łatwym finansowaniu kredytów przez banki dzięki niskim stopom procentowym w banku centralnym, nietrudno odtworzyć bieg wydarzeń. Banki komercyjne działające w silnie

¹² Kläsger M., *Wzrost według Sarkozy'ego*, „Süddeutsche Zeitung”, przedruk i tłumaczenie: Onet.pl, 30 września 2009 [dostęp: 26 kwietnia 2011], <http://biznes.onet.pl/wzrost-wedlug-sarkozyego,18543,3039675,1,prasa-detal>.

konkurencyjnym otoczeniu i odpowiedzialne przed swoimi akcjonariuszami w poszukiwaniu zysków zwiększały akcję udzielania kredytów hipotecznych, obejmując nią coraz szersze grupy społeczne. Gdy tradycyjny rynek stał się nasycony, bankierzy postanowili go rozszerzyć – wiązało się z tym wyższe ryzyko, ale i obietnica zysków była wyższa. Wtedy kredyty hipoteczne zaczęły otrzymywać osoby o niskich dochodach przy założeniu, że będą w stanie spłacić zobowiązania względem banku dzięki wzrostowi wartości nabytej nieruchomości. Dodatkowo takie pożyczki były wspierane przez programy rządowe skonstruowane w celu upowszechnienia idei posiadania domu na własność (co podsycało *irrational exuberance*).

Prawdopodobnie część zarządzających instytucjami finansowymi widziała rosnące ryzyko, jednak presja konkurencji nie pozwalała nawet na chwilę wytchnienia w pogoni za dobrym wynikiem finansowym i zadowoleniem udziałowców. Z punktu widzenia decydenta w banku komercyjnym zdecydowanie wygodniej jest pomylić się ze wszystkimi (tj. z rynkiem), unikając odpowiedzialności, niż ewentualnie pomylić się samotnie i stracić pracę. Na tym etapie zabrakło instytucji lub mechanizmu, który wykryłby powstające ryzyko systemowe i ograniczył zachowania stadne banków. W konsekwencji zwiększenia wolumenu pożyczek obarczonych dużym ryzykiem (*sub-prime*) bankierzy znowu stanęli przed problemem – zabezpieczenia się przed ewentualnym brakiem spłaty tych kredytów. Rozwiązaniem okazały się instrumenty finansowe, które pozwoliły łączyć ryzyko kredytowe pożyczkobiorców o różnej wiarygodności. Problem nieprzejrzystości i ukrycia rzeczywistego ryzyka został w ten sposób spotęgowany – agencje ratingowe nie posiadały metod efektywnej oceny wartości nowych instrumentów. *Caveat emptor*.

Inne działania rządu USA również nie poprawiły sytuacji. Pośrednio wspierane przez rząd firmy Fannie Mae i Freddie Mac były zachęcane do skupowania obligacji zabezpieczonych pożyczkami hipotecznymi, w tym również tymi skonstruowanymi za pomocą ryzykownych kredytów typu *subprime*. W ten sposób sztucznie zwiększono popyt na produkt niskiej jakości.

Reakcja na kryzys

Rząd Stanów Zjednoczonych w 2007 r., dysponując mniejszym zasobem informacji niż dzisiejsi badacze, stanął przed trudnym problemem rozpoznania przyczyn zawirowań na rynku finansowym. Wydaje się, że część podjętych środków zaradczych była mało efektywna. Rzeczywisty problem tkwił w zwiększeniu ryzyka kredytowego, a nie płynności, na której skupiła się polityka gospodarcza władz USA. Dlatego działania ukierunkowane na zwiększenie płynności poprzez ułatwienia w korzystaniu z okien dyskontowych oraz otwieranie programów pożyczania było w roku 2007 było „leczeniem objawów zamiast przyczyn” – należało skupić się raczej na jakości i przejrzystości bilansów banków. Ze względu na dużą liczbę bankructw hipotecznych wraz ze spadkiem cen nieruchomości przejrzystość była kluczowa, gdyż umożliwiała bezpośrednie zajęcie się nimi. Dlatego ułatwienia aukcji terminowych (*term auction facility – TAF*) nie odniosły sukcesu w zmniejszeniu spreadów na rynku pieniężnym.

Kolejną, zdaje się, że nietrafioną, reakcją były przejściowe zasilenia gotówką w ramach *Economic Stimulus Act of 2008*. Zgodnie z hipotezą dochodu permanentnego jednorazowe zwiększenie dochodów dyspozycyjnych nie spowodowało natychmiastowego pobudzenia konsumpcji.

Dramatyczne zaostrzenie się kryzysu w październiku 2008 r. (rok po jego rozpoczęciu) mierzone różnicą między stopą LIBOR i OIS (*overnight index swap* – miara premii za ryzyko odzwierciedlająca ryzyko bankructwa banków) – jak argumentuje J. B. Taylor¹³ – było efektem braku przewidywalnych ram dla interwencji. Po zeznaniu Bena Bernanke i Harry'ego Paulsona w Bankowej Komisji Senatu inwestorzy uświadomili sobie, że plan interwencji nie jest dobrze przemyślany, a sytuacja jest gorsza niż utrzymywano. Dodatkowo nikt nie był im w stanie wyjaśnić, jakimi przesłankami kierują się władze udzielając pomoc: najpierw otrzymał ją Bear Sterns, później nie dostał jej bank Lehman Brothers, po czym znowu pomoc otrzymał AIG? Akcji wsparcia finansowego nie prowadzono według żadnych zrozumiałych, przejrzystych zasad. Nie wiadomo, co kierowało działaniami programu TARP (*Troubled Asset Relief Program*), w ramach którego przeprowadzono interwencje.

Wymieniono parę przykładów błędnych decyzji władz monetarnych i fiskalnych w USA. Błędy pojawiły się również w Europie – głównie w sferze zarządzania państwowymi budżetami. Głównym poszkodowanym w kroczącym za kryzysem finansowym kryzysie fiskalnym została Grecja, która wkrótce po wstąpieniu do strefy euro otrzymała dostęp do kredytu po cenie przy-sługującej Niemcom – znacznie stabilniejszej i bardziej konkurencyjnej gospodarce. Niski koszt pożyczania wpędził wkrótce Grecję w wysokie zadłużenie, które w 2009 r. wyniosło 113,4% PKB¹⁴, a projekcje mówią o dalszym wzroście długu do niemal 150% w 2013 r., nawet przyjmując scenariusz wprowadzenia obiecanych UE i MFW oszczędności¹⁵. Gdy w październiku 2009 r. nowy rząd ujawnił, że deficyt budżetowy tego roku wyniesie 13% PKB¹⁶, czyli ponad dwukrotnie więcej niż mówiły wcześniejsze prognozy, koszt pożyczania zaczął wyraźnie rosnać. Grecka opinia publiczna i niektórzy eurokraci obarczyli winą za perturbacje finansowe w strefie euro spekulantów. Ich argument: w USA i Wielkiej Brytanii dług publiczny jako udział PKB będzie wyższy w 2011 r. niż w strefie euro, mimo to wymienione kraje nie są zmuszone płacić tak dużo za swoje zobowiązania. Zapominają jednak, że strefa euro ma miejsca podobne do Grecji, gdzie finanse są w znacznie gorszym stanie niż wskazywałyby na to wartości średnie dla wspólnego obszaru walutowego.

Rekomendacje

Jaka nauka płynie z wydarzeń ostatnich 3 lat dla polityki gospodarczej? Błędem byłaby w tym burzliwym okresie krótkowzroczność i rozpatrywanie odpowiedzi na to pytanie w oderwaniu od wcześniejszych lat. Tak jak argumentowano wcześniej, lata kryzysu były w dużej mierze efektem poprzedzających je decyzji. Diagnoza przedstawiona w poprzednich sekcjach jest zaskakująca w kontekście powszechnego w opinii publicznej przekonania o odpowiedzialności za kryzys leżącej po stronie – jak to nazwał w kampanii wyborczej senator McCain – „chciwości Wall Street”. Z przytoczonych argumentów wynika, że działania rządu USA w znacznej mierze najpierw doprowadziły do turbulencji na światowych rynkach¹⁷, a potem poniosły porażkę w skróceniu (by nie powiedzieć: przedłużyły) czasu trwania kryzysu. Pierwszy wniosek z tej analizy jest taki, że rządy powinny dokładnie

¹³ Taylor J. B., 2010, *op. cit.*, s. 56-57.

¹⁴ „The Economist”, *An extreme necessity*, 23 kwietnia 2010 [dostęp: 26 kwietnia 2011], http://www.economist.com/node/15980711?story_id=15980711.

¹⁵ Rzońca A., *Jak Grecja padła na popytowym dopingu*, Analiza FOR nr 1/2010.

¹⁶ *The spectre that haunts Europe*, „The Economist”, 13-19 lutego 2010, s. 24.

¹⁷ Należy wspomnieć, że poglądu tego nie podzielają zarządzający MFW. Por. Blanchard O. i inni, 2010, *op. cit.*

przemysłu, czy ich częste i szeroko zakrojone interwencje są jedyną odpowiedzią na bieżące problemy gospodarcze.

W poszukiwaniu kontrpropozycji

Wracając zatem do naszego pierwotnego pytania o potrzebę budowy „nowego kapitalizmu”, należałoby zastanowić się, jaką alternatywę dla *status quo* stanowi ta koncepcja. Wydaje się, że jednym z postulatów jej zwolenników jest zwiększenie roli państwa, które miałyby naprawiać nieefektywne w sensie Pareto alokacje, czyli zawodności rynku¹⁸. Ich istnienie wynika z istnienia efektów zewnętrznych, powszechnych w dzisiejszym otoczeniu gospodarczym człowieka. Argument ten jest słuszny przy zastrzeżeniu, że dysponujemy miarami pozwalającymi na oszacowanie wielkości tychże efektów. Zazwyczaj jest to zadanie trudne, a nieraz niewykonalne. Jak już wspomniano, przykłady wymienione wcześniej nie wskazują na problem wynikający z niedoskonałości mechanizmów rynkowych, a wręcz przeciwnie. Teoria ekonomii napotkała trudny problem operacjonalizacji wykrywania błędliwych spekulacyjnych i odróżniania ich od racjonalnie niskich premii za ryzyko¹⁹. Wobec tego trudno też oczekiwać, przy bezradności badaczy, że politycy odnajdą rozwiązanie tych nurtujących ekonomię problemów.

Sukcesy Wielkiego Uspokojenia

Przed sporządzeniem listy koniecznych zmian we wcześniejszym systemie należałoby zidentyfikować te aspekty, które dotychczas funkcjonowały prawidłowo i domagają się szerszego zastosowania w praktyce oraz te, które potencjalnie wymagają ulepszeń. Wraz z nadejściem Wielkiego Uspokojenia udało się grupie krajów G7 jako całości ograniczyć wahania realnego PKB mierzone odchyleniem standardowym o połowę²⁰. Trudno uznać za zbieg okoliczności fakt, że w tym okresie rozpoczęto stosowanie w praktyce teorii racjonalnych oczekiwań, podkreślającej wagę systemowego formułowania decyzji politycznych w oparciu o reguły, a nie jednorazowe, dyskrecjonalne metody. Potrzebę stosowania takiego podejścia do pomocy finansowej potwierdziły kryzysy krajów rozwijających się w latach 1994-2002. Na początku 2003 r. MFW wprowadziło zestaw reguł nazwany zasadami szczególnego dostępu (*Exceptional Access Framework – EAF*). Ich celem było w myśl słów grupy G7 „zwiększenie przewidywalności i zmniejszenie niepewności co do oficjalnych działań politycznych na rynkach krajów rozwijających się”²¹. Przykład MFW należy traktować jako wzór dla innych istniejących instytucji finansowych i rządów. Utworzenie przewidywalnego zestawu reguł odnośnie do wyjątkowego dostępu do pomocy finansowej należy do głównych zadań na przyszłość. Podobne ramy instytucjonalne byłyby pożądane w przypadku wszelkich przyszłych interwencji rządowych, które powinny być opierane na jasno wyrażonej diagnozie problemu i uzasadnieniu dla interwencji. Pozwoliłyby to na redukcję asymetrii informacji i tym samym zmniejszenie niepewności uczestników rynku. Dodatkową korzyścią byłaby możliwość kontroli wielkości fiskalnych pakietów stymulacyjnych jeszcze przed wystąpieniem dekonjunkury. W jej trakcie rządzący łatwo mogą uzasadnić przed opinią publiczną użycie dodatkowych środków budżetowych odwołując się do nadzwyczajnej konieczności w trudnych czasach. Brakuje wówczas

¹⁸ Tzw. *market failures*.

¹⁹ Por. Cochrane J. H., *How did Paul Krugman get it so Wrong?*, 16 września 2009, http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/Papers/krugman_response.htm.

²⁰ Taylor J. B., 2010, *op. cit.*, s. 66.

²¹ *Ibidem*, s. 75.

bodźców do wstrzymania nadmiernego zadłużania państwa, bo spłcenie dzisiejszych deficytów przypada na przyszłe ekipy rządzące.

Kolejnym ważnym postulatem odnoszącym się do dobrych doświadczeń Wielkiego Uspokojenia jest powrót do ówczesnego zestawu reguł ustalania stóp procentowych przy ewentualnym uwzględnieniu proponowanych zmian systemowych, o których mowa będzie później.

Podniesienie celów inflacyjnych

Coraz szerszym echem odbija się również pomysł podwyższenia długookresowych bezpośrednich celów inflacyjnych²². Niska inflacja ogranicza użyteczność polityki pieniężnej w sytuacjach, gdy potrzebne są krótkie, ostre cięcia stóp procentowych. Nie można wtedy ich obniżyć poniżej zera (*zero lower bound*)²³. W 2008 r., gdy zagregowany popyt się załamał, władze monetarne w wielu krajach napotkały tę granicę (zdarzenie, które wcześniej postrzegano jako raczej mało prawdopodobne) – prosta reguła Taylora zalecała cięcia większe, niż te, których mogły dokonać banki centralne. Panujący wśród większości ekonomistów konsensus w kwestii większej efektywności polityki monetarnej niż fiskalnej²⁴ musiał ustąpić w obliczu wyczerpania się możliwości zastosowania tej pierwszej. Wyższa przeciętna inflacja, a z nią wyższe nominalne stopy procentowe, umożliwiłyby większe cięcia stóp, w ten sposób redukując spadki produkcji i motywacje do używania pakietów stymulacyjnych.

Do koncepcji podniesienia celu inflacyjnego należy jednakże podchodzić z pewną rezerwą. Duże negatywne szoki mogą się zdarzyć i się zdarzają. W przyszłości mogą przyjść z innego, niż finansowy, sektora, np. jako wpływ pandemii na turystykę lub efekt ataków terrorystycznych na duże centra gospodarcze. Trudno ocenić, jakie zniekształcenia może spowodować podniesienie „podatku inflacyjnego” o pozornie mało znaczące dwa punkty procentowe. Osiągnięcie niskiego, stabilnego tempa wzrostu poziomu cen w wielu krajach dzięki niezależności banków centralnych jest osiągnięciem historycznym, zwłaszcza w niektórych krajach rozwijających się. Dlatego decyzja o podniesieniu celów inflacyjnych musi być poprzedzona badaniami szczegółowo analizującymi korzyści i koszty. Wiele ze zniekształceń inflacyjnych pochodzi z systemu podatkowego, który nie jest względem niej neutralny, np. poprzez zwiążanie stawek podatkowych z nominalnymi wartościami. System ten można skorygować, by pozwolić na mniej szkodliwe podniesienie inflacji. Przed zwiążaniem z tym zwiększeniem jej zmienności można uchronić inwestorów poprzez indeksację obligacji. Inne zniekształcenia, jak większe rozproszenie cen względnych i mniejsze zasoby realnego pieniądza, będzie trudniej zniwelować. Istnieje także ryzyko, że zwiększona inflacja może generować zmiany w strukturze gospodarki. Te czynniki sprawiają, że temat ten wymaga osobnej debaty i analizy zysków i strat.

²² Blanchard O. i inni, 2010, *op. cit.*

²³ Sformalizowanej analizy problemu osiągnięcia granicy zerowej stopy procentowej dostarcza Walsh C. E., *Using monetary policy to stabilize economic activity*, referat wygłoszony na corocznym sympozjum w Jackson Hole w sierpniu 2009.

²⁴ Blanchard O. i inni, 2010, *op. cit.* przedstawiają słabości pakietów fiskalnych w stosunku do polityki monetarnej: opóźnione oddziaływanie na popyt, podatność na uznaniowe decyzje polityczne, sceptycyzm w odniesieniu do realnych efektów zwiększania wydatków rządowych, gdy konsumenci oczekują zwiększenia podatków w przyszłości (Ekwiwalencja Ricardiańska), przeszkoda na drodze do stabilizacji budżetowej krajów rozwiniętych.

Jak przewidzieć nieprzewidywalne, czyli o cenach aktywów

Jeszcze przed nastaniem kryzysu finansowego William R. White przekonywał, że stabilność cen jako jedyny cel władz monetarnych może nie wystarczyć²⁵. Jego zdaniem, system finansowy może prowadzić do nadmiernego, procyklicznego wzrostu kredytu i cen aktywów, co może pogłębiać naturalną skłonność uczestników rynków do tego, co Alan Greenspan nazwał „nieracjonalnym entuzjazmem”²⁶. Dlatego część ekonomistów opowiedziała się za włączeniem cen aktywów (*implicite* lub *explicite*) do reguł ustalania stóp procentowych. Kryzys dodał nowych kandydatów do listy: od wielkości dźwigni przez stan bieżącego bilansu płatniczego do miar ryzyka systemowego.

