

Wiedza i bogactwo narodów

Kapitał ludzki, globalizacja i regulacja
w skali światowej

Ekonomia i finanse

Wiedza i bogactwo narodów

Kapitał ludzki, globalizacja i regulacja
w skali światowej

Ekonomia i finanse

redakcja naukowa
Ryszard Bartkowiak
Piotr Wachowiak



OFICyna WYDAWNICZA
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2013

**Publikacja współfinansowana przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego
w ramach badania statutowego KZiF/S/01/13**

Rada Naukowa

dr hab. prof. SGH Ryszard Bartkowiak – Przewodniczący
dr Piotr Wachowiak

Recenzenci naukowci

dr hab. prof. SGH Agnieszka Alińska, dr Jakub Brdulak, dr hab. prof. SGH Wiesław Czyżowicz,
dr hab. prof. SGH Ewa Freyberg, prof. dr hab. Jacek Grzywacz,
dr hab. prof. SGH Barbara Korona, dr Joanna Marczakowska-Proczka,
dr hab. prof. SGH Piotr Masiukiewicz, dr hab. prof. SGH Ewelina Nojszewska,
dr Marcin Pielaszek, dr hab. Waldemar Rogowski, dr Ewa Taylor,
prof. dr hab. Grażyna Wojtkowska-Łodej

Redaktor

Iwona Witt-Czuprzyńska

Koordinacja prac nad monografią

Grażyna Komorowska – ze strony Kolegium Zarządzania i Finansów SGH w Warszawie

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2013
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-7378-821-3

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162
tel. 22 564 94 77, 22 564 94 86, fax 22 564 86 86
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl
e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Studio Graficzne AGAT Jerzy Burski

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.
tel. 42 639 52 92
e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 97/V/13

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	9
----------------------------	---

Część I

Bogactwo narodów. Jakość życia i zachowania konsumentów	11
--	----

Teresa Słaby

Nowa rola jakości życia w ekonomii	13
--	----

Mirosława Janoś-Kresło

Bogactwo i bieda – oblicza współczesnego świata	25
---	----

Bogdan Mróz

Pozyskiwanie wiedzy o konsumentach z wykorzystaniem nowoczesnych technologii informacyjnych	35
---	----

Marek Ziółkowski

Postawy proekologiczne konsumentów oraz ich wpływ na działalność przedsiębiorstw	45
--	----

Część II

Finanse w ujęciu makroekonomicznym	55
---	----

Wojciech Pacho

Czy otwarte fundusze emerytalne to jedynie źródło długookresowych kłopotów budżetowych?	57
---	----

Renata Małkowska

Racjonalizacja wydatków publicznych – wielkość wydatków a model państwa w wybranych ujęciach teoretycznych	67
--	----

Piotr Russel

Harmonizacja podatku dochodowego od osób prawnych w Unii Europejskiej	77
--	----

Paweł Felis

Opodatkowanie majątku w Europie – współczesne trendy i wyzwania	87
---	----

Joanna Szlęzak-Matusiewicz

Spór o reprezentację na gruncie podatków dochodowych 99

Marcin Menkes

Międzynarodowa zbieżność regulacji dotyczących nadzoru nad instytucjami finansowymi o znaczeniu systemowym 109

Marcin Jamróży

Dochody osobiste a dochody związane z działalnością gospodarczą w ujęciu podatkowym 121

Krzysztof Borowski

Zastosowanie szybkiej transformaty Fouriera do analizy cykli cen akcji notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i wchodzących w skład indeksów giełdowych: WIG20, mWIG40 i sWIG80 131

Piotr Czapiewski

Kapitał ludzki a długoterminowe indywidualne decyzje inwestycyjne 145

Rafał Tuzimek

Rola i zakres działania komitetów audytu w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 155

Carlos Jorge Lenczewski Martins

Istota baniek spekulacyjnych na rynku finansowym 165

Część III

Finansowy aspekt działalności przedsiębiorstwa 175

Anna Karmańska

Wiara w liczby 8–3–6–4–7 – kontekst sprawozdawczości przedsiębiorstwa. Spojrzenie holistyczne 177

Katarzyna Klimczak

Wkład organizacji księgowych w rozwój rachunkowości i sprawozdawczości finansowej 189

Leszek Mosiejko

Relacje inwestorskie a kreowanie kapitału właścicielskiego – szanse i zagrożenia .. 199

Czesław Martysz (doktorant)

Czy zakaz insider tradingu jest karaniem za wiedzę? 209

Część IV**Teoria ekonomii i polityka gospodarcza** 219*Adam Glapiński*Ewolucja ekonomiczna a ewolucja biokulturowa. Formowanie programu
badawczego ekonomii ewolucyjnej 221*Renata Wojciechowska*

Źródła wiedzy ekonomicznej 229

*Krzysztof Piech*Od „drobnych” idei do wielkiej teorii – o odkryciach ekonomicznych
Paula Romera 237*Bartosz Sternal*Korzyści ze specjalizacji umiejętności a poszerzanie zasięgu wymiany
gospodarczej 249*Mateusz Guzikowski*

Kapitał ludzki a zachowanie jednostki na rynku pracy 259

Andrzej Kargul

Koncepcja kosztów transakcyjnych oraz ich miejsce w teorii ekonomii 271

Piotr Komorowski

Przebieg kryzysu gospodarczego w wymiarze cyklu życia 281

*Marta Kightley*Przewagi komparatywne a rozwój narodowej wytwórczości na przykładzie
polityki gospodarczej Korei Południowej z lat 60. i 70. XX wieku 291*Piotr Albiński*

Trzy kryzysy w Unii Europejskiej – specyfika i wzajemne oddziaływanie 301

Wojciech Paprocki

Przesłanki rewizji modelu systemu transportu kolejowego w Europie 313

Elżbieta Marciszewska

Wpływ umowy transatlantyckiej na zmiany strukturalne na rynku lotniczym ... 323

Adam Hozzman

Zmiany strukturalne na rynku transportu lotniczego jako przejaw deregulacji ... 333

Streszczenia 341

SŁOWO WSTĘPNE

Szanowni i Drodzy Czytelnicy,

Gospodarka światowa podlega tak silnym procesom integracyjnym, że nie sposób rozpatrywać jakiegokolwiek gospodarki narodowej – nawet prowadzącej politykę samowystarczalności – w izolacji od reszty świata. Jest to zjawisko globalizacji.

W zintegrowanej gospodarce światowej jedne społeczeństwa są zamożne, podczas gdy inne pozostają ubogie. Czynnikiem w znacznym stopniu o tym rozstrzygającym jest wiedza, która w działalności gospodarczej przyjmuje formę kapitału ludzkiego. To od niej zależy bogactwo narodów – miara efektywności gospodarowania, którą do myśli ekonomicznej pod koniec XVIII stulecia wprowadził Adam Smith.

Globalizacja ma szczególne oblicze, które z wielką mocą objawiło się podczas kryzysu lat 30. XX wieku. Liczne, zdawałoby się lokalne, zdarzenia gospodarcze z miejsca przyjmują zasięg ogólnoswiatowy, także te niekorzystne. To sprawia, że coraz silniejsze stają się nawiązywania do wprowadzenia regulacji gospodarczej w skali światowej, zwłaszcza sfery finansowej i ruchów pieniądza.

Książka, którą Państwu przedkładamy, dotyczy wymienionych zagadnień, a także innych o charakterze regionalnym, krajowym i lokalnym. Składa się ona z dwóch tomów, które będą przedmiotem dyskusji podczas XX Sympozjum Naukowego Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Tom pierwszy – *Ekonomia i finanse* – podzielony został na cztery części.

Część pierwsza, zatytułowana *Bogactwo narodów. Jakość życia i zachowania konsumentów*, dotyczy nowego spojrzenia na zagadnienie jakości życia, która zależy nie tylko od zamożności. Dobrostan i dobrobyt są odmiennymi kategoriami, a dotychczas dominująca myśl ekonomiczna, w której kładzie się nacisk przede wszystkim na bogacenie się, jest coraz silniej podważana przez kierunki alternatywne.

Spośród zagadnień ekonomicznych bodajże największe zainteresowanie wzbudzają obecnie finanse. Nie dziwi to, skoro znaczna część problemów gospodarki światowej ma aspekt finansowy, a sfera finansów wydaje się nieprzenikniona nawet dla wytrawnych badaczy. Liczne z tych zagadnień są przedmiotem części drugiej – *Finanse w ujęciu makroekonomicznym*, oraz części trzeciej – *Finansowy aspekt działalności przedsiębiorstwa*.

W części czwartej o tytule *Teoria ekonomii i polityka gospodarcza* analizowane są zarówno wybrane zagadnienia teoretyczne, jak i zalecenia dla polityki gospodarczej

zgodnie z zasadą, że ostatecznym przeznaczeniem teorii ekonomicznej jest formułowanie praktycznych rekomendacji.

Szczerze zachęcamy Państwa do lektury, głęboko wierząc, że zawarta w niej wiedza stanie się kapitałem ludzkim, ten zaś w dwójnasób będzie przyczyniać się do pomnażania dobrobytu i podnoszenia jakości życia społeczeństwa polskiego, a być może także pozostałych społeczeństw.

Ryszard Bartkowiak, Piotr Wachowiak

Część I

BOGACTWO NARODÓW. JAKOŚĆ ŻYCIA I ZACHOWANIA KONSUMENTÓW

Teresa Słaby
Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

NOWA ROLA JAKOŚCI ŻYCIA W EKONOMII

Wprowadzenie

Jakość życia jako przedmiot badań w ekonomii poddaje się pomiarowi dzięki statystyce społecznej, choć z kilku powodów nie jest to zadanie łatwe. Przede wszystkim dlatego że nie ma jednej standardowej definicji jakości życia, co rodzi określone konsekwencje dotyczące pomiaru i prawidłowych analiz porównawczych, zarówno strukturalnych, jak i dynamicznych.

W kręgach ekonomistów, socjologów, psychologów czy polityków społecznych ciągle trwają prace zmierzające do usystematyzowania metodologii badań tego pojęcia, które obecnie często pojawia się w ocenach sytuacji gospodarczo-społecznej. Jednak definicji ostatecznej brak, a dodatkowo pojawiają się poglądy o konieczności potraktowania roli jakości życia we wspomnianych ocenach w sposób dualny, co zapewne wzbudzi kolejne dyskusje.

Jakość życia pełni dwie funkcje, ponieważ na obecnym etapie rozwoju cywilizacji jest przede wszystkim miernikiem stanu zadowolenia z życia oraz odczuwanego przez człowieka szczęścia. Oba te składniki jakości życia są często uwarunkowane w dużym stopniu ciągle trwającym trendem konsumpcjonizmu.

Ale jakość życia zaczyna być postrzegana jako czynnik zmian, które warunkują zrównoważony rozwój, a szerzej – działania zaliczane do nowej ery, zwanej rewolucją przetrwania¹. I taki jest główny cel tego artykułu: prezentacja nowego oblicza tej kategorii badawczej jako *czynnika*, a nie tylko jako *miernika* społecznych efektów zmian gospodarczych. Osiągnięty poziom życia i odczuwania wysokiej jakości życia zaczyna stanowić

¹ J. Kramer, *Konsumpcja – ewolucja ról i znaczeń*, „Konsumpcja i Rozwój” 2011, nr 1, s. 5.

punkt wyjścia do przemyśleń na temat powolnego, ale konsekwentnego ograniczania apetytu na posiadanie kolejnych, często niepotrzebnych dóbr materialnych.

Rozstrzygnięcie rozumienia charakteru, jaki pełni jakość życia w analizach empirycznych, ma decydujące znaczenie. Rozważania będą poparte przykładem zaczerpniętym z coraz bogatszej literatury przedmiotu dotyczącej nowego zadania, które zaczyna spełniać jakość życia.

Inspiracją do szerszych rozważań o roli jakości życia w analizach zmian społecznych zachodzących współcześnie są dyskusje związane z podważaniem dotychczasowych ustaleń, że najlepszym wskaźnikiem poprawy życia ludności jest produkt krajowy brutto. Drugie Europejskie Badanie Jakości Życia (EQLS), organizowane przez Eurofound, podkreśla znaczenie subiektywnego samopoczucia jako „zewnętrznej kontroli wskaźników ekonomicznych”. W takim ujęciu jakość życia pełni funkcję miernika, jeśli nie zastępczego dla PKB, to komplementarnego w ocenach sytuacji gospodarczo-społecznej.

Dyskusje te miały dotychczas charakter nieudokumentowany empirycznie, aczkolwiek zaczynają pojawiać się pierwsze prace typu modelowego określające wpływ zadowolenia z życia na dynamizm zawodowy i materialny w przyszłości².

Definicja jakości życia

Jakość życia jest przedmiotem badań przedstawicieli wielu nauk, począwszy od lekarzy i psychologów, aż po socjologów, ekonomistów i polityków, co pozwala określić charakter tej kategorii jako interdyscyplinary. Jest pojęciem powszechnie używanym do oceny społecznych efektów stanu gospodarki oraz stopnia zaspokojenia potrzeb ludności, ale jest zbyt często używane zamiennie przez media przy opisie zmian warunków życia ludności, które należy uznać za podstawowy *czynnik* warunkujący jakość życia.

Termin ten jest konstruktem społecznym związanym z teorią potrzeb człowieka, a obecnie także z teorią wyboru konsumenta. Jakość życia jest zależna od styku wielu sfer życia człowieka, w tym – co należy podkreślić w szczególności – od psychiki człowieka. Jest zatem zmienna, jednak dzięki wielu rozpoznaniom empirycznym mniej niejednoznaczna niż pojęcie godności życia³.

Oba wymienione pojęcia – „jakość życia” oraz „godność życia” – wchodzi w skład tetrady następujących składowych: warunki życia → poziom życia → jakość życia → godność życia, wzajemnie warunkujących się w końcowej ocenie i tworzących w prezentowanej kolejności związek przyczynowo-skutkowy.

² J.-E. De Neve, A.J. Oswald, *Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed-effects*, CES Ifo Working Paper No. 4008, Category 13, „Behavioural Economics” November 2012, s. 5.

³ L. Kołakowski, *Po co nam pojęcie sprawiedliwości społecznej?*, w: *Moje słuszne poglądy na wszystko*, Znak, Kraków 2011, s. 189.

W Polsce swoista kariera pojęcia jakości życia jako przedmiotu badań nad miarą postępu społecznego zaczęła się w latach 80. ubiegłego wieku w medycynie, ale prawie jednocześnie i w ekonomii za sprawą użycia tzw. metody genewskiej, prowadzącej do syntetycznej oceny rozwoju społecznego⁴. Dyskusje o jakości życia po raz pierwszy rozpoczęto podczas IX Światowego Kongresu Socjologicznego w 1978 roku w Uppsali. Do tego czasu żadna z największych, wielotomowych encyklopedii nie zawierała hasła „jakość życia”.

Pod koniec XX wieku zarówno psycholodzy, jak i ekonomiści szukali sposobów zastąpienia PKB wskaźnikiem szczęścia jako składnika jakości życia, który mógłby przynajmniej towarzyszyć, jeśli nie zastąpić PKB w roli syntetycznego miernika kondycji społeczeństwa. Warto przypomnieć, że prekursorem takiego podejścia był Jeremy Bentham, który w 1781 roku zaproponował ocenę sytuacji życiowej człowieka za pomocą tzw. rachunku szczęśliwości, którego wynik pochodził z bilansu porównań przyjemności i przykrości. Warto zanotować, że jedną z przyjemności było posiadanie bogactwa⁵.

J. Czapiński, przeprowadzając obszerną analizę współzależności między zamożnością ludzi a ich dobrostanem psychicznym, wskazał na kilka mierników rozwoju społecznego, które były proponowane w miejsce PKB⁶. Stwierdził między innymi, że mimo iż wiele zmienia się na lepsze, to „wiele złego można przypisać gospodarczemu wzrostowi i – szerzej – zmianom cywilizacyjnym” i gdyby za miarę wzrostu gospodarczego przyjmując wskaźniki poczucia szczęścia, bilans byłby dodatni. Powołując się na dane Głównego Urzędu Statystycznego oraz raportu *Diagnoza społeczna*, stwierdził, że w latach 1992–2011 PKB w wartościach realnych oraz zadowolenie z życia Polaków rosły w podobnym tempie, co oznacza, że tempo zmian dobrostanu psychicznego może nadążać za zmianą sytuacji ekonomicznej kraju, mierzoną poziomem PKB na mieszkańca.

T.M. Scanlon przy okazji rozważań nad dobrobytem indywidualnym wprowadził rozróżnienie pojęcia dobrobytu od jakości życia, w definicji której zawarł osobiste doświadczenia (przeżycia)⁷. S.M. Kot dodał, że według filozofii utilitarystycznej dobra materialne mogą odgrywać znaczącą rolę w osiągnięciu przyjemności czy szczęścia⁸. Współczesna koncepcja merkantylizmu psychicznego (odczuwanie szczęścia dzięki zachowaniom charakterystycznym dla konsumpcjonizmu) opisana przez M. Górnik-Durose mogła być zatem użyteczna w poszukiwaniach źródeł większego zadowolenia z życia i kreowania u jednostek, grup społecznych odczuć szczęśliwego życia⁹. Szczególne znaczenie wpływu kupowania dóbr i usług na odczuwanie pozytywnych stanów emocjonalnych miało

⁴ A. Luszniewicz, *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 1982, s. 38.

⁵ Za: J. Fox, *Ekonomia dobrostanu*, „Harvard Business Review” czerwiec 2012, s. 56.

⁶ J. Czapiński, *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, „Nauka” 2012, nr 1, s. 68–69.

⁷ Za: S.M. Kot, *Z punktu widzenia ekonomisty teoretyka*, w: *Dobrobyt społeczny, nierówność i sprawiedliwość dystrybucyjna*, red. S.M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzycki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, s. 110–117.

⁸ Ibidem, s. 109.

⁹ M. Górnik-Durose, *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*, Uniwersytet Śląski, Katowice 2002.

dla osób niezamożnych. T. Kasser stwierdził, że „pogoń za dobrami materialnymi jest najsilniejszym wskaźnikiem ogólnej jakości życia”¹⁰. Badania Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS) z 2011 roku wskazują na wciąż utrzymujący się trend szaleństwa zakupów u Polaków. Z. Bauman stwierdził, że „spotkanie towaru z konsumentem” jest dla państwa kapitalistycznego warunkiem istnienia, a pomysł ustanowienia „limitu wzrostu konsumpcji wydaje się księżycowy” nawet w imię ratowania równowagi ekologicznej¹¹. Stwierdził dalej, że „konsumpcjonizm (...) nie znosi samoograniczeń”, ale uważa też za absolutnie niezbędne przebudzenie społeczeństw w skali globalnej, aby odzyskać „pełnię człowieczeństwa wraz z ludzką godnością i dobrostanem”¹².

Powstawały różne teorie źródeł szczęścia, co oznacza, że uczeni ciągle tej definicji poszukują. Poczucie szczęścia zostało uznane za przyczynę rewolucji w ekonomii oraz redefinicji głównego miernika osiągnięć gospodarczych¹³.

Pionierem badań nad szczęściem był Ed Diener, który jest uważany za autorytet tej w dziedzinie. Jest pomysłodawcą narodowego wskaźnika szczęścia brutto, który zaproponował do pomiaru zamożności społeczeństw (obok PKB). Ciągłe poszukiwania definicji szczęścia zaowocowały nowym pojęciem jego autorstwa, a mianowicie definicją bogactwa psychicznego, utożsamianego z dobrostanem i wysoką jakością życia, które obejmuje: zadowolenie z życia (poczucie, że życie ma sens) i poczucie szczęścia; duchowość i poczucie sensu życia; pozytywne postawy i emocje; serdeczne relacje społeczne; interesującą pracę; wartości i cele życiowe, zdrowie oraz zasoby materialne wystarczające do zaspokojenia potrzeb. Jeżeli którykolwiek z wymienionych aspektów nie jest spełniony, jakość życia nie będzie oceniona wysoko¹⁴. Kamieniem węgielnym tak zdefiniowanego bogactwa psychicznego jest szczęście, które przyczynia się do lepszego funkcjonowania w życiu, a więc szczęście może sprzyjać pomnażaniu zasobów fizycznych, intelektualnych i społecznych, wpływać na stan zdrowia, relacje oraz osiągnięcia zawodowe i osobiste. Może być stanem sprzyjającym refleksjom nad ładem ekologicznym i zmianą stylu życia.

Trudno ponadto nie wskazać, że kojarzenie jakości życia wyłącznie z poczuciem szczęścia, co jest głównym hasłem ekonomii szczęścia, wywołuje liczne – przynajmniej polemiczne, jeżeli nie krytyczne – komentarze. I tak na przykład T.J. DiLorenzo przestrzega przed euforią odkrycia, że nieograniczony interwencjonizm państwa spowoduje, że społeczeństwa będą szczęśliwe¹⁵. Powołuje on się również na rozmowy z B. Freyem, uważanym za lidera badań

¹⁰ T. Kasser, *Dobre życie czy życie dobrami? Psychologia pozytywna i poczucie dobrostanu w kulturze konsumpcji*, w: *Psychologia pozytywna*, red. P.A. Linley, S. Joseph, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 42–59.

¹¹ Z. Bauman, *To nie jest dziennik*, Polity Press. Cambridge – Wydawnictwo Literackie, Kraków 2012, s. 193.

¹² Ibidem, s. 196.

¹³ B.S. Frey, *Happiness: A revolution in economics*, MIT Press, Cambridge 2008.

¹⁴ E. Diener, R. Biswas-Diener, *Szczęście. Odkrywanie bogactwa psychicznego*, Smak Słowa, Sopot 2010, s. 20.

¹⁵ <http://mises.org/journals/scholar/DiLorenzo.PDF>

ekonomii szczęścia, który broniąc idei zastępowania obserwacji faktycznych decyzji zakupu odpowiedziami uzyskanymi w badaniach ankietowych, krytykował prawdziwość danych składających się na PKB, co wcale nie oznacza, że ekonomia szczęścia dostarcza danych prawdziwych. Przytacza także dość szokującą krytykę idei ekonomii szczęścia Ch. Snowdona, nawiązującą do powrotu – poprzez ekonomię szczęścia – do ideologii marksizmu, opartej na krytyce tego, co osiągnęły w zakresie poziomu życia i wolności kraje kapitalistyczne¹⁶.

Przeciwwagą o charakterze pośrednim dla zależności szczęścia (dobrostanu psychicznego) od bogactwa są interesujące rozważania Czapińskiego dotyczące relacji/zależności między bogactwem a szczęściem¹⁷. Ekonomistom trudniej odejść od analizy wpływu dochodów, bogactwa na jakość życia, eksponują znaczenie działania prawa malejącej użyteczności krańcowej, choć wyniki wielu badań wskazują, że związek między dochodami a jakością życia jest niewielki¹⁸.

Od początku lat 60. XX wieku proste pytanie: „od czego zależy dobrostan psychiczny i jakość życia?” zaowocowało wieloma połączonymi badaniami w psychologii i ekonomii. Za źródło zadowolenia z życia i szczęścia jako czynnika sprawczego uczyniono między innymi pieniądze, sytuację materialną, posiadanie dóbr, korzystanie z usług (konsumpcja) w skali mikro, natomiast poziom PKB uznano za miernik w skali makro.

Dane z badań G. Gallupa z lat 2010–2011 dla 124 krajów, które przytacza Czapiński, nie potwierdzają zasady „pieniądze dają szczęście”. Odnosi się ona bowiem wyłącznie do ludzi ubogich. Analiza wielowymiarowej zależności bogactwa i jakości życia także schładza zapędy zawarte w tej zasadzie, bo dobrostan psychiczny wywołany bogactwem jest umniejszany przez chociażby zjawiska negatywne (np. bezrobocie, kataklizmy ekologiczne). Poza tym wiele innych czynników wykazuje silną korelację z PKB. Rodzi to wątpliwość co do opierania się we wnioskach na zależności jakości życia tylko od PKB na podstawie prostych korelacji.

P. Michoń przytacza wiele przykładów badań, które doprowadzają do ważnej i słusznej konkluzji w kontekście wpływu sytuacji materialnej na szczęście, a mianowicie głównie „uszczęśliwia nas bycie bogatszymi niż inni”¹⁹. Porównywanie z sytuacją innych, o podobnym statusie oraz konfrontacja tego, co mamy, z tym, co chcielibyśmy mieć, to dwa podstawowe źródła wzrostu lub spadku odczuwanego szczęścia. Nie można ponadto zapomnieć o wpływie zmian systemowopolitycznych, trendów globalizacyjnych, kryzysów gospodarczych, które mogą powodować pewną deformację w generalizowaniu wniosków.

Za najbardziej charakterystyczne działania w zakresie definicji jakości życia należy uznać zatem dwie zmiany. Po pierwsze odejście od subiektywnych ocen wyłącznie stanów duchowych i emocjonalnych na rzecz badania również subiektywnie oceniane-go poziomu życia (stopnia zaspokojenia potrzeb), co rozmywa potrzebne w badaniach

¹⁶ Ch. Snowdona, *The spirit level delusion: Fact-checking in left's new theory of everything*, Monday Books 2011, s. 147.

¹⁷ J. Czapińskiego, op. cit., s. 51–88.

¹⁸ Ibidem, s. 56.

¹⁹ P. Michoń, *Ekonomia szczęścia*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2010, s. 121 i nast.

empirycznych ostre decyzje odnośnie do tego, co jest miernikiem, a co czynnikiem. A po drugie włączenie do badań dotyczących źródeł jakości życia – obok zadowolenia z życia oraz szczęścia – elementu posiadania rzeczy materialnych. I choć związek między zamożnością a jakością życia nie jest taki prosty, jego istnienie jest wyraźnie zauważalne w opiniach respondentów. Należy zauważyć, że posiadanie dóbr może wyzwać pewne stany emocjonalne, co spowodowało szersze zainteresowanie się tym problemem przez psychologów, przy czym badania te charakteryzuje duży indywidualizm koncepcji w odniesieniu do konkretnych warunków życia danego społeczeństwa oraz ukształtowanych historycznie norm kulturowych, moralnych i etycznych.

Reorientacja podejścia do definicji nawiązująca do istoty jakości życia polegała głównie na odejściu od mierników ilościowych i oparciu badań na subiektywnych ocenach własnego życia przez jednostki. Jakość życia oparta na subiektywnych ocenach odnosi się do postrzegania niewątpliwie obiektywnych realiów, ale jest przede wszystkim oceną własnych wewnętrznych odczuć. Powoduje to komplementarne podejście do oceny zmian społecznych. Pełna ocena jakości życia jednostki i społeczeństwa odbywać się powinna na podstawie obiektywnych mierników poziomu życia, ale także na subiektywnych ocenach zadowolenia, satysfakcji i poczucia szczęścia.

Chociaż integralność badań poziomu i jakości życia wydawałaby się oczywista, jednak odmienny jest cel tych badań, nieidentyczny zbiór mierników, a przede wszystkim różny charakter używanych mierników (obiektywne lub subiektywne). Na przykład tytuł *Quality of life in a European perspective* w badaniu *The euromodule 2011* sugeruje treść poświęconą wyłącznie jakości życia, podczas gdy ma o wiele szerszy zakresowany cel badań i opiera się na kombinacji mierników obiektywnych warunków życia, subiektywnie ocenianej jakości życia oraz jakości życia społeczeństwa jako całości, w tym także spójności społecznej.

W badaniu spójności społecznej i jakości życia przeprowadzonym w 2011 roku przez GUS decydujące znaczenie analityczne nadano materialnym warunkom bytu, a w szczególności sytuacji dochodowej gospodarstw domowych, która determinuje, ale nie mierzy, jakości życia. Do mierników jakości życia zaliczono konsumpcję dóbr i usług, której dostępność zależy od sytuacji materialnej gospodarstw, a która może być jedynie czynnikiem warunkującym ocenę jakości życia.

W warunkach współczesnych, choćby życia w gospodarce rynkowej, pojawiają się nowe potrzeby, których występowanie dotychczas nie było tak ważne dla jednostek. Przykładem tego jest konsumpcja dóbr i usług budujących prestiż i pozycję w otoczeniu. Rozszerza to znacznie zakres badawczy jakości życia człowieka o nowe potrzeby, co z drugiej strony wiąże się również z potrzebami ładu ekologicznego, mającego ogromny wpływ na zrównoważony rozwój²⁰.

²⁰ T. Borys, *Jakość życia a wskaźniki ekorozwoju*, w: *Metodologia pomiaru jakości życia*, materiały ogólnopolskiej konferencji w Karpaczu, Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 17.

Zbiór pojęć związanych z jakością życia musi obejmować takie zbiory informacji, aby ich efektywność funkcjonalna odpowiadała również specyfice tzw. ciemnych stron przemian gospodarczo-społecznych współczesnego świata, do których zalicza się ubóstwo, deprywację potrzeb, niedobory konsumpcji, niespójność społeczną²¹. Spowodowało to pojawienie się nowego konstruktu pojęciowego, jakim jest „zło-byt” (*ill-being*), co w konsekwencji w przyszłości doprowadzi zapewne do podziału badań nad jakością życia na dwa nurty: „dobro-stanu” oraz „zło-stanu”, istnieje bowiem obecnie wiele komponentów „zło-bytu” w definicjach i celach badań naukowych dotyczących jakości życia, które powinny być badane oddzielnie jako *czynniki* wpływające na jakość życia.

Rozwój cywilizacji i technologii wywołuje wręcz konieczność zdrowego i zrozumiałego materializmu. Kasser głosił, że społeczna choroba, która dotknęła najpierw społeczeństwo amerykańskie, a następnie europejskie – tzw. affluenza – doprowadzi do stanów niepotrzebnego zadłużania się, strachu i marnotrawstwa²². Był on dość mocno przeciwny koncepcji mówiącej, że bogactwo może prowadzić do szczęścia. Twierdził, że wśród tych, którzy uważają się za bogatych, jest wielu nieszczęśliwych. Materializm i nieszczęścia stanowiły w jego ocenie nierozłączną parę.

Współczesny człowiek żyje w otoczeniu kupionych przez siebie dóbr i usług. M. Górnik-Durose przywoływała w tym nurcie rozważań myśli guru postmodernizmu – J. Baudrillarda (1929–2007)²³. Już w 1970 roku w swojej książce o konsumpcyjnym społeczeństwie pisał on, że ludzie żyją w społeczeństwie, w którym wszystko jest towarem, który można kupić i sprzedać.

Jakość życia a granice wzrostu gospodarczego

Nowa rola jakości życia w gospodarczo-społecznej erze zrównoważonego/ekologicznego rozwoju związana jest z rzeczywistością wyczerpywania się naturalnych zasobów Ziemi, spowodowaną nadmierną konsumpcją. Pożądana zmiana uzależniona jest przede wszystkim od aspiracji konsumentów, która może modyfikować stany emocjonalne i duchowe określające odczuwanie jakości życia. Jest to znany postulat skierowany do jednostki, natomiast w stronę społeczeństwa kierowane są apele o mobilizację ruchu obywatelskiego w skali światowej, który może wymuszać zmniejszenie zużycia coraz droższej energii.

W wypełnionym wieloma dobrami świecie konsumpcji zauważono już pierwsze zmiany zachowań, a mianowicie konsument zaczyna być nastawiony na przeżywanie emocji oraz innych duchowych doznań. W literaturze przedmiotu pojawiła się „ekonomia

²¹ T. Słaby, *Nowe propozycje w badaniach jakości życia*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, z. 108, SGH, Warszawa 2011, s. 125.

²² T. Kasser, op. cit.

²³ M. Górnik-Durose, *Kupowanie rzeczy, kupowanie doświadczeń – nowe zjawiska w zachowaniach konsumenckich*, w: *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Warszawa 2010.

doświadczenia” zaproponowana przez J. Pine’a i J. Gilmora, która zaczęła zastępować ekonomię posiadania²⁴. Istotę tego nowego pojęcia w marketingu wykorzystuje się w hasłach typu: „zapewnij swoim odbiorcom niezapomniane przeżycia albo zgin”.

Celem badań w ekonomii doświadczenia są wewnętrzne przeżycia, potrzeby „spotkania” w zakupionej książce innego świata, a nie emocje po samym zakupie kolejnych dóbr. Według Baumana współczesna konsumpcja to kolekcjonowanie wrażeń, a nie rzeczy materialnych²⁵.

Psycholodzy i socjolodzy zainteresowali się zmianą zachowań prawie jednocześnie z ekonomistami, już bowiem T. Scitovsky zauważył, że konsument poszukuje radości doświadczeń bardziej niż nadmiaru dóbr, komfortu²⁶. Znudzeni tym konsumenci chcą „konsumować” także emocje, niepowtarzalne wrażenia, radość. Czy współczesny konsument doświadcza szczęścia dzięki posiadaniu dóbr? Badania psychologów tego nie potwierdzają. Odwrotnie, to doświadczenia emocji i przeżyć wewnętrznych czynią ludzi bardziej szczęśliwymi niż posiadanie rzeczy materialnych, na co wskazują liczne badania. Stwarza to przesłanki do pozytywnego myślenia o wpływie osiągniętej jakości życia na zmianę jego stylu w kierunku redukcji konsumpcjonizmu. W takim ujęciu jakość życia odgrywa rolę *czynnika* zmian, staje się bowiem składnikiem racjonalnej konsumpcji, usytuowanej oczywiście w określonych warunkach jej realizacji (otoczenie oraz cechy konsumentów). Dodać należy, że działania samoograniczające ludzi są niewątpliwie trudne, mimo świadomości zagrożeń dla ekosystemu Ziemi, ponieważ potrzeby człowieka nie są stabilne.

Kupowanie raczej doświadczeń przyjemności niż konkretnych dóbr czy usług jest już nowym zauważalnym zachowaniem konsumenckim. Zamiast dóbr konsument chce zaspokajać swój wilczy apetyt na nowość poprzez nowe doświadczenia²⁷. Odkąd posiadanie rzeczy w wyniku „demokratyzacji” i „akcesoryzacji” straciło w wielu kręgach społecznych moc budowy statusu, a nawet nie jest już traktowane jako budulec wizerunku, doświadczenie przyjemności dzięki różnorodności wewnętrznego przeżywania stwarza inne, bogatsze, wręcz tajemnicze emocje, poczucie wolności, inspiruje do rozwoju własnego ja. Człowiek poprzez doświadczenia wewnętrzne sam siebie nagradza w postaci aktu kupowania, co daje wyższe poczucie radości i szczęścia.

J. Marsh na konferencji TED (Technology, Entertainment and Design), która miała miejsce w lutym 2011 roku w Sydney, powiedział: „Tysiące ludzi wiodą życie w niemej rozpacz, spędzając długie, męczące godziny w pracy, której nie znoszą, by móc kupić rzeczy, których nie potrzebują, po to, żeby zrobić wrażenie na ludziach, których nie lubią”²⁸. W cytowanym artykule znaleźć można wiele przykładów krytyki coraz dłuższej pracy w celu coraz większej konsumpcji. Można jednak zapoznać się także z różnymi pomysłami na inne życie, które

²⁴ J. Pine, J. Gilmore, *Welcome to the experience economy*, „Harvard Business Review” July 1998, s. 209.

²⁵ Z. Bauman, *op. cit.*, s. 99.

²⁶ T. Scitovsky, *The joyless economy. The psychology of human satisfaction*, New York – Oxford 1992.

²⁷ M. Górnik-Durose, *Kupowanie rzeczy...* *op. cit.*, s. 209.

²⁸ Za: R. Siewiorek, *Uciec z ubojni dusz*, „Gazeta Wyborcza” z 8–9.11.2012.

zaczyna znajdować coraz większych wyznawców – chodzi o życie w kierunku reorientacji ważności celów w życiu człowieka, odejścia od wykonywania wielu rzeczy w tym samym czasie do wręcz ascetycznego, skupionego na tej jednej, najważniejszej rzeczy, wybranej bez przymusu. Jest to sposób na odejście od zachłanności i niepotrzebnej konsumpcji. Powstaje wiele propozycji, niektóre mają charakter wręcz idealistyczny²⁹, ucieczki od niewolniczej pracy na rzecz koncentracji wyłącznie na własnych pasjach.

W badaniach z tego zakresu zagadnień zwracają uwagę rozważania o odwrotnym kierunku zależności, a mianowicie: jak satysfakcja z życia może wpływać na zarobki w przyszłości³⁰. J.-E. De Neve oraz A.J. Oswald – autorzy tych rozważań, oparli swe badania na danych panelowych z 4 lat okresu 1994–2008, każdorazowo w reprezentacyjnej próbie 10 tys. respondentów i uzyskali w regresyjnym modelowaniu odpowiedź, że wysoko oceniana jakość życia w czasach młodości może być źródłem ekonomicznego dynamizmu w działaniach zawodowych, objawiającego się większą o 10% od średniej pensją u osób, które 10 lat wcześniej oceniły na skali zadowolenie z życia o 1 punkt dalej od średniej.

Podsumowanie

Od dawna poddaje się krytyce traktowanie PKB jako miary społecznych efektów zmian gospodarczych. Wszelkie rankingi krajów sporządzane według tych mierników przestały być miarodajne, choć wygodne do porównań w czasie i przestrzeni.

O popularności badań naukowych nad szczęściem w kontekście wyparcia PKB jako miernika wzrostu gospodarczego świadczyć może zawartość rejestru światowej literatury dotyczącej tych badań – znajduje się w nim 7160 publikacji, z których 3531 dotyczy wyników empirycznych rozpoznania za pomocą różnych mierników³¹.

Propozycje uzupełnienia ekonomicznych rachunków (PKB) teoriami szczęśliwości, które empirycznie weryfikowano w wielu badaniach, są ostatnio uzupełniane analizą gospodarki czasem. Obecnie do narodowych rachunków czasu powrócił w Stanach Zjednoczonych D. Kahneman, który wraz z A. Kruegerem chce dołączyć je do danych o PKB oraz odczuwanym szczęściu³². Coraz dłuższa praca zawodowa dostarcza wyższych dochodów, ale odbywa się to kosztem czasu wolnego. Nowe dobra kupione dzięki wyższym dochodom są zatem w pewnym sensie iluzją, że zwiększają zadowolenie z życia czy nawet przynoszą szczęście.

Badania związków o odwrotnej do najczęściej badanej dotychczas zależności (dochody a jakość życia) prezentowane w 2012 roku potwierdzają znaczenie analiz nad nową rolą

²⁹ Por. np. R. Skidelsky, E. Skidelsky, *How much is enough? Money and good life*, Publisher Allen Lane, London 2012.

³⁰ J.-E. De Neve, A.J. Oswald, op. cit., s. 5.

³¹ <http://www1.eur.nl/fsw/happiness/> z 2012.

³² Kahneman D., Krueger A.B., *Developments in the measurement of subjective well-being*, „Journal of Economic Perspectives” 2006, Vol. 20.

jakości życia dla polityki społecznej, w szczególności dotyczącej młodych ludzi. Trudność podstawowa w udokumentowaniu roli jakości życia jako czynnika, zarówno w ujęciu makro (wpływ na zrównoważony rozwój), jak i w odniesieniu do sytuacji mikro, polega na niezbędnym oparciu się na licznych długookresowych danych typu panelowego.

Literatura

- Bauman Z., *To nie jest dziennik*, Polity Press. Cambridge – Wydawnictwo Literackie, Kraków 2012.
- Czapiński J., *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, „Nauka” 2012, nr 1.
- De Neve J.-E., Oswald A.J., *Estimating the influence of life satisfaction and positive affect on later income using sibling fixed-effects*, CES Ifo Working Paper No. 4008, Category 13, „Behavioural Economics” November 2012.
- Diener E., Biswas-Diener R., *Szczęście. Odkrywanie bogactwa psychicznego*, Smak Słowa, Sopot 2010.
- Fox J., *Ekonomia dobrostanu*, „Harvard Business Review” czerwiec 2012.
- Frey B.S., *Happiness: A revolution in economics*, MIT Press, Cambridge 2008.
- Glatzer W., *Conditions and criteria for improving quality of life*, w: *Towards quality of life improvement*, red. W. Ostasiewicz, The Publishing House of the Wrocław University of Economics, Wrocław 2006.
- Górnik-Durose M., *Psychologiczne aspekty posiadania – między instrumentalnością a społeczną użytecznością dóbr materialnych*, Uniwersytet Śląski, Katowice 2002.
- Górnik-Durose M., *Kupowanie rzeczy, kupowanie doświadczeń – nowe zjawiska w zachowaniach konsumenckich*, w: *Psychologiczne uwarunkowania zachowań ekonomicznych*, red. M. Goszczyńska, M. Górnik-Durose, Difin, Warszawa 2010.
- Kasser T., *Dobre życie czy życie dobrami? Psychologia pozytywna i poczucie dobrostanu w kulturze konsumpcji*, w: *Psychologia pozytywna*, red. P.A. Linley, S. Joseph, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Kołąkowski L., *Po co nam pojęcie sprawiedliwości społecznej?*, w: *Moje słuszne poglądy na wszystko*, Znak, Kraków 2011.
- Kot S.M., *Z punktu widzenia ekonomisty teoretyka*, w: *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, red. S.M. Kot, A. Malawski, A. Węgrzycki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- Kramer J., *Konsumpcja – ewolucja ról i znaczeń*, „Konsumpcja i Rozwój” 2011, nr 1.
- Luszniewicz A., *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa 1982.
- Michoń P., *Ekonomia szczęścia*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2010.
- Napoli L., <http://www.forbes.com/sites/lisanapoli/2012/03/30/happiness-as-an-economic-policy-re-thinking-gdp-at-the-un/> z 2012.
- Pine J., Gilmore J., *Welcome to the experience economy*, „Harvard Business Review” July 1998.

Sewiorek R., *Uciec z ubojni dusz*, „Gazeta Wyborcza” z 8–9.11.2012.

Skidelsky R., Skidelsky E., *How much is enough? Money and good life*, Publisher Allen Lane, London 2012.

Słaby T., *Nowe propozycje w badaniach jakości życia*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 108, Warszawa 2011.

<http://www1.eur.nl/fsw/happiness/> z 2012.

Mirosława Janoś-Kresło
Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

BOGACTWO I BIEDA

– OBLICZA WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA

Wprowadzenie

Bogactwo i bieda, a właściwie występujące różnice pomiędzy bogatymi i biednymi należą do jednego z najważniejszych problemów współczesnego świata. Zagadnienia te są przedmiotem rozważań w ekonomii, polityce społecznej, a także przemyśleń filozofów i deklaracji polityków; odniesienia znajdujemy również w dziełach literackich. Problem nie jest nowy, bo pytanie o przyczyny bogactwa jednych i ubóstwa drugich krajów jest stawiane od ponad 200 lat. Mimo że wiedza na ten temat uległa znacznemu poszerzeniu oraz pogłębieniu, to jak stwierdził w 1976 roku P. Samuelson, kwestia ubóstwa jednych krajów i bogactwa innych nadal jest niewiadomą¹.

Gospodarcza mapa świata pokazuje dużą nierównomierność poziomu rozwoju gospodarczego i to zarówno w skali kontynentów, poszczególnych państw, jak i wewnątrz nich. Najogólniej można powiedzieć, że jest uwarunkowana różnicami w przebiegu procesów gospodarczych, które praktycznie wyjaśniają cały wzrost nierówności na świecie². Wpływ na to miało wiele czynników o zróżnicowanym charakterze, w tym między innymi uwarunkowania geograficzne, zmiany technologiczne, procesy globalizacji czy prowadzona polityka gospodarczo-społeczna.

¹ Za: D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2010, s. 15.

² Zob. m.in. C. White, *Understanding Economic Development. A global transition from poverty to prosperity?*, Edward Elgar Publishing, Inc., Cheltenham, Northampton 2011, s. 55.

Dążenie do zmniejszenia dysproporcji rozwojowych w skali globalnej to jedno z najważniejszych współczesnych wyzwań, przed którymi stoją międzynarodowe organizacje zajmujące się problemami rozwoju na świecie, w tym Organizacja Narodów Zjednoczonych. Na szczycie ONZ we wrześniu 2000 roku Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło rezolucję dotyczącą milenijnych celów rozwoju (*millenium development goals*), osiągnięcie których założono do 2015 roku. Wśród nich na pierwszym miejscu (cel 1) znalazło się wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu poprzez zmniejszenie o połowę u ludzi, których dochód nie przekracza 1 dolara dziennie (w stosunku do 1990 roku). Także realizacja innych celów powinna przyczynić się do zmniejszenia ubóstwa, jak na przykład zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie podstawowym (cel 2) czy stworzenie globalnego partnerskiego porozumienia na rzecz rozwoju, między innymi poprzez rozwój i ograniczanie ubóstwa (cel 8).

Do kwestii ograniczania ubóstwa nawiązuje także dominująca obecnie koncepcja rozwoju cywilizacyjnego – trwałego i zrównoważonego, będąca odpowiedzią na problemy, które z niespotykaną wcześniej siłą uzewnętrzniły się w drugiej połowie XX wieku, związane z kwestiami ekologicznymi (kryzys ekologiczny), społecznymi (walka z ubóstwem), gospodarczymi (wynikającymi z procesu globalizacji) czy politycznymi i prawnymi (zobowiązania podejmowane przez rządy państw i organizacje międzynarodowe). Koncepcję tę można określić jako wskazaną społecznie, celową ekonomicznie i pożądaną ekologicznie strategię rozwoju. Mocno akcentowane są w niej cele wynikające z ładu społecznego, w tym zwłaszcza te związane z zapewnieniem wzrostu dobrobytu rodzin, umacnianiem ich samodzielności materialnej oraz poczucia bezpieczeństwa.

Podział świata według wskaźnika rozwoju społecznego

Do oceny ogólnej sytuacji gospodarczej kraju i regionu wykorzystywany jest produkt krajowy brutto na mieszkańca. Umożliwia on także, mimo swej niedoskonałości, porównania międzynarodowe, a ponadto najlepiej wyraża aktualną sytuację w sferze powstawania dochodów, które w dłuższym czasie określają poziom życia mieszkańców. W 2011 roku najwyższy poziom PKB osiągnęły Stany Zjednoczone (15 094 025 USD), Chiny (7 318 499 USD) i Japonia (5 867 154 USD), najniższy zaś Tuvalu (36 USD), Kiribati (167 USD) i Wyspy Świętego Tomasza (248 USD). W przeliczeniu na mieszkańca według parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity* – PPP) wyrażonej w dolarach na czele listy rankingowej znalazły się Katar (102 943), Luksemburg (80 119) i Singapur (59 711), a listę zamknęły takie kraje jak Demokratyczna Republika Konga (348), Liberia (456) i Zimbabwe (487)³; różnica wyniosła 102 595 PPP USD. Dane te pokazują, jak duże są dysproporcje pomiędzy krajami charakteryzującymi się skrajnymi wielkościami wskaźników.

³ *World economic outlook database*, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, www.imf.org z kwietnia 2012. Sklasyfikowane zostały 182 kraje.

Na skalę zróżnicowania między krajami wskazują także dysproporcje wyrażone syntetycznym miernikiem opisującym efekty w zakresie społeczno-gospodarczego rozwoju, jakim jest wskaźnik rozwoju społecznego (*human development index* – HDI), który jest najszerzej znanym syntetycznym wskaźnikiem wykorzystywanym do międzynarodowych porównań poziomu życia. Jego wartość świadczy o jego zróżnicowaniu. Częściami składowymi są trzy wymiary człowieka: zdrowie, gdzie miernikiem jest przeciętna oczekiwana długość życia w momencie urodzenia; edukacja, gdzie przyjęto oczekiwane lata oraz średni czas kształcenia; standard życia, gdzie przyjęto produkt krajowy brutto wyrażony w parytecie siły nabywczej w dolarach amerykańskich.

Wartość HDI dla najwyżej rozwiniętych krajów jest prawie dwukrotnie wyższa od wartości wskaźnika dla krajów najsłabiej rozwiniętych. W 2011 roku na pierwszym miejscu, podobnie jak w latach poprzednich, została sklasyfikowana Norwegia z wartością wskaźnika 0,943, która jest trzykrotnie wyższa od wartości wskaźnika dla Demokratycznej Republiki Konga (0,286) zajmującej ostatnią 187. pozycję. W grupie pierwszych pięciu państw znalazła się jeszcze Holandia, która awansowała z 7. miejsca. Najwięcej państw o najwyższym poziomie rozwoju leży w Europie Zachodniej. Polska pod tym ze względu (0,813) została sklasyfikowana na 39. miejscu i znajduje się w grupie krajów bardzo wysoko rozwiniętych (tab. 1). Wyprzedza ją większość państw OECD i Unii Europejskiej, w tym: Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry i Estonia (tab. 1).

Tabela 1. Wartość human development index dla wybranych krajów

Lp.	Kraj	HDI	Lp.	Kraj	HDI	Lp.	Kraj	HDI	Lp.	Kraj	HDI
	bardzo wysoki rozwój społeczny	0,889		wysoki rozwój społeczny	0,741		kraje średnio rozwinięte	0,630		kraje słabo rozwinięte	0,456
1	Norwegia	0,943	48	Urugwaj	0,783	95	Jordania	0,698	142	Wyspy Solomona	0,510
2	Australia	0,929	49	Palau	0,782	96	Algieria	0,698	143	Kenia	0,509
3	Niderlandy	0,910	50	Rumunia	0,781	97	Sri Lanka	0,691	144	Sao Tome	0,509
45	Argentyna	0,797	92	Turcja	0,699	139	Kambodża	0,523	185	Burundi	0,316
46	Chorwacja	0,796	93	Belize	0,699	140	Swaziland	0,552	186	Niger	0,295
47	Barbados	0,793	94	Tunezja	0,698	141	Buthan	0,522	187	Rep. Demokr. Kongo	0,286

Źródło: na podstawie: *Human development report 2011: Sustainability and equity: A better for all*, UNDP, New York 2011, s. 127–130.

Podział świata na biednych i bogatych jest zobrazowany również innym wskaźnikiem, a mianowicie wielowymiarowym wskaźnikiem ubóstwa (*multidimensional poverty index* – MPI), którego celem jest identyfikacja osób poddanych wielowymiarowej deprivacji ze względu na wykształcenie, zdrowie i warunki życia. Obrazuje on zarówno zasięg, jak i głębokość

ubóstwa i wyrażany jest liczbą z przedziału 0–1. W grupie krajów o najwyższym poziomie rozwoju społecznego wartości wskaźników zawierają się w przedziale 0,000 (Słowenia) – 0,026 (Estonia), a w grupie krajów o niskim poziomie od 0,139 (Dżibuti) do 0,642 (Niger)⁴.

Piramida bogactwa

Dysproporcje pomiędzy bogatymi i biednymi wyraźnie się uwidaczniają, kiedy porównamy stan majątkowy ludzi. Z opublikowanego przez Credit Suisse raportu *Global wealth report 2012* wynika, że w połowie 2012 roku majątek gospodarstw domowych na całym świecie wyniósł 222,7 bln USD (w 2000 roku było to 113,4 bln USD). Wartość rynkowa majątku została obliczona jako aktywa finansowe oraz aktywa niefinansowe (głównie nieruchomości) pomniejszone o zadłużenie gospodarstw⁵. Oznacza to, że na głowę dorosłego mieszkańca (4,6 mld) przypadało po 48 500 USD (w 2000 roku – 30 700 USD; 3,6 mld dorosłych mieszkańców). W stosunku do końca 2000 roku wzrost wartości majątku wyniósł 96%, a w przeliczeniu na osobę dorosłą – 58%.

Tabela 2. Bogactwo świata w 2000* i 2012 roku**

Wyszczególnienie Region	Ludność (w tys.)		Całkowite bogactwo (w bln USD)		Bogactwo na osobę (w USD)			Udział w światowym bogactwie (w %)		
	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2012/ 2000 (w %)	2000	2012	2012/ 2000 (w p.p.)
Afryka	819,1	1 079,8	1,1	2,4	1 284	2 217	172,7	0,93	1,07	+0,16
Azja – Pacyfik	1 444,4	1 702,2	27,5	50,7	19 069	29 799	156,3	24,29	22,77	-1,42
Chiny	1 244,7	1 348,1	4,7	20,2	3 747	14 976	399,7	4,11	9,06	+4,95
Europa	729,0	736,2	33,6	69,4	46 072	94 199	204,5	29,62	31,14	+1,52
Indie	1 042,6	1 246,9	1,2	3,2	1 115	2 560	229,6	1,03	1,43	+0,40
Ameryka Łacińska i Karaiby	521,2	600,8	3,4	8,7	6 470	14 475	223,7	2,97	3,90	+0,93
Ameryka Północna	318,6	358,2	42,0	68,2	131836	190304	144,3	37,05	30,61	-6,44
Świat	6119,6	7072,2	113,4	22,7	18 529	31 492	170,0	100,00	100,00	-

*Koniec 2000 roku.

**Połowa 2012 roku.

Źródło: na podstawie: *Global wealth databook 2012*, op. cit., s. 36 i 84.

⁴ *Human development report 2011...* op. cit., s. 143–145. Dotyczy krajów, dla których zostały podane dane.

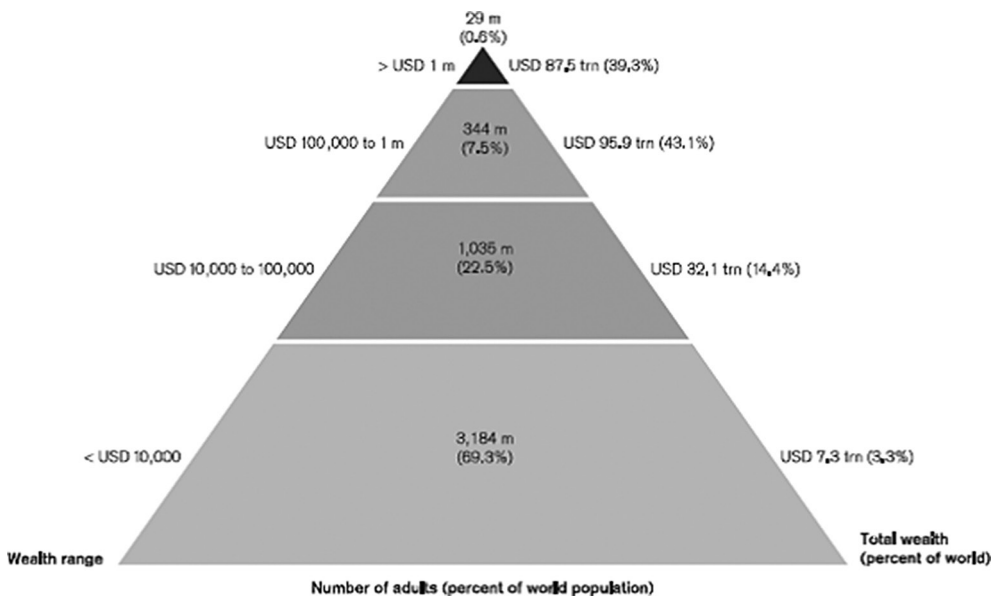
⁵ *Global wealth databook 2012*, Credit Suisse Research Institute, Zurich, October 2012, s. 5.

Bogactwo świata nie jest rozłożone równomiernie. W połowie 2012 roku najbogatszą częścią świata była Europa, której mieszkańcy w stosunku do 2000 roku podwoili swój majątek i wyprzedzili Amerykę Północną. Afryka podwoiła swoje bogactwo, ale najbardziej spektakularny sukces odniosły Chiny – majątek ich mieszkańców wzrósł ponad czterokrotnie. Szybsze tempo wzrostu majątku niż ludności znalazło odzwierciedlenie w bogactwie przypadającym na osobę (zob. tab. 2).

Co prawda, z powodu światowego kryzysu pomiędzy 2007 a 2008 rokiem wartość majątku gospodarstw domowych się zmniejszyła, ale w kolejnych latach wrastała, osiągając w 2011 roku poziom porównywalny z 2007 rokiem, kiedy wartość ta była najwyższa. Największy udział w światowym bogactwie mieli w połowie 2012 roku Europejczycy (31,1%) i Amerykanie (30,6%). Na kolejnych miejscach uplasowały się kraje regionu Azji i Pacyfiku z wyłączeniem Chin oraz Indii (22,8%). Pozostała część świata posiadała 15% światowego bogactwa, chociaż zamieszkuje ją 60% dorosłej populacji.

W tym światowym ranking Polska plasuje się w grupie krajów o dochodach określonych jako górna grupa średnich dochodów (*upper middle income*). W połowie 2012 roku dysponowała 0,7 bln USD, gdy na koniec 2000 roku było to 0,2 bln USD.

Obraz społeczności światowej pokazuje, że grupa najbogatszych ludzi (dotyczy osób dorosłych) to niewielki jej procent. Najbogatsi, których udział w światowej populacji ludności wynosi 8%, dysponują 82% światowego majątku (rys. 1).



Rysunek 1. Piramida bogactwa

Źródło: *Global wealth databook 2012...* op. cit., s. 90.

Najbogatsze społeczeństwa, w których na osobę dorosłą przypada ponad 100 tys. USD, zamieszkują Amerykę Północną, Europę Zachodnią, a także znajdujemy je wśród bogatych krajów Azji – Pacyfiku oraz Środkowego Wschodu. Szwajcaria w 2011 roku stała się pierwszym krajem, w którym wartość majątku na dorosłego mieszkańca przekroczyła 500 tys. USD, i pomimo że w 2012 roku zmniejszyła się do poziomu 470 tys. USD, to nadal pozostaje na poziomie wyższym niż Australia (350 tys. USD) czy Norwegia (330 tys. USD). Grupę najbogatszych narodów z przeciętnym majątkiem o wartości powyżej 200 tys. USD na dorosłego mieszkańca zamykają takie kraje jak Francja, Szwecja, Belgia, Dania i Włochy. W grupie tej znalazły się także Japonia (270 tys. USD) i Stany Zjednoczone (260 tys. USD). Na przeciwnym biegunie są kraje afrykańskie, w których wartość majątku nie przekracza 500 USD na dorosłego mieszkańca; są to: Burundi – 283 USD, Kongo – 299 USD, Etiopia – 372 USD.

W najbiedniejszych krajach afrykańskich (Afryka Subsaharyjska) ponad trzy czwarte ludności żyje za mniej niż PPP 1,25 USD dziennie (np. w Burundi – 81,3%, Rwandzie – 76,8%), co w analizach międzynarodowych przyjmuje się za tzw. próg ubóstwa (*poverty line*). Niemniej jednak według danych raportu na temat milenijnych celów rozwoju po raz pierwszy, odkąd wprowadzono monitoring poziomu ubóstwa, zarówno liczba osób żyjących w skrajnym ubóstwie, jak i wskaźniki ubóstwa spadły w każdym rozwijającym się regionie, w tym w Afryce Subsaharyjskiej, gdzie poziom ubóstwa jest najwyższy. Wstępne szacunki wskazują, że w 2010 roku udział ludzi, których dochód nie przekracza 1,25 USD dziennie, spadł do mniej niż połowy jego wartości z 1990 roku. Oznacza to, że pierwszy cel milenijny został osiągnięty na poziomie globalnym, na długo przed nastaniem 2015 roku. Mimo to 1,4 mld ludzi nadal żyje w biedzie (w tym 51% w Afryce Subsaharyjskiej), a szоста część ludności świata cierpi z powodu niedożywienia⁶.

Jak pisze D. Rodrick, dużo lepiej jest być biednym w bogatym kraju niż bogatym w biednym kraju. Dysproporcje w dochodach (także w zdrowiu i innych wskaźnikach dobrobytu) są dużo większe pomiędzy krajami niż wewnątrz poszczególnych krajów. Ten, w którym przychodzisz na świat, w dużym stopniu determinuje wzrost możliwości życiowych⁷.

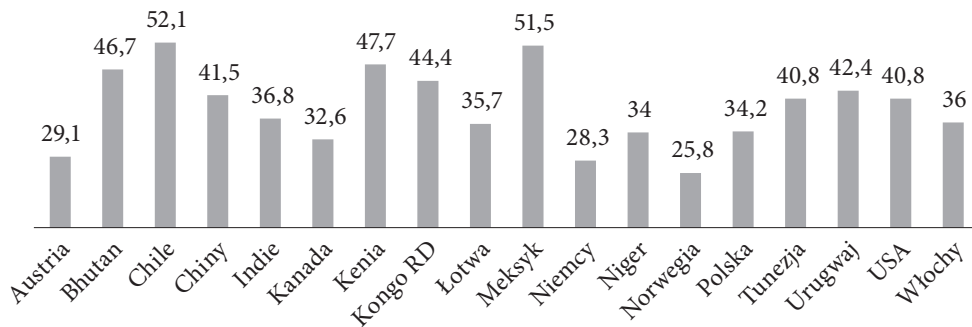
Nierówności rozkładu dochodów

Z nierównościami mamy do czynienia nie tylko pomiędzy regionami czy krajami, ale także wewnątrz poszczególnych krajów. Informuje nas o tym współczynnik Giniego, czyli miara nierówności rozkładu dochodów, która pozwala na syntetyczne ujęcie pozio-

⁶ Raport o stanie realizacji Milenijnych Celów Rozwoju ONZ, Komisja Europejska – komunikat prasowy, reference: IP/11/1563, 21/12/2011.

⁷ D. Rodrick, *The globalization paradox. Democracy and the future of the world economy*, W.W. Norton & Company, New York – London 2011, s. 136.

mu nierówności dochodowych w danym kraju. Wartości tego wskaźnika pokazują, że rozwarstwienie w krajach o różnym poziomie rozwoju społecznego (według HDI) jest często porównywalne, czego przykładem mogą być Stany Zjednoczone i Niger (por. rys. 2).



Rysunek 2. Nierówności rozkładu dochodów mierzone współczynnikiem Giniego w wybrane krajach

Dotyczy danych dostępnych dla ostatniego roku z przedziału 2000–2011.

Źródło: *Human Development Report 2011...* op. cit., s. 135–137. Opracowanie własne.

Dla krajów OECD średnia wartość współczynnika Giniego w 2008 roku oscylowała wokół poziomu 0,315. W 17 z 22 krajów OECD, dla których dostępne były dane historyczne, współczynnik ten wzrósł. Średni ich wzrost w ciągu 20 lat liczony współczynnikiem Giniego wyniósł około 2 punktów – jak się ocenia jest umiarkowany, ale znaczący; jest też dość powszechny – dotyczył około dwóch trzecich krajów. Tymi, w których nie zanotowano zmian wielkości współczynnika bądź też zmiany były minimalne, były: Turcja, Grecja, Francja, Belgia i Węgry. Jak stwierdził sekretarz generalny OECD A. Gurria, można uniknąć powiększania się nierówności społecznych. „Podnoszenie kwalifikacji pracowników jest jak do tej pory najskuteczniejszym instrumentem do walki z pogłębiającymi się dysproporcjami. Inwestycja w ludzi powinna rozpocząć się już na etapie wczesnego dzieciństwa i musi być kontynuowana w czasie edukacji i w pracy”⁸ – i trudno się z tym nie zgodzić.

Podsumowanie

Występujące nierówności społeczne, a coraz częściej formułowane są takie poglądy, nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu, który musi być postrzegany w szerokich kategoriach poprawy dobrobytu, przestrzegania praw ludzkich, podnoszenia standardów cywilizacyjnych.

Nadmierne rozwarstwienie dochodów to jeden z podstawowych problemów w krajach rozwijających się, generujący liczne problemy społeczne i gospodarcze. Wywołuje

⁸ *Ranking państw o największych nierównościach społecznych*, OECD, forsal.pl/.../572631_oecd_ranking_panstw_o_najwiekszych_nierown... z 6.12.2011.

ono protesty najbiedniejszych grup ludności, co w skrajnych przypadkach może prowadzić/prowadzi do zamieszek i wojen domowych, a konsekwencją jest destabilizacja gospodarki danego kraju. Przykładem z ostatnich lat jest tzw. arabska wiosna. Straty szacowane są w miliardach dolarów i podkreśla się, że będzie musiało upłynąć wiele lat, nim realnie poprawią się warunki życia mieszkańców tych krajów⁹.

Na występujące dysproporcje pomiędzy krajami rozwiniętymi i nierozwiniętymi, jak również na nierówności w krajach rozwiniętych, na warunki, w jakich żyją bogaci i biedni, zwraca się uwagę także w kontekście globalizacji (aczkolwiek nie muszą one wynikać tylko z globalizacji). Korzyści, które ona niesie, nie dla wszystkich są dostępne w jednakowym stopniu. Z jednej strony mamy kraje, które skorzystały i nadal korzystają z dobrodziejstw, jakie daje globalizacja, z drugiej mamy te, które pozostają poza ich nawiasem. Globalizacja ma potencjał, aby usunąć wszystkie braki, które tworzą i utrzymują ubóstwo. Powinna być motorem napędzającym gospodarkę w regionach słabo rozwiniętych¹⁰. Kraje korzystające z dobrodziejstw globalizacji integrują się z gospodarką światową, czego wyrazem jest ich udział (jego wzrost) w produkcji oraz wymianie dóbr i usług (np. wzrost udziału eksportu w PKB czy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych). W rankingu państw o najbardziej zglobalizowanej gospodarce świata w 2011 roku 1. miejsce zajął Hongkong z wartością indeksu globalizacji 7,42, a 2. – Irlandia z wartością 7,24. Polska, dla której wartość indeksu wyniosła 4,21, zajęła 27. miejsce, spadając w rankingu o dwa miejsca w porównaniu z 2010 roku¹¹.

Według szacunków ekonomistów globalizacja obejmuje zaledwie 20–25% ludności świata, a pozostała ulega dalszej marginalizacji. Siła nabywczą ludności krajów rozwijających się jest niedostateczna – tylko 1,8 mld z 6 mld może rzeczywiście pozwolić sobie na zakup towarów i usług na rynku światowym. Obok siebie istnieją zatem odmienne światy. Z jednej strony jest to świat wielkiego bogactwa (mniej niż 1% ludności), korzystający z oferty elitarnych sklepów oferujących niepowtarzalne produkty i usługi, które zapewniają wyróżnienie i prestiż, oraz „ekskluzywna masówka” (ok. 5% społeczeństwa) starająca się naśladować tych najbogatszych. Z drugiej strony plasuje się najliczniejsza część społeczności – nabywcy imitacji, podróbek i tzw. okazji oraz ci, dla których oferta współczesnej konsumpcji jest poza ich zasięgiem¹².

Nierówności społeczne stanowią obecnie jeden z głównych problemów cywilizacyjnych, a szeroko rozumiana polaryzacja (w tym bogactwo i ubóstwo) to swoisty symbol XXI wie-

⁹ *Dwa lata po wybuchu „arabskiej wiosny”*, wiadomosci.onet.pl/.../dwa-lata-po-wybuchu-arabskiej-wiosny,1,539... z 19.01.2013.

¹⁰ Na temat paradoksów globalizacji zob. D. Rodrick, *The globalization paradox. Democracy and the future of the world economy*, W.W. Norton & Company, New York – London 2011.

¹¹ Indeks globalizacji stanowi miarę głębokości powiązań 60 największych pod względem gospodarki państw świata (pod względem PKB) z zagranicą. Eksperti Ernst & Young oraz Economist Intelligence Unit zestawili efektywność funkcjonowania gospodarki z 20 wskaźnikami mierzącymi stopień międzynarodowej integracji biznesu. *Indeks globalizacji gospodarek światowych 2011*, <http://www.egospodarka.pl/articleprint/76612/-1/39> z 23.04.2012.

¹² *Gdzie się podział tradycyjny umiar i powściągliwość*, „Rzeczpospolita” 10.05.2007.

ku. Można powiedzieć, że w kontekście współczesnego rozumienia dobrobytu, co oznacza zapewnienie wysokiej jakości życia, stanowi to wyzwanie dla współczesnych czasów.

Mimo dokonujących się pozytywnych zmian (m.in. zmniejszenie liczby osób żyjących na granicy ubóstwa, szybki wzrost dochodów w najbardziej zaludnionych krajach, takich jak Chiny i Indie) nadal pozostaje nurtujące pytanie – i wszystko wskazuje, że jeszcze długo będzie – o przyszłe tendencje dotyczące kształtowania się nierówności w świecie.

Z jednej strony nie wygląda na to, żeby zmniejszyły się różnice pomiędzy krajami rozwiniętymi i zacofanymi, bogatymi i biednymi. „Optymistyczni przeżuwacze liczb wskazują na ogólną minikonwergencję, ale Azję umieszczają po stronie biednych i tylko szczególny sukces Azji Wschodniej tworzy to złudzenie optyczne. Afryka i Bliski Wschód nadal zmierzają donikąd. W Ameryce Łacińskiej sprawy rozmaicie się układają, zależnie od czasu i miejsca. Były blok socjalistyczny przeżywa okres transformacji: niektóre kraje nieźle sobie radzą, inne, zwłaszcza były Związek Radziecki, są w bardzo niepewnej sytuacji”¹³.

Potwierdza to opublikowany na początku stycznia 2013 roku przed corocznym Światowym Forum Ekonomicznym w Davos raport o czynnikach ryzyka na najbliższe 10 lat. Na pierwszym miejscu wymienione zostały coraz większe dysproporcje pomiędzy dochodami (*severe income disparity*), a na kolejnych niestabilne finanse rządowe oraz niedostateczne zaopatrzenie w wodę. Uznane one zostały przez ekspertów za największe zagrożenia dla światowej gospodarki¹⁴.

Z drugiej strony wskazuje się, że efektem pozytywnych zmian, o których była mowa, jest redukcja globalnych nierówności¹⁵.

Czołową kategorią tych nierówności jest ubóstwo. I niezależnie od odpowiedzi, czy mamy do czynienia z redukcją globalnych nierówności czy z ich pogłębianiem się, szczególna uwaga powinna być zwrócona właśnie na walkę z ubóstwem, tak by jej rezultaty pozwoliły na zaspokojenie przynajmniej podstawowych potrzeb wszystkich mieszkańców Ziemi.

Literatura

Dwa lata po wybuchu „arabskiej wiosny”, wiadomosci.onet.pl/.../dwa-lata-po-wybuchu-arabskiej-wiosny,1,539... z 19.01.2013.

Garbicz M., *Problemy rozwoju i niedorozwoju*, w: *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, red. W. Pachy, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

Gdzie się podział tradycyjny umiar i powściągliwość, „Rzeczpospolita” 10.05.2007.

¹³ D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2010, s. 579.

¹⁴ *Global risks 2013*, wyd. 8, World Economic Forum, Switzerland 2013. Zob. także: *Looking to 2060: A global vision of long-term growth*, „OECD Economics Department Policy Notes” November 2012, No. 15.

¹⁵ Zob. M. Garbicz, *Problemy rozwoju i niedorozwoju*, w: *Szkice z dynamiki i stabilizacji gospodarki*, red. W. Pachy, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.

- Global risks 2013*, wyd. 8, World Economic Forum, Switzerland 2013.
- Global wealth databook 2012*, Credit Suisse Research Institute, Zurich, October 2012.
- Human development report 2011: Sustainability and equity: A better for all*, UNDP, New York 2011.
- Indeks globalizacji gospodarek światowych 2011*, <http://www.egospodarka.pl/articleprint/76612/-1/39> z 23.04.2012.
- Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA, Warszawa 2010.
- Looking to 2060: A global vision of long-term growth*, „OECD Economics Department Policy Notes” November 2012, No. 15.
- OECD: *Ranking państw o największych nierównościach społecznych*, forsal.pl/.../572631_oecd_ranking_panstw_o_najwiekszych_nierown... z 6.12.2011.
- Raport o stanie realizacji Milenijnych Celów Rozwoju ONZ*, Komisja Europejska – komunikat prasowy, reference: IP/11/1563, 21/12/2011.
- Rodrick D., *The globalization paradox. Democracy and the future of the world economy*, W.W. Norton & Company, New York – London 2011.
- White C., *Understanding Economic Development. A global Transition from Poverty to prosperity?*, Edward Elgar Publishing, Inc., Cheltenham Northampton 2011.
- World economic outlook database*, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, www.imf.org, April 2012.

Bogdan Mróz
Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

POZYSKIWANIE WIEDZY O KONSUMENTACH Z WYKORZYSTANIEM NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII INFORMACYJNYCH

Wprowadzenie

Współczesne przedsiębiorstwa zmieniają własne struktury organizacyjne, usprawniają procesy zarządzania, poszukują nowych okazji biznesowych oraz starają się dostosować strategie rynkowe i marketingowe do szybko zmieniających się warunków otoczenia. Usystematyzowana i właściwie wykorzystana wiedza o konsumentach pozwala stworzyć dla nich odpowiednią kompozycję wartości i urasta do rangi jednego z podstawowych źródeł przewagi konkurencyjnej nad rywalami¹.

Uważna analiza działań marketingowych przedsiębiorstw XXI wieku wskazuje na rosnącą rolę konsumentów w ich strategiach rynkowych. Rozwój nowoczesnych technologii teleinformatycznych zniwelował nieco asymetrię w relacjach konsument–firma. Współcześni konsumenci stali się świadomymi swoich praw i wymagającymi partnerami rynkowymi, mają nowe możliwości porównywania oraz weryfikacji ofert producentów i usługodawców, a także ich komentowania w przestrzeni wirtualnej (fora dyskusyjne, portale społecznościowe itp.).

¹ Por. B. Dobiegała-Korona, *Wartość klienta czy wartość dla klienta*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1.

Jak zarządzać wiedzą o konsumentach?

Organizacje i podmioty gospodarcze gromadzą oraz przetwarzają ogromne ilości informacji dotyczące swoich klientów i konsumentów. Wymaga to wielkiego wysiłku związanego z porządkowaniem i systematyzacją informacji, grupowaniem ich w najróżniejszych przekrojach i odpowiednim wykorzystaniem przez odpowiednie komórki analityczne i działy funkcjonalne.

W literaturze fachowej wyróżnia się cztery modele zarządzania wiedzą o klientach i konsumentach: koordynację prostą, koordynację sekwencyjną, koordynację symbiotyczną oraz koordynację zintegrowaną².

Koordynacja prosta zakłada stworzenie centralnego ośrodka gromadzącego informacje o klientach przedsiębiorstwa. Proces ten przebiega w dwóch fazach. W pierwszej przedsiębiorstwo zbiera i standaryzuje informacje o wszystkich swoich klientach/konsumentach w jednym miejscu (komórce, wydziale). W drugiej informacje te są porządkowane w przekroju poszczególnych kategorii klientów, co stanowi podstawę do dalszych prac analitycznych oraz opracowywania adekwatnych strategii marketingowych, dostosowanych do specyficznych cech danego segmentu nabywców.

W modelu koordynacji sekwencyjnej mamy do czynienia z bardziej zaawansowanymi systemami zbierania, przetwarzania i wykorzystywania informacji o klientach. Są one podporządkowane realizacji określonej sekwencji zadań realizowanych przez poszczególne komórki funkcjonalne przedsiębiorstwa, dlatego też tę „architekturę koordynacji” nazywa się sekwencyjną. Proces koordynacji sekwencyjnej rozpoczyna się, kiedy informacje zebrane w fazie pierwszej są następnie przekazywane firmowym ekspertom i analitykom, ulokowanym najczęściej w dziale marketingu bądź w autonomicznej, samodzielnej komórce analitycznej. Analizują oni zebrane informacje i przekazują użytkownikom z różnych działów (lub jednostek biznesowych) przedsiębiorstwa.

Bardziej złożony i wyrafinowany system zarządzania informacjami o klientach przedsiębiorstwa tworzy tzw. koordynacja symbiotyczna. W tym przypadku punkt ciężkości przesuwa się od analizy interakcji firma–konsument, które wystąpiły w przeszłości w kierunku antycypowania przyszłych zachowań klientów, a nawet ich kształtowania i prowokowania. Wymaga to odpowiedzi na wiele bardzo ważnych dla przedsiębiorstwa pytań, na przykład:

- którzy z obecnych klientów/konsumentów zakupią nowy produkt lub usługę w przyszłości?
- którzy klienci/konsumenty mogą przejść do konkurencji?

² Por. R. Gulati, J.B. Oldroyd, *The quest for customer focus*, w: *Stay focused on your customers*, „Harvard Business Review Onpoint” Fall 2007, s. 105 i nast.; B. Mróz, *Partnerstwo w relacjach przedsiębiorstwo – konsument: nowe wyzwania i problemy*, w: *Trans'09. Wspólna Europa. Partnerstwo przedsiębiorstw jako czynnik ograniczania ryzyka działalności gospodarczej*, red. H. Brdulak, E. Duliniec, T. Gołębiowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 97–103.

- którzy klienci mogą stworzyć zagrożenie dla przedsiębiorstwa (związane z ich niewypłacalnością, utratą zdolności kredytowej itp.)?

Odpowiedź na te i inne pytania wymaga wielostronnego przepływu informacji pomiędzy różnymi jednostkami organizacyjnymi przedsiębiorstwa (np. komórkami analitycznymi, działem sprzedaży, marketingu).

W ramach koordynacji symbiotycznej przedsiębiorstwa starają się znaleźć odpowiedź na wiele fundamentalnych pytań, podejmując następujące rodzaje aktywności:

- tworzenie modeli predykcyjnych, antycypujących przyszłe zachowania klientów
- eksperymentowanie z różnymi sposobami i metodami zmian zachowań konsumentów
- podejmowanie prób pomiaru rezultatów podjętych działań, zmierzających do wywarcia pożądanego wpływu na zachowania konsumentów
- wykorzystywanie informacji zwrotnych w celu udoskonalenia stosowanych metod wywierania wpływu na konsumentów³.

Koordynacja zintegrowana jest oparta na najbardziej wyrafinowanych rozwiązaniach dotyczących diagnozowania oraz zaspokajania potrzeb i oczekiwań konsumentów. Menedżerowie starają się zaszczepić prokonsumenckie nastawienie i empatię wszystkim swym pracownikom, stosując najróżniejsze działania o charakterze zarówno formalnym, jak i nieformalnym, począwszy od szkoleń, stosowania metody „tajemniczego klienta”, a skończywszy na firmowych imprezach integracyjnych i nagradzaniu spontanicznych, przyjaznych klientom inicjatyw i pomysłów⁴.

Sposoby wykorzystania nowoczesnych technologii informatycznych w gromadzeniu informacji o konsumentach

Wykorzystanie nowoczesnych technologii informatycznych pozwala na przetwarzanie, systematyzowanie i grupowanie w różnych przekrojach ogromnych ilości informacji, co jest bardzo przydatne w procesie tworzenia nowej wartości dla konsumentów. Przedsiębiorstwa stosujące marketing indywidualny (*one-to-one marketing*) zbierają informacje o klientach i kontaktują się z każdym z osobna w celu stworzenia trwałych, osobistych relacji komercyjnych. Wiedzę o klientach dostarczają przedsiębiorstwu oni sami, a informacje mogą być zbierane w różny sposób, między innymi za pomocą:

- formularzy rejestracji (np. wypełnianych przy zapisywaniu się na newslettery, zakładaniu konta użytkownika w serwisie)
- ankiet
- monitorowania historii zakupów i stron odwiedzanych przez internautów
- statystyki ruchu na stronach WWW
- obserwowania komentarzy i opinii na forach dyskusyjnych

³ Por. R. Gulati, J.B. Oldroyd, op. cit., s. 105.

⁴ Ibidem, s. 109.

- systemów zbierania informacji zwrotnej (np. sugester.pl, uservice.com)
- śledzenia liczby kliknięć linków przesyłanych e-mailingiem
- komunikacji za pośrednictwem poczty elektronicznej⁵.

Wymienione wyżej sposoby mogą być stosowane zarówno indywidualnie, jak i łącznie, w najróżniejszych kombinacjach. Profesjonalne zarządzanie relacjami z klientami pozwala przedsiębiorstwu uzyskać cenne informacje dotyczące między innymi ich zachowań, preferencji, oczekiwań i niezaspokojonych potrzeb. Wnikliwa analiza tych zagadnień stanowi warunek sine qua non skutecznych działań marketingowych, pozwalając przedsiębiorstwu szybko reagować na zmieniające się oczekiwania konsumentów poprzez odpowiednią modyfikację oferty produktowo-usługowej. Warto podkreślić, że gromadzenie informacji o klientach powinno odbywać się w sposób ciągły. W obliczu szybko zmieniających się trendów rynkowych tylko systematycznie aktualizowana wiedza dotycząca różnych aspektów zachowań konsumentów pozwala trafnie przewidywać kierunki ich zmian i w porę na nie reagować.

Wiedzy szczególnego rodzaju, coraz bardziej docenianej, ponieważ trudnej lub wręcz niemożliwej do zdobycia w inny sposób, dostarczają serwisy społecznościowe. Jak wiadomo, umożliwiają one komunikowanie się osób zgromadzonych wokół pewnego zagadnienia. Użytkownicy wnoszą do portali społecznościowych swoje kontakty i znajomości (tzw. *social graphs*), mogą również poznawać nowe osoby. W serwisach tych pojawiają się mechanizmy wykorzystujące również inne rodzaje wiedzy, na przykład fora dyskusyjne, niemniej jednak to skumulowany „kapitał relacyjny” w postaci sieci znajomości przekładających się na liczbę użytkowników decyduje o przewadze jednego serwisu nad innym i atrakcyjności dla przedsiębiorstw, reklamodawców oraz innych podmiotów⁶.

Przestrzeń wirtualna oferuje internautom możliwość korzystania z nieprzebranych zasobów wiedzy i informacji, rozlicznych atrakcji, dokonywania zakupów online itp., ale też stwarza wiele zagrożeń i niebezpieczeństw, których osoby zafascynowane nowoczesnymi technologiami często nie zauważają lub które bagatelizują. Nowoczesne technologie ułatwiają życie, stwarzają internautom nieznanie wcześniej możliwości kontaktowania się ze sobą (czego dowodem jest burzliwy rozwój portali społecznościowych) oraz interakcji firm z konsumentami. Internet dał przedsiębiorstwom do ręki nowe, potężne narzędzia umożliwiające gromadzenie najróżniejszych informacji o nabywcach ich wyrobów. Serwery automatycznie odkrywają typowe schematy zachowań użytkowników sieci i analizują zebrane informacje dzięki zaawansowanym technikom eksploracji danych. Problem zyskuje dodatkowy wymiar – z niedawno opublikowanych wyników badań czytamy, że 45%

⁵ N. Szwarc, *Od masowej komunikacji marketingowej po personalizację w e-marketingu*, „e-mentor” 2010, nr 3.

⁶ Por. T. Doligalski, *Spoleczne uwarunkowania marketingu w Internecie i e-biznesu*, „e-mentor” 2009, nr 1; S. Sobolewska, *Pozyskiwanie i wykorzystanie wiedzy klienta – możliwości i ograniczenia*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą” 2011, nr 50.

podmiotów z grupy 185 najpopularniejszych portali w Stanach Zjednoczonych przekazuje dane dotyczące użytkowników ich strony do innych portali i serwisów internetowych⁷.

Wiedza o internautach dokonujących zakupów online, korzystających z portali społecznościowych i innych form aktywności w sieci dostarcza „amunicję marketingową” oferentom różnych dóbr i usług, między innymi dzięki szybko rozwijającym się metodom i technikom profilowania użytkowników sieci. Profilowanie jest bardzo atrakcyjnym instrumentem wspomagającym skuteczność działań marketingowych przedsiębiorstw. Marketing prowadzony w przestrzeni wirtualnej umożliwia interaktywną komunikację z konsumentami, a dzięki wcześniej zgromadzonym, przetworzonym i odpowiednio wykorzystanym informacjom dotyczącym nabywców pozwala przygotować dla nich spersonalizowaną ofertę produktów i usług. Analizując profil użytkowników portalu można uzyskać przydatną dla działań marketingowych wiedzę o ich preferencjach, upodobaniach, zdolnościach, statusie społecznym i pozycji zawodowej, sytuacji finansowej, aspiracjach, potrzebach, zainteresowaniach itp., dzięki czemu możliwe jest wykorzystanie wyspecjalizowanych narzędzi marketingu internetowego.

W przygotowywaniu profili użytkowników internetu stosuje się dwie metody: tzw. profilowanie jawne i profilowanie niejawne. Pierwsze polega na uzyskaniu informacji bezpośrednio od internauty poprzez wypełnienie kwestionariusza rejestracyjnego, w którym użytkownik sam decyduje o zakresie i rzetelności przekazywanych informacji. Profilowanie niejawne wiąże się z obserwowaniem zachowań i reakcji użytkowników sieci na odwiedzanych przez nich witrynach, w sklepach internetowych, portalach społecznościowych itp. Pozyskane w ten sposób dane zapisywane są w plikach logach, plikach „cookies” lub modułach ścieżek sesyjnych⁸.

Typowe informacje zbierane o użytkownikach portali internetowych obejmują dane demograficzne, ich wiedzę i umiejętności, zainteresowania, zamierzenia i preferencje oraz dane dotyczące ich zwyczajów i zachowań w sieci (np. korzystanie z porównywarek cenowych, systemów ocen i rekomendacji) pozwalające na przygotowywanie bardzo precyzyjnych ofert marketingowych i spersonalizowanych przekazów promocyjnych. Z jednej strony tzw. targetowanie behawioralne dostarcza nowego oręża do ręki marketingowcom, z drugiej rodzi potencjalne zagrożenia z perspektywy prywatności i ochrony danych osobowych użytkowników sieci. W kwietniu 2012 roku Visa złożyła wniosek do urzędu patentowego o objęcie ochroną technologii pozwalającej tworzyć profile użytkowników kart kredytowych nie tylko na podstawie historii dokonywanych przez nich zakupów, ale również informacji z sieci społecznościowych i zakładów ubezpieczeniowych, co pozwala stworzyć bardziej finezyjny mechanizm profilowania klientów i docierać do nich z bardzo

⁷ Por. Z. Husak, *Zagadnienie gromadzenia danych o użytkownikach portali internetowych na potrzeby profilowania marketingowego*, w: *Współczesne uwarunkowania promocji i reklamy*, red. A.J. Kukuła, Difin, Warszawa 2013, s. 91.

⁸ Por. J. Adamczyk, *Zbawienna personalizacja-czyli jak zdobyć lojalność e-klienta*, <http://www.e-marketing.pl/artyk/artyk53.php>, za: Z. Husak, op.cit, s. 98.

zindywidualizowaną ofertą. Co więcej, najwięksi operatorzy systemów płatniczych – Visa i Mastercard – planują integrację swoich baz danych. Połączenie historii transakcji na poszczególnych kontach wraz z danymi osobowymi ich posiadaczy stworzy idealny pakiet dla potencjalnych reklamodawców i przygotowuje grunt do wymiany informacji o klientach z firmami marketingowymi, najczęściej działającymi w sieci, co budzi obawy organizacji i instytucji zajmujących się ochroną danych osobowych⁹.

Warto również wspomnieć o nowych możliwościach profilowania użytkowników telefonów komórkowych. Technologia opracowana przez brytyjską firmę Path Intelligence umożliwi niektórym centrom handlowym w Europie, Australii i Stanach Zjednoczonych śledzić ruchy kupujących z dokładnością do kilku metrów. Dzięki tej technologii centra handlowe mogą dowiedzieć się, ile czasu przeciętny nabywca spędza w sklepie, ilu konsumentów, którzy przychodzą do danego sklepu, odwiedza również inny sklep itp., co może się przekładać na przykład na określone działania związane z merchandisingiem, kampaniami promocyjnymi¹⁰.

Tworzenie wysoce zindywidualizowanych ofert dla konsumentów jest możliwe dzięki gromadzeniu, analizie i wykorzystaniu wielu szczegółowych informacji, począwszy od danych demograficznych, socjo- i psychograficznych, a skończywszy na rejestrach kliknięć konsumentów na stronach internetowych (*click streams*). Te starannie przygotowane propozycje, nazywane następnymi najlepszymi ofertami (*next best offers*), naprowadzają klientów na określone produkty i usługi. Jako przykład można podać e-mailowe oferty firmy Microsoft odsyłające internautów do wyszukiwarki Bing. Wiadomości te dopasowują się błyskawicznie do odbiorcy w chwili ich otwarcia. W ciągu zaledwie 0,2 sekundy wyrafinowane oprogramowanie analityczne przygotowuje ofertę na podstawie aktualnych informacji dotyczących miejsca pobytu, wieku, płci i aktywności klienta w przestrzeni wirtualnej zarówno w przeszłości, jak i czasie bezpośrednio poprzedzającym otwarcie oferty¹¹.

„Następne najlepsze oferty” (*next best offers*), nazywane też ofertami predyktywnymi, są adresowane do klientów, którzy zakupili już produkty danego przedsiębiorstwa lub skorzystali z jego usług i którzy z dużym prawdopodobieństwem zainteresują się przedstawioną im ofertą i dokonają kolejnego zakupu. Przy ich konstruowaniu wykorzystuje się tzw. modele predyktywne służące możliwie dokładnemu określeniu prawdopodobieństwa osiągnięcia konkretnego rezultatu, zaistnienia określonego zdarzenia itp.¹²

Narzędzia do analizowania danych o klientach mogą być przedsiębiorstwom przydatne w realizacji wielu celów, włącznie z osiągnięciem wyższej rentowności, poprawą pozycji konkurencyjnej, zwiększeniem lojalności klientów itp. Brytyjska sieć handlu detalicznego Tesco za podstawę swojej strategii w zakresie konstruowania następnych najlepszych ofert

⁹ Z. Husak, op. cit., s. 99.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Th.H. Davenport, L. Dalle Mulle, J. Lucker, *Poznaj potrzeby klientów wcześniej niż oni sami*, „Harvard Business Review Polska” grudzień 2012 – styczeń 2013, s. 118.

¹² Ibidem.

przyjęła zwiększenie sprzedaży stałym klientom i pogłębienie ich lojalności dzięki wykorzystaniu spersonalizowanych kuponów, oferowanych w ramach programu Clubcard¹³. Służą one do monitorowania zakupów klientów (do których sklepów sieci Tesco uczęszczają, jakie produkty w nich kupują i w jaki sposób dokonują płatności). Dzięki uzyskanym w ten sposób informacjom Tesco ma możliwość dostosowania oferowanego asortymentu do lokalnych gustów, jak również różnicowania swojej oferty produktowej na poziomie poszczególnych placówek handlowych wszystkich formatów – od sklepów osiedlowych po hipermarkety. Na przykład uczestnicy programu Clubcard dokonujący po raz pierwszy zakupu pieluch otrzymują pocztą kupony nie tylko na ten artykuł, ale również na chusteczki i zabawki dla dzieci¹⁴. Tesco eksperymentuje również z tzw. sprzedażą błyskawiczną (*flash sales*), zwiększając atrakcyjność najlepszej oferty dla wybranych klientów. Otrzymują oni kupony o wartości nawet trzykrotnie wyższej od standardowej, z tym, że oferta jest ściśle limitowana; specjalny zegar pokazuje, ile czasu lub ile produktów pozostało do końca oferty, co podsyca napięcie i prowokuje klientów do szybkiej (i pożądanej przez firmę) reakcji¹⁵.

Część informacji użytecznych do przygotowania spersonalizowanych, „szytych na miarę” ofert można relatywnie łatwo zdobyć lub wyszukać (np. informacje dotyczące wieku, płci, liczby dzieci, miejsca zamieszkania, dochodów, posiadanego majątku). Trudniejsze do zdobycia, ale możliwe dzięki między innymi programom lojalnościowym (takim jak omówiony wyżej Clubcard firmy Tesco), są informacje dotyczące historii zakupów. Pozwalają one dzięki analizie schematów behawioralnych przewidzieć z dużą dozą prawdopodobieństwa następne zakupy klienta. Umożliwia to rosnąca dostępność danych pozyskiwanych ze źródeł społecznościowych, mobilnych i lokalizacyjnych (tzw. SoMoLo – *social, mobile, location*). Coraz więcej przedsiębiorstw zaczyna przy konstruowaniu swich ofert uwzględniać aktualne miejsce przebywania klienta, jego zainteresowania ujawnione dzięki wpisom w mediach społecznościowych, a nawet to, co kupują i o czym dyskutują w internecie jego wirtualni przyjaciele. Przykładem może być firma Foursquare, przygotowująca spersonalizowane oferty uwzględniające częstotliwość odwiedzin konkretnej placówki detalicznej. Prace w tym zakresie podjął również gigant amerykańskiej dystrybucji – firma Walmart, próbująca poprzez nowo utworzony dział strategii cyfrowych @WalmartLabs oraz akwizycje firm technologicznych specjalizujących się w social media opracować sposoby marketingowego wykorzystania danych pochodzących ze źródeł typu SoMoLo. Jednym z priorytetowych celów działu strategii cyfrowych Walmart jest opracowanie sposobów przewidywania zakupów klientów na podstawie analizy ich zainteresowań, opinii i poglądów wyrażanych w mediach społecznościowych¹⁶.

¹³ Ibidem.

¹⁴ R. Rust, *Zmiana podejścia do marketingu*, „Harvard Business Review Polska” grudzień 2010 – styczeń 2011.

¹⁵ Th.H. Davenport, L. Dalle Mulle, J. Lucker, op. cit.

¹⁶ W tym kontekście nowego, współczesnego znaczenia nabiera wywodząca się ze starożytnego Rzymu przestroga: „caveat emptor!” („niech kupujący się strzeże!”).

Znana sieć kawiarni Starbucks wykorzystuje przynajmniej dziesięć kanałów elektronicznych do przesyłania spersonalizowanych ofert, pomiaru stopnia zadowolenia klientów i częstotliwości ich odzewu w celu opracowywania koncepcji nowych produktów i wspierania ich przez tzw. ambasadorów marki. Aplikacja firmy Starbucks opracowana specjalnie dla użytkowników smartfonów pozwala im odbierać spersonalizowane oferty z rabatami na zakup jedzenia, napojów i innych produktów, oparte w całości na informacjach uzyskanych ze źródeł społecznościowych, mobilnych i lokalizacyjnych¹⁷.

Z kolei sieć sklepów odzieżowych H&M, działająca w sektorze tzw. szybkiej mody, podjęła się realizacji partnerskiego przedsięwzięcia z producentem gry internetowej MyTown w celu gromadzenia i wykorzystywania danych o miejscu pobytu potencjalnych klientów. W przypadku gdy ci ostatni grają w MyTown na mobilnym urządzeniu w pobliżu sklepu H&M i zalogują się przy użyciu tego urządzenia, firma nagradza ich wirtualnymi ubraniami i punktami, a jeśli zeskanują w sklepie promowane produkty, stają się uczestnikami loterii. Pierwsze wyniki są zachęcające: spośród 700 tys. klientów, którzy dokonali elektronicznego logowania, prawie 43% (300 tys.) weszło do sklepu i zeskanowało jakiś produkt¹⁸.

Potencjalnie bardzo użyteczne narzędzie dla marketingowców stworzyła firma Sense Networks w postaci programu porównującego dane dotyczące przemieszczania się konkretnego klienta z miliardami danych odnoszących się do zmiany miejsca pobytu i cech innych klientów. Na podstawie historii mobilności klienta program jest w stanie oszacować między innymi jego wiek, poziom zamożności, sposób podróżowania i – co bardzo ważne – prawdopodobne kolejne miejsce pobytu.

Zaprezentowane przykłady zdobywania i wykorzystywania wiedzy o konsumentach przy użyciu nowoczesnych technologii informacyjnych skłaniają do wniosku, że pojawiły się nowe, wyrafinowane narzędzia zdobywania wiedzy o konsumentach (w tym tzw. wiedzy ukrytej, trudno dostępnej bezpośredniej obserwacji empirycznej)¹⁹. Umożliwiają one lepsze dostosowanie ofert przedsiębiorstw do potrzeb i oczekiwań konsumentów oraz zdobywanie w ten sposób przewagi konkurencyjnej nad rywalami rynkowymi.

Podsumowanie

Rozwój internetu spowodował rewolucję nie tylko w relacjach firma–konsument, ale również we wzajemnych kontaktach między konsumentami. Powstają wirtualne społeczności użytkowników produktów danej marki, wymieniających się swoimi wrażeniami i doświadczeniami, co z jednej strony sprzyja budowaniu trwałych więzi emocjonalnych

¹⁷ Th.H. Davenport, L. Dalle Mulle, J. Lucker, op. cit.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Por. W. Grudzewski, I. Hejduk, *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2004, s. 78.

z firmą, z drugiej pozwala jej pozyskać niesłychanie cenną wiedzę o konsumentach, trudną lub niemożliwą do zdobycia w inny sposób.

Zbieranie danych o użytkownikach internetu pozwala poznać ich upodobania, preferencje, oczekiwania i w konsekwencji umożliwia stosowanie wysublimowanych technik segmentacyjnych, tworzenie profili konsumentów oraz antycypowanie ich zachowań, a następnie oferowanie adekwatnych kompozycji wartości. Nie sposób jednak oprzeć się refleksji, że „nowy, cyfrowy świat” oferuje konsumentom nie tylko same dobrodziejstwa. Ceną za lepsze dostosowanie oferty przedsiębiorstw do własnych potrzeb i oczekiwań może być utrata prywatności, groźba elektronicznej inwigilacji i wyrafinowane techniki niewidocznej „aksamitnej manipulacji” stosowanej przez oferentów różnych dóbr i usług działających w sieci.

Literatura

- Adamczyk J., *Zbawienna personalizacja-czyli jak zdobyć lojalność e-klienta*, <http://www.e-marketing.pl/artyk/artyk53.php>.
- Davenport Th.H., Dalle Mulle L., Lucker, J., *Poznaj potrzeby klientów wcześniej niż oni sami*, „Harvard Business Review Polska” grudzień 2012 – styczeń 2013.
- Dobiegała-Korona B., *Wartość klienta czy wartość dla klienta*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2006, nr 1.
- Doligalski T., *Společne uwarunkowania marketingu w Internecie i e-biznesu*, „e-mentor” 2009, nr 1.
- Grudzewski W., Hejduk I., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2004.
- Gulati R., Oldroyd J.B., *The quest for customer focus*, w: *Stay focused on your customers*, „Harvard Business Review Onpoint” Fall 2007.
- Husak Z., *Zagadnienie gromadzenia danych o użytkownikach portali internetowych na potrzeby profilowania marketingowego*, w: *Współczesne uwarunkowania promocji i reklamy*, red. A.J. Kukuła, Difin, Warszawa 2013.
- Mróz B., *Partnerstwo w relacjach przedsiębiorstwo – konsument: nowe wyzwania i problemy*, w: *Trans'09. Wspólna Europa. Partnerstwo przedsiębiorstw jako czynnik ograniczania ryzyka działalności gospodarczej*, red. H. Brdulak, E. Duliniec, T. Gołębiowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Rust R., *Zmiana podejścia do marketingu*, „Harvard Business Review Polska” grudzień 2010 – styczeń 2011.
- Sobolewska S., *Pozyskiwanie i wykorzystanie wiedzy klienta – możliwości i ograniczenia*, „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą” 2011, nr 50.
- Szwarc N., *Od masowej komunikacji marketingowej po personalizację w e-marketingu*, „e-mentor” 2010, nr 3.

Marek Ziółkowski

Katedra Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

POSTAWY PROEKOLOGICZNE KONSUMENTÓW ORAZ ICH WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Jednym z najważniejszych problemów współczesności jest postępujące zanieczyszczenie środowiska przyrodniczego¹, z którego negatywnymi skutkami mamy do czynienia – choć w różnym stopniu – w każdym miejscu globu ziemskiego. Niestety dotychczasowy przebieg rozwoju cywilizacji nauczył nas tylko tego, aby traktować środowisko przyrodnicze jedynie jako źródło zasobów i odbiornik odpadów, lecz niestety nie nauczył nas, aby traktować je jako własne gniazdo, z którego wywodzi się życie i w którym przyjdzie żyć następnym pokoleniom. Stąd też ochrona środowiska przyrodniczego przed jego dalszym zanieczyszczeniem powinna stać się jednym z głównych zadań ludzkości. Do skutecznych działań w tym zakresie nie wystarczy przekonanie o pierwszorzędym znaczeniu ochrony walorów i zasobów środowiska jako warunku przetrwania ludzkości oraz wzrostu jakości życia społeczeństw i poszczególnych jego członków. Nie wystarcza także wiedza o technicznych sposobach przeciwdziałania zanieczyszczeniom środowiska ani posiadanie odpowiednich środków finansowych. Niezbędne jest przede wszystkim poczucie odpowiedzialności za ochronę środowiska oraz faktyczne i systematyczne działania temu służące, począwszy od poziomu globalnego, aż do lokalnego.

¹ Zanieczyszczenie środowiska przyrodniczego to wprowadzanie różnego typu substancji w ilościach przekraczających jego naturalną zdolność (pojemność) asymilacyjną i mogących ujemnie wpływać na zdrowie człowieka, klimat i zasoby przyrody.

Szczególna odpowiedzialność za stan środowiska przyrodniczego spoczywa na poszczególnych konsumentach, którzy swoją proekologiczną postawą mogą skutecznie – w sposób bezpośredni lub pośredni – wpływać na poprawę tego stanu. Niezbędnym warunkiem jest tu określona wiedza ekologiczna, która następnie kształtuje świadomość ekologiczną.

Celem niniejszego referatu jest syntetyczne przedstawienie wpływu proekologicznych zachowań konsumentów na skalę i zakres działania przedsiębiorstw w sferze ochrony środowiska przyrodniczego.

Istota i komponenty świadomości ekologicznej konsumentów

Samo określenie „świadomość” oznacza ‘rozsądek, przytomność i jasność zmysłów’. Odpowiednio ukształtowana świadomość przekłada się na określone zachowania człowieka. Dodajmy teraz przymiotnik „ekologiczna” i uzyskamy termin „świadomość ekologiczna”, za którym kryje się rozsądne działanie człowieka na rzecz ochrony środowiska przyrodniczego i przeciwdziałanie jego zanieczyszczeniom, rozumienie mechanizmów i prawidłowości funkcjonowania poszczególnych ekosystemów, a także świadomość ograniczeń i granic w eksploatacji zasobów naturalnych. Inaczej ujmując, świadomość ekologiczna to system wartości wyrażony przez preferencje i postawy człowieka, cechujący się rzetelną wiedzą o środowisku przyrodniczym, determinacją w przeciwdziałaniu jego zagrożeniom, a w konsekwencji odpowiedzialnością za jego jak najlepszy stan. Taki jest pierwotny rodowód większości ruchów społecznych krzewiących idee ekologiczne. Świadomość ekologiczna musi stać się powszechną świadomością (obyczajową i prawną) wbudowaną w podświadomość człowieka już od chwili jego narodzin i dalej przekazywaną z pokolenia na pokolenie w sposób permanentny, aby działania na rzecz ochrony środowiska przyniosły pozytywne rezultaty w skali zarówno globalnej, jak i lokalnej.

Ogół konsumentów można podzielić na kilka kategorii, jeśli się weźmie pod uwagę poziom ich świadomości ekologicznej i wynikający z tego model konsumpcji. Ilustruje to zestawienie zaproponowane w tabeli 1.

Świadomość ekologiczna człowieka determinuje siłę i zakres jego zachowań proekologicznych, a także decyduje o jego zachowaniu na rynku. Podstawą tego typu zachowań są następujące komponenty:

- poznawczy – nabyta wiedza ekologiczna uwidaczniająca się w zrozumieniu i znajomości sposobów koegzystencji człowieka z przyrodą
- emocjonalny – ekologiczna wrażliwość, czyli emocje, które budzi w konsumencie przyroda
- behawioralny – proekologiczne działania oraz zachowanie zgodne z ideą ochrony środowiska².

² J. Adamczyk, *Marketing. Doświadczenia i trendy*, Wydawnictwo Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2007, s. 320.

Tabela 1. Podział konsumentów ze względu na świadomość ekologiczną

Kategoria konsumenta	Cechy konsumenta	Model konsumpcji
Nieekologiczny	brak wiedzy i świadomości ekologicznej dobrobyt materialny podstawą jakości życia	konsumpcja przewyższa potrzeby konsumpcjonizm rabunkowa eksploatacja zasobów i bez troska „produkcja” zanieczyszczeń nabywanie produktów pod presją reklamy, mody, otoczenia
Umiarkowanie proekologiczny	podstawowa wiedza ekologiczna świadomość ekologiczna na przeciętnym poziomie pojawia się chęć bycia postrzeganym jako osoba proekologiczna	oszczędna eksploatacja zasobów wyłącznie z powodów ekonomicznych minimum zanieczyszczeń wyłącznie z powodu strachu przed konsekwencjami finansowymi z tytułu ich wprowadzania do środowiska towary ekologiczne rzadko nabywane, jeśli już to pod wpływem otoczenia bez wewnętrznego przekonania
Proekologiczny	obszerna wiedza ekologiczna wysoki poziom świadomości ekologicznej proekologiczny styl życia czyste środowisko przyrodnicze istotnym elementem jakości życia	codzienne działania na rzecz ochrony środowiska – oszczędne eksploatowanie zasobów, minimalizacja zanieczyszczeń, segregacja i recykling odpadów zakup produktów trwałego użytku przyjaznych dla środowiska zakup żywności produkowanej metodami ekologicznymi
W pełni proekologiczny	powrót do natury	duża oszczędność w eksploatacji zasobów naturalnych, minimalizacja emisji zanieczyszczeń zakupy produktów trwałego użytku zredukowane do niezbędnego minimum zakup tylko proekologicznych produktów żywnościowych

Źródło: opracowanie własne.

Innym podziałem jest rozróżnienie świadomości ekologicznej na potoczną, ideologiczną i naukową. Pierwsza jest kształtowana pod wpływem opinii, stereotypów, poglądów (*word of mouth*), a wiedza nie odgrywa wiodącej roli (najczęściej jest ona stanem zafałszowanego odbioru wzajemnych relacji między człowiekiem a środowiskiem przyrodniczym). Na ideologiczną świadomość ekologiczną wpływ ma przede wszystkim ideologia zawierająca zazwyczaj elementy emocji, wiedzy oraz poglądów i opinii. Ten rodzaj świadomości ekologicznej przypisuje się działaczom ruchów ekologicznych, członkom proekologicznych

partii czy niektórym religiom. Z kolei naukową świadomość ekologiczną buduje się poprzez proekologiczne wychowanie, zdobytą wiedzę i własne doświadczenie³.

Różny stopień natężenia komponentów zawierających się w świadomości ekologicznej daje możliwość wyodrębnienia wysokiego, średniego i niskiego jej poziomu. Podział ten pozwala na rozróżnienie wartości oraz preferencji prowadzących ostatecznie do proekologicznych działań i zachowań. Świadomość ekologiczną konsumentów kształtuje pięć najważniejszych elementów: stan wiedzy i dostęp do informacji, poczucie zagrożenia, gotowość do samoograniczeń, bodźce zewnętrzne, emocjonalna odpowiedzialność za stan środowiska⁴. Z kolei na sam proces budowania świadomości ekologicznej konsumenta składają się cztery fazy:

- uświadomienia – konsument zdaje sobie sprawę z otaczających go problemów środowiskowych
- zainteresowania – konsument zaczyna zwracać uwagę na szczegóły tych problemów (zbiera informacje oraz edukuje się w tej dziedzinie)
- woli – konsument pragnie w swoich działaniach uwzględniać normy środowiskowe
- akcji – konsument zaczyna właściwe działania korzystne dla środowiska pod wpływem ekologicznej motywacji; do takich działań można zaliczyć na przykład nabywanie ekologicznych produktów, segregację odpadów, recykling⁵.

Każda z tych faz wzmacnia motywację, utwierdza w przekonaniu i angażuje coraz bardziej konsumenta w działania proekologiczne. Jednocześnie rośnie poziom jego świadomości ekologicznej.

Tak więc świadomość ekologiczna kształtowana jest przez wiedzę, proekologiczne wychowanie, poglądy lub przekonania bądź też własne doświadczenia.

Proekologiczne zachowania konsumentów na rynku

W ciągu ostatnich 30–40 lat wyraźnie wzrosło zainteresowanie konsumentów środowiskiem przyrodniczym, wpływem jego stanu na ich jakość życia i wynikającą stąd koniecznością ochrony jego walorów i zasobów. Stąd też tradycyjny motyw zachowań konsumentów na rynku, czyli kryterium ekonomiczne, zaczął ustępować miejsca wartościom środowiskowym. Tego typu zachowania określane są mianem ekologicznego stylu życia lub zielonego konsumeryzmu⁶. Polscy socjologowie nazywają tego typu konsumentów generacją EKO⁷. Konsumenti żyjący w ten sposób przestrzegają następujących zasad:

³ K. Górka, B. Poskrobko, W. Radecki, *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 1998, s. 32.

⁴ W. Łuczka-Bakuła, *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007, s. 51.

⁵ Ibidem, s. 60.

⁶ S.L. Francoise, *Marketing Green products in the triad*, „Columbia Journal of World Business” Fall–Winter 1992, s. 25; J. Adamczyk, *Marketing*, op. cit., s. 318.

⁷ E. Mistewicz, *Generacja EKO*, „Wprost” 1998, nr 8, s. 52.

- nie kupują produktów mogących prowadzić do chorób
- nie kupują tych produktów, których wytworzenie pochłania zbyt dużą ilość zasobów naturalnych (zwłaszcza nieodnawialnych) i energii
- nie kupują produktów, które w fazie zarówno wytwarzania, użytkowania, jak i utylizacji zanieczyszczają środowisko
- kupują produkty opatrzone znakami ekologicznymi, świadczącymi o tym, że produkt jest bezpieczny ekologicznie
- kupują produkty biodegradowalne, w opakowaniach dostosowanych do zwrotu lub recyklingu; nie kupują natomiast produktów niepotrzebnych i zbyt wyszukanych (np. opakowania, kosmetyki).

Niemieckie instytuty badań konsumenckich formułują definicję konsumenta proekologicznego w taki sposób: „Stroni od produktów szkodliwych ekologicznie, rozpoznaje oraz przy wyborze produktów kieruje się ekologicznymi znakami, jest skłonny do szukania sklepów z produktami środowiskowymi, możliwymi do recyklingu i płacenia za nie więcej niż za konkurencyjne nie zawierające ekologicznych informacji”⁸. Podstawowymi warunkami zostania tego typu konsumentem są: zdobywanie wiedzy o środowisku przyrodniczym, mechanizmach i prawidłowościach funkcjonowania jego poszczególnych ekosystemów, wzajemnych interakcjach człowiek – środowisko przyrodnicze⁹, a także własne przemyślenia i doświadczenia życiowe. W efekcie kształtuje się i umacnia świadomość ekologiczna będąca warunkiem sine qua non zmiany nawyków konsumpcyjnych i stylu życia obywateli. Inaczej ujmując, świadomość ekologiczna kształtuje wzorce zachowań konsumentów, których istotą są działania na rzecz ochrony środowiska przyrodniczego.

Skala i zakres działań proekologicznych w przedsiębiorstwach

Świadomy ekologicznie konsument wywiera presję na przedsiębiorstwa, której efektem jest przyjazny dla środowiska naturalnego proces produkcji oraz ekologiczne produkty. Z drugiej strony znajomość preferencji, cech, zachowań proekologicznych konsumentów przyczynia się do przygotowania adekwatnej do tego oferty produktowej przedsiębiorstwa oraz wdrożenia proekologicznych metod jego funkcjonowania. Przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu inwestują więc w systemy zarządzania środowiskowego. Jest to tzw. postawa aktywna, a jednym z jej efektów jest uzyskanie lepszej pozycji konkurencyjnej na rynku.

⁸ A. Sznajder, *Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 57.

⁹ Edukacja ekologiczna to koncepcja kształcenia i wychowywania społeczeństwa w duchu poszanowania środowiska przyrodniczego zgodnie z hasłem „myśleć globalnie – działać lokalnie”. Jest także definiowana jako psychologiczno-pedagogiczny proces oddziaływania na człowieka w celu kształtowania jego świadomości ekologicznej. W potocznym rozumieniu są to wszelkie formy działalności skierowanej do społeczeństwa, które mają na celu wpływanie na poziom świadomości ekologicznej, propagowanie konkretnych zachowań korzystnych dla środowiska przyrodniczego, upowszechnianie wiedzy o przyrodzie.

Skuteczne działania w zakresie ochrony środowiska kształtują pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa, pozytywnie wpływają na jego pozycję na rynku, a w konsekwencji uzyskują akceptację ze strony konsumentów¹⁰. Rosnąca świadomość ekologiczna konsumentów oraz stosowne regulacje prawne wymusiły na przedsiębiorcach bardziej wnikliwą analizę swoich poczynań w aspekcie środowiskowym. Konsekwencją tego było wdrażanie strategii proekologicznych. Do potencjalnych korzyści płynących z tego tytułu zaliczyć należy:

- wzrost odpowiedzialności i świadomości pracowników w relacji do środowiska
- ograniczenie zużycia zasobów naturalnych, surowców i energii
- redukcję zanieczyszczeń i odpadów
- zmniejszenie ryzyka prowadzonej działalności w kontekście środowiskowym
- mniejsze koszty eliminacji odpadów oraz redukcję ryzyka przyszłych kar lub opłat środowiskowych
- większy udział w rynku, wyprzedzenie konkurencji
- poprawę wizerunku wśród potencjalnych klientów
- łatwiejszy dostęp do funduszy europejskich i inwestycyjnych
- kształtowanie pozytywnych relacji z lokalną społecznością i tzw. dobrej prasy
- szybsze i łatwiejsze procedury uzyskiwania pozwoleń
- ułatwienie kooperacji z administracją rządową¹¹.

Przedsiębiorstwa różnie reagują na potrzebę działań na rzecz czystego środowiska. W przypadku przedsiębiorstw oferujących swoje towary klientom o niskiej świadomości ekologicznej najważniejszym celem jest maksymalizacja zysku, pobudzenie odbiorców do nie zrównoważonej, często nadmiernej konsumpcji, a także skracanie czasu żywotności wyrobów. Jeżeli przedsiębiorstwo nie podlega środowiskowym regulacjom prawnym, to nie jest zainteresowane szkodliwością swoich wyrobów ani czystością produkcji.

Drugi typ przedsiębiorstw korzysta z ekologicznych potrzeb konsumentów. Robi to jednak w sposób nieetyczny, oferuje bowiem nieekologiczne towary, reklamując je jako nieszkodliwe dla środowiska, naturalne i wprowadzając konsumenta w błąd. Głównym motywem tego typu postępowania jest maksymalizacja zysku, a nie troska o stan środowiska. Takie nieetyczne działania są nie tylko sprzeczne z definicją etyki w biznesie, ale także jest to oszukiwanie konsumentów chcących uczestniczyć w proekologicznych działaniach.

Kolejny typ przedsiębiorstw oferuje produkty ekologiczne. Kieruje swoje wyroby do grupy proekologicznych odbiorców, przewidując, że tego typu konsument będzie skłonny zapłacić wyższą cenę za nabywany towar.

Ostatnim typem są przedsiębiorstwa pobudzające potrzeby czystego środowiska. Nie chodzi już tu o samą produkcję, ale na przykład o określone zachowania, takie jak

¹⁰ ISO, *Normy serii ISO 9000, ISO 14000 i PN-N-18000 dotyczące zarządzania jakością, zarządzania środowiskowego i zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2005, s. 21.

¹¹ Ibidem, s. 23.

oszczędzanie wody, energii, wykorzystywanie produktów z recyklingu. Przedsiębiorstwa takie stawiają sobie za cel zmianę zwyczajów konsumentów i wprowadzenie do ich życia ekologicznych idei. Dla przeciętnego konsumenta wartość ekologiczna produktu jest tylko dodatkiem i dzięki oddziaływaniu na ich wrażliwość, ale też nie zapominając o wysokiej jakości wytworzonego produktu, przedsiębiorstwo może wpływać na decyzję o zakupie danego towaru.

Realizacja proekologicznych celów odbywa się poprzez ogólną strategię przedsiębiorstwa bądź oddzielną strategię. Ilustracją pierwszego podejścia jest podział ogólnej strategii na: ofensywną, innowacyjną, defensywną lub pasywną¹². Różnią się one między sobą skalą i zakresem realizacji proekologicznych celów. Strategia ofensywna charakteryzuje się wdrożeniem wszystkich możliwych metod, narzędzi i sposobów działania dotyczących produkcji, struktury organizacyjnej, marketingu, służących poprawie stanu środowiska przyrodniczego, a także proekologicznym nastawieniem pracowników na każdym stanowisku pracy (maksymalne działania proekologiczne). Strategia innowacyjna polega na poszukiwaniu i wdrażaniu nowych czystszych technologii produkcji oraz know-how służących ochronie środowiska (np. produkcja bezodpadowa, zamknięte obiegi wody, recykling, używanie wielorazowych opakowań, oszczędność energii). Strategia defensywna prowadzi do usuwania z rynku swoich produktów zagrażających środowisku lub ich modyfikacji bądź modernizacji w celu zmniejszenia ich szkodliwości. Strategia pasywna polega na przestrzeganiu norm środowiskowych w celu uniknięcia prawnych konsekwencji zanieczyszczenia środowiska lub nienarażania przedsiębiorstwa na wysokie kary i utratę pozytywnego wizerunku (minimalne działania proekologiczne).

Przedsiębiorstwa chcące zyskać wysoką pozycję na rynku muszą stosować strategię ofensywną lub innowacyjną, a także prowadzić aktywne działania, które wyprzedzają konkurencję w implementacji i doskonaleniu działań proekologicznych w sferze wytwórczej, zarządczej, organizacyjnej oraz kultury pracy.

Z kolei ilustracją drugiego podejścia do realizacji celów proekologicznych przedsiębiorstwa są następujące rodzaje strategii: prośrodowiskowa dostosowawcza, konkurencyjna w ochronie środowiska oraz internacjonalizacja¹³.

Strategie prośrodowiskowe¹⁴ dostosowawcze wskazują metody, którymi może posłużyć się przedsiębiorstwo w stosunku do środowiskowych wymagań. Wyróżnić tu można:

¹² J. Cichy, *Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 1998, s. 19.

¹³ M. Kramer, M. Urbaniec, A. Kryński., *Międzynarodowe zarządzanie środowiskiem*, t. 1: *Interdyscyplinarne założenia proekologicznego zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 550–555.

¹⁴ M. Ziółkowski, *Strategia prośrodowiskowa a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa*, w: *Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 657–670.

- *Strategię oporu*, którą wykorzystuje się po to, aby zachować aktualne status quo wobec proekologicznych grup nacisku. Prowadzone są usilne starania, by ruchy proekologiczne nie miały większego wpływu na politykę przedsiębiorstwa oraz by nakłady na rzecz ochrony środowiska nie były zbyt wysokie. W dłuższym okresie może tu dochodzić do łamania prawa.
- *Strategię pasywną*, w której kwestie ochrony środowiska są niezauważalne lub są uwzględniane w bardzo znikomym stopniu.
- *Strategię wycofania*, którą wykorzystuje się, w sytuacji gdy przedsiębiorstwo nie jest w stanie w pełni przestrzegać regulacji prawnych dotyczących środowiska. W konsekwencji następuje wycofywanie z rynków produktów obciążających środowisko lub rezygnacja z produkcji w niektórych fabrykach lub zakładach niespełniających norm. Nieetycznym postępowaniem w takich przypadkach jest outsourcing produkcji do krajów o bardziej liberalnym prawie dotyczącym ochrony środowiska.
- *Strategię dostosowawczą*, w której tak jak w przypadku strategii wycofania uznaje się trendy ekologiczne w prawie i społeczeństwie, widząc możliwości podjęcia działań w tym kierunku. Z reguły jest to jednak odpowiedź na nową ustawę albo przyszłe regulacje środowiskowe.
- *Strategię innowacji*, która jest strategią proekologiczną. Realizujące ją przedsiębiorstwa występują na rynku często jako prekursorzy działań chroniących środowisko, poprawiając w ten sposób swój wizerunek i uzyskując dodatkowe zyski z tego tytułu. Mogą być niedoścignionymi pionierami. Jednakże każde niepowodzenie w tych działaniach lub niezrozumienie intencji ze strony konsumentów generować będzie dodatkowe koszty.

Jeśli chodzi o strategie konkurencji w ochronie środowiska, to prezentują one metody, jakimi mogą posłużyć się przedsiębiorstwa, aby uzyskać przewagę konkurencyjną dzięki działaniom proekologicznym. Wyróżnić tu można:

- *Strategię przewodnictwa kosztowego* – przedsiębiorstwo aspirujące do przewodnictwa kosztowego stara się zredukować koszty jednostkowe dzięki inwestowaniu w procesy poprawiające produktywność, obniżające zasobochłonność i energochłonność. Zyskuje na tym środowisko przyrodnicze, zmniejsza się bowiem zużycie surowców, energii, a także emisja zanieczyszczeń i odpadów.
- *Strategię przewodnictwa jakościowego* – chcąc być pionierem w danej branży, przedsiębiorstwo wprowadza na rynek innowacyjne produkty o wysokiej jakości pod kątem wymogów ochrony środowiska. Dla proekologicznych konsumentów jest to dodatkowy atut i podstawa do ich nabycia.
- *Strategię zdobywania niszy rynkowych* – przedsiębiorstwo, by osiągnąć przewagę konkurencyjną, poszukuje niszy, niezaspokojonych potrzeb konsumentów i na tym się koncentruje, lokując tam swoje produkty proekologiczne. Jest to głównie szansa dla małych przedsiębiorstw, których podstawą działania jest specjalizacja.

Z kolei strategii internacjonalizacji w ochronie środowiska stosowane są przez korporacje transnarodowe. Wyróżnić tu można:

- *Globalną strategię minimalizacji kosztów* – korporacja, aby minimalizować ogólne koszty działalności, lokuje swoją produkcję w krajach o bardziej liberalnych wymaganiach odnośnie do ochrony środowiska. Powodem tego jest uniknięcie ponoszenia kosztów związanych z internalizacją negatywnych ekologicznych efektów zewnętrznych w krajach, w których stosuje się w polityce ekologicznej zasadę „sprawca zanieczyszczenia płaci”. Takie postępowanie podlega krytyce ze strony ruchów ekologicznych i proekologicznych konsumentów dążących do tego, aby faktyczny sprawca zanieczyszczeń środowiska ponosił z tego tytułu pełne koszty jego restytucji.
- *Multinardową strategię ochrony środowiska* – stosowana jest w przypadku korporacji, która dostosowuje swą działalność do wymogów ekologicznych panujących w państwach, w których prowadzi swą działalność. Funkcjonowanie korporacji w taki sposób może być poddawane krytyce, w przypadku gdy przestrzega ona prawa w państwach o wysokich wymogach związanych z ochroną środowiska, a w krajach liberalnych pod tym względem świadomie stosuje niskie standardy ekologiczne. Z perspektywy formalnej wszystko jest w porządku, lecz takie działania są sprzeczne z wartościami etyki w biznesie.
- *Strategię globalno-proaktywną* – korporacja bez względu na lokalizację swej produkcji stosuje te same wysokie standardy dotyczące ochrony środowiska. Poprzez tego typu działania korporacja staje się prekursorem i liderem we wdrażaniu nowych proekologicznych zachowań. Powoduje to, że konkurenci również dostosowują się do tej sytuacji. W praktyce strategię tę najczęściej stosują korporacje innowacyjne, aspirujące do przewodnictwa jakościowego. World Wildlife Fund (jedna z największych na świecie organizacji zajmujących się działaniami na rzecz ochrony środowiska) stosuje dla takich przedsiębiorstw certyfikat FSC (Forest Stewardship Council).

Podsumowanie

Zgodnie z koncepcją stakeholder proekologiczni konsumenci są w stanie wywrzeć istotny wpływ na sposób funkcjonowania przedsiębiorstw oraz na skalę i rodzaj produkowanych przez nie produktów. W efekcie poszczególne przedsiębiorstwa poza maksymalizacją zysku muszą też mieć na uwadze względy ochrony środowiska przyrodniczego, czego efektem jest wdrażanie systemów zarządzania środowiskowego według norm ISO 14000 oraz EMAS¹⁵. Skuteczne działania przyczyniają się tu z jednej strony do zapobiegania zanieczyszczeniom środowiska i likwidacji „brudnych technologii”, z drugiej zaś kształtują pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa jako proekologicznego, co w konsekwencji umożliwia mu uzyskanie lepszej pozycji na konkurencyjnym rynku.

¹⁵ Zob. M. Klimczyk-Bryk, *Wpływ ekologii na zachowanie konsumentów „AIDA”* 1998, nr 11, s. 13.

Literatura

- Adamczyk J., *Marketing. Doświadczenia i trendy*, Wydawnictwo Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2007.
- Cichy J., *Zarządzanie środowiskowe w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 1998.
- Francoise S.L., *Marketing Green products in the triad*, „Columbia Journal of World Business”, Fall–Winter 1992.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 1998.
- ISO, *Normy serii ISO 9000, ISO 14000 i PN-N-18000 dotyczące zarządzania jakością, zarządzania środowiskowego i zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2005.
- Klimczyk-Bryk M., *Wpływ ekologii na zachowanie konsumentów „AIDA”* 1998, nr 11.
- Kramer M., Urbaniec M., Kryński A., *Międzynarodowe zarządzanie środowiskiem*, t. 1: *Interdyscyplinarne założenia proekologicznego zarządzania przedsiębiorstwem*, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Łuczka-Bakuła W., *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007.
- Misiewicz E., *Generacja EKO*, „Wprost” 1998, nr 8.
- Sznajder A., *Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Ziółkowski M., *Strategia prośrodowiskowa a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa*, w: *Ekonomia, nauki o zarządzaniu, finanse i nauki prawne wobec światowych przemian kulturowych, społecznych, gospodarczych i politycznych*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

Część II

FINANSE W UJĘCIU MAKROEKONOMICZNYM

Wojciech Pacho
Katedra Teorii Systemu Rynkowego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

CZY OTWARTE FUNDUSZE EMERYTALNE TO JEDYNIÉ ŹRÓDŁO DŁUGOOKRESOWYCH KŁOPOTÓW BUDŻETOWYCH?

Ostatnie szacunki długu publicznego wskazują, że zasadniczym systemowym źródłem jego generowania jest przeprowadzona w 1999 roku reforma systemu emerytalnego. Utworzono wówczas tzw. dwa filary, z których będą wypłacane emerytury. Pierwszy został oparty na tradycyjnym systemie repartycyjnym, natomiast drugi polega na gromadzeniu oszczędności w specjalnych funduszach, którymi zarządzają prywatne przedsiębiorstwa. Ich zadaniem jest lokowanie zebranych składek na rynku finansowym, czyli pomnażanie kapitałowej wartości indywidualnych kont emerytalnych poprzez wykorzystywanie inżynierii finansowej. W praktyce okazało się, że rozdzielenie składki na część wpłacaną do pierwszego tradycyjnego filara i do drugiego, zwanego potocznie kapitałowym, spowodowało niedobór środków na wypłaty bieżących emerytur, które nadal w całości opierają się na zasadzie międzypokoleniowych zobowiązań (system repartycyjny). To ostatecznie spowodowało konieczność powiększenia długu publicznego, aby zapewnić ciągłość wypłat emerytur. Jak pokazują oficjalne rządowe szacunki, na koniec 2011 roku blisko jedna trzecia całego długu publicznego była skutkiem istnienia otwartych funduszy emerytalnych (OFE). Dług publiczny z OFE wyniósł 56,6% PKB, natomiast bez OFE tylko 39,4% OFE¹.

Celem niniejszego artykułu jest odpowiedź na dwa fundamentalne pytania: czy powstanie kapitałowego filara w systemie emerytur nieuchronnie prowadzi do obciążenia

¹ Por. L. Oręziak, *OFE w Polsce – produkt ekspansji globalnych instytucji finansowych*, „Polityka Społeczna” 2012, nr 11–12.

finansów publicznych rosnącym długiem? oraz czy społeczny koszt w postaci wzrostu długu publicznego jest usprawiedliwiony przyszłymi długookresowymi społecznymi korzyściami?

Wyjdźmy od prostych tożsamości opisujących zagregowaną produkcję. Dla uproszczenia przyjmiemy, że gospodarka jest zamknięta. Zagregowana produkcja jest wówczas sumą prywatnych wydatków konsumpcyjnych C , inwestycji w rzeczowy kapitał I , rządowych zakupów dóbr i usług G :

$$Y \equiv C + I + G \quad (1)$$

Tę tożsamość możemy przekształcić do postaci:

$$Y - C - G \equiv I \quad (2)$$

Lewa strona równania (2) to całkowite krajowe oszczędności. W bardzo prosty sposób oszczędności krajowe możemy pokazać jako sumę oszczędności sektora prywatnego $S_{prywatne}$ oraz oszczędności sektora publicznego $S_{publiczne}$.

$$\underbrace{Y + B - T - CY}_{S_{prywatne}} + \underbrace{[T - (G + B)]}_{S_{publiczne}} \equiv I \quad (3)$$

Przez B oznaczamy świadczenia społeczne, które zawierają emerytury, a przez T zebrane szeroko rozumiane podatki, w tym również składki na ubezpieczenia społeczne. Gdy oszczędności sektora publicznego są dodatnie, czyli rząd zebrał więcej podatków, niż wydał na zakupy dóbr i świadczenia społeczne, to mówimy, że mamy nadwyżkę budżetową. Gdy jest odwrotna sytuacja, czyli mamy ujemne oszczędności publiczne, rząd wydaje więcej, niż zebrał podatków, to jest to równoznaczne z powstaniem deficytu budżetowego.

Te proste ustalenia możemy teraz wykorzystać do analizy źródeł finansowania publicznych wydatków $G+B$. W tym celu przekształćmy równanie (3) do postaci:

$$G + B \equiv T + (S_{prywatne} - I) \quad (4)$$

Ta prosta tożsamość pokazuje, że łączne wydatki publiczne są finansowane z zebranych podatków oraz nadwyżki prywatnych oszczędności nad inwestycjami w kapitał rzeczowy. Jak ta tożsamość ma się do OFE? Otóż, w dużym uproszczeniu: pojawienie się 13 lat temu otwartych funduszy emerytalnych wywołało pewne makroekonomiczne skutki, które są widoczne w tożsamości (4). Źródłem składki do OFE (7,3% wynagrodzenia) było obniżenie podatków od wynagrodzeń. W naszych formułach znajduje to odzwierciedlenie w dochodach netto gospodarstw domowych:

$$Y + B - (T - \Delta T) > Y + B - T \quad (5)$$

gdzie ΔT – obniżka podatków odpowiadająca składce do OFE

A więc o kwotę obniżki podatków uzyskano trwały wzrost dochodów netto gospodarstw domowych. Jednak ten wzrost nie został pozostawiony w ich dyspozycji, ale obligatoryjnie zasilił fundusze dopiero co powstałych OFE. Można powiedzieć, że były to wymuszone na gospodarstwach domowych oszczędności na przyszłą emeryturę. Tak więc z drugiej strony obniżka podatków była równoznaczna ze wzrostem oszczędności gospodarstw domowych, co prawda, wymuszonych na nich w postaci obowiązkowego skierowania tego przyrostu oszczędności do OFE w formie składki. Jednak jak by na to nie patrzeć, z perspektywy makroekonomicznej był to przyrost oszczędności gospodarstw domowych.

Ta obniżka podatków i wzrost oszczędności prywatnych ma dalsze makroekonomiczne konsekwencje. Przede wszystkim spadek podatków powoduje natychmiast zmniejszenie publicznych oszczędności o swoją równowartość:

$$T - \Delta T - (G + B) < T - (G + B) \quad (6)$$

Jeśli publiczne oszczędności są ujemne, co oznacza deficyt budżetowy (a tak było w Polsce 13 lat temu w momencie wdrażania reformy OFE), to deficyt budżetowy się pogłębia. Z tego wynika bardzo istotny wniosek: w skali makroekonomicznej powołanie instytucji OFE nie zmieniło społecznych oszczędności. Wzrost prywatnych oszczędności został skompensowany zmniejszeniem publicznych oszczędności (w postaci wzrostu deficytu budżetowego). Czy zatem jest słuszne twierdzenie, że OFE są piekielną maszyną do generowania deficytu budżetowego, która w długookresowej perspektywie tylko powiększa dług publiczny? W tej kwestii możemy stanąć na gruncie dwóch krańcowych stanowisk.

Po pierwsze finansowanie OFE może być potraktowane tak jak każdy nowy wydatek publiczny. Wówczas z makroekonomicznych tożsamości nie wynika żadne fatum generowania długu publicznego przez OFE. Wróćmy do tożsamości (4) opisującej finansowanie łącznych wydatków sektora publicznego. Zmodyfikujmy je o dotychczasowe ustalenia, że zmniejszenie podatków jest równe wzrostowi oszczędności prywatnych ($\Delta T = \Delta S_{\text{prywatne}}$). Wprowadźmy jeszcze jedno niezwykle istotne założenie. Przyjmijmy, że zgodnie z oczekiwaniami OFE pozyskane prywatne oszczędności lokują na szeroko rozumianym rynku kapitałowym. W sensie ekonomicznym oznacza to, że sektor przedsiębiorstw za pośrednictwem rynku kapitałowego zyskuje dostęp do nowego strumienia środków finansowych, które może wykorzystać na poszerzanie rzeczowego kapitału. Ten nowy kapitał generowałby w przyszłości nową produkcję, która między innymi poprzez wypłaty dywidend i odsetek zasilaby przyszłe emerytury. Załóżmy, że przyrost prywatnych oszczędności w całości byłby lokowany w sektorze przedsiębiorstw: $\Delta S_{\text{prywatne}} = \Delta I$. Wówczas tożsamość (4) ma postać:

$$G + B \equiv T - \Delta T + (S_{\text{prywatne}} + \Delta S_{\text{prywatne}} - (I + \Delta I)) \quad (7)$$

Ponieważ równanie (7) jest tożsamością, czyli równanie to jest zawsze spełnione, to jeśli przyrost prywatnych oszczędności w całości został skierowany na rzeczowe inwestycje przedsiębiorstw, to jedyną możliwością zachowania tożsamości przy $\Delta T > 0$ jest spadek łącznych wydatków sektora publicznego, czyli sumy $G + B$ lub wzrost podatków albo jakaś kombinacja tych działań. Inaczej ujmując, można by przeprowadzić to, co ogólnie jest nazywane reformą finansów publicznych. Na przykład likwidacja przywilejów emerytalnych obniżyłaby B , ograniczenie dostępu do rent również obniżyłoby B , racjonalizacja zakupów (cokolwiek to znaczy) przez sektor publiczny obniżyłaby natomiast G . Obiecywana reforma KRUS zwiększyłaby przede wszystkim wpływy podatkowe bez konieczności dociążania podatkami tych, którzy znaleźli się od samego początku w systemie OFE. Po prostu reforma KRUS mogłaby stopniowo powiększać bazę podatkową, czyli obejmowałaby coraz większą liczbę uczestników KRUS coraz większymi składkami emerytalnymi. Nie jest to oczywiście łatwe, ale w dłuższej perspektywie możliwe.

Jeśli jednak nie nastąpi istotna zmiana poziomów B , G oraz T , to powstanie niedobór środków na wypłaty bieżących emerytur. Co pozostaje zatem do zrobienia, aby tożsamość (7) była spełniona, jeśli B , G oraz T pozostaną bez zmiany? Jedynym sposobem jest doprowadzenie do tego, aby nie wzrosły inwestycje w sektorze przedsiębiorstw. Wówczas przyrost oszczędności prywatnych może posłużyć do sfinansowania powstałego deficytu budżetowego. Należy tylko umiejętnie przekierować oszczędności prywatne trafiające do OFE z powrotem do dyspozycji władzy publicznej, która może je wykorzystać na załatwienie niedoborów wpływów budżetowych powstałych po utworzeniu OFE. Tradycyjnie robi się to za pomocą pożyczania oszczędności gospodarstw domowych. Emitowane są obligacje rządowe, które dzięki atrakcyjnemu oprocentowaniu mają skłaniać potencjalnych nabywców, w tym OFE, do ich zakupu zamiast finansowania potrzeb rozwojowych sektora przedsiębiorstw. W ekonomii mamy nawet ukuty specjalny termin na takie zachowanie władzy publicznej – mówimy o efekcie wypierania. Deficyt budżetowy wypiera inwestycje z sektora przedsiębiorstw, aby pozyskać oszczędności na finansowanie deficytu budżetowego, który jest spowodowany powstaniem OFE.

W wyżej zaprezentowanym ujęciu generowanie długu publicznego związane jest nie tyle z pojawieniem się OFE, co z zaniechaniem „reformy finansów publicznych” przez władzę państwową. W praktyce reforma ta musiałaby się sprowadzić do kombinacji cięć transferów publicznych, zakupów rządowych i wzrostu podatków².

Jeśli jednak staniemy na gruncie innego rozumowania, a mianowicie takiego, że łączne wydatki publiczne $G+B$ są ustalone na pożądanym społecznie poziomie, czyli

² Trzeba odnotować, że w ostatnich 2-3 latach władza publiczna pod wpływem rosnącego zadłużenia państwa zdecydowała się na liczne cięcia w zakupach rządowych (w edukacji, ochronie zdrowia) i podwyżki podatków (VAT, podwyżka podatków dla twórców kultury i pracowników nauki).

transfery publiczne są wynikiem przestrzegania umowy międzypokoleniowej, to nie można więc obniżyć tego wydatku bez złamania zobowiązań międzypokoleniowych. Natomiast zakupy rządowe powinny być ustalone na takim poziomie, aby ich wysokość była niezależna od sposobu finansowania, a podporządkowana wyłącznie maksymalizacji dobrobytu społecznego w długim okresie (np. poprzez maksymalizowanie tempa wzrostu gospodarczego). Inaczej ujmując, musimy traktować G jako już istniejące optimum. Gdy tak potraktujemy wydatki publiczne $G+B$, to moment wprowadzania OFE nieuchronnie musi wywołać deficyt budżetowy.

Niezależnie od tego, jaka jest ostateczna przyczyna generowania przez OFE deficytu budżetowego – czy jest to wynik zaniechań ze strony władzy czy obiektywne uwarunkowania poziomu $G+B$ – powstały z tego tytułu deficyt będzie trwał tak długo, aż zniknie źródło jego generowania, czyli umrze ostatni przedstawiciel pokolenia objętego starą umową międzypokoleniową. Dopiero wówczas B może na trwałe się obniżyć. Powstaje zatem fundamentalne pytanie: jakież to społeczne korzyści zapewnia OFE, by warto było ponieść ciężar wzrostu długu publicznego, który przyszłe pokolenia będą mogły spłacić dzięki zmniejszonym transferom publicznym?

Obrońcy kapitałowego systemu emerytalnego zazwyczaj wskazują na kluczową korzyść, jaką jest ograniczenie negatywnego wpływu przyszłych zmian demograficznych na wysokość przyszłych emerytur³. Współczesne społeczeństwa charakteryzują się wydłużającym okresem życia. To powoduje, że w przyszłości oczekuje się, że każdy emeryt będzie utrzymywany z transferów od coraz mniejszej liczby osób w wieku produkcyjnym. To z kolei musiałoby prowadzić do drastycznego wzrostu podatków lub deficytów budżetowych albo jakiejś kombinacji tych dwóch elementów. Ostatecznie wpływałoby negatywnie na możliwości rozwojowe przyszłych pokoleń. Gdyby jednak system transferów publicznych odciążyć dzięki wprowadzeniu kapitałowych systemów emerytalnych, to przyszłe emerytury byłyby niezależne od niekorzystnych tendencji demograficznych.

Czy rzeczywiście system repartycyjny jest tak dramatycznie wrażliwy na zmiany demograficzne, a OFE uodparnia przyszłe emerytury na negatywny szok demograficzny? Przyjrzyjmy się temu zagadnieniu bliżej. Rozpatrzmy prosty model nakładających się pokoleń. Każde pokolenie żyje tylko dwa okresy. W pierwszym pracuje i przekazuje aktualnym emerytom część s swojej płacy w na wypłatę emerytur. W drugim okresie przebywa na emeryturze i otrzymuje transfer w wysokości e . Założmy, że związek między pokoleniami opisują proste formuły:

$$L_t = (1+n)L_{t-1} \quad (8)$$

³ Taką tezę lansuje Bank Światowy w raporcie: *Averting the old age crisis*, World Bank Report No. 13584, Washington 1994.

$$E_t = L_{t-1} \quad (9)$$

gdzie:

L – zatrudnienie

E – liczba emerytów

$n > -1$

Równanie (8) opisuje dynamikę zatrudnienia w tempie n . Natomiast z (9) wynika, że liczba emerytów w okresie t jest determinowana zatrudnieniem w okresie wcześniejszym. Dodatkowo przyjmijmy, że płaca rośnie w tempie produktywności pracy, które jest zeterminowane w całości przez tempo egzogenicznego postępu technicznego – oznaczmy je jako a . W każdym okresie spełniona jest zatem zależność:

$$\Delta w_t = a w_{t-1} \quad (10)$$

Załóżmy, że w punkcie wyjścia w okresie t mamy zbilansowany repartycyjny system emerytalny. Możemy to opisać równaniem:

$$s_t w_t L_t = e_t E_t \quad (11)$$

Lewa strona równania (11) to suma zebranych łącznych podatków od nowego pokolenia L_t , prawa natomiast to łączne transfery emerytalne otrzymane przez całe pokolenie emerytów E_t . Ponieważ równanie (11) jest spełnione w każdym okresie, to również w każdym okresie musi być prawdziwe, że przyrost łącznych podatków i łącznych transferów musi się równoważyć. Czyli prawdziwe musi być równanie:

$$s_t w_t \Delta L_{t+1} + s_t L_t \Delta w_{t+1} + w_t L_t \Delta s_{t+1} = e_t \Delta E_{t+1} + E_t \Delta e_{t+1} \quad (12)$$

Niech w okresie $t+1$ ma miejsce negatywny szok demograficzny, czyli dynamika zatrudnienia spada do $-1 < n < 0$. Liczba emerytów w tym okresie szoku demograficznego się zmienia. Również przeciętna emerytura jest już ustalona i wynika z międzypokoleniowej umowy. Prawa strona równania (12) jest zatem równa 0. Aby utrzymać zbilansowanie systemu, również lewa strona musi być równa 0. To jest spełnione, gdy zachodzi:

$$\frac{\Delta s_{t+1}}{s_t} + a = -n \quad (13)$$

Czyli w przypadku negatywnego szoku demograficznego kluczowymi zmiennymi, od których zależy utrzymanie zrównoważonego systemu repartycyjnego, są dynamika stopy podatkowej od płac i dynamika egzogenicznego postępu technicznego. Zgodnie z równaniem (13) przy danej dynamice postępu technicznego skompensowanie negatywnego

szoku demograficznego wymaga podniesienia stopy opodatkowania płac. Im wyższa dynamika postępu technicznego, tym mniejsza może być podwyżka podatków. Może nawet być, tak że spadek zatrudnienia zostanie zrównoważony dynamiką postępu technicznego. Wówczas nie byłby potrzebny wzrost podatków. Twierdzenia zatem, że nastąpi załamanie wypłaty emerytur w wyniku starzenia się społeczeństw, są mocno przesadzone.

W systemie kapitałowym odłożone przez pracujące pokolenie oszczędności zostaną ulokowane na rynku finansowym. Załóżmy, że na tym rynku OFE mogą kupować dwa rodzaje walorów: akcje przedsiębiorstw, które finansują zakupy rzeczowego kapitału, oraz obligacje skarbowe finansujące dług publiczny. Rozpatrzmy te dwie możliwości oddzielnie.

Dla porównania z systemem repartycyjnym zakładamy, że młode pokolenie w okresie t odkłada ułamek s płacy i przekazuje go do OFE, które kupuje akcje przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa ten dopływ środków inwestują w kapitał rzeczowy. Gdy pokolenie przejdzie na emeryturę w $t+1$, to ze swoich oszczędności będzie posiadało kapitał rzeczowy w wysokości K_{t+1} . Możemy to zapisać jako:

$$s_t w_t L_t = K_{t+1} \quad (14)$$

Ten kapitał jest łączony z nowo wchodzącym na rynek pracy pokoleniem i uzyskujemy zagregowaną funkcję produkcji:

$$Y_{t+1} = F(K_{t+1}, A_{t+1} L_{t+1}) \quad (15)$$

gdzie:

A – wskaźnik poziomu techniki

W funkcji produkcji standardowo przyjmujemy, że egzogeniczny postęp techniczny wspomaga zatrudnienie. Pozostałe własności funkcji produkcji są typowe, czyli krańcowe produktywności czynników wytwórczych są dodatnie i malejące oraz gdy jeden z czynników jest dany, a drugi rośnie/spada, to krańcowa produktywność stałego czynnika rośnie/spada.

Założmy, że kapitał przynosi stopę zwrotu r_{t+1} . Jeśli pominiemy amortyzację kapitału, to w długookresowej równowadze stopa zwrotu z kapitału musi się równać jego krańcowej produktywności:

$$r_{t+1} = \frac{\partial F(K_{t+1}, A_{t+1} L_{t+1})}{\partial K_{t+1}} \quad (16)$$

Wypłaty emerytur są robione z dochodu od kapitału oraz wypłacany jest cały zgromadzony kapitał:

$$e_{t+1} E_{t+1} = (1 + r_{t+1}) K_{t+1} \quad (17)$$

Rozpatrzmy, co się stanie z wypłatami emerytur, gdyby na rynek pracy weszło pokolenie o niższej liczebności niż w poprzednim okresie $\left(\frac{\Delta L}{L} = n < 0\right)$. Jako punkt do

porównań ustalmy brak szoku demograficznego rozumiany jako stabilny poziom zatrudnienia: $L_t = L_{t+1}$. Temu poziomowi zatrudnienia będzie odpowiadała stopa zwrotu z kapitału równa r_{t+1} oraz wypłaty emerytur $e_{t+1}E_{t+1}$. Szok demograficzny nie wpływa na stworzony kapitał K_{t+1} . Jednak spadek zatrudnienia spowoduje zmniejszenie krańcowej produktywności kapitału w porównaniu z sytuacją braku szoku. Ten spadek krańcowej produktywności prowadzi do spadku stopy zwrotu z kapitału do poziomu $r'_{t+1} < r_{t+1}$. Nie jest zatem możliwe utrzymanie wypłat emerytur na poziomie $e_{t+1}E_{t+1}$. Ponieważ E_{t+1} jest dane, to jedynym sposobem, aby kapitałowy system emerytalny był w równowadze (równanie (17)), jest obniżenie przeciętnej emerytury e_{t+1} .

Jest jeden czynnik, który może przeciwdziałać spadkowi krańcowej produktywności kapitału, mianowicie postęp techniczny, który dzięki powiększeniu efektywnej pracy $(A_{t+1}L_{t+1})$ kompensuje negatywny efekt spadku zatrudnienia.

Widzimy zatem, że system kapitałowy nie jest odporny na negatywny szok demograficzny. Kanał jego oddziaływania jest tylko inny – poprzez zagregowaną funkcję produkcji, a nie poprzez zagrożenie bezpośrednich transferów międzypokoleniowych, jak miało to miejsce w systemie repartycyjnym. W obydwu systemach kluczową rolę amortyzującą szok pełni postęp techniczny.

Rozpatrzmy jeszcze przypadek, w którym OFE lokuje zebrane składki w skarbowych papierach wartościowych. W okresie t z zebranych oszczędności od L_t pracowników OFE zakupują obligacje, które w okresie $t+1$ mają realną wartość D_{t+1} . Czyli na każdego

pracownika przypada wartość obligacji: $d_t = \frac{D_{t+1}}{L_t}$. Mamy zatem:

$$s_t w_t L_t = D_{t+1} = d_t L_t \quad (18)$$

Rząd zobowiązuje się do wypłacenia odsetek w okresie $t+1$ według stopy i_{t+1} . Emerytury zostaną wypłacone zarówno z odsetek od obligacji, jak i zostanie wypłacona cała wartość zgromadzonych papierów skarbowych:

$$e_{t+1}E_{t+1} = (1 + i_{t+1})D_{t+1} \quad (19)$$

Aby wywiązać się ze swoich zobowiązań wobec nabywców obligacji, rząd musi obciążyć każdego nowo wchodzącego na rynek pracy pracownika podatkiem p_{t+1} w takiej wysokości, aby zbilansować płatności z tytułu wykupu obligacji skarbowych z wpływami z podatków:

$$(1 + i_{t+1})D_{t+1} = p_{t+1}L_{t+1} \quad (20)$$

Jeśli podstawimy (8) i (18) do (20) po przekształceniach, to otrzymamy:

$$\frac{1+i_{t+1}}{1+n} = \frac{p_{t+1}}{d_t} \quad (21)$$

Dla małych wartości n oraz i_{t+1} równanie (21) można zapisać jako:

$$1+i_{t+1} - n = \frac{p_{t+1}}{d_t} \quad (22)$$

Równanie (22) określa stosunek podatków do wartości długu publicznego, który zapewni zbilansowanie systemu emerytalnego. Kluczową zmienną jest dynamika zatrudnienia. Im więcej pojawi się nowych pracowników wraz z nadejściem nowego pokolenia, na tym większą liczbę nowych pracowników rozłoży się wymagalny w $t+1$ dług publiczny. Wobec tego każdy pracownik może być obciążony mniejszym podatkiem.

Ponownie jako punkt do porównań ustalmy brak szoku demograficznego, czyli $n = 0$. Przy stałym poziomie zatrudnienia obciążenie podatkami nowego pokolenia wyniesie:

$$1+i_{t+1} = \frac{p_{t+1}}{d_t} \quad (23)$$

Jeśli w okresie $t+1$ pojawi się negatywny szok demograficzny, czyli $-1 < n < 0$, to wzrośnie dług publiczny na każdego pracownika z nowego pokolenia i tym samym musi wzrosnąć podatek do poziomu p'_{t+1} równego:

$$1+i_{t+1} - n = \frac{p'_{t+1}}{d_t} \quad (24)$$

Jeśli się porówna równania (23) z (24), to można stwierdzić, że podatek w przybliżeniu wzrośnie według stopy negatywnego szoku demograficznego równej stopie n . Tak więc ten sposób zorganizowania systemu emerytalnego również nie jest obojętny wobec zmian demograficznych. Trzeba zaznaczyć, że w tym przypadku nie ma czynnika łagodzącego wstrząs demograficzny, jakim był postęp techniczny w poprzednich przypadkach wypłat emerytur. Czyli w przypadku lokowania przez OFE oszczędności w papiery skarbowe wpływ czynnika demograficznego jest najsilniejszy.

Podsumowując, kapitałowy system emerytalny nie wykazuje żadnych zdecydowanych przewag nad repartycyjnym co do odporności na negatywny szok demograficzny. Różne są tylko kanały wpływu zmian demograficznych. W systemie repartycyjnym, jeśli chcemy dotrzymać międzygeneracyjnych zobowiązań, szok odzwierciedla się wprost poprzez zmianę stopy podatkowej. W kapitałowym – z lokowaniem w kapitał rzeczowy

szok obniża przyszłe emerytury poprzez negatywny wpływ na krańcową produktyjność kapitału. W jednym i w drugim przypadku kluczowym czynnikiem łagodzącym negatywne skutki zmian demograficznych jest dynamika postępu technicznego. Najmniej odporny na negatywny szok demograficzny jest system kapitałowy z lokowaniem w dług publiczny. W tym przypadku szok w całości musi być przeniesiony na wzrost podatków.

Nie ma zatem społecznego uzasadnienia utrzymywania systemu emerytalnego w obecnym kształcie podziału na dwa filary. Otwarty fundusz emerytalny generuje koszty bez wyraźnych długookresowych społecznych korzyści. We wszystkich krajach, w których wprowadzono filar kapitałowy, w niedługim czasie pojawiły się problemy z zadłużeniem publicznym⁴. W niektórych z nich, jak na przykład na Węgrzech i w Argentynie, filar ten został zlikwidowany. Najwyższy czas, aby rozważyć taką decyzję również w Polsce. Należy to zrobić przede wszystkim w imieniu przyszłych pokoleń, których jeszcze może nie ma na świecie. Jeśli OFE pozostaną, to przyszłe pokolenia będą obciążone spłatą długu publicznego, koniecznością bieżącego finansowania emerytur i na dodatek oszczędzania na swoje własne przyszłe emerytury. Zaiste, czeka ich niezbyt ciekawy los.

Literatura

Averting the old age crisis, World Bank Report No. 13584, Washington 1994.

Oręziak L., *OFE w Polsce – produkt ekspansji globalnych instytucji finansowych*, „Polityka Społeczna” 2012, nr 11–12.

⁴ Por. L. Oręziak, op. cit.

Renata Małkowska
Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

RACJONALIZACJA WYDATKÓW PUBLICZNYCH – WIELKOŚĆ WYDATKÓW A MODEL PAŃSTWA W WYBRANYCH UJĘCIACH TEORETYCZNYCH

Wprowadzenie

Racjonalizacja wydatków publicznych to zagadnienie wielowymiarowe. W tym artykule przedstawiono tylko jeden z wielu aspektów determinujących ilość wydawanych pieniędzy publicznych.

Racjonalizacja wydatków publicznych w dużym stopniu zależy od takiego doboru zadań publicznych, który przy stosunkowo najmniejszych nakładach pozwoli najefektywniej realizować przyjęte cele społeczne i gospodarcze. Dobór ten jest bezpośrednio związany z realizowanym modelem państwa. Decyzje dotyczące budżetu państwa podejmowane na najwyższych szczeblach władzy są zależne nie tylko od stanu gospodarki, ale również od prowadzonej polityki społeczno-gospodarczej. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że minimalny zakres zadań publicznych sprowadzać miałyby się do czterech sfer: administracji publicznej, wewnętrznego porządku publicznego, wymiaru sprawiedliwości oraz obrony zewnętrznej¹. Narastająca presja społeczna spowodowała stopniowe rozszerzanie funkcji państwa, które w krajach wysoko rozwiniętych przyjęło formę państwa opiekuńczego. Proces ten doprowadził do narastającej niewydolności ich systemów społeczno-gospodarczych, zwłaszcza utraty konkurencyjności na rynkach światowych. W niniejszym artykule zaprezentowano wybrane teorie uzasadniające wzrost zaangażowania państwa w procesy

¹ E. Malinowska, W. Misiąg, *Finanse publiczne w Polsce. Przewodnik 2002*, ODiDK, Gdańsk 2002, s. 10–11.

społeczno-gospodarcze oraz takie, które wskazują bariery efektywności funkcjonowania takich rozbudowanych systemów.

Niektóre problemy wynikające z różnic w rozwoju państw

Najważniejsze wyzwania stojące przed światem w XXI wieku to poradzenie sobie z zagrożeniami wynikającymi z dużych różnic ekonomicznych pomiędzy państwami, ze zmianami demograficznymi, rosnącym bezrobociem i związaną z tym biedą powodującą pogłębianie się nierówności społecznych, ze zniszczeniami środowiska, konfliktami kulturowymi, rasowymi, wojnami, terroryzmem, chorobami cywilizacyjnymi itd. Próby rozwiązania tych problemów angażują duże środki publiczne, a to z kolei przyczynia się do rosnącego zadłużenia systemu finansów publicznych w skali mikro- i makroekonomicznej. Globalizacja, która niewątpliwie w wielu przypadkach jest katalizatorem rozwoju, umożliwia postęp i wprowadzanie zmian technologicznych, w tym również na obszarach, których społeczeństwa nie są do nich dojrzałe, a względne ubóstwo tych państw uniemożliwia zneutralizowanie negatywnych skutków wymienionych tu przemian. Pogodzenie globalizacji z decentralizacją i dużym zróżnicowaniem społeczno-ekonomicznym nie jest zadaniem łatwym. Załamywanie się tradycyjnych systemów wartości pogłębia problemy społeczeństw, zwłaszcza w długiej perspektywie czasowej. Podobne skutki można obserwować w krajach transformujących się, które nie mają wystarczającego potencjału do sfinansowania restrukturyzacji gospodarki. Z kolei terapie szokowe (skądinąd ekonomicznie uzasadnione z perspektywy polityki gospodarczej państwa) są dramatem dla wielu grup społecznych, a w efekcie końcowym podnoszą koszty wprowadzanych zmian (drastyczny liczebny wzrost grup żyjących poniżej minimum bytowego, bezrobocie całych grup społecznych, konieczna pomoc publiczna dla upadających gałęzi gospodarki, rosnące wydatki na zasiłki, ubezpieczenia i pomoc społeczną itd.).

Znaczący przedmiot² poszukują optymalnej relacji pomiędzy zakresem państwa prowadzącego aktywną politykę gospodarczą a państwem liberalnym, która pozwalałaby uzyskać stabilny, długotrwały rozwój gospodarczy, przy jednoczesnym zaspokojeniu potrzeb tej części społeczeństwa, która z różnych powodów nie potrafi radzić sobie w warunkach gospodarki rynkowej. Pomimo rosnącego zainteresowania prawami człowieka w rzeczywistości konieczność zabezpieczenia bytu społecznego jednostki jest coraz częściej traktowana jako prywatny problem tej jednostki. Koncepcje sprawiedliwości społecznej, wzniosłe hasła humanitaryzmu są teoretycznym wyrazem powszechnie postępującej humanizacji życia. Jednak pojęcie sprawiedliwości społecznej jest przez różne grupy społeczne definiowane w odmienny sposób. Sprawiedliwość ponadto może zarówno

² Por. np. J.M. Buchanan, R.A. Musgrave, *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmiennie wizje państwa*, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2005.

stać w opozycji do efektywności, jak i być z nią równoznaczną³. Zdaniem F. von Hayeka nie można nawet ustalić obiektywnych kryteriów oceny, kto ma rację. Z tego powodu zaproponował on, żeby sprawiedliwość wynikową (zbyt dyskusyjną) zastąpić sprawiedliwością proceduralną. Choć ona także jest ułomna, ponieważ pomija zróżnicowanie podmiotów z niej korzystających, to można jednak uznać, że ukierunkowuje politykę społeczną państwa w poprawną (pod kątem etyki) stronę⁴.

Związek zakresu zadań publicznych z koncepcją i modelem państwa – wybrane teorie

Liczące się w obecnym świecie modele realizowane przez różne państwa to:

- model socjalistyczny (Korea Północna, Kuba)
- model teokratyczny (państwa muzułmańskie) – religijny nakaz wspierania ubogich, ścisła współpraca z kapitalizmem
- kapitalizm kontynentalny (Niemcy, Francja, Austria, Holandia, Belgia)
- kapitalizm „śródziemnomorski” (Hiszpania, Portugalia, Grecja, Włochy)
- kapitalizm „państwa opiekuńczego”, czyli socjaldemokratyczny (np. Dania, Szwecja, Finlandia) – państwo w dużym stopniu zabezpiecza potrzeby społeczne
- kapitalizm rynkowy, czyli neoliberalny (np. Stany Zjednoczone, Kanada, Australia, Wielka Brytania) – państwo zabezpiecza wspomniane potrzeby częściowo
- kapitalizm „państwowy” (interwencjonistyczny; np. Japonia, Korea Południowa, Singapur) – wsparcie rodzinne
- kapitalizm peryferyjny (Europa Wschodnia, Afryka Północna)
- kapitalizm „oligarchiczny” (Ameryka Łacińska) i inne modele kapitalizmu⁵.

Niektóre z powyższych systemów państwowych przyczyniły się do szybkiego rozwoju gospodarczego, jednak w żadnym z nich nie zostały rozwiązane problemy społeczne ani nie nastąpiło zaspokojenie potrzeb najuboższych na zadawalającym poziomie. Można jedynie zauważyć zależność pomiędzy stopniem zamożności społeczeństwa, jego zróżnicowaniami w tej mierze a poziomem zabezpieczenia jego potrzeb. W największym stopniu

³ Por. J. M. Buchanan, *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 347.

⁴ Por. F. von Hayek, *Drei Vorlesungen über Demokratie, Gerechtigkeit und Sozialismus*, Tübingen 1977, s. 26, za: H. Müller-Groeling, *Etyka i rynek. Etyczne podstawy społeczeństwa w warunkach gospodarki rynkowej*, w: *Transformacja rynkowa w Europie Środkowej i Wschodniej a europejskie procesy integracyjne*, red. J. Mąkosza-Bogdan, „Zeszyty Naukowe” KGŚ SGH, nr 1, Warszawa 1996, s. 131.

⁵ Por. B. Amable, *The diversity of modern capitalism*, Oxford 2003, za: T. Kowalik, *Intelektualne źródła polskiej transformacji*, w: *Polska transformacja ustrojowa. Próba dyskursu – zarys perspektyw*, Fundacja Innowacja i Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2004, s. 358; węższy podział oparty na podobnych zasadach przeprowadził W. Hanesch; za: R. Janik, *Szanse realizacji „państwa opiekuńczego” w procesie integracji europejskiej*, seria „Monografie” nr 91, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003, s. 81–82.

są one zaspokojone tam, gdzie relatywnie status materialny szerokich kręgów społecznych pozwala im samodzielnie zadbać o swoje potrzeby (bardzo zamożne państwa liberalne, np. Szwajcaria, Lichtenstein), lub tam, gdzie państwo wspiera tych, którzy sobie nie radzą sami w tym zakresie (państwa opiekuńcze). W obu przypadkach niezbędnym elementem jest posiadanie wystarczających środków na sfinansowanie związanych z tym wydatków. Niestety, wysoki poziom wydatków społecznych (nawet tych realizowanych najbardziej racjonalnie i efektywnie) oraz związane z tym wysokie podatki działają z kolei hamująco na rozwój gospodarczy państwa. „Konkludując – wybór zakresu usług świadczonych przez jednostki organizacyjne sektora publicznego (czyli wybór zakresu obowiązków państwa) powinien być rozsądnym kompromisem między wymogami racjonalnej polityki społecznej i dążeniem do obniżenia podatków, będącego jednym z podstawowych czynników dynamizujących wzrost gospodarczy.”⁶

Państwa głoszące hasła o równym podziale dochodu narodowego często nie są w stanie zapewnić swym obywatelom minimum egzystencji, ponieważ nie mają na to środków. Z kolei realizujące zasady kapitalizmu liberalnego nie czują się w obowiązku dbać o tych, którzy sobie nie radzą w warunkach rynkowych. Jeden z najwybitniejszych ekonomistów XX wieku – J. Schumpeter – zauważył, że zasady kapitalizmu bez korygowania niektórych procesów przez rządy mogą się okazać w dłuższym czasie szkodliwe dla państw stosujących ten model⁷. Również państwa opiekuńcze, które w dużo większym stopniu niż neoliberalne prowadzą politykę interwencyjną w stosunku do zachodzących procesów społeczno-ekonomicznych, mają swoje wady. Temu modelowi państwa z kolei zarzuca się małą efektywność ekonomiczną.

A. Marschall uważał, że ekonomia (a w zasadzie ekonomika) jest tak złożoną nauką, że nie można jej analizować, ograniczając się do jednej metodologii. Różne poglądy, nawet zupełnie odmienne, mogą być słuszne i komplementarnie opisujące dane zjawisko. Ocena ich słuszności zależy jednak od wielości uwzględnianych czynników zmieniających się w różnych okolicznościach⁸. To samo podejście można zastosować, jeśli się porówna różne modele państwa, które w danym okresie mogą przyczyniać się do rozwoju społeczno-gospodarczego lub go hamować. Tylko od właściwego dopasowania modelu do istniejących warunków zależą efekty, jakich można będzie oczekiwać w przypadku jego realizacji. Przy tym należy brać pod uwagę również to, czy zależy nam i w jakim stopniu na efektach krótko- i długookresowych oraz konieczności elastycznego dostosowywania modelu państwa do zmieniających się okoliczności⁹.

⁶ E. Malinowska, W. Misiąg, op. cit., s. 12.

⁷ Por. J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 75.

⁸ A. Marshall, *Principles of economics (1920)*, wyd. 8, Macmillan, London 1948, s. 368, za: H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, wyd. 2 uzup., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 339.

⁹ Por. A. Lisowski, *Potrzeby społeczne i ich diagnozowanie*, w: *Polityka społeczna*, red. A. Kurzyński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 72–73.

Z podobnym podejściem mamy do czynienia również w poglądach przedstawicieli nowoczesnej myśli ekonomicznej, między innymi G. Myrdala. Sądził on, że kraje o niskim poziomie dochodu na jednego mieszkańca nie mogą pozwolić sobie na przejście kolejno stadium leseferyzmu, interwencji państwa w wybranych kilku sferach i dopiero w sposób ewolucyjny dojście do planowania narodowego. Takie postępowanie zdaniem tego ekonomisty doprowadzi do wygenerowania zbyt wysokich kosztów ekonomiczno-społecznych. Kraje słabo rozwinięte powinny zacząć od długookresowego planowania narodowego uwzględniającego mechanizmy gospodarki rynkowej, ale rynek powinien być podporządkowany, a nie nadrzędny w stosunku do działań państwa. Dopiero usunięcie podstawowych problemów obciążających całą gospodarkę państwa pozwala na wykorzystanie rozwiązań stosowanych w krajach wysoko rozwiniętych¹⁰.

Badając zmiany zachodzące w gospodarce w kolejnych stuleciach należy zauważyć, że nie sprawdziła się ani doktryna wolnego rynku (klasyczna, liberalna), ani interwencjonizmu, przyjmująca w skrajnych wypadkach postać gospodarki centralnie sterowanej. Kryzysy gospodarcze wciąż zmuszają ekonomistów do poszukiwania innych sposobów zarządzania gospodarką państwa. W najbardziej ogólnym ujęciu można stwierdzić, że ciągle się poszukuje (każdorazowo adekwatnie do zmiennych uwarunkowań) proporcji między ingerencją a samoregulacją, co przyjmuje znaną postać popytowej ws. podaźowej stymulacji rozwoju społeczno-gospodarczego.

Wprowadzanie zmian – czy to przez ograniczenie stopnia opiekuńczości państwa (kraje skandynawskie), czy odchodzenie od omnipotencji państwa (socjalizm realny) – jest bardzo trudne. Przywileje i obowiązki wynikające z realizacji danego modelu państwa są najczęściej tak „zakorzenione” w społeczeństwie, że wszelkie „racjonalizujące” zmiany wymagają długich okresów, a ich efekty też nie są natychmiastowe. Interesujące jest, że w krajach postsocjalistycznych w większości przypadków istnieje przyzwolenie społeczne na realizację doktryny neoliberalnej, co można tłumaczyć negatywnymi doświadczeniami państw z gospodarką centralnie administrowaną. Z kolei w krajach wysoko rozwiniętych dość często występuje tendencja do ograniczania wydatków na cele społeczne, ale realizowany jest tam relatywnie szeroki zakres interwencji państwa w procesy gospodarcze. W miarę stabilizacji systemów potransformacyjnych różnice między wymienionymi grupami państw zaczynają się zacierać – wynikają one już obecnie głównie z wyborów politycznych ugrupowań rządzących. Niepewność i zmienność koniunktury gospodarczej przy jednoczesnym wysokim poziomie wydatków publicznych realizowanym w obu grupach państw skłania je do poszukiwania sposobów ograniczania wydatków budżetowych, w przypadku krajów mniej zamożnych – poprzez ograniczanie udziału państwa

¹⁰ G. Myrdal, *The political element in the development of economic theory*, Harvard University Press, Cambridge 1955, s. VII–VIII; H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, wyd. 2 uzupeł., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 421.

w procesach gospodarczych, natomiast w grupie krajów wysoko rozwiniętych – poprzez zmianę struktury wydatków, tj. przesunięcie środków z polityki socjalnej na gospodarczą.

A.C. Pigou, A.K. Sen, A. Bergson, K. Arrow i inni badacze zajmujący się ekonomią dobrobytu zwrócili uwagę na to, że wzrost produktu (dochodu narodowego) nie jest równoważny z pojęciem dobrobytu. Oznacza to, że polityka gospodarcza zamiast ograniczać się do zwiększania dochodu narodowego, powinna dążyć do dokonania optymalnej alokacji zasobów między ich alternatywne zastosowania (często wykluczające się) przy uwzględnieniu możliwości występowania subiektywnych ocen podejmowanych działań. Problemem w jednoznacznej ocenie, jak osiągnąć dobrobyt ekonomiczny, jest to, że jest on immanentnie związany z dobrobytem społecznym. W konsekwencji pogłębionych badań nad ekonomią dobrobytu rozwinęła się teoria wyboru publicznego (wyboru społecznego).

Przedstawiciele ekonomii dobrobytu, a także przedstawiciele teorii wyboru publicznego (wymienieni w dalszej części opracowania) zajęli się dopasowaniem teorii do realizowanej polityki. Zwolennicy pierwszego podejścia prowadzili analizy zależności między rozwojem gospodarczym a dobrobytem społecznym, natomiast reprezentanci wyboru publicznego rozpatrywali, jak ograniczyć dążenie grup będących przedstawicielami większości do realizowania korzyści własnych kosztem korzyści ogółu.

Teoria wyboru publicznego (*public choice*) powstała w wyniku badania instrumentami ekonomicznymi nierynkowych procesów decyzyjnych, należących do teorii polityki. Bazuje ona na założeniach wspólnych dla wszystkich przedstawicieli tego nurtu, to znaczy:

- jednostki maksymalizują własne funkcje użyteczności w zindywidualizowany, racjonalny sposób (*self-interest postulate*)¹¹
- analizie poddawane są związki pomiędzy decyzjami politycznymi a wielkościami związanymi z gospodarką (np. konkurencja programów politycznych, głosowanie a funkcje popytu wyborcy)
- kryteria doboru i oceny badanych zjawisk są porównywalne z tymi, które są stosowane w tradycyjnej teorii cen (np. uwarunkowania i charakter równowagi).

W ramach teorii wyboru publicznego można wyodrębnić kilka nurtów badawczych¹². Najważniejsze z nich to koncepcje opracowane przez:

- A. Downsa – ekonomiczny model demokracji: partie działają jak konkurujący ze sobą producenci, natomiast głosującymi są konsumenci, którzy najczęściej nie zdobywają wystarczających informacji umożliwiających im podjęcie racjonalnej decyzji, co wynika ze znikomego wpływu jednostki na wynik wyborów¹³.

¹¹ J.D. Gwartney, E.R. Wagner, *Public choice and the conduct of representative government*, w: *Public choice and constitutional economics*, JAI Press, London 1988, s. 7, za: *Nowe zarządzanie publiczne w polskim sektorze terytorialnym*, red. A. Zalewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 13.

¹² Za: *Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 65.

¹³ L. Filipowicz, K. Opawski, *Teoria wyboru publicznego: wybrane koncepcje*, „*Ekonomista*” 1992, nr 3, s. 379.

- J.M. Buchanana – teoria Lewiatana: polega na tym, że politycy, sprawując kontrolę nad instytucjami publicznymi, w wyniku realizowania własnych interesów przyczyniają się do nadmiernego rozrostu budżetu, co jest możliwe dzięki demokratycznej dyktaturze większości, krótkoperspektywicznej ocenie długu publicznego oraz tzw. iluzji podatkowej. W konsekwencji następuje wypieranie sektora prywatnego i jego mechanizmów oraz manipulowanie polityką makroekonomiczną państwa, tak by w okresie wyborów stworzyć najkorzystniejsze dla siebie warunki (polityczny cykl ekonomiczny).
- M. Olsona – teoria grup interesu: im mniejsza jest grupa interesów, tym bardziej będzie dążyła do wywierania nacisku na polityków w interesie własnym, a nie ogółu społeczeństwa. Wywierając naciski na parlament, grupy lobbujące uzyskują dla siebie najkorzystniejsze warunki funkcjonowania w gospodarce (ulgi podatkowe, ceny minimalne, dopłaty), co prowadzi do obniżenia efektywności gospodarki i brutalizuje życie polityczne¹⁴.

Zdaniem reprezentantów nurtu szkoły public choice wybór pomiędzy państwem opiekuńczym a wolną gospodarką jest oczywisty. Instytucje publiczne mają prawo działać tylko wówczas, gdy udowodnią, że ich finansowane przez państwo działanie jest tańsze niż takie, w którym funkcjonowałyby zgodnie z mechanizmami rynkowymi. Kryteria oceny powinny być takie same jak stosowane dla podmiotów sektora prywatnego z uwzględnieniem wpływu instytucji politycznych, najbardziej zainteresowanych ich istnieniem¹⁵.

Teoria wyboru publicznego, wykorzystując dorobek teorii klasycznej i neoklasycznej, poddaje analizie wybór publiczny, który jest wprost powiązany z wyborem politycznym. Przedstawiciele tego kierunku ekonomii twierdzą, że tak jak nie do podważenia jest ułomność rynku, tak samo działanie państwa jest ograniczone przez jego słabości. Ważnym wnioskiem opartym na teoriach wyboru publicznego jest twierdzenie, że konkurencja w przypadku rynku politycznego nie prowadzi do optymalnej alokacji zasobów. Z tej perspektywy najważniejsze przy podejmowaniu decyzji są instytucjonalne ramy funkcjonowania państwa oraz możliwość ich reformowania¹⁶.

Jeden z przedstawicieli tzw. nowych instytucjonalistów – D.C. North – uważa z kolei, że z perspektywy rozwoju społeczno-gospodarczego najważniejszym czynnikiem jest struktura instytucjonalna, która w sposób możliwie najbardziej efektywnie dostosowuje się do zmieniającej się rzeczywistości. Jego zdaniem proces taki umożliwia rozwiązanie problemu rzadkości dóbr poprzez efektywność adaptacyjną, którą rozumie jako elastyczną, długookresową zdolność „struktury instytucjonalnej” (podmiotów, aktów prawnych) do tworzenia postaw kreatywnych oraz nowych form współpracy, wspierających w wymiarze

¹⁴ Ibidem, s. 389–393.

¹⁵ M. Olson, *The rise and decline of nations. Economic growth, Stagflation and Social Rigidities*, Yale 1982, s. 63–64.

¹⁶ Por. J.M. Buchanan, op. cit., s. 151, 341–343.

krajowym i globalnym wzrost szeroko rozumianego dobrobytu¹⁷. Zjawisko to nie występuje w sposób naturalny i dla jego powstania należy stworzyć zewnętrzne bodźce wspierające. Politycy, którzy mają największy wpływ na zmiany instytucjonalne, powinni uwzględnić w swoich działaniach efektywność adaptacyjną i jej wpływ na rozwój ekonomiczno-społeczny. Niestety, reguły demokratycznego państwa prawa, w tym kadencyjność władz, powodują, że w wielu przypadkach politycy kierują się przede wszystkim zasadą umacniania pozycji i powiększania profitów osób i ugrupowań będących u władzy, a nie koordynacją instytucjonalnej struktury, umożliwiającej długofalowy rozwój. Buchanan i G. Tullock stwierdzili na podstawie swoich badań, że demokracja nie zawsze prowadzi do optymalnych (pod kątem interesu społecznego) wyborów. Postulują oni, żeby decyzje podejmowane przez demokratyczny rząd były podporządkowane nadrzędnym aktom prawnym (np. konstytucji), które ograniczałyby realizację interesu osobistego grupy decydentów (koncepcja ekonomii konstytucyjnej)¹⁸. Nawet w tak liberalnym kraju jak Stany Zjednoczone (i to niezależnie od tego, jakie ugrupowanie polityczne jest przy władzy) ekonomiści uważają, że decydenci stojący na czele różnego rodzaju podmiotów należących do sektora prywatnego, ale dysponujący środkami publicznymi powinni wywiązywać się z obowiązku respektowania interesu społecznego, a nie grupy, której są przedstawicielami¹⁹.

Podsumowanie

W żadnym kraju nie ma idealnego modelu, który spełniałby oczekiwania wszystkich obywateli wobec roli państwa w życiu społecznym i gospodarczym. Chociaż prawie wszyscy zgadzają się co do tego, że państwo powinno w jak najmniejszym stopniu ingerować w mechanizmy rynkowe, również prawie wszyscy uznają konieczność zapewnienia ochrony najsłabszym członkom społeczeństwa (co czasami nazywane jest sprawiedliwością rozdzielczą)²⁰. Niestety, obie te opinie znajdują się względem siebie w opozycji.

Zmieniające się warunki zewnętrzne wymuszają ewolucję systemów ekonomiczno-społecznych, które wcześniej uważane były za dobre. W efekcie państwa się transformują. Panuje pogląd, że współcześnie występuje czwarta transformacja świata nowożytnego. Pierwsza (XVII wiek) zaowocowała utworzeniem spójnego państwa narodowego. Druga (XVIII wiek) pozwoliła na powstanie społeczeństwa obywatelskiego i zapewniła rozwój

¹⁷ D.C. North, *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1976, s. 80; D. Colander, *The lost art of economics. Essays on economics profession*, Edward Elgar, Chetenham Northampton 2001, za: H. Landreth, D.C. Colander, op. cit., s. 571 i 575.

¹⁸ J.M. Buchanan, G. Tullock, *The calculus of consent. Logical foundations of constitutional democracy*, The University of Michigan Press, An Arbor 1996, za: H. Landreth, D.C. Colander, op. cit., s. 573.

¹⁹ Por. J.K. Galbraith, *Społeczeństwo dobrobytu. Państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa 1973, s. 328–329.

²⁰ Leon XIII, enc. *Rerum novarum*, Leonis XIII P.M. Acta, XI, Rzym 1892, s. 121–123, za: Jan Paweł II, *Centesimus annus*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1991, s. 21 i 25.

gospodarki rynkowej oraz autonomię jednostki (w określonych warstwach społeczeństwa). Z kolei trzecia transformacja (XIX wiek) doprowadziła do przekształcenia warunków życia zbiorowego i uświadomiła konieczność solidarności społecznej, której nie zapewniał ani wolny rynek, ani klasyczne państwo. Dwudziesty wiek – dzięki wprowadzeniu systemu opieki społecznej – miał umocnić ten stan. Jednak procesy związane z globalizacją, kryzys państwa opiekuńczego oraz upadek tzw. realnego socjalizmu przyczyniły się do tego, że ponownie systemy społeczno-gospodarcze przeżywają tzw. wielką transformację, poszukując nowych rozwiązań, które umożliwiłyby stały rozwój gospodarczy i zapewniły dobrobyt społeczny²¹. Chodzi tu o transformację ustrojową zarówno państw rozwijających się, jak i tych uznawanych za wysoko rozwinięte²². Czynniki cechujące dany kraj, daną gospodarkę (demograficzne, kulturowe, społeczne, klimatyczne, ekonomiczne itp.) powodują, że proporcje między państwem i rynkiem powinny być odmienne dla różnych państw. Poza tym znalezienie proporcji pozwalających na realizację określonych celów jest tylko chwilowym rozwiązaniem, ponieważ w długim czasie przy labilnych determinantach proporcje te powinny również ewoluować.

Stagnacja gospodarki i kryzys światowy doprowadziły do kolejnych poszukiwań optymalnego zarządzania finansami państwa, alokacji zasobów, podziału PKB itd. Okazało się, że ani wolny rynek powodujący wzrost gospodarki przy określonych warunkach, ani interwencjonizm państwowy z bogatym wachlarzem narzędzi uzupełniających mechanizmy wolnego rynku nie są w stanie doprowadzić do stabilnego, ciągłego i zrównoważonego rozwoju gospodarki, zwłaszcza gdy występuje duży deficyt budżetowy. Poszukiwanie rozwiązania doprowadziło teoretyków do wniosków, że należy połączyć zasady rządzące obydwoma modelami i znaleźć taki wspólny obszar, który przeszedłby pozytywnie próbę praktyki gospodarczej.

Ekonomiści zwrócili uwagę na konieczność stosowania szerszego instrumentarium, skierowanego na poszczególne gałęzie gospodarki²³. Najczęściej występujący w krajach wysoko rozwiniętych model nazywany jest społeczną gospodarką rynkową, w której przyznanie priorytetu wolnemu rynkowi nie eliminuje funkcji opiekuńczych państwa.

Krytyka państwa próbującego łączyć mechanizmy rynkowe z elementami centralnego planowania i podawanie Szwecji jako przykładu niepowodzenia w stosowaniu takiej polityki (w długim okresie) jest niewystarczającym dowodem na to, że korzystniejszy z perspektywy rozwoju państwa byłby „czysty” kapitalizm. Zbyt dużo innych czynników

²¹ Por. K. Polanyi, *La grande transformation*, Galimard, Paris 1983, http://www.adelinotorres.com/desenvolvimento/Karl%20Polanyi%20_%20La%20grande%20transformation.htm.

²² Niektórzy znawcy przedmiotu przejście od scentralizowanej gospodarki nakazowej typu socjalistycznego do rynkowej gospodarki kapitalistycznej nazywają najważniejszą transformacją i doświadczeniem wszech czasów. Por. J. Stiglitz, *Informacja, zmiana paradygmatu w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 4, Warszawa, s. 108.

²³ Brali przykład z gospodarki Japonii, która w latach 60. XX wieku osiągnęła pozytywne rezultaty prowadzonej polityki gospodarczej. Por. H. Kuzińska, *Finanse publiczne*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 1998, s. 22.

wpływa na ostateczny efekt w postaci rozwoju gospodarczego, aby tylko w kontekście wysokich wydatków społecznych krytykować konkretny model państwa. Można jako kontrargument podać Chińską Republikę Ludową, gdzie łączenie gospodarki rynkowej z centralnym planowaniem przynosi korzystne efekty²⁴.

Kryzys finansów publicznych, zwłaszcza w krajach o wysokim poziomie opiekuńczości (*welfare state*), już w latach 70. XX wieku prowokował brytyjskich konserwatystów do wprowadzania w dziedzinie usług społecznie pożądanych (edukacja, ochrona zdrowia, gospodarka komunalna, opieka społeczna) elementów quasi-rynkowych. Były one swoistymi zwiastunami tzw. idei trzeciej drogi (gospodarki mieszanej), która została sformułowana przez socjaldemokrację pod koniec lat 80. Oba te rozwiązania promowały współpracę między sektorami publicznym, prywatnym i tzw. trzecim sektorem²⁵.

Literatura

- Buchanan J.M., *Finanse publiczne w warunkach demokracji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Galbraith J.K., *Spółczesność dobrobytu. Państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa 1973.
- Giddens A., *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, KiW, Warszawa 1999.
- Janik R., *Szanse realizacji „państwa opiekuńczego” w procesie integracji europejskiej*, seria „Monografie” nr 91, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2003.
- Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Księżopolski M., *Polityka społeczna. Wybrane problem porównań międzynarodowych*, Śląsk, Katowice 1999.
- Kuzińska H., *Finanse publiczne*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 1998.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, wyd. 2 uzup., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Malinowska E., Misiąg W., *Finanse publiczne w Polsce*. Przewodnik 2002, ODiDK, Gdańsk 2002.
- Stiglitz J., *Informacja, zmiana paradygmatu w ekonomii*, „Gospodarka Narodowa” 2004, nr 4.

²⁴ M. Księżopolski, *Polityka społeczna. Wybrane problem porównań międzynarodowych*, Śląsk, Katowice 1999, s. 101–113.

²⁵ A. Giddens, *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, KiW, Warszawa 1999, *passim*.

Piotr Russel
Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

HARMONIZACJA PODATKU DOCHODOWEGO OD OSÓB PRAWNYCH W UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Jednym z głównych celów prawa unijnego jest znoszenie przeszkód w funkcjonowaniu rynku wewnętrznego. Bez wątplenia istnienie 27 odrębnych reżimów prawnych w zakresie opodatkowania korporacyjnego jest istotną barierą w dalszej integracji gospodarczej Unii Europejskiej. Prace nad zbliżeniem ustawodawstwa podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych mają miejsce od 2001 roku, a ich efektem jest projekt Dyrektywy Rady z 16 marca 2011 roku w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych.

Celem artykułu jest zaprezentowanie najważniejszych założeń oraz próba oceny idei wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania zaprezentowanej w projekcie wspomnianej wyżej dyrektywy, która jak dotąd stanowi najbardziej zaawansowaną koncepcję harmonizacji opodatkowania korporacyjnego w UE.

Przesłanki harmonizacji podatku dochodowego od osób prawnych w Unii Europejskiej

Przedstawiając przesłanki harmonizacji podatku dochodowego od osób prawnych, należy na wstępie zgodzić się opinią S. Owsiaaka, który w swoim opracowaniu stwierdza, iż „wydaje się, że proces harmonizacji podatków jest w dłuższej perspektywie czasowej zjawiskiem nieuchronnym i stanowi naturalny skutek procesów integracyjnych, czego wyrazem jest zwłaszcza zniesienie barier celnych, zniesienie ograniczeń w przepływie

kapitału i pracy czy wreszcie przyjęcie jednej waluty¹. Wśród podatków bezpośrednich najbardziej zaawansowane prace legislacyjne dotyczą obecnie podatku dochodowego od osób prawnych (CIT).

Pośród głównych przesłanek harmonizacji CIT, polegającej na wprowadzeniu wspólnych dla 27 krajów członkowskich UE zasad ustalania podstawy opodatkowania, wskazuje się na:

- zminimalizowanie wpływu kwestii podatkowych na decyzje gospodarcze przedsiębiorców
- wyeliminowanie kosztów dostosowawczych związanych z działalnością transgraniczną
- przeciwdziałanie unikaniu i uchylaniu się od opodatkowania
- wyeliminowanie wpływu podatków na zróżnicowanie gospodarczej efektywności, a w konsekwencji konkurencyjności przedsiębiorstw
- ułatwienie porównywania skutków ciężarów podatkowych nakładanych w różnych państwach członkowskich².

Oczywiście harmonizacja opodatkowania bezpośredniego wywołuje również liczne kontrowersje, jej łączny prawdopodobny wpływ na sytuację poszczególnych krajów jest bowiem mocno zróżnicowany³.

Wspólna skonsolidowana podstawa opodatkowania osób prawnych – rys historyczny

W zarysie historycznym działań zmierzających do przyjęcia wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (*common consolidated corporate tax base* – CCCTB) należy wskazać, że już w 2001 roku Komisja Europejska podjęła działania w zakresie podatków, mające na celu realizację Strategii lizbońskiej, co znalazło odzwierciedlenie w komunikacie *Towards an internal market without tax obstacles: A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities*⁴. Następnie w 2005 roku Parlament Europejski przyjął rezolucję *The taxation of undertakings in the European Union: A common consolidated corporate tax base*, a rok później Komitet Społeczno-Ekonomiczny wydał opinię, w której poparł inicjatywę stworzenia wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych. Jednocześnie w latach 2004–2008 odbywały się spotkania grupy roboczej (CCCTB Working Group), w skład

¹ S. Owsiak, *Harmonizacja podatków bezpośrednich warunkiem integracji gospodarczej Unii Europejskiej*, http://www.pte.pl/pliki/2/1/s_owsiak_harmonizacja.pdf z 14.01.2013.

² M. Supera-Markowska, *Ogólna charakterystyka CCCTB*, w: *Wspólna korporacyjna podstawa opodatkowania w UE a opodatkowanie dochodu spółek w Polsce*, red. H. Litwińczuk, Wiedza i Praktyka, Warszawa 2011, s. 24.

³ W.M. Orłowski, *Propozycja Wspólnej Skonsolidowanej Bazy CIT – wpływ na polską gospodarkę*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008, s. 30.

⁴ KOM (2001) 582.

której weszli eksperci z państw członkowskich UE oraz KE. Grupa robocza odbyła łącznie 13 spotkań, których celem było wypracowanie stanowiska w sprawie podstawowych elementów konstrukcyjnych CCCTB⁵. W latach 2008–2010 prace nad koncepcją wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania prowadzone były przez ekspertów Komisji Europejskiej, a ich efektem jest przedstawiony w marcu 2011 roku projekt dyrektywy RE w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych⁶.

Dyrektywa Rady Europejskiej w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych – ocena głównych założeń projektowanej regulacji

Na wstępie należy podkreślić, że rozwiązania zaprezentowane w projekcie dyrektywy RE z 16 marca 2011 roku w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych stanowią jak dotąd najbardziej zaawansowaną koncepcję harmonizacji opodatkowania dochodów spółek kapitałowych w UE, przy czym zgodnie z projektem harmonizacji podlegałyby sposób ustalania podstawy opodatkowania, natomiast wysokość stawek podatkowych pozostałaby w wyłącznej gestii państw członkowskich. Wybór stosowania wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych byłby ponadto opcjonalny dla grupy kapitałowej, tzn. jednostka dominująca w grupie spółek prowadzących transgraniczną działalność gospodarczą miałyby wybór, czy stosować wspólną skonsolidowaną podstawę opodatkowania czy też kontynuować dotychczasowe zasady rozliczeń. Istotne jest również to, że projektowane rozwiązania zakładają, iż na ustaleniach dotyczących podstawy opodatkowania według koncepcji CCCTB mogliby skorzystać również indywidualni podatnicy, którzy spełnialiby wymogi formalne dotyczące rezydencji podatkowej i formy prawnej.

Wspólna skonsolidowana podstawa opodatkowania osób prawnych stanowi środek polityki podatkowej zmierzający do uproszczenia przepisów podatkowych, ograniczenia kosztów ich przestrzegania oraz likwidacji przeszkód podatkowych dla przedsiębiorstw działających w więcej niż jednym państwie członkowskim. Głównymi beneficjentami projektowanych rozwiązań byłyby grupy kapitałowe prowadzące transgraniczną działalność gospodarczą, w których spółka dominująca posiadałaby w spółkach zależnych:

- udział w kapitale w wysokości co najmniej 75%
- udział w prawach głosu w wysokości co najmniej 50% oraz
- udział w zysku w wysokości co najmniej 75%.

Dyrektywa przewiduje między innymi zniesienie obowiązku stosowania we wzajemnych transakcjach przepisów dotyczących cen transferowych, a także prawo do transgranicznej,

⁵ *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, red. H. Litwińczuk, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2008, s. 210.

⁶ KOM (2011) 121, wersja ostateczna.

nieograniczonej w czasie (w przód) kompensacji strat. Jednocześnie projektowane przepisy wprowadzają konsolidację indywidualnych podstaw opodatkowania przedsiębiorstw będących częścią międzynarodowej grupy oraz zasadę podziału skonsolidowanej podstawy opodatkowania między uprawnione państwa członkowskie według ustalonej formuły. Mechanizm podziału wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania pomiędzy państwa członkowskie jest jednym z najbardziej kontrowersyjnych elementów tej koncepcji⁷. Zaproponowana w projekcie dyrektywy z marca 2011 roku formuła została oparta na trzech równoważnych czynnikach: funduszu płac korygowanym o liczbę pracowników, rzeczowych aktywach trwałych oraz wielkości sprzedaży.

Przy ocenie skutków proponowanej regulacji należy podkreślić, że w trakcie prac nad koncepcją zbliżenia ustawodawstwa podatkowego dotyczącego opodatkowania dochodów spółek kapitałowych w UE rozważane były cztery koncepcje w porównaniu z aktualnym stanem określonym jako wariant 1, a mianowicie:

- Opcjonalna wspólna podstawa opodatkowania osób prawnych: przedsiębiorstwa będące rezydentami w UE (oraz zakłady położone na terenie UE) zamiast stosowania jednego z 27 krajowych systemów podatku od osób prawnych miałyby w całej Unii możliwość obliczania swojej podstawy opodatkowania według zbioru wspólnych przepisów. W stosunku do transakcji wewnątrz grupy nadal obowiązywałoby „odrębne księgowanie” (tzn. ustalanie cen indywidualnie dla każdej transakcji na warunkach rynkowych), ponieważ system nie przewidywałby konsolidacji wyników podatkowych (wariant 2) – **koncepcja opcjonalnej CCTB**.
- Obowiązkowa wspólna podstawa opodatkowania osób prawnych: wszystkie spełniające kryteria przedsiębiorstwa będące rezydentami w UE (oraz zakłady położone na terenie UE) miałyby obowiązek obliczania swojej podstawy opodatkowania według jednego zbioru wspólnych przepisów w całej Unii. Nowe przepisy zastąpiłyby 27 obecnych krajowych systemów podatku od osób prawnych. Jednakże w stosunku do transakcji wewnątrz grupy nadal obowiązywałyby zasady przedstawione w wariantcie 2 (wariant 3) – **koncepcja obowiązkowej CCTB**.
- Opcjonalna wspólna skonsolidowana podstawa opodatkowania osób prawnych: alternatywą wobec obecnych 27 krajowych systemów podatku od osób prawnych i stosowania „odrębnego księgowania” przy podziale przychodów między przedsiębiorstwami powiązаныmi byłby zbiór wspólnych przepisów ustanawiających ogólnounijną skonsolidowaną podstawę opodatkowania. W ten sposób wyniki podatkowe każdego członka grupy (np. przedsiębiorstwa będącego rezydentem w UE lub zakładu położonego na terenie UE) podlegałyby agregacji w celu uzyskania skonsolidowanej podstawy opodatkowania i podlegałyby redystrybucji według uprzednio ustalonego mechanizmu podziału opartego na określonym wzorze. W tym scenariuszu przedsiębiorstwa będące rezydentami w UE lub zakłady położone na terenie UE należące do

⁷ *Wspólna korporacyjna podstawa opodatkowania w UE...* op. cit., s. 270.

przedsiębiorstw mających siedzibę poza Unią miałyby prawo do stosowania wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych pod warunkiem spełnienia kryteriów kwalifikujących do utworzenia grupy i dokonania przez wszystkich kwalifikujących się członków tej samej grupy wyboru stosowania wspólnych przepisów (zasada „albo wszyscy, albo nikt”) (wariant 4) – **koncepcja opcjonalnej CCCTB**.

- Obowiązkowa wspólna skonsolidowana podstawa opodatkowania osób prawnych: przedsiębiorstwa będące rezydentami w UE lub zakłady położone na terenie UE należące do przedsiębiorstw mających siedzibę poza Unią miałyby obowiązek stosowania przepisów dotyczących wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych, o ile spełniłyby kryteria kwalifikujące do utworzenia grupy (wariant 5) – **koncepcja obowiązkowej CCCTB**.

W celu dokonania klasyfikacji różnych wariantów rozwiązań Komisja Europejska wykorzystwała badanie PriceWaterhouseCooper (PWC), Deloitte oraz badanie CORTAX (por. tab. 1).

Tabela 1. Klasyfikacja różnych wariantów rozwiązań

Wyszczególnienie	Wariant 1: status quo	Wariant 2: opcjonalna CCTB	Wariant 3: obowiązkowa CCTB	Wariant 4: opcjonalna CCCTB	Wariant 5: obowiązkowa CCCTB
Badanie PWC (koszty przestrzegania przepisów)	2	3		1	
Badanie Deloitte (koszty przestrzegania przepisów)	3	2		1	
Badanie CORTAX (zmiennie makroekonomiczne)	4	3	5	1 (2)	2 (1)

1 oznacza wariant najlepszy.

Źródło: na podstawie: Impact assessment, SEC (2011) 315, final.

Na podstawie tych badań KE uznała, że najlepszym wariantem jest koncepcja opcjonalnej wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (wariant 4). Wyniki przeprowadzonych badań pokazują również, że każdy z zaproponowanych wariantów jest lepszy niż utrzymanie dotychczasowego stanu prawnego, co wskazuje na potrzebę zmian w analizowanym zakresie. Warto również zwrócić uwagę, że ocena skutków projektowanej dyrektywy zawarta w dokumencie Impact assessment wskazuje, że wybór najlepszego w ocenie Komisji wariantu nie przyniesie istotnej poprawy wskaźników makroekonomicznych dotyczących poziomu inwestycji, zatrudnienia, poziomu PKB czy wzrostu ogólnego dobrobytu całej UE. Według szacunków ostateczny wpływ proponowanych rozwiązań (przy przyjęciu opcjonalnej CCCTB) przełoży się na wzrost dobrobytu całej Unii Europejskiej o około 0,02% PKB. Niewielki pozytywny skutek gospodarczy projektowanych regulacji wynika w głównej mierze z niższych kosztów

przestrzegania przepisów przez podmioty gospodarcze, będące beneficjentami nowych rozwiązań. Wydaje się, że wzrost ten mógłby być wyższy, gdyby nie to, że projektowane rozwiązania zmniejszają zachęty do przenoszenia produkcji i kapitału z państw o wysokich stawkach podatkowych. Dodatkowo, wprowadzenie możliwości transgranicznej kompensacji strat spowoduje, że zyski wypracowane w spółkach czy zakładach położonych w atrakcyjnych inwestycyjnie lokalizacjach będą kompensowane ze stratami generowanymi w nierentownych spółkach bądź zakładach, w których produkcja będzie utrzymywana na przykład ze względu na uwarunkowania społeczne czy polityczne.

W dyrektywie znajdują się liczne rozwiązania, które w sposób zasadniczy zmniejszą podstawę opodatkowania, zarówno w skali całej Unii Europejskiej, jak i (z różnym nasileniem) w poszczególnych państwach członkowskich. Do rozwiązań takich należą między innymi:

- prawo do transgranicznego wyrównywania strat
- zaliczanie do kosztów uzyskania przychodów całości wydatków na badania i rozwój
- ulga reinwestycyjna przy zbyciu aktywów (odroczenie opodatkowania zysków kapitałowych, jeśli zostaną przeznaczone na nabycie innego składnika aktywów)
- prawo zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów 50-procentowych wydatków na reprezentację
- możliwość przejmowania strat przy restrukturyzacji
- możliwość nieograniczonego przesuwania strat w przód, a także brak ograniczenia kwotowego straty do odliczenia w roku podatkowym.

Projekt dyrektywy w wersji z marca 2011 roku zakładał ponadto, że system CCCTB byłby opcjonalny, a zatem należy przyjąć, że przystępowałyby do niego wyłącznie te podmioty, dla których projektowane rozwiązania byłyby korzystniejsze, niż ma to miejsce w aktualnym stanie prawnym. W konsekwencji istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że projektowane zmiany przyczyniłyby się do istotnego zmniejszenia wpływów z tytułu podatku CIT, co przy trudnej sytuacji budżetowej większości państw członkowskich byłoby zjawiskiem niepożądanym. Alternatywą zaproponowaną również w ocenie skutków regulacji przez KE mogłoby być podwyższenie narodowych stawek opodatkowania dochodów osób prawnych. To rozwiązanie z kolei wpłynęłoby niekorzystnie na sytuację tych krajów, które wykorzystują wysokość stawki CIT jako narzędzia służącego na przykład do przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Należy stwierdzić, że projektowana dyrektywa zawiera wiele przepisów korzystnych dla beneficjentów, tj. głównie grup kapitałowych działających na terenie więcej niż jednego państwa członkowskiego. Z drugiej strony należy oczekiwać, że wprowadzenie jej w życie przyczyniłoby się do obniżki podstawy opodatkowania i zmniejszenia efektywnej stawki podatkowej, a w konsekwencji wysokości zapłaconego podatku. To z kolei przy niezmienniej wysokości krajowych stawek podatkowych może negatywnie wpłynąć na wysokość wpływów z CIT.

W projekcie swojego stanowiska Rząd Rzeczypospolitej Polskiej uznał za słuszne działania Komisji Europejskiej zmierzające do uproszczenia i zwiększenia efektywności

systemów opodatkowania osób prawnych w UE, zwiększenia konkurencyjności poprzez zmniejszenie kosztów związanych z przestrzeganiem przepisów prawa oraz ograniczenia przeszkód podatkowych, na które natykają się przedsiębiorstwa prowadzące działalność na terenie Unii Europejskiej. Niemniej jednak Rząd RP opowiedział się przeciwko przyjęciu wniosku dotyczącego dyrektywy w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych w kształcie zaproponowanym przez KE w marcu 2011 roku. Jako główną przyczynę wskazano brak możliwości zaakceptowania rozwiązania polegającego na stosowaniu mechanizmu konsolidacji podstawy opodatkowania członków grupy oraz jej podziału według ustalonego wzoru. Wśród argumentów za przyjęciem takiego stanowiska znalazły się między innymi:

- prognozowany w skali całej UE spadek wpływów z CIT (przy założeniu braku zmian w zakresie stawek podatkowych)
- przyjęcie systemu CCCTB w niewielkim stopniu przyczyniłoby się do poprawy takich wskaźników makroekonomicznych jak poziom inwestycji, zatrudnienie, poziom PKB czy ogólny dobrobyt
- na zmianie systemu dystrybucji wpływów z podatku CIT część państw skorzystałaby, część zaś poniosłaby straty z perspektywy wysokości wpływów generowanych z CIT. Do drugiej grupy należałaby prawdopodobnie również Polska, która w celu zrekompensowania ubytku dochodów zmuszona byłaby do podniesienia stawki podatkowej⁸.