Podejście to wydaje się jednak złym sposobem na poradzenie sobie z problemem procykliczności cen aktywów. Stopa procentowa jest nieodpowiednim narzędziem do zapobiegania i łagodzenia skutków zbyt dużej dźwigni finansowej, nadmiernego podejmowania ryzyka oraz odchyleń cen aktywów od czynników fundamentalnych. Nawet jeśli wyższa stopa redukuje nadmiernie wysokie ceny aktywów, czyni to prawdopodobnie kosztem zwiększenia luki PKB. Gdyby bank centralny nie miał do dyspozycji innych instrumentów, stałby przed trudnym zadaniem. Jednak do dyspozycji władz monetarnych są też tzw. cykliczne narzędzia regulacyjne²⁷. Jeśli dźwignia wydaje się zbyt duża, można podwyższyć wymogi kapitałowe; jeśli brakuje płynności, można wprowadzić minimalne wymogi płynnościowe i w razie potrzeby je podwyższyć; aby stłumić ceny nieruchomości można obniżyć wskaźniki wielkości pożyczek w stosunku do wartości inwestycji; aby ograniczyć wzrost cen akcji można zwiększyć wymagania depozytowe²⁸. Wymienione środki nie są oczywiście idealne, ale ich użycie pozwoliłoby na precyzyjniejsze uderzenie w źródło problemu, niż to miałyby miejsce w przypadku stóp procentowych oddziałujących na znacznie szerszą skalę²⁹. W świetle powyższych argumentów lepsze wydaje się użycie stopy procentowej jako odpowiedzi na aktywność zagregowaną oraz użycie specyficznych instrumentów w odpowiedzi na specyficzne problemy związane z kompozycją PKB, finansowaniem i cenami aktywów.

Skoro instrumenty polityki pieniężnej mają współdziałać z regulacjami, ich architektura powinna uwzględniać wymiar makroekonomiczny. Zaproponowane barometry koniunktury będą musiały być komplementarne względem nadzoru oraz tradycyjnych reguł na poziomie instytucji. Ta zgodność będzie musiała być pielęgnowana przez aktualizacje reguł według regularnych i przewidywalnych (a najlepiej półautomatycznych) zasad. Wiarygodna i zrozumiała polityka to polityka efektywniejsza. Głównym wyzwaniem z tym związanym jest odnalezienie optymalnego konsensusu między systemem wyrafinowanym, dobrze dopasowanym do zmian w ryzyku systemowym, a podejściem bazującym na klarownej komunikacji i łatwych w implementacji zasadach.

²⁵ White W. R., *Czy stabilność cen wystarcza*, „Materiały i studia”, Zeszyt nr 211, Warszawa, listopad 2006 r.

²⁶ *Irrational exuberance*.

²⁷ Blanchard O. i inni, 2010, *op. cit.*

²⁸ Bank Anglii przeprowadził szczegółową analizę narzędzi, które można by wykorzystać do wsparcia obecnych wskaźników regulacyjnych, by zarządzać zagregowanym ryzykiem w cyklu koniunkturalnym. Por.: Bank of England, *The Role of Macroprudential Policy*, Discussion Paper, listopad 2009.

²⁹ Walsh C. E., *op. cit.*

Dyscyplina przede wszystkim

Jedną z ważniejszych lekcji wyniesionych z kryzysu powinna być świadomość, że dyscyplina fiskalna w dobrych czasach pozwala na mniej bolesne łagodzenie skutków recesji, gdy te się przydarzają. Wnioskiem dla polityki gospodarczej jest konieczność wykorzystywania czasów ożywienia gospodarczego do redukcji długów publicznych w relacji do PKB, zamiast finansowania w tym czasie zwiększonych wydatków i cięć podatków. Tutaj także potrzeba wiarygodnych zobowiązań oraz reguł fiskalnych (ze specjalnymi zastrzeżeniami na wypadek recesji). Dobrym rozwiązaniem mogłoby być zapewnienie wyraźnego odzwierciedlenia wszystkich wydatków budżetowych w publicznie dostępnych danych.

Podsumowanie

Wszystko wskazuje na to, że Paul Krugman myli się pisząc, że teoria ekonomii przez ostatnie półwiecze nie dokonała żadnego postępu, a wręcz cofnęła się do XVIII wieku ignorując dorobek myśli keynesowskiej. Ekonomia i polityka gospodarcza raczej czerpie ze swoich korzeni – Adam Smith zalecał gospodarce wielość instytucji i motywacji. To zalecenie wciąż pozostaje aktualne. Kryzys nie pokazał żadnej immanentnej słabości systemu rynkowego, której do tej pory nie znaliśmy. Błąd pojawił się po stronie praktycznej, ponieważ nie udało się usunąć względnie długotrwałej asymetrii informacji. Ta w konsekwencji doprowadziła do nadmiernego rozwoju bańki spekulacyjnej na tzw. „toksycznych” aktywach i nieruchomościach. Asymetria informacji i niepełność rynków finansowych są słabościami gospodarki rynkowej, o których teoria i praktyka ekonomiczna wiedzą od dawna. W związku z tym ogólny sposób prowadzenia polityki gospodarczej po kryzysie powinien zostać niezmienny. Ostatecznymi celami pozostają stabilna luka PKB i stabilny poziom inflacji. W tym sensie rola państwa względem rynku nie zmienia się. Kryzys jednakże pokazał, że rządzący muszą bacznie obserwować wiele celów, jak poziom stosowanej dźwigni finansowej, zachowanie się cen aktywów oraz kompozycja PKB.

Zadaniem dla ekonomistów w nadchodzących latach będzie nie tylko kreatywne tworzenie innowacji w dziedzinie polityki gospodarczej, ale także uświadomienie opinii publicznej trudnych, ale koniecznych reform, które stoją przed współczesnymi społeczeństwami.

Bibliografia

- Ahrend R., Cournède B., Price R., *Monetary Policy, Market Excesses and Financial Turmoil*, “OECD Economics Department Working Paper”, nr 597 z 10 marca 2008 r.,
- Blanchard O., Dell’Ariccia G., Mauro P., *Rethinking Macroeconomic Policy*, “IMF Staff Position Note” z 12 lutego 2010,
- Blanchard O., *The state of macro*, “NBER Working Paper Series”, nr 14259, sierpień 2008.
- Kluza S., *Nadzór globalny to za mało*, „Obserwator Finansowy” z 3 grudnia 2009,
- Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong?*, „The New York Times” z 2 września 2009,
- Rzońca A., *Jak Grecja padła na popytowym dopingu*, Analiza FOR nr 1/2010,
- Stock J., *Has the Business Cycle Changed and Why?*, NBER Working Paper Series, sierpień 2002,

- Taylor J. B., *Zrozumieć kryzys finansowy*, tłum. Goczek Ł., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010,
- „The Economist” z 13-19 lutego 2010, s. 24,
- Walsh C. E., *Using monetary policy to stabilize economic activity*, referat wygłoszony na corocznym sympozjum w Jackson Hole w sierpniu 2009,
- White W. R., *Czy stabilność cen wystarczy*, „Materiały i studia”, nr 211, Warszawa, listopad 2006 r.

Źródła internetowe:

- Cochrane J. H., *How did Paul Krugman get it so Wrong?* z 16 września 2009 [dostęp: 26 kwietnia 2011],
http://faculty.chicagobooth.edu/john.cochrane/research/Papers/krugman_response.htm
- Kläsger M., *Wzrost według Sarkozy'ego*, „Süddeutsche Zeitung”, przedruk i tłumaczenie: Onet.pl, 30 września 2009 [dostęp: 26 kwietnia 2011],
<http://biznes.onet.pl/wzrost-wedlug-sarkozyego,18543,3039675,1,prasa-detel>,
- Sen A., *Capitalism Beyond the Crisis*, „The New York Review of Books”, przedruk i tłumaczenie: *I rynek i państwo*, tłum. Kowalski S., „Gazeta Wyborcza” z 6 kwietnia 2009 [dostęp: 26 kwietnia 2011],
http://wyborcza.pl/1,76842,6463889,I_rynek_i_panstwo.html?as=1&startsz=x,
- Taylor J. B., *Housing and Monetary Policy*, referat wygłoszony na corocznym sympozjum w Jackson Hole w sierpniu 2007 [dostęp: 26 kwietnia 2011],
<http://www.stanford.edu/~johntayl/Housing%20and%20Monetary%20Policy--Taylor-Jackson%20Hole%202007.pdf>,
- „The Economist” z 23 kwietnia 2010 [dostęp: 26 kwietnia 2011]
http://www.economist.com/node/15980711?story_id=15980711,
- Witryna internetowa prof. Krzysztofa Rybińskiego [dostęp: 26 kwietnia 2011],
www.rybinski.eu,
- Witryna internetowa Światowej Federacji Giełd [dostęp: 15 czerwca 2010],
<http://www.world-exchanges.org/statistics/ytd-monthly>.

Paweł Pisany*

Polityka pieniężna w Unii Gospodarczej i Walutowej w Europie w latach 1999-2009

Nadesłany: 31. 03. 2011, zaakceptowany: 31. 03. 2011.

JEL: G28, E52, E58, E02

Wprowadzenie

Utworzenie strefy euro na Starym Kontynencie to kolejny krok w ponad pięćdziesięcioletnim dziele integracji i współpracy gospodarczej oraz politycznej w Europie. Poprzedziła ją strefa wolnego handlu, unia celna i wspólny rynek.

Euro jeszcze w formie bezgotówkowej pojawiło się w jedenastu państwach 1 stycznia 1999 roku. Banknoty i monety zostały wprowadzone w 12 państwach już w 2002 roku. Dzisiaj strefę euro tworzy 17 państw. Po krajach założycielskich do UGiW wstąpiły kolejno: Grecja – 2001 r., Słowenia – 2007 r., Cypr i Malta – 2008 r., Słowacja – 2009 r. oraz Estonia w 2011 r. Spośród krajów należących do Unii Europejskiej tylko dwa – Wielka Brytania i Dania – wynegocjowały tzw. klauzulę *opt out*, która daje im możliwość autonomicznej decyzji odnośnie wstąpienia lub nie do strefy do euro. Inne kraje są zobowiązane do przyjęcia wspólnej waluty. Określa się je jako członków Unii Gospodarczej i Walutowej z derogacją.

Celem pracy jest scharakteryzowanie polityki pieniężnej w strefie euro na różnych płaszczyznach – instytucjonalnej, prawnej i operacyjnej. Autor chciałby przybliżyć najistotniejsze kwestie związane z funkcjonowaniem Europejskiego Banku Centralnego i Europejskiego Systemu Banków Centralnych, jako że działania tych organów staną się wiążące również dla Polski, choć w trudnej dziś do określenia perspektywie czasu.

Tezą pracy jest stwierdzenie, że dzięki odpowiednio przemyślanej architekturze instytucjonalnej EBC bardzo dobrze poradził sobie z prowadzeniem polityki pieniężnej krajów UGiW w pierwszej dekadzie swojej działalności. Teza ta zostanie poparta danymi statystycznymi oraz opiniami, uwagami i wskazaniem uznanych ekonomistów.

Instytucjonalno-prawne uwarunkowania funkcjonowania EBC i ESBC

Za prowadzenie niezależnej polityki pieniężnej w strefie euro odpowiedzialny jest Europejski Bank Centralny, tworzący wraz z narodowymi bankami centralnymi krajów członkowskich

* Student IV roku SGH na kierunku Finanse i Rachunkowość oraz III roku WPiA UW na kierunku Prawo, e-mail: ppisany@gmail.com.

Europejski System Banków Centralnych – ESBC. Skomplikowany organizacyjny kształt ESBC, który zostanie opisany w dalszej części rozdziału, jest według prof. Ryszarda Kokoszczyńskiego¹ wynikiem swego rodzaju kompromisu pomiędzy koniecznością stworzenia ram dla budowy unii walutowej obejmującej wszystkie państwa członkowskie UE a umożliwieniem istnienia tejże unii w początkowej fazie przy udziale tylko niektórych państw. Podstawę prawną funkcjonowania wspólnej waluty stanowi Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską oraz Statut Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego.

Zadania ESBC zostały opisane w wyżej wymienionych dokumentach. *Głównym celem ESBC jest utrzymanie stabilności cen*². Oprócz celu głównego: *Bez uszczerbku dla celu stabilności cen, ESBC wspiera ogólne polityki gospodarcze we Wspólnocie, mając na względzie przyczynianie się do osiągnięcia celów Wspólnoty ustanowionych w artykule 2*³ (Traktat artykuł 105 ustę 1). Cele, o których mowa w artykule 2 Traktatu o Unii Europejskiej to wysoki poziom zatrudnienia oraz osiągnięcie zrównoważonego i bezinflacyjnego wzrostu w UE.

Określenie głównego celu polityki prowadzonej przez Europejski Bank Centralny jedynie jako utrzymanie stabilności cen w praktyce okazało się zbyt ogólne i nieprecyzyjne. Po decyzji Rady Prezesów z 1998 roku nastąpiło skonkretyzowanie celu EBC. Zdefiniowano stabilność cen dotyczącą średniego okresu jako *roczny wzrost Zharmonizowanego Wskaźnika Cen Konsumpcyjnych (HCPI) dla strefy euro o mniej niż 2%*. Kontrowersje dotyczące braku ograniczenia celu ujętego ilościowo z dołu doprowadziły do tego, że podjęto się oceny definicji celu prowadzonej polityki monetarnej. Jej wyniki z maja 2003 roku wskazały na potrzebę zmian. Zmodyfikowany cel władz monetarnych strefy euro wskazuje na inflację mniejszą niż 2%, ale zbliżoną. Jak widać, niewielka inflacja jest nie tylko akceptowana, ale nawet pożądana. Dr Paweł Gierałowski⁴ wskazuje na trzy przyczyny tej tendencji:

- Istnieje możliwość dostosowania płacy realnej poprzez zmianę poziomu cen w czasie dekonunktury, neutralizowanie hamującego wpływu sztywności płacowych na dostosowania w gospodarce.
- Inflacja bliska zeru powoduje, że realne stopy procentowe nie mogą stać się ujemne. (stopa realna = stopa nominalna – stopa inflacji). Taka sytuacja prowadzi do ograniczenia efektywności narzędzi polityki monetarnej w przypadku deflacji.
- Zawodność miar stosowanych do opisu zjawisk gospodarczych może spowodować, że stawiając za cel zerową inflację w rzeczywistości władza monetarna będzie wpychać gospodarkę w problemy deflacyjne.

Ponadto należy podkreślić, że walka z ewentualną deflacją, która w warunkach bardzo niskiej inflacji może nagle dotknąć gospodarkę, jest dla decydentów kreujących politykę pieniężną szczególnie trudna. Prof. Andrzej Sławiński⁵ określa reakcje banków centralnych na

¹ Kokoszczyński R., *Europejski Bank Centralny* [w:] *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.

² Cytat ze strony: <http://www.ecb.int/ecb/orga/tasks/html/index.pl.html> [dostęp: 15 sierpnia 2010].

³ *Ibidem* [dostęp: 15 sierpnia 2010].

⁴ Gierałowski P., *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.

⁵ Sławiński A., *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 129.

zagrożenie deflacyjne jako nerwowe. W momencie, gdy pojawia się perspektywa deflacji, banki centralne podejmują zdecydowane, gwałtowne kroki – obniżają stopy procentowe i dostarczają bankom komercyjnym tani pieniądz by sprowokować akcję kredytową. Oddalenie celu inflacyjnego polityki monetarnej prof. Andrzej Sławiński uznaje za pewien margines bezpieczeństwa chroniący gospodarkę przed szokami deflacyjnymi.

Zgodnie z Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską (artykuł 105 ustęp 2) do podstawowych zadań ESBC należą:

- definiowanie i realizacja polityki pieniężnej strefy euro;
- przeprowadzanie operacji walutowych;
- utrzymywanie oficjalnych rezerw dewizowych państw strefy euro i zarządzanie nimi (zarządzanie portfelem);
- wspieranie sprawnego działania systemów płatniczych.

Tekst traktatu z Maastricht, o czym warto wspomnieć, nie mówi o Eurosystemie zgodnie z obecną nomenklaturą, ale o ESBC ze względu na to, iż w czasie jego powstawania zakładano, że wspólną walutę przyjmą wszystkie kraje UE. Ze względu na precyzję opisu Rada Prezesów – najważniejszy organ decyzyjny ESBC w 1998 r. wprowadziła pojęcie Eurosystemu na określenie części ESBC, która stanowi władzę monetarną dla strefy euro. Od traktatu lizbońskiego nowe pojęcie zostało włączone do prawa pierwotnego Unii Europejskiej.

Traktat i statuty EBC oraz ESBC oprócz wymienionych powyżej wymieniają także inne zadania ESBC. Zgodnie z artykułem 128 Traktatu EBC ma wyłączne prawo do wydawania upoważnień do emisji banknotów. Prawo do takiej emisji ma jedynie on oraz krajowe banki centralne. W przypadku monet euro, EBC wydaje decyzję na temat wielkości emisji, którą mogą przeprowadzać banki centralne krajów członkowskich. Produkcją monet mogą trudnić się nawet niezwiązane z bankami centralnymi mennice. Do zadań ESBC należą także: gromadzenie i opracowywanie danych statystycznych dotyczących prowadzonej polityki, prowadzenie badań naukowych, wspieranie współpracy międzynarodowej oraz działalność analityczna w zakresie nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi. W przyszłości ma powstać również wspólny nadzór dbający o stabilną sytuację całego systemu finansowego Zjednoczonej Europy.

Instrumenty polityki pieniężnej w strefie euro

Należy zatrzymać się nad instrumentarium, jakim dysponuje wspólna władza monetarna. W strategii dążącej do zrealizowania założonych celów EBC łączy dwa podejścia – tradycyjne i nowoczesne. Odnosi się to do patrzenia na rzeczywistość gospodarczą przez pryzmat dwóch soczewek: monetarnej i makroekonomicznej. Nadal są bowiem prowadzone badania dotyczące pomiaru wybranego agregatu pieniężnego – w przypadku EBC jest to agregat M3. Ustalono wartość referencyjną tego wskaźnika. Nie jest ona natomiast celem dla władzy monetarnej. EBC stosuje już nowoczesną, coraz popularniejszą w ostatniej dekadzie strategię bezpośredniego celu inflacyjnego. Właśnie analizy zjawisk mających wpływ na inflację dotyczy druga soczewka, o której autor już wspominał. Szczególną rolę przy okazji analizy makroekonomicznej odgrywa obserwowanie oczekiwań inflacyjnych

odgrywających we współczesnej polityce monetarnej kolosalną rolę oraz periodyczne tworzenie projekcji inflacji, w której analitycy przedstawiają prognozę co do kształtowania się inflacji w przypadku niezmiennia polityki pieniężnej w najbliższym okresie.

Traktat z Maastricht zapewnia decentralizację wdrażania polityki pieniężnej. Stąd za wykonanie poszczególnych operacji odpowiadają krajowe banki centralne. Księgowanie odbywa się w bilansach banków narodowych. Są one jednak zobligowane do działania zgodnie z wytycznymi EBC.

Europejski Bank Centralny oddziałuje na gospodarkę poprzez rynki finansowe, kontrolując krótkoterminowe stopy procentowe. W tym celu wykorzystuje trzy podstawowe instrumenty: rezerwy obowiązkowe, operacje otwartego rynku oraz operacje na koniec dnia.

Stopa rezerw obowiązkowych EBC wynosi 2%⁶. Środki są deponowane na rachunkach banków narodowych i oprocentowane według stóp podstawowych operacji refinansujących. Jeśli chodzi o operacje otwartego rynku, to najważniejszą rolę odgrywają transakcje odwracalne. Łącznie jednak Eurosystem wykorzystuje więcej instrumentów operacji otwartego rynku. Należą do nich:

- wspomniane już wcześniej odwracalne podstawowe operacje refinansujące;
- odwracalne dłuższe operacje refinansujące;
- operacje dostrajające, czyli transakcje odwracalne, swapy walutowe i przyjmowanie depozytów terminowych,
- operacje strukturalne (transakcje odwracalne, emisja certyfikatów dłużnych, bezwarunkowa sprzedaż i zakup).

Wyżej wymienione operacje EBC realizuje poprzez przetargi standardowe, ewentualnie przetargi szybkie lub przetargi bilateralne.

Operacje kredytowo-depozytowe zasilają sektor bankowy w płynność krótkoterminową lub ją absorbują. Wyróżniamy dwa rodzaje tych operacji prowadzone przez EBC: kredyt w banku centralnym z wymogiem przedstawienia odpowiednich aktywów zabezpieczających oraz depozyt na koniec dnia.

Przy wpływaniu na krótkoterminową cenę pieniądza Europejski Bank Centralny używa trzech oficjalnych stóp procentowych: stopy oprocentowania podstawowych operacji refinansujących, stopy oprocentowania depozytów oraz kredytów na koniec dnia. Pierwsza z nich odnosi się do stabilizowania tygodniowych stóp rynku pieniężnego. Dwie pozostałe wyznaczają korytarz dobowych wahań stopy procentowej.

Organy decyzyjne Europejskiego Banku Centralnego. Miejsce pojedynczego kraju we władzach monetarnych Zjednoczonej Europy

Poruszenie tej kwestii wydaje się szczególnie istotne w kontekście obaw, jakie można zaobserwować w polskim społeczeństwie oraz wśród polskich polityków odnoszących się do

⁶ Dane aktualne na dzień nadesłania tekstu do redakcji.

rozmiaru wpływu Polski na decyzje EBC po ewentualnym przystąpieniu tego kraju do strefy euro.

Głównym ośrodkiem władzy monetarnej jest EBC. Z tego względu trzy najważniejsze ciała decyzyjne tej instytucji sprawują władzę nad całym Eurosystemem i ESBC. Są to: Rada Prezesów, Zarząd i Rada Ogólna. Tylko dwa pierwsze z tych organów mają w pełni formalny charakter. Rada Ogólna jest ciałem działającym tymczasowo w czasie budowania unii gospodarczej i walutowej.

Rada Prezesów składa się z zarządu EBC oraz prezesów narodowych banków centralnych krajów strefy euro. W posiedzeniach bez prawa głosu uczestniczą: członek Komisji Europejskiej oraz przewodniczący Rady ECOFIN, który posiada dodatkowo możliwość przedkładania Radzie Prezesów wniosków. Kompetencje najważniejszego organu EBC sprowadzają się do uchwalania podstawowych wytycznych dla polityki pieniężnej, podejmowania decyzji na temat stóp procentowych i stopy rezerwy obowiązkowej. Postanowienia odnośnie wielkości emisji monet i banknotów, o których była wcześniej mowa, również leżą w gestii Rady Prezesów. Ponadto organ ten uchwała przepisy regulujące wykonywanie przez EBC przyznanych mu uprawnień, koordynuje proces ujednoczenia standardów sprawozdawczości i rachunkowości dla krajowych banków centralnych, a także ocenia politykę banków centralnych wchodzących w skład ESBC pod kątem zgodności z celami ESBC. Rada – ciało kolegialne podejmuje decyzje prawie zawsze zwykłą większością głosów. Korum wynosi 2/3, a w przypadku równej liczby głosów rozstrzyga zdanie prezesa EBC pełniącego jednocześnie obowiązki przewodniczącego Rady Prezesów. Wyjątkowo odmienne zasady podejmowania decyzji obowiązują w przypadku:

- zmiany statutu ESBC lub EBC (jednomyślność);
- zmiany metod kontroli monetarnej oraz stwierdzenia, że dane funkcje narodowego banku centralnego są sprzeczne z celami, misją Eurosystemu (większość 2/3);
- decyzji dotyczących finansowych aspektów funkcjonowania samego EBC, np. podziału wyniku finansowego EBC (głosowanie, w którym waga głosów członków zarządu wynosi zero, natomiast głosy prezesów narodowych banków centralnych uzyskują wagę proporcjonalną do udziału danego banku centralnego w subskrybowanym kapitale EBC).

W 2004 roku weszła w życie modyfikacja sposobu głosowania w Radzie Prezesów, której celem było przygotowanie tej instytucji na ewentualne zwiększenie liczby członków. Skuteczny i sprawny przebieg obrad miał umożliwić system rotacyjny. Zakłada on, że liczba głosujących członków Rady Prezesów nie będzie się zmieniać i wyniesie 21. System rotacji w Radzie ma zależeć od tego, jaka jest liczba krajów w strefie euro. Został on ostatecznie sformułowany w grudniu 2008 roku. Finalne ustalenia pozwoliły odłożyć zmiany funkcjonowania Rady Prezesów do czasu, aż liczba członków strefy euro przekroczy 18. Po jej przekroczeniu, jeśli Polska będzie już członkiem strefy euro, prezes NBP będzie miał prawo głosu w 57%-79% posiedzeń Rady Prezesów EBC⁷. Wpływ reformy na siłę głosu Polski został w przywołanym raporcie oceniony jako bardzo ograniczony⁸.

⁷ Raport na temat uczestnictwa RP w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa 2009, s. 159.

⁸ *Ibidem*, s. 159.

Najwyższy organ władzy monetarnej w strefie euro ma *de iure* zbierać się przynajmniej 10 razy w roku. W praktyce Rada ma posiedzenia co dwa tygodnie. Na pierwszym posiedzeniu w każdym miesiącu omawiane są kwestie związane z sytuacją makroekonomiczną i zjawiskami pieniężnymi oraz podejmuje się decyzje odnośnie polityki pieniężnej na dany miesiąc. Drugie posiedzenie jest poświęcone innym obszarom działalności Rady Prezesów, o których już zasygnalizowano.

Zarząd EBC to komórka odpowiedzialna za wszelkie decyzje na szczeblu operacyjnym. Jego zadaniem jest realizowanie polityki nakreślonej przez Radę Prezesów. Składa się z prezesa, wiceprezesa i czterech członków. Kadencja członków Zarządu jest ośmioletnia. Mianuje ich kwalifikowaną większością głosów Rada Europejska na zlecenie Rady ECOFIN, po konsultacjach z Parlamentem Europejskim i Radą Prezesów. Mają to być obywatele państw strefy euro charakteryzujący się bogatym doświadczeniem w bankowości i finansach. Elementem budowy niezależności EBC jest w przypadku jego Zarządu silne ograniczenie możliwości dymisji. Może do niej dojść jedynie w dwóch przypadkach: niespełnienia warunku koniecznego związanego z tą funkcją lub poważnego uchybienia. Decyzje o ewentualnej dymisji podejmuje na wniosek Rady Prezesów lub Zarządu Trybunał Sprawiedliwości.

W skład trzeciego kluczowego dla funkcjonowania Eurosystemu organu – Rady Ogólnej wchodzi: prezes, wiceprezes EBC i prezesi wszystkich banków centralnych Unii Europejskiej, czyli banków należących do ESBC. Rada Ogólna jest ciałem tymczasowym. Kres jej działalności wyznaczy włączenie wszystkich państw UE do strefy euro. Do jej zadań należy opiniowanie stopnia zaawansowania przygotowań do wejścia do strefy euro państw z derogacją poprzez śledzenie raportów konwergencji oraz ocena funkcjonowania systemu ERM II.

Dekada polityki monetarnej EBC. Sześć etapów w 10-letniej historii wspólnej władzy monetarnej. Próba oceny

Szkic stanu wspólnej europejskiej polityki monetarnej wymaga próby opisu podsumowania dziesięciu lat funkcjonowania unii gospodarczo-walutowej. Sam proces jeszcze się nie skończył. Dziesięć lat funkcjonowania wspólnych instytucji kreujących politykę monetarną to okres, na podstawie którego można wyciągnąć cenne wnioski. Historię wspólnej polityki pieniężnej dzieli się na sześć etapów⁹. Zostały one scharakteryzowane w porządku chronologicznym w poniższej tabeli.

Tabela 12. Polityka pieniężna EBC w latach 1999-2009

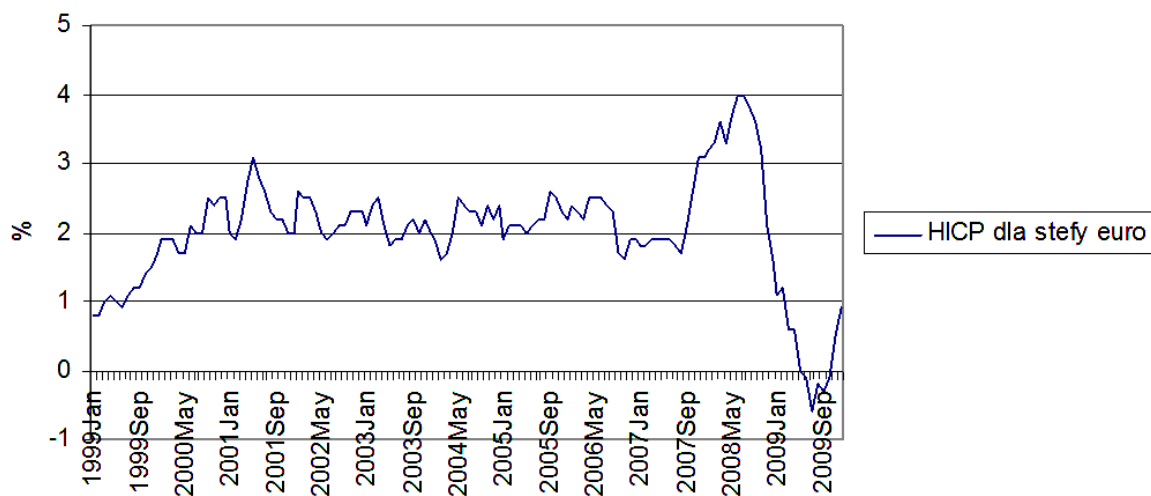
Czas trwania danego etapu	Charakterystyka okresu
1999	Początek Eurosystemu wiązał się z czasem dość niskiej inflacji. Główną stopę procentową EBC ustalono na poziomie 3%. Ocena sytuacji w tym czasie nie należała do łatwych. Wskazywano na zagrożenie deflacyjne, ale jednocześnie odbierano z rynku

⁹ Gierałtowski P., *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.

	<p>sygnały o drożejącej ropie. W kwietniu 1999 podjęto decyzję o obniżce stóp procentowych o 50 bazowych. Groźba zjawisk deflacyjnych przeważała.</p>
1999-2000	<p>Sytuacja makroekonomiczna uległa zmianie. Główne czynniki, jakimi uzasadniano politykę pieniężną strefy euro w tym okresie to wzrost cen ropy i towarów importowych łączony z deprecjacją euro oraz wzrost notowań indeksów giełdowych. Wszystko to zdawało się bardzo wyraźnie odsuwać wcześniejsze zagrożenia deflacyjne i zapowiadać wzrost inflacji. Do października podniesiono stopę główną EBC do poziomu 4,75%.</p>
2001-2003	<p>W latach 2000-2001 inflacja utrzymywała się minimalnie powyżej celu. Od połowy 2001 roku poziom inflacji ustabilizował w okolicach celu przyjętego przez EBC. Przebieg tych zmian obrazuje poniższy wykres. Wnioski płynące z analizy monetarnej w tym okresie nie były jednoznaczne. Przyspieszające tempo wzrostu M3 zostało wyjaśnione poprzez zmiany odnoszące się do struktury popytu. Mieliśmy do czynienia z wyraźnym spadkiem tempa wzrostu PKB. Atak na WTC z września 2001 r. przypieczętował okres dekonunktury na światowych rynkach. Wobec tego zdecydowano się na politykę obniżania stóp procentowych. W jej rezultacie podstawowa stopa procentowa wyniosła 2%.</p>
2003-2005	<p>Inflacja nieznacznie przekraczała cel. Obserwowano spowolnienie gospodarcze. Interwencję monetarną uznano za niepotrzebną. Stopy procentowe ustabilizowały się na niskim pułapie. Zdaniem dr. Pawła Gierałtowskiego obecna w tym okresie presja inflacyjna nie wymknęła się spod kontroli.</p>
2006-2008	<p>Jeszcze w 2004 roku zaczęło się przyspieszenie wzrostu M3, które w 2005 roku było już dość znaczne. Od grudnia 2005 roku rozpoczęła się cała seria podwyżek stóp procentowych. Przyspieszający rozwój gospodarczy oraz coraz znaczniejszy przyrost podaży pieniądza kierowały uwagę władzy na możliwość dalszych wzrostów inflacji. W 2008 roku miały miejsce kolejne podwyżki stóp procentowych.</p>
2008-2009	<p>Kryzys zapoczątkowany w Stanach na rynku <i>subprime</i>, niepewność na rynkach finansowych, spadki PKB stworzyły konieczność podjęcia bardzo zdecydowanych działań naprawczych. W 2009 zanotowano nawet deflację. Obniżki stóp procentowych uznano za jedyne wyjście z sytuacji. Ożywienie przyszło z końcem roku 2009.</p>

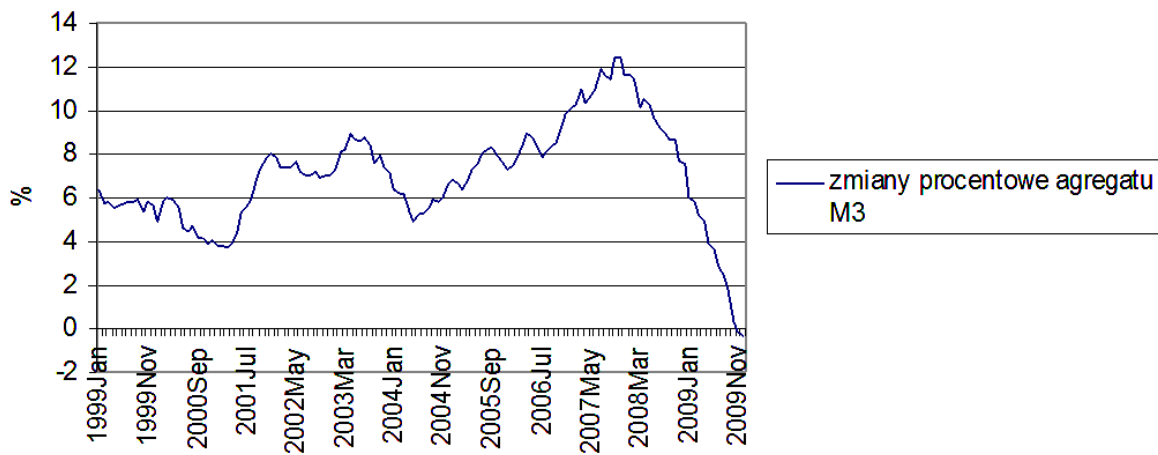
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Gierałtowski P., *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, NBP, Warszawa 2010.