Dalsze prace nad koncepcją CCCTB

Dalsze prace nad projektem dyrektywy kontynuowane były w ramach komisji parlamentarnej Parlamentu Europejskiego, która w swoim sprawozdaniu z 29 marca 2012 roku zaproponowała kilka istotnych modyfikacji. Dotyczyły one między innymi kwestii obowiązkowości stosowania systemu CCCTB czy też zmiany algorytmu formuły podziału poprzez usunięcie wskaźnika obrotu, który był pierwotnie proponowany przez Komisję Europejską⁹. Następnie 18–19 kwietnia 2012 roku w Parlamencie Europejskim odbyło się pierwsze czytanie projektu dyrektywy dotyczącej CCCTB, w ramach którego miała miejsce debata oraz głosowanie nad tym projektem. Parlament Europejski w głosowaniu opowiedział się większością 452 głosów za przyjęciem projektu dyrektywy (wobec 172 głosów przeciw i 36 wstrzymujących się) w ramach tzw. procedury konsultacji¹⁰. Jednocześnie PE wprowadził do projektu kilka istotnych poprawek, a w szczególności:

⁸ Projekt stanowiska RP dotyczący dyrektywy Rady UE w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych.

⁹ K. Kołowski, *W Parlamencie Europejskim trwają prace nad projektem CCCTB*, <http://blog.dzp.pl/tax/w-parlamencie-europejskim-trwaja-prace-nad-projektem-ccctb/> z 14.01.2013.

¹⁰ Zgodnie z artykułem 289 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) procedura konsultacji jest specjalną procedurą ustawodawczą, w ramach której Parlament wydaje opinię na temat proponowanego aktu ustawodawczego przed jego przyjęciem przez Radę.

- Parlament chce, by w ciągu 5 lat od wejścia dyrektywy w życie CCCTB stał się obowiązkowym systemem obliczania podstawy opodatkowania dla wszystkich dużych przedsiębiorstw (spółki europejskie i spółdzielnie europejskie miałyby przystąpić do stosowania niniejszej dyrektywy w ciągu 2 lat od daty rozpoczęcia jej stosowania).
- Zaproponowano zmianę formuły podziału skonsolidowanej podstawy opodatkowania – waga wskaźników kapitału (aktywów) i zatrudnienia miałyby wynosić po 45%, a waga wskaźnika obrotu 10%.

Niezwykle ważny z perspektywy kierunku dalszej harmonizacji podatku dochodowego od osób prawnych wydaje się nowy zapis w preambule dyrektywy, który mówi o tym, że mimo iż dyrektywa w obecnym kształcie nie zakłada harmonizacji stawek podatku dochodowego od osób prawnych w państwach członkowskich, to jednak w trakcie jej przeglądu Komisja powinna rozważyć, czy wprowadzenie stawek minimalnych nie wpłynęłoby w sposób pozytywny na gospodarczą wydajność, skuteczność i sprawiedliwość opodatkowania podatkiem od osób prawnych¹¹.

Podsumowanie

Zaprezentowana w niniejszym artykule koncepcja wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania dochodów osób prawnych stanowi bez wątpienia istotny krok w kierunku harmonizacji opodatkowania dochodów osób prawnych w krajach UE. Z perspektywy mikroekonomicznej proponowane rozwiązania należy ocenić pozytywnie, dlatego że zmniejszają one ogólne ryzyko podatkowe oraz redukują dodatkowe koszty przestrzegania przepisów (dotyczy to w szczególności przedsiębiorstw prowadzących działalność transgraniczną). Jeśli się weźmie pod uwagę aspekt makroekonomiczny, to skutki proponowanych zmian nie są już tak jednoznaczne. Kraje takie jak Polska obawiają się przede wszystkim, że zaproponowany mechanizm przyczyni się do ubytku dochodów budżetowych z tytułu podatku CIT – spowodowanego przede wszystkim wprowadzeniem mechanizmu umożliwiającego konsolidację podstaw opodatkowania podatników tworzących grupę kapitałową oraz algorytmu jej podziału według ustalonego wzoru. Wydaje się, że obawy te mogą okazać się prawdziwe w ciągu kilku pierwszych lat po implementacji dyrektywy do krajowego porządku prawnego. Niemniej jednak w dłuższym horyzoncie czasowym początkowo negatywny efekt fiskalny powinien zostać zneutralizowany między innymi dzięki zwiększeniu atrakcyjności Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Nasz kraj jest bowiem postrzegany jako miejsce o wyjątkowo nieprzyjaznym systemie podatkowym dla przedsiębiorców. Świadczy o tym na przykład miejsce naszego kraju w publikowanym corocznie zestawieniu Banku Światowego *Doing Business 2013*. W ran-

¹¹ Rezolucja ustawodawcza Parlamentu Europejskiego z 19 kwietnia 2012 roku w sprawie wniosku dotyczącego dyrektywy Rady w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (COM (2011) 0121).

kingu 185 państw Polska pod względem łatwości płacenia podatków zajęła odległą 114. pozycję. W świetle powyższego zasadny więc się wydaje postulat, że docelowo wszystkie przedsiębiorstwa działające na terenie Polski i płacące CIT powinny podlegać jednemu reżimowi prawnemu, którego ramy zostałyby określone w dyrektywie w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych.

W ocenie autora tego artykułu Polska nie powinna również obawiać się dalszej harmonizacji opodatkowania korporacyjnego polegającego na ustaleniu minimalnej stawki podatku CIT. Wydaje się bowiem, że jest mało prawdopodobne, aby ustalona w przyszłości stawka była wyższa od obecnie obowiązującej w Polsce (19%). Takie rozwiązanie powinno natomiast przeciwdziałać stosowaniu swoistego dumpingu podatkowego ze strony takich krajów jak Bułgaria, Irlandia czy Cypr.

Literatura

- Kołowski K., *W Parlamencie Europejskim trwają prace nad projektem CCCTB*, <http://blog.dzp.pl/tax/w-parlamencie-europejskim-trwaja-prace-nad-projektem-ccctb/> z 14.01.2013.
- Orłowski W.M., *Propozycja Wspólnej Skonsolidowanej Bazy CIT – wpływ na polską gospodarkę*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2008.
- Owsiak S., *Harmonizacja podatków bezpośrednich warunkiem integracji gospodarczej Unii Europejskiej*, http://www.pte.pl/pliki/2/1/s_owsiak_harmonizacja.pdf z 14.01.2013.
- Prawo podatkowe przedsiębiorców*, red. H. Litwińczuk, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2008.
- Projekt dyrektywy Rady UE w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych. KOM (2011) 121, wersja ostateczna.
- Projekt stanowiska RP dotyczący Dyrektywy Rady UE w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych.
- Rezolucja ustawodawcza Parlamentu Europejskiego z dnia 19 kwietnia 2012 roku w sprawie wniosku dotyczącego dyrektywy Rady w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (COM (2011) 0121).
- Wspólna korporacyjna podstawa opodatkowania w UE a opodatkowanie dochodu spółek w Polsce*, red. H. Litwińczuk, Wiedza i Praktyka, Warszawa 2011.

Paweł Felis
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

OPODATKOWANIE MAJĄTKU W EUROPIE – WSPÓŁCZESNE TRENDY I WYZWANIA

Wprowadzenie

Podatki obciążające konsumpcję oraz podatki dochodowe stanowią podstawę uzyskiwanych przez sektor publiczny dochodów. Przesądza to o tym, że są one przedmiotem dyskusji nad racjonalizacją systemu podatkowego, a tym samym naprawą finansów publicznych. Systemowe spojrzenie na rozwiązania podatkowe powinno jednakże uwzględniać również innego rodzaju podatki, nawet jeśli w mniejszym stopniu gwarantowały one bezpieczeństwo finansów publicznych. W szczególności znaczenie będzie miało opodatkowanie zgromadzonego przez podatnika zasobu majątkowego.

Uważam, że zagadnienie obciążeń podatkowych nakładanych na majątek podatnika będzie w niedalekiej przyszłości w Europie przedmiotem większego zainteresowania teorii i praktyki podatkowej. Przemawiają za tym relatywnie niska jak dotychczas wydajność fiskalna oraz wskazówki teorii opodatkowania dotyczące przekształceń w strukturze systemu podatkowego. W ramach tej logiki doskonalenie struktury systemu opodatkowania prowadzi się do przeniesienia ciężarów podatkowych z danin silniej zniekształcających decyzje gospodarcze (np. podatków od dochodów z pracy oraz od dochodów z kapitału w formie opodatkowania zysku przedsiębiorstwa)¹ na inne (np. podatki od konsumpcji,

¹ Propozycję systemu podatkowego bez podatków dochodowych zgłosił F. Grądalski. Zob. F. Grądalski, *Teoretyczne aspekty racjonalizacji systemu podatkowego*, w: *Dorobek ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu oraz jego praktyczne wykorzystanie na przełomie XX i XXI wieku*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

stałe podatki od majątku nieruchomego), zapewniające nie tylko wydajne źródło finansowania potrzeb publicznych, ale również pozwalające na stabilny rozwój sfery realnej. Naturalnie, nie możemy zapominać o wskazanych w treści artykułu płaszczyznach zakłóceń mechanizmu rynkowego przez podatki majątkowe. Na podkreślenie zasługuje jednak i to, że daniny majątkowe wskazywane są w literaturze opisującej reformy podatkowe jako przykłady obciążeń relatywnie najmniej negatywnie wpływających na produkt krajowy brutto². Warto zatem przyrzeć się bliżej rozwiązaniom zastosowanym w konstrukcji podatków majątkowych, w których tkwią pewne rezerwy.

Charakterystyka i konsekwencje podatków majątkowych

Obserwuje się istotne różnice w konstrukcji opodatkowania majątku w poszczególnych państwach europejskich, co znacząco dywersyfikuje źródła dochodów podatkowych. W poszczególnych krajach ustawodawca bazuje na następujących kategoriach podatków majątkowych: opodatkowanie nieruchomości będących w dyspozycji gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw; stałe podatki od wartości aktywów netto; opodatkowanie spadków i darowizn; podatki od transakcji finansowych i kapitałowych; pozostałe nieregularne podatki od majątku; pozostałe regularne podatki od majątku³. Gdy mówi się o podatkach majątkowych, to należy oddzielnie traktować stałe podatki od nieruchomości oraz podatki transakcyjne od majątku. Pierwsze przybierają na ogół formę rocznych płatności ze strony właściciela lub użytkownika nieruchomości. Wysokość zobowiązania podatkowego zależy od przyjętej miary wartości nieruchomości, ustalonej na określony moment oraz okresowo aktualizowanej. Z kolei podatki transakcyjne naliczane są w przypadku sprzedaży majątku lub przeniesienia własności w innej formie. Zostały one nałożone nie tylko na nieruchomości, ale także na pozostałe aktywa netto oraz inne aktywa finansowe i niefinansowe.

Co prawda, podatki te mają pewne cechy wspólne, jednak w zasadniczy sposób różnią się pod względem skutków ekonomiczno-społecznych. Nie ulega wątpliwości, że stosowanie podatków majątkowych prowadzi do powstawania różnych zniekształceń⁴ (np. w procesie wyboru przez przedsiębiorcę rodzaju aktywów, podejmowanych decyzjach

² Zob. między innymi w: J. Arnold, *Do tax structures affect aggregate economic growth? Empirical evidence from a panel of OECD countries*, OECD Economics Department Working Papers, No. 643, OECD Publishing, Paris 2008; A. Johansson i in., *Tax and economic growth*, OECD Economics Department Working Papers, No. 620, OECD Publishing, Paris 2008; J. Arnold i in., *Tax policy for economic recovery and growth*, „The Economic Journal” February 2011, No. 121, s. 59–80, za: *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.

³ OECD, *Revenue statistics*, Paris 2011.

⁴ Zob. F. Grądalski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006; P. Felis, *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

dotyczących wyboru między konsumpcją bieżącą i przyszłą). Nakładane na nieruchomości podatki transakcyjne, zwłaszcza w sytuacji gdy stanowią istotną część kosztów sprzedaży, niekorzystnie wpływają na efektywność i rozmiary rynku nieruchomości. Ogólnie rzecz ujmując, wysokie podatki transakcyjne mogą zniechęcać do zawierania transakcji na rynku nieruchomości. Co więcej, dodatkowe bariery pomiędzy uczestnikami transakcji powodują nierównowagę na rynku nieruchomości, która może także rozprzestrzeniać się na inne rynki (np. utrudnienie mobilności pracy).

Trudno zaś jednoznacznie ocenić wpływ stałych podatków od nieruchomości na decyzje gospodarcze. Zależy to od struktury majątku nieruchomego (grunty, budynki). Przede wszystkim wskaźmy na mobilność czynników produkcji oraz elastyczność popytu i podaży opodatkowanego czynnika. Dotyczy to na przykład ziemi, której zasoby są ograniczone, co powoduje kreowanie rent. W rezultacie opodatkowanie gruntu, w części przypadającej na jego wartość obciąża rentę. Stąd też system stałych podatków od nieruchomości skutkuje zdecydowanie mniejszym niż podatki transakcyjne wpływem na podejmowane przez przedsiębiorców decyzje produkcyjne.

Przy rozważaniach na temat etycznych i moralnych przesłanek podatków majątkowych należy podkreślić, że to w przypadku regularnych podatków od nieruchomości korzystniejszej dla podatników jest realizowany postulat sprawiedliwości podatkowej. Warunkiem wypełnienia norm sprawiedliwości w opodatkowaniu nieruchomości jest między innymi przyjęcie takiej podstawy wymiaru podatku, dzięki której możliwa będzie zbieżność między wysokością ciężaru podatkowego a stopniem rzeczywistej zdolności do poniesienia podatku. W przeważającej większości państw Unii Europejskiej podatek od nieruchomości ma formułę podatku ad valorem i jest naliczany od zawartej w ewidencjach katastralnych wartości. Obok systemów wartościowych, charakterystycznych dla większości państw UE, wykorzystywane są – wyłącznie w kilku państwach Europy Środkowej i Wschodniej – powierzchniowe systemy opodatkowania nieruchomości.

Zarówno doktryna, jak i praktyka większości państw europejskich wskazują, że w gospodarce rynkowej istnieje zazwyczaj bezpośredni związek między wartością zgromadzonego przez podatnika zasobu majątkowego a wielkością uzyskiwanych przez niego dochodów określających jego możliwości płatnicze. Podstawa wartościowa w przeciwieństwie do „powierzchniowej” umożliwi w rezultacie uwzględnienie wielu obiektywnych czynników mających wpływ na wymiar podatku, na przykład rozwój gospodarczy danego regionu, specyficzne atrybuty danej nieruchomości (wiek, przeznaczenie, sposób użytkowania, stopień zużycia, stan techniczny, wyposażenie w instalacje)⁵. Pod kątem wymogów dotyczących zasady sprawiedliwości w opodatkowaniu opartym na wartości nieruchomości istotne jest jednak: wprowadzenie kompletnego i spójnego systemu katastralnego, uczciwe oszacowanie wartości nieruchomości, a następnie właściwe zarządzanie i administrowanie systemem katastralnym. Należy przewidywać, że zaniedbania w tym zakresie, między innymi brak bądź

⁵ K. Wójtowicz, *System opodatkowania nieruchomości w Polsce*, UMCS, Lublin 2007.

sporadyczne aktualizacje wyceny wartości nieruchomości, ograniczą w zdecydowany sposób nie tylko perspektywę sprawiedliwości, ale również efektywności w podatku ad valorem.

Regularne podatki od nieruchomości są także – jeżeli jest właściwie sporządzona ewidencja katastralna – trudniejsze do obejścia niż pozostałe. Nie można natomiast tego powiedzieć o podatkach transakcyjnych, ponieważ w odpowiedzi na nie podmioty podejmują określoną taktykę ucieczki od podatków, na przykład w postaci zaniżania cen transakcyjnych. Podatki transakcyjne obciążające obrót na rynku nieruchomości mogą ponadto stanowić istotny wyłom w zasadzie sprawiedliwego rozkładu obciążeń podatkowych, jako że trudno znaleźć uzasadnienie dla ekonomicznego karania za zachowania podmiotów aktywnych na rynku.

Oprócz powyższej charakterystyki podatków majątkowych nie można pominąć ich znaczenia dla stabilności systemu finansów publicznych. Ocena podatków majątkowych pod kątem ich zdolności do stabilizowania dochodów publicznych wypada także na korzyść regularnych podatków od nieruchomości. Ich cechą – oczywiście przy założeniu, że są to podatki od wartości, a nie od ilości – jest to, że są wysoce przewidywalne. Otóż, podatki majątkowe obciążające należący do podatników majątek nieruchomy mają pewną immanentną cechę – sztywny charakter reagowania wpływów na zmiany koniunktury rynkowej. Wyceniona i wpisana do rejestru katastralnego wartość nieruchomości wykazuje naturalną odporność na elastyczne, automatyczne dostosowanie się do zmian sytuacji rynkowej. Wysoki stopień stabilności wpływów budżetowych ułatwia planowanie budżetowe. Ma to także szczególne znaczenie dla aktywności inwestycyjnej oraz racjonalizacji gospodarki finansowej sektora samorządowego. W kontekście rozważań o procesie racjonalizacji finansów lokalnych trudno nie zauważyć, że pewność osiągnięcia celów budżetowych jest oczywista ze względu na możliwości uzyskiwania korzystnych warunków finansowania na rynkach kapitałowych.

W podsumowaniu kwestii przewidywalności regularnych podatków od nieruchomości nie można jednak nie zauważyć pewnej cykliczności tego typu danin (np. tendencja do zwiększania obciążeń podatkowych w fazie spadku cen), powodowanej brakiem natychmiastowej i pełnej aktualizacji wyceny nieruchomości. Podatki transakcyjne obciążające obrót na rynku nieruchomości różnią się i w tym elemencie od stałych podatków od nieruchomości. Ze względu na cykliczność gospodarki wpływy z podatków transakcyjnych podlegają większym bądź mniejszym fluktuacjom. W okresie ożywienia i rozwoju gospodarczego (boomu na rynku nieruchomości) wpływy rosą w sposób elastyczny, adekwatny do wskazanej zmiany w gospodarce (zmiana cen oraz ilości zrealizowanych transakcji).

Trendy w dochodach z podatków majątkowych

Wspólnym mianownikiem dla większości krajów UE w kwestii znaczenia fiskalnego podatków majątkowych jest ich stosunkowo niski udział (zmierzony udziałem podatków

majątkowych w produkcie krajowym brutto oraz ich udziałem w dochodach podatkowych ogółem). W krajach UE dochody publiczne z podatków majątkowych w badanym okresie stanowiły średnio mniej niż 1,4% PKB (por. tab. 1). Między poszczególnymi państwami członkowskimi występują wyraźne różnice zarówno w zakresie poziomu opodatkowania majątku, jak i struktury dochodów według typu podatku majątkowego. Należy podkreślić, że duże zróżnicowanie w opodatkowaniu majątku występuje nie tylko pomiędzy starymi a nowymi członkami UE, ale także między państwami, w których funkcjonują katastralne systemy opodatkowania majątku nieruchomościowego. Za istotną przyczynę znacznego zróżnicowania następstw o charakterze fiskalnym w przypadku stałych podatków od nieruchomości należy uznać przede wszystkim: przyjęty sposób ustalania tzw. podatkowej wartości nieruchomości⁶, częstotliwość jej aktualizacji oraz wysokość przyjętych stawek. Na przykład w 2010 roku poziom wpływów z podatków majątkowych w państwach o najniższym współczynniku (Czechy, Estonia, Słowacja – 0,4%) był ponad dziesięciokrotnie niższy niż w kraju charakteryzującym się najwyższym współczynnikiem (Wielka Brytania – 4,2% PKB). Warto przy tym wspomnieć, że poziom wpływów z podatków majątkowych wskazuje na słabą korelację z obciążeniami podatkowymi ogółem. Może być relatywnie niski w krajach o ogólnym poziomie opodatkowania powyżej przeciętnej unijnej (np. w Austrii, Niemczech), ale także wysoki przy ogólnie umiarkowanym udziale podatków w PKB (np. w Hiszpanii, Wielkiej Brytanii)⁷. Przy analizie danych (zob. tab. 1) należy odnotować niemal równowagę pomiędzy wpływami z tytułu stałych podatków od nieruchomości a podatkami transakcyjnymi, pomimo tego że dokonana wcześniej charakterystyka przemawia za pierwszymi.

W okresie 1995–2010 miała miejsce tendencja stabilizacji we wskaźniku odzwierciedlającym udział stałych podatków od nieruchomości w produkcie krajowym brutto – przeciętny poziom opodatkowania dla 27 krajów UE w tym zakresie wynosił 0,7% PKB. W tzw. starych państwach członkowskich, w których występują wyłącznie systemy katastralne, wskaźniki udziału regularnych podatków od nieruchomości w produkcie krajowym brutto były jednak na ogół wyższe od średniej unijnej. Przy uwzględnieniu danych dla 2010 roku można podzielić państwa z systemami opartymi na wartości nieruchomości określonej w katastrze nieruchomości na kilka grup. W pierwszej, w której znaczenie stałych podatków od nieruchomości jest niewielkie (do 0,5% PKB), znalazły się między innymi: Austria, Holandia, Luksemburg, Niemcy. Małe znaczenie podatku od nieruchomości w redystrybucji PKB wynika tutaj z tego, że wartość podatkowa nieruchomości znacznie odbiega od ich wartości rynkowej. Większość państw można zaliczyć do grupy o średnim znaczeniu podatku od nieruchomości (do 1,5% PKB). Spośród państw członkowskich wyróżnić można tylko dwa, które mają względnie wysokie wskaźniki

⁶ Analiza systemów katastralnych wskazuje, że dla potrzeb ustalania podstawy opodatkowania przyjmowana jest wartość rynkowa bądź czynszowa nieruchomości.

⁷ *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.

udziału podatku od nieruchomości w PKB (powyżej 2%) – Wielką Brytanię (3,4%) oraz Francję (2,3%). Wysokość tego wskaźnika można wyjaśnić szczegółowymi rozwiązaniami przyjętymi w obu krajach. Otóż, w systemie opodatkowania nieruchomości we Francji oraz Wielkiej Brytanii (tylko w odniesieniu do nieruchomości niemieszkalnych – *non-domestic rate*) za podstawę opodatkowania przyjmuje się wartość czynszową nieruchomości. W obu krajach mamy ponadto do czynienia ze znaczną wysokością nominalnych stawek podatku.

Tabela 1. Znaczenie fiskalne podatków majątkowych w 27 krajach UE w okresie 1995–2010 (w % PKB)

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2010
Austria	0,6	0,6	0,5	0,5
	0,3	0,2	0,2	0,2
	0,3	0,3	0,3	0,3
Belgia	2,4	2,8	3,1	3,1
	1,2	1,2	1,2	1,3
	1,2	1,6	1,8	1,8
Bułgaria	0,3	0,2	0,4	0,5
	0,1	0,1	0,1	0,3
	0,2	0,1	0,3	0,2
Cypr	0,6	1,5	1,9	1,0
	0,3	0,4	0,6	0,6
	0,3	1,1	1,2	0,3
Czechy	0,5	0,5	0,4	0,4
	0,2	0,2	0,2	0,2
	0,3	0,3	0,2	0,2
Dania	1,7	1,6	1,9	1,9
	1,0	1,0	1,1	1,4
	0,7	0,5	0,8	0,5
Estonia	0,4	0,4	0,3	0,4
	0,4	0,4	0,3	0,4
	0,0	0,0	0,0	0,0
Finlandia	1,0	1,1	1,2	1,2
	0,5	0,4	0,5	0,6
	0,5	0,7	0,7	0,5
Francja	2,6	2,9	3,3	3,4
	1,8	1,9	2,1	2,3
	0,8	1,0	1,2	1,1
Grecja	1,2	2,0	1,2	0,9
	0,2	0,2	0,1	0,3
	1,0	1,8	1,1	0,6

Hiszpania	1,8	2,2	3,1	2,1
	0,6	0,7	0,7	1,0
	1,2	1,5	2,4	1,1
Holandia	1,5	2,0	1,9	1,3
	0,6	0,6	0,7	0,5
	0,9	1,4	1,2	0,8
Irlandia	1,5	1,7	2,4	1,6
	0,8	0,6	0,6	0,9
	0,7	1,1	1,8	0,7
Litwa	0,7	0,7	0,4	0,5
	0,3	0,5	0,3	0,4
	0,4	0,2	0,1	0,1
Luksemburg	1,4	1,9	1,4	1,1
	0,1	0,1	0,1	0,1
	1,3	1,8	1,3	1,0
Łotwa	1,0	0,9	0,7	0,9
	1,0	0,9	0,7	0,8
	0,0	0,0	0,0	0,1
Malta	1,0	0,8	1,6	1,1
	0,0	0,0	0,0	0,0
	1,0	0,8	1,6	1,1
Niemcy	0,9	0,9	0,9	0,8
	0,6	0,5	0,5	0,5
	0,3	0,4	0,4	0,3
Polska	1,1	1,1	1,3	1,2
	1,0	1,1	1,3	1,2
	0,0	0,0	0,0	0,0
Portugalia	1,1	1,2	1,3	1,2
	0,4	0,4	0,5	0,6
	0,7	0,8	0,8	0,6
Rumunia	0,3	0,7	0,7	0,9
	0,3	0,5	0,5	0,7
	0,0	0,2	0,2	0,2
Słowacja	0,5	0,6	0,5	0,4
	0,4	0,5	0,5	0,4
	0,1	0,1	0,0	0,0
Słowenia	0,6	0,6	0,6	0,6
	0,4	0,4	0,4	0,5
	0,2	0,2	0,2	0,1
Szwecja	1,3	1,7	1,4	1,1
	0,8	1,0	0,9	0,8
	0,5	0,7	0,5	0,3

Węgry	0,5	0,7	0,8	1,1
	0,1	0,2	0,2	0,3
	0,4	0,5	0,6	0,8
Wielka Brytania	3,4	4,2	4,3	4,2
	3,0	3,1	3,3	3,4
	0,4	1,1	1,0	0,8
Włochy	2,0	1,9	1,8	1,9
	0,8	0,8	0,8	0,6
	1,2	1,1	1,0	1,3
UE-27	1,2	1,4	1,5	1,3
	0,6	0,7	0,7	0,7
	0,6	0,7	0,8	0,6

W każdym kraju uwzględnione są kolejno: podatki majątkowe ogółem, stałe podatki od nieruchomości oraz podatki transakcyjne od majątku)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.

Potwierdzeniem niewielkiego, poza nielicznymi wyjątkami, znaczenia fiskalnego podatków majątkowych jest także ich udział w ogólnej kwocie podatków. Również i w przypadku tej relacji można mówić o znacznej rozpiętości – udział podatków majątkowych w łącznych wpływach podatkowych wyniósł w 2010 roku od 1% (w Estonii) aż do 11,9% (w Wielkiej Brytanii). W większości marginalne znaczenie podatków majątkowych we wpływach podatkowych ogółem sprawia, że potencjał podatkowy samorządu terytorialnego jest zdecydowanie niższy niż władz centralnych. Tylko w trzech państwach – w Belgii, Francji oraz Wielkiej Brytanii – podatki od nieruchomości odnotowują wysoki blisko 10-procentowy, a nawet wyższy, udział. W państwach, w których występuje powierzchniowy system opodatkowania nieruchomości – poza Polską – można odnotować niski lub znikomy (nieprzekraczający 2%) stosunek dochodów z podatków majątkowych do podatków ogółem.

Tabela 2. Udział podatków majątkowych we wpływach podatkowych w 27 krajach UE w okresie 1995–2010 (w %)

Państwo	Lata			
	1995	2000	2005	2010
Austria	1,4	1,3	1,3	1,2
Belgia	5,5	6,3	6,9	7,1
Bułgaria	0,8	0,8	1,3	1,9
Cypr	2,3	5,0	5,3	2,7
Czechy	1,5	1,5	1,2	1,3
Dania	3,5	3,2	3,7	4,0
Estonia	1,0	1,3	0,9	1,0
Finlandia	2,2	2,4	2,7	2,7

Francja	6,2	6,6	7,5	8,1
Grecja	4,1	5,8	3,8	2,8
Hiszpania	5,7	6,5	8,7	6,7
Holandia	3,8	4,9	5,1	3,3
Irlandia	4,7	5,5	7,8	5,6
Litwa	2,6	2,4	1,5	2,0
Luksemburg	3,7	4,9	3,7	2,9
Łotwa	3,0	3,2	2,3	3,1
Malta	3,8	2,8	4,8	3,2
Niemcy	2,2	2,1	2,3	2,2
Polska	2,8	3,5	4,0	3,7
Portugalia	3,6	4,0	4,0	3,9
Rumunia	1,0	2,2	2,5	3,1
Słowacja	1,3	1,7	1,6	1,5
Słowenia	1,4	1,7	1,5	1,6
Szwecja	2,8	3,4	2,9	2,3
Węgry	1,2	1,7	2,2	3,0
Wielka Brytania	9,9	11,5	11,9	11,9
Włochy	4,9	4,6	4,6	4,4
UE-27	3,2	3,7	3,9	3,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.

Kierunki zmian w opodatkowaniu majątku nieruchomości w Unii Europejskiej

W państwach europejskich, w których występują podatki majątkowe wymierzone na podstawie wartości nieruchomości, zwraca się przede wszystkim uwagę na problem prawidłowego funkcjonowania systemu katastralnego, w tym podatku ad valorem. W zakresie podatku od nieruchomości dyskutuje się bądź pracuje nad nowymi rozwiązaniami mającymi na celu przebudowę istniejącego systemu katastralnego, oznaczającymi określenie innej bazy do ustalania podstawy opodatkowania. Stało się to konieczne z racji nieaktualności bazy podatkowej na potrzeby wymiaru podatków lokalnych. Na przykład w Niemczech przy świadomości popełnionych błędów zgłaszane są rozmaite propozycje reformy podatku gruntowego⁸. W niemieckim systemie podatkowym wartości podatkowe nieruchomości nie odzwierciedlają bowiem należycie rzeczywistych wartości. Pobór podatków od nieruchomości odbywa się zatem na podstawie wyceny nieruchomości niezmienionej od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat. Stąd znikome znaczenie ma podatek gruntowy w tym kraju.

⁸ Zob. Ch. Spengel, J.H. Heckemeyer, B. Zinn, *Reform der Grundsteuer: Ein Blick nach Europa*, „Der Betrieb” 2011, Nr. 1.

W systemach bazujących na wartości nieruchomości dane do celów podatkowych gromadzone są w – funkcjonujących od dłuższego czasu – katastrach nieruchomości. Wprowadzanie systemu katastralnego to proces wieloetapowy, trwający wiele lat. Przykładami państw, w których podjęto próby odejścia od modeli powierzchniowych na rzecz opodatkowania ad valorem, są Estonia i Łotwa. Okazało się jednak, że działania takie nie przyniosły radykalnych zmian.

W próbie sprostania zmieniającym się warunkom otoczenia ekonomicznego i społecznego, wyznaczonym przez procesy globalizacji, konieczności wzmocnienia konkurencyjności regionu, sukcesji władztwa podatkowego na rzecz niższych szczebli władzy, a także zwiększonemu zainteresowaniu ekologią, ogół zaleceń dla kierunków reformy katastru sprowadza się do kilku kluczowych kwestii, takich jak:

- trendy techniczne (informatyzacja części kartograficznej katastru; powiązanie katastru z innymi systemami; wprowadzenie standardów wymiany danych między systemami; aktualizacja bazy danych katastralnych; wykorzystanie technologii GPS)
- trendy natury prawnej (przejsie do katastru wielozadaniowego; nowelizacja ustaw katastralnych; modernizacja zasad finansowania katastru; jawność danych katastralnych; powiązanie katastru z księgami wieczystymi)
- trendy organizacyjne (integracja katastru z administracją lokalną; włączenie do struktur katastralnych sektora prywatnego; poprawa zasad finansowania katastru; powiązanie katastru z systemami ochrony środowiska; decentralizacja katastru)⁹.

Podsumowanie

Z przedstawionego zarysu problematyki opodatkowania majątku wynika, że w państwach europejskich największe znaczenie mają stałe podatki od nieruchomości oraz podatki transakcyjne. W odniesieniu do zaprezentowanych i przeanalizowanych w artykule danych dotyczących znaczenia fiskalnego podatków majątkowych w krajach UE można stwierdzić, że w badanym okresie zarysował się stan niemal równowagi między podstawowymi rodzajami podatków majątkowych. W kontekście dotychczasowych rozważań uprawniona wydaje się konstatacja, że trudne jest racjonalne uzasadnienie takiego stanu rzeczy. Przypomnę, że zarówno teoria, jak i doświadczenia praktyczne wielu krajów dają jednoznaczną odpowiedź, które rozwiązanie pod kątem efektywności i sprawiedliwości systemu podatków majątkowych jest racjonalne – stałe podatki od nieruchomości. Myślę, że te podatki – mimo zasygnalizowanych w tekście wad – mogą być także rozważane w kontekście racjonalizacji systemu podatkowego. Taka zmiana struktury systemu podatkowego oznacza przecież przeniesienie ciężarów podatkowych z danin silniej zakłócających mechanizm rynkowy w kierunku podatków zakłócających realną sferę gospodarowania i konsumowania w mniejszym stopniu.

⁹ Więcej na temat w: W. Wilkowski, T. Budzyński, K. Sobolewska-Mikulska, A. Pułeczka, *Współczesne problemy katastru i gospodarki nieruchomościami*, Politechnika Warszawska, Warszawa 2006.

Literatura

- Arnold J., *Do tax structures affect aggregate economic growth?: Empirical evidence from a panel of OECD countries*, OECD Economics Department Working Papers, No. 643, OECD Publishing, Paris 2008.
- Arnold J. i in. *Tax policy for economic recovery and growth*, „The Economic Journal” February 2011, No. 121.
- Felis P., *Elementy teorii i praktyki podatków majątkowych. Poszukiwanie ładu w opodatkowaniu nieruchomości w Polsce z perspektywy przedsiębiorców oraz jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Grądalski F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Grądalski F., *Teoretyczne aspekty racjonalizacji systemu podatkowego*, w: *Dorobek ekonomii, finansów i nauk o zarządzaniu oraz jego praktyczne wykorzystanie na przełomie XX i XXI wieku*, red. R. Bartkowiak, J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Johansson A. i in., *Tax and Economic Growth*, OECD Economics Department Working Papers, No. 620, OECD Publishing, Paris 2008.
- OECD, *Revenue statistics*, Paris 2011.
- Spengel Ch., Heckemeyer J.H., Zinn B., *Reform der Grundsteuer: Ein Blick nach Europa*, „Der Betrieb” 2011, Nr. 1.
- Taxation trends in the European Union*, 2012 edition.
- Wilkowski W., Budzyński T., Sobolewska-Mikulska K., Pułeczka A., *Współczesne problemy katastru i gospodarki nieruchomościami*, Politechnika Warszawska, Warszawa 2006.
- Wójtowicz K., *System opodatkowania nieruchomości w Polsce*, UMCS, Lublin 2007.

Joanna Szlęzak-Matusewicz
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SPÓR O REPREZENTACJĘ NA GRUNCIE PODATKÓW DOCHODOWYCH

Wprowadzenie

Popyt na określony produkt lub usługę uzależniony jest często od odpowiedniej promocji i reklamy. Niewątpliwie są to koszty, bez których przedsiębiorcy trudno byłoby sprzedać swoje produkty. Co do zasady wydatki poniesione na reklamę, promocję, sponsoring itp. mogą być uwzględnione w kosztach uzyskania przychodów przedsiębiorcy. Wydatki te spełniają bowiem definicję kosztu podatkowego zamieszczoną w artykule 15 ust. 1 Ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: u.p.d.o.p.)¹ oraz w artykule 22 ust. 1 Ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej: u.p.d.o.f.)². Zgodnie z nią kosztami uzyskania przychodów są koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów³, z wyjątkiem kosztów wymienionych w artykule 16 ust. 1 u.p.d.o.p. (art. 23 ust. 1 u.p.d.o.f.).

Na gruncie przepisów podatkowych rozliczenie w kosztach uzyskania przychodów wydatków reklamowych nie powinno rodzić wątpliwości. A jednak jest odwrotnie. Od wielu

¹ Dz. U. z 2011 roku, nr 74, poz. 397.

² Dz. U. z 2012 roku, poz. 361.

³ Koszty poniesione na zachowanie źródła przychodów to takie, które poniesione zostały, aby przychody z danego źródła przychodów w dalszym ciągu występowały w nienaruszonym stanie oraz aby takie źródło w ogóle dalej istniało. Natomiast jako zabezpieczenie źródła przychodów powinno się przyjmować koszty poniesione na ochronienie istniejącego źródła przychodów, w taki sposób, aby to źródło funkcjonowało w bezpieczny sposób. Istotą tego rodzaju kosztów jest ich obligatoryjne poniesienie w celu niedopuszczenia do utraty źródła przychodu w przyszłości.

lat trwa spór o sposób zakwalifikowania na gruncie podatku dochodowego szczególnego rodzaju reklamy, jakim jest reprezentacja. Dla podatnika rozróżnienie tych dwóch pojęć ma fundamentalne znaczenie, jako że reprezentacja w odróżnieniu od reklamy nie stanowi kosztu uzyskania przychodu. Zgodnie z artykułami 16 ust. 1 pkt 28 u.p.d.o.p oraz 23 ust. 1 pkt 23 u.p.d.o.f. nie uważa się za koszty podatkowe kosztów reprezentacji, w szczególności poniesionych na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych.

Osią sporu w kontekście reprezentacji są szeroko pojęte wydatki na zakup żywności, w tym na zakup usług cateringowych i gastronomicznych. Tego typu wydatki są powszechnością w działalności każdego przedsiębiorcy. Standardem jest goszczenie kontrahentów drobnym poczęstunkiem czy też zapraszanie ich do restauracji w celu omówienia na przykład warunków współpracy. To, czy wydatki na ten cel mogą być rozliczone w kosztach uzyskania przychodów, zależy przede wszystkim od tego, czy noszą znamiona reprezentacji.

Celem rozważań prowadzonych w artykule jest przedstawienie definicji pojęcia „reprezentacja”, jaka występowała w ciągu ostatnich lat w orzecznictwie sądów administracyjnych oraz w interpretacjach aparatu skarbowego, a także jej wpływu na koszty działalności przedsiębiorców.

Reklama czy reprezentacja?

Ustawy podatkowe nie zawierają definicji pojęcia „reklama” ani „reprezentacja”. Należy więc, co podkreślane jest także w wydawanych interpretacjach podatkowych w tym zakresie, posłużyć się definicjami zawartymi w słowniku języka polskiego. Przeczytamy więc, że **reklama** to:

- działanie polegające na zachęcaniu potencjalnych klientów do zakupu określonych towarów lub usług
- napis, rysunek, plakat, film itp. służący temu celowi
- efekt czyjejs celowej działalności dotyczący własnego wizerunku w środowiskach opiniotwórczych, opinia⁴.

Za reklamę należy więc uznać rozpowszechnianie informacji o danym towarze w celu zwrócenia na niego uwagi i zachęcenia do zakupu. Będzie nią zatem na przykład spot reklamowy w telewizji, reklama prasowa, radiowa, promocje w punktach sprzedaży.

Z kolei **reprezentacja** zgodnie z zapisem w słowniku⁵ definiowana jest na dwa sposoby:

- grupa osób, instytucja występująca w czyimś imieniu, reprezentująca czyjeś interesy, przedstawicielstwo
- okazałość, wystawność w czyimś sposobie życia, związana ze stanowiskiem, pozycją społeczną.

⁴ *Uniwersalny słownik języka polskiego*, red. S. Dubisz, t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 916.

⁵ *Ibidem*, s. 932.

Przenosząc tę definicję na grunt ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, przyjęło się utożsamiać reprezentację z występowaniem w imieniu przedsiębiorstwa, podejmowanym w celu wywołania dobrego wrażenia. Pojęcie to obejmuje działania polegające na kontaktach oficjalnych i handlowych między podmiotami gospodarczymi⁶. W określeniu „reprezentacja” mieści się więc takie działanie podatnika, które ma na celu stworzenie (utrwalenie) właściwego wizerunku firmy. Reprezentacja jest zatem ukierunkowana na zewnątrz przedsiębiorstwa w stosunku do kontrahentów lub potencjalnych kontrahentów, dlatego nie można mówić o reprezentacji w sytuacji ponoszenia wydatków (nawet gastronomicznych) na rzecz pracowników. Tego typu wydatki, na przykład organizacja spotkania integracyjnego dla pracowników, nie będą stanowiły wydatku o charakterze reprezentacyjnym.

Reprezentacja jako wystawność i okazałość

Organy podatkowe w swoich interpretacjach podatkowych przez wiele lat (do połowy 2012 roku) utożsamiały reprezentację z okazałością i wystawnością. Na przykład w interpretacji z 6 stycznia 2010 r. organ ją wydający stwierdził, że „wydatki poniesione w związku z organizacją spotkań z kontrahentami w restauracji (kawiarni) należy zaliczyć do kosztów reprezentacji”⁷. Zdaniem organów podatkowych zakup usługi gastronomicznej sam w sobie nosi znamiona okazałości, przez co stanowi reprezentację. Wskazać można tylko jeden wyjątek od przyjętej linii orzeczniczej Ministerstwa Finansów. Otóż, w jednej z interpretacji izba skarbową zgodziła się na uznanie wydatków poniesionych na usługę gastronomiczną za koszt podatkowy, stwierdzając, że zaproszenie kontrahenta na „zwykły” lunch czy obiad do restauracji nie jest działaniem o charakterze nadzwyczajnym (reprezentacją). Jest to bowiem powszechna praktyka. Posiłek spożywany w restauracji nie jest „okazały” ani „wykwintny” (jak używa się tych określeń w definicji reprezentacji), bo powodem spotkania w restauracji nie jest chęć zaimponowania kontrahentowi⁸.

Nieco inaczej organy podatkowe kwalifikowały wydatki na zakup żywności. W tym wypadku nie przypisywano spożywanym produktom z góry cechy wystawności ani okazałości. Podatnik miał więc alternatywę – drobny poczęstunek serwowany kontrahentom w siedzibie przedsiębiorstwa mógł, ale nie musiał, być okazały. Jeśli przesłanka okazałości (wystawności) zależna od woli podatnika była spełniona, wydatek poniesiony na ten cel jako reprezentacja nie stanowił kosztu uzyskania przychodu. W odwrotnej sytuacji (braku okazałości i wystawności) podatnik mógł rozliczyć wydatki w kosztach podatkowych: „Natomiast wydatki na drobny poczęstunek (herbata, kawa, cukier, śmietanka do kawy,

⁶ K. Stawowska, K. Szafrąńska-Blank, D. Walerian, *Reprezentacja, reklama i promocja. Zagadnienia podatkowe*, Warszawa 2005, s. 20–21.

⁷ Interpretacja indywidualna z 6 stycznia 2010 r., IPPB5/423–664/09–2/AM; Interpretacja indywidualna z 29 czerwca 2010 r., ITPB3/423–154/ 10/MK, Interpretacja indywidualna z 27 maja 2010 r., IBPBI/ 2/423–419/10/MS.

⁸ Interpretacja indywidualna z 27 sierpnia 2009 r., IPPB5/4240–24/09–2/AM.

drobne słodczyce, czasami kanapki) podawane w czasie spotkań z kontrahentami w biurze Spółki – jeśli nie noszą znamion okazałości, wystawności, nie stanowią kosztów o charakterze reprezentacyjnym”⁹.

Stanowisko wyrażane w interpretacjach rodzi liczne wątpliwości odnośnie do nieuznania za koszt podatkowy wydatków poniesionych na zakup usług gastronomicznych. Pojawia się w związku z tym pytanie, dlaczego w tym przypadku organy wydające interpretacje nie są konsekwentne i nie stosują kryterium wystawności i okazałości dla uznania wydatku na zakup usługi gastronomicznej za koszt uzyskania przychodów, autorytarnie stwierdzając, że wydatek ten stanowi reprezentację. Wątpliwość ta była przedmiotem wielu orzeczeń sądów administracyjnych. W jednym z nich możemy przeczytać: „(...) Ze stanowiskiem organu nie można się zgodzić, bowiem oznacza ono w istocie, że każde spotkanie z kontrahentem w lokalu gastronomicznym ma charakter reprezentacyjny, co wyłącza poniesiony wydatek z kosztów podatkowych. Z art. 16 ust. 1 pkt 28 u.p.d.o.p. wynika zaś, że tylko wydatki na spotkania o charakterze reprezentacyjnym, a więc nie każde, nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. Takiego charakteru nie mają, w ocenie Sądu, wydatki poniesione na zwyczajowe posiłki spożyte podczas spotkania z kontrahentem w lokalu gastronomicznym, poświęconego omówieniu wzajemnych kontaktów handlowych. Dla oceny, czy dane spotkanie stanowi reprezentację, czy nie, konieczna jest analiza całokształtu okoliczności faktycznych konkretnej sprawy”¹⁰.

W cytowanych (korzystnych dla podatników) orzeczeniach sądy zwracają uwagę, że do oceny, czy dane spotkanie stanowi reprezentację czy nie, konieczna jest analiza całokształtu okoliczności faktycznych konkretnej sprawy. Spotkania w restauracjach, które polegają na załatwianiu spraw służbowych i nie mają charakteru uroczystego, wytwornego ani okazałego, lecz mają na celu zapewnienie jedynie standardowego poczęstunku, zwyczajowo przyjętego w takich okolicznościach, wykracza poza ramy pojęcia „reprezentacja”, o którym mowa w art. 23 ust. 1 pkt 23 u.p.d.o.f. Spotkania takie nie wykraczają bowiem poza przyjęte, standardowe relacje z kontrahentami i nie ma w nich cech właściwych dla reprezentacji¹¹.

Postrzeganie reprezentacji przez pryzmat wystawności i okazałości nie jest pozbawione wad. Trudno bowiem o jednoznaczne stwierdzenie, czym jest wystawność i okazałość w kontekście zakupu żywności i usług gastronomicznych. W przepisach nie ma określenia progu wartości, od którego poczęstunek mógłby być uznany za okazały lub wystawny. Co więcej, ich definicja zależna jest od subiektywnych odczuć. Dlatego w orzeczeniach sądów administracyjnych coraz częściej odrzucano wystawność i okazałość jako kryterium kwalifikujące wydatek za reprezentację.

⁹ Interpretacja indywidualna z 6 stycznia 2010 r., IPPB5/423–664/09–2/AM, Interpretacja indywidualna z 29 czerwca 2010 r., ITPB3/423–154/ 10/MK, Interpretacja indywidualna z 27 maja 2010 r., IBPBI/ 2/423–419/10/MS.

¹⁰ Wyrok WSA z 1 czerwca 2010 r., sygn. I SA/Bd 382/10.

¹¹ Wyrok WSA z 18 maja 2010 r., sygn. I SA/Kr 620/10; Wyrok z 15 kwietnia 2010 r. sygn. akt I SA/Ke 202/10.

Reprezentacja jako pozytywny wizerunek

Orzecznictwo sądów administracyjnych nie było jednolite, jeśli chodzi o zakres pojęciowy reprezentacji. Wyraz „reprezentacja” wywodzi się z łacińskiego ‘repraesentatio’ oznaczającego ‘wizerunek’. Część składów orzekających definiowała reprezentację, odnosząc się do pojęcia „wizerunek” jako „działania związane z tworzeniem wizerunku przedsiębiorcy, utrzymywaniem dobrych relacji z kontrahentami, które wprawdzie nie są konieczne dla osiągnięcia przychodu lub zabezpieczenia jego źródła, ale sprzyjają temu celowi, są z nim w sposób pośredni powiązane. Przede wszystkim zaś jest to właśnie dążenie do stworzenia skierowanego na zewnątrz, pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy, takiego jaki – wiedziony doświadczeniem i specyfiką działalności – chciałby wykreować na użytek kontrahentów (klientów). Wizerunek ten, postrzegany i określany jako pozytywny, wcale nie musi odzwierciedlać dostatku, okazałości, zamożności itp. W niektórych sytuacjach wizerunkiem pozytywnym będzie taki, który wykaże cechy przedsiębiorcy, takie jak prostota, zapobiegliwość, oszczędność itp. Taki wizerunek podmiotu również należy stworzyć i ponieść stosowne do niego wydatki na reprezentację. Być może będą one miały inny charakter niż wydatki zmierzające do wykazania zamożności, ekskluzywności i okazałości, ale wciąż będą to wydatki na reprezentację. Wizerunek pozytywny to taki, jaki dany podmiot chciałby prezentować, jaki uznaje on za właściwy dla siebie. Dążenie do stworzenia tego wizerunku, nawet gdy w powszechnym odczuciu nie budzi on pozytywnych skojarzeń, i ponoszenie w tym celu określonych wydatków, będzie oznaczało, że podatnik ponosi wydatki na reprezentację”¹².

W świetle powyższej definicji wydatki poniesione przez podatnika na zakup usług gastronomicznych, bez względu na to, czy posiłek miał charakter wystawny lub okazały, zawsze będą stanowiły wydatki o charakterze reprezentacyjnym, a co za tym idzie, nie będą mogły być rozliczone w kosztach uzyskania przychodów¹³.

Zgodnie z poglądami wyrażonymi w powyższych orzeczeniach tworzenie pozytywnego wizerunku niekoniecznie musi więc się wiązać z wizerunkiem przedsiębiorcy hojnego, wystawnego, bogatego. Przedsiębiorca może dążyć do osiągnięcia takiego wrażenia, z którym będzie kojarzona na przykład skromność, oszczędność.

Przyjęcie takiej definicji oznacza w rzeczywistości rozszerzenie zakresu pojęciowego reprezentacji. To z kolei może prowadzić do sytuacji, w której każdy wydatek związany z tworzeniem pożądanego przez przedsiębiorcę wizerunku nie będzie mógł zostać uwzględniony w kosztach uzyskania przychodu. Jeżeli bowiem uznać, że reprezentacją jest działalność wyłącznie o charakterze wystawnym i okazałym, kosztem uzyskania przychodu nie będą jedynie te wydatki, które dotyczą zakupów (m.in. usług gastronomicznych) ponad ogólnie przyjęty standard. Z kolei utożsamianie reprezentacji z kreacją

¹² Wyrok WSA z 30 listopada 2010 r., III SA/Wa 837/10.

¹³ Wyrok WSA z 20 maja 2010 r., sygn. III SA/Wa 2120/10.

pozytywnego wizerunku, niekoniecznego noszącego znamiona wystawnego, oznacza, że kosztem uzyskania przychodu nie są także wydatki poniesione na działania o charakterze standardowym. Wyłączeniu w takiej sytuacji podlegać powinny wydatki na drobny poczęstunek serwowany w siedzibie przedsiębiorstwa w czasie spotkań z kontrahentami.

Reprezentacja jako przedstawicielstwo

Fundamentalne znaczenie w kwestii rozliczenia wydatków poniesionych na zakup usługi gastronomicznej miał wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 25 stycznia 2012 roku, który w interpretacji pojęcia „reprezentacja” posunął się jeszcze dalej. Odnosił on jego definicję do innych gałęzi prawa – handlowego, o swobodzie działalności gospodarczej czy też cywilnego, wykazując, że w języku prawnym termin „reprezentacja” oznacza ‘przedstawicielstwo, występowanie w czyimś imieniu, w czyimś interesie’, a nie ‘wystawność, okazałość, wytworność’¹⁴. Sąd wykazał jednocześnie, że język prawniczy posługuje się także pojęciem reprezentacji w znaczeniu przedstawicielstwa.

Zdaniem sądu wszelkie wydatki związane z reprezentacją rozumianą jako przedstawicielstwo nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. Nie ma znaczenia w tym względzie miejsce wykonywania funkcji przedstawiciela ani charakter poniesionych wydatków. Zgodnie z taką interpretacją wszelkie wydatki związane z zakupem usługi gastronomicznej czy też żywności serwowanej w siedzibie przedsiębiorstwa nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. W podobnym tonie wypowiedział się Naczelny Sąd Administracyjny (NSA) w wyroku z 29 czerwca 2012 roku, a także w wyroku z 24 października 2012 roku¹⁵.

Zmiana linii orzeczniczej NSA, niewątpliwie korzystna dla budżetu państwa, a mniej dla podatników, zaowocowała zmianami wydawanych wcześniej interpretacji podatkowych¹⁶. Obecnie dyrektorzy pięciu izb skarbowych wydają negatywne opinie odnośnie do uwzględniania w kosztach wszelkich wydatków poniesionych na zakup żywności w związku z kontaktami z kontrahentami.

Przytoczone wyroki NSA nie są pozbawione kontrowersji. Zastosowanie w praktyce też cytowanych orzeczeń NSA ma bowiem dalekie konsekwencje w zakresie ujmowania w kosztach określonych wydatków. Jeśli przyjąć, że reprezentacją jest przedstawicielstwo, zakres wydatków niestanowiących kosztów uzyskania przychodów byłby znacznie szerszy aniżeli wydatki poniesione na zakup żywności i usług gastronomicznych. Kosztów podatkowych nie stanowiłyby bowiem wydatki związane z przedstawicielstwem, a więc reprezentowaniem podatnika. Na przykład zgodnie z taką interpretacją kosztu uzyska-

¹⁴ Wyrok NSA z 25 stycznia 2012 r., sygn. II FSK 1445/10.

¹⁵ Wyrok NSA z 29 czerwca 2012 r., sygn. 2571–2572/10 oraz wyrok NSA z 24 października 2012 r., sygn. II FSK 469/11.

¹⁶ Zmiana interpretacji indywidualnej z 29 maja 2012 r., DD6-033-50/SOH/PK-1655/09/10.

nia przychodu nie powinny stanowić wydatki poniesione na pełnomocnictwa udzielone prokurentom ani też wydatki prawników reprezentujących podatnika (np. w sądzie).

Pojawia się więc pytanie: czy faktycznie reprezentację, o której mowa w artykułach 16 ust. 1 pkt 28 u.p.d.o.p oraz w 23 ust 1 pkt 23 u.p.d.o.f., należy rozumieć jako przedstawicielstwo? Wydaje się, że mimo wszystko są to dwa różne pojęcia, zwłaszcza w kontekście rozważanego przykładu – wydatków na żywność i gastronomię. Trudno bowiem uznać właśnie te wydatki za szczególny rodzaj przedstawicielstwa. Przepis przywołanych przed chwilą artykułów określa bowiem zakaz zaliczania do kosztów podatkowych wydatków na reprezentację, w szczególności poniesionych na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych.

Wnioski praktyczne

W ciągu ostatnich lat widoczna jest tendencja do rozszerzania zakresu pojęciowego reprezentacji i odchodzenia od definicji zaczerpniętej z języka potocznego na rzecz definicji przyjętej w innych gałęziach prawa. Każda z trzech opisywanych linii interpretacyjnych nie jest doskonała. Jednak najbardziej kontrowersyjna jest ta przyjęta w ostatnim czasie (2012 rok) przez Naczelnego Sąd Administracyjny. Budzi ona wątpliwości nawet u samych sędziów będących w składzie NSA – nie ma wśród nich zgodności w tym zakresie. Potwierdzeniem tego jest wyrok NSA z 25 maja 2012 roku¹⁷, w którym skład orzekający nie podtrzymał stanowiska wyrażonego w poprzednich wyrokach NSA. Ponownie odniósł się bowiem do wystawności i okazałości jako wyznacznika pojęcia „reprezentacja”.

Rozbieżności interpretacyjne stanowią źródło ryzyka podatkowego dla przedsiębiorców. Co więcej, przyjęcie niekorzystnej dla nich interpretacji utożsamiającej reprezentację z przedstawicielstwem oznacza w rzeczywistości rozszerzenie katalogu wydatków niestanowiących kosztów podatkowych. O ile bowiem dyskusyjne może być rozliczenie w kosztach uzyskania przychodów wydatków na zakup usług gastronomicznych, o tyle nieuznawanie za nie wydatków na przykład na pełnomocnictwa wydaje się być nieuzasadnione i nieuprawnione. Wydaje się więc, że w sytuacji braku jednolitości wydawanych orzeczeń na poziomie Naczelnego Sądu Administracyjnego konieczna staje się uchwała NSA.

Innym rozwiązaniem problemu mogłoby być wprowadzenie normatywnej definicji reprezentacji na potrzeby podatków dochodowych. Odmiennego zdania są jednak przedstawiciele aparatu skarbowego, który stoi na stanowisku, że wprowadzenie takiej definicji jest bezzasadne, ponieważ interpretacji należy dokonywać na podstawie wykładni językowej, która przy rozwiązywaniu problemów podatkowych jest metodą podstawową. Jednocześnie stwierdza się, że „w przypadku wątpliwości co do wykładni lub poprawności zastosowania przepisów podatkowych w indywidualnej sprawie, podatnicy mogą wystąpić do organów podatkowych z wnioskiem o wydanie indywidualnej

¹⁷ Wyrok NSA z 25 maja 2012 r., sygn. II FSK 2200/10.

interpretacji prawa podatkowego¹⁸. Z całą stanowczością z takim poglądem zgodzić się nie można. Po pierwsze dlatego że zastosowanie wykładni językowej nie rozwiązuje problemu interpretacyjnego z uwagi na to, że w języku potocznym reprezentacji używa się w co najmniej dwóch znaczeniach. Po drugie prawa i obowiązki podatnika powinny wynikać ze źródeł prawa wymienionych w Konstytucji RP¹⁹. Interpretacje podatkowe nie są konstytucyjnym źródłem prawa.

Wyłączenie z kosztów podatkowych wydatków na wszelkie usługi gastronomiczne, a także wydatków na zakup żywności serwowanej kontrahentom w siedzibie przedsiębiorcy jest działaniem wyłącznie profiskalnym, nieznajdującym żadnego uzasadnienia w praktyce życia gospodarczego. Trudno się bowiem zgodzić ze stanowiskiem organów podatkowych, zgodnie z którym wydatki na reprezentację nie mają wymiernego wpływu na osiągnięte przychody²⁰. Przyjęcie bowiem, że wydatki te nie przyczyniają się do powstania przychodów w sposób pośredni, jest fikcją. Idąc tym tokiem, z kosztów podatkowych należałoby wyłączyć wszystkie koszty o charakterze pośrednim (np. wydatki na reklamę, ubezpieczenia), jako że te w znacznie mniejszym stopniu przyczyniają się do powstania przychodów – „mniejszym” nie oznacza jednak, że nie przyczyniają się w ogóle.

Definicja ta, biorąc pod uwagę trzy przytoczone linie interpretacyjne, nie powinna z całą pewnością utożsamiać reprezentacji z przedstawicielstwem. Powinna wiązać się raczej z wizerunkiem przedsiębiorcy. Z uwagi jednak na to, że wydatki związane z kreowaniem pozytywnego wizerunku przedsiębiorcy są powszechnością i nie ma wątpliwości, że przyczyniają się w sposób pośredni do osiągnięcia przychodów, ustawodawca powinien umożliwić rozliczenie chociaż części z nich w kosztach podatkowych. Z całą pewnością rozwiązaniem mogłyby być przepisy, które istniały w ustawach podatkowych do końca 2006 roku, zgodnie z którymi wydatki na reprezentację mogły być zaliczane do kosztów uzyskania przychodów jedynie w granicach limitu 0,25% przychodów. Wprowadzenie limitu, do wysokości którego można by było uwzględnić wydatek o charakterze reprezentacyjnym w kosztach podatkowych, definiowałoby jednocześnie pojęcie wystawności i okazałości. Okazałym i wystawnym byłby tylko ten wydatek, który przekracza określony w ustawie limit.

Podsumowanie

Ustawodawca nie zdefiniował pojęcia „reprezentacja” na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ani ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, jednocześnie wprowadzając zakaz rozliczenia wydatków poniesionych na ten cel w kosztach uzyskania przychodów. Dlatego od wielu lat, zarówno w orzecznictwie sądów

¹⁸ Interpelacja w sprawie przywrócenia funduszu reprezentacyjnego dla małych i średnich przedsiębiorstw z 13 lipca 2012 r., nr 5936.

¹⁹ Ustawa z 2 kwietnia 1997 r., Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. nr 78, poz. 483 ze zm., art. 87.

²⁰ Interpelacja w sprawie barier rozwoju przedsiębiorczości z 11 czerwca 2010 r., nr 16452.

administracyjnych, jak i aparatu skarbowego, a także wśród doradców podatkowych, trwa spór, w jaki sposób interpretować to pojęcie.

Jednocześnie brak definicji normatywnej prowadzi do wzrostu ryzyka podatkowego w działalności przedsiębiorców. Z perspektywy praktyki gospodarczej nie do zaakceptowania jest stan, w którym pojęcie reprezentacji definiowane jest na trzy różne sposoby. Dlatego niezbędna jest zmiana w tym zakresie. Pożądane byłoby wprowadzenie na potrzeby prawa podatkowego definicji pojęcia „reprezentacja”. Wydaje się jednak, że zanim tak się stanie, spór ten połowicznie zostanie rozwiązany przez Naczelny Sąd Administracyjny w drodze uchwały.

Literatura

Interpretacja indywidualna z 27 maja 2010 r., IBPBI/ 2/423–419/10/MS.

Interpretacja indywidualna z 27 sierpnia 2009 r., IPPB5/4240–24/09–2/AM.

Interpretacja indywidualna z 29 czerwca 2010 r., ITPB3/423–154/ 10/MK.

Interpretacja indywidualna z 6 stycznia 2010 r., IPPB5/423–664/09–2/AM.

Kozłowska H., *Optymalizacja podatkowa przedsiębiorstwa w dobie kryzysu*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2011.

Stawowska K., Szafrąńska-Blank K., Walerian D., *Reprezentacja, reklama i promocja. Zagadnienia podatkowe*, Warszawa 2005.

Uniwersalny słownik języka polskiego, red. S. Dubisz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. z 2011 roku, nr 74, poz. 397.

Ustawa z 2 kwietnia 1997 r., Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. nr 78, poz. 483 ze zm.

Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2012 roku, poz. 361.

wyrok NSA z 24 października 2012 r., sygn. II FSK 469/11.

Wyrok NSA z 25 maja 2012 r., sygn. II FSK 2200/10.

Wyrok NSA z 25 stycznia 2012 r., sygn. II FSK 1445/10.

Wyrok NSA z 29 czerwca 2012 r., sygn. 2571–2572/10.

Wyrok WSA z 1 czerwca 2010 r., sygn. I SA/Bd 382/10.

Wyrok WSA z 15 kwietnia 2010 r., sygn. akt I SA/Ke 202/10.

Wyrok WSA z 18 maja 2010 r., sygn. I SA/Kr 620/10.

Wyrok WSA z 20 maja 2010 r., sygn. III SA/Wa 2120/10.

Wyrok WSA z 30 listopada 2010 r., III SA/Wa 837/10.

Zmiana interpretacji indywidualnej z 29 maja 2012 r., DD6-033-50/SOH/PK-1655/09/10.

Marcin Menkes
Katedra Prawa Gospodarczego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

MIĘDZYNARODOWA ZBIEŻNOŚĆ REGULACJI DOTYCZĄCYCH NADZORU NAD INSTYTUCJAMI FINANSOWYMI O ZNACZENIU SYSTEMOWYM

Wprowadzenie

Soft law jako instrument przebudowy międzynarodowego systemu finansowego

Linearny charakter postępu technologicznego i jego pochodne zmiany społeczne mają decydujące znaczenie dla stale narastającej złożoności świata. Zjawisko to zostało wzmocnione w toku globalizacji. Możliwość wykorzystania potencjału utrzymywania trwałych transkontynentalnych relacji, zwłaszcza gospodarczych, zależna jest jednak od minimalizacji kosztów komunikacji. Oznacza to nie tylko koszt pokonywania barier językowych, ale także kompatybilność platform IT czy konwergencji środowisk regulacyjnych. Konwergencja regulacyjna osiągnana jest przez zmianę istniejących i tworzenie nowych regulacji w taki sposób, by efekty ich implementacji były tożsame. Może ona zostać osiągnięta odgórnie lub oddolnie. Ponieważ bez fundamentalnych zmian w stosunkach międzynarodowych brak jest perspektywy wytworzenia centralnego prawodawcy, konwergencja ma charakter oddolny w formie współpracy i autoregulacji. W rezultacie obserwujemy dezagregację państw i wzrastające znaczenie regulacyjne współpracy między regulatorami krajowymi, a także między samymi podmiotami aktywnymi na poszczególnych rynkach¹.

¹ A.-M. Slaughter, *A new world order*, Princeton University Press, Princeton 2004.

Szczególnie interesującym zagadnieniem w tym kontekście jest wykorzystanie aktów normatywnych dwojakiego rodzaju. Po pierwsze w aktach prawnie wiążących umieszczane są klauzule generalne, których znaczenie może w pewnym zakresie ewoluować stosownie do potrzeb – w tym technicznej współpracy transgranicznej między nadzorcami rynków – bez konieczności każdorazowego uzyskiwania kolejnego mandatu demokratycznego (legitymizacji działań). Po drugie upowszechnia się praktyka zawierania szczegółowych porozumień nieregulowanych i nietworzących norm prawnych, a więc formalnie pozbawionych mocy prawnej, których faktyczna realizacja leży jednak w interesie wszystkich zainteresowanych². Te porozumienia, tworzone w nich normy określa się normami soft law. Bez wdawania się w tym miejsce w dyskusje na temat istoty, zakresu i funkcji soft law³, warto zwrócić uwagę, jak za pomocą owych dwóch rodzajów aktów normatywnych realizowany jest ambitny zamiar przebudowy międzynarodowego systemu finansowego w celu zwiększenia jego odporności na kryzysy. Działanie takie napotka jednak na liczne przeszkody.

Przykładu problemów o destrukcyjnym potencjale dla międzynarodowego systemu finansowego, którego rozwiązanie możliwe jest jedynie w razie współpracy nadzorców i podmiotów nadzorowanych, dostarcza działalność instytucji finansowych o znaczeniu systemowym⁴ (*systemically important financial institutions* – SIFIs). Istotne są tu szczególnie praktyki nadzoru, nadmierny zapał w podejmowanych działaniach ostrożnościowych w oderwaniu od polityki innych krajowych nadzorów może bowiem prowadzić do skutków odwrotnych od zamierzonych: ucieczki kapitału na rynki nieobjęte zakresem nadzoru. Z kolei bezpieczeństwo konsumentów i podatników skłania do pewnej śmiałości w praktykach nadzorczych. Wskazane tu skrajności odzwierciedlają zarazem dwa etapy trwającego kryzysu finansowego: od zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych etapu *nadmiaru* działalności, innowacji, płynności, po aktualny problem *niedostatków* w strefie Europejskiej Unii Walutowej (European Monetary Union – EMU) regulacji i nadzoru⁵.

W przypadku SIFIs owe wyzwania są szczególnie istotne. Zważywszy na ich wielkość i wzajemne powiązania niekontrolowana upadłość pojedynczej instytucji finansowej pociągnęłaby za sobą trudne do przewidzenia skutki dla całego sektora finansowego. Świadomość tego faktu zarówno u nadzorców, jak i w samych instytucjach budzi ryzyko

² Zob. np. Ch. Ku, *International law, international relations and global governance*, Routledge, New York 2012.

³ Por. A. Cassese, *Diritto internazionale*, il Mulino, Bologna 2006, s. 278–279; Dupuy P.-M., *Droit international public*, wyd. 8, Dalloz, Paris 2006, s. 400; czy szerzej: A. Guzman, T. Meyer, *International common law: The soft law of international tribunals*, „Chicago Journal of International Law” 2009, Vol. 9, Iss. 2.

⁴ Instrumentarium wskaźnikowe, na podstawie którego identyfikowane są SIFI, obejmuje: wielkość instytucji; powiązania między poszczególnymi instytucjami (*interconnectedness*); dostępność substytutów dla świadczonych usług; zakres geograficzny prowadzonej działalności, złożoność. Na temat SIFIs na rynku bankowym zob. PWC, *Basel III and beyond systemically important financial institutions (SIFIs)*, November 2011, <http://pwc.to/10jyn28> z 21.01.2013.

⁵ S. Rossi, *La crisi globale ed europea, le politiche per la stabilità finanziaria*, Banca d'Italia, Capri 15–16.06.2012, <http://bit.ly/11OkC0E> z 21.01.2013.

nadużycia. W przypadku instytucji finansowych źródłem ryzyka jest ich samopostrzeżenie jako zbyt duże, żeby upaść („too big to fail” – dalej: TBTF), wywołujące pokusę podejmowaniem nadmiernego ryzyka i oczekiwanie na wsparcie publiczne w razie utraty płynności finansowej. Prowadzi to do internalizacji negatywnych efektów zewnętrznych funkcjonowania SIFIs przez podatników. Doraźnym instrumentem ograniczenia takiego zjawiska było podniesienie zdolności takich instytucji, zwłaszcza tych o znaczeniu systemowym w skali globalnej (G-SIFIs), do pokrywania strat poprzez podniesienie wymogów kapitałowych (np. w reżimie Bazylei III)⁶. Punktem docelowym jest ustanowienie reżimu umożliwiającego przeprowadzenie kontrolowanej upadłość takich instytucji; rozwiązanie dylematu TBTF⁷. Między rozwiązaniem doraźnym i docelowym rozpościera się pole możliwych reform metod nadzoru nad SIFIs. Warto bowiem przypomnieć, że zgodnie z obserwacjami Financial Stability Board (FSB) oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) do momentu wybuchu kryzysu w latach 2007–2008 większość SIFIs oceniana była pozytywnie przez instytucje nadzoru.

Ryzyko systemowe

Tradycyjnie podstawowym obiektem zainteresowania krajowych instytucji nadzoru finansowego był nadzór mikroostrożnościowy, koncentrujący się na sprawowaniu pieczy nad prawidłowością funkcjonowania poszczególnych instytucji finansowych i chroniący je same oraz ich klientów przed konsekwencjami ewentualnej upadłości⁸. Ekspozycja całego sektora finansowego na określone ryzyko nie zawsze była uwzględniana w takim podejściu. Zakładano jednak, że nadzór nad działalnością poszczególnych instytucji pośrednio chroni stabilność całego systemu finansowego. W takim podejściu dostrzegalne jest co najwyżej zagrożenie wystąpienia szerszych (odczuwalnych dla całej gospodarki) skutków wtórnych kłopotów finansowych danej instytucji ze względu na jej relatywną wagę. Dopiero jednak nadzór makroostrożnościowy sensu stricto stwarza możliwość identyfikacji rozproszonych zagrożeń, o jednostkowej relatywnie niskiej doniosłości, które ze względu na występujące współzależności mogą w przypadku sytuacji kryzysowej w danej instytucji

⁶ Są to de facto dwie umowy z grudnia 2010 roku przyjęte w ramach Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego dotyczące odpowiednio ram regulacyjnych i adekwatności kapitałowej (*Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems*) oraz zarządzania płynnością (*Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*). Szerzej: C.-P. Gorg, *Basel III and systemic risk regulation. What way forward?*, Working Papers on Global Financial Markets No. 17, January 2011, <http://bit.ly/10jMd4O> z 21.01.2013 i przywołana tam literatura.

⁷ FSB, *Reducing the moral hazard posed by systemically important financial institutions FSB. Recommendations and time lines*, <http://bit.ly/10NhkLS> z 20.10.2010. Pierwsze propozycje do konsultacji publicznych w przedmiocie kontrolowanego rozwiązywania SIFIs FSB rozpoczęło pół roku później – w lipcu 2010 roku, publikując dokument *Consultative document. Effective resolution of systemically important financial institutions. Recommendations and timelines*, <http://bit.ly/10NhN0z> z 21.01.2013.

⁸ Tzw. raport de Larosièrè'a, *The high-level group on financial supervision in the EU, Report*, Brussels, 25.02.2009.

wywołać reakcję łańcuchową, której łączny skutek będzie równie groźny dla stabilności całego systemu finansowego co w przypadku kłopotów SIFIs. Odpowiednio racjonalnie realizowany nadzór mikroostrożnościowy musi uwzględniać również interes stabilności całego systemu, natomiast nadzór makroostrożnościowy znajduje uzasadnienie jedynie wówczas, gdy kompetentne instytucje są zdolne do oddziaływania na realizację nadzoru mikroostrożnościowego.

Podstawowym celem koordynacji nadzoru mikro- i makroostrożnościowego powinno być zapewnienie bezpieczeństwa i stabilności systemu finansowego poprzez przeciwdziałanie zagrożeniom⁹, a gdyby takie kroki okazały się niewystarczające do ograniczania negatywnych skutków kryzysu – przez zarządzanie kryzysowe. Jest przy tym szczególnie istotne, aby nadzór realizowany był w sposób niedyskryminujący, brak równowagi działań nadzorczych może bowiem prowadzić do arbitrażu regulacyjnego i stworzenia kolejnego zagrożenia systemowego dla funkcjonowania rynków.

Szczególnym przypadkiem są zagrożenia mogące wystąpić w związku z działalnością SIFIs – do nadzoru nad nimi nawoływała już Grupa de Larosière'a, która opracowała plan reformy europejskiego systemu nadzoru finansowego. Przywódcy państw G20 zwrócili uwagę na problem SIFIs podczas pierwszego szczytu w Waszyngtonie w listopadzie 2008 roku¹⁰. W kwietniu 2009 roku postulat ustanowienia nadzoru nad SIFI, w tym innowacyjnego nadzoru nad funduszami hedgingowymi o znaczeniu systemowym¹¹, objęto zakresem *Global plan for recovery and reform*¹². Przywódcy zapowiedzieli powołanie krajowych instytucji nadzoru makroostrożnościowego¹³, wyposażonych w potrzebne kompetencje i współpracujących na poziomie międzynarodowym. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i FSB obarczono zadaniem przygotowania wytycznych do realizacji takiego nadzoru; ich przyjęcie miałyby zapobiec arbitrażowi regulacyjnemu oraz umożliwić efektywną kontrolę nad podmiotami prowadzącymi działalność w różnych jurysdykcjach lub ze względu na formę prawną niepodlegającymi nadzorowi finansowemu na zasadach ogólnych¹⁴.

⁹ Zagrożenia systemowe można w szczególności postrzegać w aspekcie czasowym (procykliczności) i horyzontalnym („zarażenia”). T. Gravelle, *Approche macroprudentielle à la réglementation du système financier*, Banque du Canada, 30.11.2009.

¹⁰ G20, *Declaration summit on financial markets and the world economy*, Washington 2008.

¹¹ Warto przypomnieć, że to właśnie działalność funduszy hedgingowych, a przede wszystkim operacja ratunkowa nowojorskiego Fed dla LTCM z 1998 roku, stanowiły ważny przyczynek do dyskusji na temat ryzyka systemowego, którą to koncepcję uprzednio kontestowała znaczna grupa ekonomistów. M. Jickling, *Systemic risk and the long-term capital management rescue*, Congressional Research Service Report for Congress, 10.06.1999, <http://bit.ly/UJ1FXC> z 21.01.2013.

¹² G20, *The global plan for recovery and reform*, 2.04.2009.

¹³ Realizacją owych uzgodnień w Unii Europejskiej było powołanie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego, a w Stanach Zjednoczonych Rady FSOC. Zob. M. Menkes, *Reforma systemów nadzoru finansowego UE i USA*, „Zeszyty Naukowe” Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2012.

¹⁴ G20, *Leaders' statement. The Pittsburgh summit*, 24–25.09.2009.

Wyzwania nadzoru nad SIFIs

Na wyraźne żądanie G20¹⁵ FSB opublikowało w 2010 roku pierwszy raport poświęcony nadzorowi nad SIFIs. Punktem wyjścia było w nim potwierdzenie fundamentalnego znaczenia sformułowanych przez Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego (BCBS) wytycznych dla nadzorców krajowych, w tym Podstawowych zasad efektywnego nadzoru bankowego¹⁶, przy jednoczesnym apelu o krytyczną refleksję nad sposobem, w jaki ich implementacja wpisuje się w politykę nadzoru makroostrożnościowego. Financial Stability Board sformułowało wówczas dziesięć przedmiotowych wytycznych¹⁷.

1. Mandaty instytucji nadzorujących SIFIs powinny być sformułowane w sposób umożliwiający podejmowanie środków ostrożnościowych do zachowania równowagi systemowej, mimo że analiza wskaźnikowa danego podmiotu niekoniecznie wskazuje na nieprawidłowości. W szczególności wyzwaniem dla nadzorczy może być formułowanie sugestii odnośnie do ograniczenia ryzyka w odniesieniu do cieszących się znakomitą renomą instytucji osiągających w danym momencie bardzo dobre wyniki finansowe.
2. Niezależność instytucjonalna, operacyjna, finansowa instytucji sprawujących nadzór nad SIFIs powinna być chroniona, podobnie jak gwarantowana powinna być też autonomia funkcjonariuszy instytucji nadzoru chroniąca ich przed niepożądanym oddziaływaniem ze strony kontrolowanych instytucji. Chociaż formalne ujęcie owego postulatu nie jest ani skomplikowane, ani nie budzi zasadniczych zastrzeżeń, w praktyce jest to jeden z punktów będących przedmiotem największych wątpliwości sygnalizowanych w Financial sector assessment program¹⁸.
3. Niezależność nadzorczy nie powinna oznaczać odgrodzenia się od sektora prywatnego, który może być źródłem pozyskiwania cennych zasobów ludzkich. Samodzielne wykształcenie przez nadzorcę osób dostrzegających niuanse praktyki rynkowej może stanowić istotne wyzwanie. W każdym razie efektywny nadzór nad SIFIs wymaga również odpowiednich zasobów organizacyjnych, co z kolei jest bezpośrednio związane ze sposobem, dostępnością i autonomią (przede wszystkim od nacisków politycznych) źródeł finansowania.
4. Kompetencje instytucji czuwających nad stabilnością systemu finansowego muszą być wystarczające nie tylko do dostrzeżenia niepokojących zmian, ale także do wymuszenia koniecznych korekt w działalności podmiotów kontrolowanych. Zgodnie z uzusem

¹⁵ G20, *Declaration on strengthening of the financial system*, 2.04.2009.

¹⁶ Bank for International Settlements, *Basel Committee – Core principles*, <http://bit.ly/VTY9vY> z 21.01.2013. Zob. także: R. Kaszubski, *Funkcjonalne źródła prawa bankowego publicznego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006, s. 22–23.

¹⁷ FSB, *Intensity and effectiveness of SIFI supervision. Recommendations for enhanced supervision*, 2.11.2010, <http://bit.ly/10jAmne> z 21.01.2013.

¹⁸ Na temat FSAP zob. IMF, *Supporting documents country FSAPs*, <http://bit.ly/YiXkyZ> z 21.01.2013.

językowym w polskich naukach prawnych chodzi właśnie o *nadzór* obejmujący możliwość oddziaływania na podmioty nadzorowane, a nie *kontrolę* ograniczającą się do badania stanu faktycznego (prawnego). Nie wszyscy nadzorcy krajowi mają takie uprawnienia.

5. Przegląd wykorzystywanego instrumentarium nadzorczego powinien w szczególności uwzględniać: nastawienie poszczególnych działań nadzorczych na cel ostateczny, jakim jest ocena ryzyka systemowego; nadzór horyzontalny, tj. zarówno porównanie sytuacji poszczególnych instytucji finansowych względem siebie, jak i ocena sektora postrzeganego jako całość; wszechstronne stress-testy rynku.
6. Nadzór nad SIFIs (w większym nawet stopniu niż nad innymi podmiotami) wymaga skonsolidowanego nadzoru nad całymi grupami kapitałowymi, a nie tylko nad wyodrębnionymi podmiotami prawnymi, nadzoru z uwzględnieniem struktury całej grupy kapitałowej oraz – potencjalnie – podmiotów działających na rynkach nieregulowanych (lub działających poza zakresem kompetencji terytorialnych nadzorcy).
7. W rozwinięciu postulatów 3. i 4. nadzorcy powinni zabiegać o ustanowienie i utrzymanie stałego kontaktu z instytucjami nadzorowanymi, a nie jedynie w razie wystąpienia okoliczności uzasadniających podjęcie działań doraźnych.
8. Wzmocniony powinien zostać dialog między nadzorcami krajowymi. W tym celu za szczególnie pożyteczne uznano powołanie kolegów nadzoru¹⁹.
9. Nadzór makroostrożnościowy powinno nadto cechować podejście multidyscyplinarne, integrujące analizy różnych rodzajów ryzyka (w tym kredytowego, rynkowego, operacyjnego, analizy trendów gospodarczych), w czym pomocny jest stały kontakt z podmiotami działającymi nie tylko na rynku bankowym.
10. Wreszcie cennym źródłem mogą być analizy zlecane podmiotom zewnętrznym; aczkolwiek – według opinii FSB – do tych analiz należy się odnosić z pewną dozą ostrożności ze względu na zagrożenie – od strony podmiotu sporządzającego analizę – pokusą zyskania sympatii sektora prywatnego dzięki sformułowaniu korzystnych dlań rekomendacji.

Przywódcy G20 formalnie poparli w listopadzie 2010 roku plan działania FSB w odniesieniu do SIFIs/G-SIFIs dla ochrony konsumentów i podatników przed efektami zewnętrznymi podejmowania nadmiernego ryzyka inwestycyjnego²⁰.

Wdrażanie zmian

Mimo zaangażowania części instytucji nie tylko w implementację nowych rozwiązań, ale również w stały dialog z FSB/MFW, dość szybko wyszły na jaw kolejne problemy zwią-

¹⁹ Te zostały powołane między innymi w ramach wdrożonych w UE reform nadzoru nad sektorem finansowym, zob. powyżej.

²⁰ G20, *The Seoul summit document. financial sector reforms*, Seoul, 12.11.2010.

zane z tym procesem, w szczególności braki w zakresie wspólnej platformy informatycznej umożliwiającej niezakłócony obieg informacji między nadzorcami oraz instytucjami nadzorowanymi, a także ograniczenia w zakresie instytucjonalnego zaplecza nadzoru (osobowego i finansowego)²¹. Obie przeszkody były tak ważne, że stanowiły zagrożenie dla realizacji całego projektu wzmocnienia nadzoru makroostrożnościowego nad SIFIs.

Świadome powyższych wyzwań FSB, działając w odpowiedzi na apel G20²², opublikowało w 2011 roku listę postulowanych zintegrowanych działań politycznych²³. Zgodnie z ustaloną w wyniku konsultacji sekwencją działań podejmowanych w celu naprawy systemu nadzoru pierwszymi krokami były:

- uznanie potrzeby porozumienia co do międzynarodowych standardów nadzoru makroostrożnościowego, które stanowiąc będą punkt odniesienia dla ustawodawców i regulatorów krajowych
- stwierdzenie konieczności opracowania schematu oceny możliwości wdrożenia programu naprawczego, a także przeprowadzenia upadłości G-SIFIs oraz ram współpracy w tym zakresie między nadzorcami kraju macierzystego i goszczącego
- podniesienie zdolności banków do pokrywania strat adekwatnie do szacowanej skali skutków w przypadku upadłości danej instytucji poprzez zmianę wymogu pokrycia kapitału ważonego ryzykiem kapitałem własnym z 1% do 2,5%
- wzmocnienia kompetencji instytucji nadzoru; Financial Stability Board wstępnie zidentyfikowało wówczas 29 banków o globalnym znaczeniu systemowym²⁴
- ostrzejsze wymogi kapitałowe w stosunku do tej grupy będą stopniowo wdrażane począwszy od 2014 roku.

Przewidywany na siedem lat proces etapowej implementacji programu politycznego został zapoczątkowany w 2012 roku²⁵. Zarazem FSB zapowiedziało podjęcie współpracy

²¹ FSB, *Intensity and effectiveness of SIFI supervision. Progress report on implementing the recommendations on enhanced supervision*, 27.10.2011, <http://bit.ly/10NnxAB> z 21.01.2013.

²² G20, *Cannes summit final declaration – Building our common future: Renewed collective action for the benefit of all*, Cannes, November 4, 2011.

²³ FSB, *Policy measures to address systemically important financial institutions*, 4.11.2011, <http://bit.ly/XSx2zL> z 21.01.2013.

²⁴ Wymienione instytucje zostały zobowiązane m.in. do powołania grup zarządzania kryzysowego, opracowania planów awaryjnych oraz planów upadłościowych, a także do zawarcia porozumień o współpracy transgranicznej, Zob. *Update of group of global systemically important banks. Annex II Timetable for implementation of resolution planning requirements for newly designated G-SIFIs*, 1.11.2012, <http://bit.ly/XSBzlj> z 21.01.2013. Po dorocznym listopadowym przeglądzie listy banków o znaczeniu systemowym na koniec 2012 roku znajdowało się na niej 28 podmiotów.

²⁵ „W grudniu 2011 r. UE zaleciła państwom członkowskim [przyznanie] organowi makroostrożnościowemu uprawnieni [a] do wskazania lub wypracowania metod nadzorczych w zakresie zidentyfikowania – w porozumieniu lub we współdziałaniu z organami nadzoru mikroostrożnościowego i organami nadzoru nad rynkiem kapitałowym – instytucji finansowych i struktur mających znaczenie systemowe dla danego państwa członkowskiego (...)”, Zalecenie Europejskiej Rady ds. ryzyka systemowego z dn. 22 grudnia 2011 r. w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (ERRS/2011/3), zalecenie C (3).

z International Association of Insurance Supervisors (IAIS) w celu rozszerzenia stosowania rozwiązań dotyczących nadzoru nad bankami o charakterze SIFIs także na inne instytucje finansowe. W 2013 roku mają zostać przedstawione ramy rozszerzenia nadzoru makroostrożnościowego nad instytucjami ubezpieczeniowymi takiego typu.

Trudności implementacyjne

Uzgodnienia Unii Europejskiej przyjęte w ramach Bazylei II i III oraz w ramach FSB dotyczących bankowych G-SIFIs mają zostać wdrożone na mocy rozporządzenia (CRR) oraz dyrektywy w sprawie wymogów kapitałowych (CRD IV)²⁶. Negocjacje miały się zakończyć wraz z 2012 roku, jednak do stycznia 2013 roku celu tego nie zrealizowano²⁷. Nowe rozwiązania najprawdopodobniej wejdą w życie dopiero w 2014 roku²⁸. Mimo że negocjacje trwają, uniemożliwiając ocenę całościową rozwiązań CRDIV/CRR, Komitet Bazylejski dokonał ocen cząstkowych przygotowywanych rozwiązań. O ile dwanaście z czternastu sfer regulacyjnych oceniono jako „zgodne” lub „zasadniczo zgodne” z postanowieniami Bazylei III, o tyle propozycje z zakresu definicji kapitału i wewnętrznych ratingów (*internal ratings-based*) ryzyka kredytowego oceniono jako „zasadniczo niezgodne” ze wzorcowymi²⁹, co spotkało się ze zdecydowanym sprzeciwem ze strony Michela Barniera – komisarza ds. rynku wewnętrznego³⁰. Również implementacja zasad bazylejskich (Bazylea II) w zakresie ubezpieczeń i reasekuracji za pośrednictwem dyrektywy Solvency II i Omnibus II została istotnie opóźniona; Komisja uważa, że przedmiotowe normy najprawdopodobniej wejdą w życie w 2014 roku³¹.

Także w Stanach Zjednoczonych prace implementacyjne osiągnęły dopiero etap propozycji legislacyjnej. Komitet Bazylejski uznał dwanaście z trzynastu ocenionych sfer regulacyjnych za „zgodne” lub „zasadniczo zgodne” z postanowieniami Bazylei III. Problem natomiast stanowią regulacje w zakresie sekurytyzacji, ocenione jako „zasad-

²⁶ Pakiet inicjatyw legislacyjnych (21.01.2013).

²⁷ PAP, UE: *spór o ograniczenie bonusów dla bankowców*, 13.01.2013, <http://bit.ly/10NwqAR> z 21.01.2013. Obraz negocjacyjny dodatkowo komplikuje pytanie o zakres nadzoru makroostrożnościowego w razie powołania europejskiej unii bankowej, G. Ugeux, *L'union bancaire européenne est-elle réaliste?*, 17.12.2012, <http://bit.ly/SvGZnE> z 21.01.2013.

²⁸ M. Malhère, *Banking reform, source of transatlantic tension*, 18.01.2013, <http://bit.ly/10NxbKh> z 21.01.2013.

²⁹ Basel Committee on Banking Supervision, *Basel III regulatory consistency assessment (Level 2). Preliminary report: European Union*, October 2012.

³⁰ M. Malhère, *CRD IV: Barnier contests Basel Committee report*, 1 October 2012, <http://bit.ly/10NywRs> z 21.01.2013.

³¹ European Commission, *Future rules (Solvency II / Omnibus II)*, <http://bit.ly/SvCJ7q> z 21.01.2013. Zarazem część obserwatorów zwraca uwagę, że działalność sektora ubezpieczeniowego nigdy dotąd nie wywołała wstrząsów o charakterze systemowym, Les Echos, *L'assurance n'est pas la banque, voici pourquoi*, 28.11.2012.

niczo niezgodne” z postulowanymi³². Stany Zjednoczone ogłosiły jednak wstrzymanie procedury implementacyjnej³³.

Ostateczną wersję aktu prawnego implementującego postanowienia Bazylei III przyjęto w Japonii; wedle oceny BCBS akt ten co do zasady spełnia odnośne kryteria³⁴.

Spośród państw G20 obok Japonii tylko Arabia Saudyjska, Indie, Singapur i Szwajcaria ukończyły już prace legislacyjne i opublikowały ostateczne wersje aktów prawnych, oczekujących obecnie na wejście w życie³⁵.

Podsumowanie

Pomimo że dotychczasowy program rewizji nadzoru nad SIFIs nie został w pełni zrealizowany, już wiadomo, że będzie on wymagać wprowadzania do niego – na bieżąco – kolejnych poprawek. Na przykład z końcem 2012 roku – po 2 latach od podjęcia przedmiotowych prac, jasne się stało, że środowisko prowadzenia działalności i związane z tym rodzaje ryzyka stale ewoluują, choćby w związku z koniecznością poszukiwania przez SIFIs alternatywnych (w stosunku do dotychczas wykorzystywanych) źródeł przychodów, co zmusza instytucje finansowe i nadzorców do adaptacji³⁶. Z kolei dokonywana przez instytucje nadzoru realokacja zasobów ludzkich w celu intensyfikacji kontroli nad instytucjami i działaniami obciążonymi największym ryzykiem powinna podlegać regularnej weryfikacji, by stwierdzić, czy pozostałe sfery – uprzednio uznane za mniej ryzykowne – nadal mogą być tak traktowane. Ta ostatnia kwestia jest szczególnie istotna w kontekście oceny ryzyka systemowego, która przecież ze swej istoty powinna umożliwiać identyfikację zagrożeń mogących wynikać z korelacji między zdarzeniami dotykającymi pomniejsze, rozproszone instytucje finansowe.

Aktualnie prowadzone są prace nad wzmocnieniem instrumentarium nadzorczego w stosunku do SIFIs (w tym opracowanie wspólnych standardów wobec osób sprawujących w nich kluczowe funkcje), metodologią oceny efektywności realizacji funkcji nadzorczych (ze szczególnym uwzględnieniem postępów we wdrażaniu podstawowych zasad nadzoru BCBS, IAIS i IOSCO), rewizją podejścia nadzorczego do ryzyka operacyjnego, a wreszcie nad dalszym wzmocnieniem współpracy w ramach międzynarodowych kolegiów nadzorczych.

³² Basel Committee on Banking Supervision, *Basel III regulatory consistency assessment (Level 2). Preliminary report: United States of America*, October 2012.

³³ M. Malhère, *Banking...* op. cit.

³⁴ Basel Committee on Banking Supervision, *Basel III regulatory consistency assessment (Level 2). Japan*, October 2012.

³⁵ Bank for International Settlements, *Status of Basel III adoption* (ostatnia dostępna wersja z września 2012), <http://bit.ly/XuAmyY> z 21.01.2013. Szerzej nt. implementacji Bazylei III, N. Lyngen, *Basel III: Dynamics of state implementation*, Harvard International Law Journal Vol. 53, no. 2 (2012), s. 519–535

³⁶ FSB, *Increasing the intensity and effectiveness of SIFI supervision. Progress report to the G20 ministers and governors*, 1.12.2012, <http://bit.ly/10mHSgY> z 21.01.2013.

Podstawową zaletą autoregulacji jest spełnienie weberowskiego kryterium legitymizacji systemu, stanowiącego polityczne „aktywa rezerwowe” na wypadek kryzysu. W tym sensie współpraca nadzorów krajowych i samych instytucji finansowych jest bezpieczniejsza od próby unilateralnego narzucenia jakiegokolwiek modelu. Nie zmienia to jednak faktu, że legitymacja demokratyczna przedstawicieli sektora finansowego jest w ostatnich latach często kontestowana. Problem ma tym większe znaczenie, że dotyczy reform, które w razie kolejnego kryzysu systemowego mogą mieć decydujące znaczenie dla przetrwania światowego systemu finansowego. Zarazem to, że niektóre słabości międzynarodowego porządku finansowego stanowią jego immanentne cechy, powoduje, iż wszelkie próby działań korekcyjnych odnoszących się do stanu obecnego zmieniają cały system w momencie wdrożenia. W tym sensie cel reform chroniących przed ryzykiem systemowym jest ruchomy. Warto wreszcie z całą mocą stwierdzić, że w przypadku niezadowolenia z międzynarodowego ładu finansowego jego przebudowa powinna mieć charakter systematyczny, bo w interesie również jego przeciwników nie leży katastrofa w warunkach kryzysu. W związku z tym wiarygodność współpracy państw w G20 i samych instytucji, między innymi na forum FSB/BCBS, wymaga implementacji przyjętych ustaleń. Nawet istotne kwestie techniczne nie powinny przesłaniać celu, któremu w Unii Europejskiej mają służyć między innymi CRDIV i CRR.

Literatura

- Bank for International Settlements, Basel Committee – Core Principles, <http://bit.ly/VTY9vY> z 21.01.2013.
- Bank for International Settlements, Status of Basel III adoption (ostatnia dostępna wersja z września 2012), <http://bit.ly/XuAmyY> z 21.01.2013.
- Basel Committee on Banking Supervision, Basel III regulatory consistency assessment (Level 2), preliminary report European Union, October 2012.
- Basel Committee on Banking Supervision, Basel III regulatory consistency assessment (Level 2), Japan, October 2012.
- Cassese A., *Diritto internazionale*, il Mulino, Bologna 2006.
- Dupuy P.-M., *Droit international public*, wyd. 8, Dalloz, Paris 2006.
- European Commission, Future rules (Solvency II/Omnibus II), <http://bit.ly/SvCJ7q> z 21.01.2013.
- FSB, *Consultative document. Effective resolution of systemically important financial institutions. Recommendations and timelines*, <http://bit.ly/10NhN0z> z 21.01.2013.
- FSB, *Increasing the intensity and effectiveness of SIFI supervision. Progress report to the G20 Ministers and Governors*, 1.11.2012, <http://bit.ly/10mHSgY> z 21.01.2013.
- FSB, *Intensity and effectiveness of SIFI supervision. Progress report on implementing the recommendations on enhanced supervision*, 27.10.2011, <http://bit.ly/10NnxaB> z 21.01.2013.

- FSB, *Intensity and effectiveness of SIFI supervision. Recommendations for enhanced supervision*, 2.11.2010, <http://bit.ly/10jAmne> z 21.01.2013.
- FSB, *Policy measures to address systemically important financial institutions*, 4.11.2011, <http://bit.ly/XSx2zL> z 21.01.2013.
- FSB, *Reducing the moral hazard posed by systemically important financial institutions FSB. Recommendations and time lines*, 20.10.2010, <http://bit.ly/10NhkLS>.
- G20, *Cannes summit final declaration – Building our common future: Renewed collective action for the benefit of all*, Cannes, 4.11.2011.
- G20, *Declaration on strengthening of the financial system*, 2.04.2009.
- G20, *Declaration summit on financial markets and the world economy*, Washington 2008.
- G20, *Leaders' statement*, „The Pittsburgh Summit” 24–25.11.2009.
- G20, *The global plan for recovery and reform*, 2.04.2009.
- G20, *The Seoul summit document. Financial sector reforms*, Seoul, 12.11.2010.
- Gorg C.-P., *Basel III and systemic risk regulation. What way forward?*, „Working Papers on Global Financial Markets” January 2011, No. 17, <http://bit.ly/10jMd4O> z 21.01.2013.
- Gravelle T., *Approche macroprudentielle à la réglementation du système financier*, Banque du Canada, 30.11.2009.
- Guzman A., Meyer T., *International common law: The soft law of international tribunals*, „Chicago Journal of International Law” 2009, Vol. 9, Iss. 2.
- IMF, *Supporting documents country FSAPs*, <http://bit.ly/YiXkyZ> z 21.01.2013.
- Jickling M., *Systemic risk and the long-term capital management rescue*, „Congressional Research Service Report for Congress” 10.06.1999, <http://bit.ly/UJ1FXC> z 21.01.2013.
- Kaszubski R., *Funkcjonalne źródła prawa bankowego publicznego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2006.
- Ku Ch., *International law, international relations and global governance*, Routledge, New York 2012.
- Les Echos, *L'assurance n'est pas la banque, voici pourquoi*, 28.11.2012.
- Lyngen N., *Basel III: Dynamics of state implementation*, „Harvard International Law Journal” 2012, Vol. 53, No. 2, s. 519–535.
- Malhère M., *Banking reform, source of transatlantic tension*, 18.01.2013, <http://bit.ly/10NxbKh> z 21.01.2013.
- Malhère M., *CRD IV: Barnier contests Basel Committee report*, 1.10.2012, <http://bit.ly/10NywRs> z 21.01.2013.
- Menkes M., *Reforma systemów nadzoru finansowego UE i USA*, „Zeszyty Naukowe” Kolegium Gospodarki Światowej SGH, Warszawa (2013 w druku).
- PAP, *UE: spór o ograniczenie bonusów dla bankowców*, 13.01.2013, <http://bit.ly/10NwqAR> z 21.01.2013.
- PWC, *Basel III and beyond systemically important financial institutions (SIFIs)*, November 2011, <http://pwc.to/10jyn28> z 21.01.2013.

Rossi S., *La crisi globale ed europea, le politiche per la stabilità finanziaria*, Banca d'Italia, Capri, 15–16.06.2012, <http://bit.ly/11OkC0E> z 21.01.2013.

Slaughter A.-M., *A new world order*, Princeton University Press, Princeton 2004.

The High-Level Group on financial supervision in the EU, report, Brussels, 25.02.2009.

Ugeux G., *L'union bancaire européenne est-elle réaliste?*, 17.12.2012, <http://bit.ly/SvGZnE> z 21.01.2013.

Update of group of global systemically important banks. Annex II Timetable for implementation of resolution planning requirements for newly designated G-SIFIs, 1.11.2012, <http://bit.ly/XSBzlj> z 21.01.2013.

Zalecenie Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego z dn. 22 grudnia 2011 r. w sprawie mandatu makroostrożnościowego organów krajowych (ERRS/2011/3), zalecenie C (3).

Marcin Jamróży
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

DOCHODY OSOBISTE A DOCHODY ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ GOSPODARCZĄ W UJĘCIU PODATKOWYM

Wprowadzenie

Opodatkowanie należy do czynników, które zwykle mają znaczenie przy wyborze formy prawnej prowadzenia działalności gospodarczej¹. Osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą samodzielnie lub w formie spółki cywilnej występuje w podwójnej roli: osoby fizycznej i przedsiębiorcy. Kwalifikacja przychodu do określonego źródła przychodów, względnie składnika majątku do sfery prywatnej lub sfery związanej z przedsiębiorstwem², to kluczowa kwestia z perspektywy podatkowej, dlatego że determinuje ona sposób ustalania podstawy opodatkowania, stawkę podatku, tryb uiszczania zaliczek na podatek czy też obowiązki ewidencyjne.