Wykres 1. Zharmonizowany wskaźnik cen konsumpcyjnych dla strefy euro w latach 1999-2009



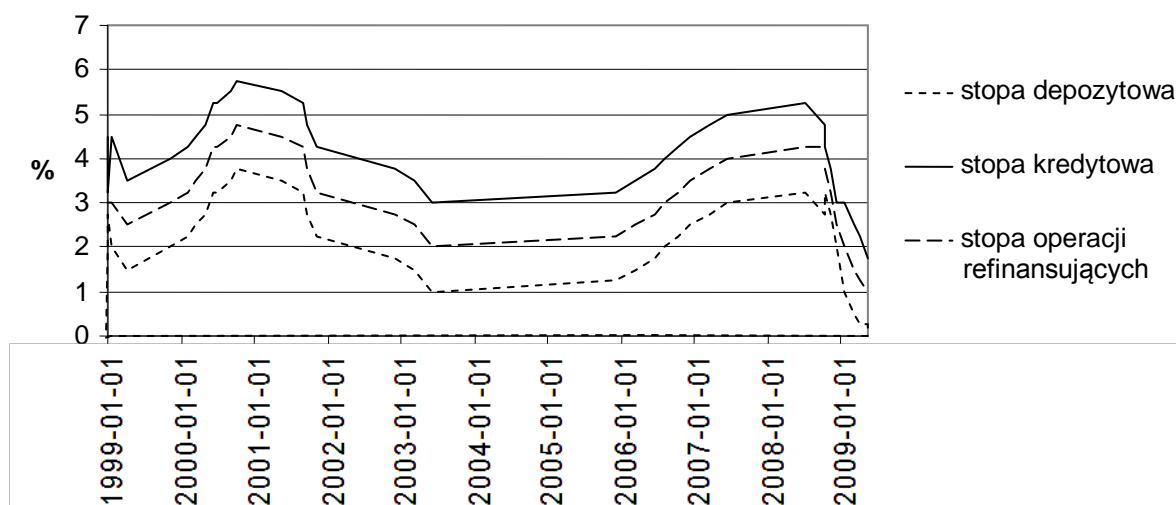
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EBC.

Wykres 2. Zmiany procentowe agregatu M3 w strefie euro w latach 1999-2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z EBC.

Wykres 3. Główne stopy procentowe EBC w latach 1999-2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EBC.

Zdaniem dr. Pawła Gierałtowskiego ocena dziesięcioletniej wspólnej polityki pieniężnej w Unii Gospodarczej i Walutowej wypada bardzo dobrze. Na poparcie swej tezy Autor zestawia średnią stopę inflacji w ciągu pierwszej dekady funkcjonowania strefy euro (2,2%) ze zmiennością ceny ropy naftowej wyrażonej w dolarach amerykańskich (600%). Podkreśla również fakt spadku bezrobocia w strefie euro przed rokiem 2007 oraz zdobycie wiarygodności przez EBC i zakotwiczenie oczekiwań inflacyjnych w gospodarce strefy euro na poziomie zbliżonym do celu.

W tym kontekście bardzo interesująca wydaje się również opinia profesora Ryszarda Wierzby¹⁰. Pisząc o źródłach sukcesu strefy euro, wskazuje on bowiem na dobrą współpracę makroekonomiczną oraz właśnie na politykę pieniężną prowadzoną przez EBC. Ważnym aspektem tego sukcesu było skoordynowanie scentralizowanej polityki pieniężnej i zdecentralizowanej polityki fiskalnej wielu różniących się od siebie państw. Synchronizacja tych dwóch polityk wydaje się być bardzo ważnym elementem udanych prac nad rozbudowaniem i rozwijaniem unii walutowej. Dużym sprawdzianem w tej kwestii okazał się światowy kryzys gospodarczy oraz związane z nim kłopoty Grecji, Hiszpanii, Portugalii, Irlandii i innych krajów.

Zdaniem prof. Tomasza Gruszeckiego¹¹ euro jest dobrym rozwiązaniem jedynie dla bardzo silnych gospodarek. Ponadto prof. Gruszecki twierdzi, że wspólna waluta w Europie sprawdza się, jako akcelerator rozwoju gospodarczego czy społecznego jedynie w czasie koniunktury. Zwraca uwagę na to, że synchronizowanie polityki monetarnej EBC z polityką fiskalną rządu Grecji doświadczonej już przecież cięciami budżetowymi może okazać się w trudnym czasie walki z kryzysem gospodarczym wręcz niemożliwe, co w praktyce spowoduje konieczność dalszego finansowania źle zarządzanego kraju przez liderów

¹⁰ Wierzba R., *Euro – dziesięć lat funkcjonowania* [w:] *Studia z bankowości centralnej i polityki pieniężnej*, pod red. nauk. Wiesławy Przybylskiej-Kapuścińskiej, DIFIN, Warszawa 2009.

¹¹ Gruszecki T., *Greckie memento, czyli rozważania o eurolandzie*, „Gazeta Bankowa” 2010, nr 3, s. 122-126, 128,131-132.

integracji lub doprowadzi do zachwiania wewnętrznej europejskiej solidarności. Tego rodzaju problemy, które sprowadzają się zasadniczo do niezależności polityk fiskalnych w zestawieniu z trudną i skomplikowaną materią oczekiwań poszczególnych europejskich społeczeństw mogą dotyczyć zarówno kraju relatywnie biednego, jak Grecja, ale również bogatego.

Bilans pierwszych 10 lat polityki monetarnej w unii gospodarczo-walutowej wypada pozytywnie w dużej części ze względu na fakty przedstawione w opracowaniu dr. Pawła Gierałtowskiego. Można zauważyć, że dane dotyczące inflacji przedstawione na zamieszczonych wyżej wykresach pokazują, iż EBC radził sobie ze swoim celem inflacyjnym.

Dla umocnienia postawionej we wstępie tezy warto przybliżyć, jakie działania podejmowała amerykańska władza monetarna przez ostatnie lata. W zestawieniu z osiągnięciami EBC z omawianego okresu, polityka FED jawi się jako pasmo pomyłek. W odpowiedzi na dekonjunkturę lat 2001-2002 zdecydowano się w Stanach Zjednoczonych na obniżki stóp procentowych. Ekspansywnej polityki pieniężnej nie zmieniono bezpośrednio po rozpoczęciu się ożywienia pod koniec 2002 roku, ale utrzymywano ją jeszcze przez około rok. Inflacja wyższa od stóp procentowych była czynnikiem sprzyjającym powstaniu bańki na rynku nieruchomości i w konsekwencji polityka pieniężna FED zamiast antycyklicznych bodźców, dostarczyła gospodarce dogodne warunki dla ukształtowania się boomu na rynku nieruchomości. Późniejsze podniesienie stóp miało jedynie ten skutek, że uderzyło w możliwości spłacania kredytów zaciągniętych uprzednio na zakup mieszkań. Niezależnie od tego, gdzie leżą źródła kryzysu, należy stwierdzić, że intensywność polityki niskich stóp procentowych FED była nieuzasadniona.

Podsumowanie i wnioski

Historyczne prześledzenie tego, jak kształtowała się inflacja w strefie euro pokazuje, że bank centralny spełnił swoje zadanie. Warto to podkreślić, gdyż zaufanie do władzy monetarnej w świetle współczesnej ekonomii odgrywa w gospodarce szczególną rolę. Zamieszczone przez autora wykresy oraz opracowana tabela potwierdzają tę obserwację. W opracowaniu zasygnalizowano istnienie kompromisów oraz instytucjonalnych rozwiązań, które są w literaturze chwalone i dobrze spełniały swoją rolę przez pierwszą dekadę. Otwartą pozostaje kwestia oceny nowych reform (systemu rotacyjnego). Nie budzą one entuzjazmu autora.

Kryzys *subprime* uwidoczniał wiele problemów, które tkwią w strefie euro i ogólnie w gospodarce europejskiej. Po udanej pierwszej dekadzie wspólnej polityki monetarnej w strefie euro nadchodzi czas bardzo ważnych systemowych rozwiązań, które muszą zostać wypracowane w europejskich instytucjach.

Bibliografia

- Gierałtowski P., *Polityka pieniężna w unii walutowej* [w:] Mechanizmy funkcjonowania strefy euro, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010,
- Gruszecki T., Greckie memento, czyli rozważania o eurolandzie, „Gazeta Bankowa” 2010, nr 3,
- Kokoszczyński R., *Europejski Bank Centralny* [w:] *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010,
- Sławiński A., *Rynki finansowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006,
- Wierzba R., *Euro – dziesięć lat funkcjonowania* [w:] *Studia z bankowości centralnej i polityki pieniężnej*, pod red. nauk. Wiesławy Przybylskiej-Kapuścińskiej, DIFIN, Warszawa 2009,
- Raport na temat uczestnictwa RP w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa 2009.

Źródła internetowe:

- Strona internetowa Europejskiego Banku Centralnego, [dostęp: 15 sierpnia 2010], <http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>.

Paweł Pisany

Dwa oblicza pokryzysowej Unii Gospodarczej i Walutowej w Europie na podstawie analizy przypadków Niemiec, Austrii oraz Grecji i Hiszpanii

Nadesłany: 19. 09. 2010, zaakceptowany: 05. 12. 2010.

JEL: E52, E60

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie problemów, przed którymi stanęła część krajów strefy euro w połowie 2010 roku oraz próba zastanowienia się nad źródłem tych zawirowań. Istotna wydaje się kwestia różnic doświadczeń poszczególnych krajów – członków UGiW. Praktyka pokazuje, że wpływ wspólnej waluty nie musi prowadzić do przyspieszenia procesów konwergencji realnej jeśli nie jest poparty odpowiednimi działaniami rządów w zakresie polityki gospodarczej. Teza ta zostanie w pracy poparta studiami przypadków.

Analiza doświadczeń państw należących do strefy euro, przede wszystkim krajów najbardziej doświadczonych przez ostatni kryzys, nabiera szczególnej wartości w kontekście przygotowań Polski do pełnego uczestnictwa w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej.

One-size-fits-all

Problemem, który może dotknąć pojedynczy kraj członkowski strefy euro jest nieadekwatność polityki pieniężnej do jego bieżących potrzeb. W literaturze zagadnienia z nią związane znaleźć można pod hasłem realizacji idei *one-size-fits-all*. Zdaniem profesora Nielsa Thygesena¹ istnieją dwie główne przyczyny, dla których kwestia nieadekwatności polityki pieniężnej powinna być przedmiotem uwagi w strefie euro. Pierwsza z nich to heterogeniczność poszczególnych krajów w unii walutowej. Jednocząca się Europa to wiele różnych państw, które niejednokrotnie znacznie różnią się pod względem społecznym, kulturowym, a także ekonomicznym. Procesy konwergencji realnej, nawet jeśli w niektórych przypadkach dość zaawansowane, nadal trwają. Druga przyczyna sprowadza się do różnicowania, jeśli idzie o charakterystykę narodowych mechanizmów transmisyjnych polityki pieniężnej. W jednych krajach taka sama zmiana stóp procentowych może oddziaływać na gospodarkę w większym stopniu niż w innych.

Rozróżniamy zasadniczo nieadekwatność strukturalną odnoszącą się do trwałego niedopasowania polityki EBC do potrzeb gospodarki jednego kraju oraz nieadekwatność cykliczną wynikającą z faktu istnienia różnych niezbieżnych cykli koniunkturalnych państw unii walutowej. Dla pełnego wyjaśnienia przywołanego powyżej problemu należy się odwołać do koncepcji naturalnej stopy procentowej. Jest ona dzisiaj definiowana jako poziom stopy

¹ Thygesen N., *A one-size-fits-all monetary policy*, a briefing note for the Economic and Monetary Affairs Committee of the European Parliament, 3rd quarter 2003, s. 1-2.

realnej (tzn. stopy nominalnej pomniejszonej o stopę inflacji), przy którym inflacja jest stabilna². Dla różnych krajów stopa ta, m.in. ze względu na różne cechy strukturalne, kształtuje się inaczej.

W strefie euro ryzyko tzw. szoków asymetrycznych istnieje, jako że te same wydarzenia mogą mieć zasadniczo różny wpływ na gospodarki dwóch różnych krajów. Wydaje się, że tego rodzaju zagrożenie może odegrać szczególną rolę w przypadku Polski, chociażby ze względu na położenie geopolityczne. Dla usystematyzowania, szoki gospodarcze dzielą się na popytowe i podażowe. Wśród szoków popytowych rozróżniamy symetryczne i asymetryczne.

Z punktu widzenia polityki pieniężnej kluczowe jest to, iż skutki szoku popytowego symetrycznego (naglej, równomiernie rozłożonej w przestrzeni zmiany popytu) mogą być łagodzone przez bank centralny. W przypadku szoków popytowych asymetrycznych polityka pieniężna przestaje być sprawnym narzędziem łagodzenia zawirowań w gospodarce.

W drugiej grupie szoków gospodarczych, tj. wśród szoków podażowych, również możemy wyróżnić szoki symetryczne i asymetryczne. Kwestie te nie są jednak istotne w dyskusji na temat przekazania polityki pieniężnej na ponadnarodowy poziom. Banki centralne nie są w stanie efektywnie walczyć z tego rodzaju szokami. Ekspansywna polityka pieniężna w przypadku negatywnego szoku podażowego prowadziłaby jedynie do wzrostu inflacji. Restrykcyjne decyzje banku centralnego owocowałyby zaś spadkiem produkcji i zatrudnienia, czyli pogłębieniem się recesji³.

Kwestią ściśle łączącą się zagadnieniem nieadekwatności polityki pieniężnej jest problem trwałego spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej oraz tzw. konwergencji realnej, które są warunkiem uchronienia się przed asymetrycznymi wstrząsami. Warto w tym miejscu dodać, iż *de iure* trwałość spełnienia kryteriów konwergencji nominalnej jest, zgodnie z Traktatem z Maastricht, warunkiem przystąpienia do unii walutowej.

Prześledzenie negatywnych aspektów funkcjonowania unii walutowej w okresie kryzysu *subprime*, który przeważa w tym opracowaniu, nie ma na celu odpowiedzi na pytanie o ostateczny bilans korzyści i kosztów uczestniczenia pojedynczego kraju w unii walutowej. Opis i ocena praktycznych dylematów, przed jakimi stanęła współcześnie jednocząca się Europa, może być natomiast wprowadzeniem do kompleksowego bilansu i próby odpowiedzi na pytanie, czy ów kryzys może zasadniczo zmienić wypracowywany i przedstawiony w bardzo bogatej literaturze przedmiotu rachunek zysków i strat integracji monetarnej w Europie.

W środowisku ekonomistów i polityków zajmujących się integracją walutową w Europie, jeszcze przed powstaniem samej strefy euro wiele uwagi poświęcono szokom asymetrycznym. W unii walutowej bardzo łatwo wyobrazić sobie, iż szok gospodarczy dotyka jeden kraj, podczas gdy w drugim sytuacja pozostaje bez zmiany lub też szok ma odwrotny kierunek. W takiej sytuacji polityka pieniężna jest bezradna. EBC nie jest w stanie zaproponować działań, które odpowiadałyby potrzebom obu krajów. Odwrotna sytuacja występuje przy

² Brzoza-Brzezina M., *Zagadnienie naturalnej stopy procentowej*, s. 10 [dostęp: 27 listopada 2010], http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_teorii.pdf.

³ Systematyka szoków została przygotowana na podstawie: *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBP 2009, s. 54-55, ramka 2.2.

okazji szoków symetrycznych, które w przypadku państw o podobnej strukturze gospodarki powinny pojawiać się znacznie częściej. Osobnym pytaniem pozostaje to, czy Unia Europejska w swoim obecnym kształcie oraz w perspektywie dalszego rozwoju rzeczywiście będzie stanowić taki obszar. Gdy mamy do czynienia z szokami symetrycznymi, ujednolicona polityka pieniężna sprawdza się dużo lepiej niż narodowa, gdyż chroni przed ewentualną spiralą dewaluacji waluty⁴.

Bardzo istotnym aspektem dyskusji, która toczyła się i toczy wśród specjalistów jest zależność między stopniem dywergencji produkcji i zatrudnienia a stopniem integracji ekonomicznej. Według Komisji Europejskiej jest to zależność ujemna, zaś według Paula Krugmana, co dość niepokojące, jest odwrotnie i zależność ta jest rosnąca. Paul De Grauwe w swoim podręczniku⁵ podnosząc między innymi argument wzrostu udziału sektora usługowego (mało podatnego na efekty skali) w PKB przychyliła się do opinii Komisji Europejskiej, która została po raz pierwszy wyrażona w raporcie *One market, one money* z 1990 roku. Ponadto na korzyść koncepcji Komisji Europejskiej przemawia odnotowany w strefie euro wzrost handlu wewnątrzgałęziowego, który niesie z sobą spadek podatności na wstrząsy asymetryczne⁶.

Trudno nie przyjmować do wiadomości odmiennej wizji, która wskazuje na bardzo prostą zależność odnoszącą się chociażby do Stanów Zjednoczonych, gdzie przykładowo przemysł samochodowy skoncentrował się na zachodnim wybrzeżu (wielka trójka z Detroit), zaś przemysł wysoko rozwiniętych technologii: elektroniczny i komputerowy – w Dolinie Krzemowej na wschodnim wybrzeżu. W ramach jednoczącego się organizmu gospodarczego następuje specjalizacja regionalna produkcji (w mniejszej skali również usług) i nawet jeśli nie będzie się ona pokrywać z granicami państw, to obszary o specyficznej strukturze produkcji mogą z natury rzeczy tworzyć się na terytoriach co najwyżej dwóch lub trzech krajów.

Nieadekwatność cykliczna i strukturalna wspólnej polityki pieniężnej na przykładzie Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii

Powyższy szkic teoretyczny szoków symetrycznych i asymetrycznych został przedstawiony po to, by pokazać, że rzeczywistość i doświadczenia krajów członkowskich strefy euro nie sposób uznać za potwierdzenie jednej teorii. Istnieją bowiem koncepcje, iż unia gospodarczo-walutowa może sprzyjać powstawaniu szoków asymetrycznych. Nieadekwatna wysokość stopy procentowej dla danego kraju może powodować kłopoty gospodarcze. Kraje o wyższej inflacji otrzymują w przypadku jednolitej polityki pieniężnej niższą realną stopę procentową (różnica między nominalną stopą procentową a stopą inflacji) niż kraje o niskiej inflacji. To powoduje, iż stabilizacja przestaje być możliwa.

Dobrym przykładem tego zjawiska jest Hiszpania. Po wejściu do strefy euro zyskała ona w oczach ewentualnych wierzycieli na wiarygodności. Rynki finansowe dały wyraz tej poprawie poprzez obniżenie kosztu długu. Ponadto brak ryzyka kursowego i duża przejrzystość cen spowodowały wzrost zainteresowania relatywnie tanimi nieruchomościami w Hiszpanii. Główną przyczyną boomu kredytowego w Hiszpanii była wspomniana już niska stopa procentowa. Gigantycznie wzrosło zadłużenie gospodarstw domowych, a także ceny

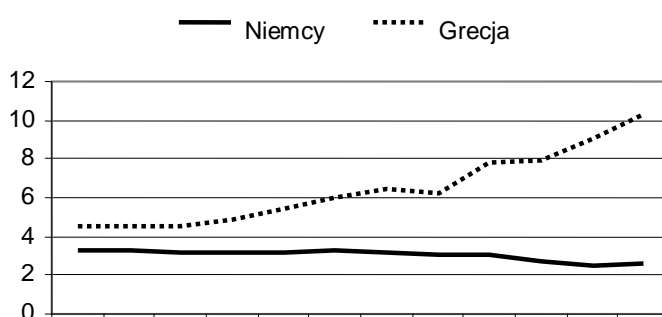
⁴ De Grauwe P., *Unia walutowa. Funkcjonowanie i wyzwania*, Warszawa 2003, s. 32.

⁵ *Ibidem*, s. 37.

⁶ Lachowicz M., *Dotychczasowy bilans korzyści i kosztów strefy euro [w:] Europejska integracja monetarna od A do Z*, NBP, Warszawa 2009, s. 348.

na rynku nieruchomości. Przypadek Hiszpanii pokazuje, jak unia walutowa i wspólna, nieadekwatna dla pojedynczego kraju polityka pieniężna mogą wygenerować szok asymetryczny. Ważnym aspektem przedstawionego tu problemu jest fakt, iż w wyniku integracji walutowej niższe stopy procentowe otrzymują kraje słabsze, na niższym poziomie rozwoju gospodarczego czy społecznego. W konsekwencji boom kredytowy i późniejsza korekta stanowią dla tych państw dramat i integracja gospodarcza może nie prowadzić do wyrównania się poziomu rozwoju gospodarczego, lecz wręcz przeciwnie. Szybko rosnąca akcja kredytowa doprowadziła w konsekwencji do tego, iż płace rosły szybciej niż wydajność pracy⁷, o czym będzie jeszcze mowa.

Wykres 9. Rentowność długoterminowych obligacji rządowych Niemiec i Grecji – porównanie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Doświadczenia Hiszpanii, Portugalii, Grecji czy Irlandii wskazują na wiele innych zagrożeń. Tomasz Gruszecki⁸ opisując przypadek Grecji zwraca uwagę na to, iż słaba gospodarka w czasie kryzysu pozbawiona autonomicznej polityki pieniężnej nie może oczekiwać, że działania EBC dla całej strefy euro będą odpowiadać jej potrzebom. Inne metody dostosowawcze (polityka fiskalna lub liberalizowanie rynku pracy) okazują się w kryzysie na tyle trudne, iż są w praktyce niewykonalne. Rynek finansowy na bieżąco ocenia wiarygodność dotkniętego kryzysem emitenta, co powoduje, że ryzyko obligacji może okazać zbyt duże nawet dla EBC. Ostatecznie jednak, ze względów politycznych trudno wyobrazić sobie, by Europejski Bank Centralny odmówił pożyczki pod zastaw obligacji członkowi strefy euro. Gigantyczne dofinansowania od bogatszych mogą okazać się ostatnim ratunkiem.

Istotnym problemem jest fakt, iż integracja gospodarcza może przyczynić się w przypadku biedniejszych krajów unii monetarnej do spadku międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Wejście do strefy euro oznacza dla biedniejszego kraju przyspieszoną konwergencję. Jednocześnie – co miało miejsce m. in. w Grecji czy Hiszpanii – wraz ze spadkiem bezrobocia rośnie siła przetargowa pracowników, którzy w dodatku, dzięki wspólnemu pieniądzu, są w stanie szybciej i łatwiej porównywać płace. Prowadzi to do wzrostu wynagrodzeń. Jeśli wraz z nim nie postępuje odpowiednio duży wzrost wydajności

⁷ Sławiński A., *Grecja i Niemcy – dwa oblicza strefy euro*, „Gazeta.pl”, 2 kwietnia 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010],

http://gospodarka.gazeta.pl/Gielda/1,94782,7731431,Grecja_i_Niemcy___dwa_oblicza_strefy_euro.html.

⁸ Gruszecki T., *Greckie memento, czyli rozważania o eurolandzie*, „Gazeta Bankowa”, nr 3, 2010, s. 122-126, 128, 131, 132.

pracy, to gospodarka traci na konkurencyjności. Andrzej Halesiak⁹ podaje dwa przejawy występowania tego zjawiska: zmiany realnego efektywnego kursu walutowego względem pozostałych gospodarek strefy euro, a także deficyty na rachunkach obrotów bieżących – dla Hiszpanii 10% PKB, dla Portugalii 12% PKB, a dla Grecji 15% PKB. Przywołani autorzy zgodnie wskazują na fakt, iż wejście do strefy euro podziało na większość krajów – w tym również na te najbardziej niebezpieczne – zbyt rozprężając, tzn. przestały one przykładać odpowiednio dużą wagę do kryteriów konwergencji nominalnej i zasad Paktu Stabilności i Wzrostu. Na początku 2010 roku tylko jeden spośród członków unii walutowej spełniał kryteria konwergencji nominalnej – Luksemburg.

Charakterystyczne jest również zjawisko, na które powołuje się Andrzej Sławiński w swoim artykule dla portalu „Gazeta.pl”¹⁰. Koszty pracy w krajach takich jak Hiszpania, Grecja, Portugalia i Irlandia wzrosły o ok. 25%. Dla porównania w Niemczech, które bywają uznawane za wzór, jeśli idzie o ochronę konkurencyjności własnej gospodarki, to tempo wyniosło 2%. W porównaniu do wymienionej czwórki krajów jest to sytuacja niezmiernie korzystna. Andrzej Sławiński w tym samym tekście zwraca jednak uwagę, iż optymalne tempo wzrostu płac jest równe sumie tempa wzrostu wydajności pracy i celu inflacyjnego. Dla Niemiec wzrost ten był słabszy, co uniemożliwiało rozwój popytu wewnętrznego i mogłoby stanowić barierę dla długotrwałego podtrzymywania wzrostu gospodarczego w kraju tak dużym jak Niemcy. Niemniej jednak Francja, Niemcy i Austria dzięki integracji walutowej uzyskując deprecjację realnego kursu walutowego poprawiły swoją pozycję konkurencyjną wobec innych krajów unii walutowej, co bywa opisywane jako niekorzystny element rachunku zysków i strat integracji walutowej w Europie¹¹.

Warto zauważyć, że opisany wyżej problem spadku konkurencyjności międzynarodowej gospodarek po wejściu do strefy euro dotyczy jedynie krajów południowych. We Francji, Holandii, Belgii i Austrii, czyli gospodarkach zintegrowanych z Niemcami, podobnych problemów nie zaobserwowano. Przyczyn tego jest kilka. Stopień rozwoju południa Europy był niższy niż krajów północnych. Procesy konwergencji nie zaszły w pełni. Andrzej Sławiński stawia tezę¹², iż dużą rolę odegrał w tym przypadku stopień otwartości gospodarki. Konieczność konkurowania na rynku europejskim nie okazała się odpowiednio ważnym czynnikiem dla podmiotów rynkowych w zamkniętych gospodarkach południowych.

Sytuacja, w jakiej znalazła się Hiszpania, Grecja, Portugalia czy Irlandia charakteryzuje się również wzrostem zadłużenia publicznego, którego obsługa kosztuje coraz więcej. Jest to między innymi spowodowane efektem poakcesyjnego rozprężenia, które już wcześniej zostało wspomniane. Polityka fiskalna nie przynosi więc rezultatów w kwestii niwelowania zagrożeń związanych z szokami asymetrycznymi. Środkiem mogącym tutaj pomóc są dostosowania w sferze płacy realnej¹³. Nie jest to jednak rozwiązanie wolne od kontrowersji. W przypadku nagłych dostosowań możemy popchnąć gospodarkę w kierunku recesji. Warto w tym miejscu wskazać przykład Łotwy. Długotrwałe działanie polegające na sprowokowaniu wzrostu płac w tempie niższym niż inflacji nie jest rozwiązaniem doskonałym, gdyż czas dostosowania będzie z punktu widzenia rozwoju gospodarczego i konkurencyjności danego państwa czasem

⁹ Halesiak A., *Dłuższa droga do euro*, „Rzeczpospolita.pl”, 22 kwietnia 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010], http://www.rp.pl/artykul/465649_Dluzsza_droga_do_euro.html.

¹⁰ Sławiński A., *op. cit.*

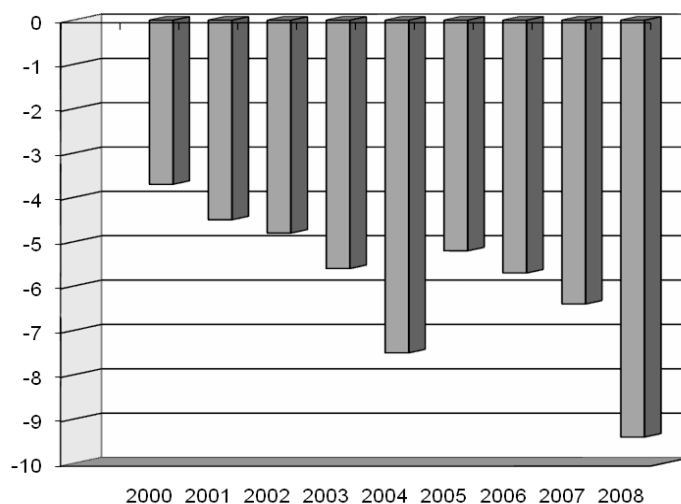
¹¹ Lachowicz M., *op. cit.*, s. 332.

¹² Sławiński A., *op. cit.*

¹³ Halesiak A., *op. cit.*

straconym. Warto w tym miejscu dodać, iż Grecja w trakcie swych przygotowań do akcesji do UGiW nie przeprowadziła zasadniczych reform finansów publicznych. Jest to ważne, zwłaszcza w zestawieniu z działaniami Austrii w obszarze finansów publicznych. Rezultat tego zaniechania widzimy na wykresie.

Wykres 10. Deficyty Grecji (%PKB) w latach od 2000 do 2009



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wielki przeciwnik unii walutowej w Europie w jej obecnym kształcie – profesor Wilhelm Nölling – w wywiadzie dla portalu *Obserwator finansowy.pl*¹⁴ wyraził pogląd, że brak konwergencji na odpowiednim poziomie uniemożliwia prawidłowe funkcjonowanie strefy euro. Jego zdaniem nawet jeśli Grecja zdecyduje się i uchwali odpowiednie reformy strukturalne, to może okazać się, że nie jest w stanie ich zaimplementować ze względu na bardzo słabo rozwinięty aparat administracyjny. Jest to pogląd trudny do zweryfikowania. Warto jednak zaznaczyć, że wśród znawców tematu pojawiają się obawy co do tego, czy kraje słabiej rozwinięte są w stanie wykształcić odpowiednio efektywne i skuteczne, a jednocześnie tanie metody implementacji koniecznych reform. Obawy te odnoszą się między innymi do trudno mierzalnych uwarunkowań społeczno-kulturowych.

Śledzenie doświadczeń państw, które do strefy euro już wstąpiły, może być ze względu na polskie przygotowania do przyjęcia wspólnej waluty bardzo cenne. Wymienione w tej pracy zagrożenia winny stać się dla nas wskazówką.

Doświadczenia Niemiec i Austrii w sferze członkostwa w UGiW. Kwestia trwałego i nietrwałego spełnienia kryteriów konwergencji

Celem kolejnej części artykułu jest wskazanie na kraje, które większości wspomnianych wcześniej kłopotów uniknęły. Za przykład posłuży integracja walutowa Niemiec i Austrii. Autor pracy chciałby także w tym kontekście pokazać, że trwałe spełnienie kryteriów

¹⁴ Nölling W., *Strefa euro to pułapka bez wyjścia*, „Obserwator finansowy.pl”, 28 maja 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010], <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2010/05/28/wilhelm-nolling-strefa-euro-niemcy-deficyt-budżetowy>.

konwergencji, a przede wszystkim świadoma i rozważna polityka rządu w zakresie spraw pozostawionych na szczeblu narodowym, może okazać się najlepszą polisą, jeśli idzie o zagrożenia związane z integracją walutową.

Niemcy to największy kraj Unii Europejskiej. Już od samego początku procesów integracyjnych odgrywał dużą rolę w budowaniu Wspólnot Europejskich. W zakresie integrowania polityki pieniężnej znaczenie Niemiec również było zasadnicze. Europejski Bank Centralny jest przecież instytucjonalnie bardzo podobny do niemieckiego Bundesbanku. Ponadto, kiedy rozpoczynała się budowa UGiW w czasie rządów kanclerza Helmuta Kohla – Niemcy stanowiły przewodnią siłę. Zależało im, aby wobec utraty pełnej autonomii w zakresie polityki pieniężnej, wiarygodnej marki niemieckiej, zyskać wpływ na politykę zagraniczną, politykę bezpieczeństwa całego ugrupowania państw; jednym słowem – pogłębić procesy integracji i konwergencji realnej, których wagę widać zwłaszcza po 2007 roku. Jeszcze przed powołaniem do życia strefy euro niemieckie Ministerstwo Finansów postulowało potrzebę przeprowadzenia reform strukturalnych w państwach członkowskich w celu zapewnienia dyscypliny fiskalnej i budżetowej. Po kryzysie *subprime* widać co najmniej to, że reform takich nie realizowano z pełną konsekwencją. W rezultacie Grecja – i nie ona jedyna – stoi dziś w obliczu konieczności zaimplementowania trudnych zmian odnoszących się przede wszystkim do liberalizowania rynku pracy oraz systemu finansów publicznych. Wyrazem zabiegania Niemiec o stworzenie pewnej stabilności w gospodarce europejskiej była ich aktywna postawa podczas tworzenia i wprowadzania w życie Paktu Stabilności i Wzrostu¹⁵. Jednym z jego autorów był niemiecki federalny minister finansów Theo Weigel – zwolennik dyscypliny budżetowej, który nie uzyskał jednak pełnego poparcia dla swych pomysłów nawet w samych Niemczech.

Realne respektowanie postanowień Paktu w czasie kryzysu mogło okazać się bardzo pomocne zwłaszcza dla krajów południowej Europy. Niestety, w praktyce okazał się ów pakt zbiorem reguł, których nie sposób wyegzekwować. Jego niewielkie, rzeczywiste znaczenie objawiło się już w przypadku związanych z nadmiernym deficytem problemów makroekonomicznych Niemiec w 2003 roku. Rada ECOFIN odrzuciła wniosek Komisji Europejskiej o wprowadzenie sankcji wobec Niemiec, co w lipcu 2004 roku zostało uznane za bezprawne przez Trybunał Sprawiedliwości. Faktem jest, iż nie istniały w strefie euro silne instytucjonalne bodźce zmuszające poszczególne państwa do zachowania dyscypliny finansów publicznych. Kłopoty z tym związane dotyczyły nie tylko państw biedniejszych, ale również potężnej gospodarki Niemiec – lidera europejskiej integracji.

Jeśli chodzi o postanowienia Paktu Stabilności i Wzrostu, to zostały one złagodzone w 2005 roku. Jednymi z głównych orędowników tego złagodzenia byli niemieccy politycy z koalicji SPD i Zielonych, którzy kosztem luzowania polityki fiskalnej chcieli ograniczyć w Niemczech bezrobocie mając na względzie nadchodzące wybory parlamentarne. Zdaniem Piotra Albińskiego oraz Marka Chrzanowskiego¹⁶ ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie rozluźnienie Paktu Stabilności i Wzrostu, krytykowane zresztą przez Bundesbank, było szkodliwe nie tylko jako mylący sygnał dla gospodarki niemieckiej w tym konkretnym przypadku, ale również jako źródło niebezpiecznego wskazania dla innych członków strefy euro, że dyscyplinę finansową można bezkarnie łamać.

¹⁵ Albiński P., Chrzanowski M., *Dochodzenie do euro: studium przypadku gospodarki niemieckiej i austriackiej* [w:] *Europejska integracja monetarna od A do Z*, NBP, Warszawa 2009, s. 280.

¹⁶ *Ibidem*, s. 287.