Stąd do celów opodatkowania ważne jest, aby dla każdej formy aktywności przedsiębiorcy określić, czy traktowana jest ona jako działalność gospodarcza oraz czy dany podmiot występuje w charakterze przedsiębiorcy. Sformalizowaną definicję działalności gospodarczej zawiera artykuł 2 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 roku (dalej jako „usdg”)³, zgodnie z którą działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie,

¹ Szerzej na przykład: M. Jamróży, S. Kudert, *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 182 i nast.

² Jako przedsiębiorstwo rozumie się tu zespół osobowych, rzeczowych oraz finansowych czynników wytwórczych zorganizowanych i skoordynowanych w celu prowadzenia działalności gospodarczej.

³ Dz. U. z 2010 nr 220 poz. 1447 z późn. zm.

rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły. Ustawodawstwo podatkowe posługuje się odmiennymi definicjami działalności gospodarczej. W myśl ustawy Ordynacja podatkowa⁴ działalność gospodarcza to każda działalność zarobkowa w rozumieniu przepisów usdg, w tym wykonywanie wolnego zawodu, a także każda inna działalność zarobkowa wykonywana we własnym imieniu i na własny lub cudzy rachunek, nawet gdy inne ustawy nie zaliczają jej do działalności gospodarczej ani do grona osób wykonujących taką działalność – do przedsiębiorców.

Najszerzej działalność gospodarczą zdefiniowano w ustawie o podatku od towarów i usług⁵, uznając że ma ona miejsce również wówczas, gdy czynność została wykonana jednorazowo w okolicznościach wskazujących na zamiar wykonywania czynności w sposób częstotliwy. Z kolei w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej jako „updof”)⁶ zwraca uwagę w szczególności określenie, że uzyskane z działalności zarobkowej przychody nie są zaliczane do innych źródeł przychodów wymienionych w artykule 10 ust. 1 updof.

Podobnie jak w przypadku samodzielnie wykonywanej działalności gospodarczej, w przypadku spółki cywilnej przedsiębiorcami są poszczególni wspólnicy tego podmiotu, a nie sama spółka (art. 4 §2 usdg). Nie jest to spółka w klasycznym rozumieniu, lecz jest ona umownym stosunkiem cywilnoprawnym wielostronnym, na podstawie którego wspólnicy zobowiązują się dążyć do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego przez działanie w sposób oznaczony, a w szczególności przez wniesienie wkładów. Spółka cywilna nie ma osobowości prawnej ani (w przeciwieństwie do spółek osobowych prawa handlowego) nie ma zdolności prawnej – najważniejszego atrybutu podmiotowości prawnej. Nie występuje ona w obrocie cywilnoprawnym jako odrębny od wspólników podmiot prawa.

Przedmiotem artykułu jest syntetyczne przedstawienie znaczenia i zasad rozdzielenia sfery osobistej i sfery związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej, implikacji podatkowych wynikających z niewłaściwego przypisania przychodów lub składników majątkowych oraz możliwości minimalizacji związanego z tym ryzyka podatkowego. Stawia się tezę, że kryteria rozgraniczenia przychodów i majątku osobistego od tych związanych z działalnością gospodarczą są nieostre, zwiększając istotnie ryzyko przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Analiza zostanie poparta przykładami kontrowersyjnych kwalifikacji dokonywanych przez organy podatkowe oraz sądy.

⁴ Zob. artykuł 3 pkt 9 ustawy z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz. U. z 2012 poz. 749 z późn. zm.

⁵ Zob. artykuł 15 ust. 2 Ustawy z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2011 r. nr 177 poz. 1054 z późn. zm.

⁶ Zob. artykuł 5 pkt 6 Ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2012 r. poz. 361 z późn. zm.

Rozgraniczenie składników majątku osobistego i majątku związanego z działalnością gospodarczą

Prawidłowe pod względem podatkowym zakwalifikowanie składnika majątkowego jest istotne z powodu odmiennych konsekwencji podatkowych w zakresie na przykład opodatkowania podatkiem od nieruchomości, podatkiem od środków transportowych, opodatkowania dochodów ze zbycia. Właściwe ustalenie źródła przychodów warunkuje także najczęściej prawidłowe rozgraniczenie składników majątku przedsiębiorstwa i osobistego.

Dany składnik majątkowy może co do zasady:

- tworzyć majątek przedsiębiorstwa (np. w przypadku jego wprowadzenia do ewidencji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych) albo
- należeć do majątku osobistego i służyć prowadzonej działalności gospodarczej (np. w przypadku przekazania do używania spółce cywilnej na podstawie umowy cywilnoprawnej) albo
- należeć do majątku indywidualnego i służyć wyłącznie potrzebom osobistym⁷.

Formalnie składniki majątku przedsiębiorcy indywidualnego są wyodrębnione dzięki ujęciu ich w ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Zapisów w ewidencji dokonuje się najpóźniej w miesiącu przekazania ich do używania w ramach prowadzonej działalności gospodarczej⁸. Natomiast majątek wspólny wspólników spółki cywilnej („majątek spółki”) jest ponadto umownie wyodrębniony z majątków osobistych wspólników. Wniesienie środka trwałego jako wkładu do spółki cywilnej stanowi zobowiązanie wspólnika do osiągnięcia w ramach spółki tzw. wspólnego celu gospodarczego, a jednocześnie stanowi wyraz przeznaczenia takiego środka na potrzeby podatnika związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą⁹.

W odniesieniu do przesunięć środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych między majątkiem przedsiębiorstwa a majątkiem indywidualnym warto zauważyć, że jeżeli nie można ustalić ceny ani nabycia środków trwałych, ani ich części nabytych przez podatników przed dniem założenia ewidencji lub sporządzenia wykazu, to wartość początkową tych środków przyjmuje się w wysokości wynikającej z wyceny dokonanej przez podatnika, z uwzględnieniem cen rynkowych środków trwałych tego samego rodzaju z grudnia roku poprzedzającego rok założenia ewidencji lub sporządzenia wykazu oraz stanu i stopnia ich zużycia. Podobnie w przypadku wkładu do spółki cywilnej za wartość początkową uważa się wartość określoną zgodnie z artykułem 19 updof (czyli zasadniczo wartość rynkową) – jeżeli ustalenie wydatków na nabycie lub

⁷ Zob. na przykład H. Litwińczuk, *Prawo bilansowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1995, s. 99 i nast.

⁸ W razie braku ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych dokonywane odpisy amortyzacyjne nie stanowią kosztów uzyskania przychodów.

⁹ Nie dotyczy to składników majątkowych wniesionych do używania (w formie wkładu), na przykład poprzez ustanowienie w umowie spółki prawa użytkowania.

wytworzenie przedmiotu wkładu przez wspólnika wnoszącego wkład, będącego osobą fizyczną, jest niemożliwe i przedmiot wkładu nie był wykorzystywany przez wnoszącego wkład w prowadzonej działalności gospodarczej, z wyłączeniem wartości niematerialnych i prawnych wytworzonych przez wspólnika we własnym zakresie¹⁰. Tego rodzaju zapisy ustawowe otwierają możliwość „optymalizacji” kosztów zakupu środków trwałych poniesionych jeszcze przed założeniem działalności gospodarczej, poprzez ich wprowadzenie do ewidencji według historycznych kosztów nabycia (z reguły wyższych niż ich aktualna wycena rynkowa); możliwość ta uwarunkowana jest posiadaniem faktury (rachunku) dokumentującej nabycie.

Kwalifikacja do źródła przychodów

Na gruncie updof występuje podział źródeł przychodów – wyodrębniono ich osiem (art. 10 ust. 1 updof). W przypadku wielu rodzajów przychodów osiągniętych przez przedsiębiorcę występują wątpliwości co do źródła przychodów wspólnika. Fundamentalna dla opodatkowania, na przykład dla zastosowania tzw. stawki liniowej, kwestia kwalifikacji przychodów obarczona jest jednak od lat istotnym ryzykiem podatkowym. Dotyczy to zarówno osób fizycznych formalnie niemających zarejestrowanej działalności gospodarczej i uzyskujących regularne dochody pasywne (odsetki, czynsz najmu itp.), jak i osób fizycznych mających zarejestrowaną działalność gospodarczą i osiągających dochody wykraczające poza przedmiot działalności (np. instrumentów finansowych lub ze zbycia wierzytelności).

Na przykład w praktyce obrotu sporna jest kwestia, kiedy tzw. najem prywatny lokali stanowi działalność gospodarczą. O ile w przypadku najmu jednego lokalu nie ma z reguły wątpliwości, że nie mamy do czynienia z przesłankami zorganizowania i ciągłości (charakterem profesjonalnym) działalności, o tyle w przypadku najmu na szerszą skalę już takie wątpliwości powstają. Organy podatkowe wskazują, że szeroki zakres prowadzonego najmu (np. 40 lokali mieszkalnych i 10 lokali użytkowych)¹¹ nie może być prowadzony inaczej niż w sposób zorganizowany i profesjonalny. Zorganizowany sposób działania w obrocie gospodarczym ma oznaczać prowadzenie działalności w sposób metodyczny, systematyczny i uporządkowany, który wiąże się z planowanym charakterem działań i realizacją poszczególnych zamierzeń w sposób ciągły. Istotnym przejawem zorganizowania zdaniem organów podatkowych ma być również koncentrowanie aktywności na podejmowaniu działań zmierzających zarówno do utrzymania źródła przychodu w zakresie najmu, jak i do jego rozszerzenia, czyli ukierunkowanie jej na zbyt, na zaspokajanie potrzeb osób trzecich.

Z kolei w odniesieniu do systematycznego udzielania pożyczek przez internet organy podatkowe prezentują pogląd, że czynności takie noszą znamiona pozarolniczej działal-

¹⁰ Zob. artykuł 22g ust. 1 pkt 4 updof.

¹¹ Tak dyrektor Izby Skarbowej w Bydgoszczy w interpretacji indywidualnej z 30 kwietnia 2010 r., ITPB1/415-101/10/HD.

ności gospodarczej, ponieważ są podejmowane w celu zarobkowym we własnym imieniu i na własny rachunek, a poza tym są udzielane w sposób zorganizowany, bo z podporządkowaniem regułom wyznaczonym przez serwis internetowy. Wystarczy, że pożyczka zostanie udzielona średnio raz w miesiącu – ma w sposób dostateczny przemawiać za tym, że nie można mówić o sporadycznym ani jednorazowym wydarzeniu¹². Stanowisko sądów administracyjnych w tym zakresie jest niejednolite. Zgodnie z wyrokiem Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) z 31 maja 2011 roku¹³ przychody osoby fizycznej z tytułu odsetek od pożyczek udzielonych innym osobom fizycznym za pomocą internetowej platformy pożyczkowej są przychodami z kapitałów pieniężnych. Natomiast już inny skład orzekający NSA zawyrokował: skoro aktywność podatnika w postaci regularnego udzielania pożyczek ma charakter zarobkowy, nastawiony jest na uzyskiwanie zysku w postaci odsetek, to nosi znamiona działalności zorganizowanej oraz można jej przypisać cechę ciągłości. Argumentacja w postaci między innymi braku metodologii działania w serwisie, braku pozyskiwania kapitału na sfinansowanie pożyczek udzielanych w serwisie, rozmiaru działalności nie daje podstaw do nieuznania odsetek za przychody z działalności gospodarczej¹⁴. Bez znaczenia ma być to, że pożyczki nie są głównym źródłem dochodu, lecz mają charakter działalności ubocznej, wykonywanej poza świadczeniem pracy najemnej.

Moim zdaniem do kwalifikacji dla określonego źródła przychodów bardziej niż kryteria formalne istotne są kryteria rzeczowe. Przede wszystkim trzeba rozróżnić działalność gospodarczą i zarządzanie własnymi aktywami majątkowymi, polegające najogólniej na lokowaniu aktywów majątkowych w celu ich zachowania i pobierania pożytków. Inwestowanie wolnych zasobów finansowych podatnika nie powinno być uznawane za prowadzenie działalności gospodarczej, nawet gdy podejmowane jest regularnie. Trudno doszukać się istotnych jakościowych różnic pomiędzy udzielaniem pożyczek za pośrednictwem serwisu internetowego typu social lending a zakładaniem i odnawianiem – również za pośrednictwem serwisu internetowego – lokat w banku. Krytycznie należy ocenić brak zarówno w samej ustawie, jak i w interpretacjach organów podatkowych czy orzecznictwie sądowym wypracowanych kryteriów ułatwiających podatnikowi kwalifikację uzyskiwanych przychodów do określonego źródła. W Niemczech w odniesieniu do zbycia nieruchomości przyjmuje się uproszczenie, że podatnicy uzyskują dochody z działalności gospodarczej, jeżeli w okresie kolejnych 5 lat dokonają zbycia więcej niż 3 obiektów, które uprzednio nabyli w zamiarze, nawet warunkowego, ich zbycia¹⁵. Nie twierdząc, że granica

¹² Zob. na przykład interpretację dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 21 maja 2008 r., ITPB1/415-167/08/AK.

¹³ Sygn. II FSK 142/10.

¹⁴ Zob. wyrok NSA z 16 lutego 2012 r., sygn. II FSK 1472/10. Szerzej na przykład: M. Jamróży, *Kontrowersje podatkowe wokół pożyczek udzielanych w systemach social lending*, w: *System finansowy a rozwój gospodarczy. Szanse i zagrożenia*, red. B. Filipiak, J. Fila, Difin, Warszawa 2012, s. 276–285.

¹⁵ Zob. na przykład: J. Bloehs, *Die Abgrenzung privater Vermögensverwaltung von gewerblichen Grundstücksgeschäften*, „Betriebs-Berater” 2002, s. 1068–1074; Ch. Hensell, Ch. Reibis, *Abgrenzung*

między źródłem „działalność gospodarcza” a pozostałymi źródłami przychodów powinna zostać ustalona akurat na takim poziomie, uważam, iż uproszczenia są wskazane, aby minimalizować ryzyko podatkowe podatników. Natomiast nie ma miejsca zarządzanie własnymi aktywami majątkowymi, w sytuacji gdy podatnik pozyskuje kapitał w celu udzielania pożyczek, tak samo jak gdy nabywa nieruchomości w celu ich odsprzedaży, ukierunkowując własne działania nie tylko na „zbyt”, ale i „rynek zaopatrzenia”. Podobnie w przypadku gdy podatnik podejmuje odpłatne działania na rachunek osób trzecich, należy zasadniczo uznać, że wykonuje działalność gospodarczą.

Trzeba jednocześnie odnotować, że nie tylko podatnicy niemający zarejestrowanej działalności gospodarczej są eksponowani na ryzyko przekwalifikowania osiągniętych dochodów, lecz również ci mający zarejestrowaną działalność gospodarczą (sic!). Na przykład przychody finansowe z odpłatnego zbycia pochodnych instrumentów finansowych oraz z realizacji wynikających z nich praw (w tym z tytułu opcji walutowych) należą co do zasady do kategorii kapitałów pieniężnych i praw majątkowych (art. 10 ust. 1 pkt 7 w zw. z art. 17 ust. 1 pkt 10 updof). Wyłączeniu z tego źródła podlegają wówczas, gdy odpłatne zbycie tych pochodnych instrumentów finansowych oraz realizacja wynikających z nich praw następuje „w wykonywaniu działalności gospodarczej” (art. 30b ust. 4 updof). Według przeważającego stanowiska organów podatkowych¹⁶ obrót instrumentami finansowymi, który nie jest przedmiotem prowadzonej działalności gospodarczej, jako niepodjęmowany w „wykonywaniu działalności gospodarczej” należy zakwalifikować do źródła przychodu w postaci kapitałów pieniężnych. Innym tego rodzaju przykładem jest obrót wierzytelnościami dokonywany w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Zdaniem jednego ze składów sądowych¹⁷ obrót wierzytelnościami nie stanowi przychodów z działalności gospodarczej, tylko z praw majątkowych. Dla sędziów nie miał przy tym znaczenia fakt, że usługi te były wykonywane w ramach spółki cywilnej, osiągającej w ten sposób cel gospodarczy. O zakwalifikowaniu przychodu do odpowiedniego źródła ma nie świadczyć zdaniem sędziów sam fakt prowadzenia działalności gospodarczej zarobkowej w sposób ciągły i zorganizowany, lecz przedmiot tej działalności i możliwość przypisania jej do konkretnego źródła przychodów.

Moim zdaniem nie jest zasadne stanowisko uzależniające kwalifikację do przychodów (dochodów) z działalności gospodarczej od formalnego ukształtowania przedmiotu działalności przedsiębiorcy. Nie tylko czynności bezpośrednio związane z przedmiotem działalności są podejmowane w wykonywaniu działalności gospodarczej, której elementem jest między innymi lokowanie wolnych środków finansowych czy obrót instrumentami finansowymi. Źródło przychodów, jakim jest działalność gospodarcza, obejmuje wszelkie

von vermögensverwaltender und gewerblicher Tätigkeit und Gewerbesteuerbarkeit von Veräußerungsgewinnen bei geschlossenen Fonds, „Deutsches Steuerrecht” 2008, s. 87 i nast.

¹⁶ Zob. na przykład interpretację dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 23 lutego 2011 r., ILPB2/415-1316/10-3/WM.

¹⁷ Zob. wyrok NSA z 18 maja 2010 r., II FSK 47/09.

strumienie przychodów funkcjonalnie związanych z działalnością gospodarczą, w tym na przykład z tytułu odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych, z najmu lub dzierżawy, odsetek od środków na rachunkach bankowych utrzymywanych w związku z wykonywaną działalnością gospodarczą. Za wykonywanie działalności gospodarczej należy uznać całokształt działań podatnika, służących celom prowadzonej przez niego aktywności gospodarczej, nie tylko działania polegające na obrocie rzeczami czy też świadczeniu usług, lecz wszelkie czynności związane z nią w sposób pośredni, jak na przykład wszelkie czynności organizacyjne czy zabezpieczające¹⁸. Konsekwentnie, przychody związane z obrotem wierzytelnościami należy traktować jako realizowane w wykonywaniu działalności gospodarczej i zaliczać do źródła „działalność gospodarcza”. Nie powinno ulegać wątpliwości, że wspólnicy spółki cywilnej mogą osiągać zyski ze sprzedaży majątkowych praw autorskich w ramach swojej działalności gospodarczej. Za przychody z niej należy uznać wszelkie przychody przedsiębiorcy, niezależnie od formalnego ukształtowania jej przedmiotu. Również przeznaczenie składnika majątku (na potrzeby działalności operacyjnej, finansowej, względnie inwestycyjnej) nie powinny skutkować przyjęciem braku przedmiotowego i funkcjonalnego związku z działalnością gospodarczą.

W celu minimalizacji ryzyka podatkowego można zalecić w szczególności odpowiednie ukształtowanie przedmiotu działalności gospodarczej. Jeżeli obrót papierami wartościowymi, instrumentami finansowymi lub udziałami będzie stanowił przedmiot działalności gospodarczej, wówczas będą one podejmowane w wykonywaniu działalności gospodarczej¹⁹.

Wysokość stawki podatku od nieruchomości

Do opodatkowania gruntów, budynków i budowli związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej stosuje się odrębne stawki podatku od nieruchomości. W zakresie opodatkowania podatkiem od nieruchomości przedsiębiorca może być właścicielem różnych nieruchomości, zarówno związanych z prowadzoną przez siebie działalnością gospodarczą, jak i z nią niezwiązanych. W praktyce powstaje obowiązek zapłaty podatku od nieruchomości w wysokości właściwej dla prowadzonej działalności gospodarczej za grunty, które z nią nie mają ekonomicznego, organizacyjnego ani funkcjonalnego związku. Wystarczy, że właścicielem gruntu jest przedsiębiorca, aby płacił podatek w wysokości jak za grunt pod działalność gospodarczą.

Należy zauważyć, że przez grunty, budynki i budowle związane z prowadzeniem działalności gospodarczej rozumie się grunty, budynki i budowle będące w posiadaniu przedsiębiorcy lub innego podmiotu prowadzącego działalność gospodarczą, z wyjątkiem

¹⁸ Tak też wyrok WSA we Wrocławiu z 24 lutego 2010 r., I SA/Wr 1424/09.

¹⁹ Tak na przykład dyrektor Izby Skarbowej w Warszawie w interpretacji z 11 lutego 2011 r., IPPB1/415-1117/10-4/EC. Szerzej na przykład M. Jamroży, A. Jamroży, *Spółka osobowa prawa handlowego*, Warszawa 2012, s. 130 i nast.

budynków mieszkalnych oraz gruntów związanych z tymi budynkami, a także gruntów pod jeziorami, zajętych na zbiorniki wodne retencyjne lub elektrowni wodnych, chyba że przedmiot opodatkowania nie jest i nie może być wykorzystywany do prowadzenia tej działalności ze względów technicznych (art. 1a ust. 1 pkt 3 ustawy o podatkach i opłatach lokalnych²⁰). W obecnym stanie prawnym nie istnieje warunek faktycznego wykorzystywania nieruchomości ani obiektów budowlanych na cele związane z działalnością gospodarczą. Nie można zatem stosować niższej stawki podatku od nieruchomości w okresie czasowego niewykorzystywania gruntów, budynków ani budowli wchodzących w skład przedsiębiorstwa z powodu na przykład braku środków finansowych na remont w okresie zawieszenia działalności czy remontu. Z drugiej strony nie można stosować najwyższej stawki tego podatku na tzw. majątek osobisty przedsiębiorcy, jeżeli nie ma on związku z prowadzeniem działalności gospodarczej.

W celu poprawy uwarunkowań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej należy moim zdaniem rozważyć odejście od formalnego kryterium posiadania przez przedsiębiorcę nieruchomości na rzecz kryterium ich faktycznego wykorzystywania w ramach prowadzonej działalności.

Podsumowanie

Brak lub niedostatecznie określone kryteria rozdziału między dochodami (względnie składnikami majątku) związanymi z działalnością gospodarczą i pozostającymi w tzw. sferze prywatnej eksponują wielu podatników na istotne ryzyko podatkowe. Przychody uzyskiwane w ramach aktywności polegającej na zarządzaniu własnymi aktywami majątkowymi nie powinny stanowić przychodów z działalności gospodarczej. Nie należy oceniać działań podatników wyłącznie w aspekcie działań ukierunkowanych na osiągnięcie przychodów („zbyt”), lecz również w aspekcie organizacji „zaopatrzenia”, tj. na przykład pochodzenia kapitału zaangażowanego w udzielanie pożyczek czy najem (dzierżawę) składników majątkowych. Nie powinna decydować wyłącznie strona formalnoprawna ukształtowania przedmiotu działalności, lecz rzeczywisty sposób i organizacja działań podatnika. Powierzchowne i rudymen tarne oceny dokonywane w interpretacjach organów podatkowych lub orzeczeniach sądowych pogłębiają jedynie zamęt interpretacyjny, a co ważniejsze – wywołują niepewność wśród dużej rzeszy podatników. W zakresie opodatkowania podatkiem od nieruchomości należy rozważyć odejście od formalnego kryterium posiadania nieruchomości przez przedsiębiorcę.

²⁰ Zob. Ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. z 2010 r. nr 95, poz. 613 z późn. zm.

Literatura

- Bloehs J., *Die Abgrenzung privater Vermögensverwaltung von gewerblichen Grundstücks-geschäften*, „Betriebs-Berater” 2002.
- Hensell Ch., Reibis Ch., *Abgrenzung von vermögensverwaltender und gewerblicher Tätigkeit und Gewerbesteuerbarkeit von Veräußerungsgewinnen bei geschlossenen Fonds*, „Deutsches Steuerrecht” 2008.
- Interpretacja dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 21 maja 2008 r., ITPB1/415-167/08/AK.
- Interpretacja dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 30 kwietnia 2010 r., ITPB1/415-101/10/HD.
- Interpretacja dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 23 lutego 2011 r., ILPB2/415-1316/10-3/WM.
- Interpretacja dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 11 lutego 2011 r., IPPB1/415-1117/10-4/EC.
- Jamroży M., Jamroży A., *Spółka osobowa prawa handlowego. Aspekty prawno-podatkowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Jamroży M., *Kontrowersje podatkowe wokół pożyczek udzielanych w systemach social lending*, w: *System finansowy a rozwój gospodarczy. Szanse i zagrożenia*, red. B. Filipiak, J. Fila, Difin, Warszawa 2012.
- Jamroży M., Kudert S., *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Litwińczuk H., *Prawo bilansowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1995.
- Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2011 nr 177 poz. 1054 z późn. zm.
- Ustawa z 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych, Dz. U. z 2010 r. nr 95, poz. 613 z późn. zm.
- Ustawa z 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz. U. Nr 94, poz. 1037 ze zm.
- Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. z 2007 r. nr 155, poz. 1095 ze zm.
- Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2012 r. poz. 361, z późn. zm.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 2012 poz. 749 z późn. zm.
- Wyrok NSA z 16 lutego 2012 r., sygn. akt II FSK 1472/10.
- Wyrok NSA z 18 maja 2010 r., sygn. akt II FSK 47/09.
- Wyrok NSA z 31 maja 2011 r., sygn. akt II FSK 142/10.
- Wyrok WSA we Wrocławiu z 24 lutego 2010 r., sygn. akt I SA/Wr 1424/09.

Krzysztof Borowski
Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZASTOSOWANIE SZYBKIEJ TRANSFORMATY FOURIERA DO ANALIZY CYKLI CEN AKCJI NOTOWANYCH NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE I WCHODZĄCYCH W SKŁAD INDEKSÓW GIEŁDOWYCH: WIG20, MWIG40 I SWIG80

Wprowadzenie

Hipotezę badawczą niniejszego artykułu można sformułować w sposób następujący: na wykresach cen akcji wchodzących w skład indeksów giełdowych WIG20, mWIG40 i sWIG80 widoczne są wyraźne cykle krótko-, średnio- i długoterminowe, między którymi zachodzi zależność harmoniczna, tzn. długość jednego cyklu jest wielokrotnością długości innego. Występowanie zależności harmonicznej jest charakterystyczne dla wielu rozwiniętych giełd¹. Metodologia zastosowana w badaniach empirycznych polega na odfiltrowaniu trzech podstawowych cykli za pomocą szybkiej transformaty Fouriera na wykresach cen akcji wchodzących w skład wspomnianych wyżej indeksów giełdowych i określeniu ich długości, a także sprawdzeniu występowania zjawiska harmoniczności.

¹ K. Borowski, J. Nowakowski, *Wykorzystanie ciągów liczbowych w analizie technicznej*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. 20, SGH, Warszawa 2001, s. 9–30.

Szybka transformata Fouriera

Dyskretna transformata Fouriera (*discrete Fourier transform* – DTF) stanowi szczególny przypadek transformaty Fouriera wyznaczonej dla sygnału próbkowanego, tj. dyskretnego. Dyskretna transformata Fouriera przekształca skończony ciąg próbek sygnału $(a_0, a_1, a_2, \dots, a_{N-1}), a_i \in R$ w ciąg harmoniczny $(A_0, A_1, A_2, \dots, A_{N-1}), A_i \in C$ zgodnie ze wzorem²:

$$A_K = \sum_{n=0}^{n=N-1} a_n e^{\frac{-2\pi i}{N}nk}, 0 \leq k \leq N-1$$

gdzie:

- i – jednostka urojona
- k – numer harmoniczej
- n – numer próbki sygnału
- a_n – wartość próbki sygnału
- N – liczba próbek
- R – zbiór liczb rzeczywistych
- C – zbiór liczb całkowitych.

Z kolei szybka transformata Fouriera (*fast Fourier transform* – FFT) jest algorytmem liczenia DTF³. Jednym z przykładów takich algorytmów jest między innymi algorytm Cooleya–Tukeya bazujący na metodzie „dziel i zwyciężaj”, rekurencyjnie dzielący transformatę wielkości $N = N_1 \cdot N_2$ na transformaty wielkości N_1 i N_2 z wykorzystaniem operacji mnożenia⁴. Z uwagi na swą mniejszą złożoność obliczeniową FFT znalazła zastosowanie między innymi w technologiach cyfrowego przetwarzania danych, a także na rynkach finansowych. Na tych ostatnich stała się popularna szczególnie jako metoda wyodrębniania cykli dominujących dla danego zestawu przeszłych cen. Dodatkowymi atutami przemawiającym za stosowaniem FFT, a nie pełnej analizy spektralnej, jest wyodrębnienie długości podstawowych cykli posiadanych danych i ich siły, kosztem utraty informacji o przesunięciu fazowym pomiędzy poszczególnymi cyklami. Z uwagi na to, że FFT została stworzona głównie z myślą o analizie danych, w których nie występuje trend, osobnym problemem w procesie analizy danych rynkowych jest oczyszczenie tych danych z występujących w nich trendów (*detrending*) – dokonuje się tego albo za pomocą metod regresji liniowej, albo z wykorzystaniem średnich ruchomych. Innym rodzajem

² O. Brigham, *The fast Fourier transform and its applications*, Prentice Hall, Upper Saddle River 1988, s. 131–136.

³ D. Bailey, P. Swarztrauber, *The fractional Fourier transform and applications*, „SIAM Review” 1991, Vol. 33, No. 3, s. 389–390.

⁴ Algorytm Cooleya–Tukeya nosi także nazwę grafu przepływu. Innymi algorytmami stosowanymi w FFT są te zaproponowane przez Radera oraz Bluesteina. Na podstawie: J. Smith, *Mathematics of the discrete Fourier transform (DFT)*, BookSurge Publishing, Charleston 2007, s. 200; K. Rao, D. Kim, J. Hwang, *Fast Fourier transform – algorithms and applications (signals and communication technology)*, Springer, New York 2010, s. 131–136. O. Brigham, op. cit., s. 154–163.

trudności pojawiającym się w procesie analizy danych rynkowych jest występowanie weekendów oraz dni wolnych, w czasie których nie dokonuje się obrotu aktywami. Jednym ze stosowanych rozwiązań w tym przypadku może być zastosowanie funkcji wygładzającej, tzw. hamming window⁵.

W literaturze światowej stosunkowo rzadko spotyka się zastosowanie FFT do predykcji punktów zwrotnych na wykresach wybranych par walutowych. Zdecydowanie częściej metoda ta jest stosowana na rynku opcji, przede wszystkim do ich wyceny⁶, w tym także przy założeniu, że proces stochastyczny jest procesem Levy'ego⁷. W literaturze przedmiotu stosuje się ponadto FFT do wyceny instrumentów pochodnych rynku pieniężnego, w przypadku gdy rozkład stóp zwrotu nie jest rozkładem zgodnym z warunkami określonymi w teorii portfelowej Markowitza⁸. Kolejnym zastosowaniem FFT jest określenie punktów zwrotnych na rynku akcji i indeksów giełdowych⁹ oraz testowanie hipotez efektywności rynków kapitałowych¹⁰.

Metodologia badań

Na podstawie danych historycznych cen akcji wchodzących w skład indeksów giełdowych: WIG20, mWIG40 i sWIG80¹¹ uzyskane zostały za pomocą FFT trzy dominujące cykle w kolejności rosnącej ich czasu trwania: A_1 , A_2 , A_3 . W badaniu przyjęte zostało założenie, że skład poszczególnych indeksów giełdowych nie był w przeszłości modyfikowany. Określenie długości trzech dominujących cykli zostało przeprowadzone dla tych spółek, które na 31 grudnia 2012 roku wchodziły w skład określonego indeksu,

⁵ R. Lyons, *Understanding digital signal processing*, Prentice Hall, Boston 2011, s. 89–97; T. Butz, *Fourier transformation for pedestrians*, Springer, Berlin 2010, s. 77.

⁶ P. Carr, D. Madan, *Option valuation using the fast Fourier transform*, „Journal of Computational Finance” 1999, Vol. 2, s. 61–73; A. Cerny, *Introduction to fast fourier transform in finance*, Tanaka Business School Discussion Paper TBS/DP04/19, London 2004.

⁷ P. Carr, L. Wu, *Time-changed Levy processes and option pricing*, „Journal of Financial Economics” 2004, Vol. 71, s. 113–141; D. Bates, *U.S. stock market crash risk, 1926–2010*, „Journal of Financial Economics” 2012, Vol. 105, s. 229–259.

⁸ C. Chiarella, N. El-Hassan, *Evaluation of derivative security prices in the Heath-Jarrow-Morton framework as path integrals using fast Fourier transform techniques*, „Journal of Financial Engineering” 1997, Vol. 2, s. 121–147.

⁹ S. Achelis, *Analiza techniczna od A do Z*, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998, s. 237–238; S. Masset, *Analysis of financial time – series using Fourier and Wavelet methods*, University of Fribourg – Faculty of Economics and Social Science, Fribourg 2008, s. 1–36.

¹⁰ K. Tissaouki, *The intraday pattern of trading activity, return volatility and liquidity: evidence from the emerging Tunisian Stock Exchange*, „International Journal of Economics and Finance” 2012, Vol. 4, No. 5, s. 156–176.

¹¹ W skład tych trzech indeksów wchodzi łącznie 140 spółek dobieranych według określonej procedury rankingowej bazującej na kapitalizacji i wolumenie obrotu akcjami na Giełdzie Papierów Wartościowych. Na podstawie: Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, GPW w Warszawie, Warszawa 2012, s. 13.

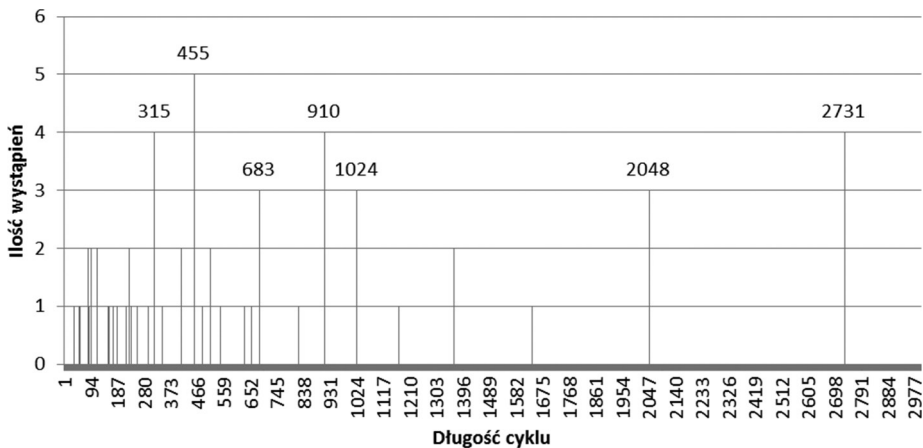
i obejmowało okres od dnia jej debiutu giełdowego do 31 grudnia 2012 roku. Tego typu podejście jest uzasadnione tym, że uzyskane w badaniu wnioski mogą być wykorzystane w procesie inwestycyjnym dla spółek stanowiących bieżący skład poszczególnych indeksów, a nie do spółek, które wcześniej wchodziły w ich skład. Wiąże się to z uzyskaniem wielu niskich długości cykli dla:

- cen akcji spółek, których debiut giełdowy nastąpił w ciągu 2–3 ostatnich lat, jak na przykład Tauron, którego akcje wchodzi aktualnie w skład indeksu WIG20
- cen akcji tych spółek, w przypadku których nastąpił podział spółki na dwa różne przedsiębiorstwa: Getin i GetinNoble (akcje obu tych firm są zaliczone do indeksu mWIG40).

Szczegółowe badania długości trzech podstawowych cykli akcji wchodzących w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 zostały przedstawione w załącznikach 1–3.

Wyniki badań

Długości trzech dominujących cykli dla cen akcji wchodzących w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 zostały przedstawione odpowiednio na rysunkach 1–3.



* W przypadku liczby wystąpień równej 3 lub więcej, długości poszczególnych cykli zaznaczone zostały w postaci liczb nad słupkiem.

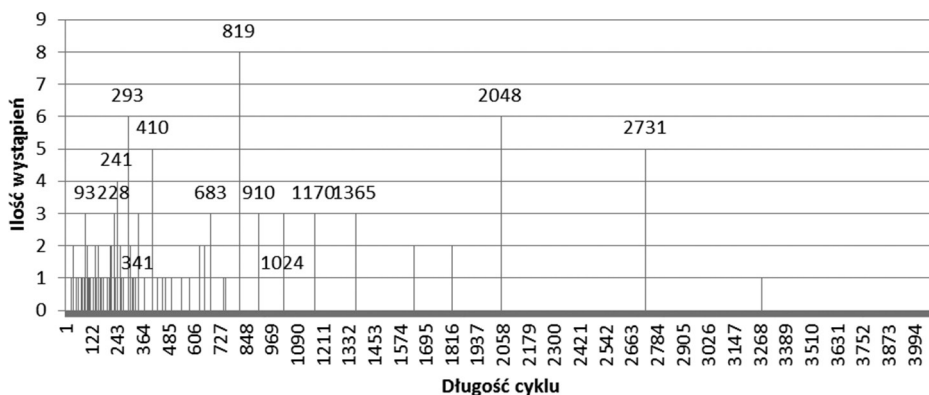
Rysunek 1. Dominujące długości cykli dla spółek wchodzących w skład indeksu WIG20*

Źródło: opracowanie własne.

Dla spółek wchodzących w skład indeksu WIG20 dominującymi cyklami o liczbie wystąpień równej lub wyższej niż 3 były: 455, 315, 910, 2731, 683, 1024 i 2048 sesji (por. rys. 1). Zauważmy, że część z nich stanowi wielokrotność cyklu o mniejszej długości. I tak na przykład cykl 1024 sesyjny jest równy w przybliżeniu trzykrotności cyklu 315 sesyjnego – a więc cykl o długości 1024 jest trzecią harmoniczną cyklu o długości 315 sesji. Z kolei dwukrotność

cyklu 1024 sesyjnego daje długość cyklu 2048 sesji. Cykl 910 sesyjny jest dwukrotnością cyklu 455 sesyjnego, a cykl 2731 sesyjny stanowi trzykrotność cyklu 910 sesyjnego. Cyklem o najmniejszej i największej długości spośród wszystkich trzech podstawowych długości jest cykl równy odpowiednio: 35 i 2731 sesjom. Dominującymi cyklami na wykresie indeksu WIG20 były: 2040, 862 i 482 sesyjne. Tak więc cykl o długości 2048 sesji jest dominujący zarówno na wykresie samego indeksu, jaki i w grupie spółek wchodzących w jego skład.

Dla spółek wchodzących w skład indeksu mWIG40 najbardziej dominującym cyklem był cykl 819 sesyjny (por. rys. 2). Na drugim miejscu pod względem liczby wystąpień znalazły się cykle o długościach: 293, 2048 sesji. Ten ostatni był jednym z dominujących cykli także dla spółek należących do indeksu WIG20. Kolejne długości cykli dominujących na akcjogramach spółek chodzących w skład indeksu mWIG40 to: 410 i 2731 sesji, a na kolejnych miejscach znalazły się: 93, 228, 241, 341, 683, 910, 1024, 1170, 1365 sesji. Wśród nich spotykamy zależności harmoniczne. I tak cykl 2048 sesyjny jest równy dwukrotności cyklu 1024. Z kolei, podwajając długość cyklu 341 sesyjnego, otrzymujemy w przybliżeniu długość cyklu 683 sesyjnego. Podwajając długość tego ostatniego cyklu, otrzymujemy 1366 sesji (FFT wykazała istnienie cyklu 1365 sesyjnego), a następnie po podwojeniu długości cyklu 1366 sesyjnego otrzymujemy 2732 sesje (FFT ujawnił występowanie cyklu 2731 sesyjnego). Cyklem o najmniejszej i największej długości spośród wszystkich trzech podstawowych długości jest cykl równy odpowiednio: 28 i 4096 sesjom. Maksymalna długość cyklu uzyskanego na podstawie FFT jest zatem równa drugiej harmonicznej cyklu 2048 sesyjnego i czwartej harmonicznej cyklu 1024 sesyjnego. Dominującymi cyklami na wykresie indeksu mWIG40 były cykle o długościach: 2048, 910 i 455 sesji. Dwa pierwsze były również cyklami dominującymi na wykresach cen akcji tworzących indeks mWIG40.



* W przypadku liczby wystąpień równej 3 lub więcej długości poszczególnych cykli zaznaczone zostały w postaci liczb nad słupkiem.

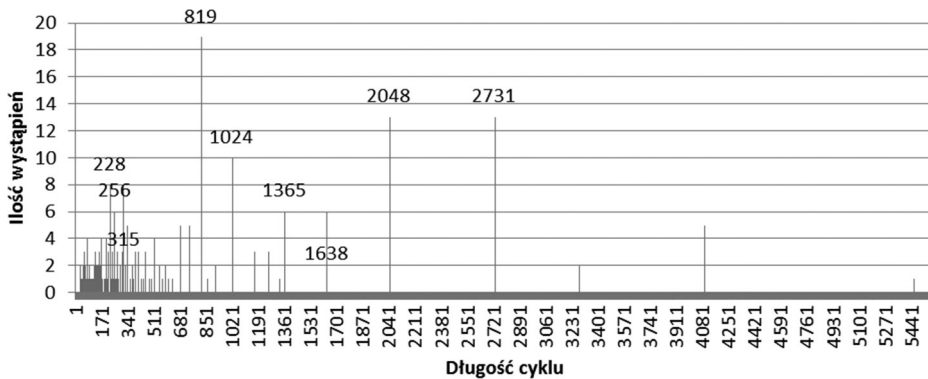
Rysunek 2. Dominujące długości cykli dla spółek wchodzących w skład indeksu mWIG40*

Źródło: opracowanie własne.

Długości cykli dominujących na wykresach cen akcji wchodzących w skład indeksu sWIG80 wyniosły: 819, 2048, 2731, 1024, 228, 256, 315, 1365 i 1638 sesji (por rys. 3). Wśród nich można wskazać długości pozostające w zależności harmonicznej:

- 256; 1024 ($4 \cdot 256$); 2048 ($2 \cdot 1024 = 8 \cdot 256$)
- 819; 1638 ($2 \cdot 819$)
- 1365, 2731 (w przybliżeniu $2 \cdot 1365$).

Maksymalna długość cyklu uzyskanego na podstawie FFT jest równa 5461, a najmniejsza – 33 sesjom. Długość 5461 jest równa w przybliżeniu czterokrotności cyklu o długości 1365 i dwukrotności cyklu 2731 sesyjnego. Trzema dominującymi na akcjogramie indeksu sWIG80 były cykle o długościach: 2731, 819 i 455 sesji. Podobnie jak to było w przypadku indeksu mWIG40, dwa pierwsze okazały się również cyklami dominującymi na wykresach cen akcji wchodzących w skład indeksu sWIG80.

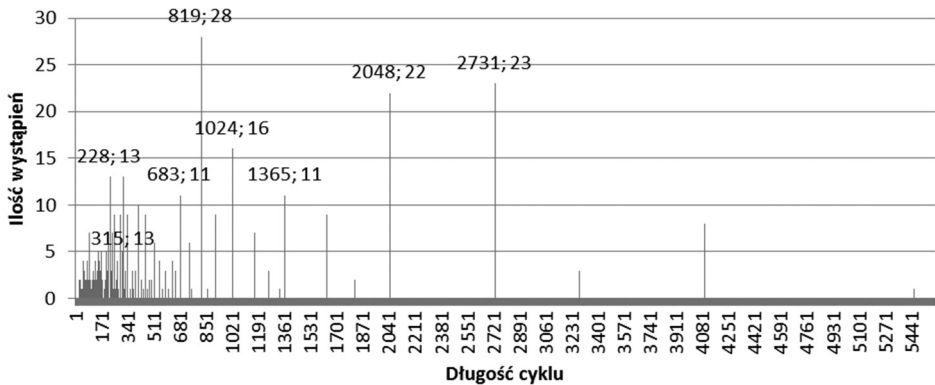


* W przypadku liczby wystąpień równej 6 lub więcej długości poszczególnych cykli zaznaczone zostały w postaci liczb nad słupkiem.

Rysunek 3. Dominujące długości cykli dla spółek wchodzących w skład indeksu sWIG80*

Źródło: opracowanie własne.

Analiza liczby wystąpień cykli o poszczególnych długościach w przypadku spółek wchodzących w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 została przedstawiona na rysunku 4. Najbardziej dominujący okazał się cykl 819 sesyjny (28 razy), a następnie cykle o długościach (w nawiasie podana została liczba wystąpień): 2731 (23), 2048 (22), 1024 (16), 228 (13), 315 (13), 683 (11) i 1365 (11). Analogicznie jak w przypadku akcji wchodzących w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 można wskazać zależności harmoniczne występujące między poszczególnymi długościami cykli, na przykład 1365 i 2731 lub 1024 i 2048 sesji.

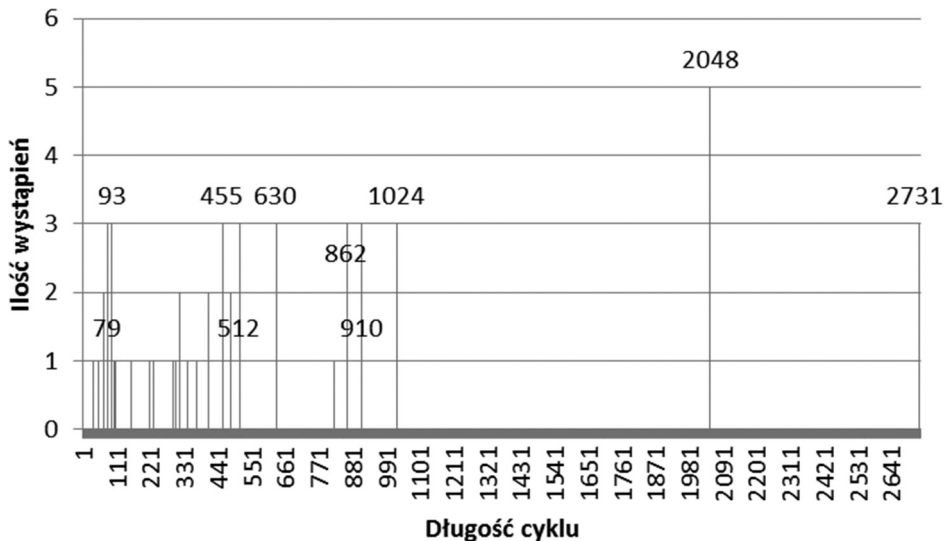


* W przypadku liczby wystąpień równej 11 lub więcej długości poszczególnych cykli zaznaczone zostały w postaci liczb nad słupkiem.

Rysunek 4. Dominujące długości cykli dla spółek wchodzących w skład indeksów: WIG20, mWIG40 i sWIG80*

Źródło: opracowanie własne.

Interesująco prezentuje się analiza długości cykli na wykresach indeksów giełdowych innych niż indeksy: WIG20, mWIG40 i sWIG80 (por. zał. 1 – zacieniowana część tabeli, oraz rys. 5).



Rysunek 5. Cykle dominujące w przypadku indeksów GPW (innych niż WIG20, mWIG40 i sWIG80)

Źródło: opracowanie własne.

Cyklem o największej liczbie jest cykl równy 2048 sesji, który stanowi dwukrotność cyklu 1024 sesyjnego i czterokrotność cyklu 512 sesyjnego. Z kolei cykl 2731 sesyjny jest trzykrotnością cyklu 910 sesyjnego, a ten ostatni w przybliżeniu dziesięciokrotnością cyklu 93 sesyjnego. Cykl o długości 892 sesji jest jedenastą harmoniczną cyklu 79 sesyjnego.

Podsumowanie

Metoda FFT wykazała w przypadku akcji wchodzących w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 występowanie średnio- i długoterminowych cykli powiązanych ze sobą zależnościami harmonicznymi. Najczęściej występujący okazał się cykl 819 sesyjny, który wystąpił 28 razy wśród wszystkich spółek tworzących trzy wymienione indeksy. Na kolejnych miejscach uplasowały się cykle o długościach (w nawiasie podana została liczba ich wystąpień): 2731 (23), 2048 (22), 1024 (16), 228 (13), 315 (13), 683 (11) i 1365 (11). Wyżej wymienione długości cykli powiązane są sobą zależnościami harmonicznymi. Analiza podstawowych długości cykli przeprowadzona za pomocą metody FFT wykazała również istnienie cykli o krótszej długości, jednakże częstotliwość ich występowania była zdecydowanie mniejsza niż średnio- i długoterminowych. Zastosowanie uzyskanych długości cykli dla poszczególnych akcji oraz indeksów giełdowych może być dwójakie. Po pierwsze może zostać wykorzystane do prognozowania wystąpienia lokalnych ekstermów na wykresach poszczególnych instrumentów lub indeksów giełdowych, co może znaleźć zastosowanie w procesie budowy krótkoterminowych pozycji na rynku akcji – tego typu strategię noszą nazwę strategii kontrariańskich. W przypadku cyklu¹², którego długość wynosi A_x , dołki i szczyty widoczne na wykresie danej pary walutowej mogą pojawiać się w odległości¹³ $\frac{A_x}{2}$. Drugim zastosowaniem obliczonych długości średnich jest wykorzystanie ich oraz połowy tych wielkości w analizie technicznej w procesie tworzenia średnich ruchomych generujących najlepsze wskazania kupna i sprzedaży¹⁴.

Na zakończenie warto podkreślić, że uzyskane długości cykli są zmienne w czasie, co warunkuje konieczność śledzenia ich zmian w czasie.

¹² J. Nowakowski, K. Borowski, op. cit., s. 255–257.

¹³ Warto podkreślić, że celem opisaney metody nie jest prognozowanie ceny ani indeksu giełdowego w pewnym interwale czasowym, tak jak to robią metody ekonometryczne, lecz zwrócenie uwagi na moment powstania punktu zwrotnego kursu walutowego. Przy omawianiu metodologii badań należy zauważyć, że podstawową wadą metod analizy cykli dominujących na wykresie ceny określonego instrumentu finansowego jest nieuwzględnianie płynności danego instrumentu finansowego. W przypadku instrumentów finansowych o dużym wolumenie obrotu uzyskane wyniki będą zdecydowanie bardziej precyzyjne niż w przypadku instrumentów o małej płynności. Fakt ten może prowadzić do wykorzystania innych narzędzi prognostycznych w procesie predykcji punktów zwrotnych. Zob. K. Tissaoui, *The intraday pattern of trading activity, return volatility and liquidity: Evidence from the emerging Tunisian Stock Exchange*, „International Journal of Economics and Finance” 2012, Vol. 4, No. 5, s. 163–165.

¹⁴ J. Nowakowski, K. Borowski, op. cit., s. 258–259.

Literatura

- Achelis S., *Analiza techniczna od A do Z*, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998.
- Bailey D., Swarztrauber P., *The fractional Fourier transform and applications*, „SIAM Review” 1991, Vol. 33, No. 3.
- Bates D., *U.S. stock market crash risk, 1926–2010*, „Journal of Financial Economics” 2012, Vol. 105.
- Bernstein J., *Cykle giełdowe*, WIG-Press, Warszawa 1996.
- Biscarri J., Gracia F., *Stock market cycles and stock market development in Spain*, „Faculty Working Papers” 01/2002, School of Economics and Business Administration, University of Navarra, Navarra 2002.
- Bloomfield P., *Fourier analysis of time series: an introduction*, Wiley & Sons, New York 2000.
- Borowski K., Nowakowski J., *Wykorzystanie ciągów liczbowych w analizie technicznej*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. 20, SGH, Warszawa 2001.
- Bressert W., *The power of oscillator/cycle combinations*, Bressert & Associates, Tuscon 1991.
- Brigham O., *The fast Fourier transform and its applications*, Prentice Hall, Upper Saddle River 1988.
- Butz T., *Fourier transformation for pedestrians*, Springer, Berlin 2010.
- Carr P., Madan D., *Option valuation using the fast Fourier transform*, „Journal of Computational Finance” 1999, Vol. 2.
- Carr P., Wu L., *Time-changed Levy processes and option pricing*, „Journal of Financial Economics” 2004, Vol. 71.
- Cerny A., *Introduction to fast fourier transform in finance*, Tanaka Business School Discussion Paper TBS/DP04/19, London 2004.
- Chiarella C., El-Hassan N., *Evaluation of derivative security prices in the Heath-Jarrow-Morton framework as path integrals using fast Fourier transform techniques*, „Journal of Financial Engineering” 1997, Vol. 2.
- Ehlers J., *Cycle analysis: A comparison of the Fourier and maximum entropy methods*, „Stock & Commodities” 1987, Vol. 4, No. 6.
- Gallegos A., *Stock market cycles in Sweden*, Working Paper, Universidad de Sevilla, Sevilla 2004.
- Hamilton J., Lin G., *Stock market volatility and the business cycle*, „Journal of Applied Econometrics” 1996, Vol. 11.
- Hubalek F., Kallsen J., Krawczyk L., *Variance-optimal hedging for processes with stationary independent increments*, „The Annals of Applied Probability” 2006, Vol. 16, No. 2.
- Hubalek F., Kallsen J., Krawczyk L., *Variance-optimal hedging and Markowitz efficient portfolios for multivariate processes with stationary independent increments with and without constraints*, Working Paper 2007.

Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, Giełda Papierów Wartościowych, Warszawa kwiecień 2012; www.gpw.pl/plik?ph_content_start=getFile&fwmf_id=720 z 17.01.2013.

Lyons R., *Understanding digital signal processing*, Prentice Hall, Boston 2011.

Masset P., *Analysis of financial time – series using Fourier and Wavelet methods*, University of Fribourg – Faculty of Economics and Social Science, Fribourg 2008.

Nowakowski J., Borowski K., *Zastosowanie teorii Carolana i Fischera na rynku kapitałowym*, Difin, Warszawa 2005.

Rao K., Kim D., Hwang J., *Fast Fourier Transform – algorithms and applications (signals and communication technology)*, Springer, New York 2010.

Smith J., *Mathematics of the discrete fourier transform (DFT)*, BookSurge Publishing, 2007

Tissaoui K., *The intraday pattern of trading activity, return volatility and liquidity: Evidence from the emerging Tunisian Stock Exchange*, „International Journal of Economics and Finance” 2012, Vol. 4, No. 5.

Wu A., *Fast Fourier transform*, „Stock & Commodities” 2002, Vol. 7, No. 20.

Załączniki

Załącznik 1. Długości 3 dominujących cykli dla cen akcji wchodzący w skład indeksu WIG20 oraz dla indeksów innych niż WIG20, mWIG40 i sWIG80

Lp.	Nazwa spółki z indeksu WIG20	F1	F2	F3	Lp.	Nazwa indeksu	F1	F2	F3
1	ASSECOPOL	2 731	910	455	1	WIG	2 731	862	630
2	BOGDANKA	410	82	54	2	WIG-BANKI	2 048	482	315
3	BORYSZEW	2 731	655	293	3	WIG-BUDOWLANY	2 048	303	455
4	BRE	2 048	910	683	4	WIG-CHEMIA	410	105	66
5	GTC	2 731	910	315	5	WIG-DEWELOPERZY	1 024	372	79
6	HANDLOWY	1 170	683	455	6	WIG-ENERGETYKA	512	158	66
7	JSW	114	256	51	7	WIG-INFORMATYKA	2 048	910	455
8	KERNEL	1 024	228	341	8	WIG-MEDIA	819	216	315
9	KGHM	1 638	910	455	9	WIG-PLUS	410	93	79
10	LOTOS	1 024	455	228	10	WIG-POLAND	2 731	862	630

11	PEKAO	2 731	482	315	11	WIG- -SPOZYWCZY	2 048	910	455
12	PGE	512	171	114	12	WIG-SUROWCE	512	79	49
13	PGNIG	455	1 365	152	13	WIG-TELECOM	2 731	910	630
14	PKNORLEN	2 048	546	234	14	WIG-UKRAINA	341	93	32
15	PKO	819	315	82	15	WIG20	2 048	862	482
16	PZU	186	93	35	16	WIG20-LEV	1 024	293	228
17	SYNTHOS	1 365	512	315	17	WIG20-SHORT	1 024	80	100
18	TAURON	683	158	93	18	WIG-DIV	512	93	33
19	TP S.A.	2 048	630	410		maks.	2 731		
20	TVN	1 024	216	87		min.	32		
	Max.	2 731							
	Min.	35							

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 2. Długości 3 dominujących cykli dla cen akcji wchodzący w skład indeksu mWIG40

Lp.	Nazwa spółki	F1	F2	F3	Lp.	Nazwa spółki	F1	F2	F3
1	AGORA	630	1 638	210	22	IDMSA	1 024	293	91
2	AMREST	819	293	93	23	IMPEXMETAL	2 048	328	228
3	ASTARTA	819	341	100	24	INGBS	1 170	2 731	655
4	AZOTY	410	100	51	25	INTERCARS	745	241	195
5	BIOTON	1 365	273	152	26	KETY	2 731	819	468
6	BUDIMEX	3 277	910	655	27	KOPEX	2 048	168	303
7	CCC	819	293	410	28	KOV	256	89	28
8	CCINT	819	108	178	29	KREDYTBANK	1 638	683	496
9	CDRED	2 731	910	372	30	KRUK	683	216	141
10	CEDC	585	205	105	31	LPP	819	139	210
11	CIECH	1 365	293	114	32	MIDAS	2 731	216	431
12	CORMAY	819	152	93	33	MILLENNIUM	1 820	910	630
13	CYFROWYPOLSAT	410	228	164	34	NETIA	1 170	754	546
14	ECHO	1 820	819	293	35	ORBIS	2 048	1 024	303
15	EMPERIA	1 170	228	109	36	PEP	683	241	87
16	ENEA	2 048	341	146	37	PETROLINVEST	4 096	455	76

17	EUROCASH	1 365	341	241	38	POLIMEX	2 048	234	315
18	GETIN	2 048	318	410	39	PULAWY	1 024	410	241
19	GETINOBLE	73	128	34	40	ROVESE	2 731	58	264
20	GPW	256	93	34		maks.	4 096		
21	HAWE	4 096	293	141		min.	34		

Źródło: opracowanie własne.

Załącznik 3. Długości 3 dominujących cykli dla cen akcji wchodzący w skład indeksu sWIG80

Lp.	Nazwa spółki	F1	F2	F3	Lp.	Nazwa spółki	F1	F2	F3
1	08OCTAVA	4 096	1 170	195	41	JWCONSTRUCTION	1 024	341	256
2	ABCDATA	410	137	98	42	KOELNER	1 024	293	79
3	ABPL	1 024	372	178	43	KOFOLA	2 048	745	390
4	ACE	819	228	76	44	KOGENERA	4 096	1 170	745
5	ACTION	819	216	117	45	KREZUS	2 048	328	390
6	AGROTON	128	68	33	46	KSGAGRO	256	68	39
7	ALCHEMIA	1 638	241	130	47	LCCORP	1 365	341	241
8	AMICA	2 048	683	512	48	LENTX	819	2 048	264
9	APATOR	2 048	431	216	49	LUBAWA	2 048	410	174
10	ASSECOBS	819	315	124	50	MCI	1 638	167	101
11	ASSECOSLO	1 024	228	124	51	MENNICA	2 731	683	372
12	ATLANTIS	2 731	819	546	52	MERCOR	585	315	228
13	ATM	1 024	315	216	53	MILKILAND	341	57	43
14	BANKBPH	3 277	443	1328	54	MNI	4 096	1 365	630
15	BBIDEVNFI	2 731	1 024	248	55	MOSTALWAR	3 277	1 260	819
16	BENEFIT	146	51	73	56	MOSTALZABRZE	2 731	819	607
17	BOS	1 365	455	585	57	NEUCA	819	273	111
18	CALATRAVA	4 096	819	512	58	NFIEMF	1 024	2 731	293
19	CITYINTER	819	146	171	59	OPENFIN	341	85	51
20	COALENERG	256	45	57	60	ORZBIAŁY	819	315	228
21	COGNOR	2 048	819	315	61	OVOSTAR	205	57	33
22	COLIAN	2 731	1 260	819	62	PELION	2 731	819	428
23	COMARCH	2 048	910	315	63	POLICE	1 024	455	241

24	COMP	1 024	256	120	64	POLNORD	1 638	303	161
25	DOMDEV	1 365	228	102	65	RADPOL	1 024	410	152
26	DUDA	1 638	164	205	66	RAFAKO	2 731	683	218
27	EFH	2 048	315	171	67	RANKPROGRESS	205	108	79
28	EKOEXPORT	683	171	128	68	SADOVAYA	205	93	54
29	ELBUDOWA	2 731	260	496	69	SANOK	2 731	745	303
30	FAMUR	1 365	341	228	70	SKOTAN	1 638	40	44
31	FON	1 170	273	191	71	SNIEZKA	745	282	234
32	FORTE	2 048	745	482	72	STALEXPORT	4 096	910	328
33	GANT	1 638	119	164	73	STALPRODUKT	2 048	303	158
34	GRAJEWO	2 731	819	455	74	STALPROFIL	819	2 048	315
35	GROCLIN	2 731	819	390	75	SYGNITY	5 461	1 260	565
36	IDEON	512	256	137	76	TRAKCJA	819	171	79
37	IMCOMPANY	128	64	41	77	VISTULA	2 731	862	381
38	INTEGERPL	228	512	152	78	WASKO	2 048	546	210
39	IPOPEMA	683	158	79	79	WAWEL	1 365	273	356
40	IZOSTAL	256	93	60	80	ZELMER	819	228	158
	maks.	4 096							
	min.	33							

Źródło: opracowanie własne.

Piotr Czapiewski
Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KAPITAŁ LUDZKI A DŁUGOTERMINOWE INDYWIDUALNE DECYZJE INWESTYCYJNE

Wprowadzenie

Najważniejszą decyzją inwestycyjną pod kątem wpływu na uzyskiwany profil zysk/ryzyko portfela inwestycyjnego jest decyzja dotycząca alokacji kapitału w poszczególne dostępne dla inwestora klasy aktywów. Taka decyzja może wyjaśniać około 90% zmienności stóp zwrotu portfela inwestycyjnego w czasie i niemal 100% jego ostatecznej stopy zwrotu¹.

W klasycznym podejściu do zagadnienia alokacji kapitału w poszczególne klasy aktywów analizie poddawano wyłącznie posiadany przez inwestora majątek o charakterze finansowym. Z czasem zaczęto jednak dostrzegać, że decyzja alokacyjna zależy może od elastyczności inwestora w zakresie kształtowania dochodu z tytułu wykonywanej pracy², która na przykład dzięki późniejszemu przejściu na emeryturę w okresie po decyzji alokacyjnej zwiększa zdolność inwestora do podejmowania ryzyka.

Pomiaru wartości kapitału ludzkiego, podobnie jak w przypadku wyceny przedsiębiorstw lub instrumentów finansowych, można dokonać na podstawie oczekiwanych przepływów, które powinien wygenerować. Przy założeniu, że kapitał ludzki to umiejętności i wiedza, które determinują wynagrodzenia otrzymywane za wykonywaną pracę,

¹ R.G. Ibbotson, P.D. Kaplan, *Does asset allocation policy explain 40, 90 or 100 percent of performance?*, „Financial Analyst Journal, Association for Investment Management and Research” January–February 2000, s. 26–33.

² Zob. na przykład Z. Bodie, R.C. Merton, W.F. Samuelson, *Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model*, „Journal of Economic Dynamics and Control” 1992, Vol. 16, s. 427–449.

wartość tego kapitału można oszacować jako wartość bieżącą oczekiwanych wynagrodzeń z tytułu wykonywanej pracy³:

$$HC_x = \sum_{t=x+1}^n \frac{E[h_t]}{(1+r+v)^{t-x}} \quad (1)$$

gdzie:

HC_x – wartość kapitału ludzkiego w wieku x

$E[h_t]$ – wartość oczekiwana dochodów z tytułu wykonywanej pracy w roku t

r – stopa wolna od ryzyka

v – premia za ryzyka związane z dochodami z tytułu wykonywanej pracy

n – liczba okresów uzyskiwania dochodów z tytułu pracy

Obserwacja, że decyzja alokacyjna powinna zależeć od przyszłych dochodów z tytułu wykonywanej pracy oraz że kapitał ludzki na poziomie pojedynczego inwestora może być mierzony na podstawie przyszłych dochodów z tytułu wykonywanej pracy prowadzi do stwierdzenia, że przy podejmowaniu najważniejszych decyzji inwestycyjnych inwestorzy powinni uwzględnić posiadany kapitał ludzki.

Celem tego artykułu jest prezentacja metod, które pozwalają uwzględnić kapitał ludzki w modelach poszukujących optymalnej alokacji kapitału w poszczególne klasy aktywów w portfelu inwestycyjnym.

Podstawowe założenia modeli optymalnej alokacji

Kapitał ludzki może być traktowany jako aktywa, które inwestor posiada i które wypłacają strumień dywidend w formie dochodów z tytułu wykonywanej pracy. Aktywa te nie są płynne i nie można ich sprzedać, jednak można uwzględnić fakt ich posiadania, podejmując decyzje dotyczące innych klas aktywów w portfelu inwestycyjnym⁴.

W tym miejscu należy zauważyć, że dochody z tytułu wykonywanej pracy definiowane mogą być szeroko oraz że ich precyzyjny pomiar nie zawsze będzie możliwy. W przypadku przedsiębiorcy za wynagrodzenie za wykonywaną pracę można uznać potencjalnie nie tylko pensję, którą prawdopodobnie pobiera z posiadanego przedsiębiorstwa, ale także dywidendy, które sobie wypłaca, i ewentualne przychody ze sprzedaży udziałów w tym przedsiębiorstwie. Udziały zazwyczaj traktowane są jako część posiadanego majątku finansowego. Jednak w omawianym przypadku głównym źródłem wartości tych udziałów dla przedsiębiorcy może być jego praca, której skuteczność zależy od wiedzy i umiejętności.

³ R.G. Ibbotson, M.A. Milevsky, P. Chen, K.X. Zhu, *Lifetime financial advice: Human capital, asset allocation, and insurance*, „The Research Foundation of CFA Institute” 2007, s. 17.

⁴ J.Y. Campbell, L.M. Viceira, *Strategic asset allocation: Portfolio choice for long-term investors*, Oxford University Press, Oxford 2002, s. 6.

Podstawowe pytanie w tym przypadku dotyczy stopnia zależności przyszłych sukcesów przedsiębiorstwa od zaangażowania przedsiębiorcy.

W modelach analizujących optymalną alokację kapitału w długim okresie przyjmuje się dla uproszczenia założenie, że majątek finansowy złożony jest z aktywów wolnych od ryzyka i aktywów ryzykownych. Kluczowy problem w długoterminowych decyzjach inwestycyjnych to odpowiedź na pytanie, jaki powinien być udział aktywów ryzykownych w portfelu inwestycyjnym. Problem ten można porównać z odpowiedzią na pytanie, jaki powinien być udział akcji w portfelu złożonym z akcji i obligacji skarbowych. Istnieją przesłanki, by stwierdzić, że wielu inwestorów może nadal rozwiązywać ten problem metodami bardzo prymitywnymi, na przykład poprzez tzw. naiwną dywersyfikację, czyli inwestowanie w równych proporcjach w każdy dostępny produkt inwestycyjny⁵. Tym bardziej istotne staje się poszukiwanie rozwiązania problemu optymalnej alokacji i edukacji w tym zakresie.

W praktyce portfele inwestycyjne w części obciążone ryzykiem są coraz częściej uzupełniane o inwestycje alternatywne. Jeśli się chce uwzględnić inwestycje alternatywne w modelu zakładającym istnienie jednej klasy aktywów obciążonych ryzykiem, to można przyjąć, że podstawowe parametry opisujące aktywa ryzykowne odpowiadają optymalnemu portfelowi złożonemu ze wszystkich klas aktywów ryzykownych, tj. akcji oraz inwestycji alternatywnych. Inne możliwe rozwiązanie to uwzględnienie większej liczby dostępnych klas aktywów (o czym będzie niżej), co jednak będzie bardzo komplikowało numeryczne rozwiązanie problemu.

W świetle wydarzeń ostatnich lat można też zadać pytanie o zasadność zakładania istnienia waloru wolnego od ryzyka. Wydaje się, że należałoby go uznać za koncepcję teoretyczną, której najlepszym przybliżeniem w praktyce są obligacje skarbowe kraju, który ma kontrolę nad podażą swojego pieniądza, a inwestor, dokonując inwestycji, utrzymuje te obligacje do terminu zapadalności, przez co w zakresie ryzyka rynkowego posiada tylko ekspozycję na ryzyko reinwestycji.

Funkcje użyteczności inwestora

Ostatecznie każdy portfel inwestycyjny powinien maksymalizować oczekiwaną użyteczność inwestora. W momencie gdy w skład portfela włączy się posiadany kapitał ludzki, zagadnienie optymalizacji portfela można zapisać jako⁶:

$$\max_{\alpha_x} E \left[U \left(W_{x+1} + H_{x+1} \right) \right] \quad (2)$$

⁵ S. Benartzi, R.H. Thaler, *Naive diversification strategies in defined contribution saving plans*, „The American Economic Review” March 2001, s. 79–98.

⁶ R.G. Ibbotson, M.A. Milevsky, P. Chen, K.X. Zhu, *Lifetime...* op. cit., s. 81.

α_x – udział aktywów ryzykownych w portfelu, często zakłada się, że $\alpha_x \in \langle 0; 1 \rangle$
 W_{x+1} – majątek na koniec kolejnego okresu
 H_{x+1} – wartość kapitału ludzkiego na koniec kolejnego okresu

W teorii w celu oszacowania użyteczności inwestora przyjmuje się określoną funkcję użyteczności. Jej popularne funkcje to kwadratowa, wykładnicza, potęgowa i logarytmiczna. Mają one właściwości pozwalające na opisanie inwestora w kategoriach jego bezwzględnej i względnej awersji do ryzyka⁷. W przypadku modeli dotyczących decyzji alokacyjnych popularna jest potęgowa funkcja użyteczności w postaci⁸:

$$U(W) = \frac{W^{1-\gamma} - 1}{1-\gamma} \quad (3)$$

dla: $W \geq 0$ i $\gamma \neq 1$, oraz funkcja logarytmiczna:

$$U(W) = \ln(W) \quad (4)$$

dla: $W \geq 0$ i $\gamma = 1$

gdzie:

γ – współczynnik względnej awersji do ryzyka o wartościach nieujemnych

Modelowanie stóp zwrotu z aktywów finansowych

Model dopełniany jest przez założenia odnośnie do kształtowania się wartości majątku finansowego i kapitału ludzkiego w czasie. Majątek na koniec danego okresu jest wypadkową majątku na koniec poprzedniego okresu, dochodów z tytułu wykonywanej pracy w danym okresie, konsumpcji oraz stopy zwrotu z portfela inwestycyjnego. Przykładem formuły uwzględniającej wszystkie wymienione czynniki może być wzór (5), który ma następującą postać⁹:

$$W_{x+1} = (W_x + h_x - C_x) \left[\alpha_x e^{\mu_s - 0,5 \cdot \sigma_s^2 + \sigma_s Z_s} + (1 - \alpha_x) e^{r_f} \right] \quad (5)$$

gdzie:

h_t – wartość dochodów z tytułu wykonywanej pracy w okresie t

C_t – wartość konsumpcji w okresie t

α_x – udział aktywów obarczonych ryzykiem w portfelu inwestycyjnym

⁷ F.J. Fabozzi i in., *Robust portfolio optimization and management*, John Wiley & Sons, Hoboken 2007, s. 45–50.

⁸ Zob. J. Y. Campbell, L.M. Viceira, op. cit., s. 19–29. W zależności od modelu przyjmowana postać funkcji potęgowej może odbiegać od podanej.

⁹ R.G. Ibbotson, M.A. Milevsky, P. Chen, K.X. Zhu, *Lifetime...* op. cit., s. 81.

- μ_s – oczekiwana stopa zwrotu z aktywów ryzykownych
 σ_s – odchylenie standardowe stopy zwrotu z aktywów ryzykownych
 Z_s – zmienna losowa o standaryzowanym rozkładzie normalnym
 r_f – stopa zwrotu wolna od ryzyka

Wprowadzenie do wzoru (5) logarytmicznych stóp zwrotu uzależnionych od zmiennej losowej o rozkładzie normalnym prowadzi de facto do zastosowania klasycznej symulacji Monte Carlo¹⁰. We wzorze tym kryje się pewne uproszczenie, a mianowicie różnica pomiędzy dochodami z tytułu wykonywanej pracy i konsumpcją zasila majątek na koniec okresu. W przypadku modelowania w okresach rocznych uproszczenie to może prowadzić do istotnego zaniżenia posiadanego majątku. Można zaproponować modyfikację wzoru (5) do postaci:

$$\begin{aligned}
 W_{x+1} = W_x & \left[\alpha_x e^{\mu_s - 0,5\sigma_s^2 + \sigma_s Z_s} + (1 - \alpha_x) e^{r_f} \right] + \\
 & + (h_{x+1} - C_{x+1}) \left[\alpha_x e^{(\mu_s - 0,5\sigma_s^2)0,5 + \sigma_s \sqrt{0,5} Z_s} + (1 - \alpha_x) e^{0,5r_f} \right]
 \end{aligned} \tag{6}$$

Łatwo zauważyć, że wzór (6) wprowadza założenie, że oszczędności w danym roku ($h_{x+1} - C_{x+1}$) są inwestowane średnio przez pół roku. Oznacza to sytuację, w której wpływy z oszczędności do portfela inwestycyjnego rozłożone są równo w czasie w trakcie roku, a stopy zwrotu z tego portfela są równe w poszczególnych podokresach. Opis sytuacji inwestora jest w tym wypadku nadal uproszczony, jednak oczekiwane dochody z tytułu inwestycji nie powinny być już zaniżone. Wzór (6) można wykorzystać tylko w okresach, w których $h_{x+1} \geq C_{x+1}$.

Rozwiązanie całego modelu analizującego decyzję alokacyjną to z punktu widzenia danego inwestora optymalna wartość α_x , czyli udział aktywów obarczonych ryzykiem w portfelu inwestycyjnym.

Założenia dotyczące relacji zmian kapitału ludzkiego i stóp zwrotu z aktywów finansowych

W celu uzyskania modelu w pełnej formie należy wymienione wcześniej założenia uzupełnić o założenia dotyczące wartości dochodów z tytułu wykonywanej pracy i poziomu konsumpcji. Pierwsze z wymienionych założeń wpływa zarówno na kapitał ludzki, jak i na poziom posiadanego majątku finansowego. Drugie wpływa na poziom posiadanego majątku i potencjalnie na poziom użyteczności inwestora, jeżeli funkcja użyteczności zostanie odpowiednio rozszerzona.

¹⁰ Por. na przykład M. Haugh, *The Monte Carlo framework*, „Examples from Finance and Generating Correlated Random Variables” (IEOR E4703), Fall 2004, s. 2.

Najbardziej podstawowe podejście w zakresie dochodów z tytułu wykonywanej pracy zakłada, że są one „bezpieczne” i nieskorelowane z aktywami ryzykownymi¹¹. W takiej sytuacji można uniknąć modelowania tych przychodów i łatwo oszacować wartość kapitału ludzkiego na dowolny moment w czasie, jednak pomija się istotny aspekt potencjalnej korelacji pomiędzy stopami zwrotu z aktywów ryzykownych i dochodów z kapitału ludzkiego. Jednym ze sposobów na uwzględnienie potencjalnych rodzajów ryzyka związanych z kapitałem ludzkim jest modelowanie przychodów z tytułu wykonywanej pracy w formule Monte Carlo przy założeniu określonego poziomu korelacji ich zmian ze stopami zwrotu z aktywów ryzykownych¹²:

$$h_{t+1} = h_t e^{(\mu_h + \sigma_h Z_{h,t+1})} \quad (7)$$

gdzie:

μ_h – oczekiwany przyrost dochodów z tytułu wykonywanej pracy w pojedynczym okresie

σ_h – odchylenie standardowe przyrostu dochodów z tytułu wykonywanej pracy

$Z_{h,t+1}$ – wartość zmiennej losowej Z_h o standaryzowanym rozkładzie normalnym w okresie $t+1$

Uwzględnienie korelacji pomiędzy dwiema zmiennymi może zostać dokonane na przykład za pomocą wzoru (8), który ma postać¹³:

$$Z_h = \rho Z_s + \sqrt{1 - \rho^2} Z \quad (8)$$

gdzie:

ρ – współczynnik korelacji pomiędzy Z_h a Z_s

Z – zmienna losowa o standaryzowanym rozkładzie normalnym, niezależna od Z_h oraz Z_s

W tym miejscu warto zauważyć, że w ramach symulacji Monte Carlo możliwe jest uwzględnienie większej niż 2 liczby zmiennych losowych. Można to zrobić za pomocą na przykład dekompozycji Cholesky'ego. W takim wypadku możliwe byłoby modelowanie stóp zwrotu większej liczby klas aktywów obarczonych ryzykiem, w tym kapitału ludzkiego. Stwarzałyby to jednak istotne trudności w oszacowaniu optymalnych wartości udziałów poszczególnych klas aktywów w portfelu. W formule podstawowej, gdy występuje tylko jedna klasa aktywów obarczonych ryzykiem, w modelu występuje tylko jedna niewiadoma (α_x).

¹¹ Zob. np. S. Hanna, P. Chen, *Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios*, „Financial Counseling and Planning, Association for Financial Counseling and Planning Education” 1997, Vol. 8, No. 2, s. 20.

¹² R.G. Ibbotson, M.A. Milevsky, P. Chen, K.X. Zhu, *Lifetime...* op. cit., s. 82.

¹³ Ibidem, s. 82.

Można też spotkać poglądy, zgodnie z którymi przedstawione podejście nie odzwierciedla właściwie natury kapitału ludzkiego, ponieważ opisujące go parametry winny podlegać zmianom w czasie. Podejście takie zakłada, że w przypadku osób w młodym wieku korelacja kapitału ludzkiego z aktywami ryzykowymi jest wyższa, bo większa jest liczba okresów przyszłych, w których odczuwalna będzie potencjalna kointegracja stóp zwrotu z aktywów ryzykownych i zmian dochodów z kapitału ludzkiego. U osób w późniejszym wieku kapitał ludzki bardziej przypomina walor wolny od ryzyka. Dodatkowo można próbować uwzględnić w modelu to, że dynamika dochodów jest różna w zależności od wieku i kraju¹⁴.

Najprostsze założenie dotyczące kształtowania się konsumpcji to przyjęcie stałej wartości w czasie. Możliwe jest też jej modelowanie w sposób analogiczny do opisanych wcześniej dla innych zmiennych. Pojawia się tu także możliwość uwzględnienia konsumpcji w funkcji użyteczności inwestora¹⁵.

Modele oparte na symulacji Monte Carlo nie mają rozwiązań numerycznych, a jedynie symulacyjne. Dochodzi się do nich poprzez wygenerowanie dużej próby scenariuszy i następane dobranie metodą prób i błędów α_x , które maksymalizuje średnią oczekiwaną użyteczność ze wszystkich scenariuszy.

Potencjalne istotne rozszerzenie modeli optymalnej alokacji z uwzględnieniem posiadanego kapitału ludzkiego stanowią modele uwzględniające ubezpieczenia na życie i ryzyko długowieczności¹⁶.

Wnioski płynące z prowadzonych badań

Wnioski płynące z analiz opartych na wyżej omówionych założeniach można podzielić na trzy grupy. Gdy kapitał ludzki traktowany jest jak walor wolny od ryzyka, optymalna alokacja kapitału w aktywa ryzykowne jest wysoka w przypadku osób w młodym wieku i maleje wraz z wiekiem. Jest to rozwiązanie dość oczywiste. W przypadku osób w młodym wieku kapitał ludzki stanowi zazwyczaj większość posiadanego bogactwa, a co za tym idzie, większość szeroko rozumianego portfela jest już zainwestowana w walor wolny od ryzyka i w portfelu obejmującym tylko aktywa finansowe udział aktywów ryzykownych

¹⁴ I. Minderhoud, R. Molenaar, E. Ponds, *The impact of human capital on life-cycle portfolio choice, evidence for the Netherlands, network for studies on pensions, aging and retirement*, Discussion Paper 10/2011–006, s. 6–7.

¹⁵ Zob. na przykład N. Roussanov, *Human capital investment and portfolio choice over the life-cycle*, The Wharton School, University of Pennsylvania, and NBER, working paper, draft: October 2010.

¹⁶ Zob. na przykład P. Chen, R.G. Ibbotson, M.A. Milevsky, K.X. Zhu, *Human capital, asset allocation, and life insurance*, „Financial Analyst Journal” January – February 2006, Vol. 62, No. 1; P. Chen, M.A. Milevsky, *Merging asset allocation and longevity insurance: an optimal perspective on payout annuities*, „Journal of Financial Planning” June 2003, Vol. 16, No. 6.

może być bardzo wysoki. Wraz ze spadkiem wartości kapitału ludzkiego z wiekiem konieczne jest ograniczanie ryzyka w portfelu aktywów finansowych¹⁷.

Wnioski są podobne, w przypadku gdy dochody z tytułu wykonywanej pracy modelowane są jako aktywo obarczone ryzykiem, którego zmiany mogą być skorelowane ze stopami zwrotu z aktywów ryzykownych – tj. udział aktywów ryzykownych w portfelu powinien maleć wraz z wiekiem. Mogą jednak wystąpić istotne różnice w udziale aktywów ryzykownych w portfelu aktywów finansowych w danym wieku, czego przyczyną jest zakładany wspomniany stopień korelacji. W przypadku osób, których dochody z kapitału ludzkiego są w wysokim stopniu skorelowane ze stopami zwrotu z rynku giełdowego, na przykład pracowników branży inwestycyjnej, optymalny udział aktywów ryzykownych w portfelu może być dużo niższy niż w przypadku osób wykonujących inne zawody.

W trzecim przypadku zakłada się malejącą z wiekiem korelację dochodów z kapitału ludzkiego ze stopami zwrotu z aktywów ryzykownych i wówczas optymalna alokacja w aktywa ryzykowne ma na wykresie względem czasu kształt garbu. Oznacza to, że w młodym wieku inwestorzy powinni utrzymywać niski stopień zaangażowania w aktywa ryzykowne, który następnie powinien rosnąć wraz z upływem czasu i zacząć maleć w późniejszym wieku.

Podsumowanie

W ostatnich latach zaczęto w pełni doceniać rolę kapitału ludzkiego w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych o charakterze długoterminowym. Przychody z tego tytułu wpływają w sposób istotny na zdolność inwestora do inwestowania w aktywa obarczone ryzykiem.

Najważniejsza długoterminowa decyzja inwestycyjna to alokacja kapitału w poszczególne dostępne klasy aktywów. Modele starające się odpowiedzieć na pytanie, jaki jest optymalny poziom tej alokacji, dla uproszczenia obejmują dwa rodzaje aktywów finansowych: obarczone ryzykiem i wolne od ryzyka. Przyjmują one założenia odnośnie do parametrów opisujących w czasie zachowanie stóp zwrotu z aktywów finansowych, dochodów z kapitału ludzkiego oraz poziomu konsumpcji, a także postaci funkcji użyteczności inwestora.

Wyniki większości badań wskazują na to, że osoby w późniejszym wieku powinny ograniczać udział aktywów ryzykownych w portfelu. Wciąż brak jest zgody co do optymalnego modelu alokacji dla osób młodych. W zależności od założeń przyjętych w zakresie relacji pomiędzy dochodami z kapitału ludzkiego i aktywów finansowych alokacja kapitału w aktywa ryzykowne w przypadku osób młodych może przyjmować wartości zarówno bardzo wysokie, jak i niskie.

¹⁷ Zob. na przykład R. Jagannathan, N.R. Kocherlakota, *Why should older people invest less in stocks than younger people?*, „Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review” Vol. 20, No. 3, s. 18–20.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że kluczowe dla poszukiwania optymalnych rozwiązań przy długoterminowych decyzjach inwestycyjnych jest dalsze badanie relacji pomiędzy zwrotami z kapitału ludzkiego i aktywów finansowych. Inny potencjalny zakres rozwoju przedstawionych modeli to uwzględnienie w nich większej liczby dostępnych klas aktywów, co wydaje się zasadne w związku z ciągłym rozwojem inwestycji alternatywnych.

Literatura

- Benartzi S., Thaler R.H., *Naive diversification strategies in defined contribution saving plans*, „The American Economic Review” March 2001.
- Bodie Z., Merton R.C., Samuelson W.F., *Labor supply flexibility and portfolio choice in a life cycle model*, „Journal of Economic Dynamics and Control” 1992, Vol. 16.
- Campbell J.Y., Viceira L.M., *Strategic asset allocation: portfolio choice for long-term investors*, Oxford University Press, Oxford 2002.
- Chen P., Ibbotson R.G., Milevsky M.A., Zhu K.X., *Human capital, asset allocation, and life insurance*, „Financial Analyst Journal” January–February 2006, Vol. 62, No. 1.
- Chen P., Milevsky M.A., *Merging asset allocation and longevity insurance: An optimal perspective on payout annuities*, „Journal of Financial Planning” June 2003, Vol. 16, No. 6.
- Fabozzi F.J. et al., *Robust portfolio optimization and management*, John Wiley & Sons, Hoboken 2007.
- Hanna S., Chen P., *Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios*, „Financial Counseling and Planning, Association for Financial Counseling and Planning Education” 1997, Vol. 8, Vol. 2.
- Haugh M., *The Monte Carlo framework*, „Examples from Finance and Generating Correlated Random Variables” (IEOR E4703), Fall 2004.
- Ibbotson R.G., Kaplan P.D., *Does asset allocation policy explain 40, 90 or 100 percent of performance?*, „Financial Analyst Journal, Association for Investment Management and Research” January–February 2000
- Ibbotson R.G., Milevsky M.A., Chen P., Zhu K.X., *Lifetime financial advice: Human capital, asset allocation, and insurance*, „The Research Foundation of CFA Institute” 2007.
- Jagannathan R., Kocherlakota N.R., *Why should older people invest less in stocks than younger people?*, „Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review” Vol. 20, No. 3.
- Minderhoud I., Molenaar R., Ponds E., *The impact of human capital on life-cycle portfolio choice, evidence for the Netherlands, network for studies on pensions, aging and retirement*, Discussion Paper 10/2011–006.
- Roussanov N., *Human capital investment and portfolio choice over the life-cycle*, The Wharton School, University of Pennsylvania and NBER, working paper, October 2010.

Rafał Tuzimek
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ROLA I ZAKRES DZIAŁANIA KOMITETÓW AUDYTU W SPÓŁKACH NOTOWANYCH NA GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W WARSZAWIE

Wprowadzenie

W ostatnich kilku latach spółki zarówno giełdowe, jak i te nienotowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) przekonywane są o zasadności ustanowienia przy radzie nadzorczej komitetu audytu. Argumentem za takim rozwiązaniem ma być między innymi to, że takie organa funkcjonują w spółkach działających na rynkach kapitałowych o długiej tradycji. Celowość ich powołania ma wynikać z pozytywnych doświadczeń w zakresie nadzoru właścicielskiego, gromadzonych na tychże rynkach. Jednocześnie przypomina się emitentom wydarzenia, które doprowadziły do upadku dużych spółek giełdowych, między innymi wskutek słabości funkcjonowania nadzoru właścicielskiego oraz braku narzędzi niezbędnych do jego efektywnego sprawowania.

W niniejszym opracowaniu autor analizuje jak historycznie spółki giełdowe w Polsce wdrażały koncepcje komitetów audytu. Wskazuje przy tym na korzyści płynące dla akcjonariuszy wynikające z powołania i funkcjonowania tego organu w spółkach. Poddaje też krytycznej analizie i ocenie kwestię szeroko stosowanego sprawowania funkcji komitetu audytu w sposób kolegialny przez całą radę nadzorczą. W artykule wykorzystano między innymi wyniki kompleksowych badań przeprowadzonych przez PWC na GPW w Warszawie w latach 2010–2011.

Historia i geneza komitetów audytu

Komitety audytu swoje początki mają w Stanach Zjednoczonych. Pierwsze narodziły się po wielkim kryzysie w 1939 roku. Od tego czasu dotyczące ich przepisy ewoluowały wielokrotnie. Od 2002 roku działanie amerykańskich komitetów audytu reguluje ustawa Sorbanesa–Oxleya. Nowe regulacje są pokłosiem skandali korporacyjnych z przełomu wieków. Zakładają obecność dodatkowych not od eksperta finansowego i tzw. not ostrzegawczych (*whistleblower disclosure*)¹.

Data powstania pierwszych komitetów audytu jednoznacznie sugeruje powody ich powstania. W czasach niepewności i problemów gospodarczych szczególnej wagi nabrało poprawne sporządzanie sprawozdań finansowych oraz kontrolowanie ryzyka przedsiębiorstwa. W 2002 i 2003 roku wprowadzono w Unii Europejskiej nowe regulacje po serii skandali związanych ze składaniem nierzetelnych sprawozdań finansowych².

W ciągu ostatnich kilku lat zaszła w Polsce istotna zmiana w postrzeganiu komitetów. Powstały nowe wytyczne oraz zostały powołane organy pozarządowe wydające instrukcje dla komitetów audytu³. W związku z koniecznością implementacji regulacji UE w ustawodawstwie polskim zostały zmienione dwie ustawy: o biegłych rewidentach i ich samorządzie oraz ustawa o finansach publicznych⁴.

Rola komitetu audytu

Komitet audytu realizuje zadania dotyczące analizy procesu przygotowywania sprawozdania finansowego, rzetelności zawartych w nim informacji oraz stosowanych rozwiązań. Zapoznaje się on ze stosowanymi w spółce zasadami rachunkowości, przegląda przedstawione sprawozdania oraz zwraca się do zarządu o niezbędne wyjaśnienia. Następnie, po wysłuchaniu wyjaśnień zarządu komitet przekazuje swoje wytyczne radzie nadzorczej. Wyraża również swoją opinię na temat istniejącego procesu kontroli wewnętrznej i komunikacji z rynkiem⁵.

Rolą komitetu audytu jest wsparcie rady nadzorczej w przygotowaniu oceny sprawozdania finansowego. Nie jest jednak możliwe przeniesienie odpowiedzialności za dokonanie tej oceny z rady na komitet audytu. Do podstawowych zadań komitetu audytu należy nadzór nad procesem sprawozdawczości finansowej, w szczególności poprzez:

¹ J. Kuchenbeker, *Funkcjonowanie i rozwój komitetów audytu*, w: *Przegląd corporate governance*, red. A.S. Nartowski, PID, Warszawa 2008, s. 17.

² Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

³ Dobre praktyki spółek publicznych 2005.

⁴ Ustawa z 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, Dz. U. nr 77 poz. 649; Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. nr 157 poz. 1240 z późn. zm.

⁵ M. Tomaszewska, *Rola komitetu audytu w kształtowaniu audytu wewnętrznego w spółce publicznej*, w: *Audyt wewnętrzny w sektorze publicznym*, red. J. Przybylska, CeDeWu, Warszawa 2011, s. 103.

- wyrażanie opinii na temat przyjętej przez spółkę polityki rachunkowości i stosowanych zasad sporządzania sprawozdań finansowych, zwłaszcza dotyczących skomplikowanych lub nietypowych transakcji, wszelkich zmian wprowadzonych do powyższych zasad oraz przyjętych przez zarząd prognoz, szacunków i założeń
- weryfikację sprawozdań finansowych przed ich opublikowaniem oraz dyskusję z zarządem i biegłym rewidentem na temat poprawności i kompletności zawartych w nich informacji; sprawozdawczość i współpraca z biegłym rewidentem są najważniejszymi elementami pracy komitetu audytu
- analizę raportu biegłego rewidenta z badania sprawozdań finansowych, w tym informacji o ograniczeniach zakresu badania czy dostępu do informacji, odmowie badania lub wydania opinii oraz ewentualnej różnicy zdań między biegłym rewidentem a zarządem
- ocenę procesu komunikacji informacji finansowych, w tym prognoz i informacji bieżących kierowanych do mediów, analityków, inwestorów i instytucji nadzoru⁶.

Komitet audytu w związku ze skalą i stopniem skomplikowania swoich obowiązków powinien wspierać się audytem wewnętrznym i opinią oraz badaniem biegłego rewidenta. Komitet powinien odbywać spotkania z rewidentem oraz szefem działu audytu wewnętrznego na zamkniętych sesjach umożliwiających rzeczową i bezstronną analizę sytuacji. W spotkaniach uczestniczyć powinien także dyrektor finansowy. W celu zapewnienia obiektywizmu oraz zgodnie z zaleceniami wynikającymi z wytycznych Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) biegły rewident powinien kontaktować się z komitetem audytu bezpośrednio, bez konieczności uprzedniego kontaktowania się z zarządem i jego pośrednictwa⁷.

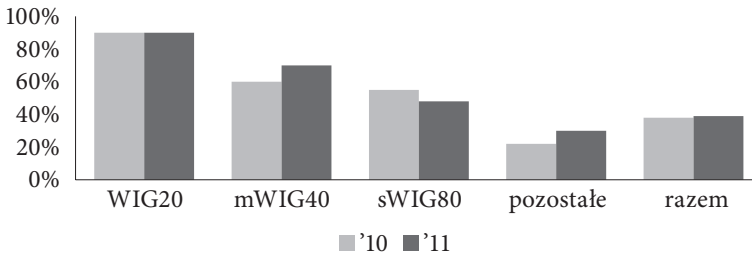
Analiza aktualnej sytuacji w zakresie komitetów audytu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Udział spółek, które powołały komitety audytu

Liczba spółek warszawskiej giełdy, w których sformowano komitet audytu, sukcesywnie rośnie. Daje się zauważyć dysproporcje pomiędzy indeksami. Okazuje się, że aż 90% spółek z indeksu WIG20 powołało komitet audytu, jednak dla indeksu sWIG80 udział wynosi już tylko niecałe 50% i nieznacznie obniżył się w ciągu jednego roku. Może to wynikać z redukcji liczebności rad nadzorczych do niezbędnego minimum w celu uniknięcia konieczności powołania komitetu. Zdaniem autora spółki tak czyniące powinny być traktowane przez inwestorów ze szczególną ostrożnością. Celowe unikanie powołania komitetu może bowiem świadczyć o chęci ukrycia problemów finansowych.

⁶ A. Helin, J. Wisłowski, *Odpowiedzialność członków rad nadzorczych za sprawozdawczość finansową spółek, zasady i tryb funkcjonowania komitetu audytu*, Grupa Wydawnicza Infor, Warszawa 2008 (rozdział 5.1 do 5.2.3).

⁷ G. Błaszczkowski, M. Czerwieniec, Ł. Koska, W. Majek, P. Nekanda-Trepka, C. Ostrowski, *Komitet Audytu – Pierwsze kroki. Przewodnik dla praktyków*, Wydawnictwo 4dot, Warszawa 2011, s. 18.



Rysunek 1. Procentowy udział spółek, które utworzyły komitet audytu, z podziałem na indeksy

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011 – Badanie spółek publicznych notowanych na GPW*, Warszawa 2012.

Oto przykładowe uzasadnienia emitentów dotyczące niestosowania zasady związanej z ustanowieniem komitetu audytu przy radzie nadzorczej:

- „• Funkcję tę pełni rada nadzorcza kolegiąlnie.
- Obecnie rada nadzorcza składa się z minimalnej wymaganej przez prawo liczby członków i będzie prowadziła prace oraz podejmowała decyzje kolegiąlnie, bowiem wyodrębnianie w pięcioosobowym składzie rady nadzorczej komitetu audytu nie znajduje uzasadnienia. Ponadto w radzie nadzorczej zasiadają osoby posiadające odpowiednie kompetencje w dziedzinie nadzoru, a wszelkie decyzje podejmowane są kolegiąlnie.
- Spółka nie posiada informacji pozwalających na stwierdzenie niezależności członków rady nadzorczej, którzy mogliby zasiadać w funkcjonujących obecnie: komitecie audytu i komitecie ds. wynagrodzeń. Spółka rozpocznie stosowanie powyższej zasady po powzięciu informacji o wejściu w skład obecnie funkcjonującego komitetu audytu członka spełniającego kryteria niezależności zgodnie z załącznikiem II do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 roku dotyczącego roli dyrektorów nie wykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej).
- Władze spółki nie widzą potrzeby powoływania w ramach rady nadzorczej spółki osobnych komitetów, gdyż sprawy dotyczące audytów stanowią przedmiot pracy wszystkich członków rady nadzorczej.
- Obecny regulamin nie przewiduje powoływania tej struktury.
- Nie funkcjonuje komitet audytu, ponieważ z uwagi na zakres prowadzonej przez spółkę na obecnym etapie rozwoju działalności emitent stoi na stanowisku, że wyodrębnianie w pięcioosobowym składzie rady nadzorczej komitetu audytu nie jest konieczne dla zapewnienia radzie nadzorczej pełnego obrazu sytuacji w spółce”⁸.

Samo utworzenie komitetu audytu nie gwarantuje jednak prawidłowej działalności tego ciała. Okazuje się bowiem, że wiele spółek nie przestrzega zaleceń wydanych przez

⁸ Opracowanie własne na podstawie wybranych raportów bieżących spółek notowanych na GPW w Warszawie.

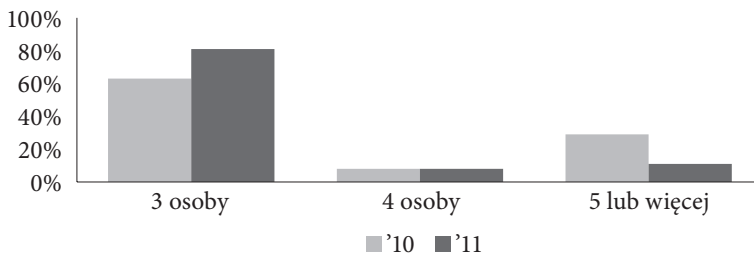
KNF. W przypadku zasady dotyczącej ustanowienia komitetu audytu i powołania do jego składu członka niezależnego aż 80% spółek, spośród tych, które opublikowały stosowne komunikaty, zadeklarowało jej nieprzestrzeganie. Jednocześnie około 61% spółek stwierdziło, że nie stosuje wymogów dotyczących zadań i funkcjonowania komitetów, o których mowa w załączniku I do Zalecenia Komisji Europejskiej z 15 lutego 2005 roku.

Niezależni członkowie rad nadzorczych wyrażają często opinię (którą podziela autor tego artykułu), że jeśli spółki nie tworzą komitetu audytu z udziałem osoby niezależnej, to znaczy, że nie chcą, aby im zaglądano w księgi – i to powinno być sygnałem ostrzegawczym dla rynku.

Należy zauważyć, że brak obowiązku powoływania komitetu audytu nie oznacza braku obowiązku wykonywania zadań komitetu. W takim przypadku funkcje tego organu sprawuje kolegialnie rada nadzorcza.

Wielkość i skład komitetów audytu

Wielkość komitetów audytu jest w znacznej mierze determinowana wielkością rady nadzorczej. Przeważają rady liczące do 8 członków oraz komitety 3-osobowe. Spółki o licznych radach nadzorczych – między innymi banki i spółki z WIG20 – powołują większe komitety. Jeszcze w 2010 roku prawie 30% komitetów audytu składało się z 5 lub więcej członków. Obecna tendencja do zawężania tego gremium jest korzystna, ponieważ pozwala zoptymalizować koszty.

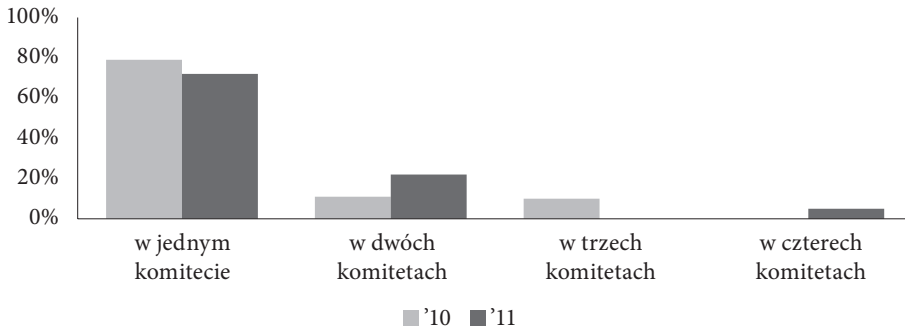


Rysunek 2. Wielkość komitetów audytu

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Daje się zauważyć postępującą profesjonalizację komitetów audytu. Coraz częściej ich członkami stają się biegli rewidenci, zawodowi członkowie rad nadzorczych. Objawem postępującej profesjonalizacji jest również to, że zwiększa się liczba osób zasiadających w więcej niż jednym Komitecie.

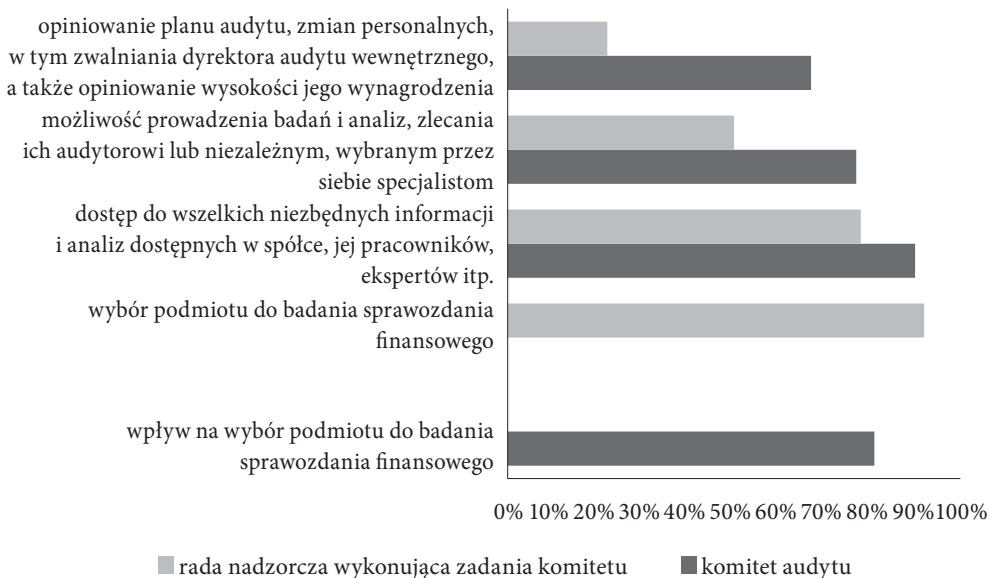
Komitety audytu są z reguły znacznie lepiej wyposażone w uprawnienia niż rady nadzorcze. Ma to swe źródło w skuteczności komitetów w nadzorze nad sprawozdawczością finansową spółki. Organa te mają zazwyczaj decydujący wpływ na wybór audytora zewnętrznego czy też mają swobodę w doborze specjalistów do prowadzonych przez siebie prac, na przykład przy ocenie ryzyka biznesowego.



Rysunek 3. Osoby zasiadające w jednym lub więcej komitetów (% wskazań)

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Zadania komitetu audytu realizowane przez radę nadzorczą

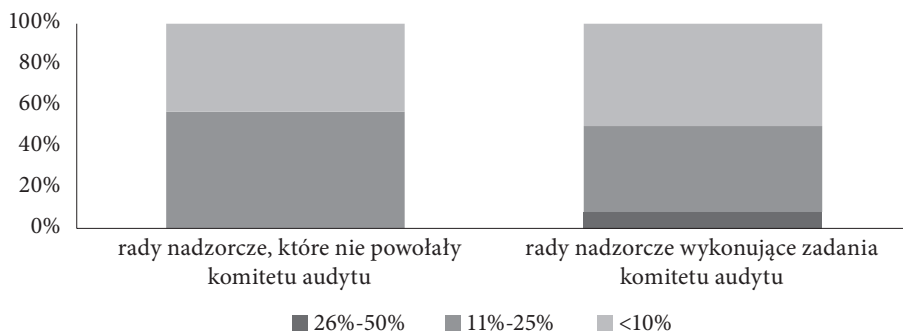


Rysunek 4. Posiadane uprawnienia komitetów audytu oraz rad nadzorczych (% badanych spółek)

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

W kontekście rozszerzonych uprawnień komitetów audytu niepokoi wciąż wysoka liczba spółek, które nie powołały tego ciała. Są to głównie podmioty małe, o radzie nadzorczej liczącej 5 członków (56% łącznej liczby spółek publicznych). Zjawisko to jest o tyle niepokojące, że z badań wiadomo, że członkowie rad nadzorczych poświęcają na zadania

komitetu ledwie 60% czasu, który upłynąłby na te same zadania komitetowi. W dodatku wielu członków rady nadzorczej przyznaje, że zadania nie są jasno zdefiniowane ani wpisane do harmonogramu spotkań rady nadzorczej.

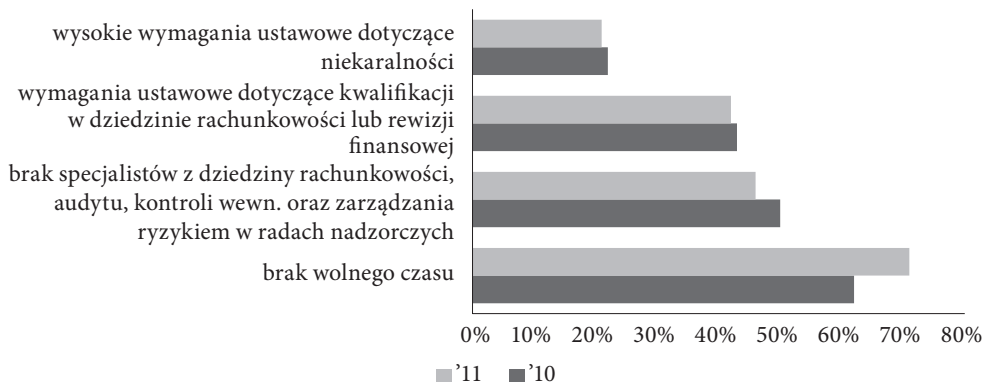


Rysunek 5. Część posiedzenia rady poświęcana realizacji zadań komitetu/analizie sprawozdań komitetu (w %)

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Jak zostało już to opisane wcześniej, rady nadzorcze poświęcają zadaniom komitetu audytu znacząco mniejszą ilość czasu niż komitety. W dodatku ich poziom kompetencji jest często nieodpowiedni do rzetelnego pełnienia funkcji komitetu.

Komitety audytu w przyszłości – wyzwania i prognozy



Rysunek 6. Czynniki ograniczające rozwój komitetów audytu w Polsce

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Obecna sytuacja gospodarcza przyspiesza profesjonalizację komitetów audytu. Coraz więcej jest specjalistów, dla których zasiadanie w nich jest regularną pracą. Tak rozumiana profesjonalizacja napotyka jednak na ograniczenia – głównym jest brak czasu członków rady nadzorczej, a także relatywnie niskie uposażenia, niezachęcające do prac w komitecie.

Brak czasu, a także brak specjalistycznej wiedzy z wielu wąskich dziedzin powoduje, że komitety audytu muszą korzystać z usług zewnętrznych specjalistów. Gotowość do wynajmowania zewnętrznych fachowców zgłosiło aż 40% członków komitetów. Istnieją również liczne działania i cechy, które według członków komitetów audytu mogłyby znacząco usprawnić efektywność realizacji zadań. Rysunek 7 przedstawia najważniejsze.



Rysunek 7. Działania zwiększające efektywność realizowanych zadań

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Najbliższe lata to zapowiadany okres niepewności w gospodarce i związane z tym wyzwania dla komitetów audytu. Z ankiety przeprowadzonej wśród komitetów audytu wynika, że nie spodziewają się one wielkich zmian w swoich obowiązkach. Natomiast szczególny nacisk kładą na dyskusję na temat skuteczności zarządzania ryzykiem i jego akceptowanego poziomu. Co ciekawe, ankietowani członkowie rad nadzorczych kładli nacisk na sprawy dotyczące płynności finansowej oraz ryzyko ponownego kryzysu gospodarczego. Można powiedzieć, że wyniki ankiety ukazują częściowo niezrozumienie przez członków rad nadzorczych funkcji komitetu audytu i wrzucanie do jednego worka obowiązków z tego tytułu razem z codziennymi obowiązkami rady nadzorczej. Wyniki omawianej ankiety prezentuje rysunek 8.



Rysunek 8. Tematy, które dominować będą podczas spotkań komitetów audytu i rad nadzorczych

Źródło: PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011...* op. cit.

Podsumowanie

Komitety audytu na dobre wpisały się już w strukturę polskich spółek publicznych, a akcjonariusze nie negują zasadności ich powoływania. Mniejsze spółki wciąż jeszcze nie mają tak znakomych rezultatów na tym polu jak te z indeksu WIG20, ale i w tej grupie coraz częściej powoływane są komitety. Na uwagę zasługują wyniki badań nad różnicami w podejściu do wykonywania obowiązków komitetu przez komitety audytu i rady nadzorcze. Ogromne różnice w czasie poświęcanym na zadania komitetowe świadczą na korzyść powoływania komitetów audytu. Również ankiety przeprowadzane wśród członków tych gremiów ukazują, że rady nadzorcze mają tendencję do inkorporowania obowiązków komitetowych do planu spotkań rady. Wynika to po części z braku wyasygnowanej osoby, która nadzorowałaby pracę nad obowiązkami komitetowymi. Zdaniem

autora nie wpływa to dobrze na rzetelność pracy przypisanej do zadań komitetu audytu. Rady nadzorcze, które nie utworzyły tego ciała, skarżą się również na brak potrzebnych kwalifikacji wśród swoich członków. Dużym problemem jest dla tych organów ocena ryzyka oraz prawidłowa ocena pracy biegłego rewidenta. Wreszcie, rady nadzorcze nie organizują zamkniętych spotkań z dyrektorami audytu wewnętrznego i zewnętrznego na potrzeby prac komitetowych. Wpływa to na brak obiektywnego zrozumienia zagadnień sprawozdawczości i uniemożliwia wiarygodną ocenę prawidłowości metod pracy działu audytu wewnętrznego oraz rzetelności sprawozdań finansowych.

Na podsumowanie należy stwierdzić, że powołanie komitetu audytu porządkuje współpracę z audytem wewnętrznym i umożliwia rzetelną ocenę prawidłowości procesów sprawozdawczych i decyzyjnych w spółce. Komitety są komórkami znacznie poprawiającymi wiarygodność raportów finansowych podmiotów publicznych. Poprawa wiarygodności wiąże się również ze zwracaniem szczególnej uwagi na szacunki i prognozy, a także na rzetelną wycenę aktywów.

Komitety audytu powinny być dla inwestora certyfikatem wiarygodności danych finansowych publikowanych przez spółki. Nie do przecenienia wydaje się również kontrolowanie szacunków i prognoz oraz sceptyczne podejście do prognoz zarządu. Szczególnie w czasach zawirowań na rynkach komitety pomagają minimalizować ryzyko związane z niepewnością i zabezpieczają inwestorów przed nierzetelnymi informacjami.

Literatura

- Błaszczkowski G., Czerwieniec M., Koska Ł., Majek W., Nekanda-Trepka P., Ostrowski C., *Komitet Audytu – pierwsze kroki. Przewodnik dla praktyków*, Wydawnictwo 4dot, Warszawa 2011.
- Dobre praktyki spółek publicznych*, Wydawnictwo 4dot, Warszawa 2005.
- Dyrektywa 2006/43/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 17 maja 2006 r. w sprawie ustawowych badań rocznych opracowań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.
- Helin A., Wisłowski J., *Odpowiedzialność członków rad nadzorczych za sprawozdawczość finansową spółek, zasady i tryb funkcjonowania komitetu audytu*, Grupa Wydawnicza Infor, Warszawa 2008.
- Kuchenbeker J., *Funkcjonowanie i rozwój komitetów audytu, Przegląd corporate governance*, red. A.S. Nartowski, PID, Warszawa 2008.
- PWC, *Komitety audytu w Polsce w roku 2011 – Badanie spółek publicznych*, Warszawa 2012.
- Tomaszewska M., *Rola komitetu audytu w kształtowaniu audytu wewnętrznego w spółce publicznej*, w: *Audyty wewnętrzne w sektorze publicznym*, red. J. Przybylska, CeDeWu, Warszawa 2011.
- Ustawa z 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz. U. nr 157 poz. 1240 z późn. zm.
- Ustawa z 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym, Dz. U. nr 77 poz. 649.

Carlos Jorge Lenczewski Martins
Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ISTOTA BANIEK SPEKULACYJNYCH NA RYNKU FINANSOWYM

Wprowadzenie

Tematyka związana z tzw. bankami spekulacyjnymi jest stosunkowo dobrze znana zarówno naukowcom, jak i praktykom rynku finansowego, zwłaszcza w odniesieniu do rynku nieruchomości w Japonii z przełomu lat 80. i 90. XX wieku. W ciągu ostatnich lat można zaobserwować dyskusję regulatorów chętnych do podjęcia wielu działań mających na celu zapobieganiu powstawania tego zjawiska na rynku finansowym. Również zwiększenie liczby pozycji literatury poświęconej niniejszemu zagadnieniu wskazuje na coraz większe zainteresowanie naukowców w teoriach behawioralnych, które stanowią podstawę do analiz baniek spekulacyjnych.

Celem niniejszego artykułu jest próba scharakteryzowania istoty baniek spekulacyjnych oraz ich klasyfikacja. Z pewnością jest to temat, który zasługuje na dalsze badania i analizy, jednak ze względu na ograniczenia objętościowe niniejszego artykułu przedstawione zostaną przede wszystkim wnioski poszczególnych autorów na podstawie analizy literatury przedmiotu.

Istota baniek spekulacyjnych

Próba zdefiniowania baniek spekulacyjnych

Zacznijmy od wyjaśnienia pojęcia „banka spekulacyjna”. W praktyce jest ono trudne do zdefiniowania. Najczęściej jest to gwałtowny spadek cen mający miejsce po ich ponadprzeciętnym wzroście. Problem związany z identyfikacją baniek spekulacyjnych

polega na przybliżeniu definicji gwałtownego spadku cen oraz ich wzrostu do ponadprzeciętnych wartości.

W związku z koniecznością obserwacji danych historycznych, jeśli skupić się jedynie na wspomnianych czynnikach, to bańki spekulacyjne byłyby trudne do zidentyfikowania przed ich wystąpieniem. Jedną z ogólnych definicji, która traktuje zarazem temat w sposób najbardziej pełny, przytacza na podstawie słownika ekonomicznego Jeremy Siegel: „bańka spekulacyjna może być luźno zdefiniowana jako gwałtowny wzrost w cenie aktywa lub grupy aktywów w procesie ciągłym, podczas którego pierwotny wzrost doprowadza do potwierdzenia oczekiwań dalszych wzrostów oraz zachęca nowych inwestorów – ogólnie ujmując – spekulantów, którzy są zainteresowani zyskiem z handlu tymi aktywami, a nie wynikającą z nich wartością, jaką jest na przykład dywidenda”¹ (tłum. własne C. L.-M.). Na podstawie tej definicji można wywnioskować, że kolejni inwestorzy (spekulanci) nie kierują się czynnikami fundamentalnymi, lecz „siłą rozpędu” wynikającą ze wzrostu cen.

Warto jednak doprecyzować pewne elementy definicji Siegela. Istotną jest tutaj również trwałość tego wzrostu, która jest jednak trudna do określenia, w zależności od instrumentu, którego dotyczy. Ważne, aby porównać okresy, na przykład wzrost jednoroczny ze wzrostem z poprzednich lat, i na tej podstawie wyciągać wnioski, czy jest on widocznie ponadprzeciętny. W ten sposób można w pewnym zakresie odróżnić potencjalne bańki spekulacyjne od zwykłego wzrostu wywołanego zainteresowaniem przez inwestorów danym aktywem, co jest normalnym procesem popytowym na przykład na rynku kapitałowym. Siegel, przeprowadzając w artykule pt. *What is an asset price bubble? An operational definition* analizę tzw. wielkiego kryzysu lat 30. XX wieku, dla istotnego wzrostu przyjmuje założenia o wystąpieniu bańki spekulacyjnej wówczas, gdy obserwować można o dwa odchylenia standardowe zrealizowanej stopy zwrotu w porównaniu z oczekiwaną stopą zwrotu². Wynika to z tego, że obecna cena (papierów wartościowych) odzwierciedla bieżącą wartość oczekiwanych przyszłych przepływów pieniężnych. W istocie trudno znaleźć inne metody określające bańki spekulacyjne *ex ante*, a jeszcze trudniej opierać się na analizie oczekiwanych stóp zwrotu. Zawarte w cenie stopy zwrotu niekoniecznie muszą dotyczyć najbliższych lat – mogą obejmować nawet kolejne dekady. Do takich wniosków prowadzi analiza wielkiego kryzysu, gdy ceny z 1929 roku uzasadnione były cenami nawet z kolejnych 20 i 30 lat³.

Kolejny element, który może się wydawać nieco kontrowersyjny, ale ważny na rynku finansowym, to brak podstaw fundamentalnych w wartości aktywów. Otóż, powodem inwestycji niekoniecznie musi być wartość fundamentalna danego aktywa, lecz jego potencjalny wzrost cenowy, potocznie określany jako „możliwość pomnażania kapitału”. Oznacza to, że niekoniecznie istotnymi przesłankami wzrostu cen są czynniki fundamentalne, niezbędne

¹ J. Siegel, *What is an asset price bubble? An operational definition*, „European Financial Management” 2003, Vol. 9, No. 1, s. 11, na podstawie: Ch.P. Kindleberger, *New Palgrave: A dictionary of economics*, Macmillan, New York 1987, s. 281.

² Ibidem, s. 14.

³ Ibidem, s. 12.

do zdefiniowania bańki spekulacyjnej. Najbardziej istotne mogą być całkowicie inne powody tempa spadku cen tych aktywów. Gdyby spadki cen następowały w tempie podobnym do wzrostów, można byłoby przypuszczać, że powody są związane na przykład z wielkością podaży, a nie popytu. Częściej jednak w bankach spekulacyjnych problemem jest nagły brak popytu i silne dążenie inwestorów do spieniężenia danego aktywa.

Wybrane zagadnienia związane z czynnikami wywołującymi bańki spekulacyjne oraz zachowania uczestników rynku finansowego

W podstawach teoretycznych związanych z istotą baniek spekulacyjnych występuje wiele czynników, które mogą być odpowiedzialne za powstawanie tego zjawiska. Dla przykładu: John Cochrane w swych badaniach naukowych (opartych na analizie baniek spekulacyjnych z 2000 roku związanych z papierami wartościowymi spółek technologicznych w Stanach Zjednoczonych) opisuje relację zmiany cen akcji do czynników, takich jak dostępność informacji czy szybkość transakcji (bądź obrót akcjami). Autor przedstawia interesujące zachowanie inwestorów, wskazując, że traktują oni wspomniane papiery wartościowe jako ważniejsze bądź bardziej wartościowe niż pozostałe, ponieważ dzięki ich wzrastającej wartości będzie istniała w przyszłości możliwość zakupu większej ich ilości. Oznacza to, że inwestorzy mogliby je traktować jako substytut pieniądza podczas przyszłych transakcji rynku kapitałowego. Ten wniosek byłby zgodny z rozszerzoną definicją bańki spekulacyjnej, w której inwestor nie opiera się na czynnikach fundamentalnych, lecz dąży do szybkiego pomnażania kapitału. Z kolei Werner de Bondt wymienia aspekty bardziej psychologiczne, które są powszechnie stosowane w teoriach behawioralnych do wytłumaczenia procesu decyzyjnego inwestorów indywidualnych, opartego na ich tendencji do wyboru emitentów, których znają lub którzy są rozpowszechnieni przez środowisko. Dodatkową cechą tych inwestorów jest niski poziom wiedzy, a co za tym idzie, również niski poziom dywersyfikacji i zarządzania ryzykiem. Takie analizy są przez niektórych naukowców podważane pod kątem istotności inwestorów indywidualnych w systemie finansowym, w którym dominującą pozycję mają znaczące co do wielkości podmioty instytucjonalne. Błędem byłoby jednak podważenie znaczenia inwestorów indywidualnych – szczególnie w Polsce, gdzie wydają się oni być odpowiedzialni za gwałtowny wzrost cen na rynku nieruchomości. W tym miejscu warto byłoby przeanalizować, jaką siłę mają indywidualne podmioty na rynku finansowym w kontekście ich działań podejmowanych „grupowo”. Taka sytuacja ma miejsce w przypadku runu na banki, podczas którego klienci wycofują depozyty indywidualnie, ale ich decyzje mają charakter procesu o charakterze grupowym, a wówczas skala ich działania ma duże znaczenie dla stabilności banku. Inne badania – przeprowadzone przez Richarda Herringa oraz Susan Watcher, skierowane są na podmioty bankowe oraz ich interpretację ryzyka. Jest ono postrzegane jako zmniejszające się w miarę wzrostu wartości nieruchomości stosowanej jako zabezpieczenie kredytów hipotecznych, co doprowadza do ekspansji akcji kredytowej przy wyższych stopach ryzyka i po mniejszych kosztach uzyskania kredytu dla kredytobiorców.

Wady i zalety szumu informacyjnego dla uczestników rynku finansowego

Najczęściej szum informacyjny, a co za tym idzie, brak przejrzystości informacyjnej na temat instrumentów finansowych, uznawany jest za czynnik szkodliwy dla rynku finansowego, doprowadzający do zwiększonej liczby transakcji losowych, czyli nieracjonalnych. Co prawda, nie można jednoznacznie zdefiniować szumu informacyjnego, jednak według F. Blacka można go traktować jako przeciwieństwo informacji⁴. Według niego, mając informację, można przeprowadzić rzetelne analizy i na tej podstawie podejmować decyzje inwestycyjne oraz oczekiwać określonego zwrotu z inwestycji. Szum informacyjny jest czasem błędnie traktowany przez inwestorów jako informacje, co przekłada się później na błędne decyzje inwestycyjne. Staje się on więc czynnikiem, który uniemożliwia przeprowadzenie inwestycji w sposób poprawny, w przeciwieństwie do wykorzystania w tym celu rzetelnych danych. Ważne zdaniem autora jest także to, że szum informacyjny jest także niezastąpiony na rynku finansowym, ponieważ jest on odpowiedzialny za zwiększoną płynność. W większości opinii to jednak szum informacyjny jest odpowiedzialny za błędne obserwacje rynku. Powyższe wady występują jakby z punktu widzenia podmiotu prowadzącego obserwacje z intencją przyszłych decyzji inwestycyjnych. Istnieją sytuacje, w których podmiot jest zmotywowany do zwiększenia szumu informacyjnego, zmniejszając w ten sposób przejrzystość cen własnych akcji w celu ochrony interesów akcjonariuszy⁵. Mając informacje na temat prawdziwej wartości spółki, może on pośrednio manipulować ceną akcji. Szum, który zostanie wprowadzony wokół cen akcji, zniekształca tę wartość, chroniąc w ten sposób rynkową wartość akcji przed jej spadkiem – mimo że nie zawsze jest to zgodne ze stanem rzeczywistym. Należy jednak zwrócić uwagę, że nie jest to manipulacja cenowa, ponieważ cena kształtowana jest przez rynek. Działanie to nie polega również na wprowadzeniu w błąd uczestników rynku, bo żadne odbiegające od rzeczywistości informacje nie są dopuszczone do szerokiego grona odbiorców. Mechanizm może być podsumowany w ten sposób, że spółka mająca na celu ochronę interesów akcjonariuszy zachęca do spekulacji papierami wartościowymi przez uczestników rynku, których działania doprowadzają do braku przejrzystości cen. Ważny powodem na wprowadzenie/zwiększenie szumu informacyjnego może być zapobieganie tzw. wrogim przyjęciom. Wówczas trudniej jest wycenić rzeczywistą wartość rynkową przedsiębiorstwa

Wybrane podziały baniek spekulacyjnych

Można spotkać się z opinią, że źródłem baniek spekulacyjnych są inwestorzy, którzy z dużym ryzykiem i z jak najmniejszym kapitałem inwestują w instrumenty przy niewielkiej

⁴ F. Black, *Noise*, „The Journal of Finance” 1986, Vol. XLI, No. 3, s. 529.

⁵ L. Ljungqvist, *Asymmetric information: A rationale for corporate speculation*, „Journal of Financial Intermediation” 1992, No. 3, s. 189.

wiedzy o nich⁶. Sugeruje to pewnego rodzaju brak racjonalności podczas alokacji kapitału, kiedy w rzeczywistości źródła banków spekulacyjnych mogą być różnorakie i powodowane nawet brakiem sprawowanej kontroli przez podmioty uważane za instytucje zaufania publicznego (takie jak banki komercyjne).

Dodatnie oraz ujemne bańki spekulacyjne

W literaturze występują różne podziały banków spekulacyjnych, między innymi ze względu na relacje między bankami oraz ich klientami. Mogą być one zróżnicowane jako dodatnie i ujemne bańki spekulacyjne⁷. Pierwsze powstają, w momencie kiedy podmioty bankowe nie mają możliwości kontroli nad tym, w co alokowany jest kapitał udzielony klientom (za pomocą kredytów), co doprowadza do wzrostu cen powyżej wartości określonej tzw. czynnikami fundamentalnym. Przypadek ujemnych banków spekulacyjnych występuje, w sytuacji kiedy obserwowany jest kryzys bankowy, a podmioty bankowe w wyniku braku płynności aktywów rozpoczynają ich likwidację bądź sprzedaż poniżej ich wartości. Wielkość zjawiska będzie uzależniona od rozmiaru całkowitych kredytów. Niektórzy ekonomiści uważają nawet, że ostatni z opisanych przypadków może doprowadzić do głębszych i długotrwałych negatywnych efektów ekonomicznych w systemie finansowym, które w rzeczywistości można było ograniczyć. Pytanie w tym przypadku sprowadza się do tego, na ile można pozwolić, aby ceny spadły poniżej ich wartości fundamentalnej⁸. Należy jednak zwrócić uwagę, że dodatnie oraz ujemne bańki spekulacyjne nie odnoszą się jedynie do podmiotów bankowych, ale do sytuacji, w której ceny znajdują się odpowiednio powyżej lub poniżej wartości fundamentalnych. Zdaje się jednak, że prawdopodobieństwo wystąpienia dodatnich bądź ujemnych banków spekulacyjnych z udziałem podmiotów bankowych jest mało prawdopodobne. Wpływa na to bankowy system procedur zapobiegania oraz coraz większe znaczenie podmiotów nadzorujących rynek bankowy.

Racjonalne oraz nieracjonalne bańki spekulacyjne

Inny, bardziej ogólny podział polega na klasyfikacji banków spekulacyjnych jako nieracjonalnych i racjonalnych⁹. Pierwsze mogą być określane jako bardziej zrozumiałe i wynikać z chęci osiągnięcia ponadprzeciętnego zysku po otrzymaniu informacji o jego

⁶ W wyniku czego regulacje, takie jak MIFID, stały się obowiązujące dla podmiotów świadczących usługi finansowe, co w pewnym ich zakresie można uznać za nieco wątpliwe pod kątem praktyczności. Jako przykład można wymienić (wynikające z COBS10) oświadczenia czy kwestionariusze związane z wiedzą o ryzyku, co w rzeczywistości doprowadza jedynie do mniejszej liczby reklamacji, ponieważ klienci zostali wcześniej już poinformowani o ryzyku, a nie o możliwości wycofania się z inwestycji ze względu na ryzyko. http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/implement_factsheet.pdf z 28.12.2011.

⁷ F. Allen, D. Gale, *Asset price bubbles and monetary policy*, Wharton School – University of Pennsylvania, Pennsylvania 2000.

⁸ Ibidem, s. 2.

⁹ K. Lansing, *Asset price bubbles*, SRBSF, San Francisco 2007, FRBSF Economic Letter No. 2007-32 z 26.10.2007, s. 1, z <http://www.frbsf.org/publications/economics/letter/2007/el2007-32.pdf> z 29.12.2011.

osiągnięciu przez innych inwestorów. Można mówić o występującym tutaj efekcie naśladowania, który prowadzi do podwyższenia cen oraz oczekiwań co do ich przyszłych wzrostów, które występują w wyniku bieżących wzrostów cen odnoszonych do przyszłości.

W sytuacji gdy występują nieracjonalne decyzje inwestycyjne, na rynku tworzy się opinia o niskiej efektywności prognozowania cen¹⁰. Dzieje się tak niezależnie od tego, czy nieracjonalne decyzje zostały podjęte przez inwestorów świadomie, w wyniku oceny, że teorie fundamentalne są nieskuteczne, bo nie odzwierciedlają cen, jakie są obserwowane na rynku.

Przeciwieństwem wyżej omówionych zjawisk są racjonalne bańki spekulacyjne. Inwestorzy są tutaj w pełni świadomi rzeczywistej wartości instrumentu finansowego, jednak są gotowi zapłacić za nie więcej. Sytuacja ta występuje do momentu, w którym oczekiwania wzrostu cen mieszczą się w ramach ustalonej oczekiwanej stopy zwrotu. „Aby podtrzymać racjonalne bańki, ceny akcji muszą wzrastać szybciej niż dywidendy (lub przepływy pieniężne) w nieskończoności”¹¹ (tłum. własne C. L.-M.).

Chociaż mechanizm funkcjonowania nieracjonalnych baniek spekulacyjnych można łatwo zrozumieć, to trudno osądzić, czy bańka początkowo była zjawiskiem nieracjonalnym. Można bardziej zaakceptować to, że nieracjonalna bańka spekulacyjna ma swoje źródło w racjonalnej, tzn. pierwsi inwestorzy generują racjonalną bańkę, która w efekcie na przykład naśladowania przekształca się w nieracjonalną bańkę spekulacyjną. Można także przyjąć założenie, że inwestorzy opierają się na nierealistycznych oczekiwanych co do przyszłych stóp zwrotu i na ich podstawie podejmują decyzje inwestycyjne. Nie oznacza to, że podejmują decyzje nieracjonalne, ale jedynie decyzje nietrafne.

(Rational) growing bubbles

(Rational) growing bubbles można określić jako długotrwałe bańki spekulacyjne wynikające z prawa równowagi cenowej. Mogą one występować nawet wówczas, gdy uczestnicy działają racjonalnie lub mają racjonalne oczekiwania. Funkcjonowanie rodzaju tego zjawiska, przedstawione przez C. Camerera¹², jest niezwykle proste, bo jedynym kluczowym czynnikiem jego występowania są racjonalne oczekiwania wzrostu cen zakupionego instrumentu. Niemniej instrument musi spełnić kilka założeń. Przede wszystkim nie powinien być terminowy. Drugą istotną cechą jest niski przyrost podaży lub zastępowalność tego instrumentu innym.

Brak okresu zapadalności jest podstawowym czynnikiem, który powoduje u uczestników oczekiwanie, że ceny tego instrumentu mogą rosnąć w nieskończoność. Druga cecha jest w pewnym sensie nieodłączna od pierwszej z tego względu, że nawet jeśli instrument nie ma okresu zapadalności, a podaż mogłaby się stale powiększać, to cena może pozostać na niezmiennym poziomie. Ograniczona możliwość produkcji skłania

¹⁰ Ibidem, s. 2.

¹¹ Ibidem, s. 2.

¹² C. Camerer, *Bubbles and fads in asset prices*, „Journal of Economic Surveys” 1989, Vol. 3, No. 1.

więc jeszcze bardziej do oczekiwania, że podaż nie podąży za popytem, co doprowadzi do stałego wzrostu cen.

W pewnym stopniu można traktować *rational growing bubbles* jako uzupełnienie *rational bubbles* dla określonych instrumentów. Przykładem może być rynek nieruchomości, kiedy znacznie szybciej można zwiększyć wielkość popytu niż podaży, co doprowadza do wzrostu cen w stopniu bardziej znaczącym niż w przypadku innych instrumentów finansowych.

Fads

Fads można określić jako „przelotne bańki spekulacyjne”, przy których ceny odbiegają od średnich poziomów „wewnętrznych” w wyniku działań społecznych bądź sugestii psychologicznych. Przykładem dóbr, które często występują w takich sytuacjach, mogą być dzieła sztuki. Ich wartość wewnętrzna jest w pewnym sensie subiektywna i może być uzależniona od obecnej wiedzy, a w szczególności od opinii publicznej. Ponieważ metodami fundamentalnymi nie można określić wartości wewnętrznej tych przedmiotów, można stwierdzić, że ceny rynkowe starają się nadążyć za stale wzrastającymi oczekiwaniami subiektywnej wartości wewnętrznej.

Przelotne bańki spekulacyjne są ściśle związane z dwiema cechami ekonomicznymi – użytecznością i stopą zwrotu, oraz jedną cechą behawioralną – mowa tutaj o wierze lub oczekiwaniach. Cena przedmiotów jest uzależniona od użyteczności dla poszczególnych uczestników, która wynika z poglądów społecznych (m.in. moda lub wiedza). Razem z nimi występują stopy zwrotu, jednak dotyczą one bezpośrednio cen. Czynniki użyteczności oraz oczekiwania doprowadzają do zainicjowania baniek spekulacyjnych, natomiast rosnące w wyniku wzrostu cen stopy zwrotu stanowią czynnik, który przyspiesza dynamikę przelotnych baniek spekulacyjnych. Należy zwrócić uwagę, że przedstawiony schemat funkcjonowania baniek stanowi tutaj jedynie przykład (niektórzy ekonomiści rozróżniają bańki cenowe i bańki stóp zwrotu)¹³.

Informational bubbles

W odróżnieniu od poprzednich rodzajów baniek, informacyjne bańki spekulacyjne nie uwzględniają racjonalności ani jej braku w decyzjach podjętych przez uczestników rynku. Uwzględniają natomiast dostęp tych uczestników do informacji i decyzji przez nich podjętych na podstawie zgromadzonych informacji. Tego rodzaju bańki mają miejsce, gdy ceny odbiegają od wartości wewnętrznych, określanych jako ceny wynikające ze wszystkich dostępnych informacji na rynku¹⁴. Wartość wewnętrzna jest więc ceną wynikającą ze wszystkich dostępnych informacji, natomiast cena rynkowa wynika z informacji dostępnych dla poszczególnych uczestników. Oznacza to, że w momencie gdy cena rynkowa równa się wartości wewnętrznej, nie występują luki informacyjne pomiędzy

¹³ Ibidem, s. 17.

¹⁴ Ibidem, s. 3.

uczestnikami. Wysoka częstotliwość występowania tego rodzaju baniek wynika z tego, że informacje nie są dostępne w zróżnicowanej formie ani nie mają takiej samej jakości dla wszystkich uczestników rynku, którzy z kolei mają odmienny sposób postrzegania sposobu jego funkcjonowania. W związku z tym ceny odbiegają od wewnętrznej wartości w wyniku działań inwestycyjnych powstałych na podstawie wszystkich zgromadzonych przez inwestorów informacji (bardziej lub mniej kompletnych) – niezależnie, czy takie działania są racjonalne czy nie.

Interesującym elementem, który wprowadza Camerer, jest analiza tego, w jaki sposób twierdzenie Bayesa stosowane jest przez uczestników z mniejszym dostępem do informacji. Stosowane w metodach probabilistycznych twierdzenie to sprowadza się do wprowadzenia wzoru matematycznego, który tłumaczy zmiany dzisiejszych oczekiwań na podstawie bieżących doświadczeń względem przyszłych zdarzeń¹⁵. Gorzej poinformowani uczestnicy stosują go w praktyce nie podczas analizy informacji, które wpływają na cenę, ale w czasie analizy cen, które wynikają z informacji dostępnych dla dobrze poinformowanych uczestników. Gorzej poinformowany uczestnik może poznać „wartość” informacji, która dostępna jest dla uczestników dobrze poinformowanych, na podstawie obserwacji zmian cen oraz przy zastosowaniu twierdzenia Bayesa. Działanie to umożliwia zaobserwowanie, jakie informacje wywołały określoną zmianę cen rynkowych.

Podczas omawiania procesów decyzyjnych warto wspomnieć o heurystykach szybkich i oszczędnych, wywodzących się z teorii opartych na szkole Gerda Gigerenzera, które wykazują większą skuteczność (pod kątem praktyczności), zwłaszcza dla inwestorów mających ubogą wiedzę inwestycyjną, niż metody wnioskowania na podstawie twierdzenia Bayesa¹⁶. Szkoła profesora Gigerenzera opiera się na teoriach racjonalności, podobnie jak szkoły Amosa Tversky'ego oraz Daniela Kahnemana, niemniej wychodzi im naprzeciw. Podczas gdy klasyczne teorie opierają się na ogólnym pojęciu ekonomicznej racjonalności, a decyzje, które nie są z nią zgodne, zostają przyjęte jako nieracjonalne, szkoła Gigerenzera wskazuje, że decyzje człowieka nie mogą się opierać na tak skomplikowanych modelach decyzyjnych, opartych na ekonomicznej racjonalności. Wysnuwa on twierdzenie, że proces decyzyjny człowieka opiera się na pięciu punktach: „rozpoznawanie, poszukiwanie wskazówek, rozróżnianie, zastępowanie wskazówek i maksymalizacja przy dokonywaniu wyborów”¹⁷. W procesie decyzyjnym człowiek nie musi przechodzić przez wszystkie opisane etapy, a decyzja może zostać podjęta już w pierwszym punkcie. W przypadku inwestycji wybór dokonany przez inwestora z bardzo ograniczoną wiedzą pomiędzy znaną a mniej znaną spółką skłania się do bardziej poznanej spółki. Jeśli żadna z nich nie spełnia warunku rozpoznawalności, rozpoczyna się kolejny punkt w procesie decyzyjnym.

¹⁵ <http://www.cs.ubc.ca/~murphyk/Bayes/economist.html> z 3.01.2012, na podstawie: *In praise of bayes*, „The Economist” 2000, Vol. 356, No. 8190, s. 83–84.

¹⁶ A. Cieślak, *Behawioralna ekonomia finansowa – modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, „Materiały i Studia”, z. 165, NBP, Warszawa 2003, s. 49.

¹⁷ *Ibidem*, s. 48.

Podsumowanie

Tematyka związana z bankami spekulacyjnymi nie jest niczym nowym w dyskusjach naukowych ani w badaniach empirycznych. Za każdym razem przedstawiane są interesujące wnioski, które ukazują prawdziwe oblicze rynku finansowego. Znakomitym przykładem są badania, na podstawie których można dojść do wniosku, że – wbrew powszechnej opinii – kryzys z 1929 roku nie był banką spekulacyjną, a moment najniższych cen rynku kapitałowego w roku 1932 uznaje się za ujemną bańkę¹⁸. Dodatkowo, działania, które doprowadziły do takiego spadku, niekoniecznie były nieracjonalne i pozbawione sensu ekonomicznego, jeśli porównać stopy zwrotu w różnych okresach przed kryzysem i po nim czy też odchylenie standardowe cen.

Na podstawie analiz danych historycznych Siegel określa, że banki spekulacyjne występują „wówczas, gdy zrealizowana stopa zwrotu z inwestycji w [aktywa finansowe] w porównaniu z oczekiwaną stopą zwrotu wynosi więcej niż dwa odchylenia standardowe”¹⁹. Dodatkowo, analizy Siegela na temat kryzysu z 1929 roku pokazują, że stopy zwrotu usytuowane były poniżej jednego odchylenia standardowego²⁰.

Wyżej przedstawione wnioski pokazują, że nadal należy poświęcić dużo uwagi na badania nad bankami spekulacyjnymi. Coraz bardziej istotne pod kątem nadzorów może być przyjęcie postawy nadzorcy zamiast regulatora, ponieważ wahania cen zdają się być naturalne, co wynika z obserwacji historycznych oraz z psychologicznych dokonywanych przez inwestorów. Natomiast działania, które zostały wprowadzone gwałtownie (nadmierna regulacja), mogą okazać się bezużyteczne, a nawet przyczynić się do głębszej recesji gospodarczej, tzn. znacznie większych spadków cenowych.

Literatura

- Allen F., Gale D., *Asset price bubbles and monetary policy*, Wharton School – University of Pennsylvania, Pennsylvania 2000.
- Camerer C., *Bubbles and fads in asset prices*, „Journal of Economic Surveys” 1989, Vol. 3, No. 1.
- Cieślak A., *Behawioralna ekonomia finansowa – modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, „Materiały i Studia”, z. 165, NBP, Warszawa 2003.
- <http://www.cs.ubc.ca/~murphyk/Bayes/economist.html> z 3.01.2012.
- http://www.fsa.gov.uk/pubs/other/implement_factsheet.pdf z 28.12.2011.
- In praise of bayes*, „The Economist” 30.09.2000, Vol. 356, No. 8190.
- Lansing K., *Asset price bubbles*, SRBSF, San Francisco 2007, FRBSF Economic Letter 2007–32 z 26.10.2007.

¹⁸ J. Siegel, op. cit., s. 11.

¹⁹ Ibidem, s. 11.

²⁰ Ibidem, s. 16.

Ljungqvist L., *Asymmetric information: a rationale for corporate speculation*, „Journal of Financial Intermediation” 1992, No. 3.

Siegel J., *What is an asset price bubble? An operational definition*, „European Financial Management” 2003, Vol. 9, No. 1.

Część III

FINANSOWY ASPEKT DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

Anna Karmańska
Katedra Rachunkowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WIARA W LICZBY 8-3-6-4-7 – KONTEKST SPRAWOZDAWCZOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA. SPOJRZENIE HOLISTYCZNE

Osiem tematycznie powiązanych refleksji

W kontekście paradygmatu „sukces państwa i dobrobyt jednostki nie zależy jedynie od pieniędzy ani stwierdzenia, że prawdziwym bogactwem narodów są ludzie, a celem rozwoju społecznego jest zapewnienie ludziom warunków do prowadzenia zdrowego, długiego i kreatywnego życia” do szczególnych refleksji skłaniają opinie Davida Orella i Tomáša Sedláčka, które odnoszą się wprost do współczesnej nam ekonomii i współczesnego zarządzania. Przytaczam je poniżej wybiórczo¹. Ich trafność potwierdzać można na wielu płaszczyznach analitycznych: wspomnianych ekonomii i zarządzania, ale także na finansów i rachunkowości.

W tym miejscu naszym punktem odniesienia jest raportowanie dokonań przedsiębiorstw, czyli szeroko rozumiana sprawozdawczość przedsiębiorstw. Problem jest według mnie jedynie z pozoru odległy od sukcesu państwa i dobrobytu jego obywateli. Przedsiębiorstwa stanowią bowiem *spiritus movens* życia gospodarczego i uruchamiają czynniki, które ogólnie można tu określić jako „kapitał”, „praca” oraz „technologia”, istotnie oddziałując na poziom rozwoju ekonomicznego państwa i stan zamożności jego obywateli, co w mojej opinii przekłada się także na dobrobyt państwa i bogactwo narodów.

¹ T. Sedláček, *Zmierzch homo economicus*, D. Orrell, *Rozmowa z Romanem Chłupatym*, Studio Emka, Warszawa 2012, s. 20.

Tak więc, wychodząc z przeświadczenia, że rozpoznawanie nowych trendów w zakresie sprawozdawczości przedsiębiorstw, aspektów i czynników z nimi związanych wnosi wartość dodaną do wiedzy o rzeczywistości gospodarczej, pozwala bowiem identyfikować możliwości i zagrożenia z nich wynikające, w pierwszej kolejności prezentują osiem refleksji natury raczej ogólnej.

Do pierwszej z nich inspiruje stwierdzenie, że „na wroście gospodarki zyskuje tylko nieliczna grupa bogatych ludzi”, co powoduje, że wyraźnie rosną nierówności społeczne. Może to oznaczać, że sprawozdawczość przedsiębiorstw ukierunkowana współcześnie w dużej mierze na raportowanie dokonań mających znaczenie dla wzrostu wartości przedsiębiorstwa jest ważna w gruncie rzeczy tylko dla bardzo wąskiego grona interesariuszy, tj. tej nielicznej grupy ludzi bogatych, którzy czerpią największe korzyści ze wzrostu wartości przedsiębiorstw. Oznacza to także, że mechanizm zdawania sprawy ze sposobu i skutków funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym określanie związanej z tym mechanizmem pojemności informacyjnej, wyznaczają potrzeby niewielkiej grupy, a nie – jak się powszechnie nagłaśnia – szerokiej rzeszy interesariuszy przedsiębiorstw. Wobec tego, czy racjonalne jest rozbudowywanie ponad miarę pojemności informacyjnej sprawozdania przedsiębiorstwa i ponoszenie wysokich kosztów tego? Może warto opracować rozwiązanie prostsze, stanowiące alternatywę dla obecnej praktyki liczb, narracji i potężnej objętości?

Po drugie zastanowienie wywołuje stwierdzenie, że „ludzie naprawdę z nabożną czcią skupiają uwagę na rzeczach, o których wiedzą, że mogą wprowadzać je w błąd”. Ta obserwacja w mojej ocenie może być prawdziwa także w odniesieniu do sprawozdawczości przedsiębiorstwa, co może zaskakiwać, w szczególności wobec imperatywu „rzetelnej i jasnej prezentacji” jego dokonań. Koncentrując się na sprawozdawczości przedsiębiorstw, trzeba mieć bowiem świadomość występowania w niej – na sporą skalę – subiektywnie pojmowanej „istotności” kategorii oraz ich wartości lub opisów, specyfikacji i nacisku na „aspekt sprawy”, która to istotność jest parametrem niezwykle ważnym w przygotowywaniu nie tylko sprawozdania finansowego, ale także wielu innych komponentów to sprawozdanie otaczających. Dlaczego więc interesariusz sprawozdania przedsiębiorstwa z uwagą liczy wskaźniki, diagnozuje ryzyko, ocenia potencjał, skoro wiadomo, że raport z dokonań – nawet ten najrzetelniej przygotowany, ze względu na konieczne przybliżenia nie jest idealnym ani w 100% kompleksowym odzwierciedleniem rzeczywistości danego przedsiębiorstwa? Czy taki raport pozwala uniknąć błędów decyzyjnych czy też raczej może w błąd wprowadzać? To wymaga pogłębionych badań empirycznych, w szczególności w aspekcie koniecznej wiedzy fachowej interesariusza. Ocena wprowadzania w błąd obarczona jest bowiem dużą dozą subiektywizmu.

Trzecia refleksja rodzi się na skutek swegooskarżenia, że „jesteśmy opętani liczbami”, „przeceniemy liczby”, że „działa naukowa metoda aksjomatyczna, czy też założeniowa: za pośrednictwem założeń i aksjomatów staramy się – ale tylko staramy – miękkim kontekst, grzybnie (nie) prawdziwych zdań, sedno zdania ubrać w twardą oprawę”. Rzeczywiście, argument przedstawiony w postaci liczby ma inną siłę niż tzw. miękki argument. We

współczesnym świecie, w którym rozwój zależy w dużym stopniu od uzasadniania i argumentowania, wszystko się mierzy, wycenia, liczy i sprawozdaje, nawet jeśli pomiar czegoś jest obłożony upraszczającymi założeniami i szacunkami. Zapotrzebowanie na pokrywanie liczbami kolejnych miękkich sfer, takich jak chociażby kapitał intelektualny, w ostatnim dwudziestolecu rośnie w tempie niemającym precedensu. Wokół sprawozdania finansowego wyrastają więc swoiste sprawozdawcze satelity, które w inny sposób, niż czynią to klasyczne sprawozdania finansowe, mierzą, przetwarzają i raportują to, czego sprawozdanie finansowe nie raportuje. W tym miejscu można zapytać więc o to, czy istnieją granice poszerzania pojemności informacyjnej sprawozdania przedsiębiorstwa. Jeżeli istnieją, to co je wyznacza? Czy aby na pewno czyni to nagłaśniany ostatnio „zrównoważony rozwój”?

Ktoś, kto na co dzień zajmuje się sprawozdawczością przedsiębiorstwa, dobrze wie, jak prawdziwe jest stwierdzenie, że „my mamy stworzyć modele, mamy uprościć rzeczy skomplikowane, użyć liczb i dzięki nim przepowiedzieć przyszłość”. Tymczasem „my po prostu nie mamy modelu, który umożliwiłby dokładne prognozowanie”. Wprowadzenie wartości godziwej, stosowanie pomiaru utraty wartości aktywów, badanie wpływu niematerialnych aktywów, jak chociażby wartości przedsiębiorstwa na wzrost wartości przedsiębiorstwa, to nic innego jak stosowanie modeli i metod przewidywania często odległej przyszłości, która jak wiadomo, rzadko jest przewidywalna nawet w krótkich horyzontach czasu. To skłania do czwartej z kolei refleksji – tym razem nad sprawą kardynalnej wagi, tj. nad tym, jak daleko należy posuwać się w sprawozdawczości z dokonań przedsiębiorstwa w kierunku sprawozdawczości z jego przyszłości, aby sprawozdawczość przedsiębiorstwa nie nabrała charakteru horoskopu.

Jest to istotne pytanie, zwłaszcza jeśli przyjąć, że prawdziwe jest kolejne stwierdzenie, iż „wszystkie te modele przestają działać, jak [tylko – przyp. A.K.] zderzą się ze złożonymi, organicznymi systemami”. Oznaczać to bowiem może, że ogromny trud przygotowania sprawozdania przedsiębiorstwa jest po prostu nieefektywny. Rodzi się więc piąta refleksja nad tym, jaki jest sens „produkowania” setek stron sprawozdania, jeżeli domniemy interesariusz tego sprawozdania nie opiera swoich decyzji do końca (lub w ogóle) na wnioskach z nich płynących, a na preferencjach, których powody mogą być dalekie od racjonalnych, w powszechnym ekonomicznym rozumieniu racjonalności.

Kolejna obserwacja nasuwa się pod wpływem stwierdzenia, że „zbyt dużo dokładności może nas oślepić równie skutecznie jak zbyt wiele niedookreśleń”. Uświadamia ono poważne zagrożenie, które wynika z potężnego rozrastania się sprawozdawczości przedsiębiorstwa. Setki stron liczb, wartości, tabel i narracji powodują detalizację tak ogromną, że przesłania ona sprawy kluczowej wagi. Transparentność działania, sama w sobie bardzo chlubna, doprowadza do rozrostu informacyjnego przekraczającego możliwości percepcji pojedynczego interesariusza. Wielowątkowość sprawozdawczości, alternatywność stosowanych rozwiązań może zaciemniać w oczach interesariusza porównywalność raportowanych z okresu na okres dokonań przedsiębiorstwa. Może także

wprowadzać barierę w porównywaniu przedsiębiorstw w jakiejś ich analitycznej grupie, a zapewnieniu tej porównywalności pierwotnie przecież zawsze służą zasady leżące u podstaw konstrukcji teże sprawozdawczości. Stąd uzasadnione jest kolejne spostrzeżenie, że chyba jesteśmy świadkami zjawiska, iż sprawozdanie przedsiębiorstwa staje się w jakimś stopniu sztuką samą dla siebie.

Twierdzi się, że „aktualny mainstream opiera się na twardych danych, na twardej sile”. Jednocześnie jednak zauważa się, że „generał, co prawda, doskonale wie, że prognozy [„pogody”, zastosowane oryginalnie w porównaniu sytuacyjnym – przyp. A.K.] są do niczego, ale potrzebuje ich do planowania”. Może przyszedł więc czas na potrzebę zrezygnowania w wielu miejscach sprawozdawczości z dokonań przedsiębiorstwa z przewidywania przyszłości (co obecnie ma miejsce) i z przekładania wyników takich prognoz i szacunków na liczby i wartości, które określa się formalnie (dzięki udokumentowaniu) mianem „wiarygodnych”, skoro one i tak wiarygodnymi w sensie prognostycznym nie są?

Na koniec rodzi się ostatnia (ósma) refleksja. Odnosi się ona do potrzeby ustalenia: jak – w warunkach powszechnej wiary w liczby i obsesji na punkcie osiągnięcia wzrostu (przede wszystkim wartości rynkowej przedsiębiorstwa), ale wobec pojawiających się symptomów zmian w pomiarze bogactwa narodów, propozycji odchodzenia od opierania tegoż pomiaru wyłącznie na wskaźnikach ekonomicznych – ma odnaleźć się sprawozdawczość z dokonań przedsiębiorstw, by rzeczywiście miała służyć podmiotom przyczyniającym się do tworzenia bogactwa narodów, zwłaszcza w sytuacji gdy bogate kraje niekoniecznie są oazami szczęśliwości, która coraz częściej staje się obiektem pomiaru, podobnie jak PKB²? Czy sprawozdawczość przedsiębiorstwa powinna mierzyć stopień szczęśliwości swoich interesariuszy i ten stopień także raportować, aby również w taki sposób komunikować przewagi konkurencyjne?

Trzy kwestie i sześć pytań istotnych w sprawie

Powyższe refleksje mogą budzić kontrowersje w wielu środowiskach. Trzeba mieć tego świadomość. W sprawy sprawozdawczości przedsiębiorstwa zaangażowane są bowiem

² „Obserwując ten globalny wzrost zainteresowania szczęściem powrócić wypada do historycznych początków tego trendu. Otóż krajem, którego władze pierwsze uznały, że pomiar samych wskaźników ekonomicznych nie oddaje prawdziwego społecznego postępu, było himalajskie królestwo Bhutan. Postęp ekonomiczny Bhutanu przez długie dziesięciolecia nie był w samej rzeczy zbyt imponujący i jego perspektywy raczej skromne. Nie mogąc zapewnić swym poddanym dobrobytu na skalę europejską czy amerykańską, król tego pięknego kraju postanowił »pójść na skróty« i poprowadzić swój naród ku szczęściu niewymagającym grubego portfela i najnowszych mercedesów. Był to rok 1972 i królem Bhutanu, który formalnie zapoczątkował pomiar »szczęścia narodowego brutto«, był Jigme Singye Wangchuck. Początkowo mało kto zauważył, że w odległym himalajskim państewku dzieje się coś ciekawego, a ci, którzy zauważyli, uznali to po prostu za kaprys lokalnego władcy. Po latach jednak wydaje się, że przywódca Bhutanu mieli słuszność i dziś naśladuje ich cały świat.” K. Szymborski, *Szczęście narodowe brutto*, <http://www.dziennik.com/publicystyka/artykul/szczescie-narodowe-brutto> z 26.10.2011.

– obok świata nauki – wielkie pieniądze i potężne instytucje. Z tego chociażby powodu w tym miejscu nie pozostaje nic innego, póki co, jak tylko zejść z rozważaniami na poziom podmiotu gospodarczego i przyjąć założenia, że sprawozdawczość przedsiębiorstwa rzeczywiście jest użyteczna, wykorzystywana przez szerokie grono interesariuszy i nawet jeśli są oni świadomi zawodności wiary w liczby i nie mają zaufania do prognoz, to wykorzystują je, aby w swoim przekonaniu mieć argumenty na racjonalność podejmowanych decyzji, nawet jeśli do końca racjonalne by one nie były.

Przy takim założeniu można zauważyć, że właściwa perspektywa postrzegania zmian w pojemności informacyjnej rocznych raportów przedsiębiorstw w celu ich dostosowania do potrzeb interesariuszy zewnętrznych wymaga uwypuklenia kilku istotnych tu kwestii. Pierwsza wynika z konieczności określenia ram koncepcyjnych i kompetencyjnych do tworzenia rocznego sprawozdania przedsiębiorstwa. Druga wiąże się z rozpoznaniem, w jaki sposób przenikają do tych ram coraz to nowe potrzeby informacyjne interesariuszy zewnętrznych. Trzecia odnosi się do selekcji i ustalenia, które z tych potrzeb powinny stać się wyznacznikiem dla zmian stosowanego w części obligatoryjnej lub fakultatywnej standardu sprawozdawczego. Czwarta z kolei (jako silnie związana z trzecią) odnosi się do potrzeby odpowiedzi na wiele przykładowych pytań:

- Czy i ewentualnie jak odpowiadać na potrzeby informacyjne wszystkich grup interesariuszy przedsiębiorstwa, nawet tych, od których nie można spodziewać się dopływu szeroko tu rozumianego kapitału?
- Czy obowiązek tego odpowiadania wynikać powinien współcześnie z imperatywu wzrostu wartości przedsiębiorstwa czy z konieczności, a nie jedynie z chęci, rozwijania działalności przedsiębiorstwa w sposób zrównoważony? Czy rozwój zrównoważony jest imperatywem dla współczesnego przedsiębiorstwa czy może jest modą, nowym hasłem, którego stosowanie zapewni przedsiębiorstwu (w jakiejś perspektywie czasowej) przewagę konkurencyjną, a w efekcie tego korzyści ekonomiczne?
- Czy przedsiębiorstwo, przedstawiając w swoim sprawozdaniu bardzo szeroki zakres informacji o swoich atrybutach, często znacznie szerszy, niż uświadamiają sobie to sami interesariusze zewnętrzni, powinno rzeczywiście antycypować ich potrzeby informacyjne, a tym samym wpływać na ich decyzje? Jeżeli tak, to w jakim zakresie, aby nie być posądzonym o manipulowanie zachowaniami interesariuszy?
- Jakie instrumenty należy stosować, aby zapewnić wysoką jakość (w tym wiarygodność i wystarczalność) raportowania, w którym wiedza o przedsiębiorstwie przedstawiana będzie przez wewnętrzny system informacyjny tegoż przedsiębiorstwa w sposób narracyjny, a więc w dużej mierze już przetworzony (w wielu aspektach decyzyjnych ważnych dla interesariuszy zewnętrznych, w tym odnoszących się do ryzyka związanego z działalnością przedsiębiorstwa i jego potencjału gospodarczego), wyselekcjonowany i określony z góry przez normy corporate governance lub ustalony przez przedsiębiorstwo we własnym zakresie?

- Czy szerokie odkrywanie zarządczego know-how rzeczywiście daje przedsiębiorstwu przewagę konkurencyjne? Co stanie się z kwestią przewagi konkurencyjnej, w sytuacji gdy odkrywanie zarządczego know-how stanie się w biznesie normą raportowania i dłużej nie będzie dowodem dobrej woli przedsiębiorstwa ani jego transparentności w każdym calu działalności? Czy poszerzanie zakresu raportowania będzie wówczas (tak jak to ma jeszcze obecnie miejsce) instrumentem – w gruncie rzeczy – konkurencji między przedsiębiorstwami i zabiegania o kapitał?
- Jak obecnie mierzyć efektywność zgodnie z przekonaniem o racjonalności decyzji: korzyści płynące z takiego rozbudowanego raportowania versus związane z nim koszty? Jak będzie wyglądał taki pomiar w przyszłości, w której nawet najbardziej rozbudowane raportowanie może w dużej mierze stracić na znaczeniu w biznesie? Nie można takiej sytuacji wykluczyć, dowody z innych sfer życia świadczą bowiem o tym, że wiele z rozwiązań złożonych, uznawanych za nowoczesne, ze względu na tempo życia i zachodzących zmian z czasem (a często nawet dość szybko) – wobec prostych, zrozumiałych dla wszystkich wartości i rozwiązań – traci swoje cechy konkurencyjności i odchodzi w zapomnienie.

Odpowiedzi nie mogą być chyba jednoznacznie rozstrzygające. Może nawet nigdy takie nie będą. Postawione wyżej pytania pozwalają jednak postrzegać i uwypuklać problem sprawozdawczości przedsiębiorstw w sposób absolutnie nietechniczny. Dotykają bowiem wielu zagadnień w mojej ocenie ważkich zarówno obecnie, jak i w przyszłości gospodarczej. Uzmysłwiają wielowątkowość problemów, które odnoszą się, jak mogłoby się wydawać, do dość oczywistej kwestii potrzeby przedstawiania dokonań przedsiębiorstwa.

Cztery etapy i siedem driverów w tytułowym zakresie

Zmiany w pojemności informacyjnej rocznych raportów przedsiębiorstw następowały praktycznie od chwili, gdy pojawiły się pierwsze normy prawne stanowiące pewne standardy w tym zakresie, początkowo w ramach krajowych norm prawnych, z czasem w wymiarze międzynarodowym, a dziś śmiało można powiedzieć – globalnym. Z perspektywy czasu można mówić o kilku symbolicznych etapach z tym związanych:

- powstawanie zintegrowanego sprawozdania finansowego
- doskonalenie, ale także i raportowanie w jego ramach ryzyka związanego z przedsiębiorstwem
- etap, w którym pojawiają się symptomy świadczące o tym, że zintegrowane sprawozdanie finansowe przestaje współcześnie odgrywać rolę pierwszych (informacyjnych) skrzypiec
- okres bardzo istotnego poszerzania zakresu sprawozdawczości przedsiębiorstwa i zupełnie inaczej rozumianej integracji sprawozdawczej.

Współcześnie rozumiana integracja sprawozdawczości (lub tzw. sprawozdawczość zintegrowana) to już nie tylko sprawozdawczość finansowa. Wokół tego kluczowego elementu sprawozdawczości rocznej przedsiębiorstwa pojawiają się bowiem nowe raporty,

które zdają interesariuszom przedsiębiorstwa sprawę ze sfer ważnych dla jego funkcjonowania, a nie ujmowanych w ramach kanonu zasad leżących u podstaw sprawozdawczości finansowej. Obecnie można mówić już bez obawy, że w niemalże takim samym stopniu następuje wzajemne przenikanie się informacji finansowych i niefinansowych, wartości, liczb i narracji odnoszących się do przedsiębiorstwa i jego potencjału gospodarczego.

Diagnoza, dlaczego tak się dzieje, nie wydaje się trudna. Przedstawiam ją syntetycznie w postaci siedmiu współczesnych nam „driverów” zmian we sprawozdawczości przedsiębiorstwa.

Oto zestawienie moich własnych adekwatnych komentarzy:

- Po pierwsze w odniesieniu do zakresu sprawozdawczości finansowej należy zauważyć, że nagłośniła się fakt znaczącego rozszerzenia kręgu użytkowników żywo zainteresowanych informacją finansową. Do grona właścicieli instrumentów kapitałowych (właściciele przedsiębiorstwa i potencjalnych inwestorów), instytucji kredytujących i kontrahentów, urzędów i instytucji makroekonomicznych (agencji rządowych) dołączyły bowiem chociażby przedsiębiorstwa ratingowe i różne instytucje ponadnarodowe. Odmienność zakresu informacji pożądanых przez te grupy interesariuszy finansowych jest ewidentna.
- Po drugie zakres informacyjny sprawozdania finansowego zależy nie tylko od oczekiwań jego użytkowników, ale także od aktualnie uznanej teorii bilansowej (statycznej, dynamicznej, organicznej, w ujęciu nauk prawnych, zorientowanej na informacje przyszłościowe, zorientowanej na osiągnięcie kapitałów)³. Nie bez znaczenia jest tu także odmienność aspektów sporządzania sprawozdań finansowych, na przykład dla jednostek ze sfery finansów publicznych i niepublicznych, małych i dużych, obejmujących swoją działalnością wiele segmentów gospodarki (jak międzynarodowe koncerny czy grupy kapitałowe). Przyszłościowe „profilowanie” sprawozdań finansowych to znak naszych czasów.
- Po trzecie mając na uwadze erę tzw. nowej ekonomii, nie trudno zauważyć, że zarówno przedsiębiorstwo, jak i wszystkie grupy jego interesariuszy potrzebują coraz to nowych informacji. Technologie informatyczne, ciągła innowacja, łączność sieciowa wszystkiego i wszystkich, suwerenność klientów oraz kluczowa rola wiedzy – podstawowe atrybuty „nowej ekonomii” – tworzą uwarunkowania, w których informacja – szeroka, szybko dostarczana, wyczerpująca, przetworzona pod konkretne potrzeby informacyjne – jest dobrem bardzo pożądanym. W tym miejscu nie odnoszę się do zasadności stosowania określenia „nowa ekonomia” jako synonimu gospodarki elektronicznej ani funkcjonowania przedsiębiorstwa w tzw. cyberprzestrzeni, w której zarówno czas przesyłania informacji, podejmowania decyzji, jak i ich realizowania jest (a często nawet musi być) bardzo krótki. Nie zabieram także głosu w sprawie relacji „nowa

³ Z. Luty, *Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56 (112), s. 130.

ekonomia” – „ekonomia informacji” – „ekonomia wiedzy” – „nowoczesna ekonomia”. Poświęcone są temu dyskusje, które mają miejsce w gronie specjalistów z dziedziny ekonomii. Uznają jedynie, że konieczne jest inne prowadzenie biznesu, niż to miało miejsce dotychczas, tj. w nie bardzo nam odległych czasach, gdy informacja płynęła zwykle ciągle takimi samymi kanałami, stosunkowo powoli, niemalże wyłącznie po prostej od sprawozdawcy do czytelnika. Uzasadnione, a wręcz wyprzedzająco konieczne, jest więc także myślenie o przyszłości tego biznesu i zakresu, jakości, szczególności raportowania informacji z nim związanych. W tzw. nowej ekonomii, w której innowacje odgrywają kluczową rolę, informacja o potencjale przedsiębiorstwa do podejmowania działań innowacyjnych ma dużą wagę dla wypracowywania przewagi konkurencyjnej i zarabiania na tej przewadze. Kapitał intelektualny i związane z nim informacje nabierają więc pierwszorzędного znaczenia. Uważa się, że to jest decyzyjnie istotne dla inwestorów oraz innych interesariuszy przedsiębiorstwa, więc coraz bardziej powszechne staje się oczekiwanie, że kapitał intelektualny (ludzki oraz strukturalny: organizacyjny i relacyjny) będzie obiektem raportowania w sposób standardowy, a nie jak dotychczas – fakultatywnym.

- Po czwarte zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej zmuszają wszystkich do zwiększonego wysiłku intelektualnego, menedżerów przedsiębiorstw jednak w szczególności obligują wręcz do stosowania nowych (innowacyjnych) metod zarządzania przedsiębiorstwem, klientów – do rozpoznawania podmiotów, których działalność dostarcza wartości w 100% odpowiadających ich potrzebom, a interesariuszy przedsiębiorstwa – do śledzenia i rozumienia coraz to szerszych pól informacyjnych, istotnych przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych oraz innych z zakresu biznesu. Dodatkowo, praktyką staje się procesowe postrzeganie działalności przedsiębiorstw, co także skutkuje określonymi potrzebami informacyjnymi i obowiązkami sprawozdawczymi, przejawiającymi się na przykład w odmiennej, niż miało to miejsce jeszcze kilka lat temu, segmentowej sprawozdawczości finansowej.
- Po piąte informacje finansowe stały się cennym dobrem ze względów biznesowych, chociaż inaczej postrzeganych niż produkcja dóbr (wyrobów i usług). Wiele instytucji zarabia bowiem na przetwarzaniu i sprzedawaniu informacji jeszcze bardziej dostosowanej do szczególnych potrzeb decyzyjnych (m.in. agencje ratingowe i różne instytucje gromadzące dane np. w celach statystycznych, ale nie tylko takich w rozumieniu statystyk makroekonomicznych). Wśród tych zarabiających instytucji są także audytorskie, a nawet te, które dyktują światu gospodarczemu rozwiązania w zakresie sprawozdawczości przedsiębiorstw. Ich działalność nie jest obojętna na przykład dla funkcjonowania rynku instrumentów finansowych, który współcześnie jest potężnym segmentem gospodarki światowej. Modele inżynierii finansowej stosowane przez uczestników tego rynku są informacyjnie wymagające nie tylko w stosunku do rzetelności (jakości), ale także zakresu, poziomu agregacji, uzasadnienia. Do tego stopnia wymagające, że przynajmniej jakaś część informacji musi mieć wymiar kontekstowy,

daleko wykraczający poza jedno przedsiębiorstwo, a praktycznie wszystkie muszą mieć walory prognostyczne. To wszystko razem sprawia, że zrodziła się niszowa jeszcze do niedawna działalność gospodarcza (obojętne, czy myślimy tu o agencjach ratingowych czy audytorskich, czy jeszcze innych) i polegająca na produkowaniu informacji przetworzonych i gotowych do użycia. Jak każdy produkt, tak i ona potrzebuje wkładu „surowcowego”. Im ten wkład tańszy (ale dobrej jakości), tym działalność takiego „producenta informacji” będzie bardziej rentowna. Śmiem twierdzić, że im bardziej złożona będzie sprawozdawczość przedsiębiorstwa, tym bardziej uzasadniona będzie działalność wspomnianych „producentów”. Pojedynczy użytkownik informacji o przedsiębiorstwie, nawet gdyby był w stanie podjąć wysiłek intelektualny, o którym wspominałem wcześniej, to nie uczyni tego chociażby ze względu na czas, jaki musiałby poświęcić na pozyskanie informacji źródłowych, a następnie na ich przetworzenie. Dokonuje więc zakupu informacji już przetworzonej. Powyższe, jak sądzę, wyjaśnia powody lobbowania na różnych forach działań na rzecz zmian w sprawozdawczości finansowej i w raportowaniu dokonań przedsiębiorstwa. Ważne jest tu spostrzeżenie, że koszty tych zmian ponoszą przedsiębiorstwa przygotowujące sprawozdania, co nie jest bez znaczenia nie tylko dla rentowności prowadzonej działalności, ale także dla ceny oferowanych produktów.

- Po szóste w tych uwarunkowaniach wszyscy oczekują obok danych finansowych przygotowanych według wymaganych prawem standardów także transparentności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Cóż oznacza bycie transparentnym w biznesie? Jak się wydaje, po wielokroć informowanie o tym, jakie podejmuje się działania i w jaki sposób się je realizuje, dla kogo/czego nie są one obojętne i jakie inicjatywy przedsiębiorstwo realizuje, aby zarabiać, nie szkodząc nikomu. To ostatnie obejmuje w dużym skrócie pojęcie „etyka w biznesie” i szeroko rozumiane „bezpieczeństwo biznesu”. „Transparentność” można tu rozumieć jako ‘gotowość do przedstawiania informacji na żądanie’ albo ‘przedstawianie z własnej woli zestawu niefinansowych informacji (najprawdopodobniej) istotnych decyzyjnie dla interesariuszy przedsiębiorstwa’. Komunikowanie z własnej woli informacji noszącej znamiona zapewniania transparentności działalności gospodarczej niejednokrotnie wydaje się instrumentem skutecznego oddziaływania na rynkowy wizerunek przedsiębiorstwa, który zapewne jest bardziej pozytywny niż w sytuacji, w której takiej informacji nie przedstawiano. Tak więc i takie informacje dołączają do szerokiego już zestawu informacji finansowych i innych (takich jak chociażby informacje o wspomnianym wcześniej kapitale intelektualnym).
- Po siódme – i w tym miejscu ostatnie, należy zauważyć, że swoje wymagania informacyjne w warunkach tzw. nowej ekonomii zgłasza również zrównoważony rozwój. Trendy globalizacyjne, ożywienie polityczne na świecie, w szczególności ze względu na problemy finansowe, malejące zasoby naturalne, wzrost populacji i problemy ekologiczne pozostają we wzajemnej współzależności, nie są obojętne dla sposobu

prowadzenia działalności gospodarczej ani tworzenia wartości w przedsiębiorstwie. W tych warunkach bowiem te wartości w przedsiębiorstwie muszą być tworzone. Korporacyjne systemy sprawozdawcze przedstawiają więc coraz to dłuższe raporty, które dodatkowo rozrastają się także i z powyższego powodu. Sprawozdawczość przedsiębiorstwa przestaje być spójna metodologicznie i zintegrowana w takim znaczeniu, jak widzi to rachunkowość w odniesieniu do podstawowych elementów sprawozdawczości finansowej.

Podsumowanie

W podsumowaniu rozważań warto zauważyć, że obserwowane w ciągu ostatnich chociażby 20 lat tempo zmian w zakresie sprawozdawczości finansowej jest preceden-sowe, tj. nieobserwowane nigdy wcześniej w ciągu wielowiekowej praktyki decyzyjnego wykorzystywania informacji o dokonaniach i potencjale gospodarujących podmiotów. Zmiany te następują nie tylko, dlatego że świat się zmienia i warunki prowadzenia działalności gospodarczej mało już przypominają te sprzed nawet jednego wieku. Weryfikacja standardów sprawozdawczości przedsiębiorstwa ma miejsce także i dlatego że sprawozdanie finansowe nie było przedmiotem drastycznych zmian od rewolucji przemysłowej na początku XIX wieku, a stosowany format bilansu w zakresie prezentacji aktywów, pasywów zobowiązań został opracowany na początku lat 40. ubiegłego stulecia⁴. Można więc stwierdzić, że uzasadniony może być pogląd, że przyszła już pora na poważne zmiany w sprawozdawczości przedsiębiorstwa. Zaledwie jedną z nich jest włączanie do rocznej sprawozdawczości informacji na temat kapitału intelektualnego. Inną jest rozrastanie się sprawozdania przedsiębiorstwa do kształtu tzw. zintegrowanego sprawozdania przedsiębiorstwa, dla którego wyznacznikiem pojemności informacyjnej jest zrównoważony rozwój, w ramach którego integracji wymaga „dziedzinowe” raportowanie: modelu biznesowego przedsiębiorstwa, zasobów niewykazywanych w aktywach jego bilansu, relacji, z których ono korzysta i które kształtuje, zarządzając nimi itp. Wszystko to bowiem daje wiedzę na temat potencjału przedsiębiorstwa do dalszego tworzenia szeroko (nie tylko aksjologicznie rozumianych) wartości, które dla wielu stają się podstawowym kryterium decyzyjnym. Wobec tego wymagania sprawozdawczość przedsiębiorstwa poddaje się także wymaganiom nowej ekonomii i sama staje się podatna na innowacje, które stanowią warunek sine quo non teje ekonomii.

Uzasadniona skala zmiany w sprawozdawczości przedsiębiorstw jest kwestią zupełnie odrębną i wykraczającą poza ramy niniejszego tekstu.

⁴ Por. E. Henry, O.J. Holzmann, *Financial statement presentation*, „The Journal of Corporate Accounting & Finance” November–December 2008, s. 83; Ch. Difabio, *Extreme makeover for financial statement*, „Financial Executive” April 2009, s. 45, za: M. Kędzior, *Nowa forma prezentacji sprawozdań finansowych według wspólnej koncepcji IASB i FASB*, w: *Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa 2012, s. 100.

Literatura

- Kierunki ewolucji sprawozdawczości i rewizji finansowej*, red. B. Micherda, Difin, Warszawa 2012.
- Raport o rozwoju społecznym 2010. Prawdziwe bogactwo narodów. Ścieżki rozwoju społecznego*, wyd. 20 jubileuszowe, UNDP, Warszawa, listopad 2010, <http://www.undp.org.pl/O-nas/Biblioteka/Raport-o-rozwoju-spoecznym>.
- Luty Z., *Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56 (112).
- Szyborski K., *Szczęście narodowe brutto*, <http://www.dziennik.com/publicystyka/arttykul/szczescie-narodowe-brutto> z 26.10.2011.
- Sedláček T., *Zmierzch homo economicus*, D. Orrell, *Rozmowa z Romanem Chlupatym*, Studio Emka, Warszawa 2012.

Katarzyna Klimczak
Katedra Rachunkowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WKŁAD ORGANIZACJI KSIĘGOWYCH W ROZWÓJ RACHUNKOWOŚCI I SPRAWOZDAWCZOŚCI FINANSOWEJ

Wprowadzenie

Organizacje zawodowych księgowych należą do najstarszych organizacji społeczno-zawodowych na świecie. Najwcześniej powstały w Wielkiej Brytanii, gdzie w 1854 roku utworzone zostało Society of Accountants (Edynburg), a w 1855 roku powstał Institute of Accountants and Actuaries (Glasgow).

Działalność tych stowarzyszeń (oraz ich następców) miała ogromny wpływ na rachunkowość brytyjską, a także innych krajów anglojęzycznych. Należy pamiętać, że w tym czasie praktycznie nie istniała literatura specjalistyczna z zakresu rachunkowości. Chociaż pierwsze opracowania dotyczące księgowości pojawiły się w Anglii już w XVI wieku, to na ogół dotyczyły one problemów szczegółowych, wybranych, brakowało w nich ogólnego podejścia do rachunkowości. W związku z powyższym „cały ciężar kształtowania rachunkowości brytyjskiej oraz edukacji zawodowej spoczywał właśnie na organizacjach zawodowych księgowych”¹. Czas pokazał, że doskonale wywiązały się one ze swojego zadania. Dziś już powszechna jest opinia, że „ważna pozycja, jaką zajmuje rachunkowość brytyjska wśród krajowych systemów rachunkowości nie tylko w Europie, ale także i na świecie, nie byłaby możliwa do osiągnięcia bez ogromnego wkładu pracy środowiska księgowych”².

¹ Ch. Nobes, R. Parker, *Comparative international accounting*, „Financial Times” – Prentice Hall, London 2004, s. 145.

² S. Surdykowska, *Rachunkowość międzynarodowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Zakamycze 1999, s. 185.

Celem artykułu jest analiza najważniejszych obszarów działalności organizacji księgowych na świecie oraz ich wpływu na rachunkowość i sprawozdawczość finansową.

Udział organizacji księgowych w procesie stanowienia regulacji rachunkowości

Znaczenie organizacji księgowych w poszczególnych państwach jest najczęściej oceniane przez pryzmat ich udziału w procesie stanowienia regulacji rachunkowości. W niektórych państwach, na przykład w Wielkiej Brytanii czy Stanach Zjednoczonych, organizacje księgowych mają decydujący wpływ na kształtowanie norm prawnych rachunkowości, w innych – na przykład w Niemczech, Francji czy Polsce – ten wpływ jest znacznie mniejszy.

Najważniejszymi organizacjami brytyjskimi zrzeszającymi księgowych są: Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), Institute of Chartered Accountants of Scotland, Association of Chartered Certified Accountants, Chartered Institute of Management Accountants, Institute of Chartered Accountants in Ireland.

Podstawą działania przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii jest ustawa o przedsiębiorstwach (Companies Act), która została uchwalona po raz pierwszy w 1844 roku. W jej kolejnych nowelizacjach zaczęły się stopniowo pojawiać podstawowe wymagania dotyczące zasad rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. Ustawa ta zawiera jedynie ogólne wskazówki, którymi powinny się kierować przedsiębiorstwa w prowadzeniu rachunkowości. Szczegółowe zasady natomiast są regulowane w standardach rachunkowości.

Organizacje księgowych w Wielkiej Brytanii mają wpływ zarówno na regulacje rachunkowości zawarte w ustawie o przedsiębiorstwach (poprzez uczestnictwo w komitetach pracujących nad ustawą), jak i na standardy rachunkowości. Do 1970 roku standardy rachunkowości były wydawane bezpośrednio przez ICAEW. W 1970 roku ICAEW utworzył Accounting Standards Steering Committee (ASCC), przemianowany później na Accounting Standards Committee (ASC), który działał do 1990 roku i wydawał Statements of Standard Accounting Practice (SSAP) oraz Statements of Recommended Practice (SORP). W 1990 roku miejsce ASC zajęła Accounting Standards Board (ASB), która zaakceptowała wszystkie istniejące standardy wydane przez jej poprzednika³. Obecnie standardy te funkcjonują pod nazwą Financial Reporting Standards (FRSs)⁴.

Na kształt rachunkowości finansowej w Stanach Zjednoczonych mają wpływ dwie grupy instytucji – prywatne i publiczne. Do pierwszej należą organizacje zawodowe i powołana przez nie Financial Accounting Standards Board (FASB), do drugiej zaś należy przede wszystkim amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (Securities and

³ www.frc.org.uk

⁴ Od lipca 2012 roku odpowiedzialność za opracowywanie standardów w Wielkiej Brytanii przejęła Financial Reporting Council Board.

Exchange Commission – SEC), Urząd Skarbowy (The Internal Revenue Service – IRS) oraz wiele różnych agend powoływanych przez rząd.

Standardy rachunkowości są uchwalane przez instytucje prywatne, natomiast instytucje rządowe odpowiadają za ich wprowadzenie i egzekwowanie ich obligatoryjnego stosowania przez spółki publiczne. „W żadnym kraju na świecie współpraca między instytucjami ustalającymi standardy i odpowiedzialnymi za ich wprowadzenie nie przebiega podobnie sprawnie, jak to ma miejsce w USA.”⁵

Do najważniejszych zawodowych organizacji związanych z rachunkowością i rewizją finansową w Stanach Zjednoczonych należą: American Accounting Association, American Institute of Certified Public Accountants, Financial Analyst Federation, National Association of State Auditors, Controllers, and Treasurers, Institute of Management Accountants, Financial Executives International.

Pierwsza amerykańska organizacja zawodowych księgowych powstała w 1886 roku. Była to American Association of Public Accountants (AAPA). Miała ona istotny wpływ na uchwalanie w tym samym roku w Nowym Jorku prawa stanowego, ustanawiającego zawód księgowego zaprzysiężonego publicznie. Stowarzyszenie to założyło czasopismo „Journal of Accountancy”, które stało się ważnym forum wymiany doświadczeń środowiska księgowych. American Association of Public Accountants została przemianowana w 1916 roku na American Institute of Accountants, a w 1957 roku na American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). Jest to obecnie federacja 50 stanowych organizacji biegłych księgowych⁶. Do 1973 roku organizacja ta miała bezpośredni wpływ na ustalanie standardów rachunkowości i sprawozdawczości finansowej. W tym samym roku została powołana niezależna organizacja – Rada Standardów Rachunkowości Finansowej (FASB), która do dziś opracowuje standardy, tzw. Generally Accepted Accounting Principles (GAAP).

W Niemczech⁷ nie rozwinęły się organizacje księgowych podobne do brytyjskich i amerykańskich, „co wynika z legalistycznego podejścia do rachunkowości oraz ogólnych cech środowiska biznesowego i społecznego”⁸. Istnieją tu natomiast organizacje zrzeszające biegłych rewidentów – Izba Biegłych Rewidentów (Wirtschaftsprüferkammer) oraz Instytut Biegłych Rewidentów (Institut der Wirtschaftsprüfer). Pierwsza została utworzona w 1971 roku na mocy specjalnych regulacji prawnych określających prawa i obowiązki zawodu biegłego rewidenta. Z kolei Instytut Biegłych Rewidentów został utworzony w 1932 roku; zajmuje się ustalaniem reguł profesjonalnego zachowania, standardów dotyczących badania sprawozdań finansowych, doksztalcaniem audytorów. Żadna z wyżej wymienionych organizacji nie ma prawa ustalania standardów ani

⁵ S. Surdykowska, op. cit., s. 145.

⁶ Ibidem, s. 161.

⁷ Dominującym źródłem skodyfikowanych reguł rachunkowości jest tu kodeks handlowy (Handelsgesetzbuch).

⁸ S. Surdykowska, op. cit., s. 251.

wydawania ich we własnym imieniu, toteż ich wpływ na regulowanie rachunkowości może być tylko pośredni⁹.

We Francji zasady rachunkowości są przede wszystkim uregulowane w kodeksie handlowym (*le code de commerce*) oraz w tzw. narodowym planie rachunkowości (*le plan comptable général*). Kodeks handlowy zawiera ogólne ramy rachunkowości i sprawozdawczości finansowej mające zastosowanie do wszystkich typów przedsiębiorstw. Z kolei plan comptable général jest bardzo szczegółowym poradnikiem rachunkowości. Zawiera on między innymi definicje terminów związanych z rachunkowością, zasady wyceny aktywów, pasywów i wyniku finansowego, a także szczegółowy plan kont¹⁰.

Osoby zawodowo skupione wokół rachunkowości nie odgrywają zbyt dużej roli w tworzeniu regulacji rachunkowości. We Francji działają dwie organizacje zrzeszające profesjonalistów swej branży: Stowarzyszenie Dyplomowanych Księgowych (Ordre des Experts Comptables – OEC) oraz Stowarzyszenie Biegłych Rewidentów (Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes). Pierwsza z nich została powołana w 1942 roku. Choć obecnie się powiększa i rozszerza swoje wpływy, to nadal jest zdecydowanie słabsza i mniej autonomiczna w porównaniu na przykład z brytyjskim ICAEW. Ordre des Experts Comptables nie bierze bezpośredniego udziału w tworzeniu standardów, uczestniczy natomiast w pracach Autorité des Normes Comptables (instytucji, która jest odpowiedzialna za plan comptable général)¹¹.

Podobnie jak Francja, Polska także należy do grona tych państw, w których organizacje księgowych mają jedynie pośredni wpływ na kształt regulacji rachunkowości. Najstarszą i największą polską organizacją skupiającą przedstawicieli środowiska zawodowego związanego z rachunkowością jest Stowarzyszenie Księgowych w Polsce¹². Samorządem zawodowym zrzeszającym biegłych rewidentów jest działająca od 1992 roku Krajowa Izba Biegłych Rewidentów.

Jak wynika z powyższej prezentacji, organizacje księgowych w poszczególnych państwach biorą (większy lub mniejszy) udział w procesie stanowienia regulacji/standardów rachunkowości. Charakter i rozmiar tego udziału zależy od wielu różnych czynników środowiska społeczno-ekonomicznego. Natomiast należy pamiętać, że nawet jeśli organizacje te nie uczestniczą bezpośrednio w działaniach regulacyjnych w zakresie rachunkowości, to mają ogromny wpływ na ich interpretację i stosowanie w praktyce między innymi dzięki przygotowywaniu i wydawaniu opinii, komentarzy i rekomendacji traktowanych przez przedsiębiorstwa jako wzorce rozwiązań stosowanych w praktyce.

⁹ Por. S. Surdykowska, op. cit., s. 252–253; Ch. Nobes, R. Parker, op. cit., s. 334.

¹⁰ Por. Ch. Nobes, R. Parker, op. cit., s. 332.

¹¹ Ibidem, s. 333.

¹² Pierwszą organizacją zrzeszającą księgowych w Polsce był Związek Buchalterów w Warszawie, który powstał w 1907 roku. Kontynuatorem jego działalności jest Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, powołane do życia w 1957 roku.

Warto zauważyć, że aktywność organizacji księgowych w zakresie prac nad regulacjami/standardami nie ogranicza się do krajowych norm rachunkowości. Wiele z nich poprzez członkostwo w regionalnych i międzynarodowych stowarzyszeniach włącza się w proces tworzenia ponadnarodowych regulacji rachunkowości, na przykład dyrektyw Unii Europejskiej czy Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Inne obszary działalności organizacji zawodowych

Na całokształt obszaru rachunkowości i sprawozdawczości finansowej mają wpływ nie tylko ich regulacje, ale także wiele innych czynników, takich jak wiedza i przygotowanie merytoryczne osób profesjonalnie zajmujących się rachunkowością, ich postawy moralne i etyczne, podejście społeczeństwa do roli księgowości i księgowego w społeczeństwie. Wydaje się, że w tym zakresie siła oddziaływania organizacji księgowych może być ogromna.

Organizacje księgowych odgrywają wiodącą rolę w **edukacji zawodowej osób zajmujących się rachunkowością**, oferując różnego rodzaju kursy i szkolenia z zakresu rachunkowości, podatków i finansów, przygotowujące do wykonywania zawodu księgowego oraz umożliwiające podnoszenie kwalifikacji. Na przykład brytyjski ICAEW prowadzi ogólne programy dydaktyczne umożliwiające zdobycie kwalifikacji biegłego księgowego (ICAEW Chartered Accountant Qualification), uzyskanie certyfikatu w zakresie finansów, rachunkowości i biznesu (ICAEW Certificate in Finance, Accounting and Business), a także specjalistyczne szkolenia na przykład z zakresu rachunkowości organizacji charytatywnych czy audytu śledczego¹³. Inne stowarzyszenie brytyjskie – Association of Chartered Certified Accountants – opracowało i nadzoruje program przygotowujący do uzyskania uznawanego na całym świecie certyfikatu (ACCA).

Warto podkreślić, że bardzo długie tradycje w zakresie działalności edukacyjnej ma Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Od samego początku było ono ukierunkowane na rozwój zadań edukacyjnych. Już po kilku miesiącach działalności – 1 listopada 1907 roku wydało pierwszy numer specjalnego dwutygodnika „Kronika Buchaltera”¹⁴. Krótko potem SKwP uruchomiło dużą bibliotekę, podjęło się organizowania odczytów i wieczorów dyskusyjnych.

W 1908 roku powołano Komisję Naukową, która miała zajmować się sprawami rozwoju rachunkowości jako dyscypliny naukowej¹⁵. Działalność edukacyjna związku nie została przerwana nawet podczas II wojny światowej. Od 1940 roku prowadzono kursy dla samodzielnych księgowych, kursy z zakresu rachunku kosztów. Jednocześnie członkowie zarządu stowarzyszenia (m.in. Andrzej Bieniek, Jan Dzięgielewski, Antoni Górski i Stanisław Skrzywan) prowadzili zajęcia z rachunkowości w tajnej Szkole Głównej

¹³ www.icaew.com

¹⁴ Por. W. Bień, *Historia organizacji księgowych w Polsce*, SKwP, Warszawa 2007, s. 23.

¹⁵ *Ibidem*, s. 25.

Handlowej, funkcjonującej pod szyldem I Miejskiej Szkoły Handlowej, realizującej pełny przedwojenny program nauczania¹⁶.

Organizacje księgowych **mogą mieć wpływ na kształtowanie formalnoprawnych podstaw wykonywania zawodu księgowego**. Problem regulacji tego zawodu jest w różny sposób rozwiązywany w poszczególnych państwach. W niektórych przypadkach podlega on ustawowej regulacji, co oznacza, że to przepisy określają szczegółowe warunki, które muszą być spełnione, aby wykonywać zawód księgowy. Na przykład we Francji osoby, które chcą uzyskać prawo do świadczenia usług księgowych oraz tytuł dyplomowanego księgowego, muszą spełnić wiele wymogów przewidzianych w ustawie, dodatkowo też mają obowiązek należeć do Stowarzyszenia Dyplomowanych Księgowych (Ordre des Experts Comptables), podlegającego nadzorowi Ministerstwa Finansów. W Polsce prawnie uregulowane są kwalifikacje do wykonywania zawodu księgowego na stanowisku głównego księgowego w sektorze finansów publicznych oraz przez osoby prowadzące usługowo księgi rachunkowe. W niektórych państwach kwestia nadawania uprawnień potwierdzających kwalifikacje zawodowe jest pozostawiona organizacjom zawodowym – to one mają prawo do wydawania określonych dyplomów i nadawania tytułów zawodowych. Tak jest na przykład w Wielkiej Brytanii, gdzie rząd nie ingeruje w działalność zawodową księgowych. Większość z nich należy do organizacji zawodowych i podlega ich wewnętrznym wymaganiom odnośnie do posiadanego wykształcenia, umiejętności zawodowych oraz obowiązkowego doskonalenia wiedzy¹⁷.

Organizacje księgowych przyczyniają się do **rozwoju rachunkowości jako dyscypliny naukowej** poprzez ścisłą współpracę ze światem nauki. Przedstawiciele środowiska nauki biorą aktywny udział w życiu organizacji, te zaś angażują się w działalność naukową między innymi poprzez współorganizację konferencji i sympozjów naukowych, wydawanie czasopism o charakterze naukowym¹⁸, wspieranie działalności studenckich kół naukowych, inicjowanie badań naukowych, organizację konkursów na prace naukowe i badawcze.

Ważnym aspektem działalności organizacji księgowych jest **współpraca z innymi organizacjami**, na przykład w ramach Międzynarodowej Federacji Księgowych (International Federation of Accountants – IFAC), Europejskiej Federacji Księgowych (Fédération des Experts-comptables Européens – FEE), Europejskiej Federacji Księgowych i Audytorów Małych i Średnich Przedsiębiorstw (European Federation of Accountants and Auditors – EFAA), Stowarzyszenia Federacji Księgowych Narodów Azji Południowo-Wschodniej (Association of Southeast Asian Nations Federations of Accountants – AFA), Federacji

¹⁶ Ibidem, s. 60–61.

¹⁷ www.skwp.pl

¹⁸ Na przykład American Accounting Association wydaje „The Accounting Review”, „Issues in Accounting Education”, „Accounting Horizons”; australijski Certified Practicing Accountants wydaje „Australian Accounting Review”; Stowarzyszenie Księgowych w Polsce jest wydawcą „Zeszytów Teoretycznych Rachunkowości”.

Księgowych Wschodniej, Centralnej i Południowej Afryki (Eastern Central and Southern African Federation of Accountants – ECSAFA).

Międzynarodowa Federacja Księgowych została utworzona w 1977 roku podczas 11. Światowego Kongresu Rachunkowości. Jest to pozarządowa organizacja o charakterze non-profit skupiająca 173 organizacje zawodowych księgowych ze 129 krajów świata. Misją IFAC jest przyczynianie się do opracowywania wysokiej jakości standardów i wytycznych oraz sprzyjanie ich implementacji, doskonalenie praktyki wykonywania zawodu księgowego¹⁹. We współpracy z poszczególnymi organizacjami członkowskimi, regionalnymi oraz innymi światowymi inicjuje ona i koordynuje prace związane z wydawaniem międzynarodowych oświadczeń i wytycznych z dziedziny rewizji finansowej, etyki i edukacji przeznaczonych dla księgowych zatrudnionych w sektorze zarówno prywatnym, jak i publicznym²⁰.

Europejska Federacja Księgowych reprezentuje interesy 45 organizacji zawodowych księgowych i audytorów z 33 państw europejskich²¹.

Celem Europejskiej Federacji Księgowych Audytorów Małych i Średnich Przedsiębiorstw jest zapewnienie, że interesy małych i średnich przedsiębiorstw, a także interesy księgowych i audytorów tych przedsiębiorstw są reprezentowane na forum europejskim. Do EFAA należą organizacje księgowe między innymi z Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Niemiec, Norwegii, Polski, Portugalii, Szwecji, Węgier, Wielkiej Brytanii i Włoch²².

Stowarzyszenie Federacji Księgowych Narodów Azji Południowo-Wschodniej zrzesza organizacje zawodowe wszystkich krajów Azji Południowo-Wschodniej²³.

Federacja Księgowych Wschodniej, Centralnej i Południowej Afryki jest organizacją regionalną, której celem jest koordynowanie rozwoju zawodu księgowego oraz promowanie przyjmowania i stosowania standardów międzynarodowych w państwach Afryki²⁴.

Współpraca krajowych organizacji w ramach stowarzyszeń regionalnych i międzynarodowych stwarza możliwość prezentacji własnych osiągnięć, wymiany myśli, doświadczeń, co sprzyja rozwojowi naukowemu, technicznemu i organizacyjnemu w zakresie rachunkowości.

Jednym z celów działalności organizacji księgowych jest **upowszechnianie postaw etycznych** wśród osób zajmujących się rachunkowością. Większość organizacji księgowych na świecie, w tym Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, opracowała i uchwaliła kodeksy etyki zawodowej określające wzorce, zasady etyczne, które powinny być przestrzegane przez osoby zajmujące się rachunkowością. Kodeks etyki zawodowej opracowany przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce zawiera dziewięć zasad etycznego wykonywania

¹⁹ www.ifac.org

²⁰ www.skwp.pl

²¹ www.fee.be

²² www.efaa.com

²³ www.mia.org.my/afa/

²⁴ www2.accaglobal.com/ecsaafa/

zawodu księgowego: zasadę kompetencji zawodowych, zasadę wysokiej jakości pracy, zasadę niezależności zawodowej, zasadę odpowiedzialności za przygotowane i prezentowane informacje, zasady postępowania osoby zajmującej się rachunkowością w relacjach z osobami, jednostkami oraz instytucjami powiązanymi z nią zawodowo, zasady postępowania w przypadkach sporu i sprzeczności interesów, zasady postępowania w sytuacjach szczególnych, zasadę zachowania tajemnicy zawodowej, zasady właściwego oferowania usług z dziedziny rachunkowości²⁵.

Zdaniem A. Karmańskiej kodeksy postępowania etycznego warto tworzyć ponieważ:

- „– obserwuje się ogólnoswiatowy kryzys moralny,
- ludzie zepchnęli etykę na plan dalszy w systemie swoich wartości,
- etyka staje się w wielu dziedzinach niewygodnym ograniczeniem,
- są budowane standardy działań bez przestrzegania zasad etyki lub z ich naruszeniem w imię partykularnych, komercyjnych interesów”²⁶.

Z kolei Z. Messner zauważa, że „dbałość o wysokie standardy wykonywania zawodu (...) [jest] w dzisiejszych czasach szczególnie istotn[a], biorąc pod uwagę wzrost znaczenia i pozycji rachunkowości w dynamicznie rozwijającej się gospodarce. Trudno sobie wyobrazić, aby można było sprostać wymaganiom stawianym przez tak wymagający i konkurencyjny rynek bez rzetelnego i precyzyjnego uregulowania wszystkich aspektów związanych z działalnością zawodową środowiska księgowych i finansistów. (...) Konsekwentne respektowanie i upowszechnianie zasad, zawartych w Kodeksie, wiążących dla wszystkich przedstawicieli zawodu, podnosi i umacnia jego rangę, a także zwiększa zaufanie społeczne”²⁷.

Podsumowanie

Nie ulega wątpliwości, że organizacje księgowych wnoszą ogromny wkład w rozwój rachunkowości i sprawozdawczości finansowej w poszczególnych państwach i na świecie. Jest on realizowany nie tylko poprzez udział w opracowywaniu standardów i regulacji rachunkowości, ale także przez inne liczne działania, między innymi poprzez umożliwienie doskonalenia kwalifikacji zawodowych przez księgowych, tworzenie odpowiednich warunków do integracji środowiska, współpracę z innymi organizacjami na świecie, określanie wzorców etycznego postępowania, zaangażowanie w działalność naukową.

Przed organizacjami księgowych stoi wiele wyzwań.

W dobie międzynarodowej standaryzacji rachunkowości coraz ważniejsza będzie aktywność krajowych organizacji na arenie międzynarodowej, przede wszystkim w zak-

²⁵ *Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, SKwP, Warszawa 2012.

²⁶ A. Karmańska, *Etyka w dydaktyce rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2005, nr 26 (82), s. 139.

²⁷ Z. Messner, *List prezesa Zarządu Głównego Stowarzyszenia Księgowych w Polsce*, Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości, SKwP, Warszawa 2012, s. 6.

resie prac nad międzynarodowymi standardami rachunkowości. Już teraz widoczne jest coraz większe zaangażowanie krajowych i regionalnych organizacji zawodowych w ten proces, o czym może świadczyć między innymi rosnąca liczba zgłaszanych przez nie komentarzy i uwag do projektów standardów.

Wyzwaniem dla organizacji księgowych jest również zmieniająca się rola profesjonalnego księgowego. Obecnie uczestniczy on w całym łańcuchu tworzenia wartości dla przedsiębiorstwa i społeczeństwa. Jego zawód staje się interdyscyplinarny. Od księgowych wymaga się wiedzy z zakresu rachunkowości, finansów, ekonomii, umiejętności rozpoznawania i zarządzania ryzykiem, rozumienia implikacji kulturowych biznesu, rozstrzygania dylematów etycznych itd. W tych warunkach szczególnego znaczenia nabierają wysiłki organizacji księgowych w zakresie dbałości o nienaganny poziom merytoryczny i etyczny księgowych oraz tworzenia odpowiednich warunków do podnoszenia tego poziomu.

Literatura

Bień W., *Historia organizacji księgowych w Polsce*, SKwP, Warszawa 2007.

Karmańska A., *Etyka w dydaktyce rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2005, nr 26 (82).

Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości, SKwP, Warszawa 2012.

Messner Z., *List prezesa Zarządu Głównego Stowarzyszenia Księgowych w Polsce*, w: *Kodeks zawodowej etyki w rachunkowości*, SKwP, Warszawa 2012.

Nobes Ch., Parker R., *Comparative international accounting*, „Financial Times” – Prentice Hall, London 2004, 2012.