W tym samym okresie, gdy osłabiano znaczenie Paktu Stabilności i Wzrostu, Niemcy czynili jednak zdecydowane kroki w sferze reform wewnętrznych. W 2003 roku rząd Gerharda Schrödera rozpoczął wdrażanie trudnych społecznie projektów dotyczących systemu emerytalno-rentowego, ubezpieczeń zdrowotnych oraz rynku pracy – Agenda 2010. Prace w tym kierunku kontynuował gabinet CDU/CSU/SPD z kanclerz Angelą Merkel na czele. Zmiany te sprowadzające się w swej istocie do odrzucenia modelu państwa opiekuńczego przyniosły swój rezultat w postaci tempa wzrostu PKB w 2006 roku na poziomie 2,9% oraz zakończenia procedury nadmiernego deficytu wobec Niemiec w 2007 roku. Późniejszy globalny kryzys w pewnej części przyćmił dorobek reform. Piotr Albiński i Marek Chrzanowski¹⁷ wyrazili w swoim opracowaniu zdanie, iż źródeł sukcesu niemieckiej polityki gospodarczej należy upatrywać w doświadczeniach prac nad traktatem z Maastricht oraz Paktem Stabilności i Wzrostu. Warte podkreślenia wydaje się to, iż czerpanie z tych doświadczeń w trakcie kreowania narodowej polityki gospodarczej nie dotyczyło wielu krajów strefy euro i te właśnie państwa ucierpiały w kryzysie najbardziej.

Niemcy wydają się być bardzo pozytywnym przykładem wykorzystania szans, jakie niesie ze sobą uczestniczenie w unii walutowej w Europie. Reformy zapoczątkowane w 2003 roku zaowocowały już w 2006. Najlepiej obrazuje to tempo wzrostu PKB, które w 2006 – w porównaniu z 2005 – wzrosło trzykrotnie: z 0,9% do 2,7%.

Wymagania Traktatu z Maastricht oraz Paktu Stabilności i Wzrostu stały się dla naszych zachodnich sąsiadów motywacją do przeprowadzenia koniecznych reform, które w pewnym, trudnym do skwantyfikowania stopniu złagodziły skutki globalnego kryzysu. Porozumienia traktatowe mogą stanowić ułatwienie, jeśli idzie o uzasadnienie przez rząd trudnych reform przed społeczeństwem. Niemniej jednak zasadniczą rolę odegrała tu odwaga i świadomość potrzeb narodowej gospodarki, którą wykazali się niemieccy politycy. Wprowadzenie euro w Niemczech należy więc uznać za jeden z czynników utrwalających osiągniętą przez ten kraj stabilność makroekonomiczną. Niemcy na integracji walutowej odnieśli wiele korzyści: powiększenie rynków zbytu, wzrost przejrzystości rynku, zniwelowanie kosztów transakcyjnych, intensyfikacja handlu z niektórymi krajami oraz – za sprawą spadku realnego efektywnego kursu walutowego – wzrost zewnętrznej konkurencyjności rodzimej gospodarki.

Krajem, który wraz z Niemcami osiągnął przy okazji integracji sukces gospodarczy jest Austria. Przez przeciwników integracji walutowej bywa ona traktowana jako przykład kraju, gdzie na skutek wstąpienia do strefy euro nastąpił bardzo szybki wzrost cen¹⁸. Kwestia ta jest bardzo złożona, gdyż należy wziąć pod uwagę tzw. efekt iluzji euro. Choć Austriacy początkowo mieli negatywny obraz wspólnej waluty i nazywają ją „Teuro” (drożyzna), to przyniosła im ona wiele korzyści, m.in. obniżenie kosztów transakcyjnych, rozszerzenie rynków zbytu, większy dostęp do kapitału i podobnie, jak w przypadku Niemiec i Francji – zwiększenie międzynarodowej konkurencyjności gospodarki.

Sukces walutowej integracji Austrii ma prawdopodobnie wiele przyczyn. Na początku należy jednak wspomnieć, iż w kontekście późniejszego wejścia do strefy euro bardzo istotnym krokiem była nieformalna, bilateralna unia walutowa z Niemcami w 1981 roku. Austriacy usztywniając kurs swojego szylinga wobec marki niemieckiej mieli na celu zakotwiczenie

¹⁷ *Ibidem*, s. 289.

¹⁸ Domagała M., *W portfelach nagle przybyło gotówki*, „Polskatimes.pl”, 22 października 2009 [dostęp: 12 sierpnia 2010], <http://www.polskatimes.pl/polskazeuro/176738,w-portfelach-nagle-przybylo-gotowki,id,t.html>.

oczekiwań inflacyjnych w społeczeństwie, a także ułatwienie wymiany handlowej z najważniejszym partnerem zagranicznym. Unia z Niemcami okazała się doskonałym przygotowaniem do późniejszej integracji gospodarczej w ramach strefy euro. Ciągłe zwiększanie obrotów gospodarczych między tymi dwoma krajami oraz postępująca realna konwergencja powodowały, że z upływem czasu Niemcy i Austria spełniały stopniowo standardy optymalnego obszaru walutowego. W literaturze pojawiały się opinie, że właśnie Niemcy, Austria, a także Belgia i Holandia były u progu funkcjonowania wspólnej waluty najlepiej przystosowane do tego wyzwania¹⁹. Dzięki temu koszty wstąpienia do strefy euro dla Austrii okazały się wyjątkowo niskie, a sama integracja bardzo korzystna. Ciekawa wydaje się w tym kontekście wypowiedź Ernesta Gnana z austriackiego banku centralnego: „Przez długi czas, zanim weszliśmy do unii monetarnej, byliśmy w obozie treningowym wspólnej waluty. Niezależnej polityki monetarnej nie mieliśmy od 30 lat. Kiedy weszliśmy do strefy euro, w radzie Europejskiego Banku Centralnego znalazł się przedstawiciel Austrii, a więc de facto nasz wpływ na ustalanie tej polityki się zwiększył”²⁰. Austriacy sami zdecydowali się w latach osiemdziesiątych ujednoczyć swoją politykę monetarną z działaniami Bundesbanku. Otrzymanie możliwości współdecydowania o niej to korzyść i w tym szczególnym przypadku koszty w momencie wchodzenia do strefy euro były wyjątkowo niskie. Gdy Austria 9 stycznia 1995 roku przystępowała do ERM, kurs wymiany szylinga na euro ustalono zgodnie z unią monetarną z Niemcami z 1981 roku.

Gospodarka austriacka poniosła jednak koszty integracji wcześniej. W latach osiemdziesiątych, bezpośrednio po decyzji o nieformalnej unii walutowej z Niemcami, Austria przeszła wiele szoków popytowych i podaźowych. W większości były one asymetryczne w stosunku do gospodarki niemieckiej. Dostosowania umożliwiające utrzymanie się w ustalonym przedziale wahań kursu szylinga wobec marki były możliwe dzięki dużej elastyczności płac, którą potrafiła wygenerować gospodarka austriacka. Kluczowe wydaje się jednak dla sukcesu integracji austriackiej pojęcie konwergencji realnej. Przyspieszyła ona już w połowie lat osiemdziesiątych w dużym stopniu dzięki reformom systemu finansów publicznych oraz liberalizacji i ułatwieniom w dziedzinie transakcji zagranicznych²¹. Miało to swój wyraz w czteroprocentowym średniorocznym wzroście gospodarczym w latach 1988-1989.

Jedynym problemem Austrii, jaki miała ona odnośnie wstąpienia do strefy euro, okazały się fiskalne kryteria konwergencji nominalnej. Spowolnienie gospodarcze początku lat dziewięćdziesiątych doprowadziło do wzrostu deficytu i długu publicznego. Późniejsze reformy pozwoliły na zmniejszenie deficytu. Chociaż dług publiczny pozostał na poziomie wyższym niż wartość referencyjna, to uznano Austrię za kraj spełniający kryteria z Maastricht, co spowodowało, że przyjęła euro wraz z pierwszą grupą krajów.

Ocena skutków integracji walutowej Austrii ze strefą euro powinna być zestawiona z porównaniem tempa wzrostu gospodarczego i wysokości stóp procentowych, które pokazuje, jak wspólna polityka pieniężna korespondowała na przestrzeni lat z potrzebami gospodarki austriackiej. Takie zestawienie znajduje się w tekście Piotra Albińskiego i Marka Chrzanowskiego. Autorzy wskazują na to, że polityka pieniężna prowadzona przez Europejski Bank Centralny bardzo odpowiadała aktualnej sytuacji ekonomicznej w Austrii, co potwierdza

¹⁹ Biegun K., *Kryteria optymalnego obszaru walutowego w rozszerzonej Unii Europejskiej* (Tabela 2) [dostęp: 27 listopada 2010], <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Biegun-Wroclaw.pdf>.

²⁰ Domagała M., *op. cit.*

²¹ Albiński P., Chrzanowski M., *op. cit.*, s. 293.

zaawansowaną konwergencję realną między Austrią a strefą euro. Skłania to jednocześnie do wniosku, że konwergencja realna, warunkująca brak narażenia na nieadekwatność ponadnarodowej polityki pieniężnej, jest procesem trudnym i długotrwałym. Swoją sukces Austrię zawdzięcza pośrednio decyzjom podjętym jeszcze w latach osiemdziesiątych dwudziestego wieku. O pozytywnym wpływie integracji walutowej na sytuację makroekonomiczną Austrii najlepiej świadczy fakt, iż jej wzrost gospodarczy na przestrzeni historii strefy euro był wyższy niż średnia wszystkich krajów oraz wyższy niż wskaźnik dla Niemiec²². Austrię zawdzięcza to spadkowi realnego kursu walutowego o 10%, co pociągnęło za sobą wzrost konkurencyjności międzynarodowej. Przyczyniły się do tego duża otwartość gospodarki i konkurowanie z innymi państwami na gruncie efektywności. W rezultacie zaobserwowano także wzrost atrakcyjności inwestycyjnej Austrii oraz napływu obcego kapitału mogącego stymulować jeszcze szybszy rozwój. Globalny kryzys zakończył okres prosperity. Nie zniwelował on natomiast tego wszystkiego, co osiągnęła Austria jako członek unii walutowej. Wymieniony już Ernest Gnan jest ponadto przekonany, że opanowanie globalnego kryzysu to zasługa Europejskiego Banku Centralnego, a bez wspólnej waluty Austria znalazłaby się w gorszej sytuacji²³.

Podsumowanie

Z przypadków, które powyżej zostały opisane, wyłania się podwójny obraz strefy euro. Silnie zintegrowane kraje północne, które na przestrzeni ostatnich dekad przeprowadziły reformy polityki gospodarczej, radzą sobie z kryzysem lepiej niż południowe. Dla kraju (przykład Grecji), który aspirował do doganiania innych członków strefy euro, dzięki wspólnej walucie czas kryzysu okazał się dramatycznym doświadczeniem, a jedynym ratunkiem stały się pakiety pomocowe od bogatszych partnerów. Z drugiej strony mamy pogląd Ernesta Gnana, który uważa, że strefa euro ochroniła Austrię przed większymi perturbacjami. Dychotomia doświadczeń poszczególnych krajów UGiW w kryzysie stała się przedmiotem analizy naukowców.

Na podstawie powyższego opracowania nie da się jednoznacznie stwierdzić, czy kłopoty strefy euro w kryzysie mają swoją przyczynę w zbyt optymistycznej, szybkiej integracji i prawno-instytucjonalnych uwarunkowaniach funkcjonowania wspólnej waluty, czy też leżą bardziej po stronie nieodpowiedzialnej polityki gospodarczej zupełnie suwerennych przecież państw południa, które nie potrafiły odpowiednio zliberalizować swoich rynków pracy i sprostać konkurencji z partnerami z UE. Przytoczone fakty wskazują jednak bardzo wyraźnie na znaczenie sfery odpowiedzialności pojedynczego kraju za własną politykę gospodarczą i jej skutki. Zrealizowane w tym artykule studia przypadków, przede wszystkim Austrii i Niemiec, a z drugiej strony Grecji i Hiszpanii, zdają się potwierdzać myśl, iż państwo może dzięki polityce fiskalnej oraz reformom rynku pracy przygotować odpowiednio gospodarkę do integracji walutowej. Nie dzieje się to jednak automatycznie i wymaga szeroko zakrojonej polityki obliczonej na wzrost konkurencyjności i efektywności w rodzimej gospodarce.

Z całą pewnością bogaty materiał doświadczeń i przeżyć strefy euro w ostatnim czasie powinien stać się przedmiotem zainteresowania polskich polityków gospodarczych. Integracja walutowa jest bowiem zarówno wielką szansą, co widać po przedstawionej historii Austrii, jak i wyzwaniem, któremu niełatwo sprostać.

²² Albiński P., Chrzanowski M., *op. cit.*, s. 300.

²³ Domagała M., *op. cit.*

Bibliografia

- Albiński P., Chrzanowski M., *Dochodzenie do euro: studium przypadku gospodarki niemieckiej i austriackiej* [w:] *Europejska integracja monetarna od A do Z*, NBP, Warszawa 2009,
- De Grauwe P., *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003,
- Gruszecki T., *Greckie memento, czyli rozważania o eurolandzie*, „Gazeta Bankowa” 2010, nr 3,
- Lachowicz M., *Dotychczasowy bilans korzyści i kosztów strefy euro* [w:] *Europejska integracja monetarna od A do Z*, NBP, Warszawa 2009,
- Thygesen N., *A one-size-fits-all monetary policy*, a briefing note for the Economic and Monetary Affairs Committee of the European Parliament, 3rd quarter 2003,
- *Raport na temat uczestnictwa RP w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, NBP, Warszawa 2009.

Źródła internetowe:

- Biegun K., *Kryteria optymalnego obszaru walutowego w rozszerzonej Unii Europejskiej* [dostęp: 27 listopada 2010], <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Biegun-Wroclaw.pdf>,
- Brzoza-Brzezina M., *Zagadnienie naturalnej stopy procentowej* [dostęp: 27 listopada 2010], http://akson.sgh.waw.pl/~mbrzez/Publikacje/NSP_teoria.pdf,
- Domagała M., *W portfelach nagle przybyło gotówki*, „Polskatimes.pl”, 22 października 2009 [dostęp: 27 listopada 2010], <http://www.polskatimes.pl/polskazeuro/176738,w-portfelach-nagle-przybylo-gotowki,id,t.html>,
- Halesiak A., *Dłuższa droga do euro*, „Rzeczpospolita.pl”, 22 kwietnia 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010], http://www.rp.pl/arttykul/465649_Dluzsza_droga_do_euro.html,
- Nölling W., *Strefa euro to pułapka bez wyjścia*, „Obserwator finansowy.pl” 28 maja 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010], <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2010/05/28/wilhelm-nolling-strefa-euro-niemcy-deficyt-budzetowy>,
- Sławiński A., *Grecja i Niemcy – dwa oblicza strefy euro*, „Gazeta.pl”, 2 kwietnia 2010 [dostęp: 10 sierpnia 2010], http://gospodarka.gazeta.pl/Gielda/1,94782,7731431,Grecja_i_Niemcy___dwa_oblicza_strefy_euro.html.

Michał Konopczak*

Która z koncepcji prawdy jest najistotniejsza dla celów i zadań nauk ekonomicznych?

Nadesłany: 28. 04. 2010, zaakceptowany: 28. 02. 2011.

JEL: A13, B41.

1. Wstęp

Wszelka działalność naukowa, również na polu nauk ekonomicznych, pozwala formułować sądy, wygłaszać opinie, budować teorie, pokazywać zależności – słowem, poszerza wiedzę. Czyni to jednak wyłącznie o tyle, o ile możliwe jest rozstrzygnięcie o prawdziwości owoców dociekań naukowych. Jak długo badacz nie dysponuje kryterium pozwalającym przypisywać konkretne wartości logiczne wypowiedzianym zdaniom lub teoriom, tak długo wartość poznawcza takich zdań pozostaje znikoma. Jeżeli zatem do celów działalności naukowej zaliczymy poszerzanie wiedzy, niezbędnym środkiem do jego osiągnięcia jest istnienie koncepcji prawdy pozwalającej odróżniać sądy prawdziwe od fałszywych.

Celem niniejszej pracy jest ocena przydatności różnych koncepcji prawdy dla nauk ekonomicznych w świetle zadań, jakie przed nimi stoją. Celowi temu podporządkowano strukturę pracy. W rozdziale drugim przedstawiono i pokrótce omówiono podstawowe koncepcje prawdy. Uwagę skupiono na trzech głównych sposobach jej definiowania, tj. na klasycznej, koherencyjnej oraz pragmatycznej teorii prawdy, uznając za Bohdanem Chwedeńczukiem¹ oraz Ewą Chmielecką² ich wyższość nad innymi koncepcjami. Następnie w rozdziale trzecim podjęta jest próba nakreślenia głównych celów i zadań nauk ekonomicznych, co pozwala w rozdziale czwartym dokonać syntezy wyników dociekań przedstawionych w poprzednich rozdziałach i spróbować określić funkcję, jaką pełni koncepcja prawdy w naukach ekonomicznych. Dopiero na tej podstawie możliwe jest ustalenie, czy omawiane koncepcje znajdują dobre zastosowanie w naukach ekonomicznych i – jeśli tak – które z prezentowanych stanowisk dotyczących definicji prawdy jest z punktu widzenia celów ekonomii najistotniejsze. Rozdział piąty podsumowuje niniejszą pracę.