Surdykowska S., *Rachunkowość międzynarodowa*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Zakamycze 1999.

www.icaew.com

www.efaa.com

www.fee.be

www.frc.org.uk

www.ifac.org

www.mia.org.my/afa/

www.skwp.pl www.skwp.pl www2.accaglobal.com/ecsafa/

Leszek Mosiejko
Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

RELACJE INWESTORSKIE A KREOWANIE KAPITAŁU WŁAŚCICIELSKIEGO – SZANSE I ZAGROŻENIA

Wprowadzenie

W wyniku ewolucji rynku kapitałowego powstało nowe narzędzie do porozumiewania się kryjące się pod pojęciem „**relacje inwestorskie**”, przeznaczone dla podmiotów zainteresowanych efektywnym inwestowaniem na rynku kapitałowym. W ciągu wielu dziesiątek lat kształtowała się komunikacja pomiędzy uczestnikami rynku kapitałowego, mająca na celu osiągnięcie korzyści dla szeroko rozumianych inwestorów oraz spółek oferujących swój kapitał. Rozwój relacji inwestorskich ma fundamentalne znaczenie dla efektywności funkcjonowania rynku kapitałowego i w rezultacie dla funkcjonowania całej gospodarki. Kształtowanie relacji między spółką a akcjonariuszami jest nieodzowne do prawidłowego funkcjonowania gospodarki rynkowej opartej na prywatnej własności i swobodnym przepływie kapitałów. Jednakże kreowanie kapitału właścicielskiego uwarunkowane jest spełnieniem wielu wymogów postrzeganych przez spółki jako zarówno szanse, jak i zagrożenia.

Relacje inwestorskie – geneza powstania i rozwój

Podstawy relacji inwestorskich koncentrujących się na relacjach spółek publicznych z inwestorami związane są z wprowadzeniem regulacji prawnych odnoszących się do funkcjonowania rynku kapitałowego w Stanach Zjednoczonych w latach 30. XX wieku. Jedną z nich było uchwalenie 27 maja 1933 roku przez Kongres ustawy o papierach war-

tościowych. Miała ona zapewnić dwa podstawowe cele: po pierwsze inwestorzy mieli otrzymywać informacje finansowe oraz inne istotne dotyczące papierów wartościowych sprzedawanych w publicznej ofercie, a po drugie ustawa „zakazywała oszukiwania i wprowadzania w inwestorów przy sprzedaży papierów wartościowych”¹. Drugą regulacją była ustawa z 6 czerwca 1934 roku, na mocy której Kongres utworzył Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (Securities and Exchange Commission – SEC). Wprowadziła ona obowiązek składania okresowych raportów i informacji przez spółki publiczne uczestniczące w obrocie papierami wartościowymi². Jej powstanie było reakcją na skutki wielkiego kryzysu gospodarczego z lat 1929–1933, zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych, kiedy 24 października 1929 roku na giełdzie nowojorskiej gwałtownie spadły ceny akcji spółek publicznych, pociągając za sobą pasmo bankructw i wzrost zadłużeń.

Rozwój relacji inwestorskich był ściśle związany z ewolucją rynku kapitałowego i wzrastającymi oczekiwaniami inwestorów, którzy dążyli do redukcji ryzyka inwestycyjnego. W początkowym okresie kształtowania się relacji inwestorskich wymagania inwestorów w zakresie szeroko rozumianej komunikacji na linii spółka–inwestorzy wspierane były regulacjami prawnymi normującymi zasady przekazywania informacji przez spółkę do społeczności finansowej. W efekcie tego spółki, wypełniając wymogi prawne, komunikowały się z otoczeniem w sposób de facto jednokierunkowy, płynący od spółek do inwestorów, nie koncentrując się na informacjach zwrotnych, płynących z rynku. Jakościową zmianą w rozwoju relacji inwestorskich było powstanie dwukierunkowego strumienia informacji pomiędzy spółkami oraz inwestorami, oparte na pełnej informacji finansowo-ekonomicznej, znacznie przekraczającej wymogi prawne, i współpracy z otoczeniem polegającej na wykorzystaniu informacji zwrotnych. Kształtowanie się relacji inwestorskich według A. Laskina dokonywało się w Stanach Zjednoczonych w trzech etapach³, których przegląd zaprezentowano w tabeli 1.

W zaprezentowanej charakterystyce relacje inwestorskie różnią się między sobą sposobem komunikacji, umiejscowieniem ich w hierarchii spółki oraz zakresem odpowiedzialności za przekazywane informacje.

W erze komunikacji rynek kapitałowy charakteryzował się nadwyżką finansową i budowany był na podstawie nowo wprowadzonych regulacji prawnych. Spółki, konkurując między sobą o pozyskanie kapitału od inwestorów, scedowały obowiązki informacyjne narzucone przez regulacje prawne na służby public relations, których komunikacja z otoczeniem charakteryzowała się jednokierunkowym strumieniem informacji płynącym od spółek publicznych do społeczeństwa za pośrednictwem głównie mass mediów.

¹ Securities act of 1933, <http://www.sec.gov/about/laws/sa33.pdf>.

² Securities Exchange Act of 1934, <http://www.sec.gov/about/laws/sea34.pdf>.

³ A. Laskin, *Managing investor relations. Strategies for effective communications*, Business Expert Press, New York 2010, s. 7–27.

Tabela 1. Etapy rozwoju relacji inwestorskich w Stanach Zjednoczonych

Lp.	Etapy rozwoju relacji inwestorskich	Charakterystyka
1	era komunikacji >1945	<ul style="list-style-type: none"> – powstanie nadwyżki finansowej w społeczeństwie amerykańskim w wyniku rozkwitu gospodarczego po II wojnie światowej – stało się ono przedmiotem starań o jej pozyskanie ze strony spółek publicznych do realizacji inwestycji na rynku kapitałowym – zaangażowanie przez kadre kierowniczą spółek publicznych służb public relations w celu ułatwienia pozyskiwania kapitału – służby public relations w latach 50. XX wieku nie miały jeszcze w Stanach Zjednoczonych ugruntowanej pozycji; tylko największe amerykańskie korporacje miały odpowiednio wykształcony personel, jednak funkcje i rola public relations były w tamtym czasie znacznie ograniczone <p><i>wśród cech charakteryzujących erę komunikacji wyróżnia się między innymi</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – brak ekspertyz finansowych – reklamowanie spółek publicznych w przestrzeni medialnej przez specjalistów do spraw komunikacji, rozumiane jako działania stymulujące inwestorów do inwestowania – brak działań strategicznych i zarządczych w relacjach inwestorskich – brak prowadzenia badań przez spółki publiczne, mających na celu analizę akcjonariatu – brak zbierania informacji zwrotnych płynących od akcjonariuszy – jednokierunkowy strumień informacji płynący od spółek publicznych do społeczeństwa głównie przez mass media
2	era finansowa >1970	<ul style="list-style-type: none"> – instytucjonalizacja rynku kapitałowego – zmniejszenie roli prywatnych udziałowców na rzecz profesjonalnych inwestorów – przekazanie kompetencji w zakresie relacji inwestorskich służbom finansowo-rachunkowym od specjalistów do spraw komunikacji – koncentracja działań obejmujących relacje inwestorskie na ujawnianiu wszelkich informacji finansowych dla inwestorów – pojawienie się bilateralnych spotkań pomiędzy akcjonariuszami instytucjonalnymi i analitykami finansowymi – powstanie dwukierunkowego strumienia informacji pomiędzy spółkami i akcjonariuszami – zbieranie informacji zwrotnych płynących od akcjonariuszy – wykorzystywanie informacji zwrotnych otrzymywanych od akcjonariuszy w celu realizacji polityki nastawionej na maksymalizowanie ceny akcji

3	era synergii >2000	<ul style="list-style-type: none"> – dwukierunkowa komunikacja w relacjach spółka–inwestor – poprawa wizerunku spółek wśród inwestorów i analityków – aktywne zbieranie informacji od inwestorów i akcjonariuszy – zaangażowanie ścisłego kierownictwa spółek w analizowanie zebranych informacji z otoczenia i wykorzystania ich do zarządzania i planowania strategicznego – zwiększenie zaangażowania pracowników relacji inwestorskich w proces przetwarzania danych otrzymanych z otoczenia i przekazywania ich do ścisłego kierownictwa spółki – wykorzystywanie informacji zwrotnych otrzymywanych od akcjonariuszy w celu wyznaczenia godziwej ceny akcji (<i>fair value</i>), a nie maksymalizacji ceny akcji
---	--------------------	--

Źródło: A. Laskin, op. cit., s. 7–27.

W erze finansowej nastąpiła jakościowa zmiana polegająca na pojawieniu się inwestorów instytucjonalnych, która spowodowała zmniejszenie roli inwestorów indywidualnych na rzecz profesjonalnych, charakteryzujących się wysokimi kwalifikacjami z zakresu finansów. Kolejną znaczącą zmianą było powstanie dwukierunkowego strumienia informacji pomiędzy spółkami i akcjonariuszami, polegające na opracowywaniu informacji o spółkach przez wysokiej klasy specjalistów wywodzących się ze służb finansowo-rachunkowych, wykorzystujących również informacje zwrotne otrzymywane od akcjonariuszy w celu maksymalizowania ceny akcji spółki.

Era synergii charakteryzowała się wzrostem znaczenia relacji inwestorskich, polegającym na zaangażowaniu się ścisłego kierownictwa spółek w analizowanie zebranych informacji z otoczenia i wykorzystanie ich do zarządzania i planowania strategicznego. Do jakościowych zmian zalicza się także nowe podejście w zakresie wykorzystywania informacji zwrotnych otrzymywanych od akcjonariuszy. Kierownictwo spółek koncentrowało się na opracowywaniu danych będących w posiadaniu spółki wraz z informacjami otrzymanymi z otoczenia, których celem było wyznaczenie godziwej ceny akcji spółki (*fair value*).

Definicja relacji inwestorskich

Analiza literatury naukowej w zakresie relacji inwestorskich wskazuje na ich rosnące znaczenie w kształtowaniu architektury rynku kapitałowego. Liczba opracowanych definicji zwraca uwagę na kompleksowość relacji inwestorskich, począwszy od podstawowych zagadnień mających na celu wspomaganie spółki w utrzymaniu statusu spółki publicznej, aż do działań służących przywracaniu nadzoru właścicielskiego spółek kapitałowych⁴.

W trakcie przeglądu definicji relacji inwestorskich można wyróżnić ich iunctim w zakresie poruszanych zagadnień, do których należy:

⁴ D. Dziawgo, *Relacje inwestorskie. Ewolucja – funkcjonowanie – wyzwania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 26, 288.

- **zarządzanie przepływem informacji między podmiotami relacji inwestorskich**, tzn. spółką a jej obecnymi i potencjalnymi inwestorami, a także analitykami giełdowymi, doradcami finansowymi, maklerami, brokerami, dziennikarzami
- **szeroki zakres istotnych informacji** obejmujących finanse spółki, działalność marketingową, przyjęte strategie
- **osiąganie celów finansowych** w postaci odpowiedniej wyceny rynkowej, optymalnej wartości giełdowej, zmniejszenie ryzyka inwestycyjnego, zdobycie nowych długo-okresowych inwestorów lub też zwiększenie płynności na rynku kapitałowym
- **osiąganie celów pozafinansowych**, które również wpływają na wzrost wskaźników finansowych, głównie w długim okresie; są nimi między innymi: kształtowanie reputacji czy też pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, budowanie zaufania u uczestników rynku kapitałowego
- **kształtowanie świadomego, planowego i systematycznego** charakteru komunikacji opartego na zaufaniu, mającym kluczowe znaczenie dla każdej spółki oraz dla rynku jako całości⁵.

W pierwotnym znaczeniu relacje inwestorskie stanowiące istotny element współczesnego rynku kapitałowego były przedmiotem relacji spółki z inwestorami. Wspomniana ewolucja rynku finansowego oraz wzrastające oczekiwania inwestorów co do jakości komunikacji między spółką a otoczeniem spowodowały, że współczesne relacje inwestorskie obejmują również interesariuszy zainteresowanych równym dostępem do informacji na rynku kapitałowym, niezbędnym do podejmowania decyzji w procesie efektywnego inwestowania. Do interesariuszy relacji inwestorskich zalicza się uczestników rynku kapitałowego pełniących istotną funkcję w kształtowaniu jakości informacji, wśród których wyróżnia się:

- emitentów instrumentów finansowych
- agencje ratingowe zajmujące się oceną ryzyka inwestycyjnego emitenta
- pośredników w obrocie giełdowym, tzn. maklerów, analityków, doradców finansowych
- inwestorów na rynku instrumentów wierzycielskich i dłużnych
- szeroko rozumiane media.

Ze względu na cel niniejszego artykułu, którym jest próba ukazania relacji inwestorskich w aspekcie kreowania kapitału właścicielskiego ze wskazaniem potencjalnych szans i zagrożeń, przyjęta została definicja sformułowana przez amerykański instytut relacji inwestorskich – National Investor Relations Institute (NIRI)⁶, która brzmi następująco:

⁵ A. Blajer-Gołębiowska, *Asymetria informacji w relacjach inwestorskich. Perspektywa nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012, s. 44, za: G. Drażba-Derej, *Strategia IR*, „Brief” 2002, nr 31; D. Dziawgo, op. cit., s. 27.

⁶ National Investor Relations Institute, założony w 1969 roku, jest największym na świecie stowarzyszeniem profesjonalnych inwestorów, obejmującym ponad 3300 członków, ponad 1600 spółek z kapitalizacją rynku akcji na poziomie 9 bln USD. <http://news.niri.org/FunctionalMenu/About.aspx> z 10.01.13.

„Relacje inwestorskie to odpowiedzialne zarządzanie strategiczne integrujące finanse, komunikację, marketing oraz przestrzeganie prawa obrotu papierami wartościowymi, by umożliwić najbardziej efektywną dwustronną komunikację pomiędzy spółką, społecznością finansową i innymi zainteresowanymi stronami, co w efekcie wpływa na walory spółki, urzeczywistniając ich rzetelną wycenę”⁷.

Definicja NIRI obejmuje szerokie spektrum funkcjonowania relacji inwestorskich, z których na szczególną uwagę zasługują:

- włączenie w proces komunikacji na linii spółka–otoczenie interesariuszy, mające na celu wprowadzenie nowej jakości informacji
- rzetelna wycena walorów spółki, która jest rezultatem efektywnej dwustronnej, komunikacji pomiędzy interesariuszami
- zarządzanie strategiczne pełniące funkcję integrującą finanse, komunikację i marketing
- przestrzeganie prawa obrotu papierami wartościowymi
- postrzeganie relacji inwestorskich jako odpowiedzialnego sposobu zarządzania.

Analiza poszczególnych składników definicji NIRI wskazuje ostateczny, wspólny cel, jakim jest rzetelna wycena walorów spółki oraz sposób jego realizacji opierający się na zaangażowaniu różnych grup społecznych według obowiązujących norm prawnych oraz odpowiedzialnym społecznie zarządzaniu strategicznym.

Współczesny rynek kapitałowy a kreowanie kapitału właścicielskiego w aspekcie relacji inwestorskich – szanse i zagrożenia

Współczesny rynek kapitałowy charakteryzuje się globalnym zasięgiem oraz postępującą liberalizacją regulacji prawnych, co w efekcie przy braku koordynacji w wymiarze globalnym sprzyjało rozprzestrzenianiu się niekorzystnych zjawisk w skali światowej. Zwiększająca się mobilność międzynarodowych przepływów kapitałowych przyczyniła się do wzrostu znaczenia przepływów kapitałów krótkoterminowych. W rezultacie brak prowadzenia spójnej polityki organów nadzoru rynku finansowego oraz kumulujące się stany nierównowagi gospodarczej poszczególnych państw sprzyjały masowemu napływowi kapitału spekulacyjnego, mającemu destabilizacyjny wpływ na rynek finansowy.

Współczesna gospodarka, aby móc skutecznie zapobiegać niekorzystnym zjawiskom, wymaga bezpiecznego i efektywnie funkcjonującego rynku finansowego, charakteryzującego się takimi cechami jak otwartość, przejrzystość i zaufanie, które decydują o atrakcyjności inwestycyjnej rynku. Zgodnie z definicją podawaną przez amerykański NIRI jest to zakres działań relacji inwestorskich mających na celu budowanie nowej jakości informacji, przestrzeganie regulacji prawnych rynku kapitałowego i odpowiedzialnego zarządzania strategicznego integrującego finanse, komunikację i marketing.

⁷ <http://www.niri.org/FunctionalMenu/About.aspx>

Wśród głównych wyzwań stawianych relacjom inwestorskim wymienia się kształtowanie kapitału właścicielskiego opartego na faktycznej kontroli właścicielskiej wspieranej przez regulacje prawne organów nadzorczych. W tym zakresie do szans kreowania kapitału właścicielskiego można zaliczyć:

- Redukcję asymetrii informacyjnej pomiędzy spółkami oraz inwestorami, mającą wpływ na obniżenie kosztu pozyskania kapitału⁸.
- Zwiększenie zaufania inwestorów do spółek, pozwalające na zmniejszenie kosztu kapitału, zwiększenie płynności akcji, poprawę reputacji spółki wśród społeczności inwestorskiej.
- Aktywne zaangażowanie interesariuszy relacji inwestorskich w proces budowania efektywnej nadbudowy instytucjonalnej, mającej na celu osiągnięcie skutecznego, sprawnie funkcjonującego rynku kapitałowego.
- Zwiększenie roli relacji inwestorskich w zakresie działań obejmujących z jednej strony społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw (*corporate social responsibility* – CSR), a z drugiej działalność inwestorów w zakresie inwestowania społecznie odpowiedzialnego (*socially responsible investment* – SRI).
- Działania mające na celu wspieranie i budowanie realnego nadzoru właścicielskiego zgodnie z polityką corporate governance. Pomocne może być na przykład wykorzystanie internetu do prezentacji spotkań walnego zgromadzenia akcjonariuszy szerokiej społeczności zainteresowanej działalnością danej spółki.
- Działania interesariuszy relacji inwestorskich wspomagane przez rządy państw, mające na celu zwiększenie efektywności informacyjnej rynku, co może znacznie ograniczyć destabilizacyjny charakter krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego. Do działań tych należy wzmacnianie rynków finansowych na szczeblu międzynarodowym poprzez dostosowywanie regulacji prawnych i organów nadzorczych do szybko zmieniających się uwarunkowań w wymiarze globalnym.

Wśród zagrożeń w budowaniu kapitału właścicielskiego wymienia się natomiast:

- Postępującą liberalizację regulacji prawnych rynku kapitałowego oraz globalny zasięg oddziaływania, przy jednoczesnym braku globalnej koordynacji, które to czynniki przyczyniły się do rozprzestrzeniania się niekorzystnych zjawisk w skali światowej. Przykładem może być kryzys subprime zapoczątkowany w 2007 roku w Stanach Zjednoczonych, związany z rynkiem hipotecznym i udzielaniem przez banki kredytów podmiotom charakteryzującym się substandardową zdolnością kredytową. Kryzys ten objął swoim zasięgiem praktycznie całą gospodarkę światową, między innymi w wyniku sekurytyzacji zobowiązań hipotecznych i oferowaniu ich w globalnej skali, czemu sprzyjała korelacja między gospodarką poszczególnych państw, rynkami kapitałowymi i klasami aktywów⁹.

⁸ M. Chang, G. D'Anna, I. Watson, M. Wee, *Do investor relations affect information asymmetry? Evidence from Australia*, „Social Science Research Network” November 2006, s. 17.

⁹ P. Wiśniewski, *Konkurencyjność światowych rynków kapitałowych po kryzysie subprime*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 483.

- Wzrost znaczenia przepływów kapitałów krótkoterminowych o charakterze spekulacyjnym. Za przykład może posłużyć wzrost inwestycji portfelowych, których wartość w Stanach Zjednoczonych i w strefie euro wzrosła w latach 1996–2006 trzykrotnie¹⁰.
- Nadmierne uzależnienia spółek od finansowania zewnętrznego. Obserwuje się tendencję wzrostową wskaźnika całkowitego zadłużenia spółek akcyjnych w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju. Wśród krajów słabiej rozwiniętych, takich jak Rumunia, Słowacja, Łotwa, wartość wskaźnika udziału całkowitego zadłużenia w pasywach ogółem kształtowała się na poziomie 0,3–0,4. Najwyższą wartość wspomnianego wskaźnika na poziomie 0,6 odnotowano w Niemczech, Francji, Włoszech i Holandii¹¹.
- Duże rozproszenie własności.
- Brak koordynacji organów nadzorczych na szczeblu globalnym w zakresie uwarunkowań odnoszących się do funkcjonowania rynku finansowego z uwzględnieniem rynku kapitałowego spowodował narastanie sprzeczności między interesem doraźnym poszczególnych państw a interesem globalnym i długookresowym.
- Rozdział sfery finansowej od sfery realnej gospodarki, który przyczynił się do zwiększenia negatywnego wpływu toksycznych aktywów na gospodarki poszczególnych krajów i destabilizacji ich rynków finansowych.
- Działania rządów państw w czasie ostatniego kryzysu finansowego, polegające na wyręczaniu faktycznych właścicieli kapitału w sprawowaniu nad nim kontroli¹².
- Rozwój inżynierii finansowej oferującej rynkowi kapitałowemu coraz to nowsze, wysoce wyrafinowane instrumenty finansowy umożliwiające obejście obowiązujących uregulowań prawnych i przyczyniających się do destabilizacji rynków finansowych.

Literatura

- Blajer-Gołębiwska A., *Asymetria informacji w relacjach inwestorskich. Perspektywa nadzoru korporacyjnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2012.
- Chang M., D'Anna G., Watson I., Wee M., *Do investor relations affect information asymmetry? Evidence from Australia*, „Social Science Research Network” November 2006.

¹⁰ *Global financial stability report 2008*, IMF, Washington, April 2008, s. 144–145, za: *Sources: International financial statistics and world economic outlook*, IMF, Washington, 18.03.2008. Jednym z kryteriów klasyfikacji międzynarodowych przepływów kapitału jest horyzont czasu. W przypadku gdy inwestycja przekracza jeden rok, klasyfikuje się ją jako długoterminową. Jeżeli inwestycja kapitału jest krótsza niż jeden rok, klasyfikuje się ją jako przepływ krótkookresowy. Celem krótkoterminowych przepływów kapitału jest najczęściej osiągnięcie szybkiego zysku na operacjach spekulacyjnych, co przyczynia się do destabilizacji rynków finansowych.

¹¹ M. Kędzior, *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 188.

¹² D. Dziawgo, op. cit., s. 288.

- Dziawgo D., *Relacje inwestorskie. Ewolucja – funkcjonowanie – wyzwania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Global financial stability report 2008*, IMF, Washington, April 2008.
- <http://news.niri.org/FunctionalMenu/About.aspx>
- Kędzior M., *Międzynarodowa struktura kapitału przedsiębiorstw. Ujęcie rachunkowości i finansów*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Krug A., *Relacje inwestorskie w nowoczesnej spółce giełdowej*, Poligraf, Brzezia Łąka 2010.
- Laskin A., *Managing investor relations. strategies for effective communications*, Business Expert Press, New York 2010.
- Regulamin Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, www.gpw.pl.
- Securities act of 1933, <http://www.sec.gov/about/laws/sa33.pdf>
- Securities exchange act of 1934, <http://www.sec.gov/about/laws/sea34.pdf>.
- Ustawa z 15 września 2000 r., Kodeks spółek handlowych, Dz. U. 2000 nr 94, poz. 1037 z późn. zm.
- Ustawa z 29 lipca 2005 r. o nadzorze nad rynkiem kapitałowym, Dz. U. 2005 nr 183, poz. 1537.
- Ustawa z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz. U. 2005 nr 183, poz. 1538.
- Ustawa z 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. 2005 nr 184, poz. 1539.
- Wiśniewski P., *Konkurencyjność światowych rynków kapitałowych po kryzysie subprime*, w: *Nowe wyzwania w zakresie ekonomii i polityki gospodarczej po kryzysie subprime*, red. J. Ostaszewski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- www.gpw.pl
- www.knf.pl
- www.nyse.pl
- www.odpowiedzialnybiznes.pl
- www.raportyspoleczne.pl

Czesław Martysz (doktorant)
Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

CZY ZAKAZ INSIDER TRADINGU JEST KARANIEM ZA WIEDZĘ?

Wprowadzenie

Oczywiste się wydaje stwierdzenie, że źródłem sukcesów gospodarczych jest przede wszystkim posiadanie precyzyjnej i nieznannej szerszej grupie uczestników rynku informacji pozwalającej danemu przedsiębiorcy na zdobycie przewagi rynkowej. Skoro zatem sukcesy gospodarcze są efektem posiadanej wiedzy i swoistej przewagi informacyjnej, czy powinno się zatem w niektórych przypadkach karać uczestników rynku kapitałowego za jej posiadanie¹? W niniejszym artykule będę starał się przedstawić w syntetyczny sposób argumenty uzasadniające wysoki stopień regulacji rynku kapitałowego w kontekście insider tradingu.

Istota insider tradingu

Bezpodstawne ujawnianie lub wykorzystywanie informacji poufnych (także w mniejszym stopniu tajemnicy zawodowej) w obrocie papierami wartościowymi, zwane insider tradingiem, to jedno z coraz częściej popełnianych przestępstw na rynku kapitałowym. Na ogół zjawisko to dotyczy tzw. insiderów, czyli osób bezpośrednio zatrudnionych w spółce publicznej lub blisko z nią współpracujących. Choć pierwsze regulacje ograniczające

¹ Inspiracją do napisania tego artykułu był artykuł pt. *Nie da się karać za wiedzę w gospodarce opartej na wiedzy*, <http://m.obserwatorfinansowy.pl/forma/debata/piotr-ploszajski-insider-trading-dobry-czy-zly-snb-hildebrand/> z 10.01.2013.

swobodę handlu przez insiderów zostały wprowadzone już w latach 30. XX wieku w Stanach Zjednoczonych, to do dziś trwa zażarta dyskusja i spór o to, czy ograniczenia takie nie godzą w ideę wolności gospodarczej.

Insiderzy nie mają wprawdzie całkowitego zakazu handlu na przykład akcjami przedsiębiorstwa, w którym pracują, jednakże swoboda ich decyzji inwestycyjnych jest znacząco ograniczona w takich okresach, w których pewne informacje poufne nie zostały jeszcze podane do publicznej wiadomości. Według polskiego prawa informacją poufną² jest informacja określona w sposób precyzyjny, dotycząca bezpośrednio lub pośrednio jednego lub kilku emitentów instrumentów finansowych, jednego lub kilku instrumentów finansowych albo zbywania lub nabywania takich instrumentów, która nie była przekazana do publicznej wiadomości, ale w po jej ujawnieniu mogłaby znacząco wpłynąć na cenę danego waloru lub powiązanych z nim instrumentów pochodnych. Informacja taka musi mieć ponadto precyzyjny charakter, ponieważ powinna wskazywać na okoliczności lub zdarzenia zasądzone lub wysoce prawdopodobne. Istotność danej informacji odznacza się jej wysoce prawdopodobnym wpływem na zachowanie kursu emitenta, a więc ma charakter cenotwórczym.

Wykorzystywaniem informacji poufnej jest zbywanie lub nabywanie instrumentów finansowych na rachunek własny lub należący do osoby trzeciej na podstawie informacji poufnych będących w posiadaniu tej osoby. Wykorzystywaniem jest również udzielanie rekomendacji albo nakłanianie innych do powyższych czynności³. Z kolei ujawnienie informacji poufnej (nie mylić z publikacją) jest przestępstwem, o ile informacja ta po pierwsze spełnia kryterium poufności, po drugie została ujawniona nieuprawnionej osobie i wreszcie po trzecie ujawnienie to miało miejsce przed upublicznieniem tej informacji.

Poufny charakter mają na przykład informacje bieżące i okresowe, prospekt emisyjny, a także informacje o zdarzeniach mogących mieć wpływ na kurs instrumentu przed ich upublicznieniem. Ustawodawca nie przewiduje samoistnego bytu informacji poufnej – jest ona zawsze powiązana z posiadającą ją osobą fizyczną⁴, dlatego spółki publiczne⁵ zobowiązane są do prowadzenia listy osób mających dostęp do informacji poufnych, zwanej **listą insiderów**, która w odniesieniu do każdej informacji poufnej jest obowiązkowo przekazywana do Komisji Nadzoru Finansowego (KNF)⁶.

Ramy definicji informacji poufnej zamyka **kryterium poufności**. Przesłanka poufności będzie spełniona wyłącznie wówczas, gdy określona informacja nie została jeszcze przekazana

² Zob. Ustawa z 22 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi, Dz. U. 2005 nr 183 poz. 1538. Jest to najważniejszy polski akt prawny definiującym zagadnienia związane z insider tradingiem.

³ Ibidem, artykuł 156 pkt 4.

⁴ A. Płońska, *Insider trading – przestępstwo ujawnienia lub wykorzystania tajemnicy zawodowej i informacji poufnych*, „Nowa Kodyfikacja Prawa Karnego” 2007, nr 21, s. 72.

⁵ Jest to spółka, w której co najmniej jedna akcja jest zdematerializowana w rozumieniu przepisów ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. Por. artykuł 4 Ustawy z 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. 2005 nr 184 poz. 1539.

⁶ Artykuł 158 Ustawy z 22 lipca 2005 roku o obrocie... op. cit.

do publicznej wiadomości. W Polsce wszystkie spółki publiczne notowane na regulowanym rynku giełdowym podlegają licznym rygorom informacyjnym, do których należy również publikowanie poufnych informacji oraz informacji o transakcjach na akcjach emitenta.

Informacja przestaje być poufna wraz z końcem tzw. **okresu zamkniętego**⁷, w czasie trwania którego osoby zatrudnione w spółce publicznej nie mogą zbywać ani nabywać na rachunek własny ani osoby trzeciej żadnych instrumentów finansowych powiązanych z tą spółką. Okres zamknięty obejmuje czas od uzyskania informacji poufnej do momentu jej upublicznienia. W tym przypadku nie ma znaczenia, czy dana osoba dokonywała faktycznych transakcji na podstawie informacji poufnej – liczy się tylko fakt zawarcia transakcji.

Według prawa polskiego do **potencjalnego kręgu osób podejrzanych** o wykorzystywanie i ujawnianie informacji poufnych należą osoby zarówno mające dostęp do informacji poufnych przed ich upublicznieniem, jak i trzecie, które nieświadomie bądź świadomie weszły w posiadanie takiej informacji. W praktyce przestępstwem jest zatem wykorzystywanie informacji poufnych przez osobę, która weszła w ich posiadanie zupełnie przypadkowo. Wieść o bardzo dobrych wynikach finansowych spółki przed jej upublicznieniem może bowiem trafić zarówno do dalekiego krewnego jednego z dyrektorów, jak i do przypadkowego przechodnia podsłuchującego w tramwaju rozmowę dwóch pracowników. Wspomniany przepis jest bardzo rygorystyczny i niejasny, ponieważ sugeruje inwestorowi każdorazową weryfikację setek docierających do niego informacji pod kątem ich ewentualnej poufności, co w praktyce jest zupełnie niewykonalne.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że najskuteczniejszym sposobem zapobiegania nielegalnemu wykorzystaniu informacji poufnych mogłoby być skrócenie okresu pomiędzy czasem ich powstania a momentem upublicznienia. Spółki publiczne powinny co do zasady lepiej chronić dostęp do informacji poufnych, by móc przeciwdziałać powstawaniu pokus nadużycia. Informacje takie są jednak dobrem rzadkim, które trudno jest kontrolować. Z drugiej strony natychmiastowe ogłaszanie ważnych informacji może przedsiębiorstwu zaszkodzić, jeśli będzie ono robić to zbyt często, informując opinię publiczną (w tym również swoich konkurentów) przedwcześnie na przykład o pracach nad zaawansowanym projektem badawczym⁸.

Dlaczego insider trading jest zabroniony?

Według norm etycznych insider trading nie wydaje się być działaniem niemoralnym, ponieważ nie istnieje zasada nakazująca dzielić się z innymi takimi informacjami, które mogą nam przynieść korzyść. Wyobraźmy sobie, że atrakcyjna kobieta właśnie wprowadza

⁷ Ibidem, artykuł 159 pkt 2.

⁸ Istnieją jednak przepisy pozwalające na opóźnienie w publikacji ważnych z punktu widzenia przedsiębiorcy informacji. Zob. Rozporządzenie Ministra Finansów z 13 kwietnia 2006 roku w sprawie rodzaju informacji, które mogą naruszyć słuszny interes emitenta, oraz sposobu postępowania emitenta w związku z opóźnieniem przekazania do publicznej wiadomości informacji poufnych, Dz. U. 2006 nr 67 poz. 476.

się do nowego mieszkania. Miejscowy mężczyzna spostrzega ją przypadkowo podczas przeprowadzki i szybko decyduje się rozpocząć znajomość, wiedząc jednocześnie o kilku sąsiadach, którzy również byliby nią zainteresowani. Czy mężczyzna ten uczynił coś złego, jeśli nie obwieści innym o przybyciu kobiety⁹? Czy ograniczanie insider tradingu wynika z dążeń do rozładowywania pewnych napięć i nierówności społecznych? Raczej nie. Należy bowiem zauważyć, że choć nikt nie zmusił mężczyzny do podzielenia się informacją o przyjeździe pięknej sąsiadki, to jednak wcześniej nie powstała żadna więź pomiędzy mężczyzną a jego sąsiadami, która mogłaby taki obowiązek uzasadniać.

W przypadku spółki publicznej sytuacja nie jest już tak jednoznaczna, ponieważ akcjonariusze, na przykład kupując akcje w ofercie pierwotnej, powierzają swój kapitał emitentowi i oczekują w zamian rzetelności i uczciwości z jego strony. Czy zgodna z zasadami etyki jest sytuacja, w której osoby wtajemniczone czerpią korzyści finansowe z posiadania tych informacji, które jeszcze do innych akcjonariuszy nie dotarły, choć powinny były dotrzeć do wszystkich w tym samym czasie? Wykorzystywanie przez osobę wtajemniczoną informacji poufnych dla osobistych korzyści stanowi **nadużycie stosunku powiernictwa**¹⁰ (zwanego w literaturze anglojęzycznej stosunkiem fiducyjnym). Bazuje on na wzajemnym zaufaniu stron, jednakże co do zasady zakłada ograniczenia swobody dysponowania majątkiem przez powiernika¹¹, tak jak w przypadku insider tradingu. Do czasu upublicznienia informacji poufnej to emitent jest jej wyłącznym dysponentem i pracownikom nie wolno wykorzystywać jej dla prywatnych celów. Gdyby zakaz insider tradingu nie istniał, wówczas dochodziłoby do paradoksu, w którym pewne zachowania służące pozyskaniu informacji (np. kradzież lub naruszenie tajemnicy korespondencji) byłyby nielegalne, ale samo osiągnięcie korzyści wynikających z jej posiadania byłoby całkowicie legalne¹².

W literaturze można spotkać się z poglądem, że insider trading godzi w jeden z fundamentów rynku kapitałowego, jakim jest **powszechny i równy dostęp wszystkich jego uczestników do informacji**. W przypadku poufnej ustawodawca przypisuje duże znaczenie właśnie złamaniu zasady równości uczestników rynku kapitałowego i ich jednakowego dostępu do tych informacji, które kształtują decyzje inwestorów, pośrednio determinując tym samym kształtowanie się cen walorów¹³. Powstanie asymetrii informacyjnej należy

⁹ T.R. Machan, J.E. Chesher, *A primer on business ethics*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2002.

¹⁰ Zarząd powierniczy nad spółką publiczną sprowadza się do zobowiązania się przez powiernika (kierownictwo spółki) wobec powierzającego (akcjonariuszy spółki) do prowadzenia przedsiębiorstwa w swoim imieniu, lecz w interesie i ze skutkiem dla ustanawiającego powiernictwo.

¹¹ J. Skorupka, *Stosunek powierniczy jako źródło uprawnień i obowiązków ciążących na sprawcy przestępstwa nadużycia zaufania z art. 296 KK*, „Monitor Prawniczy” 2007, nr 1.

¹² J. Szpringer, *Czy insider trading powinien być zakazany? – polemika*, „Trend” styczeń–luty 2012, s. 19.

¹³ Jak już wspomniano wcześniej, osobom blisko związanym ze spółką publiczną nie wolno dokonywać żadnych transakcji dopóty, dopóki poufna informacja nią być przestanie, czyli zniknie tym samym asymetria (przewaga) informacyjna. Por. A. Płońska, op. cit., s. 69.

jednak wiązać ze wspomnianym wcześniej naruszeniem stosunku powiernictwa. Ujmując to inaczej: przewaga informacyjna inwestora zbudowana na bazie posiadanej przez niego wiedzy czy umiejętności jest całkowicie legalna. Dążenie do bezwzględnego zrównania zasobów informacji dla każdego z inwestorów stanowiłoby bowiem zaprzeczenie idei handlu¹⁴.

Z perspektywy ekonomicznej insider trading może być pożądany i może pozwalać zgodnie z teorią rynków efektywnych na przyspieszenie procesu tworzenia się ceny równowagi, tj. ceny dyskontującej wszystkie dostępne informacje, polepszając tym samym **efektywność alokacji kapitału**¹⁵. Czyli reakcja cenowa w przypadku „nieznanych informacji” stałaby się mniej gwałtowna – osoby wtajemniczone, zawierając zawczasu odpowiednie transakcje, odegrałyby tu rolę arbitrów dających rynkowi sygnał do zajęcia odpowiedniego stanowiska. Podobny pogląd wyrażał Milton Friedman, laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii z 1976 roku. Jego zdaniem insider trading jest zjawiskiem pozytywnym, dlatego że przyspiesza proces wdrażania nowych informacji na rynku¹⁶. Uważał on również, że nie powinno się zmuszać osób wtajemniczonych do ujawniania faktu zakupu ani sprzedaży danego instrumentu, ponieważ powstała w ich wyniku sama presja popytowa lub podażowa powinna stanowić dla rynku wyraźną informację o zamiarach insidiera¹⁷. Podobne liberalne poglądy i konieczność legalizacji insider tradingu wyrażał w swoich pracach również Henry Manne¹⁸.

Powyższe rozumowanie zakłada jednak, że insiderzy potrafią lepiej niż pozostali uczestnicy rynku wycenić wartość wewnętrzną akcji na podstawie posiadanych informacji, co jest jednak sprzeczne z założeniami **finansów behawioralnych** mówiących o irracjonalnych zachowaniach inwestorów. Poza tym skoro transakcje dokonywane przez insiderów miałyby mieć charakter cenotwórczy, to czy charakteru takiego o znacznie większej sile nie miałyby natychmiastowa publikacja informacji poufnych wszystkim inwestorom?

Co więcej, prawo nie powinno tolerować sytuacji, w której w obliczu informacji poufnej o charakterze negatywnym osoba wtajemniczona mogłaby bez jakichkolwiek konsekwencji wyjść z inwestycji po korzystniejszym kursie aniżeli pozostali inwestorzy (alegoria kapitana opuszczającego w pierwszej kolejności tonący okręt). Żelaznym argumentem jest tu prawda, że na rynku finansowym kapitał nie jest produkowany, lecz jedynie redystrybuowany, stąd

¹⁴ Choć insider trading z perspektywy etyki uważany jest zazwyczaj za zjawisko szkodliwe dla rynku, to czasem w literaturze można napotkać krytykę takiej jednoznacznej oceny. Por. P. J. Engelen, L. V. Liedekerke, *The ethics or insider trading revised*, „Journal of Business Ethics” 2007, Vol. 74, Issue 4, No. 2, 497–507.

¹⁵ J. Eichelberger, *Das Verbot der Marktmanipulation*, Duncker & Humblot, Berlin 2006, s. 71.

¹⁶ Przykładem wpływu insider tradingu na cenę akcji jest historia przedsiębiorstwa wydobywczego Texas Gulf Sulphur z lat 1963–1964. Jego pracownicy, wiedząc o odkryciu cennych złóż ropy naftowej, zaczęli skupować akcje przedsiębiorstwa przed oficjalnym komunikatem w tej sprawie. Zob. I. Seledyńska, *Insider dealing and criminal law*, Springer, Warszawa 2012, s. 58–64.

¹⁷ L. Harris, *Trading & exchanges*, Oxford Press, Oxford 2003, s. 1–29.

¹⁸ <http://www.econlib.org/library/Enc/InsiderTrading.html> z 10.01.2013.

też **korzyść jednej strony koresponduje ze stratą drugiej**, rozumianą nie tyle fizycznie co jako koszt utraconych możliwości¹⁹. Jest to zatem swoista gra o sumie zerowej.

W poszukiwaniu kolejnych ewentualnych argumentów za legalizacją insider tradingu natrafiamy na hipotezę mówiącą, że byłby on dodatkowym wynagrodzeniem i bodźcem dla pracowników spółki. Współcześnie, zgodnie z **teorią agencji** (*principal-agent-theory*), następuje rozdział kontroli i własności nad spółką, dlatego istnieje potrzeba tworzenia czynników stymulujących efektywność osób zarządzających, do których może należeć insider trading²⁰. Pracownik danego przedsiębiorstwa posiadający jego akcje powinien być zmotywowany do wyteźonej pracy, bo jej efekty znalazłyby odzwierciedlenie w długoterminowym wzroście wartości przedsiębiorstwa. Warunkiem koniecznym do ewentualnej legalizacji insider tradingu wydaje się być na przykład wprowadzenie dla osób wtajemniczonych minimalnego czasu utrzymywania kupionych akcji, aby w ten sposób chęć krótkoterminowego zysku zastąpić wspólnym interesem budowy wartości przedsiębiorstwa w długim terminie²¹.

Insider trading może jednak stanowić furtkę dla insidera do manipulacji kursami instrumentów finansowych. W warunkach dopuszczalnej tzw. krótkiej sprzedaży²² pojawia się obawa, że jego działania nie będą miały na uwadze dobro przedsiębiorstwa, lecz wyłącznie powodzenie jego prywatnych transakcji, łatwiej jest bowiem wywołać spadek niż wzrost cen akcji. Zasadniczym kontrargumentem jest długoterminowa nieopłacalność manipulacji akcjami własnej spółki, porównywalna z odcinaniem gałęzi, na której się siedzi. Z drugiej strony, jak pokazują badania przeprowadzone na rynku amerykańskim, pracownicy spółki posiadający instrumenty pochodne (oparte na cenach akcji tejże spółki) są silnie zmotywowani do dokonywania manipulacji ceną instrumentu bazowego²³. Jak widać, nie zawsze długoterminowy zdrowy rozsądek i racjonalizm zwycięża nad krótkowzroczą chciwością.

Ryzyko niesione przez inwestycję w daną spółkę powinno być całkowicie rozpoznawalne, czemu służyć ma spełnianie licznych **obowiązków informacyjnych**. Zmienność cen zależy od oczekiwań inwestorów, które są z kolei kształtowane dzięki napływającym do nich informacjom. Ograniczenie kręgu osób mających dostęp do informacji o spółce doprowadzi z pewnością do zniekształcenia ceny jej akcji²⁴. Hipotetyczna legalizacja insider

¹⁹ Z perspektywy prawa inwestor może ponieść szkodę zarówno rzeczywistą (łac. *damnum emergens*), jak i związaną z utraconymi korzyściami (łac. *lucrum cessans*). Por. D.R. Fischel, D. Ross, *Should the law prohibit manipulation in financial markets?*, „Harvard Law Review” December 1991.

²⁰ J. Eichelberger, op. cit., s. 80.

²¹ Na przykład w Stanach Zjednoczonych minimalny okres posiadania akcji przez insiderów wynosi 6 miesięcy.

²² Jest to operacja pozwalająca zarabiać na spadkach kursów instrumentów finansowych. Por. J. Hull, *Kontrakty terminowe i opcje*, Wig-Press, Warszawa 1999, s. 56–57.

²³ J.M. Vanden, *Digital contracts and price manipulation*, „The Journal of Business” September 2005.

²⁴ M. Gimnich, *Insiderhandelsverbot und Unternehmensakquisitionen – Bestandsaufnahme und Ausblick nach der Marktmissbrauchsrichtlinie und dem Gesetz zur Verbesserung des Anlegerschutzes*, Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität zu Köln, Köln 2007.

tradingu stanowiłaby przyzwolenie na istnienie asymetrii informacyjnej wykraczającej poza krąg insiderów, którzy mogliby legalnie przekazywać informacje cenotwórcze osobom trzecim, doprowadzając do powstania niejawnego trzeciego obiegu informacji²⁵.

Świadomość istnienia lepiej poinformowanych uczestników rynku automatycznie rodzi u inwestorów potrzebę dodatkowej weryfikacji poziomu cen, polegającą przykładowo na zakupie specjalistycznych analiz. Znalezienie wiarygodnych informacji, o ile w ogóle możliwe, obciążone jest dużymi kosztami, dlatego też insider trading może zwiększać **koszty zawieranych transakcji**. Inwestorzy byłoby bardziej skłoni do wyolbrzymiania swoich strat ex post, wynikających z nieposiadania tych informacji, które ktoś z pewnością już doskonale zna. Ta swoista niepewność informacyjna podnosi ponadto ryzyko systematyczne, od którego zależą koszty emisji kapitału²⁶.

Każda nieprawidłowość na rynku kapitałowym spowodowana insider tradingiem niszczy zaufanie inwestorów. Inwestowanie na rynku kapitałowym łączy się z podejmowaniem ryzyka związanego z ciągle zmieniającymi się cenami. Jeśli dodać do tego również to związane z możliwością bycia oszukanym przez osobę wtajemniczoną, to skala zaufania drastycznie spada i rynek automatycznie przestaje spełniać swą rolę. Zaufanie do niego należy tworzyć dzięki ustanawianiu mechanizmów prawnych gwarantujących bezpieczeństwo obrotu przy dążeniu do zapewnienia wszystkim jego uczestnikom równości, w szczególności pod kątem dostępu do istotnych informacji cenotwórczych.

Z drugiej strony penalizacja insider tradingu, choć zwiększa bezpieczeństwo rynku kapitałowego, może przyczynić się do **ograniczenia skali jego obrotów**. Powszechnie i dość radykalne ograniczenie swobody do zawierania transakcji przez osoby wtajemniczone, związane choćby z okresami zamkniętymi, stawia tę grupę inwestorów w gorszej pozycji wyjściowej od pozostałych uczestników rynku. Z drugiej strony likwidacja wszelkich ograniczeń postawiłaby insiderów w dużo lepszej pozycji w stosunku do pozostałych uczestników rynku, co w konsekwencji mogłoby doprowadzić do wycofania się części inwestorów i tym samym jeszcze silniejszego ograniczenia skali obrotów na rynku.

Dyskusja o szkodliwości insider tradingu jest skazana na pewną hipotetyczność, ponieważ stworzenie alternatywnego scenariusza rynkowego bez zgłoszenia dodatkowej podaży lub popytu ze strony osób wtajemniczonych jest prawie niemożliwe. Po prostu nie jesteśmy w stanie osądzić, jakie decyzje podjęliby inwestorzy nieposiadający informacji poufnych w sytuacji, w której insiderzy nie zawarliby z nimi żadnych transakcji²⁷. Szkoda

²⁵ J. Szpringer, op. cit.

²⁶ Ciekawych wniosków dostarcza tu badanie przeprowadzone przez ekonomistów z uniwersytetu w Indianie. Analizując dane z ponad 103 rynków kapitałowych (z lat 1969–1998), odkryli, że wzmożenie intensywności ścigania przypadków insider tradingu przez organy sprawiedliwości doprowadziło do 5-procentowego spadku kosztów emisji kapitału. Zob. U. Bhattacharya, H. Daouk, *The word price of insider trading*, Kelley School of Business, Indiana University, January 2000.

²⁷ D. Stanny, *Spór o informację. Zaufanie do rynków kapitałowych przede wszystkim. Zwalczenie przestępczości finansowej*, dodatek do: „Dziennik Gazeta Prawna” 12.04.2011, s. 11.

materiałna jest zatem trudna do zmierzenia, nawet jeśli samo przestępstwo podparte jest niezbitymi dowodami w postaci nagranych rozmów telefonicznych czy wysłanych maili. Bez skali poniesionych szkód trudno mówić o sprawiedliwej karze.

Sensowność legalizacji insider tradingu można także rozpatrywać w kontekście **kosztów przeciwdziałania mu**. Jeżeli w pewnym przedsiębiorstwie zastosujemy tzw. mechanizm negatywnej selekcji oparty na dodatkowych wynagrodzeniach części menedżerów w zamian za powstrzymanie się od wykorzystywania informacji poufnych, to z pewnością znaleźlibyśmy osobników ulegających pokusie dodatkowego zysku. Koszty utrzymania nieuczciwych menedżerów stałyby się zbyt wysokie, a ponieważ nie byłaby możliwa ich łatwa identyfikacja, jedynym wyjściem byłoby obniżenie pensji wszystkim bez wyjątku²⁸. Z perspektywy systemu, mimo że ściganie insider tradingu nie jest tanie, jego brak mógłby wygenerować ogromne koszty w ujęciu społecznym, na przykład objawiające się ucieczką inwestorów z giełdy. **Optymalnym rozwiązaniem wydaje się wprowadzenie zakazu insider tradingu na poziomie całego rynku, co faktycznie nastąpiło.**

Podsumowanie

Niejednoznaczne argumenty ekonomiczne, prawne i etyczne, trudności natury dowodowej, a także różnice w kulturowej wrażliwości sprawiły, że przepisy poszczególnych krajów zakładają różne poziomy ograniczenia insider tradingu²⁹. Być może argumentacja jego zakazu powinna być częściej tworzona na podstawie analiz o charakterze nie jakościowym, lecz ilościowym. Więcej uwagi powinno być również poświęcone uświadamianiu społeczeństwu, na czym polega istota zakazanych transakcji i dlaczego są one tak naprawdę szkodliwe dla rynku.

Zakaz insider tradingu nie wynika z chęci bezwzględnego karania inwestorów za posiadaną przez nich wiedzę, ale jest karą za jej bezprawne wykorzystanie w nieodpowiedni sposób, a zwłaszcza w nieodpowiednim czasie. Ograniczenia handlu związane z insider tradingiem dotyczą wyłącznie pewnych okresów i konkretnych informacji poufnych, które zawsze w końcu poufnymi być przestają. Oczywiście, kwestią do dalszych dyskusji jest stopień obecnie obowiązujących obostrzeń i próba odpowiedzi choćby na pytanie, czy wykorzystanie informacji poufnej zdobytej całkowicie przypadkowo powinno być karalne. Minimalizacja liczby obostrzeń dotyczących pewnych rodzajów transakcji mogłaby być osiągnięta głównie pod warunkiem maksymalnego skrócenia czasu pomiędzy utworzeniem się informacji poufnych a ich upublicznieniem.

²⁸ M. Bitner, *Insider trading – z czym tak naprawdę walczymy?*, „Parkiet” 17.11.2009.

²⁹ W Stanach Zjednoczonych pierwszy zakaz insider tradingu pojawił się w 1934 roku, natomiast w Niemczech dopiero ponad pół wieku później. Zob. *The wight against crooked trading gathers pace*, „The Economist” 15.10.2011.

Literatura

- Bhattacharya U., Daouk H., *The word price of insider trading*, Kelley School of Business, Indiana University, January 2000.
- Bitner M., *Insider trading – z czym tak naprawdę walczymy?*, „Parkiet” 17.11.2009.
- Chłopecki A., Dyl M., *„Prawo rynku kapitałowego*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Dajnowicz Ł., *Nowe regulacje*, „Gazeta Bankowa” 2005, nr 30.
- Directive 2003/6/EC of the European Parliament and the Council of 28 January 2003 on insider dealing and market manipulation – market abuse.
- Eichelberger J., *Das Verbot der Marktmanipulation*, Duncker & Humblot, Berlin 2006.
- Engelen P.J., Liedekerke L.V., *The ethics or insider trading revised*, „Journal of Business Ethics” 2007, Vol. 74, Issue 4, No. 2.
- Fischel D.R., Ross D., *Should the law prohibit manipulation in financial markets?*, „Harvard Law Review” December 1991.
- Glicz M., *Obowiązki publikacyjne emitentów w zakresie informacji poufnych*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2005, nr 10.
- Harris L., *Trading & exchanges*, Oxford Press, Oxford 2003.
<http://www.econlib.org/library/Enc/InsiderTrading.html>
- Hull J., *Kontrakty terminowe i opcje*, Wig-Press, Warszawa 1999.
- Kluczny A.K., *Nieczysta gra*, „Gazeta Bankowa” 3.12.2007.
- Machan T.R., Cheshier J.E., *A primer on business ethics*, Rowman & Littlefield Publishers, Lanham 2002.
- Płońska A., *Insider trading – przestępstwo ujawnienia lub wykorzystania tajemnicy zawodowej i informacji poufnych*, „Nowa Kodyfikacja Prawa Karnego” 2007, nr 21.
- Rajaratnam arrest triggers insider-trading crackdown, „OpRisk & Compliance” October 2009.
- Romanowska A., *Informacje poufne w świetle nowych regulacji prawnych insider trading*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2006, nr 9.
- Sadowska K., *Insider trading bije rekordy*, „Puls Biznesu” 2010, nr 21.
- Seledyńska I., *Insider dealing and criminal law*, Springer, Warszawa 2012.
- Skorupka J., *Stosunek powierniczy jako źródło uprawnień i obowiązków ciążących na sprawcy przestępstwa nadużycia zaufania z art. 296 KK*, „Monitor Prawniczy” 2007, nr 1.
- Stanny D., *Zwalczanie przestępczości finansowej*, dodatek do: „Dziennika Gazeta Prawna” 12.04.2011.
- Szpringer J., *Czy insider trading powinien być zakazany? – polemika*, „Trend” styczeń–luty 2012.
- The fight against crooked trading gathers pace*, „The Economist” 15.10.2011.
- Ustawa z 22 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz. U. 2005 nr 183 poz. 1538 z późn. zm.

Ustawa z 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. 2005 nr 184 poz. 1539.

Vanden J.M., *Digital contracts and price manipulation*, „The Journal of Business” September 2005.

Welsch P.L., O'Connor R.D., *Market manipulation and insider trading claims involving securities-based credit default swaps*, „The Corporate & Securities Law Advisor” 2009, No. 11.

Część IV

TEORIA EKONOMII I POLITYKA GOSPODARCZA

Adam Glapiński
Katedra Historii Myśli Ekonomicznej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

EWOLUCJA EKONOMICZNA A EWOLUCJA BIOKULTUROWA. FORMOWANIE PROGRAMU BADAWCZEGO EKONOMII EWOLUCYJNEJ

Rewolucja ewolucyjna. Karol Robert Darwin i Alfred Russel Wallace

To Adam Smith i Thomas R. Malthus stworzyli ewolucjonistyczny schemat myślenia w nauce, który wykorzystali dopiero Alfred R. Wallace i Karol Darwin (choć ani jeden, ani drudzy nie używali jeszcze terminu „ewolucja”). Ewolucjonizm nie został więc, historycznie rzecz ujmując, przeniesiony z biologii do ekonomii, a odwrotnie – z ekonomii do biologii, z rynku na przyrodniczy świat organiczny.

Jest rzeczą godną uwagi, że Smith jako wykonawców swojego testamentu wyznaczył dwójkę bliskich przyjaciół z kręgów akademickich: fizyka i chemika Josepha Blacka i pioniera geologii Jamesa Huttona, który uważany jest za ojca nowoczesnej geologii. Jako pierwszy odkrył on cykliczną naturę procesów geologicznych. Co najważniejsze, sformułował on w 1795 roku w pracy *Theory of the earth* zasadę *uniformitaryzmu* (lub *aktualizmu geologicznego*) przyjmującą, że czynniki fizyczne i chemiczne oddziałujące na Ziemię i na całą przyrodę, a zatem także wszystkie prawa oraz procesy fizyczne i chemiczne, były w przeszłości takie same jak dzisiejsze, co pozwala na podstawie współczesnych obserwacji określać przebieg dawnych procesów. Metoda pozwala więc na podstawie obserwacji procesów zachodzących współcześnie wnioskować, co działo się w ziemskiej przyrodzie nawet wiele milionów lat temu. Od tego był już krok do koncepcji ewolucyjnych.

Z kolei rozwinięcie teorii uniformitaryzmu przez Charlesa Lyella w jego podstawowym dziele *The principles of geology* opublikowanym w latach 1830–1833, a zwłaszcza przedstawione przez niego dowody na dużo dłuższy niż kilka tysięcy lat wiek Ziemi dały podstawy do ostatecznego sformułowania 11 lat później pierwszych wersji teorii ewolucji przez jego bliskiego przyjaciela Karola Darwina.

W ten sposób od Smitha, domniemanego ojca nowoczesnej ekonomii, a pewnego rodzica ekonomii ewolucyjnej, wiedzie prosta droga do Darwina i największego odkrycia XIX stulecia – teorii ewolucji.

Wcześniej, bo już w 1809 roku dojrzałą hipotezę ewolucyjną wysunął w pracy pt. *Filozofia zoologii* Jean-Baptiste de Lamarck. Twierdził on, że gatunki powstały spontanicznie z materii nieożywionej, mają różny wiek i postępują w miarę upływu czasu w górę drabiny życia. Narządy mocniej używane bardziej się rozwijają, a zmiany nabyte w trakcie życia pojedynczego osobnika są dziedziczne (dziedziczenie cech nabytych zgodnie z zasadą, że „żyrafy mają coraz dłuższe szyje, bo wyciągają je w górę”). Niezależnie od tego, że były to teorie błędne, samo sformułowanie i zdecydowanie ewolucyjnej hipotezy miało wielkie znaczenie i odegrało wielką rolę w dalszym rozwoju biologii.

Ostatecznym przełomem było wspólne publiczne wystąpienie Wallace’a i Darwina w 1858 roku¹ (tytuł ich wspólnej pracy brzmiał *On the tendency of species to form varieties and on the perpetuation of varieties and species by natural means of selection*), na którym przedstawili koncepcje nazwane później darwinowską teorią doboru naturalnego (Darwin już w 1838 roku po lekturze i pod wpływem pracy Malthusa *Prawo ludności* sformułował niezależnie podobne hipotezy, choć ich nie opublikował), a jeszcze później darwinowską teorią ewolucji. Teoria ta mówiła, że osobniki danego gatunku z lepszymi cechami skuteczniej przeżywają i rozmnażają się, a różnice te są dziedziczne.

Była to prawdziwa rewolucja myślowa nie tylko w przyrodznawstwie i biologii, ale i w całym ówczesnym postrzeganiu świata i gatunku homo sapiens. Koncepcja ta była na wskroś dynamiczna, oznaczała ostateczne odrzucenie statycznego esencjalizmu i przyjęcie wizji świata podlegającego ciągłym przemianom. W 1859 roku Darwin opublikował swą pracę pod tytułem *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego, czyli o utrzymywaniu się doskonalszych ras w walce o byt*, która okazała się jedną z najślawniejszych i najważniejszych książek w historii ludzkości. Z kolei w 1871 roku wydał książkę *O pochodzeniu człowieka (The descent of man, and selection in relation to sex)*², która wstrząsnęła opinią publiczną i przez złośliwych krytyków sprowadzona została do tezy, „że człowiek pochodzi od małpy”.

W rzeczywistości to Lyell już wcześniej spopularyzował prehistorię człowieka, natomiast Thomas H. Huxley wykazał, że anatomicznie ludzie są podobni do wielkich małp.

¹ A.R. Wallace, *W cieniu Darwina*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.

² K. Darwin, *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego*, DeAgostini, Warszawa 2001; K. Darwin, *O pochodzeniu człowieka*, Jirafa Roja, Warszawa 2009.

Natomiast Darwin, przedstawiając empiryczne dowody, udowodniał, że ludzie są zwierzętami, ukazując ciągłość ich fizycznych i umysłowych cech. Wprowadził też pojęcie doboru płciowego, tłumacząc utrwalanie się w ten sposób cech pozornie nieprzydatnych życiowo, a pełniących funkcje godowe. Zupełnie rewolucyjne, także z perspektywy nauk społecznych, było też jego wyjaśnienie ewolucji kultury człowieka jako cywilizacyjnej kontynuacji ewolucji biologicznej.

Wreszcie w pracy *The expression of the emotions in man and animals* z 1872 roku rozwinął koncepcję ewolucji psychologii człowieka i wykazał, że jest ona analogiczna i ciągła z zachowaniami (psychologią) zwierząt. Darwin – zaskakująco nowocześnie – już wtedy zauważył, że natura biologiczna i psychiczna człowieka nosi wyraźny, a nawet decydujący ślad ewolucyjnie pierwotnego, odległego pochodzenia biologicznego i że ten ślad jest widoczny nawet w jego najbardziej wyrafinowanych kulturowo i cywilizacyjnie zachowaniach i osiągnięciach.

Darwin wykazał na podstawie empirycznych dowodów, że współczesny człowiek ze wszystkimi swoimi szlachetnymi przymiotami, ze współczuciem, jakie odczuwa wobec najbardziej poniżonych, z życzliwością, jaką obdarza nie tylko innych ludzi, ale też najniższe żyjące istoty, z całym swoim intelektem, z ogromną cywilizacją, której świadectwa przekazuje kolejnym pokoleniom, ze wspaniałym rozwojem nauki pozwalającej mu wyjaśniać funkcjonowanie układów planetarnych i wszechświata, wciąż pozostaje biologicznie istotą ukształtowaną w pradawnych czasach i w swojej cielesności nosi niewymazywalne instynkty i cechy swojego praprzodka, który wyewoluował ze świata zwierząt.

Fundamenty teoretyczne. Karol Marks, Gustav von Schmoller, Werner Sombart, Max Weber, Alfred Marshall, Thorstein Veblen, Theodosius Dobzhansky

Choć ewolucjonizm nie został przeniesiony z biologii do ekonomii, a odwrotnie – z ekonomii do biologii, to zupełnie inaczej było już w przypadku teorii kolejnych ekonomistów – prekursorów ekonomii ewolucyjnej, takich jak Karol Marks, Gustav Schmoller, Werner Sombart, Max Weber czy Alfred Marshall, którzy tworzyli pod wielkim wpływem darwinowskiej teorii ewolucji i przenosili jej główne idee na grunt ewolucjonistycznych teorii systemów ekonomicznych. Charakterystyczne, że Friedrich Engels, przemawiając na pogrzebie nad grobem Marksa, stwierdził, że uczynił on dla nauk społecznych to samo, co Darwin dla nauk przyrodniczych. Swoistą syntezą myśli wszystkich tych ekonomistów w sferze teorii ekonomicznej stał się później w XX wieku dorobek Josepha A. Schumpetera, który stanowi do dziś główny punkt odniesienia w ekonomii ewolucyjnej.

W anglosaskiej ekonomii przełomu wieków najważniejsze były dokonania teoretyczne Thorsteina Veblena, który nadał ewolucyjny charakter amerykańskiemu instytucjonalizmowi. Zbudował on koncepcję instytucji wywodzących się z wrodzonych instynktów ludzkich, ulegających późniejszym, kulturowym modyfikacjom i mutacjom. Instytucje

są odpowiednikami biologicznych genów, a dobór naturalny poprzez selekcję tych instytucji jest istotą ewolucji ekonomiczno-społecznej, na drodze której gatunek ludzki adaptuje się do zmieniającego się środowiska, rozszerza swoje panowanie na ziemi i maksymalizuje liczbę istnień ludzkich. Przy czym, jak rozwinął to później John R. Commons, w rozwoju kulturowym i ekonomicznym biologiczną selekcję naturalną zastąpiła sztuczna selekcja rynkowa i jej stworzone przez ludzi odpowiedniki w pozaekonomicznych sferach życia społecznego. Śladem veblenowskiego ewolucjonizmu podążył cały instytucjonalizm amerykański, zdominowując myśl ekonomiczną tego kraju aż do II wojny światowej.

Bardzo długo, od czasów Darwina i Wallace'a, ekonomiści traktowali teorię ewolucji jedynie jako wygodną metaforę i analogię do teorii ekonomicznego rozwoju. Podejście to uległo na dobre zmianie dopiero w drugiej połowie XX wieku³.

Siła oddziaływania biologicznej teorii ewolucji we wszystkich dyscyplinach naukowych, w tym i w naukach społecznych, uległa zasadniczemu wzmocnieniu wraz z konceptualizacją i odkryciem genów⁴. Termin „gen” wprowadził duński botanik Wilhelm Johannsen w 1909 roku, kiedy jeszcze nie zdawano sobie sprawy z działania DNA. W 1910 roku Thomas H. Morgan, bazując na obserwacjach, udowodnił, że geny mają związek z chromosomami⁵. Od tego momentu ciągle współwystępowanie niekontynuacji i kontynuacji rozwoju wszelkich form żywych, w tym człowieka i jego cywilizacji, także materialnej, mogło zacząć być modelowane jako współistnienie *genotypów i fenotypów*⁶. Fenotyp współdziała ze środowiskiem i ulega stosownym zmianom w procesie rozwoju. Genotyp zachowuje informacje niezbędne do kontynuowania samoreprodukcji danej formy życiowej. Pozostaje pytanie: co odpowiada funkcji symultanicznie występujących genotypu i fenotypu w teoriach procesu ewolucji ekonomicznej? Czy na przykład społecznym fenotypem jest cały system ekonomiczny czy też indywidualny przedsiębiorca lub konsument?

W 1937 roku Theodosius Dobzhansky w pracy *Genetics and the origin of species* przedstawił tzw. ewolucyjną syntezę (nowoczesną syntezę) zawierającą konsekwentne wyjaśnienie genetycznych podstaw ewolucji. Synteza ta, rozwijana przez wielu różnych badaczy w różnych ośrodkach naukowych, już do 1953 roku stała się wyrefinowaną teorią ukazującą, w jaki sposób mutacje i dobór naturalny powodują wewnętrzną ewolucję gatunków (mikroewolucja) i powstawanie gatunków nowych (makroewolucja).

³ Dopiero w latach 30. i 40. XX wieku sformułowano matematyczną teorię genetyki populacyjnej ukazującą, w jaki sposób mutacje wraz z doбором naturalnym prowadzą do selekcji adaptacyjnej. Por. D.J. Futuyma, *Ewolucja*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. XIV.

⁴ Por. M. Hunter, *The unit that evolves: Linking self-reproduction and self-interest*, w: *Evolutionary and neo-schumpeterian approaches to economics*, red. L. Magnusson, Kluwer Academic Publishers, Boston 1994, s. 49.

⁵ Ostatecznie dopiero w 2003 roku dzięki niezwykle kosztownemu i międzynarodowemu wysiłkowi badawczemu w ramach projektu *Human genome project* osiągnięto historyczny sukces w sekwencjonowaniu ludzkiego genomu. Por. www.orn.gov/sci/techresources/Human_Genome/home.shtml.

⁶ Por. J.J. Vromen, *Routines, genes and program-based behavior*, „Journal of Evolutionary Economics” 2006, Vol. 16, No. 5.

Proces ewolucji ludzkiej kultury ma charakter biokulturowy, rozwija się w sferze fizycznej i myślowej. Dotyczy też kontynuacji świadomości społecznej i ogółu zasobów cywilizacyjnych, które przyswajane są kolejnym pokoleniom. Ewolucja biologiczna człowieka dokonuje się w następujących po sobie cyklach pokoleniowych (około 25 lat), a cywilizacyjna, kulturowa – w stuleciach, i obie te perspektywy są istotne dla teorii ewolucji ekonomicznej.

Sformułowanie programu badawczego ekonomii ewolucyjnej.

Joseph A. Schumpeter

Takie biokulturowe podejście do procesu rozwoju ekonomicznego (ewolucji ekonomicznej) jest charakterystyczne dla Schumpetera. Jego innowacyjny przedsiębiorca jest szczególnym rodzajem człowieka, który wyposażony w specyficzny, odziedziczony zasób genetyczny, w określonych warunkach społecznych i kulturowych, w pewnej fazie swojego życia kreuje innowację. „Realizowanie nowych kombinacji jest specjalną funkcją, przywilejem pewnego typu ludzi, znacznie mniej licznych niż ci, którzy mają *obiektywną* możliwość takiego postępowania. Dlatego też przedsiębiorcy są typem szczególnym, a ich postępowanie stanowi szczególny problem oraz siłę napędową całego szeregu zjawisk. (...) Postępowanie takie spotyka się u ludzi w bardzo różnym stopniu; i tylko u niewielu występuje ono tak silnie, że stanowi ich wyraźną cechę charakterystyczną. (...) Wśród ludności etnicznie jednorodnej te zdolności rozkładają się prawdopodobnie tak jak inne, tj. ich krzywa rozkładu ma rzędną maksymalną, przy czym odchylenia po obu stronach tej rzędnej występują tym rzadziej, im większe jest odchylenie. Odchylenia od tej przeciętnej są tym rzadsze, im są większe. (...) Posuwając się w kierunku wyższych szczebli, dochodzimy na koniec do najwyższej ćwiartki, do osób tego typu, który cechują wyższy od normalnych zalety umysłu i woli. (...) Niektórzy potrafią pewnie kroczyć tam, gdzie nikt jeszcze nie przeszedł; inni podążają za tym, kto poszedł pierwszy; jeszcze inni umieją iść tylko w stadzie, ale za to na jego czele. (...) *Przewodzenie* jest nie tylko szczególną funkcją, lecz sam przywódca jest też czymś szczególnym, wyróżniającym się.”⁷

Chociaż Schumpeter w swych późniejszych pracach rozszerzył funkcję przedsiębiorcy na działy *research and development* w dużych korporacjach, to nigdy nie zrezygnował z podstawowej tezy o szczególnych zdolnościach kreatywnych w zakresie innowacji ekonomicznych przysługujących poszczególnym jednostkom. Szczególnym ze względu na swoje odziedziczone wyposażenie genetyczne, a także ze względu na szczególne okoliczności kulturowe i ekonomiczne, w jakich te jednostki się znalazły.

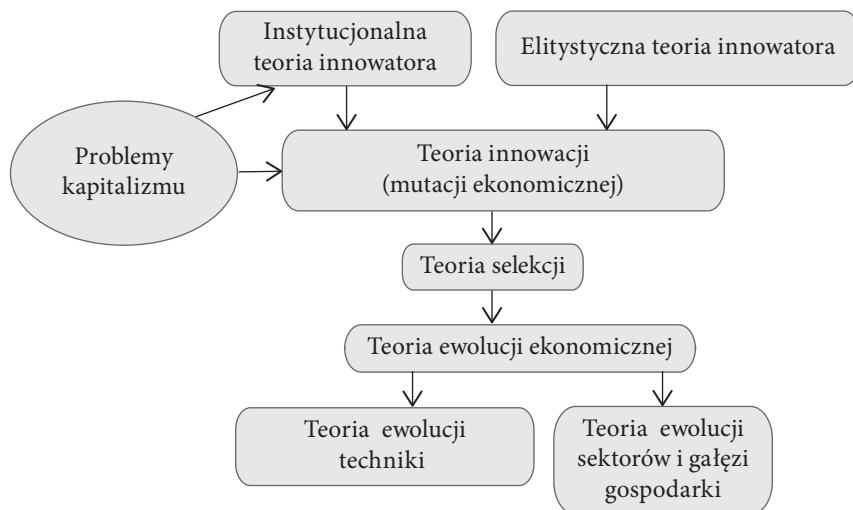
Odważne tezy Schumpetera zdają się znajdować obecnie swe potwierdzenie w badaniach empirycznych. Rozwinięte w XXI wieku badania par bliźniaczych wskazują, że rzeczywiście zdolność ludzi do szczególnie kreatywnych zachowań i myślenia, a także wyposażenie w mechanizm tzw. *sensation seeking*, aż w jednej trzeciej uwarunkowana

⁷ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960, s. 129–131.

jest genetycznie⁸. Obecnie badania postępują w kierunku znajdowania konkretnych genów decydujących o dziedziczeniu skłonności do kreatywności działań i myślenia oraz „do poszukiwania nowych wrażeń” i odpowiedzialnych za produkowanie enzymów powodujących aktywizację tych cech. Wszystkie te, uwieńczone już częściowymi sukcesami, poszukiwania dotyczą mechanizmów uruchamiania reakcji chemicznych w ludzkim mózgu, które dokonują się poza ludzką świadomością⁹.

Wielu najwybitniejszych ekonomistów ewolucyjnych rozwinęło oryginalną hipotezę Schumpetera w nieelitystyczny sposób analizując bodźce i ograniczenia kształtujące mechanizm behawioralny przeciętnego człowieka¹⁰.

Niezależnie od mniej lub bardziej elitystycznej interpretacji hipotezy Schumpetera dotyczącej pojawiania się innowacji, kreatywność wynika z niestandardowej psychiki lub niestandardowej sytuacji kulturowej.



Rysunek 1. Program badawczy schumpeterowskiej ekonomii ewolucyjnej

Źródło: opracowanie własne.

Hipoteza Schumpetera posłużyła także do budowy jeszcze innej wersji modelu ewolucji ekonomicznej. Szczególny stan psychiczny indywidualnego przedsiębiorcy lub kierunek

⁸ J.H. Dyer, H.B. Gregersen, C.M. Christensen, *The innovator's DNA*, „Harvard Business Review” 2009, No. 12; N. Nicolaou, S. Shane, L. Cherkas, T.D. Spector, *The influence of sensation seeking in the heritability of entrepreneurship*, „Strategic Entrepreneurship Journal” 2008, t. 2, No. 1.

⁹ Por. J. Polowczyk, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, No. 4, s. 515.

¹⁰ Por. U. Witt, *The evolving economy. Essays on the evolutionary approach to economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2006; U. Witt, *What is specific about evolutionary economics?*, „Journal of Evolutionary Economics” 2008, Vol. 18, No. 5; U. Witt, *Recent developments in evolutionary economics*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton 2008.

badania i wdrożeń w korporacji, podobnie jak szczególna sytuacja środowiska kulturowego i ekonomicznego, mogą wynikać z nagłych, przypadkowych szoków zewnętrznych. Ewolucja ekonomiczna przedstawia się wtedy zasadniczo jako proces adaptacji. W latach 80. XX wieku w tym kierunku poszli w pewnym stopniu Richard R. Nelson i Sidney G. Winter¹¹, traktując rutynowe zasady funkcjonowania przedsiębiorstw jako „geny”. Zmieniające się warunki środowiskowe powodują wtedy selekcję i utrwalanie się pewnych stochastycznie pojawiających się i selektywnie utrwalających się mutacji tych rutynowych działań. Z dzisiejszej perspektywy i wiedzy biologicznej należałoby ich model uzupełnić o ważny czynnik dryfu oraz pojawiania się i utrwalania zmian, cech i instytucji niepolepszających dostosowania i ogólnej sytuacji dochodowej przedsiębiorstw.

W obecnie rozwijanych interpretacjach i reinterpretacjach schumpeterowskiej teorii kreatywnego przedsiębiorcy i innowacji zanika specyficzny dla Schumpetera biologiczny aspekt oryginalnej, szczególnie tej wczesnej, „europejskiej” wersji jego koncepcji. Zawarta w pełni w pierwszych wydaniach jego *Teorii rozwoju gospodarczego* wydaje się dziś mało poprawna politycznie (może być złośliwie i wbrew intencjom Schumpetera interpretowana jako teza o istnieniu swego rodzaju nadludzi) i to niezależnie od faktów. Ale przede wszystkim uważa się powszechnie, że we współczesnych strukturach gospodarczych zmalała niepomniernie rola pojedynczego człowieka i jego cechy psychiczne mają niewielkie znaczenie. Czy tak jest rzeczywiście? Wydaje się to wątpliwe. Nie tylko w małych i średnich przedsiębiorstwach, ale przede wszystkim i w tych największych, szczególnie z najważniejszego dziś sektora międzynarodowych instytucji finansowych, rola wyjątkowo przedsiębiorczych i dynamicznych jednostek jest ogromna, jeśli nie decydująca. I oczywiście jest, że cechy odważnego, agresywnego, „poszukującego nowych wrażeń”, kreatywnego schumpeterowskiego przedsiębiorcy nie przysługują każdemu pełniącemu formalnie funkcje kierowników i przedsiębiorców, a przeciwnie – są bardzo rzadkie.

Po 100 latach od publikacji *Teorii rozwoju gospodarczego* zawarte tam przez 27-letniego autora pomysły teoretyczne przyciągają nadal wielką uwagę i są bardzo często przytaczane i rozwijane. Zaskakujące, że odpowiadają one dobrze dzisiejszej wizji dynamiki świata ekonomicznego opartej na analogii wziętej ze współczesnej biologii ewolucyjnej¹².

Literatura

Darwin K., *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego*, DeAgostini, Warszawa 2001.
Darwin K., *O pochodzeniu człowieka*, Jirafa Roja, Warszawa 2009.

¹¹ Por. R.R. Nelson, S.G. Winter, *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, Cambridge 1982; R.R. Nelson, *Capitalism as an engine of progress*, w: *Industrial dynamics: Technological, organizational, and structural changes in industries and firms*, red. B. Carlsson, Kluwer, Boston 1989.

¹² Por. J. Fagerberg, *Schumpeter and the revival of evolutionary economics: an appraisal of the literature*, „Journal of Evolutionary Economics” 2003, Vol. 13, No. 2, s. 125–159.

- Dyer J.H., Gregersen H.B., Christensen C.M., *The innovator's DNA*, „Harvard Business Review” 2009, No. 12.
- Fagerberg J., *Schumpeter and the revival of evolutionary economics: An appraisal of the literature*, „Journal of Evolutionary Economics” 2003, Vol. 13, No. 2.
- Futuyma D.J., *Ewolucja*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- Hunter M., *The unit that evolves: Linking self-reproduction and self-interest*, w: *Evolutionary and Neo-Schumpeterian approaches to economics*, red. L. Magnusson, Kluwer Academic Publishers, Boston 1994.
- Nelson R.R., *Capitalism as an engine of progress*, w: *Industrial dynamics: Technological, organizational, and structural changes in industries and firms*, red. B. Carlsson, Kluwer, Boston 1989.
- Nelson R.R., Winter S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge 1982.
- Nicolaou N., Shane S., Cherkas L., Spector T.D., *The influence of sensation seeking in the heritability of entrepreneurship*, „Strategic Entrepreneurship Journal” 2008, Vol. 2, No. 1.
- Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Schumpeter J., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Vromen J.J., *Routines, genes and program-based behavior*, „Journal of Evolutionary Economics” 2006.
- Wallace A.R., *W cieniu Darwina*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008.
- Witt U., *Recent developments in evolutionary economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2008.
- Witt U., *The Evolving Economy. Essays on the Evolutionary Approach to Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham-Northampton 2006.
- Witt U., *What is specific about evolutionary economics?*, „Journal of Evolutionary Economics” 2008, Vol. 18, No. 5.
- www.orn.gov/sci/techresources/Human_Genome/home.shtml

Renata Wojciechowska
Katedra Historii Myśli Ekonomicznej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ŹRÓDŁA WIEDZY EKONOMICZNEJ

Wprowadzenie

W obecnym natłoku informacji, które można zdobyć poprzez media, internet i w formie bezpośredniego lub pośredniego przekazu, granica między wiedzą a niewiedzą staje się bardzo płynna. Problematyczne staje się też określenie cech wiedzy, stopnia jej wiarygodności i niejednokrotnie sposobu jej wykorzystania.

Istnieją przynajmniej trzy koncepcje wiedzy: opartej na wierze, autorytecie i rozumowaniu racjonalnemu¹. Dwie pierwsze są subiektywne, powstałe głównie na podstawie danych empirycznych lub intuicji czy przekonania. Wiedza naukowa, która odnosi się do ostatniego modelu, odwołuje się do reguł i metod logiki, które umożliwiają z całości kształtu zgromadzonej wiedzy stworzyć bazę naukową. Taka wiedza jest obiektywna, skonstruowana według schematu badawczego.

Bazę empiryczną w ekonomii stanowią fakty dotyczące rzeczywistości, wynikające z doświadczenia i eksperymentu. O gospodarce można przeczytać w gazecie, opracowaniach, na forach internetowych lub w podręcznikach. Budowę wiedzę o problemach ekonomicznych można opierać na wskaźnikach, wynikach badań ankietowych, modelach ekonometrycznych czy ekspertyzach instytutów naukowych. Część z nich jest wiarygodna i rzetelna, a część jest subiektywna i niepotwierdzona, niespójna i bezużyteczna.

W artykule podjęto się analizy źródeł ekonomicznej wiedzy naukowej. Omówiono najważniejsze cechy i rodzaje wiedzy naukowej. Następnie scharakteryzowano problemy

¹ Ch. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka, Poznań 2001, s. 18–19.

pozyskania obiektywnej wiedzy na temat gospodarki i tworzenia odpowiedniej bazy naukowej w ekonomii.

Cechy wiedzy naukowej

Określenie najważniejszych cech, które pomogłyby właściwie zdefiniować pojęcie wiedzy, jest problematyczne. Nie można wskazać desygnatów tej nazwy, która jest ogólna i abstrakcyjna. Dodatkowo, każda próba określenia definiensa jest poddawana krytyce. Dlatego w literaturze przedmiotu jedni uznają wiedzę za pojęcie pierwotne, drudzy za niedefiniowalne, a jeszcze inni próbują określić jej cechy. Samym zagadnieniem interesowano się od dawna, a pierwsze próby charakterystyki przypisuje się Sokratesowi.

Wiedzę często utożsamia się z przekonaniem, wiarą, informacją lub mądrością. Jednak żadne z powyższych pojęć nie można uznać za jej synonim. Z pewnością wiedzę tworzy człowiek dzięki pozyskaniu informacji, czyli opisowi faktów dotyczących sytuacji lub rzeczywistości². W informacji zawarte są dane, które pozwalają określić jej wartość logiczną, wagę i użyteczność, miejsce, czas lub okoliczność. Informacje nie stanowią jednak wiedzy³. Zależą bowiem od właściwego kontekstu, użycia i doświadczenia osoby, która pozyskuje i stosuje daną informację⁴. Przy czym kontekst to sposób wykorzystania informacji, umieszczenie jej w określonych ramach czasowych lub przestrzennych, powiązanie z innymi informacjami lub okolicznościami⁵. Poprzez subiektywne i celowe umieszczenie odpowiednich danych informacja zyskuje swoje zastosowanie i wartość. Może być ujęta w aspekcie pozytywnym lub negatywnym, jako opinia lub opis, w zależności od tego, jak osoba, która ją pozyskała, chce ją zastosować. Od użytkownika i jego doświadczenia zależy też, czy dana informacja stanie się wiedzą użyteczną i rzetelną. Człowiek dzięki doświadczeniu życiowemu, społecznemu, zawodowemu czy kulturowemu patrzy na świat w określony sposób i przez ten sam pryzmat analizuje zdobyte dane, szukając zależności i związków z innymi faktami. Tak więc wiedza stanowi zasób, który powstał dzięki informacji, w określonym kontekście i przy danym doświadczeniu⁶. Przy czym zasób ten nie ma określonej pojemności i charakteryzuje się pewną dynamiką. Nowe informacje wypierają stare, a część w obliczu nowych faktów lub argumentów należy odrzucić jako nieprawdziwe. Dlatego jest to zasób nieokreślony, niewyczerpany, ulegający ciągłym modyfikacjom⁷.

Ze względu na ludzkie doświadczenie i dobór informacji wiedza jest wykorzystywana w różny sposób; ciągle można ją odnawiać, zdobywać i uzupełniać. Raz pozyskane dane,

² B. Stefanowicz, *Wiedza. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 14.

³ *Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa 2010, s. 26.

⁴ Ibidem.

⁵ B. Stefanowicz, op. cit., s. 18.

⁶ Ibidem, s. 16–17.

⁷ Ibidem, s. 22–26.

wyniki badań, powstałe teorie są wielokrotnie sprawdzane i zmieniane. Wydaje się nawet, że nie ma wiedzy, która jest niepotrzebna, co najwyżej w danym momencie lub dla danej osoby jest ona bezużyteczna lub niezrozumiała. Oznacza to również, że nie każdy ma taki sam dostęp do wiedzy, nie każdy chce lub może daną wiedzę zdobyć lub wykorzystać.

Nośniki wiedzy, sposób przekazu lub postawa jej użytkownika określają jej zasięg. Coraz większe zainteresowanie i chęć jej zdobycia powoduje, że traktuje się ją jako towar lub kapitał⁸. Jest bowiem środkiem wymiany, ma określoną cenę i wartość. Można ją pozyskać i efektywnie zastosować, można ją „kupić”, zarządzać, wykorzystać w różny sposób, zarówno w nauce, jak i jako pomoc w integracji lub komunikacji międzyludzkiej. Przy czym należy pamiętać, że jest wiedza powszechna, do której każdy ma dostęp, oraz specjalistyczna, którą mogą zdobyć nieliczni. Sama w sobie jest zaś użyteczna, gdy zna się jej zastosowanie i w odpowiedni sposób ją przekazuje. Wtedy dopiero można mówić o jej wartości lub cenie. Dodatkowo transakcja kupna–sprzedaży odbywa się w specyficznych warunkach. Sprzedający przekazuje wiedzę, ale ma nadal do niej dostęp. Można ograniczyć sposób wykorzystania pewnych informacji, zastrzec, że są tajne czy poufne, ale nadal kupując wiedzę, nie zostaje się jej jedynym właścicielem. Wiedza może być traktowana nie tylko jako towar, ale też jako kapitał. Ulega ciągłym zmianom, wzrasta i jest mobilna. Pomaga w osiągnięciu zysków, usprawnia ludzkie działanie, zwiększa kapitał społeczny oraz ludzki⁹.

Wiedzy przypisuje się różne stopnie pewności, od wiedzy niepewnej, hipotetycznej, do pewnej. Pierwsza dotyczy empirii, formy opisu badanej rzeczywistości, niemożności całkowitego potwierdzenia faktów, wątpliwości dotyczących sposobu pozyskania danych lub niepewnego wnioskowania. Przypuszczenia, przekonanie wysnute z niepewnych informacji prowadzą do wiedzy jedynie hipotetycznej. Potwierdzenie faktów, udowodnienie dedukcyjne przesłanek prowadzi do wiedzy pewnej, która często opisywana jest w sposób sformalizowany¹⁰.

Wiedzę o świecie można zdobyć bezpośrednio lub pośrednio. Samodzielnie można przeprowadzić obserwację, eksperyment czy sformułować twórczą myśl. Pośrednio przy pomocy innych osób, poprzez różne formy przekazu również zdobywa się informacje na temat przeprowadzonych obserwacji, faktów czy prawidłowości i prawd dotyczących świata, relacji międzyludzkich czy określonych sytuacji życiowych. Taka wiedza bazuje również na wierze, przekonaniu czy autorytecie. Jest to wiedza empiryczna.

Istnieje też wiedza niezależna od doświadczenia i obserwacji, która powstaje jako wynik racjonalnego odkrycia. Posługuje się ona metodami i regułami logicznymi w celu stworzenia wiedzy doskonałej i obiektywnej. Określana jest wiedzą aprioryczną lub teoretyczną. Ten rodzaj stanowi fundament wiedzy naukowej, opartej głównie na faktach.

⁸ Ibidem, s. 50–52.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem, s. 26.

Z wiedzy empirycznej i teoretycznej powstała nauka, czyli „całokształt wiedzy osiąganey za pomocą metodologii naukowej”¹¹. Nauka bazuje na wiedzy, ale też stanowi jej źródło. Pozwala określić również obszar niewiedzy¹², a szczególnie wszystko to, co nauką nie jest (kryterium demarkacji). W nauce fakty można opisać za pomocą zdań analitycznych i syntetycznych. Dzięki temu możliwe jest sprawdzenie słuszności teorii, które powstają w procesie badawczym. Niemożności weryfikacji lub falsyfikacji pozyskanych informacji dyskwalifikują zaś wiedzę, czyniąc ją jedynie przypuszczeniem, przekonaniem, a nie wiedzą naukową¹³.

Nauki empiryczne czerpią wiedzę głównie z obserwacji, doświadczenia lub eksperymentu, które opisują daną sytuację, okoliczność lub problem. Przy czym wiedzę empiryczną można zdobyć samodzielnie lub za pośrednictwem innych. Jej cechą jest duża niepewność wynikająca z natury empirii. Dodatkowo teorie powstałe na ich gruncie opierają się na wnioskowaniu indukcyjnym, obciążonym niepewnością, prowadzącym tylko do wniosków prawdopodobnych.

Z kolei nauki teoretyczne to zbiór twierdzeń i aksjomatów powstałych dzięki rozumowaniu dedukcyjnemu. Ten rodzaj wiedzy stanowi fundament tego, co pewne, ponieważ gromadzi twierdzenia udowodnione, logiczne konsekwencji pozyskanych informacji na podstawie konkretnych reguł i metod badawczych.

Opisany podział nauk na teoretyczne i empiryczne jest jednak umowny. Nie jest możliwe opisanie doświadczeń bez odwołania się do teorii. Każda obserwacja bazuje na pojęciach, prawidłowościach, które zostały wprowadzone w ramach określonej wiedzy teoretycznej. Z kolei teoria rozwija się dzięki wiedzy empirycznej, która dostarcza materiału badawczego i stanowi bodziec do stworzenia bazy naukowej¹⁴.

Można podać wiele schematów budowania wiedzy naukowej. Proponowana przez H. Reichenbach wiedza rozpoczyna się od pomysłu, myśli twórczej. Następnie nowa myśl oraz zawarte w niej informacje są uzasadnianie i sprawdzane pod względem formalnym i logicznym. Wyróżnia się więc dwa ważne kroki tworzenia wiedzy: kontekst odkrycia i uzasadniania¹⁵.

Inne stanowisko przedstawił L. Wittgenstein, który zwrócił uwagę na to, że otaczający nas świat jest opisywany za pomocą języka i od niego zależy jakość i ilość wiedzy na temat rzeczywistości, stanów, zjawisk, zachodzących zmian czy prawidłowości. Dlatego stwierdza: „Granice mego języka oznaczają granice mego świata. Logika wypełnia świat; granice świata są też jej granicami”¹⁶. Za pomocą języka opisuje się fakty, od skompli-

¹¹ Ch. Frankfort-Nachmias, D. Nachmias, op. cit., s. 18.

¹² B. Stefanowicz, *Wiedza. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 37.

¹³ K. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1977, s. 33.

¹⁴ Za: A. Chmielewski, *Filozofia Poppera. Analiza krytyczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1995, s. 49–51.

¹⁵ Za: A. Chmielewski, op. cit., s. 54.

¹⁶ L. Wittgenstein, *Traktat logiczno-filozoficzny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 64.

kowanych i złożonych do najprostszych, atomowych. Zdania najprostsze, których nie można już podzielić ani rozłożyć na mniejsze części, stanowią elementarną część wiedzy o świecie. Za pomocą tych zdań można opisać fakty i określić wartość logiczną. Dotyczą one najprostszych form, stanów rzeczy, czyli nazw (desygnatami nazwy są zaś przedmioty rzeczywiście). Za pomocą języka ludzie budują wiedzę o świecie i wiedzę naukową, tworząc bazę zdań podstawowych, rozbudowując je i wzbogacając.

Takie stanowisko prezentował K. Popper, który podkreślał niemożność w sposób doskonały opisu świata za pomocą języka, bezzasadność stosowania indukcji czy budowy bazy empirycznej. Według niego wiedza naukowa rozpoczyna się od powstania pomysłu, który jest sprawdzany pod względem konsekwencji logicznych, co prowadzi do hipotez, które należy falsyfikować, tak by wykazać błąd. Wiedza naukowa powinna więc być poddawana ciągłej krytyce i testom¹⁷.

Cechy wiedzy ekonomicznej

Ekonomia jest empiryczną nauką społeczną o stosunkach i procesach społecznych oraz instytucjach związanych z gospodarowaniem, czyli produkcją, wymianą i podziałem dóbr oraz usług¹⁸. Ze względu na swoją naturę i specyfikę nie jest doskonała, ale obciążona opisanymi wyżej problemami. Opiera się na tych samych regułach metodologicznych co pozostałe nauki empiryczne. W ekonomii również analizuje się problem bazy empirycznej, sposoby pozyskiwania zdań obserwacyjnych oraz metody badawczej. Wykorzystuje się wnioski indukcyjne i te same czynności w procesie badawczym. Pojawiają się jednak istotne różnice, które wynikają z jej natury.

Istnieje wiele schematów tworzenia ekonomicznej wiedzy naukowej¹⁹. Bazując na dotychczasowej wiedzy, operując pojęciami ekonomicznymi, które tworzą język spójny, niesprzeczny, pozbawiony błędów logicznych, badacz podejmuje określone czynności naukowe. Najczęściej proces tworzenia wiedzy rozpoczyna się od obserwacji, która dostarcza wiedzy na temat zmian zachodzących w rzeczywistości. Zostaje ona dokładnie opisana za pomocą języka. W opisie znajdują się założenia i okoliczności wystąpienia danego zjawiska. Każda obserwacja zostaje wielokrotnie powtórzona. Dzięki temu możliwe jest uogólnienie wyników badań. Taką teorię lub system teorii poddaje się testom logicznym lub empirycznym. W pierwszym przypadku sprawdza się poprawność logiczną przeprowadzonego procesu wnioskowania, a w drugim – implikacje empiryczne. W wyniku sprawdzenia daną teorię należy odrzucić, gdy nie jest poprawna logicznie lub nie można dokonać jej weryfikacji ani falsyfikacji. W tym wypadku zastępuje się badaną teorię nową, o większej wartości naukowej lub wzmacnia się

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ A. Glapiński, *Meandry historii ekonomii. Między matematyką a poezją*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 11.

¹⁹ Na podstawie R. Wojciechowska, *Proces badawczy w naukach ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 16–17.

ją nowymi hipotezami, które ponownie się sprawdza. Jeśli jednak teoria będzie poprawna logicznie i „wytrzyma” sprawdzanie, to można ją w danym momencie przyjąć jako obowiązującą dla danej metody badawczej i wiedzy naukowej. W wyniku procesu badawczego formułowane są prawa oraz sądy opisowe i wartościujące²⁰. Bazując na opisanych pojęciach, badania naukowe rozpoczyna się od obserwacji, która dostarcza wiedzy o rzeczywistości. Jej wyniki są opisane za pomocą zdań obserwacyjnych (spostrzeżeniowych), które poprzez wnioskowanie indukcyjne prowadzą do praw uniwersalnych (ogólnych), czyli teorii, które można sprawdzać dzięki porównywaniu ich z faktami empirycznymi.

Pojawia się również problem pozyskania danych w wyniku obserwacji i zastosowania teorii w praktyce. Wiadomo bowiem, że każdy opis wymaga postawienia odpowiednich pytań, określenia celu i założeń badań. Wynik końcowy zależy więc od tych czynności i od doświadczenia samego badawcy. Jego rola powinna być obiektywna. Trudno to jednak osiągnąć, bo każdy badacz posiada wiedzę i opinię na temat tego, co jest badane. Każda obserwacja jest więc „obciążona teoretycznie”. Z drugiej strony nie da się opisać zjawisk bez pojęć, które wcześniej powstały. Z założenia więc rozwój wiedzy naukowej polega na budowaniu nowych teorii na fundamentach starych, odrzuconych lub zmodyfikowanych.

Kolejny problem polega na tym, że teorie ekonomiczne powinny mieć zastosowanie w empirii, bo jak podkreśla polski filozof i logik K. Ajdukiewicz: „Praktyka jest najlepszym sprawdzianem tego, czy teoria jest, czy też nie jest prawdziwa. Praktyka jest najlepszym kryterium prawdy dla teorii. Jeśli bowiem teoria jest prawdziwa, wtedy działanie praktyczne na tej teorii oparte będzie działaniem skutecznym, tj. takim, za pomocą którego osiągać będziemy zamierzone cele. Jeśli zaś teoria jest fałszywa, wówczas działanie praktyczne na takiej teorii oparte prędzej czy później zawiedzie i uczyni działanie nasze nieskutecznym. Ścisła łączność teorii z praktyką leży przeto zarówno w interesie praktyki, jak i teorii”²¹.

Podsumowanie

Z powyższej charakterystyki wynika, że wiedza stanowi zasób niematerialny, który ma wartość użytkową. Odnosi się do konkretnej rzeczywistości, sytuacji czy okoliczności. Dodatkowo, ze względu na jej składowe, czyli informacje, doświadczenie i kontekst wiedza może mieć różne stopnie pewności, być subiektywna lub obiektywna, rzetelna lub zafałszowana. Ze względu na źródła informacji można wyróżnić wiedzę empiryczną i teoretyczną, bezpośrednią i pośrednią, naukową i nienaukową.

Wiedza ekonomiczna bazuje na prawach i teoriach, które dotyczą ogólnych prawidłowości zachodzących w gospodarce. Pojawia się więc problem, czy jest to nauka

²⁰ W analizie schematu powstania wiedzy naukowej wykorzystano ustalenia metodologii ogólnej i proponowany schemat B. Czarnego, *Pozytywizm a sądy wartościujące*, „Monografie i Opracowania”, nr 575, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 31.

²¹ K. Ajdukiewicz, *Zarys logiki*, PZWS, Warszawa 1959, s. 173.

empiryczna czy teoretyczna; czy opiera się więc na zdaniach opisujących doświadczenie czy też na zdaniach niezależnych od doświadczenia. Wykorzystując tu poglądy Poppera, należy zauważyć, że takie rozdzielanie wiedzy jest niemożliwe i niewskazanie. Nie jest możliwe opisanie empirii bez zaplecza teoretycznego, co więcej „wszelkie zdania, które można wygłosić na temat obserwacji, są przesiąknięte teorią”²².

Prawa ekonomiczne w sposób teoretyczny opisują główne prawidłowości procesów gospodarczych, czyli związki przyczynowo-skutkowe między zjawiskami, współistnienie dwóch lub więcej zdarzeń lub zależności funkcyjne. Prawa te mogą być obiektywne i subiektywne. Pierwsze określane są jako sądy pozytywne i dotyczą zjawisk, które są opisane bez interpretacji czy wartościowania badacza. Drugie, nazywane sądami normatywnymi (wartościującymi), zawierają interpretację danych, poglądy i stanowisko badacza. Prawa ekonomiczne opierają się na wynikach badań empirycznych i teoretycznych. Przedstawia się je w formie opisowej lub za pomocą modeli, które pokazują podstawowe zależności oraz związki zachodzące w gospodarce w sposób uproszczony i teoretyczny. Stanowią więc teoretyczne uogólnienie badanej rzeczywistości. Przy czym skupiając się tylko na badanym fragmencie, pozostałe elementy przyjmują jako niezmiennicze (*ceteris paribus*). Modele mogą być opisowe lub zmatematyzowane. Różni je język i forma prezentacji badanych zjawisk. Dzięki modelom możliwe jest określenie związków przyczynowo-skutkowych, ogólnych tendencji, typowych wyborów lub zachowań zbiorowości, które są w centrum zainteresowań teorii makroekonomii.

Teoria ekonomiczna stanowi zaś zbiór twierdzeń i pojęć ogólnych dotyczących ludzkiego działania. Wiedza ta jest traktowana niejednokrotnie jak swoista skrzynka z narzędziami, które umożliwiają stosowanie ich do analizy procesu gospodarczego²³. Jej wartość zależy zaś od jej użyteczności, która jest możliwa, gdy jest to wiedza rzetelna, spójna i w odpowiedni sposób przedstawiona czy przekazana. Jest to uzależnione od dostępnych informacji, ich użyteczności, a w głównej mierze od języka ekonomii. Nie jest to proste, ponieważ język ekonomiczny jest specyficzny, nie tylko wieloznaczny, ale też bogaty w pojęcia abstrakcyjne, pojęcia, których desygnaty nie są bezpośrednio obserwowane, na przykład elastyczność, wydajność, produkcja potencjalna. Wiele zjawisk i zależności gospodarczych jest ponadto niemierzalnych.

Dlatego też można powiedzieć, że „teoria ekonomiczna nie jest doskonała, tak jak nie jest doskonałe ludzkie poznanie ani żadne ludzkie dokonanie. Wszechwiedza jest człowiekowi niedostępna. Nawet najbardziej szczegółowo opracowana teoria może kogoś dnia wymagać skorygowania lub zastąpienia inną teorią. Nauka nie daje nam absolutnie żadnej pewności w granicach naszych zdolności poznawczych i panującego stanu wiedzy naukowej. System nauki jest tylko etapem na nieskończenie długiej drodze

²² Za: A. Chmielewski, op. cit., s. 49.

²³ J. Robinson, *The economics of imperfect competition*, 1933, s. 1.

poznania. Nie oznacza to, że dzisiejsza ekonomia jest zacofana, ale żywa, a życie łączy się z niedoskonałością i zmianą²⁴.

Mimo to istnieje zaplecze teoretyczne, które wiedzę o ludzkim działaniu przekształca – przy odpowiednim wykorzystaniu metodologii – w sposób uporządkowany, tak że powstają naukowe ramy ekonomii²⁵. Za pomocą metod badawczych, szczególnie tych krytycznych, można określić teorie, które tworzą bazę naukową. Wykorzystując ponownie poglądy Poppera, można powiedzieć, że tak rozumiana wiedza jest skończona, a niewiedza nieskończona. Z kolei każda nowa teoria musi być jak „snop światła rzucanego przez reflektor w mrok niewiedzy”²⁶.

Literatura

- Ajdukiewicz K., *Zarys logiki*, PZWS, Warszawa 1959.
- Chmielewski A., *Filozofia Poppera. Analiza krytyczna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1995.
- Czarny B., *Pozytywizm a sądy wartościujące*, „Monografie i Opracowania”, nr 575, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Frankfort-Nachmias Ch., Nachmias D., *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka, Poznań 2001.
- Głapiński A., *Meandry historii ekonomii. Między matematyką a poezją*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.
- Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa 2010.
- Mises L., *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007.
- Popper K., *Logika odkrycia naukowego*, PWN, Warszawa 1977.
- Robinson J., *The economics of imperfect competition*, 1933.
- Stefanowicz B., *Wiedza. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Wittgenstein L., *Traktat logiczno-filozoficzny*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Wojciechowska R., *Proces badawczy w naukach ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

²⁴ L. Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 6.

²⁵ Ibidem, s. 58.

²⁶ Ibidem, s. 57.

Krzysztof Piech
Katedra Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

OD „DROBNYCH” IDEI DO WIELKIEJ TEORII – O ODKRYCIACH EKONOMICZNYCH PAULA ROMERA

Wprowadzenie

Profesja ekonomistów powstała w wyniku zainteresowania tym, jak należałoby rządzić krajem w zakresie jego sfery ekonomicznej. Pierwsi ekonomiści byli filozofami, następnie ekonomistami politycznymi. W późniejszych latach ekonomia przekształciła się w naukę, która zaczęła być uprawiana w oderwaniu od potrzeb praktyki polityki gospodarczej. Widać to było po rosnącej hermetyzacji ekonomii¹, formalizacji używanego języka.

Jednakże zainteresowanie ekonomistów wpływaniem na rzeczywistość pozostało. Połączenie wymyślanego świata modeli podatknych – jak się później okazało – na „wadę Ricardiąską” z rzeczywistością dawało niekiedy opłakane wyniki (vide losy krajów Ameryki Łacińskiej). Niekiedy w wielu sferach rzeczywistości okazywało się ponadto, że brakuje teorii, które mogłyby wspomóc rozwiązywanie problemów (np. w przypadku kryzysów, również naftowych, rozwoju krajów biednych).

Takie było tło odkryć zapoczątkowanych przez Paula Romera (ur. 1955) w drugiej połowie lat 80. i na początku lat 90. XX wieku², które w ogólnym zarysie zostaną opisane poniżej. Ekonomista ten zauważył, że dotychczasowa wiedza ekonomiczna ma braki i dla

¹ M. Blaug, *The methodology of economics. Or how economists explain*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.

² Zob. zwłaszcza P.M. Romer, *Endogenous technological change*, „The Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5, s. 71–102.

wysiedzenia ich przyczyn cofnął się do pierwszych odkryć w tej dziedzinie oraz przyjętych wówczas założeń, które przez dziesiątki lat kształtowały późniejsze nauki ekonomiczne.

Ekonomia klasyczna – kilka „drobnych” błędów

Świat ekonomii klasycznej, którego podstawy stworzył Adam Smith (1723–1790), był dość prosty. Były trzy czynniki produkcji: ziemia, praca i kapitał. Ponieważ podaż ziemi była ograniczona (tak jak do pewnego stopnia możliwości intensyfikacji produkcji), w praktyce dla wzrostu gospodarczego pozostawało manipulowanie dwoma pozostałymi czynnikami oraz relacją pomiędzy nimi. Wydawało się, że obraz gospodarki jest kompletny.

Dobrego samopoczucia nie zmieniły prace Josepha Schumpetera (1883–1950) podkreślające rolę innowacji w rozwoju krajów, aczkolwiek tzw. wielka depresja (*the great depression*) lat 30. XX wieku (zwana w Polsce za socjalistyczną modą wielkim kryzysem) przyniosła wiele wątpliwości co do skuteczności recept oferowanych przez dotychczasowe teorie ekonomiczne.

Rozwojem krajów świata klasycznego sterowały nie tyle zachowania jednostek co rynków, które między innymi regulowały wykorzystanie zasobów siły roboczej. Nie zależał on od kreatywności i jej efektów (nowa wiedza) ani ich wdrożeń (innowacyjność); nie zależał od odruchów stadnych (bańki spekulacyjne), od polityków ani instytucji, w tym od efektywności polityki makroekonomicznej i strukturalnej. Czynniki te traktowano w sposób drugorzędny; były one egzogeniczne.

Świat ekonomii klasycznej oparty był na malejących korzyściach skali, zgodnie z którymi zastosowanie kolejnych nakładów pracy czy kapitału daje coraz mniejsze efekty. Taka była konsekwencja doskonałej konkurencji i tzw. niewidzialnej ręki rynku, gdzie wzrostowi produkcji towarzyszą rosnące koszty i malejące przychody, opisane przez Davida Ricarda (1772–1823) i Thomasa Malthusa (1766–1834) w postaci zasady zmniejszających się przychodów³.

Wraz z dokonującym się postępowaniem technicznym zaczęto jednak obserwować inne przypadki, w których koszty pozyskania kolejnych klientów lub sprzedaży kolejnych produktów były niske lub prawie zerowe, a dodatkowe inwestycje cechowały się rosnącymi korzyściami (kolej, telefonia, energetyka). Przyjęto, że rynki te w naturalny sposób mogą być monopolizowane⁴. Taka była konsekwencja tzw. fabryki szpilek Smitha – rosnąca specjalizacja pierwszej firmy na rynku powoduje jego monopolizację, co odkrył jeszcze w 1838 roku Augustin Cournot (1801–1877)⁵. Zgodnie z tym „modelem” cała produkcja na świecie powinna w konsekwencji zostać zmonopolizowana, czego jednak nie obserwowano.

³ D. Warsh, *Wiedza i bogactwo narodów. Historia odkrycia ekonomicznego*, tłum. D. Dekowski, K. Piech, wyd. 2, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012, s. 52.

⁴ Ibidem, s. XVIII.

⁵ Ibidem, s. 76.

Te zagadnienia pozostawały na uboczu zainteresowań ekonomistów. Traktowano je jako wyjątki od reguły doskonałej konkurencji czy malejących kosztów, którymi niespecjalnie warto było się zajmować. Świat klasyczny, w dużej mierze pod wpływem pesymizmu maltuzjańskiego, był światem „rzadkości”, niedoborów, ograniczonych zasobów, w których nie istniało szczególnie miejsce na przypadki, w których korzyści rosły szybciej niż nakłady potrzebne do ich uzyskania.

By jednak pogodzić malejące i rosnące koszty, przyjmowano niekiedy, że w skali gospodarki mogą być one stałe⁶. Przez dziesiątki lat od czasów Malthusa i Ricarda aż do publikacji Romera nie dostrzegano jednak konsekwencji specjalizacji⁷, konsekwencji patrzenia Smitha na świat przez pryzmat „okularów dwuogniskowych”⁸ ani wewnętrznej sprzeczności tego obrazu gospodarki. Ten stan w ekonomii utrzymywał się do przełomu lat 70. i 80., kiedy wzrosło zainteresowanie rosnącymi korzyściami⁹. W latach 90. przekształciło się ono w główny nurt zainteresowań ekonomistów, zwłaszcza że wyjaśniało to rozpoczynającą się wtedy rewolucję informacyjną, w której silną rolę odgrywały efekty sieciowe. Osobą, która skierowała uwagę ekonomistów na ważną, lecz przez dziesiątki lat zaniedbywaną rolę rosnących przychodów, a ponadto pogodził je w jednym modelu z koncepcją tzw. malejących przychodów, był Paul Romer.

Między Smithem a Romerem – „drobne” odkrycia

Sprzeczności w modelu świata widzianego oczami Smitha zostały zauważone przez innych ekonomistów. Próbował sobie z nimi poradzić między innymi Alfred Marshall (1842–1924), autor podręcznika, na podstawie którego edukowane były późniejsze pokolenia ekonomistów (do czasu opublikowania kolejnego, „klasycznego” podręcznika autorstwa Samuelsona). Przyjął on, że istnieją darmowe dla innych efekty zewnętrzne (*externalities*)¹⁰, dzięki którym siły dążące do monopolizacji rynków słabną i zapobiegają nadmiernej konkurencji, umożliwiając wchodzenie na rynek po niższych kosztach oraz konkurowanie. Nie wyjaśnił jednak, co jest ich przyczyną, jakie są sposoby ich rozprzestrzeniania się (*spillover*) czy tego, jak można wpływać na tę ważną siłę napędzającą rozwój (i konkurencję). Przyjął, że raz dokonane odkrycie rozprzestrzenia się bez ponoszenia kosztów przez innych, co jest źródłem rosnących przychodów. Choć doceniał rolę wiedzy jako czynnika produkcji, nie zajął się nią¹¹, traktując ją jako pozytywny efekt

⁶ Ibidem, s. XVIII.

⁷ Jak to określił Kenneth Arrow, „fabryka szpilek” stała się „podziemną rzeką”. Ibidem, s. 61.

⁸ Ibidem, s. 47.

⁹ Ibidem, s. XIX.

¹⁰ Zarówno pozytywne efekty zewnętrzne (np. wiedza o postępie technicznym), jak i negatywne (np. zanieczyszczenia). Po II wojnie światowej ekonomiści skoncentrowali swoją uwagę na tych ostatnich, prowadząc do rozważań w zakresie problemów wspólnych zasobów, ich nadmiernej eksploatacji itd. Ibidem, s. 80.

¹¹ Ibidem, s. 81.

zewnątrzny. Konsekwencją dla polityki gospodarczej byłoby zalecenie, że rząd powinien wspierać te przemysły, w których pozytywne efekty były najsilniejsze, co paradoksalnie przeczyłoby wolnorynkowym poglądom Smitha¹².

Świadomy wagi problemu specjalizacji stymulowanej wielkością rynku i ograniczanego kosztami transportu był Allyn Young (1876–1929), aczkolwiek nie rozwiłkował go ani nie zdołał podejść do niego w sposób zmatematyzowany¹³. Zauważył, że Smith skoncentrował się na specjalizacji zachodzącej wewnątrz „fabryki szpilek”, bez wzięcia pod uwagę jej związku z otoczeniem, które na postępie technicznym również korzystało. Było to „naturalne zjawisko” i kształtowało się stabilnie przez wiele lat¹⁴.

John M. Keynes (1883–1946) wspomnianych wyżej problemów prawie w ogóle nie dostrzegał. Ekonomisci w latach 30. XX wieku zajmowali się bowiem innymi zagadnieniami – nie czynnikami długookresowego wzrostu badanymi za pomocą metod formalnych (jak robili to przedstawiciele ruchu modernistycznego), ale przywracaniem koniunktury gospodarczej, stosując podejście opisowe.

W czasie wielkiej depresji ci ostatni zyskali przewagę, przynajmniej jeśli chodzi o zyskanie zainteresowania opinii publicznej, ale także środowiska ekonomistów prowadzących badania.

W wyniku kryzysu lat 30. jasne już było, że rynek nie działa doskonale. Edward Chamberlin (1899–1967) wprowadził pojęcie konkurencji monopolistycznej, wskazując, że istnienie ograniczonego monopolu jest niezbędne, by przedsiębiorstwa mogły chcieć rozpocząć działalność (by mogły pokryć związane z tym koszty stałe), zanim doskonała konkurencja sprawi, że cena sprzedaży zrówna się z kosztami produkcji¹⁵. Również opisowo, choć z większym rozmachem, do problemu funkcjonowania rynków podszedł Joseph Schumpeter (1883–1950), który razem ze swoim rówieśnikiem Keynesem byli jednymi z ostatnich wielkich ekonomistów uprawiających ekonomię opisową.

Oba nurty ekonomii starał się pogodzić Paul Samuelson (1915–2009). W swoim wpływowym podręczniku zastosował zarówno metody formalne (cytując W. Gibbsa: „matematyka jest językiem”) z pojęciami wprowadzonymi przez Keynesa¹⁶.

Keynesizm triumfował po II wojnie światowej, kiedy gospodarka amerykańska oraz światowa nieoczekiwanie doświadczała dynamicznego rozwoju, którego przyczyny nie były do końca rozpoznane. Choć rosła koncentracja przedsiębiorstw na rynku, zmniejszając konkurencję, poszczególne państwa rozwijały się gospodarczo. Zaczęto się zastanawiać, „jakim sposobem malejące oszczędności miałyby przekładać się na wzrost gospodarczy? I co się stało z ponoć nieuniknioną logiką zmniejszających się przychodów? Raz jeszcze należało pogodzić sprzeczność »niewidzialnej ręki« i Fabryki Szpilek (...)”¹⁷.

¹² Ibidem, s. 82.

¹³ Ibidem, s. 82–85.

¹⁴ Ibidem, s. 219.

¹⁵ Ibidem, s. 110.

¹⁶ Ibidem, s. 115.

¹⁷ Ibidem, s. 138.

Próbie w tym kierunku podjął Robert M. Solow (ur. 1924). Przyjął założenie stałości relacji podziału dochodów pracowników i właścicieli przedsiębiorstw w długim okresie (wyrażanej funkcją Cobba–Douglasa), koncepcję konkurencji doskonałej, stosując zatem koncepcję malejących przychodów. Czynniki inne niż praca i kapitał pozostawały poza modelem, tzn. były egzogeniczne; utożsamiane zostały z pojęciem zmiany technicznej, która zachodziła stale wraz z upływem czasu. Miała ona dość dużą wartość, bo – zgodnie z obliczeniami Solowa dla gospodarki amerykańskiej – reszta ta wynosiła aż 85%¹⁸. I choć nie wyjaśnił przyczyn ani mechanizmów wzrostu „wiedzy” (technologii), to już samo wydzielenie jej jako odrębnego czynnika i wyrażenie nowego modelu w formie matematycznej było dużym postępem. Pojawiło się też nowe miejsce dla polityki państwa, mogącej wspierać rozwój technologii, co nawet w przypadku (przejściowej) utraty miejsc pracy prowadzi do rozwoju gospodarki.

Kenneth Arrow (ur. 1921) podjął się próby opisanego postępu technicznego. Zauważył, że:

- nowa wiedza nie zawsze dawała się „zawłaszczyć”, utrzymać w tajemnicy i pozwalać czerpać korzyści wyłącznie jej odkrywcy
- jest niepodzielna – nie można jej wytworzyć ani sprzedać w częściach
- efekty badań prowadzących do jej pozyskania są niepewne.

W swoim modelu wykorzystał koncepcję uczenia się przez praktykę (*learning by doing*). Założył występowanie efektów zewnętrznych, czyli nowo powstała wiedza swobodnie rozprzestrzeniała się, nie powodując ryzyka monopolizacji rynku. Model ten jednak dawał zbyt niestabilne wyniki, a praktyka pokazywała, że samo utrzymywanie się na rynku nie daje jednak rosnących przychodów, stąd nie zyskał dużej popularności¹⁹.

Poza tym Arrow oraz niezależnie od niego Gérard Debreu (1921–2004) i (również niezależnie) Lionel McKenzie (1919–2010) wskazali, korzystając z teorii zbiorów i koncepcji hiperpłaszczyzny rozdzielającej krzywą obojętności od krzywej transformacji, przy jakich warunkach równania opisujące gospodarkę będą miały rozwiązania²⁰. Później Arrow wprowadził pojęcie kompletnego rynku, czyli takiego, w którym istnieją rynki na wszystkie możliwe produkty oraz istnieją teoretycznie wszystkie jego możliwe stany, włączając w to również efekty zewnętrzne. Do tak abstrakcyjnej koncepcji potrzebne były zaawansowane narzędzia matematyczne (np. nieskończenie wymiarowa przestrzeń Hilberta)²¹. Model Arrowa–Debrou stał się narzędziem, który umożliwił powstanie obliczeniowych modeli równowagi ogólnej (*computable general equilibrium* – CGE), a później stochastycznych modeli równowagi ogólnej (*dynamic stochastic general equilibrium* – DSGE), będących podstawą techniczną modeli stosowanych w wielu bankach centralnych.

¹⁸ W wyniku późniejszych obliczeń skorygował tę wielkość w dół. R.M. Solow, *Technical change and the aggregate production function*, „Review of Economics and Statistics” 1957, Vol. 39.

¹⁹ D. Warsh, op. cit., s. 149–150.

²⁰ Ibidem, s. 158–159.

²¹ Ibidem, s. 161.

Narzędzie to zastosował później Robert Lucas (ur. 1937) wraz z Edwardem C. Prescottem (ur. 1940), wykorzystując założenie racjonalnych oczekiwań, które dostosowują się do zmieniającego się stanu świata do podjęcia optymalnych decyzji. W tym celu zastosowano metodę programowania dynamicznego, opracowanego wcześniej do między innymi wspomaganie podejmowania decyzji na temat trasy lotu na Księżyc w zmieniających się okolicznościach atmosferycznych²².

George Akerlof (ur. 1940), rozpatrując zagadnienie asymetrii informacji prowadzącej do selekcji negatywnej (na rynku samochodów używanych), zapoczątkował powrót do zainteresowań konkurencją monopolistyczną. Wątek ten kontynuował Michael Spence (ur. 1943), wprowadzając pojęcie zachowań sygnałnych, mających zmniejszyć skalę selekcji negatywnej. Natomiast Joseph Stiglitz (ur. 1943) zidentyfikował mechanizmy kontrolne, które umożliwiały ujawnianie informacji, zmniejszające skalę zjawiska asymetrii informacji.

Wykorzystanie nowych metod stworzyło tzw. nową makroekonomię klasyczną, a po ich zaadoptowaniu również przez keynesistów powstał prąd tzw. nowego keynesizmu lub – jak inaczej określano – miejsce podziału na monetarystów i klasyków zajęła ekonomia „słodkowodna” i „słonowodna”²³.

Do zagadnienia konkurencji monopolistycznej powrócił Paul Krugman (ur. 1953). Zgodnie z wcześniej stosowanymi modelami każdy kraj miał specjalizować się dzięki kosztom komparatywnym w produkcji danych dóbr. Krugman za pomocą nowych narzędzi matematycznych, które się pojawiły, wyjaśnił, dlaczego możliwe jest opanowanie przez przedsiębiorstwo rynków produktów, na których nie ma bliskich substytutów, na przykład w wyniku działań państwa na rzecz ochrony rynku wewnętrznego przed konkurencją z zagranicy. Działo się tak w wyniku stworzenia początkowych barier wejścia, które umożliwiały przedsiębiorstwu osiągnięcie dalszej specjalizacji produkcji, dzięki którym później już sama wytwarzała bariery wejścia na rynek. W efekcie wolny rynek nie zapewnia doskonałej konkurencji i mogą występować równowagi wielorakie, zależne od początkowego stanu rozwoju i prowadzonej polityki handlowej²⁴.

Ekonomia podaźowa (w tym prace Roberta Mundella i Artura Laffera), która zyskała na popularności w czasach prezydenta Ronalda Reagana, nie została podbudowana odpowiednim modelem i straciła później na znaczeniu.

Paul Romer – inspiracje i początki

John von Neumana (1903–1957) w swoim modelu, choć w mniejszym stopniu wyjaśniał rzeczywistość niż model Solowa (w którym choć egzogeniczna, to wiedza jednak występowała, a rozwój nie brał się znikąd, jak u von Neumana), to jednak stosował inte-

²² Ibidem, s. 166.

²³ Ibidem, s. 171.

²⁴ Ibidem, s. 185.

resujące podejście matematyczne. Romer (absolwent matematyk i ekonomii) zastosował model Cassa–Koopmansa, który używał ogólniejszych rozwiązań niż model Solowa, używając optymalizacji międzyokresowej²⁵. U Solowa wzrost gospodarczy w końcu kiedyś miał wygasać, Romer natomiast zauważył, że trwa on wystarczająco długo (od rewolucji przemysłowej), by myśleć, że może tak trwać na wieki. Rozwiązania upatrywał w rosnących przychodach pochodzących z akumulacji wiedzy.

Przygotowując pracę doktorską (obronioną w Chicago w 1983 roku), Romer rozwiązał problem niestabilności wyników modelu (problem „ostrza noża”) dzięki metodom rozwiniętym w 1971 roku przez Lucasa i Prescottta²⁶. Rozwój brał się z efektów spillover wiedzy, w której rozwój uprzednio inwestowano. Miał zatem charakter endogeniczny. Efekty spillover sprawiały, że możliwości monopolizacji rynków przez pojedyncze przedsiębiorstwa były ograniczone. Stąd zaleceniem dla polityki przemysłowej mogłoby być wspieranie rozwoju fabryk, które wykorzystują nowoczesne technologie²⁷.

Po przeprowadzce z Chicago do Rochester (1982 rok) Romer doszedł do wniosku, że efekty spillover nie są wystarczające. Zgodnie z ich zamysłem nie było motywacji do prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, bo po dokonaniu odkrycia wiedza na jego temat natychmiast i bezpłatnie docierała do konkurentów. Jeśli jednak mogłaby być utrzymywana w tajemnicy, to rosnąca specjalizacja prowadziłyby do monopolizacji rynków. W pracy doktorskiej Romer ten problem rozwiązał, wprowadzając upraszczające założenie, że konkurencja tylko częściowo korzysta z odkryć innych przedsiębiorstw, natomiast te dokonujące odkryć mają granicę swojego rozwoju, której przekroczenie powoduje wzrost kosztów²⁸.

Nie odpowiadało to na pytanie o przyczyny zainteresowania inwestowaniem przez przedsiębiorstwa w badania prowadzące do powstania nowych produktów. By miały one motywację do tego, powinny – przynajmniej przejściowo – mieć monopol na tenże produkt, dzięki któremu mogłyby ustalać ceny na tyle wysokie, by inwestycja się zwróciła, zanim wiedza o odkryciu zostanie wykorzystana przez inne podmioty. Tym samym jest to powrót do pojęcia konkurencji monopolistycznej.

Przez dziesięciolecia ekonomia oparta była na stałych kosztach, które determinowały stosowanie narzędzi analizy zbiorów wypukłych, takich jak twierdzenie o rozdzielającej hiperpłaszczyźnie. Tymczasem wiedza była niepodzielna, co wymagałoby wprowadzenia niewypukłości, co z kolei oznaczałoby możliwość rosnących przychodów i malejących kosztów²⁹.

Romer, podobnie jak Krugman, użył modelu konkurencji monopolistycznej Dixita–Stiglitzta do opisu rosnącej różnorodności produktów, przy czym Krugman założył, że

²⁵ Ibidem, s. 205.

²⁶ Ibidem, s. 208.

²⁷ Ibidem, s. 210.

²⁸ Ibidem, s. 214.

²⁹ Ibidem, s. 215–216.

liczba produktów jest stała, a tymczasem Romer zainteresowany był wzrostem ich liczby³⁰. W otrzymanym modelu dobra jedynie powstawały, nie było ich „twórczej destrukcji”, a przewagę uzyskiwały kraje o dużej liczbie ludności³¹. Model ten został opublikowany w 1986 roku. Później, czego wielu ekonomistów nie dostrzega, Romer się z niego wycofał, wskazując już w *Increasing returns and long-run growth*³², że prawidłowe rozwiązanie nie tkwi w traktowaniu wiedzy jako efektów zewnętrznych, ale jako nowego rodzaju dobra.

W grudniu 1985 roku w trakcie tzw. wykładów marshallowskich w Cambridge Lucas podkreślił, że model Solowa nie ma zastosowania do krajów biednych ani nie wyjaśnia konwergencji³³. Zaproponował rozwiązanie w postaci wykorzystania kapitału ludzkiego i związanych z nim efektów zewnętrznych. Wykorzystał w tym celu model rosnących przychodów Romera powstałych w efekcie spillover, co docenił, wskazując go w przypisach³⁴, choć model Romera w trakcie wygłaszania tego wykładu nie był jeszcze opublikowany³⁵. Zmodyfikował go, stosując łatwiejszą matematykę. Wiedzę traktowaną jako odrębny czynnik zastąpił kapitałem ludzkim³⁶. Rezultaty modelu wskazywały, że w wyniku spillover kapitału ludzkiego dywergencja będzie postępowała, co nie było efektem, który chciał osiągnąć.

Pracami Romera i Lucasa szybko zainteresowali się inni, na przykład Kevin Murphy, Andrej Shleifer oraz Robert Vishny, którzy w 1989 roku wspólnie opublikowali artykuł na temat rosnących przychodów. Zgodnie z nim poprzez efekty spillover rząd mógłby celowo oddziaływać na gospodarkę w celu osiągnięcia tzw. wielkiego pchnięcia (*big push*) i popchnąć ją na ścieżkę szybkiego rozwoju.

W tzw. międzyczasie Romer zmienił zdanie na temat swojego artykułu. Postanowił odejść od założenia konkurencji doskonałej. Rozprzestrzenianie się wiedzy, które obserwuje się nawet na uczelniach wśród nieformalnych spotkań i kontaktów, nie ma charakteru wolnej wymiany myśli, ale raczej jest przejawem „konkurencji monopolistycznej”, w której wymiana wiedzy polega na dbaniu o własne korzyści (zyskanie uznania w środowisku, czyjejs wdzięczności itp.) niż na całkowicie bezinteresownym dzieleniu się nią³⁷.

Kolejny artykuł Romera³⁸ oparty na specjalizacji przeszedł bez echa. W następnym postanowił sprawdzić model na danych rzeczywistych. Ponieważ brakowało tych dotyczą-

³⁰ Ibidem, s. 221.

³¹ Ibidem, s. 222.

³² P.M. Romer, *Increasing returns and long-run growth*, „Journal of Political Economy” 1986, Vol. 94, No. 5.

³³ R.E. Lucas, *On the mechanics of economic development*, „Journal of Monetary Economics” 1998, Vol. 22.

³⁴ Ibidem, s. 20.

³⁵ Warto dodać, że Romer skończył uczelnię zaledwie 3 lata wcześniej, a Lucas był doradcą jego rozprawy doktorskiej. P.M. Romer, *Increasing returns...* op. cit.

³⁶ D. Warsh, op. cit., s. 241.

³⁷ Ibidem, s. 257.

³⁸ R.M. Romer, *Growth based on increasing return due to specialization*, „American Economic Review” 1987, Vol. 77, No. 2.

cych wiedzy, przyjął uproszenie, że jest ona powiązana z kapitałem, a postęp techniczny związany jest z inwestycjami.

Uznanie Lucasa przyniosło Romerowi sławę i zaowocowało między innymi zaproszeniem go przez National Bureau of Economic Research (NBER) na konferencję zorganizowaną w marcu 1987 roku. W swym wystąpieniu³⁹ porównał wyniki modelu Solowa z dwoma innymi – własnymi (oparty na spillover i na specjalizacji). W tym celu wykorzystał nową (opublikowaną pod koniec 1986 roku) bazę danych Penn World Table, czym przyczynił się do trwającego kilkanaście lat zainteresowania przekrojowymi regresjami wzrostu. Później jednak sceptycznie odnosił się do podejścia opartego na „rachunkowości wzrostu”, ze względu między innymi na trudności w ustaleniu kierunku przyczynowości⁴⁰.

Odpowiedzią na prace Romera i Lucasa był model Gregory’ego Mankiwa, Davida Romera z Berkeley oraz Davida Weila (1992 rok). Dokonali oni próby reaktywacji modelu Solowa dzięki wprowadzeniu doń kapitału ludzkiego. W modelu tym założono, że wszystkie kraje mają taki sam dostęp do wiedzy, a przez to postęp techniczny w każdym z nich jest taki sam. Oczywiście, empiria tego nie potwierdziła i z czasem autorzy modelu wycofali się z niego.

W tzw. międzyczasie Romer z Robertem Barro napisali tekst o wyciągach narciarskich, na którym to przykładzie zastosowali model równowagi ogólnej⁴¹. Ich artykuł doczekał się kilku polemik, w których wskazywano, że Barro i Romer ponownie „odkryli” teorię klubów Buchanana. Romer, zapoznając się z tą pracą, dotarł do poprzedzającego go tekstu Samuelsona, który cytował pracę Richarda Musgrava⁴². Teksty wprowadzały w sumie pojęcia dóbr prywatnych, publicznych i klubowych; te ostatnie cechowały się wyłączalnością. Dobra można było ponadto charakteryzować pod kątem ich rywalizacji (*rivality*). Odpowiadając na krytykę, Romer uświadomił sobie możliwość odniesienia przykładu wyciągów narciarskich do wiedzy. Przypomniał sobie też cechy wiedzy zidentyfikowane przez Arrowa⁴³, w tym na przykład jej niepodzielność. Aczkolwiek prawdziwym przełomem była kwestia rywalizacyjności odniesiona do wiedzy.

Podczas konferencji w Buffalo w 1988 roku po raz pierwszy został zaprezentowany najważniejszy artykuł Romera pt. *Endogeniczna zmiana technologiczna*⁴⁴. Po raz pierwszy w ekonomii pokazano, że wiedza to nie tylko nakład, ale i efekt produkcji. Co więcej, **wiedza i powstałe w jej wyniku innowacje są kluczowe dla wzrostu** (Romer nie robił rozróżnienia pomiędzy nimi). Podmioty dążą do ich rozwoju w nadziei na możliwość

³⁹ P.M. Romer, *Crazy explanations for the productivity slowdown*, w: *NBER macroeconomics annual 1987*, „National Bureau of Economic Research” 1987, Vol. 2.

⁴⁰ D. Warsh, op. cit., s. 268.

⁴¹ R.J. Barro, P.M. Romer, *Ski-lift pricing, with applications to labor and other*, „American Economic Review” 1987, Vol. 77, No. 5

⁴² Ibidem, s. 278.

⁴³ Ibidem, s. 281–282.

⁴⁴ P.M. Romer, *Endogenous technological change*, „The Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5.

utrzymania ich w tajemnicy lub czerpania korzyści w wyniku egzekwowania praw własności intelektualnej. Po jakimś czasie prawa do niej wygasną i pojawią się efekty spillover.

Romer wskazywał, że Arrow pomylił się, charakteryzując wiedzę, dlatego że zauważając jej niepodzielność, nie podkreślał możliwości jej wielokrotnego zastosowania, często bezpłatnie⁴⁵. Romer wskazał też, że wiedza to coś innego niż stosowana w innych teoriach informacja (w zjawisku jej asymetrii); staje się informacją, gdy jest już nierywalizująca⁴⁶. Odniósł się też do Smitha, pokazując, że wynalezienie nowej idei wymaga poniesienia kosztów stałych, ale jej upowszechnienie już nie⁴⁷. Stąd podstawą modelu Romera nie było założenie doskonałej konkurencji, ale konkurencji monopolistycznej (przez co pojawiała się kwestia niewypukłości i wielu rozwiązań).

Wiedza nie była związana z liczbą ludności (jak w jego modelu z 1987 roku), ale raczej z liczbą naukowców⁴⁸. Stąd w modelu gospodarki ważny okazywał się być sektor B+R. Rolą państwa powinno być otwieranie rynków na przepływ wiedzy oraz prowadzenie polityki naukowej, w tym określenie, co powinno być chronione prawnie (np. nowe rozwiązania techniczne), a co nie (np. wzory matematyczne).

Podsumowanie

Na czym polegają przełomy w ekonomii? Na szukaniu luk pomiędzy wyjaśnieniem świata oferowanego przez naukę a tym, jak on rzeczywiście funkcjonuje. Wypełnianie tych luk to zajęcie dla wielu naukowców, choć niekiedy bardzo trudno jest dojrzeć z bliska naprawdę duże luki, gdy ekonomia jest zajęciem na co dzień. Takie odkrycie zdarza się raz na wiele lat. Romer, podobnie jak kilka osób przed nim, zauważył taką lukę, wymyślił, jak ją wypełnić, tworząc nowe koncepcje; a wszystko precyzyjnie opisał, stosując język ekonomii – matematykę. W ten sposób stworzył nowy przepis na rozwój, który później był udoskonalany przez innych. Jego teoria miała też implikacje praktyczne – wpłynęła na politykę gospodarczą wielu krajów (w tym Unii Europejskiej).

Romer nie spieszył się z publikacjami – pierwszą z nich wydał po upływie trzech lat od obrony rozprawy doktorskiej. Podjął się jednego z najtrudniejszych problemów w ekonomii i rozwiązał go. Wykazał, że ekonomia przez dziesiątki lat błędziła wokół pojęcia rzadkości jako podstawowej jej zasady. Tymczasem, obok niej ważna była inna – zasada obfitości, która poprzez cechę nierywalizacji wiedzy była źródłem rosnących przychodów. Dzięki nim gospodarka świata nie była skazana na maltuzjańską zagładę. Romer przyczynił się do odnowienia u wielu ekonomistów zainteresowania kwestiami wzrostu. Zapoczątkował tzw. nową teorię wzrostu czy też teorię wzrostu endogenicznego.

⁴⁵ Ibidem, s. 288.

⁴⁶ Ibidem, s. 293.

⁴⁷ Ibidem, s. 288–289.

⁴⁸ W literaturze to powiązanie pojawiło się już w latach 60. XX wieku wraz z pojawieniem się w niej koncepcji kapitału ludzkiego. Romer jednak ujął to w kategoriach matematycznych w formie modelu wzrostu.

Od lat jest wymieniany jako jeden z najpoważniejszych kandydatów do Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii.

To nie koniec. Romer późniejszą swoją działalnością (idea miast statutowych) wskazał, że również instytucje odgrywają poważną rolę we wzroście – i jest to ścieżka, którą podążają następcy Romera, a wśród nich najbardziej znaczące osoby to Daron Acemoglu i Dani Rodrick.

Literatura

- Barro R.J., Romer P.M., *Ski-lift pricing, with applications to labor and other*, „American Economic Review” 1987, Vol. 77, No. 5, s. 875–90.
- Blaug M., *The methodology of economics. Or how economists explain*, Cambridge University Press, Cambridge 1992.
- Lucas R.E., *On the mechanics of economic development*, „Journal of Monetary Economics” 1998, Vol. 22, s. 3–42.
- Romer P.M., *Increasing returns and long-run growth*, „Journal of Political Economy” 1986, Vol. 94, No. 5, s. 1002–1037.
- Romer P.M., *Growth based on increasing return due to specialization*, „American Economic Review” 1987, Vol. 77, No. 2, s. 56–62.
- Romer P.M., *Crazy explanations for the productivity slowdown*, w: *NBER macroeconomics annual 1987*, „National Bureau of Economic Research” 1987, Vol. 2.
- Romer P.M., *Endogenous technological change*, „The Journal of Political Economy” 1990, Vol. 98, No. 5, s. 71–102.
- Solow R.M., *Technical change and the aggregate production function*, „Review of Economics and Statistics” 1957, Vol. 39, s. 312–320.
- Warsh D., *Wiedza i bogactwo narodów. Historia odkrycia ekonomicznego*, tłum. D. Dekowski, K. Piech, wyd. 2, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2012.

Bartosz Sternal (doktorant)
Katedra Teorii Systemu Rynkowego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KORZYŚCI ZE SPECJALIZACJI UMIEJĘTNOŚCI A POSZERZANIE ZASIĘGU WYMIANY GOSPODARCZEJ

Wymiana a specjalizacja

Specjalizacja w kontekście zwiększania zasięgu handlu pojawia się w ekonomii już w jej klasycznych początkach. W szeroko omawianym modelu korzyści komparatywnych użytym przez Davida Ricarda¹ Anglia i Portugalia zyskiwały na specjalizacji produkcji w odpowiednio suknie i winie, a następnie na handlowaniu tymi towarami. Już w tym prostym przykładzie można doszukać się związków między wymianą gospodarczą a kapitałem ludzkim. Oczywiście jest, że jeśli cała gospodarka jest bardziej wyspecjalizowana, to podobnie będzie z kapitałem ludzkim jej siły roboczej. Można także podejrzewać, że taka specjalizacja przyczyni się do wzrostu poziomu umiejętności zarówno angielskich tkaczy, jak i portugalskich winiarzy. Podobne rozwiązanie oparte na kosztach komparatywnych pojawia się w teorii Heckschera–Ohlina. Tym razem specjalizacja odbywa się według obfitości czynników – kraje specjalizują się w eksporcie dóbr, używając intensywnie tych czynników produkcji, które występują w obfitości². Warto zauważyć, że wbrew oryginalnemu sformułowaniu obserwowana specjalizacja następuje także w produkcji na rynek wewnętrzny przy stałych korzyściach skali w produkcji, dzięki skoncentrowaniu

¹ D. Ricardo, *On the principles of political economy and taxation*, 1817.

² Ze specjalizacją eksportu mamy do czynienia przy stałych korzyściach skali, specjalizacja w produkcji następuje dla rosnących korzyści skali

wytwórczości na dobrach wykorzystujących czynniki produkcji, które kraj ma w obfitości³. Można oczekiwać, że pracownicy w tych krajach zdobędą z czasem dodatkowy kapitał ludzki związany z zakresem specjalizacji. Kluczowe są tu efekt uczenia się poprzez pracę (*learning by doing*)⁴ oraz efekty skali obecne w tworzeniu i przekazywaniu wiedzy. To, że każdy kapitał ludzki oznacza konkretną wiedzę i umiejętności, powoduje w połączeniu ze wspomnianymi efektami, że jego akumulacja jest tym mniej kosztowna, im większa liczba osób go akumuluje. Nie tylko krańcowy koszt nauczania dodatkowej osoby jest mniejszy od przeciętnego, ale i przy większej liczbie osób specjalizujących się w danej dziedzinie łatwiej jest się im uczyć od siebie.

Na podstawie istnienia korzyści skali na poziomie przedsiębiorstwa czy rynku, które obserwuje się w mikroekonomii, można sądzić, że w niewielkich krajach rynki zostaną nasycone przez zaledwie kilka przedsiębiorstw czy nawet monopolistę, a dalsza możliwość zwiększania zysków pojawi się wyłącznie dzięki ekspansji na rynki zagraniczne. W niektórych przypadkach produkcja na rynek jednego małego kraju może być wręcz nieopłacalna. Podobnie, niektóre rynki mogą być w stanie pomieścić jedynie kilka przedsiębiorstw nawet na światowym poziomie; najlepszym przykładem niech będzie rynek samolotów pasażerskich. Przy czym wspomniany wcześniej efekt *learning by doing* działa intensywniej w przypadku dużych przedsiębiorstw oraz aglomeracji skupiających wiele przedsiębiorstw z jednej dziedziny. W połączeniu z wcześniej przywołanymi tradycyjnymi teoriami handlu obserwacje te są o tyle istotne, że obecnie większość krajów wyraźnie specjalizuje się w eksporcie przynajmniej kilku produktów (ich udział w światowym eksporcie jest wyraźnie wyższy dla danego dobra niż w eksporcie ogółem)⁵, podobnie ma się rzecz z produkcją. A zatem specjalizacja w produkcji jest faktem empirycznym, zgodnie z przytoczonymi teoriami. Co więcej, niektórych źródeł obecnej specjalizacji można upatrywać w obronie interesów przedsiębiorstwa przed konkurencją zagraniczną. Jak trafnie zauważają M. Thoenig i Th. Verdier, kapitał ze względu na mobilność dóbr może być łatwo zakupiony i pozyskany przez inne przedsiębiorstwa, w tym zagraniczne o niższych kosztach pracy⁶. Ponieważ każde dobro zawiera w sobie przynajmniej część wiedzy potrzebnej do jego użytkowania i produkcji, ułatwia to znacznie kopiowanie technologii oraz imitację, zwłaszcza że ten rodzaj wiedzy jest praktycznie nieekskluzywny, wobec czego nie nadaje się do objęcia monopolem prawnym⁷. Metodą na zmniejszenie tego ryzyka jest używanie i tworzenie technologii, w której znaczna część wiedzy jest „ulożowana” w pracowniku

³ P.K. Schott, *One size fits all? Heckscher-Ohlin specialization in global production*, „The American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 3.

⁴ Dzięki któremu prawdopodobieństwo innowacji czy usprawnień jest tym większe, im większa jest dana gałąź gospodarki.

⁵ M. Storper, *The limits to globalization: Technology districts and international trade*, „Economic Geography” 1992, Vol. 68.

⁶ M. Thoenig, Th. Vernier, *A theory of defensive skill-biased innovation and globalization*, „The American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 3.

⁷ Ibidem, s. 3.

korzystającym z urzędnika, a nie w samym urzędzie. Wobec tego takie technologie są preferowane i ukierunkowują postęp techniczny na wymagający większej liczby specyficznych umiejętności u pracownika, a mniej eksploatujących wyrafinowany kapitał.

Efekty skali a specjalizacja

Po teoriach korzyści komparatywnych i akcentujących efekty skali w produkcji ważnym krokiem w zrozumieniu związku między wymianą handlową i jej zasięgiem a specjalizacją umiejętności są teorie wzrostu implikujące efekty skali. Pierwsze takie modele powstały w ramach teorii endogenicznego wzrostu w końcu lat 80. i na początku 90. XX wieku. Były to modele implikujące tzw. silne efekty skali we wzroście⁸ (model AK) oraz endogenicznej innowacji (modele Romera, Grosmana–Helpmana czy Aghion–Howitta). Przy uwzględnieniu przepływu wiedzy między krajami modele takie prognozują szybszy postęp techniczny, a w konsekwencji wzrost większych obszarów wymiany technologii. Dzieje się tak, nawet jeśli transfer technologii nie odbywa się bez przeszkód. Jest to istotne zwłaszcza dla małych krajów. Przyjmując obecną (przynajmniej implícite) w tych modelach funkcję tworzenia wiedzy $\Delta A = bAL$, gdzie b jest pewną stałą, natomiast L ludnością⁹, jeśli asymilacja wiedzy z zagranicy odbywa się z prawdopodobieństwem $\theta \in [0; 1]$, natomiast b jest stałe między krajami, to tempo zmiany technologicznej dla małej gospodarki przyjmuje postać $g_{A_h} = bL_h + \theta bL_f$, gdzie h oznacza gospodarkę, natomiast f zagranicę¹⁰. Dla odpowiednio dużego θ gospodarka o niewielkich rozmiarach rozwija się technologicznie dzięki zagranicy. Warto zauważyć, że obecnie prawie każdą gospodarkę narodową można uważać za małą w powyższym sensie. Wobec tego technologia w danym kraju zależy w mniejszym stopniu od badań własnych co od absorpcji wiedzy globalnej.

Globalizacja ma tu znaczenie w dwóch aspektach. Po pierwsze dzięki jednolitej metodzie naukowej nauka przybrała najpierw postać paneuropejską¹¹, a potem światową. Jest to zresztą dość ściśle określenie, jeśli się weźmie pod uwagę praktyczną zerowość współczesnych kosztów transmisji wiedzy. Jedynym ograniczeniem są opłaty wynikające z tytułu własności intelektualnej. W ten sposób bariera dla specjalizacji wiedzy i umiejętności, przynajmniej ta wynikająca z nauki, ma charakter światowy i nie tylko jest wyższa, ale podnosi się szybciej. Warto w tym miejscu zauważyć, że specjalizacja ma swoje granice technologiczne ze względu na niezupełną podzielność procesów produkcyjnych. Wobec

⁸ Zależność tempa wzrostu od rozmiaru gospodarki, zwykle mierzonego ludnością.

⁹ Przy założeniu stałego udziału badaczy w ludności czynnej zawodowo jest to funkcja tożsama z funkcją zależną od zatrudnienia w sektorze badań i rozwoju, z dokładnością do stałej. Tempo postępu technicznego wynosi wtedy $g_t = bL$.

¹⁰ Zakładam tutaj brak dublowania się technologii, który wszakże zredukowałby jedynie współczynniki przy liczbach ludności.

¹¹ Co miało miejsce już w XVIII wieku. Zob. J. Mokyr, *The gifts of Athena: Historical origins of the knowledge economy*, Princeton University Press, Princeton 2002.

tego jedynie postęp techniczny może trwale poszerzać pole do niej, tworząc technicznie nowe rodzaje działalności gospodarczej, w których można się wyspecjalizować. Po drugie większy zasięg handlu produktami wysokiej technologii, zwłaszcza trwałymi, podnosi łatwość absorpcji technologii, ponieważ dobra są artefaktami ucieleśniającymi technologię. Warto zauważyć, że transfer technologii w ten sposób odbywa się często wprost – poprzez licencjonowanie, choćby dla celów serwisu.

Hipotezę silnych efektów skali odrzucono we współczesnej teorii wzrostu¹², jednak generalnie słabe efekty skali¹³ są szeroko przyjmowane jako adekwatne do znanej historii wzrostu gospodarczego. W zaprezentowanym wyżej rozumowaniu powoduje to pewne zmiany. Otóż, tempo wzrostu przestaje w długim okresie być zależne od rozmiaru gospodarki, w szczególności światowej. Jednakże poziom, przy którym to tempo wzrostu się ujawnia, jest tym wyższy, im większa gospodarka. Tym samym, im większa absorpcja technologii ze świata, tym szybciej gospodarka konverguje do jej poziomu światowego¹⁴. Umożliwia to szybsze pogłębianie specjalizacji i tym samym zwiększa krańcowe korzyści z akumulacji kapitału ludzkiego. Druga obserwacja wzmacnia ten wniosek. Niech $\mu \in [0; 1]$ oznacza część technologii wytworzonej w danym kraju, która zostanie zaabsorbowana w świecie i dostępna dla wszystkich. Przy założeniu μ takiego samego dla wszystkich krajów, podobnie jak identycznej wydajności tworzenia wiedzy b , otrzymamy sumę technologii wytworzonej na świecie i dostępnej globalnie postaci: $b\mu^{A\beta} \sum_{i=1}^N L_i = b\mu^{A\beta} L$, gdzie L_i oznacza ludność i -tego kraju, natomiast L ludność świata, zaś $\beta \in (0; 1)$. Da to tempo postępu technicznego $g_A = b\mu g_L$, gdzie g_L jest tempem wzrostu ludności. Widać stąd, że zwiększanie stopnia wymiany technologicznej między krajami przyspiesza czasowo postęp techniczny, a więc szybciej pojawiają się nowe możliwości specjalizacji umiejętności.

Endogeniczny rozmiar gospodarki

W powyższych rozważaniach wprowadziliśmy przy okazji miarę rozmiaru gospodarki zależną od ludności i wykraczającą poza narodowe granice. Podobną miarę można odnaleźć w modelu wzrostu L.S. Davisa¹⁵, który opisuje endogeniczny proces ekspansji gospodarki. Czynniki ograniczającymi rozmiar gospodarki są w nim struktura instytucjonalna oraz ludność. Wpływ czynników technicznych, takich jak koszty transportu, jest pominięty. Produkcja dóbr w tym modelu opiera się na ściśle komplementarnych dobrach pośrednich używanych do uzyskania jednorodnego dobra finalnego. Jest wykonywana

¹² Przynajmniej w długim okresie. Por. Ch. I. Jones, *Growth and ideas*, w: *Handbook of economic growth*, draft chapter, version 2.0, Department of Economics US, Berkeley 2004.

¹³ Zależność tempa wzrostu od tempa przyrostu rozmiaru gospodarki, zwykle mierzonego ludnością.

¹⁴ Nazywanego czasem światową granicą technologiczną. Zob. J. Growiec, *Zagregowana funkcja produkcji w ekonomii wzrostu gospodarczego i konwergencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

¹⁵ L.S. Davis, *Scale effects in growth: A role for institutions*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 2008, Vol. 66.

przez pojedynczych pracowników w ten sposób, że każdemu dobru pośredniemu odpowiada pojedyncze zadanie produkcyjne pracownika. Zadań tych jest kontinuum o mierze 1¹⁶, są one indeksowane $i \in [0; 1]$, natomiast produkcja odbywa się według technologii $x_i(l, h) = l_i^\alpha h_i^\beta$, gdzie l odpowiada wkładowi czasu pracy, natomiast h umiejętnościom reprezentowanym przez kapitał ludzki, dla $\beta, \varphi \in (0; 1)$. Każdy pracownik ma dostępne stałe zasoby czasu i kapitału ludzkiego, które alokuje po równo w każde z zadań produkcyjnych, w których uczestniczy. Ich ilościową miarą jest $v \leq 1$. W takiej specyfikacji $s \equiv 1/v$ jest miarą specjalizacji (im wyższe s , tym wyższy poziom specjalizacji)¹⁷. W oczywisty sposób wraz ze specjalizacją rośnie czas pracy i kapitał ludzki alokowany w konkretne zadanie produkcyjne przez konkretnego pracownika. Dlatego też pracownicy specjalizujący się w pewnym zadaniu są skłonni jak najintensywniej tę specjalizację wykorzystać dzięki alokowaniu kapitału ludzkiego między mniej zadań, każde jest bardziej produktywne. Ujmując inaczej: pracownik chce wykonywać jak najmniej zadań.

Specjalizacja jest osiądana w modelu Davisa dzięki bezpośredniej wymianie dóbr między pracownikami. Ważny dla specjalizacji jest rozmiar rynku m , równoznaczny z liczbą jego uczestników. Jeśli specjalizacja staje się maksymalna, to wynosi ona $s = 1/v = m$, ponieważ żaden pracownik nie będzie w ramach gospodarki powielał zadań innych. Istotnie, wobec rosnącej produktywności wraz z malejącą liczbą zadań, jeśli dwóch pracowników wykonywałoby dwa te same zadania, to korzystniej byłoby, gdyby każdy wykonywał jedno i się wymieniali, uzyskując nadwyżkę. Ograniczeniem dla specjalizacji w modelu są koszty transakcyjne, które są w modelu uzależniane od poziomu specjalizacji, dokładnie $t(s) = as^\gamma$ dla $a, \gamma > 0$. Produkt per capita, który jest maksymalizowany przez podmioty, zależy od poziomu specjalizacji, zakumulowanego kapitału ludzkiego oraz kosztów transakcyjnych: $y(s, h) = s^s h^\beta - as^\gamma$.

Ponieważ w modelu liczba ludności i jej tempo wzrostu są dane z góry, podobnie jak poziom kapitału ludzkiego w danym okresie, to do wyboru pozostaje poziom specjalizacji w każdym okresie. Dla odpowiednio niskiego poziomu kapitału ludzkiego specjalizacja nie następuje (tj. wynosi 1) – koszty transakcyjne są zbyt wysokie względem korzyści ze specjalizacji. Dla odpowiednio wysokiego poziomu kapitału ludzkiego specjalizacja osiąga maksymalny możliwy poziom, tj. $s = m < L$; dla poziomów kapitału ludzkiego – pomiędzy tymi dwoma $1 < s < L$, tj. specjalizacja jest częściowa. Następnie podmioty

¹⁶ Kontinuum o mierze 1 oznacza, że bierzemy nieskończenie wiele nieskończenie wąskich przedziałów, które odpowiadają punktom na odcinku o początku w 0 i końcu w 1, aby uzyskać doskonale i nieograniczone zróżnicowanie. Miara 1 oznacza długość odcinka i jest używana ze względu na prostotę całkowania. Tu dzięki kontinuum możliwe jest nieograniczone powiększanie poziomu specjalizacji.

¹⁷ Warto zauważyć, że jest to ciekawa miara specjalizacji, pozwalająca na jej jednoznaczne porównanie między podmiotami w ramach jednej gospodarki. Między gospodarką różnych państw trzeba by uzgadniać miarę zadań potrzebnych do wytworzenia w nich produktu (nie mogłaby być jednocześnie równa 1).

wybierają poziomy konsumpcji oraz inwestycji w kapitał ludzki. Determinuje to ścieżkę wzrostu gospodarki, dążącą do zrównoważonej ścieżki wzrostu¹⁸.

Analizując dynamikę gospodarki, autor skupia się na strukturze instytucjonalnej, w szczególności na parametrze γ z kosztu transakcyjnego. Uznaje ją za miarę giętkości instytucji, tj. ich zdolności do dostosowywania się do nowych warunków. Dzieli systemy instytucjonalne na trzy rodzaje w zależności od parametru γ : instytucje sztywne dla $\gamma > \gamma^*$, instytucje półgiętkie dla $\gamma = \gamma^*$ oraz instytucje giętkie dla $\gamma < \gamma^*$; gdzie $\gamma^* = \varepsilon/(1-\beta)$. Tak więc stopień, w jakim specjalizacja i kapitał ludzki przekładają się na tworzenie produktu, wpływa dodatnio na poziom, gdy instytucje okazują się być giętkie lub sztywne¹⁹. Następnie jest wyjaśniana zależność zachowania gospodarki na ścieżce zrównoważonego wzrostu w zależności od typu instytucji – przy instytucjach sztywnych tempo wzrostu zbiega do 0, przy półgiętkich dąży do stałej wartości będącej funkcją parametrów, przy giętkich zaś rośnie wykładniczo, aż obszar wymiany obejmie całą ludność; następnie wzrost odbywa się w tempie przyrostu ludności²⁰. Podkreślić należy, że takie samo tempo wzrostu jak zasięg wymiany wykazuje produkt per capita. Zależności te wynikają ze wzajemnej relacji korzyści ze specjalizacji i kosztów transakcyjnych dalszej specjalizacji. Dla instytucji granicznego typu – półgiętkich – znoszą się one. Dla giętkich rozszerzanie rynku aż do najwyższej możliwej specjalizacji jest tym szybsze, im bardziej korzyści ze specjalizacji przeważają nad jej kosztami.

Można z tego modelu wyciągnąć kilka wniosków. Po pierwsze zasięg wymiany gospodarczej rozrasta się endogenicznie, aby umożliwić większą specjalizację, o ile nie jest to zbyt kosztowne transakcyjnie²¹, gdy weźmie się strukturę instytucjonalną jako daną. Oznacza to, że jeśli korzyści ze specjalizacji są dostatecznie duże względem zadanego systemu instytucjonalnego, to owe czynniki instytucjonalne mogą jedynie spowalniać integrację ekonomiczną, ale nie zatrzymują jej na stałym poziomie, i że owa integracja postępuje aż do objęcia całej dostępnej przestrzeni ekonomicznej, w granicach technicznej wykonalności. Potwierdzeniem tego wniosku jest przytoczona wcześniej myśl, że współcześnie wymiana idei ma charakter światowy. Po drugie specjalizacja, o ile nie powstrzymają jej koszty transakcyjne, pociąga za sobą wzrost produktu per capita w tempie rozrostu rynku, aż osiąga się pełną integrację i tempo wzrostu zrównuje się z dynamiką demograficzną. Dzieje się tak dzięki temu, że specjalizacja zwiększa korzyści z kapitału ludzkiego i stymuluje jego akumulację. Bez zwiększania poziomu specjalizacji, a zatem bez zwiększania zasięgu wymiany, kapitał ludzki zacząłby być jedynie odtwarzany, akumulacji netto by nie było. Po trzecie dynamiczny wzrost doświadczany przy okazji

¹⁸ L.S. Davis, op. cit., s. 9.

¹⁹ Jest to bardzo istotny wniosek – te same instytucje w jednych warunkach będą zaliczone do sztywnych i będą hamować rozszerzanie rynku, a w innych będą giętkie.

²⁰ W przypadku instytucji półgiętkich też tak będzie, jeśli owa stała wartość tempa wzrostu będzie wyższa od dynamiki ludności.

²¹ I o ile dalsza specjalizacja jest ze względów technologicznych wykonalna.

znoszenia barier dla działalności gospodarczej można wyjaśnić przejściem od półgiętkiej czy sztywnej struktury instytucjonalnej do giętkiej, przy czym zwolni on, gdy gospodarka będzie uczestniczyć w rynku światowym bądź mniejszym, wynikającym z ograniczeń technicznych²². Po czwarte wreszcie, jeśli rozmiar gospodarki jest endogeniczny, to rozpatrywanie jej w granicach narodowych ma ograniczony sens ekonomiczny – można mówić o jednej gospodarce europejskiej czy północnoamerykańskiej, jak i o wielu jej formach w ramach jednego kraju słabiej rozwiniętego.

Jeżeli zatem uznać świat za jedną gospodarkę, która nie jest w pełni zintegrowana, a więc o niższej niż maksymalna specjalizacji zadań i umiejętności, to będzie on według modelu Davisa podlegać integracji tam, gdzie to technicznie możliwe. Będzie się tak działo, o ile korzyści ze specjalizacji przekroczą koszty transakcyjne generowane przez specjalizację oraz gdy koszty transakcyjne będą niskie. Nawet przy wysokich instytucje mogą okazać się giętkie, jeśli korzyści ze specjalizacji są duże. A są one takie, jeśli przełożenie kapitału ludzkiego na produkt jest wysokie, a także jeśli jego zasób jest duży. Będzie tak zwłaszcza w krajach zaawansowanych technologicznie. Wynika stąd, że nawet bez ułatwień instytucjonalnych globalizacja rynków będzie zachodzić dla krajów rozwiniętych, a owe ułatwienia instytucjonalne nie umożliwiają jej, a jedynie przyspieszają. Można w tej perspektywie również lepiej zrozumieć rozwój handlu wewnątrzgałęziowego – jego rozwój postępował, bo potrzebny rynek się rozszerzał w wyniku postępującej specjalizacji. Warto zresztą odnotować, że model ten abstrahuje od geografii i pozwala na dowolny rozkład przestrzenny specjalizacji – jest to jak najbardziej zgodne z występowaniem specjalistów z tej samej dziedziny w wielu miejscach na świecie, co jest zwłaszcza widoczne w nauce. Istotny wniosek stąd płynący jest taki, że nawet bez występowania a priori korzyści komparatywnych, absolutnych czy nierówności w obfitości czynników wytwórczych, to handel oraz specjalizacja i tak się opłacają. Co więcej, powodują one powstanie owych korzyści i przewag.

Na zakończenie tego wątku warto poczynić następującą uwagę: skoro wysoki zasób kapitału ludzkiego na osobę przyczynia się dzięki korzyściom ze specjalizacji do rozszerzania obszaru wymiany, nawet pomimo barier instytucjonalnych, to można przedstawiać integrację gospodarczą jako powodowaną akumulacją kapitału ludzkiego i umożliwiającą ją postępem technicznym. Z drugiej strony to właśnie ponadnarodowość badań i przepływ technologii zwiększają tempo postępu technicznego, a tym samym tworzą potencjał do dalszej specjalizacji, na co zwróciłem uwagę wcześniej. Wobec tego związek pomiędzy specjalizacją i kapitałem ludzkim oraz integracją gospodarczą na poziomie światowym można rozważać w kategoriach dodatniego sprzężenia zwrotnego. Jeśliby tak było, to coraz więcej rynków osiągnie zasięg światowy i poszczególne państwa poprzez

²² Lub kiedy zostaną napotkane dalsze ograniczenia instytucjonalne. Jednak model nie traktuje o tym, przy założeniu jednorodności wpływu instytucji, bez względu na rozmiar gospodarki.

gospodarkę narodową będą od siebie jeszcze bardziej współzależne niż obecnie, i to nawet jeśli nie będą wprowadzane ułatwienia dla międzynarodowej działalności gospodarczej.

Podsumowanie

Specjalizacja gospodarcza krajów jako źródło poprawy dobrobytu została dostrzeżona już na początku XIX wieku przez Ricarda i od tego czasu teorie specjalizacji – neoricardińska i Heckschera–Ohlina – mają duży wpływ na wyjaśnianie handlu międzynarodowego, zwłaszcza gdy się uwzględni rosnące korzyści skali na poziomie przedsiębiorstw i rynków. Specjalizacja ta pociąga za sobą specjalizację umiejętności. Co więcej, część owej specjalizacji umiejętności można uznać za wynikającą z chęci samoobrony przedsiębiorstw innowacyjnych przed imitacją ich technologii gdzie indziej.

Ponieważ to technologia ogranicza potencjał do specjalizacji umiejętności, to im szybszy postęp techniczny i wyższy poziom technologii, tym szybsza jest specjalizacja, a co za tym idzie, tym szybsza akumulacja kapitału ludzkiego. Słabe efekty skali, obecne w endogenicznej teorii wzrostu, dają podstawy do upatrywania związku między globalizacją nauki a obecnym postępem technicznym i jego tempem. Wobec tego światowość nauki jest źródłem okazji do specjalizacji.

Jednym z takich modeli jest używający wprost specjalizacji i kapitału ludzkiego model Davisa. Występuje w nim współzależność między produktywnością i zwrotem z kapitału ludzkiego z jednej, a rozmiarem rynku z drugiej strony. Jeśli koszty transakcyjne ekspansji rynku są niskie, to ona nastąpi, pociągając za sobą wzrost zwrotu ze specjalizacji i powiększoną akumulację kapitału ludzkiego. Z kolei wyższy poziom kapitału ludzkiego pozwala na powiększanie integracji, nawet przy relatywnie wysokich kosztach transakcyjnych. W tym kontekście globalizacja gospodarcza jawi się jako endogeniczny proces mający swoje źródło w postępie technicznym i tworzonymi przezeń dziedzinami do specjalizacji, w dodatku w dużej mierze samopodtrzymujący się. Co więcej, jeśli potencjał do integracji zależy od kapitału ludzkiego, to jasne się staje, że przodować w globalizacji będą kraje rozwinięte i zaawansowane technologicznie.

Literatura

- Aghion Ph., Howitt P., *A model of growth through creative destruction*, „Econometrica” 1992, Vol. 60.
- Davis L.S., *Scale effects in growth: A role for institutions*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 2008, Vol. 66.
- Grossman G., Helpman E., *Innovation and growth in the global economy*, MIT-Press, Cambridge 1991.
- Growiec J., *Zagregowana funkcja produkcji w ekonomii wzrostu gospodarczego i konwergencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

- Jones Ch.I., *Growth and ideas*, w: *Handbook of economic growth*, draft chapter, version 2.0, Department of Economics US, Berkeley 2004.
- Mokyr J., *The gifts of Athena: Historical origins of the knowledge economy*, Princeton University Press, Princeton 2002.
- Ricardo D., *On the principles of political economy and taxation*, 1817.
- Romer P.M., *Growth based on increasing returns due to specialization*, „American Economic Review” May 1987, Vol. 77, Vol. 2.
- Romer P.M., *Endogenous technological change*, „Journal of Political Economy” October 1990, Vol. 98, No. 5.
- Rosen Sh., *Specialization and human capital*, „Journal of Labor Economics” 1983, Vol. 1.
- Schott P.K., *One size fits all? Heckscher-Ohlin specialization in global production*, „The American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 3.
- Storper M., *The limits to globalization: Technology districts and international trade*, „Economic Geography” 1992, Vol. 68.
- Thoenig M., Vernier Th., *A theory of defensive skill-biased innovation and globalization*, „The American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 3.

Mateusz Guzikowski (doktorant)
Katedra Teorii Systemu Rynkowego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KAPITAŁ LUDZKI A ZACHOWANIE JEDNOSTKI NA RYNKU PRACY

Wprowadzenie

Coraz większą rolę w rozwoju gospodarczym współczesnych państw przywiązuje się do różnic w jakości krajowych systemów instytucjonalnych oraz poziomach kapitału ludzkiego. Określam go jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i sił witalnych zawartych w każdym człowieku oraz społeczeństwie jako całości, determinujący zdolności do pracy, adaptacji do zmian otoczenia oraz możliwości poszukiwania i tworzenia nowych rozwiązań¹. Kapitał ludzki akumulowany jest przez jednostkę w trzech fazach:

- nabyty w domu
- nabyty w trakcie formalnej nauki
- uzyskany w trakcie aktywności zawodowej (*on the job training*).

Zdefiniowany wyżej tzw. twardy kapitał ludzki można uzupełnić o trudno mierzalne indywidualne cechy osobowości (np. zespół postaw, zachowań, norm moralnych czy stosunek do własnego zdrowia). Ogólnie można zatem określić kapitał ludzki jako poziom wykształcenia oraz zestaw specyficznych i technicznych indywidualnych umiejętności rozwiązywania problemów, pozyskiwania i przetwarzania informacji, przejawiający się podejmowaniem trafnych decyzji. Celem artykułu jest określenie wpływu, w jaki posiadany poziom kapitału ludzkiego determinuje zachowanie jednostki na rynku pracy.

¹ *Zatrudnienie w Polsce 2005*, red. M. Bukowski, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.

Fazy akumulacji kapitału ludzkiego i stopy zwrotu z poniesionych inwestycji

Akumulacja kapitału ludzkiego jest procesem dynamicznym o silnym charakterze synergii – wczesne inwestycje w kapitał ludzki determinują inwestycje dokonywane w przyszłości². Obok przychodów z jego akumulacji³, jednostka ponosi również określone koszty. Dwie podstawowe ich kategorie to: opłaty uiszczane za kursy, w których jednostka uczestniczy, oraz utracone zarobki, z których jednostka dobrowolnie rezygnuje na rzecz podnoszenia poziomu swoich kwalifikacji⁴.

Głównymi czynnikami odpowiadającymi za akumulację kapitału ludzkiego są: indywidualne zdolności i predyspozycje, skład rodziny (poziom wykształcenia rodziców, uzyskiwane przez nich dochody⁵; liczba i płeć rodzeństwa) oraz środowisko lokalne⁶ (oferujące lub ograniczające możliwości indywidualnego rozwoju; jakość szkół w bezpośrednim otoczeniu miejsca zamieszkania)⁷. Cechy i predyspozycje indywidualne są zazwyczaj niemierzalne, choć wpływają na przyszłe osiągnięcia jednostki i predestynują ją do określonych działań i zachowań w życiu zawodowym.

W pierwszej fazie akumulacji kapitału ludzkiego to właśnie rodzice odpowiadają za kształtowanie postaw dziecka. Akumulowany wówczas kapitał obejmuje podstawowe, praktyczne i interpersonalne zdolności, które będą wykorzystywane przez jednostkę w ciągu całego życia. Głównym motywem podejmowania przez jednostki inwestycji w kapitał ludzki w drugiej fazie jest z kolei perspektywa wzrostu zarobków w przyszłości. Determinowane jest to przez wzrost produktywności pracownika wywołany podniesieniem poziomu posiadanych kwalifikacji. Jednostki inwestują najwięcej w kapitał ludzki, gdy są młode. Tracąc zarobki, które są niskie, w przyszłości otrzymują w zamian zarobki na wyższym poziomie, które pokrywają poniesione z nadwyżką koszty. Pewną prawidłowością jest, że

² J.J. Heckman, *Policies to foster human capital*, „Research in Economics” 2000, No. 54.

³ Nabywanie przez jednostki dodatkowych umiejętności wpływa na poprawę ich sytuacji na rynku pracy (m.in. wzrost produktywności pracownika i związany z tym wzrost indywidualnych zarobków czy skrócenie okresu bezrobocia, względnie: zmniejszenie prawdopodobieństwa zasilenia zasobu biernych zawodowo).

⁴ Na przykład podjęcie studiów wyższych wiąże się z jednej strony z czasową utratą zarobków, które jednostka uzyskiwałaby na rynku pracy, gdyby nie studiowała, z drugiej – z oczekiwanym ich wzrostem po ukończeniu studiów. Perspektywa wyższych zarobków jest przy tym głównym motywem podejmowania studiów.

⁵ Możemy przypuszczać, że im wyższy poziom wykształcenia rodziców, tym wyższy będzie poziom wykształcenia dzieci. Taką samą rolę pełni wysokość zarobków – rodziny z wyższymi zarobkami mają ułatwiony dostęp do alternatywnych źródeł dochodu (np. kredyt) i kształcenia o wyższej jakości.

⁶ Wpływ wzajemnych interakcji mieszkańców danej sieci społecznej oraz ich wpływu na akumulację kapitału ludzkiego zbadany został między innymi przez A. Calvó-Armengol, M.O. Jackson (*Like father, like son: social networks, human capital investment, and social mobility*, Social Science Working Paper No. 1242, 2005).

⁷ R. Blundell, L. Dearden, C. Meghir, B. Sianesi, *Human capital investment: The returns from education and training to the individual, the firm and the economy*, „Fiscal Studies” 1999, Vol. 20, No. 1.

indywidualne inwestycje w kapitał ludzki maleją w czasie, natomiast zarobki wykazują tendencję wzrostową⁸. Podobnie jak w poprzednich fazach, także w trzeciej jednostka osiąga korzyści z dokonywanych inwestycji. Treningami (szkoleniami; *on the job training*) określa się każdy rodzaj kursów, którego celem jest rozwój umiejętności jednostki, które mogą być przez nią wykorzystane w czasie pracy⁹. Szkolenia można podzielić na dwie grupy: firm-specific trainings (uczestnictwo w nich nie podnosi płac pracownika) finansowane i przeprowadzone przez pracodawcę oraz general trainings (podnoszą płace pracownika w tym przedsiębiorstwie, w którym jest obecnie zatrudniony), które finansowane są ze środków własnych pracownika. Inwestowanie przez jednostkę w kapitał ludzki w trzeciej fazie ma na celu wzrost zarobków w ten sposób, że poprzez uczestnictwo w szkoleniach zwiększają się możliwości zatrudnienia pracownika u innego pracodawcy – rośnie zatem siła przetargowa pracownika w negocjacjach płacowych z aktualnym pracodawcą¹⁰.

Dlaczego przedsiębiorstwa inwestują w kapitał ludzki swoich pracowników?

Stopa zwrotu z akumulacji kapitału ludzkiego jest malejąca w czasie, co oznacza, że opłaca się inwestować w młodych, ponieważ wcześniejsze inwestycje przynoszą korzyści przez dłuższy czas¹¹. Wcześniejsze inwestycje zmniejszają z kolei koszty przyszłych inwestycji. Potwierdza to zasygnalizowany synergiczny charakter akumulacji kapitału ludzkiego¹². Zazwyczaj stopa zwrotu (korzyści dla pracodawców) ze szkoleń dla starszych pracowników jest niska. Inwestycja przynosi pracodawcy mały zwrot, dlatego że możliwość czerpania z niej korzyści przez pracodawcę jest ograniczona przez ściśle określoną liczbę lat pracy pracownika (np. szkolenie osoby 50-letniej przynosi zwrot tylko przez 10–15 lat, aż do osiągnięcia jego wieku emerytalnego).

Przedsiębiorstwom opłaca się inwestować w kapitał ludzki pracowników – niezależnie od ich wieku – przede wszystkim z tego powodu, że ich celem jest przejęcie części

⁸ Y. Ben-Porath, *The production of human capital and the life cycle of earnings*, „The Journal of Political Economy” 1967, Vol. 75, No. 4, Part 1.

⁹ R. Blundell, L. Dearden, C. Meghir, B. Sianesi, op. cit. Zamiennie stosują pojęcie „trening” i „szkolenie”, ponieważ istota obu sprowadza się do powiększenia zasobu kapitału ludzkiego, którym dysponuje jednostka.

¹⁰ J. Mincer oszacował, że w latach 1968–1982 przeciętny wzrost płac dla osoby, która przez kolejny rok podnosiła swoje kwalifikacje, wynosił 4,4% rocznie. Dla osób z ponad 12-letnim stażem pracy wzrost ten wynosił około 9,5% rocznie. J. Mincer, *Human capital and the labor market: A review of current research*, „Educational Researcher” 1989, Vol. 18, No. 4. Z kolei A. Ciccone i A. De la Fuente szacują, że w państwach tworzących UE-15 każdy dodatkowy rok kształcenia (po ukończeniu studiów) wywołuje wzrost oczekiwanego wynagrodzenia o 6,5%. A. Ciccone, A. De la Fuente, *Human capital in a global and knowledge-based economy, Final report for DG Employment and social affairs*, European Commission, Paris 2002.

¹¹ J.J. Heckman, op. cit.

¹² P. Carneiro, J.J. Heckman, *Human capital policy*, IZA DP No. 821, 2003.

krańcowego produktu przez nich wytwarzanego. Inwestycje w kapitał ludzki pracownika zwróca się w postaci wzrostu jego produktywności. Pracownicy z kolei nie są zainteresowani ponoszeniem kosztów szkoleń organizowanych przez pracodawcę, bo zdają sobie sprawę z tego, że część zwrotu z inwestycji zostanie przejęta (zawłaszczona) przez przedsiębiorstwo. Dlatego będzie musiało ono, chcąc przyciągnąć nowych pracowników, nie tylko pokryć koszty szkoleń, ale również zaoferować płacę początkową na poziomie wyższym od początkowej produktywności krańcowej zatrudnianego pracownika¹³. Korzyścią dla przedsiębiorstwa jest możliwy wzrost jego konkurencyjności, co może czynić go bardziej wartościowym w przyszłości. Z kolei dla pracownika uczestniczącego w firm specific trainings główne korzyści to: możliwość awansu, mniejsze prawdopodobieństwo zwolnienia lub rezygnacji z pracy oraz większa szansa na to, że ponownie zostaną wybrani do uczestniczenia w szkoleniach. Aby jednak przedsiębiorstwa w ogóle inwestowały w kapitał ludzki pracowników, musi istnieć pewna niedoskonałość rynku pracy, tak by mobilność pracowników była ograniczona i by przedsiębiorstwa osiągnęły zwrot z inwestycji poniesionej na szkolenia.

Determinanty deprecjacji kapitału ludzkiego

Kapitał ludzki jak każdy czynnik produkcji podlega deprecjacji. Może się to odbywać zależnie lub niezależnie od jednostki. Deprecjacja „niezależna” polega na spadku wartości podniesionych wcześniej kwalifikacji wraz z wydłużeniem stażu pracy¹⁴. Poważniejszym problemem jest jednak deprecjacja „zależna”. W literaturze przedmiotu wymienianych jest wiele przyczyn, które wpływają na decyzje jednostki o zaprzestaniu inwestycji, a główną przyczynę tego upatruje się przy tym w jej wycofaniu się z rynku pracy wskutek utraty pracy lub indywidualnej decyzji o zasileniu zasobu biernych zawodowo (ciąża, rozwód, zwolnienie lekarskie, bezowocne poszukiwanie pracy przez długi czas).

W przypadku mężczyzn możemy mówić o trzech kanałach deprecjacji posiadanego przez nich kapitału ludzkiego:

- atrofia umiejętności wskutek ich nieużywania
- deprecjacja wywołana strukturalnym lub technologicznym rozwojem przedsiębiorstwa
- starzenie kapitału ludzkiego specyficzne dla każdego przedsiębiorstwa¹⁵.

¹³ D. Acemoglu, J.-S. Pischke, *Why do firms train? Theory and evidence*, NBER Working Paper No. 5605, NBER, Cambridge 1996.

¹⁴ Dostosowując indywidualne kwalifikacje do wymagań pracodawcy w początkowym okresie pracy i wykonując przez kolejnych 5 lat tę samą pracę, nie inwestując w indywidualny kapitał ludzki, jego zakumulowana dotychczas wielkość ulega naturalnej deprecjacji (tzw. starzenie się kwalifikacji).

¹⁵ A. De Grip, D. Görlich, *Human capital depreciation during family-related career interruptions in male and female occupations*, Research Centre for Education and the Labour Market, ROA-RM-2007/7, Maastricht 2007.

Z kolei ubytek kwalifikacji kobiet wynika z podjęcia decyzji o wychowaniu dziecka. Kobiety przez pewien czas (kiedy przebywają na urlopie wychowawczym) nie uczestniczą aktywnie w procesach zachodzących na rynku pracy. Oznacza to, że pracodawca, u którego są zatrudnione, ponosi straty związane z obniżeniem produktywności całego przedsiębiorstwa. Wielkość deprecjacji kapitału ludzkiego kobiety wyłączonej z rynku pracy jest tym większa, im dłuższy jest okres pozostawiania poza rynkiem pracy¹⁶.

Rozważmy, jaki wpływ na poziom kapitału ludzkiego ma długość zwolnienia związanego z okresem wychowywania dziecka. Efekty korzystania z urlopu wychowawczego są odmienne w przypadku kobiet i mężczyzn. Autorzy artykułu *Career interruptions and subsequent earnings: A reexamination using swedish data* stwierdzają, że urlop wychowawczy nie ma wpływu na przyszłe zarobki kobiet, natomiast każdy inny typ pozostawiania poza siłą roboczą wykazuje efekt negatywny¹⁷. W przypadku mężczyzn wpływ korzystania z urlopu wychowawczego ma silny negatywny efekt na przyszłe płace. Autorzy stwierdzają, że może być to wyjaśnione przez efekt sygnalizacji (*signaling*). Pracodawcy wiedzą, że kobieta prędzej czy później zdecyduje się na urodzenie dziecka, co wiązać się będzie z dłuższą przerwą w pracy. W przypadku mężczyzn bardziej zaangażowanych w pracę opłacalne jest wzięcie zwolnienia (urlop wychowawczy) na krótko lub w ogóle nieskorzystanie z niego. Z kolei mężczyźni mniej zaangażowani w pracę częściej skłonni są wziąć zwolnienie związane z opieką nad dzieckiem. Pracodawcy rozpoznają korelację między częstotliwością zwolnień a zaangażowaniem w pracę i karzą surowiej tych, którzy cechują się mniejszym zaangażowaniem w pracę. A. De Grip i D. Görlich wskazują, że mężczyźni w zawodach wymagających wysokiego poziomu kapitału ludzkiego ponoszą zarówno w krótkim, jak i długim okresie większe kary (mierzone wielkością utraconych zarobków) za to, że poświęcają czas rodzinie, zamiast aktywnie uczestniczyć w pracy¹⁸.

J. Waldfogel zwraca uwagę z kolei na to, że efekt urlopów macierzyńskich na kapitał ludzki kobiet może być zarówno ujemny, jak i dodatni¹⁹. Jeśli urlop macierzyński jest zbyt długi, jego wpływ na kapitał ludzki jest negatywny. Z kolei jeśli ustawodawstwo oferuje krótki urlop, kobiety będą krócej wykluczone z pracy, co pozytywnie wpłynie na ich kapitał ludzki (mniejsza deprecjacja). Waldfogel prezentuje również pozytywny wpływ urlopu macierzyńskiego na wysokość płac i poziom kapitału ludzkiego. Po pierwsze urlop macierzyński może wpływać na decyzje kobiet dotyczące ich ewentualnego wycofania się z rynku pracy – funkcjonowanie urlopu i możliwość skorzystania z niego gwarantują ciągłość stosunku pracy (część kobiet nie decyduje się na całkowitą rezygnację z pracy, lecz

¹⁶ J. Mincer, H. Ofek, *Interrupted work careers: Depreciation and restoration of human capital*, „The Journal of Human Resources” 1982, Vol. 17, No. 1.

¹⁷ J.W. Albrecht, P.-A. Edin, M. Sundström, S.B. Vroman, *Career interruptions and subsequent earnings: A reexamination using Swedish data*, „The Journal of Human Resources” 1999, Vol. 34, No. 2.

¹⁸ A. De Grip, D. Görlich, op. cit.

¹⁹ J. Waldfogel, *Understanding the „family gap” in pay for women with children*, „The Journal of Economic Perspectives” 1998, Vol. 12, No. 1.

na powrót do niej). Po drugie dłuższy niż przewidziany ustawą urlop macierzyński oferowany jest najczęściej przez duże przedsiębiorstwa, które zazwyczaj lepiej płacą. W takich podmiotach 67% matek powraca do pracy po urodzeniu dziecka (w przedsiębiorstwach gorzej płacących odsetek ten wynosi zaledwie 47%). Poza tym w dużych organizacjach kobiety przed pójściem na urlop macierzyński były zazwyczaj bardziej produktywne i w związku z tym osiągały wyższe płace, co było dla pracodawców sygnałem, że mimo zbliżającej się przerwy w pracy wciąż są one w stanie pracować wydajnie. W przypadku takich kobiet pracodawcy zdecydowanie rzadziej obniżają ich płace po powrocie do pracy, bo po pierwsze mogłoby to skutkować podjęciem decyzji o dobrowolnym zwolnieniu i zatrudnieniu się u kogoś innego, kto lepiej płaci; po drugie pracodawcy zdają sobie sprawę z tego, że jeśli przed urodzeniem dziecka kobieta odznaczała się wysoką produktywnością, to można założyć, że jej produktywność po powrocie do pracy na pewno nie spadnie, a może nawet będzie wykazywać tendencję wzrostową.

Niezależnie od płci istotną przyczyną wpływającą na deprecjację kapitału ludzkiego jest częstotliwość opuszczania rynku pracy. Wykazano²⁰, że jeśli jednostka często opuszcza rynek pracy i mało inwestuje w indywidualny kapitał ludzki, osiąga niższe zarobki. Jeżeli jednak robi to rzadko, a dodatkowo ma długi staż pracy, osiąga wyższe płace, dlatego że pracodawcy skłonni są lepiej wynagradzać pracownika, który jest sumienny w wykonywanej pracy i nie szuka możliwości do próżnowania. Badania²¹ wykazały przy tym, że całkowity czas spędzony poza pracą ma negatywny wpływ na wysokość przyszłych zarobków – pracodawcy antycypują, że pracownik może w przyszłości (w nieoczekiwanym dla pracodawcy momencie) wycofać się z pracy, dlatego rozsądnym postępowaniem pracodawcy jest minimalizacja strat wynikających z przerwy w pracy. Te z kolei oznaczają bezpośrednio zmniejszenie wynagrodzeń pracowników o podwyższonym ryzyku przerwania pracy. J. Mincer i H. Ofek stwierdzają, że okres przerwy w pracy jest odwrotnie proporcjonalny do posiadanego poziomu wykształcenia²². Osoby legitymujące się wyższym zdecydowanie rzadziej wycofują się z rynku pracy, jednak są narażone na większą stopę deprecjacji posiadanego kapitału ludzkiego w porównaniu z osobami z wykształceniem średnim lub podstawowym.

Deprecjacja posiadanego kapitału ludzkiego to nie jedyny skutek czasowego opuszczenia rynku pracy. Bezpośrednim efektem jest obniżka płac wynikająca ze spadku produktywności pracownika²³, jednak mimo niższych płac bezpośrednio po powrocie do pracy wykazują one wyższą dynamikę, niż gdyby jednostka nie wycofywała się w ogóle z rynku

²⁰ Między innymi R. Gronau, *Sex-related wage differentials and women's interrupted labor careers - the chicken or the egg*, „Journal of Labor Economics” 1988, Vol. 6, No. 3.

²¹ Między innymi J.W. Albrecht, P.-A. Edin, M. Sundström, S.B. Vroman, op. cit.

²² J. Mincer, H. Ofek, op. cit.

²³ Całkowity spadek płac wynikający z każdego roku niewykonywania pracy wynosi w długim okresie przeciętnie 1,8% rocznie. W krótkim okresie jest zdecydowanie wyższy i waha się w przedziale 3,3–6,7% rocznie. J. Mincer, H. Ofek, op. cit.

pracy. Dzieje się tak, dlatego że im większa jest utrata zarobków w okresie przebywania poza pracą, tym jednostki chcą jak najszybciej pokryć poniesione straty zwiększonymi zarobkami (tłumaczy to, dlaczego wkraczający na rynek pracy po dłuższej przerwie ponoszą większe inwestycje w podnoszenie własnego kapitału ludzkiego niż osoby, które były cały czas zatrudnione). Wpływa to na wzrost produktywności pracownika, co przekłada się na wzrost osiąganych płac²⁴.

Odpowiedzią na proces deprecjacji kapitału ludzkiego jest proces kształcenia ustawicznego (*lifelong learning*)²⁵, który podnosi poziom indywidualnego kapitału ludzkiego jednostki, czyniąc ją lepiej przygotowaną na zmiany zachodzące w strukturze popytu na pracę.

Kapitał ludzki a zachowanie rodziców na rynku pracy

W literaturze przedmiotu spotkamy prace analizujące wpływ posiadania potomstwa na poziom kapitału ludzkiego matki. W części tych opracowań²⁶ wykazane zostało, że posiadanie dzieci redukuje płace i kapitał ludzki w większym stopniu w sposób pośredni (ograniczenie podaży pracy i akumulacji kapitału ludzkiego) niż bezpośredni. Do wytłumaczenia wpływu pośredniego posłużmy się następującym ciągiem zdarzeń: urodzenie przez matkę dziecka wyklucza ją na pewien okres z procesów zachodzących na rynku pracy (obniżenie indywidualnej podaży pracy), co z kolei wpływa na zdeprecjonowanie posiadanego przez nią kapitału ludzkiego i obniżenie płacy. Z kolei według S. Korenman i D. Neumark posiadanie potomstwa wpływa na kapitał ludzki matki przede wszystkim w sposób bezpośredni²⁷. W tym przypadku urodzenie dziecka bezpośrednio prowadzi do spadku płac. Odpowiedzią matki na taki stan jest ograniczenie indywidualnej podaży pracy i obniżenie (deprecjacja) zakumulowanego kapitału ludzkiego.

Nie sposób rozstrzygnąć, który z prezentowanych ciągów przyczynowo-skutkowych jest właściwy. Wydaje się, że wystąpienie obu efektów jest prawdopodobne w równym stopniu. Korenman i Neumark zauważają ponadto, że kobiety, które nigdy nie miały męża, zarabiają o 15% więcej niż kobiety rozwiedzione bądź znajdujące się w separacji i nieznacznie więcej od kobiet aktualnie zamężnych. Wynika to stąd, że kobiety niezamężne

²⁴ W pierwszym roku po powrocie do pracy płace wzrastały o 5,8–6,4% (kobiety) oraz 3,4% (mężczyźni). Ibidem.

²⁵ Kształcenie ustawiczne polega na ciągłym doskonaleniu, uaktualnianiu lub zmianie posiadanych kwalifikacji, a tym samym dostosowywaniu się do zmian w otoczeniu. Kształcenie ustawiczne dotyczy wszystkich form doskonalenia zawodowego: szkolnych (nauka w formalnym systemie edukacji szkolnej), pozaszkolnych (kursy, szkolenia, seminaria, konferencje itp.) oraz poprzez samodoskonalenie. *Zatrudnienie w Polsce 2005*, op. cit.

²⁶ Na przykład P. Dolton, G. Makepeace, *Marital status, child rearing and earnings differentials in the graduate labour market*, „The Economic Journal” 1987, Vol. 97, No. 388.

²⁷ S. Korenman, D. Neumark, *Marriage, motherhood and wages*, „The Journal of Human Resources” 1992, Vol. 27, No. 2.

mogą poświęcić więcej czasu na akumulację kapitału ludzkiego, ponieważ mniej czasu poświęcają obowiązkom domowym. Dlaczego jednak tzw. singielki zarabiają nieznacznie więcej od kobiet aktualnie zamężnych? Odpowiada za to tzw. household interaction effect – wpływ pracy jednego rodzica na produktywność drugiego, co z kolei przekłada się na wysokość jego zarobków²⁸. P. Francois i J. van Ours²⁹ wykazali, że pracodawcy bardziej cenią pracownika, którego partner pozostaje w domu i/lub jest zatrudniony w niepełnym wymiarze godzin, ponieważ osoba zatrudniona, której partner pozostaje w domu, jest zwolniona lub obciążona w mniejszym stopniu obowiązkami rodzinnymi (pracą pozarynkową), niż miałyby to miejsce, gdyby oboje partnerzy byli zatrudnieni w pełnym wymiarze godzin i w związku z tym ciężar obowiązków domowych (pracy pozarynkowej) rozkładałby się bardziej równomiernie³⁰.

F. Vella twierdzi z kolei, że kobiety antycypują, że w okresie aktywności zawodowej będą miały miejsce przerwy związane z obowiązkami rodzinnymi³¹. Mężczyźni natomiast wiedzą, że ich zaangażowanie w procesy na rynku pracy będzie długotrwałe, dlatego też inwestują kompleksowo, ilościowo i jakościowo we własny kapitał ludzki. Zjawisko to może tłumaczyć obserwowany między innymi we Włoszech fenomen niskiego poziomu kapitału ludzkiego kobiet i nieporównywalnie wyższy poziom kapitału ludzkiego mężczyzn. Jak zauważają S.H. Sandell i D. Shapiro, młode kobiety mogą nie doszacować przyszłego zaangażowania w procesy zachodzące na rynku pracy, a przez to mogą rzadziej brać udział w on the job training³². Preferencje ex ante młodych kobiet dotyczące ich przyszłego zaangażowania na rynku pracy są dodatnio skorelowane ze stopami akumulacji kapitału ludzkiego w okresie po zakończeniu formalnej edukacji. Idąc dalej tym tokiem rozumowania, możemy wnioskować, że kobiety będą wybierać zawody, które wymagają od nich

²⁸ U żonatych mężczyzn zaobserwowano zarobki wyższe o przeciętnie 10–15% niż u samotnych J. Waldfogel, op. cit.

²⁹ P. Francois, J. van Ours, *Gender wage differentials in a competitive labour market: The household interaction effect*, IZA DP No. 2603, 2000.

³⁰ Becker stwierdza, że zamężne kobiety z tym samym poziomem kapitału ludzkiego jak żonaci mężczyźni pracując taką samą liczbę godzin, uzyskują niższe zarobki. Tłumaczy to odpowiedzialnością kobiet za gospodarstwo domowe i nierównym podziałem obowiązków. Jednym z obowiązków w ramach gospodarstwa domowego jest troska o potomstwo (G.S. Becker, *Human capital, effort, and the sexual division of labor*, „Journal of Labor Economics” 1985, Vol. 3, No. 1, Part 2). Korenman i Neumark wykazują, że posiadanie dziecka wpływa negatywnie na zarobki kobiet. Kobiety niemające dziecka zarabiają aż o 27% więcej, niż te, które mają 2 dzieci i więcej. Wynika to z tego, że kobiety posiadające dzieci mogą przeznaczyć mniej czasu na akumulację kapitału ludzkiego, bo więcej czasu poświęcają obowiązkom domowym (S. Korenman, D. Neumark, op. cit.). Badania empiryczne przeprowadzone przez Budig i England wskazują, że spadek płac kobiety wynikający z urodzenia pierwszego dziecka wynosi rocznie 6%, dla kolejnych dzieci wzrasta natomiast do 13% (M.J. Budig, P. England, *The wage penalty for motherhood*, „American Sociological Review” 2001, Vol. 66, No. 2).

³¹ F. Vella, *Gender roles and human capital investment: The relationship between traditional attitudes and female labour market performance*, „Economica. New Series” 1994, Vol. 61, No. 242.

³² S.H. Sandell, D. Shapiro, *Work expectations, human capital accumulation, and the wages of young women*, „The Journal of Human Resources” 1980, Vol. 15, No. 3.

mniej z zaangażowania ich czasu i kapitału ludzkiego, a co za tym idzie, są również gorzej opłacane. Zjawisko to (określane jako „self-segregation”) powoduje, że kobiety, antycypując przyszłe przerwy w pracy, wybierają gorzej płatne zawody, ponieważ kara za wycofanie się z rynku pracy jest w przypadku tych zawodów relatywnie niska. Takie zachowanie pozwala maksymalizować kobietom dochody w cyklu życia. Za zjawisko zawodowej self-segregation odpowiedzialny jest tzw. edukacyjna preselekcja (*pre-sorting*)³³. Przedstawiony tok rozumowania potwierdzają De Grip i Görlich, którzy oszacowali, że krótkookresowe stopy deprecjacji kapitału ludzkiego w czasie przerwy w pracy są istotnie niższe w zawodach typowych dla kobiet niż w typowych dla mężczyzn³⁴. Empirycznie autorzy potwierdzają więc istnienie self-segregation.

Podsumowanie

Na podsumowanie można stwierdzić, że kobiety i mężczyźni w ramach gospodarstwa domowego w inny sposób dokonują podziału czasu pracy między pracę rynkową i pozarynkową. Kobieta, rodząc dziecko, przyjmuje na siebie ciężar opieki nad nim i w związku z tym najczęściej podejmuje decyzję o ograniczeniu pracy rynkowej, a także – w wielu przypadkach – o indywidualnym wycofaniu się z rynku pracy (odzwierciedlone jest to między innymi w zaniechaniu inwestycji w poziom własnego kapitału ludzkiego w okresie macierzyństwa i rezygnacji z chęci powrotu na rynek pracy). Efektem powyższego jest większa aktywność zawodowa mężczyzn, co w połączeniu ze stałym inwestowaniem w poziom własnego kapitału ludzkiego wpływa na zwiększenie produktywności ich pracy i wypłacanego im wynagrodzenia³⁵. Badania empiryczne wykazały, że posiadanie potomstwa wpływa na wysokość uzyskiwanych zarobków, a opieka nad dziećmi zmniejsza mobilność przestrzenną rodziców (np. w poszukiwaniu nowej pracy, skłonności do zmiany miejsca zamieszkania w przypadku otrzymania lepszej oferty pracy) oraz wpływa na zwiększenie absencji matek w pracy. To z kolei, jak już wspomniano, wpływa na deprecjację kapitału ludzkiego, co z kolei przekłada się na zmniejszenie produktywności pracy kobiety. Można zaryzykować hipotezę, że gdyby opieka nad dziećmi była łatwo

³³ Edukacyjna preselekcja polega na różnym wyborze ścieżek kształcenia dokonywanym przez chłopców i dziewczynki, co skutkuje wyborem ściśle określonych typów zawodów w przyszłości (L. Borghans, L. Groot, *Educational presorting as a cause of occupational segregation*, Research Centre for Education and the Labour Market, ROA-RM-1999/3, Maastricht 1999). Alternatywnie można dzięki temu zjawisku określić to, do jakiego stopnia chłopcy i dziewczęta wybierają inną ścieżkę kariery niż ta, która przewidziana jest dla ich płci. Jego siła zależy od trwałości powiązań pomiędzy edukacją a wykonywanym zawodem. W wyniku edukacyjnego pre-sortingu dziewczęta w większości wybierają zawody przeznaczone dla kobiet (nauczyciel, lekarz, psycholog), a chłopcy zawody typowe dla mężczyzn (inżynier, prawnik). A. De Grip, D. Görlich, op. cit.

³⁴ Ibidem.

³⁵ W obrębie indywidualnego gospodarstwa domowego ciężar dostarczania dochodu po urodzeniu dziecka spada w głównej mierze na barki mężczyzn, przez co zwiększają oni nakłady czasu przeznaczane na pracę rynkową.

dostępna i niedroga, wpłynęłoby to z pewnością na poprawę sytuacji matek na rynku pracy – poziom kapitału ludzkiego nie ulegałby tak szybkiej deprecjacji, kobiety mogłyby uczestniczyć w pełni w procesach zachodzących na rynku pracy, a współczynnik aktywności zawodowej kobiet w tzw. prime age (25–44 lata) uległby podwyższeniu.

Literatura

- Acemoglu D., Pischke J.-S., *Why do firms train? theory and evidence*, NBER Working Paper No. 5605, NBER, Cambridge 1996.
- Albrecht J.W., Edin P.-A., Sundström M., Vroman S.B., *Career interruptions and subsequent earnings: A reexamination using swedish data*, „The Journal of Human Resources” 1999, Vol. 34, No. 2.
- Becker G.S., *Human capital, effort, and the sexual division of labor*, „Journal of Labor Economics” 1985, Vol. 3, No. 1, Part 2.
- Ben-Porath Y., *The production of human capital and the life cycle of earnings*, „The Journal of Political Economy” 1967, Vol. 75, No. 4, Part 1.
- Blundell R., Dearden L., Meghir C., Sianesi B., *Human capital investment: The returns from education and training to the individual, the firm and the economy*, „Fiscal Studies” 1999, Vol. 20, No. 1.
- Borghans L., Groot L., *Educational presorting as a cause of occupational segregation*, Research Centre for Education and the Labour Market, ROA-RM-1999/3, Maastricht 1999.
- Budig M.J., England P., *The wage penalty for motherhood*, „American Sociological Review” 2001, Vol. 66, No. 2.
- Zatrudnienie w Polsce 2005*, red. M. Bukowski, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
- Calvo-Armengol A., Jackson M.O., *Like father, like son: social networks, human capital investment, and social mobility*, Social Science Working Paper No. 1242, 2005.
- Carneiro P., Heckman J.J., *Human capital policy*, IZA DP No. 821, 2003.
- Ciccone A., De la Fuente A., *Human capital in a global and knowledge – based economy*, Final report for DG Employment and social affairs, European Commission, Paris 2002.
- De Grip A., Görlich D., *Human capital depreciation during family-related career interruptions in male and female occupations*, Research Centre for Education and the Labour Market, ROA-RM-2007/7, Maastricht 2007.
- Dolton P., Makepeace G., *Marital status, child rearing and earnings differentials in the graduate labour market*, „The Economic Journal” 1987, Vol. 97, No. 388.
- Francois P., van Ours J., *Gender wage differentials in a competitive labour market: The household interaction effect*, IZA DP No. 2603, 2000.
- Gronau R., *Sex-related wage differentials and women’s interrupted labor careers-the chicken or the egg*, „Journal of Labor Economics” 1988, Vol. 6, No. 3.
- Heckman J.J., *Policies to foster human capital*, „Research in Economics” 2000, No. 54.

- Korenman S., Neumark D., *Marriage, motherhood and wages*, „The Journal of Human Resources” 1992, Vol. 27, No. 2.
- Mincer J., *Human capital and the labor market: A review of current research*, „Educational Researcher” 1989, Vol. 18, No. 4.
- Mincer J., Ofek H., *Interrupted work careers: Depreciation and restoration of human capital*, „The Journal of Human Resources” 1982, Vol. 17, No. 1.
- Sandell S.H., Shapiro D., *Work expectations, human capital accumulation, and the wages of young women*, „The Journal of Human Resources” 1980, Vol. 15, No. 3.
- Vella F., *Gender roles and human capital investment: The relationship between traditional attitudes and female labour market performance*, „Economica. New Series” 1994, Vol. 61, No. 242.
- Waldfogel J., *Understanding the „family gap” in pay for women with children*, „The Journal of Economic Perspectives” 1998, Vol. 12, No. 1.

Andrzej Kargul (doktorant)
Instytut Rynków i Konkurencji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

KONCEPCJA KOSZTÓW TRANSAKCYJNYCH ORAZ ICH MIEJSCE W TEORII EKONOMII

Wprowadzenie

Cechą charakterystyczną większości współczesnych modeli mikro- i makroekonomicznych jest założenie zerowych kosztów transakcyjnych. Czynniki instytucjonalne stanowią w nich zewnętrzne (egzogeniczne) uwarunkowania procesów gospodarczych, co oznacza, że nie istnieje problem wyboru systemu instytucjonalnego¹. W opisanym tu modelowym świecie nie ma miejsca na niepewność behawioralną, ponieważ informacja jest tu pełna i symetryczna. Wszystkie powyższe założenia negują rolę instytucji w procesie gospodarowania, co oznacza wyjęcie ogromnej części rzeczywistości poza sferę analiz. Tymczasem w praktyce każdej transakcji towarzyszą koszty jej realizacji.

Rewizja powyższego toku rozumowania jest zasługą Rolanda Coase'a², który pisząc swój fundamentalny artykuł w 1937 roku zatytułowany *The nature of the firm*, jeszcze zapewne nie zdawał sobie sprawy, jak tezy tam zawarte zrewolucjonizują myśl ekonomiczną przez następne dziesiątki lat. Punktem wyjścia jego rozumowania było niekonwencjonalne spojrzenie na proces gospodarczy i związane z tym pytanie: dlaczego istnieją przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy jako czynnik produkcji, jeżeli – jak się twierdzi w teorii ortodoksyjnej – system cen stwarza wystarczający mechanizm koordynacji? Odpowiedzią

¹ Z. Staniek, *Koszty transakcyjne jako przedmiot analizy ekonomii instytucjonalnej*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 13.

² Laureata Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1991 roku.

na to pytanie było istnienie kosztów związanych z wykorzystaniem mechanizmu cenowego, które zsumowane odpowiadają siłom tarcia w układzie fizycznym. Te koszty otrzymały wiele lat później określenie transakcyjnych.