Już na wstępie można oczekiwać, że ze względu na specyfikę nauk ekonomicznych każda z koncepcji prawdy odgrywa w nich inną rolę i – w zależności od konkretnych zastosowań – różne jej definicje mogą się okazać dla ich potrzeb mniej lub bardziej użyteczne. Intuicja

* Doktorant w Kolegium Gospodarki Światowej SGH, członek Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych, e-mail: michal.konopczak@ises.edu.pl.

¹ Chwedeńczuk B., *Spór o naturę prawdy*, Warszawa 1984.

² Chmielecka E., *Koncepcje prawdy i ich stosowalność w naukach ekonomicznych* [w:] *Szkice z filozofii*, red. nauk. S. Piwko, Warszawa 2006, s. 175-193.

podpowiada tezę mówiącą o tym, że spośród wszystkich koncepcji prawdy największe znaczenie dla rozwoju ekonomii i nauk ekonomicznych powinna mieć pragmatyczna koncepcja prawdy. Predestynuje ją do tego zespół cech, jakie przypisać można naukom ekonomicznym. Sprawiają one, że za jedno z kluczowych zadań ekonomii można uznać formułowanie takich zaleceń dla polityki gospodarczej, których implementacja prowadziłyby do wzrostu dobrobytu w długim okresie. Rozważania zawarte w kolejnych rozdziałach mają za zadanie weryfikację owej tezy w kontekście założonego celu pracy.

2. Wybrane koncepcje prawdy

Jak podkreślono we wstępie, trzy poddawane analizie koncepcje prawdy nie wyczerpują dorobku myśli naukowej w tym aspekcie. Można jednak bez istotnej straty dla toku rozumowania przyjąć, że wymienione definicje prawdy (klasyczna, koherencyjna oraz pragmatyczna) stanowią trzy główne filary dla rozważań wokół jej koncepcji³. Fundamentalne różnice pomiędzy tymi trzema teoriami, w połączeniu z wysokim poziomem ogólności proponowanych przez nie definicji, sprawiają, że *gros* innych sposobów ujmowania natury prawdy można z łatwością sprowadzić do jednej z nich. Ujmując najogólniej istotę owych trzech podstawowych teorii, można powiedzieć, że klasyczna koncepcja prawdy odwołuje się do zgodności wypowiedzianych zdań z rzeczywistością (z faktami), koherencyjna – do ich spójności z innymi zdaniem, zaś pragmatyczna – do kryterium ich użyteczności (z punktu widzenia potrzeb badacza). Każda z przywołanych definicji wymaga krótkiego omówienia.

Klasyczna teoria prawdy definiuje ją jako zbieżność treści wypowiedzianych zdań z fragmentem rzeczywistości, do której się odwołują. Jeżeli zdanie stwierdza, że coś istnieje i to rzeczywiście istnieje, wówczas zdanie jest prawdziwe. Podobnie jeżeli zdanie stwierdza, że coś nie istnieje i to nie istnieje w rzeczywistości, zdanie również jest prawdziwe. Jakikolwiek brak owej zgodności sprawia, że sąd należy uznać za fałszywy. Chociaż klasyczna koncepcja prawdy wydaje się najbliższa potocznej intuicji, która zazwyczaj towarzyszy nam przy rozstrzygnięciu o prawdziwości zdań czy sądów, możliwości jej faktycznej implementacji – np. w badaniach naukowych – są istotnie utrudnione. Teoria nie wskazuje bowiem żadnego pewnego, obiektywnego sposobu poznania rzeczywistości, co jest warunkiem koniecznym dla oceny prawdziwości wypowiedzianych zdań. Jeżeli treść sądu należy porównać ze stanem faktycznym (tj. z rzeczywistością), niemożność obiektywnego ustalenia jak przedstawia się ów stan faktyczny istotnie ogranicza obszar praktycznego zastosowania klasycznej koncepcji prawdy. Definicja klasyczna niejako zakłada, że posiadamy wiedzę na temat rzeczywistości np. dzięki postrzeżeniom zmysłowym. Jeżeli jednak nasza wiedza jest niepełna lub – co gorsza – trwamy w błędnym przekonaniu o faktycznym stanie rzeczy, zdolność do rozstrzygnięcia o prawdziwości sądów jest istotnie ograniczona⁴. Nie jesteśmy bowiem w stanie wyjść poza nasz aparat poznawczy. Co więcej, posiadając niepełną tudzież błędną wiedzę o rzeczywistości możemy przypisywać wartości logiczne wypowiedzianym zdaniom jedynie w sposób subiektywny i – co za tym idzie – niepewny. Uznając zatem, że klasyczna koncepcja prawdy stanowi najlepsze ujęcie jej istoty,

³ Chwedeńczuk B., *op. cit.*, s. 7; Chmielecka E., *op. cit.*, s. 176-177.

⁴ Warto w tym miejscu dodać, że dla potrzeb niniejszej pracy pominięto zagadnienie intencji wypowiedzianego zdanie. Założono, że podmiot wypowiedzianego zdania czyni to zgodnie ze swoją najlepszą wiedzą, tzn. fałszywość zdania może wynikać wyłącznie z niedoskonałej wiedzy podmiotu o świecie, nie zaś z chęci zatajenia prawdy lub celowego wprowadzenia w błąd. Problem ten, skądinąd ciekawy, nie jest bezpośrednio przedmiotem pracy.

należy zarazem uznać, że możliwości jej praktycznego zastosowania są istotnie ograniczone przez niedoskonałą wiedzę badacza o świecie oraz brak narzędzi pozwalających ową wiedzę zdobywać w sposób pewny.

Koherencyjna koncepcja prawdy proponuje rozwiązanie problemu, który wskazano w przypadku koncepcji klasycznej. Odwołuje się ona do pewnego zespołu zdań lub twierdzeń, rozstrzygając o prawdziwości każdego z nich przez odniesienie jego treści do wartości logicznej pozostałych. Jeżeli prawdziwość danego zdania nie powoduje sprzeczności z którymkolwiek z pozostałych zdań w obrębie danej teorii (lub innego zbioru twierdzeń czy opinii), możemy uznać je za prawdziwe. Zatem w przeciwieństwie do klasycznej definicji prawdy, koncepcja koherencyjna relatywizuje wartość logiczną zdań, porównując je nie do – jak chcielibyśmy uważać – obiektywnej rzeczywistości, ale do ogółu zdań, które składają się na wiedzę o świecie lub wybranym fragmencie rzeczywistości, nawet gdy ta wiedza jest niepełna, subiektywna bądź zgoła błędna. W zakresie potencjalnego zastosowania koherencyjnej definicji prawdy w badaniach naukowych następuje istotna zmiana optyki w porównaniu z koncepcją klasyczną. Rezygnując z niemożliwego do spełnienia w praktyce postulatu zgodności twierdzeń z rzeczywistością, badacz może skoncentrować wysiłki na konstruowaniu takiej (subiektywnej) teorii rzeczywistości, która będzie wewnętrznie spójna. Podjęcie ryzyka pewnego uproszczenia lub nawet zniekształcenia rzeczywistości umożliwia tworzenie i rozwijanie teorii, której (nie) zgodność z rzeczywistością nie rozstrzyga o jej prawdziwości. Uwalniając się z pułapki niemożności obiektywnego nadania wartości logicznej wypowiedzianym zdaniom, badacz zyskuje nieograniczone możliwości kreowania wizji świata – jak długo nie zawiera ona elementów wzajemnie wykluczających się, tak długo można ją rozszerzać o nowe zdania, których wartość logiczną badacz jest w stanie ustalić z pewnością. Uzyskiwana w ten sposób wiedza jest zatem pewna, ale ogranicza się do systemu, który jest tworem samego badacza i nie musi wiernie odzwierciedlać rzeczywistości. Ponieważ zaś wiedza nie może wyjść poza stworzony przez badacza system, nie ma sposobu, by stwierdzić, w jakim stopniu system ów przystaje do obiektywnej rzeczywistości.

Pragmatyczna koncepcja prawdy otwiera znacznie szersze możliwości w zakresie potencjalnych zastosowań na polu badań naukowych. Porzucając wizję prawdy jako absolutnej i niezmiennej idei, koncepcja pragmatyczna kładzie nacisk na proces dochodzenia do prawdy i uzależnia prawdziwość sądów od samego podmiotu, który o niej orzeka⁵. Potrzeba działania i sprawdzania wartości logicznej zdań poprzez ich konfrontację z rzeczywistością sprawia, że prawda według teorii pragmatycznej zależy od określonego kontekstu – ustalanego dla danego otoczenia na poziomie podmiotu, który dokonuje wartościowania lub nawet konkretnego stanu, w jakim podmiot się znajduje (np. jego kondycji psychicznej). Jeżeli wypowiedziane zdanie lub głoszona teoria znajdują zastosowanie w obserwowanej rzeczywistości (postrzeganej w sposób subiektywny), to fakt tak rozumianej użyteczności czyni je prawdziwymi. Należy wyraźnie zaakcentować fundamentalną różnicę w stosunku do koncepcji klasycznej, która przecież za kryterium także stawia zgodność z rzeczywistością: według definicji pragmatycznej wartość logiczna wypowiedzianego zdania zależy wyłącznie od jego wartości użytkowej – prawda nie istnieje więc *ipsa per se*, ale przejawia się w praktycznych zastosowaniach wypowiedzianych zdań, sądów czy teorii, w szczególności zaś teorii naukowych. Warto nadmienić, że koncepcja pragmatyczna nie stanowi jednolitej doktryny – w swej radykalnej formie pragmatyzm zakłada, że prawda

⁵ Por. William J., *Pragmatyzm*, Warszawa 1998.

twierdzenia polega na jego zgodności z ostatecznymi kryteriami (którymi może być użyteczność danego twierdzenia w działaniu); w mniej radykalnej postaci pragmatyzm zbliża się w zasadniczej koncepcji do empiryzmu i pozytywizmu⁶. Właśnie owa mniej łagodniejsza postać pragmatycznej koncepcji prawdy wydaje się szczególnie użyteczna dla dalszych rozważań.

3. Cele i zadania nauk ekonomicznych

Aby ocenić istotność omówionych pokrótce w poprzednim rozdziale koncepcji prawdy dla celów i zadań nauk ekonomicznych, warto podjąć próbę ich nakreślenia. Nauki ekonomiczne, niezależnie od aparatu narzędziowego jakim się posługują, powszechnie zaliczane są do grona nauk społecznych⁷. Warto zaakcentować różnicę pomiędzy ekonomią a naukami, których przedmiotem jest rzeczywistość abstrakcyjna – do takich nauk należy np. matematyka czy logika. W odróżnieniu od nich, przedmiotem badań ekonomicznych jest człowiek jako istota gospodarująca, tzn. podejmująca decyzje jako wytwórca i konsument dóbr, a także instytucje, które człowiek tworzy w celu usprawnienia procesu wytwarzania, wymiany czy konsumpcji dóbr⁸. Co istotne, przedmiotem nauk ekonomicznych jest istniejąca (nie zaś abstrakcyjna) rzeczywistość, której badacz jest zarówno obserwatorem, jak i czynnym uczestnikiem. I choć materiał badawczy ekonomii w znakomitej większości pochodzi z przeszłości, to – w przeciwieństwie np. do historii – wyniki badań ekonomicznych mogą wywierać istotny wpływ na ich przedmiot⁹. Szczególnie godny podkreślenia jest fakt, że przedmiotem nauk ekonomicznych jest człowiek, jego zachowania oraz przesłanki owych zachowań. Sprawia to, że materia ekonomii jest niezwykle skomplikowana, ze swej natury zmienna¹⁰, często nieprzewidywalna i przez to trudna do ujęcia w ramy sztywnych teorii, co jest naturalną skłonnością badaczy dążących do formułowania ogólnych prawd i aksjomatów, które rządzą rzeczywistością.

Po nakreśleniu ogólnego przedmiotu zainteresowania nauk ekonomicznych warto podjąć próbę sformułowania głównych zadań, jakie przed nimi stoją. Nie rozstrzygając na razie o hierarchii ważności celów ekonomii można przyjąć, że pierwszym z nich jest możliwie wierne oddanie otaczającej człowieka rzeczywistości gospodarczej – jej opis, próba zrozumienia rządzących nią mechanizmów i motywacji dla decyzji podejmowanych przez poszczególne podmioty gospodarcze w określonych warunkach. Zrozumienie zachowań podmiotów gospodarczych oraz umiejętność należytego ujęcia zaobserwowanych prawidłowości w określone ramy teoretyczne to dwa odrębne problemy, przed jakimi stają nauki ekonomiczne. Ich rozwiązanie stanowi jednak warunek konieczny dla realizacji

⁶ Por. Ajdukiewicz K., *Zagadnienia i kierunki filozofii. Teoria poznania i metafizyka*, Warszawa 1983, s. 37-38.

⁷ Por. Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „*Ekonomista*”, nr 2 (2008), s. 201-232.

⁸ Formułowanie kompletnej definicji przedmiotu ekonomii leży poza obszarem bezpośredniego zainteresowania niniejszej pracy, zaś uwzględniając stale zmieniający się obraz rzeczywistości, w jakiej następuje wymiana i alokacja zasobów i dóbr, zadanie takie należałoby uznać za niezwykle trudne, o ile w ogóle wykonalne. Pozostaniemy zatem przy uproszczonej definicji, którą przedstawiono w pracy.

⁹ Innymi słowy, historia jest z natury rzeczy zorientowana na badanie przeszłości, podczas gdy ekonomia pozwala – czerpiąc z przeszłości – kształtować teraźniejszą rzeczywistość otaczającą badacza.

¹⁰ Autor pozwolił sobie poczynić milczące założenie, że zmienność natury ekonomii wynika ze zmienności natury człowieka oraz otaczającej go rzeczywistości. Dla porządku należy jednak podkreślić, że na temat zmienności natury świata – podobnie jak jego obiektywnego istnienia – znaleźć można, także w literaturze naukowej, niezliczoną mnogość poglądów i często sprzecznych ze sobą stanowisk. Dyskusja ta pozostaje jednak poza obszarem zainteresowania niniejszej pracy.

drugiego głównego celu ekonomii – praktycznego zastosowania zdobytej wiedzy o gospodarce. Naturalnym dążeniem badacza, który z powodzeniem¹¹ podejmuje próby zrozumienia mechanizmów i praw, którymi rządzi się gospodarka, jest ekstrapolacja zależności zaobserwowanych w przeszłości lub obserwowanych w teraźniejszości. Motywem dla prób prognozowania przyszłego biegu wydarzeń gospodarczych jest przede wszystkim chęć sprawdzenia – „udowodnienia” – prawdziwości wypowiedzianych zdań i głoszonych tez. Jeżeli bowiem rozumienie danego zjawiska pozwala przewidywać jutrzejszy bieg wydarzeń na podstawie zaobserwowanych już dziś przesłanek, rodzi się pragnienie, które – jak się wydaje – może stanowić nadrzędny cel ekonomii: takiego uformowania bieżącej rzeczywistości gospodarczej, by w przyszłości przybrała ona określony i z góry znany kształt¹². Jak wspomniano, jedną ze specyficznych cech ekonomii jest fakt stałego uczestnictwa badacza w rzeczywistości, którą pragnie zrozumieć. Jeżeli jej rozumienie pozwala skutecznie przewidywać efekty określonych działań, badacz może podjąć próbę wykorzystania swojej wiedzy w celu zwiększenia dobrobytu – swojego lub innych¹³. Odwołując się do innych dziedzin nauki, można pokusić się o analogię: jeżeli ostatecznym celem starań lekarza jest poprawa zdrowotności pacjentów, to ostatecznym celem starań ekonomisty może być poprawa ogólnego dobrostanu uczestników życia gospodarczego.

4. Rola prawdy w naukach ekonomicznych

Po krótkim omówieniu głównych koncepcji prawdy, jak również nakreśleniu – jak się wydaje – podstawowych celów i zadań nauk ekonomicznych, warto poszukać płaszczyzny wspólnej dla obydwu zagadnień i ustalić rolę prawdy w ekonomii. W zależności zaś od roli jaką ona odgrywa, można podjąć próbę ustalenia, która z koncepcji prawdy najlepiej do danej funkcji pasuje.

Podobnie jak w przypadku innych nauk, także w ekonomii, dociekaniom naukowym można postawić za cel zgłębienie istoty przedmiotu zainteresowania danej dziedziny nauki. W takiej roli prawda w rozumieniu klasycznej definicji – zgodności z rzeczywistością – wydaje się najlepiej spełniać swoje zadanie. Trudno nie zgodzić się z tezą, że poznanie i opisanie obiektywnej rzeczywistości – w tym przypadku gospodarczej – powinno być jednym z celów ekonomii. A zatem według koncepcji klasycznej prawda, jako zgodność przedmiotu badań nauk ekonomicznych z rzeczywistością, może być pojmowana jako cel sam w sobie. Należy jednak zauważyć, że w ekonomii – jako nauce społecznej traktującej o wyborach podejmowanych przez ludzi – umiejętność uchwycenia, zapisania i uogólnienia w postaci pewnych praw tychże wyborów oraz zachowań ludzkich wymagałaby założeń o mechanicznej prawidłowości motywacji i postępowania ludzi. Tylko sprowadzenie agentów i decydentów do roli maszyn, których działania przynoszą w określonych warunkach z góry znane rezultaty, umożliwiłoby bowiem realizację drugiego z celów, jakie stawiamy przed ekonomią, czyli praktycznego wykorzystania wiedzy o postrzeganej rzeczywistości. Klasyczna koncepcja prawdy wymaga od badacza wiedzy o rzeczywistości – bez niej niemożliwe jest rozstrzygnięcie o prawdziwości wypowiedzianych zdań, co z kolei jest

¹¹ Lub w subiektywnym przeświadczeniu o powodzeniu, co nie pozostaje bez znaczenia dla rozważań podejmowanych w dalszej części pracy.

¹² Por. Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2005.

¹³ Można słusznie zauważyć, że taka wiedza w połączeniu z władzą do jej wykorzystania w praktyce daje możliwości zarówno poprawy, jak i pogorszenia dobrobytu określonych podmiotów lub grup podmiotów w gospodarce i w życiu społecznym. Wierząc jednak w dobre intencje badacza, przyjęto założenie o jego dążeniu do zwiększenia własnej użyteczności – z pominięciem dyskusji nad jej źródłami.

niezbędne dla budowania takiej teorii, która umożliwiłaby aplikację posiadanej wiedzy ekonomicznej. Przedmiot nauk ekonomicznych, z racji swojej zmienności oraz stałej interakcji badacza z otoczeniem, które próbuje opisać, nie pozwala na formułowanie praw, które spełniałyby z pewnością klasyczną definicję prawdy – według tej definicji nie jest zatem możliwe ustalanie wartości logicznej wypowiedzianych zdań. W efekcie klasyczna koncepcja prawdy może w ekonomii znaleźć zastosowanie wyłącznie jako pewnego rodzaju idea lub niemożliwy do osiągnięcia ostateczny cel dążeń ekonomisty, który chciałby poznać obiektywną *prawdę*, ale jest świadomy, że przedmiot badań oraz ułomny aparat badawczy nie są w stanie takiemu zadaniu podołać.

Skoro nie jest możliwe ustalenie zgodności zdań wypowiedzianych o obserwowanych zjawiskach z obiektywną rzeczywistością, nauki ekonomiczne muszą zgodzić się na pewien margines błędu, którym obarczona będzie każda formułowana teoria dotycząca zachowań ludzi jako podmiotów gospodarujących. Aby uniknąć konieczności uznania wszelkiej aktywności na polu nauk ekonomicznych za jałową, badacz zmuszony jest poczynić pewne uproszczenia lub założenia, które pozwolą mu modelować obserwowaną rzeczywistość w poszukiwaniu praw i mechanizmów sterujących biegiem wydarzeń. Rezygnując z próby uchwycenia pełnej istoty rzeczywistości gospodarczej¹⁴, badacz może przyjąć pewne tezy za dane *a priori* i na takim fundamencie budować kolejne elementy teorii. Aby zredukować dopuszczalny margines błędu, zgoda na niemożność ustalenia wartości logicznej wypowiedzianych zdań powinna ograniczać się wyłącznie do owych pierwotnych założeń – każde zdanie dobudowane do wznoszonego gmachu ogólniejszej teorii powinno pozostawać w zgodzie z przyjętymi uprzednio. Jak długo ten warunek będzie spełniony, teoria zachowuje wewnętrzną spójność. O prawdziwości bądź jej braku w odniesieniu do każdego kolejnego elementu takiego systemu decyduje jego zgodność z już uznanymi, co przywodzi na myśl koherencyjną koncepcję prawdy, która dla tak zdefiniowanych zadań nauk ekonomicznych znajduje doskonale zastosowanie. Zgodnie z przedstawionym tokiem rozumowania rola prawdy w ekonomii polega na zapewnianiu wypowiedzianym zdaniom zgodności ze zdaniem już przyjętymi w ramach danej teorii. Można zaryzykować twierdzenie, że wielkie szkoły ekonomiczne wywodzą się z podobnego podejścia do zadań ekonomii jako nauki: teorie Keynesa i monetarystów nie mogą być jednocześnie w pełni słuszne (poczyniono u ich źródła założenia upraszczające, niekoniecznie zgodne z obiektywną rzeczywistością), ale w obrębie każdej z nich wszystkie zjawiska znajdują uzasadnienie, pozostając w zgodzie z całą teorią i każdym z jej elementów z osobna (według koherencyjnej koncepcji prawdy). Brak pełnej zgodności z rzeczywistością nie sprawia zatem, że teorie te uważamy za bezużyteczne. Wręcz przeciwnie – uznając ich słabości, korzystamy z praktycznych wniosków, jakie płyną z analizy systemów wewnętrznie spójnych.

Podążając jednak tokiem rozumowania przedstawionym w poprzednim rozdziale, trudno nie zgodzić się z tezą, że ostatecznym celem dążeń ekonomisty jest projektowanie praktycznych rozwiązań – nawet, gdy nie ma innego sposobu sprawdzenia ich słuszności niż analiza *ex post*, po implementacji w konkretnym otoczeniu gospodarczym. Teoria ekonomiczna może być bardzo rozbudowana i wewnętrznie spójna. Możliwe także – choć nie sposób tego sprawdzić *ex ante*, że odpowiada ona obserwowanym faktom. Użyteczność takiej teorii jest jednak istotnie ograniczona, dopóki jej wykorzystanie w rzeczywistości gospodarczej nie zweryfikuje prawdziwości wypowiedzianych zdań. Dopiero wówczas okazuje się, czy teoria odpowiada obiektywnej rzeczywistości lub czy poczynione założenia

¹⁴ Próba ta musiałaby się skończyć fiaskiem, jednak nie oznacza to, że ostatecznym – idealnym – celem wysiłków nauk ekonomicznych nie może być właśnie owo dążenie.

upraszczające nie były zbyt daleko idące. Zastosowanie w praktyce gospodarczej poszczególnych koncepcji ekonomicznych może zatem służyć jako miernik ich wartości logicznej, zgodnie z pragmatyczną definicją prawdy. Prawda według tej koncepcji stanowi w naukach ekonomicznych sposób nadania wartości teoriom, których słusność nie może być zweryfikowana inaczej niż poprzez eksperyment. Ze względu na specyfikę ekonomii, eksperyment taki nie może być powtórzony, nie może także wystarczyć do sformułowania na jego podstawie obiektywnych praw. Jednak dopóki rzeczywistość (a więc praktyka!) nie zaprzeczy raz potwierdzonej w praktyce teorii, dopóty można ją uznawać według pragmatycznej koncepcji prawdy za prawdziwą. Wydaje się zatem, że zmienna i niezgłębiona istota przedmiotu nauk ekonomicznych każe odwoływać się właśnie do praktyki, jako do instancji orzekającej o wartości logicznej zdań. Pozostaje to spójne z celami, które stawiamy przed ekonomią jako nauką w dużej mierze stosowaną i decyduje o istotności pragmatycznej definicji prawdy dla zadań nauk ekonomicznych.

5. Podsumowanie

W niniejszej pracy pokrótce opisano trzy główne koncepcje prawdy – klasyczną, koherencyjną oraz pragmatyczną. Dokonano również omówienia głównych zadań nauk ekonomicznych, co umożliwiło przeprowadzenie oceny istotności poszczególnych definicji prawdy dla celów ekonomii jako nauki społecznej.

Przedstawiona argumentacja wydaje się wskazywać na słusność postawionej we wstępie tezy o dominującej roli pragmatycznej koncepcji prawdy w rozwoju nauk ekonomicznych. W zależności od zastosowań, jakie prawda może pełnić w ekonomii, poszczególne koncepcje wykazują się zróżnicowaną istotnością dla realizacji zadań nauk ekonomicznych. Immanentne cechy koncepcji klasycznej oraz koherencyjnej, nakładające pewne ograniczenia możliwości ich aplikacji dla potrzeb ekonomii, sprawiają jednak, że to koncepcja pragmatyczna okazuje się najbardziej użyteczna. Uznając eksperyment za ostateczne narzędzie weryfikacji prawdziwości wypowiedzianych teorii, pragmatyczna definicja prawdy pozwala ominąć problem niemożności poznania istoty obiektywnej rzeczywistości gospodarczej.

Podsumowując rozważania o istotności poszczególnych koncepcji prawdy dla celów nauk ekonomicznych, można uznać, że koncepcja klasyczna stanowi pewien idealny i zarazem nieosiągalny ostateczny cel dążeń ekonomisty – poznanie faktycznych mechanizmów rządzących rzeczywistością gospodarczą. Koncepcja koherencyjna rezygnuje z kryterium pełnej zgodności z faktami, pozwala jednak budować i rozwijać myśl ekonomiczną na bazie teorii, w których prawda jest narzędziem weryfikacji wewnętrznej spójności systemu formułowanych zależności, nie przesądza zaś o jego przystawalności do obiektywnej rzeczywistości. Koncepcja ta przyjmuje określone założenia bez przeprowadzania dowodu ich słusności, jednak na tej podstawie umożliwia oparcie kolejnych elementów teorii, które w ramach tak stworzonego systemu (ale nigdy poza nim!) można weryfikować z wykorzystaniem całego szeregu metod naukowych. Koncepcja pragmatyczna natomiast dopuszcza jako prawdziwe jedynie te teorie, które znajdują praktyczne zastosowanie w otaczającej badacza rzeczywistości gospodarczej, a więc zostają sprawdzone poprzez ich faktyczną implementację. Koncepcja ta umożliwia realizację niezwykle ważnego celu nauk ekonomicznych, jakim jest projektowanie i wdrażanie rozwiązań mających na celu faktyczny wzrost dobrobytu. Uznanie „eksperymentu” za dostateczny warunek prawdziwości teorii umożliwia konfrontację wewnętrznie spójnych teorii z obiektywną rzeczywistością i na tej

podstawie wnioskowanie o ich słuszności. Choć nie pozwala to na formułowanie praw ekonomicznych z pewnością, to stanowi najlepszą namiastkę wiedzy, jaką ekonomista może osiąść o otaczającym go świecie.

Na koniec warto podkreślić, że formuła niniejszej pracy z konieczności dopuszcza pewne uproszczenia. Przyjęcie za B. Chwedeńczukiem i E. Chmielecką, a także wieloma innymi badaczami, jedynie trzech koncepcji prawdy za godne omówienia może być uznane za zbyt daleko idące uproszczenie. Podobnie nie można wykluczyć, że posadowienie toku rozumowania na okrojonej i nieco subiektywnej definicji przedmiotu ekonomii, a także jej celów, mogło istotnie wpłynąć na formułowane wnioski. Zagadnienie prawdy w ekonomii stanowi temat bez wątpienia ciekawy i godny dalszego zgłębiania. Potencjalne kierunki badań w tym zakresie mogą obejmować uwzględnienie innych koncepcji prawdy czy też przyjrzenie się szerszym definicjom celów nauk ekonomicznych, które w szybko zmieniającym się świecie równie szybko mogą ulegać przemianom.

Bibliografia

- Chwedeńczuk B., *Spór o naturę prawdy*, Warszawa 1984;
- Chmielecka E., *Koncepcje prawdy i ich stosowalność w naukach ekonomicznych* [w:] *Szkice z filozofii*, red. nauk. S. Piwko, Warszawa 2006, s. 175-193;
- William J., *Pragmatyzm*, Warszawa 1998;
- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „*Ekonomista*” 2008, nr 2, s. 201-232;
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, Warszawa 2005.

Od Redakcji

Czasopismo opracowane i przygotowane przez Członków Studenckiego Koła Naukowego Finansów Międzynarodowych Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, we współpracy z Instytutem Studiów Ekonomiczno-Społecznych.

Zespół redakcyjny:



Katarzyna Woźniak
redaktor naczelna

Studentka I roku studiów magisterskich na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie (Filologia Polska, specjalność Edytorstwo). Finalistka wojewódzkich konkursów ortograficznych, członek oikos Warszawa. Komunikatywnie włada językiem angielskim, dobrze francuskim. Interesuje się typografią, współczesną grafiką wydawniczą oraz historią sztuki, gra na akordeonie.



Jacek Galiszewski Student IV roku SGH (Ekonomia) i II roku UW (Prawo). Prezes SKN Zrównoważonego Rozwoju oikos Warszawa i wiceprezes SKN Finansów Międzynarodowych przy SGH w Warszawie, a także prezes Gabinetu Cieni Rady Polityki Pieniężnej. Laureat Olimpiady Wiedzy Ekonomicznej, stypendysta Krajowego Funduszu na Rzecz Dzieci, Prezesa Rady Ministrów (dwukrotnie) oraz Ministra Edukacji Narodowej. Biegłe mówi po angielsku, dobrze po niemiecku, uczy się rosyjskiego. Interesuje się gospodarką realną, zagadnieniem zrównoważonego rozwoju oraz bezpieczeństwem energetycznym. Pasjonat historii wojskowości i miłośnik gór.



Maciej A. Wysocki Student IV roku SGH (Metody Ilościowe w Ekonomii i Systemy Informacyjne) i I roku UW (Matematyka). Finalista Olimpiady Historycznej, laureat Olimpiady Losy Polaków na Wschodzie po 17 września 1939 r., finalista Ogólnopolskiego Konkursu Wiedzy o Filmie. Nagrodzony Stypendium Ministra Edukacji Narodowej. Biegłe włada językiem angielskim, komunikatywnie niemieckim. Interesuje się metodami analizy decyzji i finansami behawioralnymi. Hobby: literatura (Tomasz Mann, Vladimir Nabokov), film (Ingmar Bergman, Wojciech J. Has), muzyka (Chet Baker, Krzysztof Komeda).



Radosław Litwinowicz Student I roku studiów magisterskich w SGH na kierunku Finanse i Rachunkowość. Realizuje program "Finanse i Zarządzanie w biznesie" prowadzony przez SGH we współpracy z Ernst&Young. Odbył praktykę w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego w Departamencie Oceny Ryzyka, gdzie aktywnie uczestniczył w przygotowaniach nad nową rekomendacją "P", dotyczącą płynności sektora bankowego. Biegłe włada językiem angielskim, komunikatywnie niemieckim, uczy się hiszpańskiego. Interesuje się finansami przedsiębiorstw. Hobby: podróże, literatura fantasy (w szczególności Terry Goodkind i J.R.R. Tolkien).



Michał Konopczak Absolwent (Ekonomia, Finanse i Bankowość) i doktorant Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, były student Wydziału Historycznego Uniwersytetu Warszawskiego (Historia). Nagrodzony Stypendium Prezesa Rady Ministrów oraz Stypendium Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Interesuje się rynkami finansowymi, inżynierią finansową, polityką pieniężną. Od 2004 r. zawodowo związany z sektorem bankowym. Były przewodniczący SKN Finansów Międzynarodowych. Redaktor naczelny SPES, autor kilkunastu artykułów i prac naukowych. Współzałożyciel i były prezes, a obecnie przewodniczący Komisji Rewizyjnej zarządu Instytutu Studiów Ekonomiczno-Społecznych. Biegłe włada językiem angielskim i niemieckim; uczy się języka rosyjskiego i łaciny.

Osoby pragnące podzielić się z nami uwagami, komentarzami, a także zainteresowane możliwością publikacji na łamach *SPEs* lub współpracą przy redakcji pisma prosimy o kontakt z Redakcją.

Kontakt: <http://www.sgh.waw.pl/sknfm/spes.php> e-mail: spes@ises.edu.pl

Informacje dla Autorów

1. Artykuły prosimy wysyłać na adres spes@ises.edu.pl jako załączniki przygotowane w formacie .doc (*Word 97-2003*).
2. Artykuły mogą być napisane w języku polskim, angielskim (*British Spelling*) lub niemieckim.
3. Autorzy zobowiązują się, że prawa autorskie do nadsyłanych tekstów będą wynikiem ich indywidualnej pracy twórczej oraz że teksty nie będą naruszały jakichkolwiek praw osób trzecich.
4. Tekst powinien być napisany czcionką Times New Roman (12), z pojedynczą interlinią, z marginesami górnym i dolnym 2,5 cm oraz lewym i prawym 2 cm.
5. Tabele i wykresy muszą być monochromatyczne i powinny być obiektami *MS Office*.
6. Tytuły i śródtytuły w tekście powinny być możliwie krótkie.
7. Wszystkie wzory i formuły matematyczne muszą być zapisane jako obiekty *Microsoft Equation*.
8. Tabele, wykresy i wzory muszą zachowywać ciągłą numerację w obrębie całego tekstu.
9. Odwołania do innych prac należy umieszczać w przypisie, zgodnie z podanym przykładem:

(...) *W przypadku volume quotation system to aprecjacja powoduje wzrost kursu walutowego – za jednostkę aprecjonowanej waluty możemy teraz kupić więcej jednostek walut obcych*³.

³ Gandolfo G., *International Finance and Open-economy Macroeconomics*, Berlin 2002, s. 7-8.

10. Odwołania do źródeł internetowych, podobnie jak do wydawnictw drukowanych, powinny znajdować się w przypisie, zgodnie z podanym przykładem:

Góra M., Chłoń-Domińczak A., Bukowski M., *Gaszenie pożaru benzyną*, „Dziennik.pl”, 2 grudnia 2009 [dostęp: 7 września 2010], <http://wiadomosci.dziennik.pl/opinie/artykuly/103877,gaszenie-pozaru-benzyna.html>.

11. Na końcu artykułu powinna znaleźć się uporządkowana alfabetycznie lista cytowanych w tekście źródeł bibliograficznych, zgodnie z podanym przykładem:

Bibliografia:

- Bessonova E., Kozlov K., Yudaeva K., *Trade liberalization, Foreign Direct Investment, and Productivity of Russian Firms*, wrzesień 2003,
 - Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2003,
 - Ehlers K., *Russland in die WTO: Durchbruch oder Einbruch*, „Eurasisches Magazin“, styczeń 2007,
12. Redakcja zastrzega sobie prawo do korekty językowej oraz stylistycznej nadesłanych artykułów.