Kategoria kosztów transakcyjnych jest obecna w wielu nurtach współczesnej ekonomii, takich jak monetarna, instytucjonalna, teoria agencji czy analiza prawa. Dobre zrozumienie ekonomicznego sensu pojęcia jest niezbędne do właściwej recepcji wspomnianych sfer badawczych. Celem tego artykułu jest pokazanie, w jaki sposób koncepcja kosztów transakcyjnych buduje pomosty między różnymi sferami teorii ekonomii oraz pomaga wyjaśniać wiele zjawisk gospodarczych.

Artykuł składa się z trzech części. Pierwsza zawiera opis struktury koncepcji kosztów transakcyjnych oraz jej miejsce w teorii ekonomii. Następne dwie części traktują o kontrowersjach związanych z pomiarem kosztów transakcyjnych oraz o ich rozmiarach i dynamice we współczesnym świecie. Tezą tego opracowania jest przypuszczenie, że istnieje dualizm dotyczący dynamiki opisywanych kosztów. Oznacza to, że ich udział w gospodarce dramatycznie wzrasta³. Jednocześnie spadają one w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw, co jest związane z tym, że są one przerzucane na inne podmioty.

Koszty transakcyjne – czym są i na czym się opierają

Warto powtórzyć przytoczone we wstępie pytanie: dlaczego istnieją przedsiębiorstwa, jeżeli mechanizm cenowy zapewnia właściwą koordynację produkcji? Coase, rozwiązując ten z pozoru prosty problem, uzyskał odpowiedź, która na wiele dziesiątków lat zrewolucjonizowała ekonomię i nauki o zarządzaniu. Rynek i przedsiębiorstwo, czyli struktura zhierarchizowana, są dla niego dwoma alternatywnymi formami alokacji ograniczonych zasobów⁴. To spostrzeżenie pozwala na dokonywanie porównań, w jakich sytuacjach rynek funkcjonuje efektywniej, a kiedy bardziej właściwym sposobem organizacji gospodarczej jest przedsiębiorstwo. To, czy zdecyduje się ono na zewnętrzne kontraktowanie czy na samodzielną organizację procesu, w dużej mierze zależy od tego, gdzie znajdują się niższe koszty. Tam, gdzie koszty koordynacji przez ceny są większe niż koordynacji przez przedsiębiorcę, tworzenie przedsiębiorstwa jest uzasadnione ekonomicznie. Tam, gdzie koszty koordynacji rynkowej będą mniejsze lub równe kosztom kierowania, nie ma ekonomicznego uzasadnienia tworzenia podmiotu⁵. Ujmując to inaczej: przedsiębiorstwo internalizuje transakcje, aż do momentu gdy wewnętrzny koszt krańcowy zarządzania zrówna się z kosztami transakcji rynkowych. Wspomniane rozróżnienie pozwoliło zerwać

³ Jako sposób pomiaru kosztów transakcyjnych założono tu rozmiar sektora transakcji w gospodarce narodowej

⁴ R. Coase, *The nature of the firm*, „Economica” 1937, No. 4., s. 168–180.

⁵ P. Urbanek, *Outsourcing jako metoda restrukturyzacji przedsiębiorstwa w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipskiego, Kielce 2012, s. 173.

z klasycznym i neoklasycznym podejściem do przedsiębiorstwa jako czarnej skrzynki, a więc z traktowaniem procesów produkcyjnych i handlowych jako przebiegających samodzielnie. Zaczęto wreszcie dostrzegać wielką rolę czynników instytucjonalnych związanych ze strukturą organizacyjną rynku. Należy pamiętać, że obniżanie łącznej sumy kosztów produkcji i kosztów transakcyjnych stanowi jeden z podstawowych mierników efektywności rozwiązań instytucjonalnych.

Literatura dostarcza zarówno szerokich, jak i bardzo szczegółowych definicji kosztów transakcyjnych. Wciąż nie osiągnięto konsensusu, jak to pojęcie ma być precyzyjnie zdefiniowane. W rezultacie bardzo trudne jest ich odróżnienie od kosztów produkcji. Nie należy zapominać, że Coase nie użył w swoim fundamentalnym artykule pojęcia „koszty transakcyjne”, choć czasami autorstwo mu się przypisuje. Sformułowanie to jest zasługą Jacoba Marshaka⁶, który wprowadził pojęcie kosztu transakcyjnego do modeli równowagi ogólnej. Kenneth Arrow laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii z 1972 roku definiuje koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania całego systemu ekonomicznego, względnie też jako koszty działania różnych instytucji⁷. Z kolei Steve Pejovich utożsamia koszty transakcyjne z kosztami transferu praw własności między podmiotami gospodarczymi⁸. Według innego „noblisty” Douglasa Northa koszty transakcyjne to zarówno koszty pozyskiwania informacji, jak i nakłady na wdrożenie kontraktów i zapewnienie zaufania do zobowiązań w czasie i przestrzeni⁹. Warto przytoczyć także zawartą w słowniku definicję poruszanego tu pojęcia: „Koszty transakcyjne, tak jak koszty produkcji są pojęciem szerokim i heterogenicznym. Strony kontraktu muszą się nawzajem odnaleźć, muszą się komunikować, by wymienić informacje. Dobra muszą być opisane, skontrolowane, zważone i zmierzone. Kontrakty muszą być sporządzone, prawnicy mogą być konsultowani, prawa są przenoszone, a ewidencja musi być zachowana”¹⁰. Koszty transakcyjne należy także wyraźnie przeciwstawić kosztom organizacji.

Koszty transakcyjne występują zarówno przed zawarciem danej transakcji, jak i po zawarciu. Te pierwsze nazywamy kosztami *ex ante*, a te drugie kosztami *ex post*. Koszty *ex ante* to koszty związane z przygotowaniem transakcji, na przykład koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczania zawieranych umów czy też koszty negocjacji społecznych¹¹.

⁶ J. Marschak, *The rationale for the demand and of money illusion*, „*Metroeconomica*” 1950, s. 68.

⁷ K. Arrow, *The organization of economic activity: Issues to the choice of market versus nonmarket allocation*, w: *The analysis and evaluation of public expenditure: The PPB*, „System” 1997, Vol. 1, No. 2, s. 59–73.

⁸ S. Pejovich, *The economics of property rights. Towards a theory of comparative systems*, Kluwer Academic Publishers, Boston 1997, s. 99.

⁹ A. Kargul, *Zmiany znaczenia kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwach*, w: *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, red. J. Pietrewicza, R. Sobieckiego, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011, s. 55.

¹⁰ *New Palgrave dictionary of economics*, Palgrave Macmillan, Hampshire 1989.

¹¹ Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, w: *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pachy, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 24.

Ich miarą są także koszty negocjacji społecznych związanych z procesami podejmowania zbiorowych decyzji, dotyczących na przykład rodzaju i wielkości dostarczanych dóbr publicznych. Koszty *ex post* to koszty nadzorowania i realizacji umów, na przykład tworzenia i utrzymywania instytucji o charakterze rozjemczym w przypadku pojawienia się sporów między stronami transakcji. Należy pamiętać, że oba wymienione typy kosztów transakcyjnych są współzależne i trzeba je analizować razem.

By dobrze zrozumieć teorię kosztów transakcyjnych, trzeba się przyjrzeć założeniom, na jakich jest ona oparta. Jest to ograniczona racjonalność oraz oportunizm. W odróżnieniu od ekonomii głównego nurtu ekonomia instytucjonalna, a za nią ekonomia kosztów transakcyjnych, zakłada, że człowiek nie zachowuje się zawsze racjonalnie, a więc popełnia błędy systematyczne, których średnia wcale nie wynosi zero. Jego racjonalność jest zawsze ograniczona asymetrią, informacjami. Oportunizm polega na tym, że ludzie mogą odchodzić od postanowień kontraktu oraz łamać swe obietnice, kiedy służy to ich celom. Mogą w związku z tym często uciekać się do oszustwa, kłamstwa oraz nieuczciwości.

Koszty transakcyjne mogą być obniżane przez wiele czynników – wszystkich nie sposób w tym miejscu wymieniwać. Jednym z ważniejszych jest konkurencyjność przedsiębiorstw, na którą mają wpływ bezpieczeństwo obrotu gospodarczego, sprawność egzekucji długów, zakres praw wierzycieli czy funkcjonowanie ksiąg wieczystych. Lepiej zdefiniowane prawa własności przekładają się zazwyczaj na spadek kosztów transakcyjnych, na przykład w postaci kosztów agencji. Koszty transakcyjne są obniżane poprzez wzrost kapitału społecznego, co się wiąże między innymi ze wzrostem zaufania stron transakcji¹². Obniżanie kosztów transakcyjnych przekłada się na wzrost handlu i alokację zasobów do miejsc, w których mogą być najlepiej wykorzystane, co pobudza rynek i konkurencję. Z drugiej strony rosną one wraz ze wzrostem korupcji i biurokracji.

Kwestia pomiaru

Przytoczona w poprzedniej części dyskusja na temat kosztów transakcyjnych pokazuje, że są one pojęciem wieloznacznym i ze swej istoty nie podlegają jednoznacznej kwantyfikacji. Podejmowane próby nadania tej koncepcji treści umożliwiającej mierzenie i stosowanie jej w badaniach empirycznych nie przyniosły dotąd jednoznacznych rezultatów. Stało się tak z kilku powodów¹³. Po pierwsze istnieją bardzo różnorodne definicje kosztów transakcyjnych. Po drugie trudno jest oddzielić je od kosztów produkcji, które nawzajem się warunkują i mają wspólne źródła. Po trzecie nie opracowano jak do tej pory metody mierzenia omawianych rodzajów kosztów związanych z ukrytym sektorem gospodarki, nieujętych w oficjalnych analizach. Po czwarte koszty transakcyjne związane

¹² M. Gurdziński, *Koszty transakcyjne contra koszty organizacji*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, op. cit., s. 97.

¹³ A. Kargul, *Zmiany znaczenia kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwach...* op. cit., s. 66–67.

są z uwarunkowaniami regionalnymi, takimi jak różnice polityczne czy kulturowe, co powoduje konieczność wzięcia pod uwagę dużej liczby zmiennych.

Z tych powodów mierzenie tych kosztów odbywa się najczęściej metodą statystyki porównawczej. Jedną z takich prób są metodologie zaproponowane przez J. Wallisa¹⁴. Według niego udział kosztów, właściwie usług transakcyjnych, czyli zasobów zaangażowanych w sektor transakcji w produkcie narodowym brutto (PNB) w Stanach Zjednoczonych wzrósł z 26% osiągniętym w 1870 roku do 54,7% z 1970 roku. Podobną tendencję zaobserwowano w Australii – koszty transakcyjne, które w 1932 roku stanowiły 32% PKB, wzrosły do 60% PKB. Badanie to ma jednak swoje wady. Opisywany w nim sektor transakcji obejmuje tylko koszty, które przechodzą przez rynek i znajdują odzwierciedlenie w oficjalnych statystykach. Tymczasem procesy wymiany wiążą się także z kosztami, które nie znajdują odbicia w oficjalnych rachunkach. Są to koszty związane z czekaniem na decyzję administracyjną dotyczącą prowadzenia działalności gospodarczej.

Warto podjąć próbę znalezienia przyczyny tak dramatycznego wzrostu udziału sektora transakcji w gospodarce narodowej. Wzrost kosztów transakcyjnych w sektorze prywatnym wiąże się z coraz większą komplikacją życia gospodarczego i zmianą modelu współczesnej gospodarki. W dzisiejszych czasach w skali makro rosną koszty zawierania kontraktów, ponieważ rzeczywistość podlega ciągłym, niespodziewanym i dużo szybszym zmianom. Jesteśmy świadkami powstawania gospodarki opartej na wiedzy – informacje są kluczowe, a wobec ich natłoku wyselekcjonowanie najważniejszych kosztuje. Obecnie na świecie mamy do czynienia także z dużo większą różnorodnością podmiotów, co zwiększa koszty związane z zawarciem kontraktów.

Konkurencyjność ma dwojaki wpływ na rozmiar kosztów transakcyjnych. Z jednej strony przyczynia się do spadku tego typu kosztów, a z drugiej wpływa na ich wzrost. Rezultatem konkurencji jest obniżka kosztów transakcyjnych, ponieważ przedsiębiorstwa obecne na rynku i te, które dopiero powstaną, stanowią tańsze rozwiązanie. Konkurencja przekłada się jednak na to, że na rynku jest więcej podmiotów gospodarczych, co oznacza, że koszty „odnalezienia się” konkurentów są znacznie większe, niż gdyby konkurencja była słabsza.

Jednym ze sposobów mierzenia kosztów transakcyjnych są tzw. rankingi wolności gospodarczej przygotowane przez organizacje międzynarodowe i fundacje, takie jak Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD), Bank Światowy czy Heritage Foundation. W jednym z najbardziej znanych rankingów – *Doing Business*, Polska zajęła w 2012 roku 55. miejsce i była wyprzedzana przez większość krajów UE. Warto jednak zauważyć, że w stosunku do 2010 roku, kiedy zajmowała 70. pozycję, zanotowano znaczną poprawę¹⁵. Ranking

¹⁴ J. Wallis, *Measuring the transactions sector in the American economy, w: Long term factors in American economic growth*, red. S. Engerman, R. Gallman, University of Chicago Press, Chicago 1986, s. 121–125.

¹⁵ Więcej szczegółów w rankingu *Doing Business*, World Bank, Washington 2012.

Doing Business pokazuje, że polski system instytucjonalny jest źródłem wysokich kosztów transakcyjnych. W Polsce występuje znacznie najwięcej ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej niż w krajach sąsiednich. Osiągnięcie szybkiego i długotrwałego efektu konwergencji w stosunku do pozostałych krajów wysoko rozwiniętych nie będzie możliwe bez wysokiego poziomu przedsiębiorczości wewnętrznej kraju. Jednocześnie raporty te wskazują, że wysokie koszty transakcji, najczęściej o charakterze nierynkowym, są jedną z najistotniejszych przeszkód, na które natrafiają kraje słabo rozwinięte. W biednych procesy podejmowania działalności gospodarczej, zatrudniania i rejestracji własności są skomplikowane i kosztowne. Na przykład koszty egzekwowania umów są w krajach biednych trzy razy większe niż w bogatych. Szacuje się, że doskonalenie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w krajach, w których te warunki są najtrudniejsze, mogłoby spowodować zwiększenie stopy wzrostu gospodarczego o 2,2 punktu procentowego.

Zmiany kosztów transakcyjnych

Ostatnie dekady pokazują, że narasta tendencja przedsiębiorstw do eksterjalizacji kosztów w postaci coraz większego zakresu działań zleconych na zewnątrz. Tego rodzaju zmiana przynosi bowiem wymierne korzyści. Zmiany te wynikają z prawa Coase'a mówiącego, że realizacja danej transakcji na rynku może być tańsza od jej wykonania wewnątrz przedsiębiorstwa. Na tę sytuację wpłynęło wiele czynników.

Pierwszym jest proces globalizacji, który doprowadził do jakościowo nowych możliwości poszukiwań dla przedsiębiorstw w zakresie transakcji rynkowych, tym samym zwiększając liczbę wariantów wyboru. Mniejsze znaczenie mają utrudnienia, takie jak odległości, różnice czasu lokalnego, różnice językowe czy odmienności kulturowe. Globalizacja umożliwiła dostęp do dotychczas niedostępnych rynków zbytu i bardzo konkurencyjnych cenowo dostawców, co pozwala na budowę nowego, bardziej elastycznego łańcucha dostaw¹⁶. Spadek kosztów pozyskiwania materiałów, co związane jest ze zwiększoną konkurencyjnością, wpływa na obniżanie kosztów transakcyjnych.

Kolejnym czynnikiem o niebagatelnym znaczeniu jest proces informatyzacji oraz cyfryzacji, w tym dynamiczny rozwój sektora ICT. Jest to narzędzie, które zwiększa ilość dostępnych i komunikowalnych informacji przy jednoczesnym spadku kosztu komunikacji, co jest istotne dla decydentów, bo dzięki temu zmniejsza się niepewność i poprawia funkcjonowanie rynku¹⁷. Umożliwiony został kontakt w czasie rzeczywistym, niezależnie od miejsca pobytu, przy minimalnych lub żadnych kosztach. Rozwój ICT spowodował

¹⁶ M. Śleziak, *Koszty transakcyjne – identyfikacja, zmiany i praktyczne znaczenie*, w: *Ekonomia i zarządzanie w pracach doktorantów*, red. R. Sobiecki, SGH, Warszawa 2011, s. 95.

¹⁷ G. Sobiecki, *Technologie informacyjne i telekomunikacyjne a zmiany kosztów transakcyjnych*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, op. cit., s. 144.

różnorakie efekty, takie jak uproszczenie i przyspieszenie realizacji zamówień, nowe możliwości handlu istniejącymi dobrami, międzynarodowy handel usługami oraz skrócenie czasu zawierania transakcji. Efektem rozwoju ICT, a także redukcji kosztów transakcyjnych jest też rozwój handlu elektronicznego, czyli e-commerce. Niski koszt dostępu do internetu umożliwia nie tylko łatwiejsze wzajemne odnalezienie, ale także tworzy nowy kanał dystrybucji. Sklepy internetowe mogą obecnie przyjmować zamówienia z całego świata, o każdej porze. ICT omija potrzebę fizycznego kontaktu stron kontraktu, eliminując, a przynajmniej redukując, koszt połączenia obu stron. Tempo efektywnego dotarcia do dużej liczby interesujących ofert przez tak wielu potencjalnych klientów jeszcze na początku wieku było nieosiągalne. Wielką zaletą internetu jest skracanie czasu potrzebnego do osiągnięcia samych rezultatów czynności okołotransakcyjnych, czego przykładem są płatności elektroniczne. Należy pamiętać o drugiej stronie kosztów transakcyjnych związanych z informacją. Postępująca globalizacja i przyspieszenie przepływu informacji sprawiają, że coraz częściej informacja staje się niepełna lub błędna. Zwiększa się zatem koszt pozyskiwania informacji odpowiedniej i wiarygodnej, a zatem i koszty transakcyjne.

Szczególne znaczenie dla wzrostu elastyczności ma dla przedsiębiorstwa ograniczenie kosztów stałych, które w istotnej części wynikają ze starych warunków¹⁸. Sposobem wyzwolenia się spod ciężaru kosztów stałych staje się zlecenie różnych działań i usług innym podmiotom, a więc dążenie do rozkooperowania produkcji, a w konsekwencji przerzucania chociaż części kosztów stałych na poddostawców i podwykonawców. Przedsiębiorstwo, zlecając wykonanie pewnych czynności podwykonawcom, przerzuca na nich koszty stałe związane z utrzymaniem części środków trwałych i płaci na ogół jedynie za ich udostępnianie. Nowe podejście do kosztów transakcyjnych decyduje o sieciowych przekształceniach przedsiębiorstw i ich odchudzeniu. Ideałem jest tu model tzw. pustej firmy, czyli takiej, w której większość procesów związanych ze swą kluczową działalnością jest pozyskiwana z zewnątrz w formie rynkowych transakcji lub długotrwałej współpracy z kilkoma zewnętrznymi poddostawcami. Przykładem takiego typu przedsiębiorstwa jest darmowa gazeta „Metro”, która zatrudnia niewielu redaktorów, bo kupuje materiały i zdjęcia z agencji prasowych. Druk zlecany jest zewnętrznym firmom drukarskim, a dystrybucją zajmują się kontraktowane firmy kolporterskie. Za dostosowanie się do burzliwego rynku płacą przede wszystkim ci, którzy godzić się muszą na dostawy dokładnie na czas, oraz pracownicy, którzy zmuszani są do pracy na zlecenie. Rozkooperowanie produkcji nie oznacza więc jedynie spadku kosztów, ale i przerzucanie kosztów na innych.

Na podsumowanie można stwierdzić, że zmiany kosztów transakcyjnych mają zasadniczy wpływ na przekształcenia współczesnych przedsiębiorstw. Szybki proces rozkooperowania, outsourcing, partnerskie formy współpracy, związki strategiczne,

¹⁸ W. Szymański, *Zmiany kosztów transakcyjnych w dostosowaniu przedsiębiorstw do głównych przekształceń współczesnej gospodarki*, w: *Koszty transakcyjne...* op. cit., s. 24.

dynamika dostaw i pracy na czas – to czynniki istotne w analizie poziomu i zmiany kosztów transakcyjnych¹⁹.

Podsumowanie

Zagadnienie kosztów transakcyjnych staje się coraz bardziej istotne w praktyce współczesnych systemów gospodarki rynkowej i nie sposób bez ich uwzględnienia podejmować działań badawczych na gruncie ani mikro-, ani makroekonomicznym²⁰. Koncepcja Rolanda Coase'a przyczyniła się do zainteresowania ekonomistów ortodoksyjnych problemami, które zostały zepchnięte poza granice głównego nurtu wskutek fascynacji walrasowską koncepcją równowagi ogólnej. To właśnie idea kosztów transakcyjnych przyczyniła się do podjęcia tematu koordynacji działań gospodarczych oraz w analizie społecznej strony produkcji. Coase'a uważa się za jednego z prekursorów nowej ekonomii instytucjonalnej, w której odrzucono wizję ekonomii jako teorii racjonalnego wyboru w danym układzie instytucjonalnym i neoklasyczną teorię wzrostu²¹. Pokazał on, że sukces ekonomiczny zależy nie tylko od postępu technologicznego, ale w nie mniejszym stopniu od zdolności społeczeństwa do wykorzystania istniejących technologii. To, co znajdowało się do tej pory na obrzeżach myśli ekonomicznej, stało się przedmiotem zainteresowania ekonomistów głównego nurtu.

Trzeba mieć świadomość, że ekonomia kosztów transakcyjnych znajduje się wciąż w początkowej fazie rozwoju. Jednak jej miejsce w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej należy uznać za niepodważalne. W celu oszczędności kosztów transakcyjnych przedsiębiorstwa wybierają mechanizm koordynacji oparty na cenie (ryнку). Jednocześnie jednak koszty transakcyjne w gospodarce jako całości rosną, co jest związane ze wzrostem znaczenia sektora transakcji – koszty transakcyjne na rynku spadają, a w ramach przedsiębiorstwa rosną.

Koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej to pojęcie niejednoznaczne i niepodlegające jednoznacznej kwantyfikacji. Z tego powodu warto prowadzić prace nad doskonaleniem operacjonalizacji tej kategorii. Rzeczą szczególnie cenną jest spojrzenie na to pojęcie od strony dynamicznej i analiza kierunków ich zmian oraz ich wpływu na działalność i sposób organizacji procesów zachodzących wewnątrz przedsiębiorstwa. Zbudowanie mocnego trzonu programu badawczego ekonomii kosztów transakcyjnych stanowi jedno z ważniejszych, ale i trudniejszych wyzwań mikroekonomii.

¹⁹ Ł. Hardt, *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009, s. 48–50.

²⁰ A. Kargul, *Zmiany znaczenia kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwach..* op. cit., s. 54.

²¹ J. Godłów-Legiędź, *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 62.

Literatura

- Coase R., *The nature of the firm*, „Economica” 1937, No. 4.
- Godłów-Legiędź J., *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Gurdziński M., *Koszty transakcyjne contra koszty organizacji*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Imiołek-Kosowska J., *Wpływ korporacji transnarodowych na obniżanie kosztów transakcyjnych*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Kargul A., *Zmiany znaczenia kosztów transakcyjnych w przedsiębiorstwach*, w: *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, red. J. Pietrewicz, R. Sobiecki, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Śleziak M., *Koszty transakcyjne – identyfikacja, zmiany i praktyczne znaczenie*, w: *Ekonomia i zarządzanie w pracach doktorantów*, red. R. Sobiecki, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Sobiecki G., *Technologie informacyjne i telekomunikacyjne a zmiany kosztów transakcyjnych*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Staniek Z., *Koszty transakcyjne i prawa własności*, w: *Mikroekonomia. Problemy zawodności rynku*, red. M. Garbicz, Z. Staniek, WSM, Warszawa 2009.
- Staniek Z., *Koszty transakcyjne jako przedmiot analizy ekonomii instytucjonalnej*, w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Szymański W., *Zmiany kosztów transakcyjnych w dostosowaniu przedsiębiorstw do głównych przekształceń współczesnej gospodarki*, w: *Koszty transakcyjne. Skutki zmian dla przedsiębiorstw*, red. J. Pietrewicz, R. Sobiecki, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Urbanek P., *Outsourcing jako metoda restrukturyzacji przedsiębiorstwa w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, red. S. Rudolf, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipskiego, Kielce 2012.
- Williamson O., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

Piotr Komorowski (doktorant)
Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PRZEBIEG KRYZYSU GOSPODARCZEGO W WYMIARZE CYKLU ŻYCIA

Wprowadzenie

Trwający obecnie kryzys gospodarczy można traktować jako złożony, kompleksowy czynnik kształtujący współczesną rzeczywistość. Pomimo upływu czasu od momentu zaistnienia tego zjawiska wydaje się, że proces ten ma nadal dużą wewnętrzną dynamikę rozwoju, próby jego rozwodnienia i neutralizacji nie przynoszą zaś spodziewanych efektów. Dane makroekonomiczne sygnalizują, że jego działanie stale postępuje, przeobraża się, przenika na nowe płaszczyzny gospodarki i społeczeństwa, odbija się na warunkach życia jednostek. Z drugiej strony walka z nim inicjuje liczne zmiany w sferze realnej i regulacyjnej. Zauważamy więc, że proces rozwoju kryzysu gospodarczego od jego wybuchu do wygaśnięcia nie jest jednolity. Możliwe jest wydzielenie poszczególnych etapów jego ewolucji w czasie, które charakteryzują się określonym kształtem zainicjowanych przemian. W warunkach gospodarki otwartej, w której procesy koniunkturalne przenikają się w skali globalnej, identyfikacja fazy kryzysu, w jakiej znajduje się określona gospodarka, ułatwia podejmowanie skutecznej strategii przeciwdziałania zjawiskom kryzysogennym.

Kryzys jako przejście od starej do nowej rzeczywistości gospodarczej

Kryzys gospodarczy rozumiany jako okresowe spowolnienie gospodarcze jest zjawiskiem charakterystycznym dla wszelkich przemian. Termin „kryzys” pochodzi od greck-

kiego 'krisis'¹ i oznacza 'przesilenie, moment rozstrzygający, okres przełomu, załamanie się dotychczasowej linii rozwoju'². W kontekście genezy jego znaczenia ciekawe jest jego chińskie rozumienie. Wyraz „kryzys” jest tam połączeniem dwóch sylab, z której pierwsza oznacza niebezpieczeństwo, a druga może być rozumiana jako moment początkowy, punkt rozstrzygający czy możliwość³.

Geneza tego terminu ma swoje źródła w czasach, kiedy to stany gospodarki uzależnione były od cyklu przyrody, na przykład w okresach wysokich plonów procesy ekonomiczne aktywowały się i następował wzrost, a wraz z klęskami urodzaju, epidemiami, wojnami można było zaobserwować spowolnienie lub załamanie. Wraz z rozwojem gospodarczym czynniki egzogeniczne traciły na znaczeniu na rzecz procesów endogenicznych, czyli ekonomicznych zachodzących wewnątrz gospodarki⁴. Rozwijała się również nauka ekonomii, która próbowała opisać w sposób metodyczny zachodzące procesy związane z szeroko rozumianym gospodarowaniem.

Wraz z rozszerzaniem się wiedzy o przebiegu cyklów koniunkturalnych pogłębianą była również teoria kryzysów gospodarczych. Kryzys w teorii ekonomii ujmowany jest zwykle jako faza cyklu koniunkturalnego. W rzeczywistości jednak procesy kryzysowe odbiegają od cyklu opisanego modelami. Nie da się bowiem sprowadzić złożonych procesów w gospodarce do ilościowych modeli opartych na ograniczonej liczbie zmiennych.

Próby zobrazowania przemian jakościowych za pomocą pojęć, takich jak gwałtowne zmiany, nierównowaga, spadek koniunktury bywają przedstawiane jako krótko- i średniookresowe szeregi czasowe makrowskaźników, na przykład dynamiki PKB, stopy inwestycji, przepływów kapitału, aktywności kredytowej, dynamiki wzrostu produkcji i zatrudnienia. W tym kontekście należy rozróżnić kryzys od recesji gospodarczej, chociaż pojęcia te często używane są jako tożsame. Tymczasem pojęcie recesji wyrażające krótkookresowe negatywne efekty ilościowe bywa nadużywane do zaciemniania procesów jakościowych o charakterze kryzysowym, które zachodzą w dłuższym cyklu. Zarówno recesja, jak i kryzys generują skutki gospodarcze w postaci spadku wycen instrumentów finansowych, jednak proces kryzysu pozostawia ślady w ich zmieniającej się strukturze.

W odróżnieniu od recesji kryzys to przede wszystkim zjawisko generujące skutki jakościowe, a więc takie, które trwale zmieniają reguły funkcjonowania gospodarki. W tym kontekście recesja jako zjawisko jest bardziej uchwytna w wymiarze ilościowym, a jej skutki nie przesądzają o odwracalności trendów, tzn. o tym, czy po recesji przyjdzie w pewnym momencie ożywienie. Nie wiadomo, czy wycena instrumentu, która wykazywała podczas recesji tendencję spadkową, odbije się i powróci do poziomu początkowego. Pojęcie recesji ignoruje zmiany mechanizmów funkcjonowania gospodarki. Kryzys natomiast

¹ W. Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa 2003, s. 9.

² *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 586.

³ Szerzej A. Nobis, *Chiny i globalny kryzys*, „Kultura – Historia – Globalizacja” 2010, nr 8, s. 111.

⁴ W. Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa 2003, s. 9.

jest zjawiskiem, którego skutki są żywiołowe, fundamentalne i ze względu na jakościowy charakter – nieodwracalne. Kształtują one nową rzeczywistość poprzez przesterowanie mechanizmów funkcjonowania gospodarki, co oznacza, że nawet wówczas, gdy wycena instrumentu finansowego wróci do wartości sprzed kryzysu, zmienione zostaną warunki funkcjonowania rynku.

Tabela 1. Przegląd wybranych stanowisk odnośnie do kryzysów gospodarczych w kontekście teorii cykli koniunkturalnych

Szkoła	Przyczyny kryzysu	Polityka antykryzysowa
Merkantylizm: Thomas Mun, David Hume	na zmiany produktu realnego oddziałują zmiany ilości pieniądza	wspieranie handlu zagranicznego
Fizjokraci: François Quesnay	regulacja handlu przez państwo przeszkodą dla wzrostu gospodarczego	laissez faire jako polityka prowadząca szczególnie do rozwoju rolnictwa
Klasycy: Adam Smith, David Ricardo	interwencje państwa	wolny rynek
Thomas Malthus	niedostateczna konsumpcja	zwiększenie konsumpcji przez osoby nieprodukujące (nauczyciele, urzędnicy, właściciele ziemscy)
John S. Mill	nadmierna podaż z powodu ograniczenia kredytu na skutek pesymistycznych oczekiwań kół gospodarczych	poczekać na dostosowanie się cen
Karol Marks	cykl technologiczny, kryzysy dysproporcjonalności, długookresowy spadek stopy zysku	odejście od kapitalizmu na rzecz socjalizmu, a następnie komunizmu
Marginaliści	malejąca produktywność krańcowa	obniżenie płac
Michał Kalecki	polityka równoważenia budżetu pod wpływem nacisków „wodzów przemysłu” w okresie boomu	polityka ekspansji wydatków państwa
Alfred Marshall	nadmierna ekspansja kredytu w okresie boomu	kontrola kredytu w okresie boomu, ubezpieczenia przed ryzykiem w okresie recesji
John M. Keynes	niewystarczający zagregowany popyt (szok popytowy)	pobudzenie łącznego popytu poprzez ekspansywną politykę pieniężną, fiskalną; wzrost wydatków państwa
Postkeynesiści	zmiany nakładów inwestycyjnych	regulacja popytu (polityka dochodowa)
Monetaryści	zakłócenia pieniężne (zbyt duży wzrost podaży pieniądza)	pasywna polityka stabilizacyjna, kształtowanie agregatów pieniężnych
Neoklasycy	nieoczekiwana, zbyt restrykcyjna polityka pieniężna	stabilna, wiarygodna polityka pieniężna

Szkoła politycznego cyklu koniunkturalnego	wybory ogólnonarodowe	należność banku centralnego, wprowadzenie płynnego kursu walutowego
Szkoła realnego cyklu koniunkturalnego	wstrząsy podażowe (głównie technologiczne) poprzez inwestycje; zwolnienie wzrostu produktywności	brak polityki stabilizacyjnej
Nowa szkoła keynesowska	wstrząsy podażowe i popytowe (głównie), recesje pogłębiane są przez sztywność cen i płac oraz awersję do ryzyka	stymulowanie popytu dzięki polityce pieniężnej, eliminowanie sztywności
Szkoła austriacka	interwencja państwa dla poprawy koniunktury poprzez (nadmierną) ekspansję kredytową („sztuczne koniunktury”)	brak interwencjonizmu, zostawienie gospodarki samej sobie, przeciwdziałanie kryzysowi w okresie boomu

Źródło: K. Piech, *Cykl koniunkturalny i kryzysy gospodarcze – przegląd keynesowskich i współczesnych teorii ekonomicznych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 27, SGH, Warszawa 2002, s. 107–108.

W literaturze fachowej często przedstawia się kryzys, wykazując jego przyczyny, badając wpływ na zmiany i negując dotychczasowy kształt rzeczywistości gospodarczej. Takie ujęcie rzeczy bardzo trafnie oddaje charakter kryzysu jako zjawiska, które jest wyrazem kumulacji nieprawidłowości i dysfunkcji, końcem pewnej epoki gospodarczej mającej znamiona samodestrukcji. Wynika stąd odczucie braku powrotu do starego porządku, przekonanie o konieczności budowy nowej rzeczywistości i potrzeba poszukiwania adekwatnych rozwiązań w sferze regulacyjnej i instytucjonalnej kształtujących nową równowagę.

Współzależność procesów koniunkturalnych w systemie gospodarki otwartej

Obecny kształt gospodarki światowej jest wynikiem postępującej globalizacji. Proces ten nabrał szczególnej wagi w ostatnich latach, silnie wpływając na strukturę gospodarki, jej poszczególne sektory, dynamikę rozwoju i procesy koniunkturalne. Globalizacja może być rozumiana jako proces gospodarczego łączenia się poszczególnych państw, scalania struktur ekonomicznych i współzależności zjawisk, które zachodzą ponad perspektywę gospodarki krajowej i prowadzą do ujednoczenia rynku światowego⁵. Przebieg globalizacji przyspiesza w dużej mierze redukcja administracyjnej roli państwa w kontrolowaniu wszelkiego rodzaju przepływów międzypaństwowych, na przykład przepływu towarów, usług, kapitału i osób⁶.

⁵ Szerzej w: M. Obstfeld, A. Taylor, *Globalization and capital markets*, „National Bureau of Economic Research”, Working Paper No. 8846, Cambridge 2002, s. 1–9; W. Morawski, *Fale globalizacji i globalne rządzenie*, „Master of Business Administration” 2009, nr 5 (94), s. 22–32.

⁶ Ustanowienia odnośnie do kapitału i płatności Wspólnoty Europejskiej zawarte są w rozdziale IV pt. *Kapitał i płatności*, stanowiącym część tytułu IV pt. *Swobodny przepływ osób, usług i kapitału*

Metaforą funkcjonowania gospodarki w relacjach z otoczeniem może być model średniowiecznego miasta otoczonego wysokimi murami i fosą, które w warunkach niebezpieczeństwa stanowiły linię obrony i pozwalały odizolować się od zagrożeń zewnętrznych, w okresie prosperity zaś dzięki systemowi bram można było fizycznie wwozić i wywozić towary. W gospodarce współczesnych państw rolę zabezpieczenia pełnią tzw. bariery administracyjne, czyli system regulacji, który określa ograniczenia i strumienie przepływu kapitału, towarów, czynników produkcji, wiedzy i technologii, podobnie jak we wspomnianym mieście za pomocą systemu bram.

W dzisiejszych czasach można mówić o zunifikowanej gospodarce globalnej, jednocześnie traktując gospodarkę pojedynczych państw jako zglobalizowaną lub otwartą, co zmniejsza możliwość administracyjnego kontrolowania przepływów dóbr w skali pojedynczego kraju. Oznacza to, że w czasach prosperity nie ma ograniczeń dla ekspansywnych procesów wymiany, w czasach trudnych zaś nie ma możliwości odizolowania się od wpływu negatywnych procesów zewnętrznych. W tych warunkach wzrost gospodarczy staje się w coraz większym stopniu uzależniony od wzajemnych zależności gospodarczych między poszczególnymi państwami⁷. W konsekwencji zjawiska ożywienia i kryzysu mają kontekst międzynarodowy⁸.

Oznacza to, że rynek międzynarodowy i determinanty zewnętrzne w otwartej gospodarce z natury rzeczy mają charakter pierwotny i oddziałują silniej na sytuację wewnętrzną niż czynniki wewnętrzne. W konsekwencji interakcja między krajową podażą i popytem oraz oddziaływanie narzędzi regulacji jest poważnie zakłócanie. Prowadzenie operacji ponad granicami państw stwarza trudności w ich kontrolowaniu oraz w adekwatnym oszacowaniu ryzyka tych procesów.

Prawidłowości przebiegu zjawisk kryzysowych w świetle koncepcji cyklu życia kryzysu

Globalna gospodarka stanowi system naczyń połączonych. W ramach tego systemu wszelkie zakłócenia równowagi w poszczególnych krajach przenoszą się na cały układ. Impulsy naruszające równowagę rodzą szczególne zagrożenia w związku z wybuchem kryzysu, który jako zjawisko dynamiczne i żywiołowe przybiera formę trudną do przewidzenia. Każdy impuls może bowiem zmaterializować ryzyko w różnych sferach całej gospodarki globalnej, często niezwiązanych przyczynowo, funkcjonalnie czy geograficznie z jego pierwotnym źródłem.

określony Traktatu Ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Swobodny przepływ kapitału określony został w 56 artykule tegoż rozdziału.

⁷ Szerzej w: T. Brodzicki, *Otwartość a wzrost gospodarczy – wyniki dotychczasowych badań i wnioski na przyszłość*, Analizy i Opracowania KEIE UG, nr 2, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2006, s. 4 i nast.

⁸ Ch.P. Kindleberger, *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, WIG-Press, Warszawa 1999, s. 209, 213.

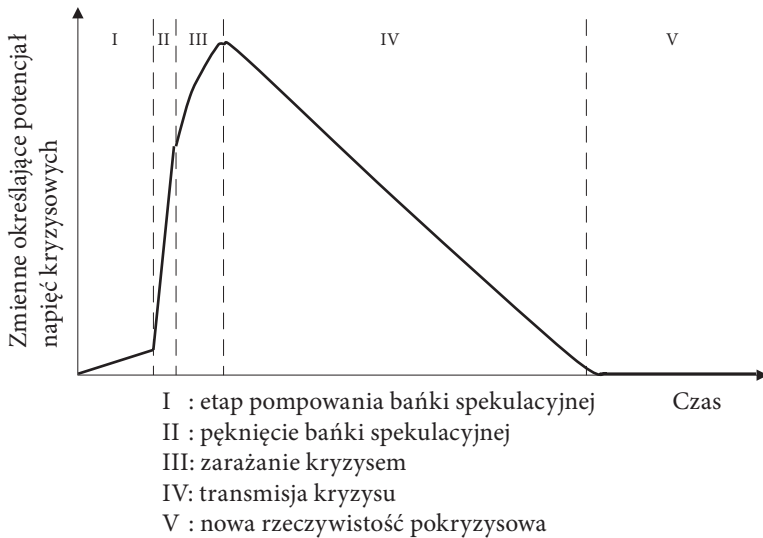
Tablica 2. Odniesienie zjawisk związanych z katastrofą przerwania tamy do zjawiska rozwoju kryzysu gospodarczego

Lp.	Etap	Pęknięcie tamy	Kryzys gospodarczy
1	kumulacja	osłabienie konstrukcji lub mały wyciek	pompowanie banki ekonomicznej
2	wybuch	rozsadzenie tamy	pęknięcie banki spekulacyjnej
3	chaos	dynamiczne wypchnięcie wody przez powstałe otwory i zalanie otoczenia w sposób chaotyczny	zarażanie zjawiskiem kryzysu
4	wyrównanie	woda traci na dynamice i zalewa nowe tereny, szukając stanu równowagi	transmisja kryzysu
4	wyciszenie	ukształtowanie się nowego, statycznego układu terenu i zbiorników wodnych	nowa rzeczywistość pokryzysowa

Źródło: opracowanie własne.

Mechanizm przenoszenia się wstrząsów kryzysowych ma dynamikę bardziej złożoną niż przebieg tradycyjnego cyklu koniunkturalnego. Można porównać to z katastrofą przerwania tamy. Początkowo musi nastąpić konstrukcyjne osłabienie zapory. Na skutek dalszego osłabienia materiałów powstają drobne nieszczelności. Rosnące ciśnienie rozsada w końcu konstrukcję, a woda zgromadzona w zbiorniku zostaje w sposób bardzo dynamiczny wypchna do otoczenia, rozlewając się szeroko z niewielkiego strumienia wycieku. Rozlewisko wokół dawnego zbiornika znajduje stan nowej równowagi, przemieszczając się dalej już w sposób mniej dynamiczny. W trakcie tego procesu mogą zostać zalane tereny zlokalizowane stosunkowo daleko od pierwotnego zbiornika. Kolejno następuje faza wyrównania poziomu rozlanej wody i stabilizacji. Na terenie zalanym woda się cofa, niekiedy trwale zanika, a na części terenu utrzymuje się dłużej lub powstają nowe zbiorniki. Przebieg opisanej katastrofy pozwala wydzielić kilka charakterystycznych etapów. Podobnie jest z procesem kryzysu gospodarczego, którego poszczególne fazy różnią się od siebie pod wieloma względami. Dostrzegamy tu potencjał destabilizujący, dynamikę przebiegu i zasięg skutków kryzysowych.

Przy budowaniu skutecznej strategii przeciwdziałania, dostosowania i prewencji w stosunku do postępujących procesów kryzysowych potrzebna jest diagnoza określająca etap kryzysu. Chodzi tu o stworzenie podobnego zestawu narzędzi, jakie wykorzystywane są w marketingu do określenia potencjału rynkowego danego produktu dzięki jego cyklowi życia. Wprowadzenie cyklu życia kryzysu pozwala dostrzec zachodzące przemiany i fazy tego zjawiska oraz umożliwia pomiar jego potencjału, występujących napięć i czynników kryzysogennych w różnych momentach.



Rysunek 1. Etapy cyklu życia kryzysu

Źródło: opracowania własne.

Na rysunku 1 zobrazowano cykl życia kryzysu gospodarczego. Podczas etapu pierwszego czynniki kryzysogenne ulegają dynamicznej kumulacji. Ma tu miejsce tzw. pompowanie bańki spekulacyjnej. Etap drugi to eksplozja kryzysu spowodowana pęknięciem tej bańki. Skutki eksplozji rozprzestrzeniają się w gospodarce otwartej dzięki pobudzeniu zjawisk kryzysogennych w sposób niekontrolowany. W tej fazie zjawiska kryzysowe przenikają gospodarkę krajową z różną siłą w poszczególnych państwach. W zależności od wewnętrznych uwarunkowań materializują się różnorodne lokalne zagrożenia. Katastrofa zawsze wiąże się z zaskoczeniem i przekracza skalę oceny ryzyka, ponieważ jego szacowanie jest zawsze kwestią prognozowania. Faza druga stanowi wyładowanie napięć mających ogromną siłę destrukcji, choć jest stosunkowo krótka w czasie.

Przenoszenie się wstrząsów kryzysowych bywa określane jako **mechanizm transmisji** zjawisk kryzysowych, a także jako **efekt zarażania się zjawiskami kryzysowymi**. Oba określenia często używane są zamiennie do opisu niepożądanych następstw w gospodarce. Warto zauważyć, że akcentują one różne zależności, które wyrazić można w trzech głównych płaszczyznach. Są to:

- środowisko powiązań, które powoduje przeniesienie kryzysu, czyli tzw. kanały transmisji lub zarażania
- szybkość przenoszenia zjawisk kryzysowych
- wielkość zjawiska rozumiana terytorialnie⁹.

⁹ A. Nosek, A. Pietrzak, *Efekt domina, czyli międzynarodowa transmisja kryzysów – na przykładzie współczesnego kryzysu finansowego*, w: *Wybrane problemy gospodarki światowej pierwszej dekady*

Zarażanie traktowane jest w kategoriach rozprzestrzeniania zjawisk kryzysowych. Nie jest ono zależne od stanu gospodarki danego kraju. Zarażanie następuje stosunkowo niedługo w czasie po zdarzeniu inicjującym kryzys (pęknięcie bańki spekulacyjnej). Rozprzestrzenienie się między państwami następuje w sposób dynamiczny, przenosząc się głównie za pośrednictwem rynków finansowych. Czynnikiem stymulującym efekt zarażania na rynkach finansowych jest nowoczesna technologia komunikacji, która umożliwia natychmiastowy przepływ informacji. Zarażanie postępuje w wyniku uruchomienia efektu domina. Wybuch kryzysu materializuje w gospodarce różne rodzaje ryzyka na wielu płaszczyznach, które inicjują dalsze destrukcyjne zmiany w sferach powiązanych i zależnych. W zależności od uwarunkowań wewnętrznych jego przebieg może być mniej lub bardziej dotkliwy dla gospodarki poszczególnych krajów. Stopień destrukcji i skala niepożądanych skutków w fazie zarażania są uwarunkowane swoistą odpornością systemu finansowego związaną ze zdolnością pochłaniania tego rodzaju wstrząsów.

Transmisja kryzysu to czwarty etap ewolucji kryzysu. Proces ten ma miejsce w pewnym odstępie czasowym od zjawiska inicjującego, kiedy rozprzestrzenianie się czynników kryzysogennych traci pierwotny impet. Kanałami transmisji są tu długoterminowe przepływy kapitałowe oraz powiązania handlowe. Można je więc odnieść do bezpośrednich powiązań ekonomicznych między gospodarką poszczególnych państw. Zjawisko to jest widoczne w kształtowaniu się wartości głównych wskaźników makroekonomicznych. Procesy dostosowawcze do zmieniającego się otoczenia wyrażają się spadkiem dynamiki wymiany handlowej, zmniejszeniem produkcji, spadkiem inwestycji, wzrostem bezrobocia itp. W porównaniu ze zjawiskiem zarażania wymagają dłuższego czasu. Podczas tego etapu następuje wyrównanie się poziomu napięć w całym systemie naczyń połączonych. W konsekwencji kraje, którym dzięki wysokiej odporności udało się uniknąć destrukcyjnych skutków zarażania kryzysem, zostają narażone na jego transmisję.

Skutki zarażania i transmisji mogą być bardzo indywidualnie odczuwane gospodarczo przez poszczególne kraje. Stabilny system finansowy oraz pewne uwarunkowania w gospodarce realnej są w stanie odeprzeć znaczną część wstrząsów podczas etapu zarażania kryzysem. Kolejny etap transmisji jest bardziej powolny, lecz praktycznie nieuchronny w warunkach otwartości gospodarczej.

Podsumowanie

Kryzys gospodarczy jest zjawiskiem żywiołowym i bardzo złożonym, generującym procesy o charakterze zarówno ilościowym, jak i jakościowym i powodującym nieodwracalne zmiany w funkcjonowaniu gospodarczym poszczególnych państw. Jego dynamika natomiast jest bardziej złożona od opisu w ramach przebiegu cyklu koniunkturalnego, nie jest jednolita i pozwala wydzielić charakterystyczne etapy składające się na cykl życia

kryzysu. W warunkach gospodarki otwartej wstrząsy kryzysowe przenoszą się przez kanały powiązań ekonomicznych. Nawet jeżeli uda się odeprzeć pierwotne wstrząsy kryzysowe, nie oznacza to, że skutki kryzysu transmitowane w jego późniejszych fazach nie dotkną danej gospodarki. Kontynuacja badań kanałów przemieszczania się kryzysu w jego cyklu życia pozwoli na opracowanie bardziej skutecznej strategii mającej na celu wzmocnienie odporności gospodarki na zjawiska kryzysowe.

Literatura

- Brodzicki T., *Otwartość a wzrost gospodarczy – wyniki dotychczasowych badań i wnioski na przyszłość*, Analizy i Opracowania KEIE UG, nr 2, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2006.
- Kindleberger Ch.P., *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, Wig-Press, Warszawa 1999.
- Morawski W., *Fale globalizacji i globalne rządzenie*, „Master of Business Administration” 2009, nr 5 (94).
- Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa 2003.
- Nobis A., *Chiny i globalny kryzys*, „Kultura – Historia – Globalizacja” 2010, nr 8.
- Nosek A., Pietrzak A., *Efekt domina, czyli międzynarodowa transmisja kryzysów – na przykładzie współczesnego kryzysu finansowego*, w: *Wybrane problemy gospodarki światowej pierwszej dekady nowego wieku*, red. W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Nowa encyklopedia powszechna PWN*, t. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Obstfeld M., Taylor A., *Globalization and capital markets*, „National Bureau of Economic Research”, Working Paper No. 8846, Cambridge 2002.
- Piech K., *Cykl koniunkturalny i kryzysy gospodarcze – przegląd keynesowskich i współczesnych teorii ekonomicznych*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, z. 27, SGH, Warszawa 2002.

Marta Kightley
Katedra Historii Myśli Ekonomicznej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PRZEWAGI KOMPARATYWNE A ROZWÓJ NARODOWEJ WYTWÓRCZOŚCI NA PRZYKŁADZIE POLITYKI GOSPODARCZEJ KOREI POŁUDNIOWEJ Z LATACH 60. I 70. XX WIEKU

Wprowadzenie

Spektakularny rozwój Korei Południowej w drugiej połowie XX wieku z utrzymanym się przez dekady wzrostem gospodarczym przekraczającym średniorocznie 8% odbył się w dużej mierze wbrew rekomendacjom i przewidywaniom szkoły neoklasycznej dominującej w głównym nurcie ekonomii. Praktyka gospodarcza zarówno Korei, jak i innych krajów Azji Wschodniej oraz teoria, jaką się posiłkowały, daleko odbiegała od wolnorynkowego paradygmatu. Jednym z najbardziej jaskrawych przykładów różnic pomiędzy obydwoma podejściami jest stosunek krajów regionu do teorii przewag komparatywnych leżącej u podstaw klasyczno-neoklasycznej doktryny handlu międzynarodowego, propagowanej między innymi przez takie instytucje jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy.

Przewagi komparatywne a praktyka gospodarcza krajów Azji Wschodniej

Dziewiętnastowieczna teoria przewag komparatywnych Davida Ricarda, wzbogacona o różnice w wyposażeniu w czynniki produkcji, zakłada, że kraje, które są szczególnie

obdarzone wybranym czynnikiem produkcji, będą się specjalizować w takiej działalności, która się na nim opiera. I tak kraje o dużej liczbie rąk do pracy będą produkować dobra pracochłonne i eksportować je z zyskiem, importować zaś będą dobra kapitałochłonne. Teoria ta implikuje, że państwa z gospodarką rozwiniętą, a więc bogate w kapitał, będą produkować dobra zaawansowane technologicznie, o wysokiej wartości dodanej, podczas gdy kraje ubogie charakteryzujące się niską relacją kapitału do pracy będą produkować żywność (ewentualnie zaangażują się w innego typu produkcję pracochłonną). Ekonomia neoklasyczna przewiduje, że taka specjalizacja doprowadzi nie tylko do wzrostu globalnego produktu, wyrównywania kosztów pracy i kapitału na świecie, ale też spowoduje rozwój krajów uboższych, które dzięki rozwojowi handlu będą w stanie taniej pozyskać dobra kapitałowe z krajów rozwiniętych. Wymiana handlowa powodować będzie rozwój umiejętności, poprawę jakości produkowanych dóbr, dostęp do zaawansowanych technologii i niezbędnych surowców naturalnych. Dodatkowo otwarcie na zagraniczne inwestycje, a wraz z nimi na nowoczesne technologie i know-how wprowadzi kraj zacofany na ścieżkę rozwoju. Zgodnie z doktryną neoklasyczną kraje ubogie z gospodarką otwartą na inwestycje zagraniczne wykazują większy wzrost niż te z gospodarką zamkniętą, ponieważ kapitał zagraniczny przesuwa się w naturalny sposób do krajów słabiej rozwiniętych. Stosunek nakładów kapitału do pracy jest tam bowiem mniejszy niż w krajach zamożnych, co pozwala na wyższe zwroty z inwestycji. W efekcie kraje słabiej rozwinięte o otwartej gospodarce nadrabiają zapóźnienia rozwojowe¹.

Założenia modelu neoklasycznego znacznie odbiegają od rzeczywistości. Model operuje przy założeniu, że gospodarkę charakteryzują malejące korzyści skali, a więc nie ma miejsca dla gigantów produkcyjnych zdobywających przewagi kosztowe nad mniejszymi producentami dzięki masowej skali produkcji. Ignoruje się również wiele zmiennych instytucjonalnych, które dodatkowo powodują, że w rzeczywistości przepływ kapitału odbywa się głównie pomiędzy krajami rozwiniętymi.

Krytycy podejścia neoklasycznego negują istnienie trwałych różnic w wyposażeniu gospodarki poszczególnych państw w czynniki produkcji. Uważają, że korzyści komparatywne są zjawiskiem dynamicznym i można dążyć do ich zmian poprzez zastąpienie dominacji produkcji rolnej czy przemysłu lekkiego w eksporcie produkcją bardziej zaawansowaną, co poprawia terms of trade i ma znacznie większe, pozytywne efekty zewnętrzne dla całej gospodarki². Oparcie produkcji w kraju zapóźnionym na posiadanych przewagach komparatywnych może oznaczać utrwalenie zacofania i uniemożliwić rozwój. Pełne otwarcie na inwestycje zagraniczne nie zawsze jest korzystne, może bowiem utrwalać zależność pomiędzy inwestorem a krajem przyjmującym kapitał oraz w niektórych przypadkach hamować rozwój początkowo mniej efektywnych lokalnych podmiotów.

¹ M.P. Todaro, S.C. Smith, *Economic development*, Addison-Wesley, Boston 2011, s. 577–578.

² P. Krugman, *Development, geography, and economic theory*, The Massachusetts Institut of Technology, Cambridge 1995, s. 8–22.

Robert Wade (ekonomista zajmujący się rozwojem krajów Azji Wschodniej) zauważa, że znaczącą różnicą pomiędzy ujęciem neoklasycznym a tym, co charakterystyczne dla rozwoju tego regionu, jest oddziaływanie państwa na kształt gospodarki³. Miarą sukcesu dla ekonomistów neoklasycznych jest zyskowność lub wysoki wzrost produktywności, niezależnie od tego, przez jaki sektor są one generowane. Wpływ danego sektora na dalszy rozwój gospodarki i rozwój społeczny oraz powiązania z innymi sektorami są zatem nieistotne. Tymczasem w Azji Wschodniej dominuje inne podejście. Najważniejsze nie są najbardziej zyskowne przedsiębiorstwa, ale selekcja kluczowych gałęzi dla przyszłego rozwoju, zwiększanie powiązań produkcyjnych w ramach gospodarki narodowej i generowanie pozytywnych efektów zewnętrznych. Wiąże się z tym zasadnicza różnica w podejściu między stwarzaniem odpowiednich warunków do swobodnego rozwoju i funkcjonowania gospodarki, czyli stabilnych podstaw makroekonomicznych rekomendowanych przez neoklasyków, a celowym doбором odpowiednich elementów, które stanowią składowe silnej gospodarki, polityki praktykowanej w Azji Wschodniej. Neoklasyczni ekonomiści skupiają się na likwidowaniu zaburzeń w systemie cen, tak aby sektor prywatny mógł podejmować decyzje bliskie optymalnym. Nikt nie ma wpływu ani też nie przewiduje, jaka struktura gospodarcza się z tego wyłoni. W Azji Wschodniej z kolei nacisk pada na wyznaczanie przez państwo i tworzenie przez nie kluczowych gałęzi przemysłu i najważniejszych instytucji oraz na porządku, jaki ma w przyszłości z tego powstać. Upadające gałęzie przemysłu w ujęciu neoklasycznym robią miejsce nowym bardziej zyskownym. W Azji Wschodniej decyzja o ratowaniu lub zgodzie na upadek takich przedsiębiorstw uzależniona była od wagi danego sektora dla całej gospodarki, od istnienia lub braku kluczowych dla całego systemu pozytywnych efektów zewnętrznych.

Wśród polityków gospodarczych odpowiedzialnych za rozwój krajów regionu dominowało przeświadczenie, że specjalizacja w danej produkcji nie jest podyktowana naturalnymi różnicami w zasobach, jak chce główny nurt ekonomii, ale momentem wejścia do danej gałęzi. Kraje, którym uda się wyprzedzić inne, uzyskują korzyści skali wynikające między innymi z procesu uczenia się i blokują cenowo konkurencję przed wejściem w dany sektor produkcji. Bazując na bieżącym układzie cen, wiele przedsiębiorstw może utknąć w nieprzyszłościowych gałęziach o niskiej wartości dodanej i wolno rosnących rynkach. Próba dostania się do bardziej pożądaných nisz rynkowych jest zatem ważnym elementem polityki rozwojowej. Zadaniem rządu jest wyznaczenie gałęzi, które rokują duże zyski w przyszłości oraz będą wytwarzały ważne pozytywne dla reszty gospodarki efekty zewnętrzne, na przykład będą związane z rozwojem wiedzy czy produkcją zaawansowanych materiałów niezbędnych dla innych sektorów. Mają to być takie gałęzie, które zapewnią osiągnięcie celów społecznych utożsamianych z dobrobytem. Państwo doprowadza wówczas do zmiany cen poprzez subsydia, aby przedsiębiorstwa prywatne

³ R. Wade et al., *Miracle or design? lessons from the east Asian experience*, „Overseas Development Council, Policy Essay” 1994, Vol. 11, s. 70–73.

kierujące się bieżącym rachunkiem ekonomicznym mogły wejść do tych gałęzi, rozpocząć proces uczenia się i dokonywać postępu technologicznego⁴.

W krajach Azji Wschodniej o rozwoju myśli się etapowo. Z jednej strony dominuje przekonanie, że postęp ekonomiczny przebiega od przemysłu lekkiego do przemysłu zaawansowanego technologicznie, z drugiej zaś uważa się, że sukces ekonomiczny – konkurencyjność na rynkach światowych – uwarunkowany jest opanowaniem całego łańcucha produkcji dóbr. Oznacza to dążenie do tworzenia potencjału wytwórczego w coraz bardziej elementarnych dziedzinach. Faza początkowa rozwoju wiąże się z produkcją gotowych dóbr przy użyciu importowanych materiałów; następnym etapem jest wytwarzanie półproduktów; ostatecznym celem zaś staje się opanowanie produkcji i efektywnej konkurencji na rynkach światowych w produkcji podstawowych materiałów i komponentów⁵.

W latach 60. XX wieku Korea Południowa weszła na ścieżkę dynamicznego rozwoju gospodarczego. Konsekwencją stosowanej od tego czasu filozofii rozwoju jest najbardziej spektakularny sukces gospodarczy ubiegłego wieku. Kraj, który jeszcze w 1962 roku należał razem z Bangladeszem, Etiopią czy Ugandą do grupy najuboższej z PKB per capita na poziomie 82 USD⁶, dziś jest członkiem elitarnego klubu krajów rozwiniętych, a PKB per capita według parytetu siły nabywczej przekracza 32 tys. USD⁷. Rozwój Korei od połowy lat 60. oparty był na intensywnie promowanej przez państwo, niezwykle skutecznej polityce proeksportowej. Eksport kraju na początku tego okresu nie przekraczał 70 mln USD⁸ – dziś Korea jest 7. największym eksporterem na świecie, rocznie sprzedającym za granicę towary o wartości 550 mld USD⁹. Dynamiczny przyrost eksportu na poziomie kilkudziesięciu procent rocznie w coraz to bardziej zaawansowanych dziedzinach produkcji był jednym z podstawowych narzędzi przemiany struktury produkcyjnej kraju¹⁰.

Dążenie do zmiany struktury produkcji

Początek koreańskiego cudu gospodarczego związany był z przejściem w 1961 roku władzy w kraju przez generała Parka Chung Hee i realizacją programu intensywnej

⁴ Ibidem.

⁵ Por. W. C. O, *The Korea story: president Park Jung-Hee's leadership and the Korean industrial revolution*, WisdomTree, New York 2009, s. 23–25; C. Y. Kim, *From despair to hope. Economic Policy-making in Korea 1945–1979*, Korea Development Institute, Seoul 2011, s. 407–410.

⁶ M. L. Clifford, *Troubled tiger: businessmen, bureaucrats, and generals in South Korea*, Armonk, New York 1998, s. 9.

⁷ <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/weoselgr.aspx>

⁸ H. A. Kim, *Korea's development under Park Chung Hee. Rapid industrialization, 1961–1979*, RoutledgeCurzon, New York 2004, s. 116.

⁹ <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=KR> z 17.12.12.

¹⁰ A. H. Amsden, *Asia's next giant, South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, Oxford 1989, s. 57.

industrializacji. Od tego czasu do połowy lat 90. uprzemysłowienie Korei odbywało się w rytmie planów 5-letnich, z których pierwsze cztery zrealizowano za życia Parka. Wszystkim towarzyszył ogromny nacisk na wzrost eksportu. Korea w latach 60. z racji skrajnego ubóstwa była krajem o małym rynku wewnętrznym, pozbawionym wiedzy technicznej, a także surowców naturalnych, rozwój wymagał więc dostępu do rynków zbytu, importu maszyn i technologii oraz surowców. To wszystko umożliwiał kierunek proeksportowy. Sprzedaż na rynki zagraniczne pozwalała realizować korzyści skali niezbędne do opłacalności realizowanych coraz bardziej ambitnych inwestycji. W ramach kolejnych planów 5-letnich wyznaczano gałęzie przemysłu, które miały tworzyć strukturę rozwiniętej gospodarki i jednocześnie produkować na eksport.

Na koreański cud gospodarczy w latach 1961–1979 – okresu rządów dyktatora wojskowego, złożyły się dwa sukcesywnie zrealizowane programy rozwojowe. Celem pierwszego z nich, przypadającego na pierwszą dekadę rządów Parka i realizowanego w ramach pierwszych dwóch planów 5-letnich, było zbudowanie podstaw gospodarczych, które umożliwiły dalsze uprzemysłowienie kraju. W ramach tego etapu postawiono na rozwój gałęzi przemysłu substytuujących import oraz przemysłu lekkiego produkującego na eksport. W 1965 roku najważniejszymi grupami towarów eksportowych były: tekstylia, sklejka drewniana i artykuły żywnościowe. Druga faza rozwoju zapoczątkowana w 1973 roku związana była z planowym tworzeniem kompletnej struktury produkcji przemysłu ciężkiego i chemicznego realizowanym w ramach trzeciego i czwartego planu 5-letniego. Przywódca państwa wiązał z rozwojem tych gałęzi nadzieję na wzmocnienie potencjału obronnego, jak również zaistnienia koreańskiej produkcji w niszach rynkowych zapewniających znaczące przychody. Na tym etapie postawiono na rozwój: produkcji maszyn przemysłowych, przemysłu stoczniowego i transportowego, produkcji żelaza i stali, przemysłu chemicznego oraz elektronicznego. W przypadku obu stadiów rozwoju szczególną wagę przykładano do wspierania tych gałęzi przemysłu, które przyczyniały się do korzystnych zmian w całej gospodarce. W kolejnych planach 5-letnich przesuwano nacisk na gałęzie o wyższej wartości dodanej i zwiększano potencjał produkcyjny w gałęziach uznanych za strategiczne.

Koreańscy politycy gospodarczy byli przekonani, że kraje rozwijające się muszą świadomie tworzyć strukturę gospodarki, która w przyszłości pozwoli na realizowanie od podstaw coraz bardziej zaawansowanej technologicznie produkcji. Tylko ona wraz z odejściem od produkcji lekkiej utrwalającej peryferyjną pozycję kraju mogła w ich przekonaniu zbliżyć Koreę do grupy państw rozwiniętych. Dlatego nie liberalizacja gospodarki, jak zalecali doradcy międzynarodowi, a odgórne planowanie rozwoju, w tym selekcja wiodących gałęzi, kontrola i koordynacja najważniejszych projektów opartych na ścisłej współpracy z sektorem prywatnym, miały w długiej perspektywie zapewnić sukces ekonomiczny. Powodzenie rozwoju przemysłu chemicznego i ciężkiego zależało między innymi od zgrania w czasie inwestycji powiązanych produkcyjnie oraz od ich odpowiedniej lokalizacji. Towarzyszył temu nacisk na międzynarodową konkurencyjność

produkowanych dóbr. Kluczowe dla dotarcia z zaawansowaną technologicznie produkcją na rynki światowe miały być duża skala wytwarzania dostosowana do prognoz dotyczących popytu oraz zastosowanie produkcji opartej na nowoczesnych technologiach materiałowych i ścisła kontrola jakości¹¹.

Rozwój nowych sektorów i ich produkcja realizowane były głównie przez duże przedsiębiorstwa prywatne wspierane przez państwo. Współpraca sektora prywatnego z państwem, określana jako „sojusz rozwojowy”, była niezwykle opłacalna dla obydwu stron. Państwo wspierało eksporterów na wiele sposobów, między innymi dzięki preferencyjnym kredytom i zwolnieniom podatkowym. Zezwalało eksporterom na zawyżanie cen na rynku krajowym po to, żeby subsydiować sprzedaż zagraniczną. Ograniczało konkurencję wewnętrzną i przyczyniało się do utrzymywania płac pracowniczych na niskim poziomie. Tworzyło również sieć instytucji wyspecjalizowanych w poszukiwaniu kontrahentów zagranicznych. W zamian oczekiwało realizacji wspólnie przyjętych celów eksportowych i angażowania się przedsiębiorstw w działalność wyznaczoną przez plany rozwojowe. Sukces dużych przedsiębiorstw prywatnych rozrastających się i zdobywających rynki międzynarodowe był zarazem sukcesem państwa forsującego program uprzemysłowienia i nadającego sektorowi prywatnemu kierunki działania. Przedsiębiorstwa włączone w realizację programu rozwoju przemysłu chemicznego i ciężkiego od razu, zanim zdążyły rozwinąć produkcję, zostały wyznaczone jako eksportowe¹².

W okresie rządów generała Parka doszło do radykalnej zmiany charakteru koreańskiej gospodarki. Z kraju głównie rolniczego, o niewielkim udziale w produkcji przemysłu lekkiego Korea stała się ważnym producentem przemysłowym, odnoszącym sukcesy w segmentach, które zarezerwowane były dotychczas dla krajów rozwiniętych. Udział produkcji przemysłowej w PNB w ciągu 20 lat zwiększył się z niespełna 20% do ponad 40%, podczas gdy produkcja rolna na początku lat 60. tworząca niemal 40% produkcji narodowej zmniejszyła swój udział do niespełna 15% (por. tab. 1). W 1961 roku 63% pracujących zatrudnionych było w rolnictwie i rybołówstwie, w 1979 roku ten odsetek wynosił już jedynie 36%. W tym samym okresie zatrudnienie w przemyśle wzrosło z 8% do 23%. Efektem realizacji programu rozwoju przemysłu ciężkiego i chemicznego było przestawienie się koreańskiej gospodarki z produkcji lekkiej na ciężką. Jednocześnie, ze względu na aktywną politykę eksportową Korea zaczęła się stawać globalnym producentem. Udział przemysłu chemicznego i ciężkiego w produkcji ogółem wzrósł w latach 1971–1979 z 40% do 55%. Udział przemysłu ciężkiego w eksporcie wzrósł w tym czasie z 14% do 38%¹³.

¹¹ W.C. O, op. cit., s. 182–203.

¹² B.N. Song, *The rise of the Korean economy*, Oxford University Press, Oxford 2003, s. 164.

¹³ I. Pirie, *The Korean developmental state from dirigisme to neo-liberalism*, Routledge, New York 2008, s. 70–71.

Tabela 1. Struktura produkcji w latach 1960–1980 w ujęciu procentowym

Lata	Rolnictwo	Przemysł	Usługi	Suma
1960	39,9	18,6	41,5	100
1970	31,1	28,4	40,5	100
1980	14,6	41,4	44	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie B.N. Song, op. cit., s. 135.

Kapitał narodowy

Naśladując model japoński, Korea prowadziła świadomą politykę ograniczania inwestycji zagranicznych i uzyskiwania niezależności w kluczowych sektorach w wyniku masowego importu obcych technologii, licencji i wiedzy. Takie podejście sprawiło, że wbrew sugestiom ekspertów międzynarodowych nie nowoczesne, dysponujące ogromnym kapitałem przedsiębiorstwa zagraniczne, a miejscowe podmioty niemające żadnego doświadczenia w zaawansowanej, konkurencyjnej wytwórczości stały się partnerem państwa w realizacji strategii prorozwojowej¹⁴. W rozwijającej się Korei inaczej niż w Europie Środkowowschodniej, Ameryce Łacińskiej czy Afryce Subsaharyjskiej korporacje międzynarodowe nie przejęły produkcji dóbr dla bardziej zamożnych konsumentów krajowych. W Korei, na Tajwanie i w Japonii korporacje międzynarodowe miały i mają niewielki udział w gospodarce. Jeśli są obecne, to charakterystyczny jest ich ograniczony dostęp do rynku wewnętrznego. Produkcja tych podmiotów skierowana jest głównie na eksport¹⁵. W omawianym okresie wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Korei pozostawała znacznie poniżej 1% PNB, a w drugiej połowie lat 70. kształtowała się poniżej 0,3% PNB – była to wartość wielokrotnie niższa od inwestycji zagranicznych w krajach Ameryki Łacińskiej. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowiły poniżej 5% wartości kapitału zagranicznego napływającego do Korei; porównywalnie w Brazylii czy Meksyku ten udział zdecydowanie przekraczał 30%. Regułą przyjętą przez koreańskich polityków gospodarczych był zakaz inwestycji zagranicznych w sektorach, w których miałyby one konkurować z rodzimą wytwórczością. Podobnie nie dopuszczano do przejęć koreańskich przedsiębiorstw przez obcy kapitał. Taka praktyka stała w sprzeczności z sytuacją typową dla większości krajów rozwijających się, w których dwie trzecie oddziałów zagranicznych podmiotów powstaje przez zakup lokalnych przedsiębiorstw. Koreańskie przedsiębiorstwa mogły być nabywane jedynie przez obywateli Korei. Te inwestycje, na które się decydowało państwo, były skrupulatnie dobierane pod kątem ich

¹⁴ A.H. Amsden, *Asia's next giant, South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, Oxford 1989, s. 20–21.

¹⁵ R. Wade, *The role of government in overcoming market failure: Taiwan, Republic of Korea and Japan*, w: *Achieving industrialization in East Asia*, red. H. Hughes, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

wagi dla rozwoju całego przemysłu i realizacji obranych celów związanych na przykład z eksportem czy substytucją importu¹⁶.

Zgoda na inwestycje zagraniczne w wielu wypadkach uwarunkowana była utworzeniem przez obcy podmiot joint venture z koreańskim przedsiębiorstwem. Taka forma współpracy miała przyspieszyć zaadoptowanie nowej technologii i know-how na potrzeby rozwoju gospodarki. Udział inwestycji wyłącznie z kapitałem zagranicznym wśród inwestycji zagranicznych ogółem wahał się w ciągu rządów Parka, ale nigdy nie przekroczył 22%. Pod koniec lat 60. poziom ten był najwyższy. Rząd bowiem w celu przyciągnięcia głównie japońskich inwestorów do takich gałęzi jak chemiczny, tekstylny, maszynowy czy elektroniczny złagodził restrykcje nałożone na inwestycje w całości zagraniczne. Nie przynosiły one jednak oczekiwanych korzystnych dla całej gospodarki efektów zewnętrznych w postaci transferów technologicznych. Zaczęto odstępować więc od tej formuły i pod koniec lat 70. jedynie 13% z wszystkich inwestycji zagranicznych nie posiadało udziałów podmiotów koreańskich. W badaniach przeprowadzonych w drugiej połowie lat 70. wśród 66 krajów Korea zanotowała najniższy (przed Izraelem i Japonią) udział inwestycji ze 100-procentowym kapitałem zagranicznym¹⁷.

Państwo koreańskie dążyło do odseparowania niezbędnego dla rozwoju transferu technologicznego od bezpośredniego zaangażowania kapitału zagranicznego. Tam, gdzie to było możliwe, preferowało więc zakup technologii. Dostęp do cennych pożyczek zagranicznych umożliwiających takie działania zarezerwowany był przy tym wyłącznie dla najważniejszych projektów. Realizacja koreańskiego rozwoju gospodarczego możliwa była dzięki pożyczkom zagranicznym, o które państwo intensywnie zabiegało, często ponosząc ogromne koszty polityczne. W okresie rządów generała Parka podjęto dwie kluczowe decyzje dla finansowania polityki prorozwojowej, w dużej mierze wbrew opinii publicznej. Nawiązano stosunki dyplomatyczne z byłym okupantem – Japonią oraz wysłano wojska koreańskie na wojnę w Wietnamie, wspierając Stany Zjednoczone walczące po stronie Wietnamu Południowego. Obydwie decyzje wiązały się z dostępem do kredytów zagranicznych przekraczających setki milionów dolarów oferowanych przez partnerów.

Podsumowanie

Korea Południowa począwszy od pierwszej połowy lat 60. XX wieku poprzez lata 70. oraz kolejne dekady, realizując program intensywnego rozwoju gospodarczego wbrew zaleceniom międzynarodowych ekspertów, nie koncentrowała się na posiadanych przewagach komparatywnych w produkcji. Za sprawą świadomie prowadzonej polityki uprzemysłowienia stale wdrażała produkcję w nowych, bardziej zaawansowanych technologicznie sektorach. W obawie przed sprzecznością interesów pomiędzy kapitałem zagranicznym

¹⁶ A.H. Amsden, op. cit., s. 76.

¹⁷ R. Mardon, *The state and the effective control of foreign capital: the case of South Korea*, „World Politics” 1990, Vol. 43.

a rozwojem narodowej wytwórczości dążyła do oddzielenia transferu zagranicznych technologii od obcej własności kapitału produkcyjnego. Ciężar rozwoju w dużej mierze spoczywał na krajowych przedsiębiorstwach. Dziś koreańskie korporacje, które brały udział w państwowych programach rozwojowych, takie jak Samsung, Hyundai czy LG, należą do największych i najnowocześniejszych na świecie. Przemiana struktury przemysłu rozpoczęta w okresie rządów Parka stworzyła podstawy do obecnych sukcesów ekonomicznych kraju. Korea jest dziś w pierwszej dziesiątce eksporterów na świecie. W pierwszej dekadzie XXI wieku ponad 80% koreańskiego eksportu stanowiły produkty sektorów wyznaczonych jako wiodące w programie rozwoju przemysłu chemicznego i ciężkiego¹⁸.

Literatura

- Amsden A.H., *Asia's next giant, South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, Oxford 1989.
- Clifford M.L., *Troubled tiger: businessmen, bureaucrats, and generals in South Korea*, Armonk, New York 1998.
- Kim C.Y., *From despair to hope. Economic policymaking in Korea 1945–1979*, Korea Development Institute, Seoul 2011.
- Kim H.A., *Korea's development under Park Chung Hee. Rapid industrialization, 1961–1979*, RoutledgeCurzon, New York 2004.
- Krugman P., *Development, geography, and economic theory*, The Massachusetts Institut of Technology, Cambridge 1995.
- Mardon R., *The state and the effective control of foreign capital: The case of South Korea*, „World Politics” 1990, Vol. 43.
- O W.C., *The Korea story: President Park Jung-Hee's leadership and the Korean industrial revolution*, WisdomTree, New York 2009.
- Pirie I., *The Korean developmental state from dirigisme to neo-liberalism*, Routledge, New York 2008.
- Song B.N., *The rise of the Korean economy*, Oxford University Press, Oxford 2003.
- Todaro M.P., Smith S.C., *Economic development*, Addison-Wesley, Boston 2011.
- Wade R. et al., *Miracle or design? Lessons from the east Asian experience*, „Overseas Development Council, Policy Essay” 1994, Vol. 11.
- Wade R., *The role of government in overcoming market failure: Taiwan, Republic of Korea and Japan*, w: *Achieving industrialization in East Asia*, red. H. Hughes, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/weoselgr.aspx> z 17.12.12.
- <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=KR> z 17.12.12.

¹⁸ W.C. O (2009), op. cit., s. 733.

Piotr Albiński
Katedra Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

TRZY KRYZYSY W UNII EUROPEJSKIEJ – SPECYFIKA I WZAJEMNE ODDZIAŁYWANIE

Wprowadzenie

Przy próbach formułowania definicji kryzysów niezbędne jest uwzględnianie ich historycznej specyfiki. Dotyczy to także tych mających miejsce w gospodarce światowej po 2007 roku. Typowymi cechami globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego lub międzynarodowego kryzysu ekonomicznego są wewnętrzne i zewnętrzne nierównowagi finansowe oraz recesja w wielu krajach świata. Z nią jest identyfikowany kryzys gospodarczy lub kryzys wzrostu, a jego łagodniejszą wersją jest bliskie stagnacji spowolnienie wzrostu. Sytuację w sektorze finansowym w Unii Europejskiej istniejącą od 2007 roku określa się też mianem kryzysu finansowego, w tym bankowego i zadłużeniowego, których początki sięgają ekspansji kredytowej na rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych. Celem niniejszego artykułu jest określenie specyfiki kryzysów z lat 2007–2012 obserwowanych w UE, a także wyjaśnienie współzależności między nimi a sferą realną, które stanowią trudne wyzwanie dla polityki krajowej i unijnej.

Kryzys na rynku kredytów subprime

Pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku mieszkaniowym w Stanach Zjednoczonych w latach 2006–2007 zapoczątkowało kryzys finansowy, który stopniowo ogarnął kolejne rejonny światowej gospodarki, przekształcając się z czasem w międzynarodowy kryzys

ekonomiczny¹. Zjawisko to związane było z nadmiernym udzielaniem kredytów subprime, tj. poniżej standardu. Dotyczyło na ogół kredytów hipotecznych i specjalnych kart kredytowych. Rozpowszechnione zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych kredyty te były oprocentowane na ogół wyżej niż standardowe. Typu subprime udzielane były osobom o małej wiarygodności kredytowej i charakteryzowały się dużym ryzykiem spłacalności. Stawały się przedmiotem sekurytyzacji przez banki w postaci emisji obligacji CDO (*collateral debt obligations*). Załamanie kursów tych obligacji związane było z szybko rosnącą niespłacalnością kredytów subprime. Wynikała ona zarówno z niskiej wiarygodności kredytobiorców (zwanych też „ninja no income”, „ninja no job”, „ninja no assets”, tj. bez dochodów, pracy i zasobów, korzystających często – w warunkach wzrostu cen nieruchomości – z szerokiego refinansowania kredytowego), jak i załamania cen nieruchomości. Taka sytuacja szybko doprowadziła do kryzysu bankowego w Stanach Zjednoczonych. Po upadku banku inwestycyjnego Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku kryzys ten uległ gwałtownemu zaostrzeniu, a ze względu na silne powiązania kapitałowe i transakcyjne (w zakupach toksycznych aktywów uczestniczyły aktywnie także banki europejskie) oraz rozbudowaną wymianę towarową z Unią Europejską, rozprzestrzenił się na jej obszarze oraz w innych częściach świata. W ten sposób, szczególnie w odniesieniu do strefy euro, następowało zarażanie się kryzysem.

Kryzys bankowy

Do kryzysu bankowego dochodzi na ogół w warunkach zakłóceń w równowadze bilansowej między aktywami i pasywami banków komercyjnych, w wyniku czego następuje utrata płynności. W normalnej sytuacji starają się one utrzymać relacje między aktywami, tj. stanem kasy i rezerwy w banku centralnym oraz wielkością udzielanych pożyczek i zakupami papierów wartościowych, a pasywami, czyli zadłużeniem wobec banku centralnego, depozytami sektora prywatnego i kapitałem własnym, które zapewniają im płynność. Zwykle do finansowania działalności pożyczkowej i zakupów papierów wartościowych banki wykorzystują depozyty i należności krótkookresowe, utrzymując do dyspozycji deponentów tylko taką ich część, która zabezpiecza bieżące potrzeby. Od 2007 roku specyfiką kryzysu bankowego było też finansowanie zakupów papierów wartościowych, na przykład typu CDO, z kredytów krótkoterminowych zaciąganych na hurtowym rynku pieniężnym. W sytuacji kryzysowej, w której dochodzi do wybuchu paniki i runu na banki, tracą one płynność, ponieważ nie są w stanie szybko i terminowo wypłacić całości ani części depozytów ani spłacić innych należności, w tym kredytów

¹ Z. Polański, *Europejski Bank Centralny i strefa euro w czasie kryzysu 2007–2010*, w: *Unia Europejska w kryzysie gospodarczym – działania w sektorze finansowym oraz w sferze realnej i ich skutki w gospodarkach krajów członkowskich*, zespołowy projekt badań statutowych wykonany w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH pod kier. K. Marczewskiego, materiał niepublikowany, Warszawa 2012, s. 62010.

krótkoterminowych. Płynność pogarszać mogą też zakłócenia w regularności spłacania kredytów przez kredytobiorców. W takich sytuacjach banki próbują podtrzymać swą płynność za pomocą zaciąganych kredytów, na przykład w banku centralnym lub w innych.

Z kolei do niewypłacalności banków dochodzi wówczas, gdy wartość udzielonych pożyczek lub poczynionych inwestycji przekracza znacznie kapitał ekonomiczny banku, czyli zabezpieczający przed ryzykiem kredytowym, rynkowym i operacyjnym, w tym wartość zasobów stanowiących ich przedmiot bankowego finansowania i zabezpieczenia. W warunkach kryzysu i narastającej niepewności rozprzestrzenia się brak zaufania w sektorze bankowym, który powoduje, że w obawie przed niewypłacalnością tych instytucji deponenci oraz inni wierzyciele chcą natychmiast wycofywać swe wkłady i należności. W takiej sytuacji nawet bank posiadający znaczny kapitał własny nie jest w stanie natychmiast upłynnić krótko- ani średnioterminowych aktywów, aby umożliwić masową spłatę swych zobowiązań.

Taki mechanizm, tj. najpierw narastający brak płynności, a następnie niewypłacalność lub inne scenariusze do niej prowadzące, stały się udziałem wielu banków amerykańskich i instytucji finansowych w 2008 roku. Zabrakło tam wystarczającej ilości kapitału na pokrycie ich zobowiązań. Wydarzeniem ilustrującym ten kryzys było bankructwo dużego amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers. Stało się ono brzemiennie w skutkach dla banków zarówno amerykańskich, jak i wielu innych na świecie, między innymi na skutek odwrócenia kierunku przepływów kapitałowych². Banki amerykańskie silnie zaangażowane kredytowo w krajach wschodzących obawiały się podobnego losu jak Lemman Brothers w wyniku rosnącego ryzyka utraty wypłacalności i rozpoczęły gwałtowną repatriację kapitału. Skutkiem odpływu kapitału krótkoterminowego z krajów wschodzących było zahamowanie krótkoterminowego kredytowania w tych krajach. Narastał kryzys zaufania w ich systemach bankowych i już w 2008 roku pojawiły się pierwsze symptomy recesji. Wraz z nią, również w strefie euro, a także w państwach UE poza strefą, ograniczone zostało kredytowanie.

Jednak sytuacja części zagrożonych brakiem płynności banków amerykańskich i europejskich w strefie euro istotnie się różniła. Wpływ na to miało to, że dla amerykańskich Bank Rezerwy Federalnej spełnia rolę pożyczkodawcy ostatniej instancji, podczas gdy w strefie euro Europejski Bank Centralny (EBC), zgodnie ze swoimi statutowymi zadaniami, koncentruje się na formułowaniu polityki oraz kontrolowaniu, czy jego decyzje są konsekwentnie wykonywane przez banki krajowe. W przeciwieństwie do krajowych banków centralnych EBC realizuje stosunkowo niewiele operacji i jak wskazywała praktyka, do 2011 roku – głównie krótkoterminowych³.

² A. Sławiński, *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, w: *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, red. J. Osiński, S. Sztaba, SGH, Warszawa 2009, s. 50.

³ *Zadania EBC 2012*, http://www.ecb.int/ecb/educational/facts/orga/html/or_012.pl.html.

Tymczasem już w 2011 roku EBC zarówno zwiększył wolumen operacji otwartego rynku, jak i rozszerzył je na operacje LTRO (*longer-term refinancing operations*), tj. pożyczki udzielane bankom na bardzo niski procent z terminami zapadalności do 36 miesięcy. Pod zastaw tych operacji akceptowane były w coraz szerszym zakresie kiepskiej jakości papiery wartościowe. Ze środków tych banki kupowały obligacje krajów zagrożonych bankrutem, które nadal mogły w miarę tanio finansować się na rynku.

W ten sposób EBC wspierał stabilność sektora finansowego w strefie euro, choć zarzucano mu, że nie ma określonej w swym statucie odpowiedzialności, aby być dla tych zagrożonych instytucji pożyczkodawcą ostatniej instancji⁴. Część zagrożonych niewypłacalnością banków amerykańskich i europejskich nie korzystała z tej formy pomocy, ponieważ została uratowana w wyniku dokapitalizowania przez państwo oraz poddania ich jego kontroli. Ratowanie prywatnych banków, na przykład ING, Dexia, Commerzbank i banków irlandzkich, przez państwa UE dokonywało się za pomocą transferów bezpośrednich z ich budżetów lub udzielania gwarancji obciążających dług publiczny.

Podsumujmy, w kryzysie bankowym nasilały się zjawiska braku płynności w bankach, w tym związane z pęknięciem bańki spekulacyjnej na rynku mieszkaniowym w Stanach Zjednoczonych i z kryzysem na amerykańskim rynku kredytów subprime. Podobne bańki spekulacyjne obserwowano na rynkach budowlanych w Irlandii i Hiszpanii. Prowadziło to najpierw do braku płynności, a następnie do niewypłacalności i upadłości banków zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Europie, w wyniku zarażenia się amerykańskim kryzysem bankowym. Część banków (dużych, zgodnie z zasadą: „too big too fail”) ratowana była przez rządy. Upowszechniał się kryzys zaufania, następowała repatriacja kapitału do sektora bankowego w Stanach Zjednoczonych z krajów wschodzących, w których także w związku z odpływem części kapitału amerykańskiego nastąpiło ograniczenie kredytowania generujące negatywne szoki popytowe w strefie euro i w całej UE. Państwowa pomoc udzielana prywatnym bankom przyczyniała się do zwiększenia deficytów i długu sektora finansów publicznych, na zadłużenie których wpływały rosnące rentowności obligacji rządowych.

Kryzys zadłużeniowy finansów publicznych

W ostatnich latach kryzys zadłużeniowy jest utożsamiany najczęściej z kryzysem finansów publicznych, tj. z rosnącym długiem publicznym w strefie euro. W 2011 roku w Grecji, Irlandii, Włoszech, Portugalii przekraczał on znacznie 100% PKB, a jego średnia w tej strefie wynosiła 88% PKB⁵, tj. daleko przewyższała 60-procentowy poziom

⁴ Podobne zarzuty kierowano pod adresem EBC, gdy w 2012 roku podjął decyzję o nieograniczonym skupie obligacji rządowych zagrożonych bankrutem państw strefy euro (OMT – *outright monetary transactions*), przeciwstawiając się grze inwestorów na rozpad tej strefy.

⁵ „European Economic Forecast” Autumn 2012, No. 7.

PKB określony w traktacie z Maastricht. W państwach UE nienależących do strefy euro, z wyjątkiem Wielkiej Brytanii i Węgier, dług ten nie przekraczał 60% PKB. Nadmierny wzrost długu w wymienionych krajach strefy euro powstawał w wyniku długotrwałe utrzymujących się deficytów sektora finansów publicznych. Ich głównymi przyczynami były nadmierne wydatki publiczne w stosunku do dochodów, brak dyscypliny płacowej związany także z cyklami politycznymi, niefrasobliwa polityka fiskalna połączona z brakiem reform strukturalnych, w tym na rynku pracy, oraz niskie tempo wzrostu, któremu towarzyszył spadek konkurencyjności. W tym samym czasie rosło również zadłużenie prywatne, któremu sprzyjało tolerowanie nadmiernej ekspansji kredytowej, na przykład Irlandii i Hiszpanii w budownictwie, a Grecji i Portugalii w odniesieniu do konsumpcji indywidualnej. Wzrost tego zadłużenia wraz z nasilającą się niespłacalnością kredytów przyczynił się do zagrożenia bankructwem części banków, które otrzymały wsparcie finansowe z budżetu państwa. W konsekwencji wzrosły deficyty budżetowe i dług publiczny. W każdym z nadmiernie zadłużonych krajów występowała kombinacja tych czynników.

Kryzys zadłużeniowy nasilało przeznaczanie znacznej części środków publicznych na ratowanie banków, czego przykładem była Irlandia, w której deficyt sektora finansów publicznych wyniósł w 2010 roku według danych Eurostatu aż 29,2% PKB. W konsekwencji doprowadziło to w kraju szczytującym się do 2008 roku niskim poziomem długu publicznego do gwałtownego jego narastania i zwiększania się kosztów jego obsługi. Podobne zjawiska występowały w wielu państwach strefy euro i prowadziły do zwiększenia ryzyka utraty płynności.

Działający na globalnym rynku finansowym inwestorzy szacują to ryzyko przy zakupie emitowanych przez rządy papierów skarbowych. W państwach zagrożonych utratą płynności lub niewypłacalnością żądają coraz większych premii za ryzyko przy zakupie kolejnych emisji instrumentów dłużnych. Działania te nasilają spekulacyjny wzrost rentowności kupowanych przez nich obligacji rządowych. Rosnące lawinowo zadłużenie publiczne oraz koszty jego obsługi w tych państwach zmniejszają ich dochody i możliwości finansowania wzrostu. Kraje te popadają w recesję, która dodatkowo ogranicza ich możliwości spłaty zobowiązań. W ten sposób działania rynków finansowych przyspieszają nie tylko kryzys zadłużenia, ale również przyczyniają się do recesji.

W kryzysie zadłużeniowym w strefie euro można wyodrębnić fazę od wprowadzenia euro do obiegu gotówkowego w 2002 roku⁶ do połowy 2008 roku, w której rentowności długoterminowych obligacji rządowych były bardzo zbliżone, oraz fazę od połowy 2008 roku, od której następuje gwałtowne zróżnicowanie ich rentowności. W państwach uznawanych przez rynki finansowe za stabilne i niezagrożone niepłynnością, jak na przykład w Niemczech, średniomiesięczne rentowności długoterminowych obligacji się obniżają, co

⁶ W 1999 roku i w kolejnych dwóch latach funkcjonowania euro w obiegu bezgotówkowym rentowności te (zgodnie z danymi Eurostatu) znacznie się jeszcze różniły.

jest spowodowane napływem kapitału wycofywanego z gospodarki niestabilnych państw. W sierpniu 2012 roku rentowności te wynosiły w Niemczech 1,34%⁷.

Natomiast w państwach uznawanych przez rynki finansowe za zagrożone niepłynnością lub niewypłacalnością, a nawet opuszczeniem strefy euro, rentowności rządowych obligacji gwałtownie rosną. Ilustruje to przykład Grecji, w której wzrosły one w sierpniu 2012 roku do 24,34%. Podobnemu zróżnicowaniu, tj. spadkowi w Niemczech i wzrostowi w Grecji, podlegały też wyceny ryzyka wypłacalności długu tych państw (*credit default swaps*).

Wspomniane wyżej zmiany rentowności obligacji rządowych i ocen ryzyka niewypłacalności były rezultatem prowadzonej w państwach polityki fiskalnej i strukturalnej, w tym rynku pracy. Polityka jednolitej stopy procentowej EBC w państwach strefy euro przesunęła na ponadnarodowy, unijny szczebel gestię w zakresie polityki pieniężnej i kursowej. Miało to ten skutek, że od wprowadzenia euro w 1999 roku konkurencyjność i rozwój gospodarczy państw tej strefy zależały w znacznie większym stopniu od jakości narodowej polityki fiskalnej i strukturalnej oraz skuteczności ich wpływu na przebieg cyklu koniunkturalnego. Zdawano sobie dobrze sprawę z tego faktu w państwach o stabilnych finansach, jak na przykład w Niemczech. Już w latach 2003–2005 za czasów rządów kanclerza Gerharda Schrödera dokonano tam istotnych reform pod nazwą Agenda 2010, dotyczących rynku pracy⁸. W ich rezultacie rygorystycznie utrzymywano prawie na stałym poziomie płace realne, hamowano wzrost jednostkowych kosztów pracy i starano się utrzymywać deficyt sektora finansów publicznych w średnim okresie na poziomie poniżej 3% PKB.

Odwrotnie postępowano w państwach o niestabilnych finansach, gdzie rządy często dla zapewnienia sobie reelekcji dopuszczały do nadmiernych wydatków i rosnących deficytów sektora finansów publicznych, tolerowały szybki wzrost płac przekraczający wzrost wydajności pracy. Nie podejmowano także istotnych reform strukturalnych, które mogłyby stymulować rozwój. W rezultacie tego wraz ze wzrostem jednostkowych kosztów pracy spadała konkurencyjność gospodarcza, której towarzyszyło utrzymywanie się bliźniaczych deficytów obrotów bieżących i sektora finansów publicznych. Dalszą konsekwencją było narastanie długu publicznego, tym szybciej, im bardziej spadało tempo wzrostu i państwa pogrążały się w recesji. Stopa oprocentowania pozostającego do spłaty długu była tam wyższa od tempa wzrostu PKB. W rezultacie rosła relacja długu publicznego do PKB, a obawy o jej wielkość powodowały zwiększenie rentowności obligacji rządowych⁹. Proces ten utrzymywał się w latach 2008–2012, co spowodowało narastanie długu w skali odpowiadającej efektowi kuli śniegowej.

⁷ *Long term government bond yields*, Eurostat, Brussels 2012.

⁸ P. Albiński, M. Chrzanowski, *Dochodzenie do euro – studium przypadku gospodarki niemieckiej i austriackiej*, w: *Europejska integracja od A do Z*, red. W. Pacho, NBP, Warszawa 2009, s. 288.

⁹ A. Gurría, P.C. Padoan, *The policy challenges: now and in the long run 2012*, „OECD Economic Outlook” No. 92, Press Conference, Paris, 27.11.2012, s. 5.

W kryzysie zadłużeniowym rządy państw strefy euro podejmowały też działania ratunkowe. Udzielono pomocy Grecji, Portugalii, Irlandii i Hiszpanii w celu zapobieżenia utracie płynności, która doprowadziłaby do niewypłacalności i w konsekwencji do rozpadu strefy euro oraz kryzysu walutowego.

Podsumujmy dotychczas omówioną sytuację: kryzys zadłużeniowy charakteryzuje się wysokim poziomem długu publicznego (powyżej 100% PKB), szczególnie silnie narastającym po 2008 roku w państwach UE zagrożonych utratą płynności lub/i niewypłacalnością. Przyczyniały się do tego głównie długotrwałe utrzymujące się deficyty sektora finansów publicznych powstałe w wyniku nadmiernych wydatków rządowych, w tym braku dyscypliny płacowej. W części państw tolerowano nadmierną ekspansję kredytową (np. w budownictwie i w konsumpcji indywidualnej), prowadzono niefrasobliwą politykę fiskalną pod presją cyklu politycznego. Nie podejmowano reform strukturalnych. Niskie tempo wzrostu, któremu towarzyszył spadek konkurencyjności, pogłębiało kryzys zadłużeniowy. W państwach tych stopa oprocentowania pozostającego do spłaty długu była wyższa od tempa wzrostu PKB, przy czym często saldo pierwotne budżetu pozostawało długotrwałe ujemne. W każdym z nadmiernie zadłużonych krajów występowała kombinacja tych czynników.

Do kryzysu zadłużeniowego przyczynił się też kryzys prywatnego sektora bankowego powodujący, że część środków publicznych przeznaczono na ratowanie banków. Skutkiem tego było zwiększenie deficytów sektora finansów publicznych, w konsekwencji przyrost długu publicznego i rosnące w obawie o jego wielkość rentowności obligacji rządowych.

Kryzys w sferze realnej

Kryzys bankowy stał się główną przyczyną kryzysu w sferze realnej, który rozprzeszczerzył się coraz szybciej po upadku banku Lehman Brothers. W latach 2008–2009 charakteryzował się on wystąpieniem recesji i wzrostem bezrobocia w większości rozwiniętych krajów świata. W 2009 roku średnia spadku PKB dla UE-27 i strefy euro wyniosła aż $-4,3\%$. W 2009 roku w Stanach Zjednoczonych i Japonii spadki te wyniosły odpowiednio $-3,5\%$ i $-5,5\%$. Zaburzenia na rynkach finansowych i surowcowych przeniosły się przez sektor finansowy na sferę realną Unii Europejskiej i w innych częściach świata. Nastąpiło pogorszenie perspektyw rozwojowych w strefie euro, a także poza nią i spadek popytu w krajach wysoko rozwiniętych odczuwających już w 2008 roku pierwsze symptomy recesji. Ograniczenie akcji kredytowej zmniejszyło skalę finansowania produkcji i przyczyniło się do jej zmniejszenia w państwach o gospodarce wschodzącej. Recesję pogłębiał brak reform strukturalnych, w tym na rynku pracy, oraz spadek konkurencyjności, szczególnie w zagrożonych niewypłacalnością państwach strefy euro. Obniżenie konkurencyjności wynikało głównie z szybkiego wzrostu płac w sektorze zarówno publicznym, jak i w prywatnym, których tempo wzrostu trwale wyprzedzało dynamikę wzrostu wydajności pracy.

Wzajemne oddziaływanie kryzysów bankowego, zadłużeniowego finansów publicznych i w sferze realnej w latach 2007–2012 w Unii Europejskiej

Ze schematu blokowego współzależności kryzysów bankowego, zadłużeniowego i w sferze realnej w UE (zob. rys. 1) można odczytać, że pierwotny impuls kryzysu bankowego w UE powstał w związku z kryzysem na rynku kredytów hipotecznych subprime oraz kryzysu bankowego w Stanach Zjednoczonych. Ten w UE przyczynił się do kryzysu zadłużeniowego, szczególnie w pięciu zagrożonych bankructwem państwach strefy euro. W konsekwencji wystąpił w niej kryzys w sferze realnej, a w obserwowanym cyklu koniunkturalnym wystąpiły zjawiska głębokiej recesji, spowolnienia wzrostu i działania licznych specyficznych nasilających je czynników.

W niektórych amerykańskich publikacjach kanał transmisji kryzysu z rynku kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych nie jest uwzględniony w analizie współzależności kryzysów w strefie euro¹⁰. Natomiast w większości publikacji europejskich i części amerykańskich¹¹ podkreśla się, że efekt zarażenia się kryzysem bankowym w UE należy wiązać z kryzysem na rynku kredytów hipotecznych subprime i kryzysem bankowym w Stanach Zjednoczonych, między innymi w związku z posiadaniem przez banki europejskie toksycznych amerykańskich papierów wartościowych (por. blok 1 na rys. 1).

Aktywa te straciły na wartości w takim stopniu, że doprowadziło to do utraty płynności i zagrożenia bankructwem wielu banków europejskich. Sytuację pogorszyła jeszcze repatriacja kapitału do Stanów Zjednoczonych, wzmacniając negatywne skutki (por. blok 2 na rys. 1). W związku z tym bloki 1 i 2 na rysunku 1 mają ten sam kierunek oddziaływania na blok 3.

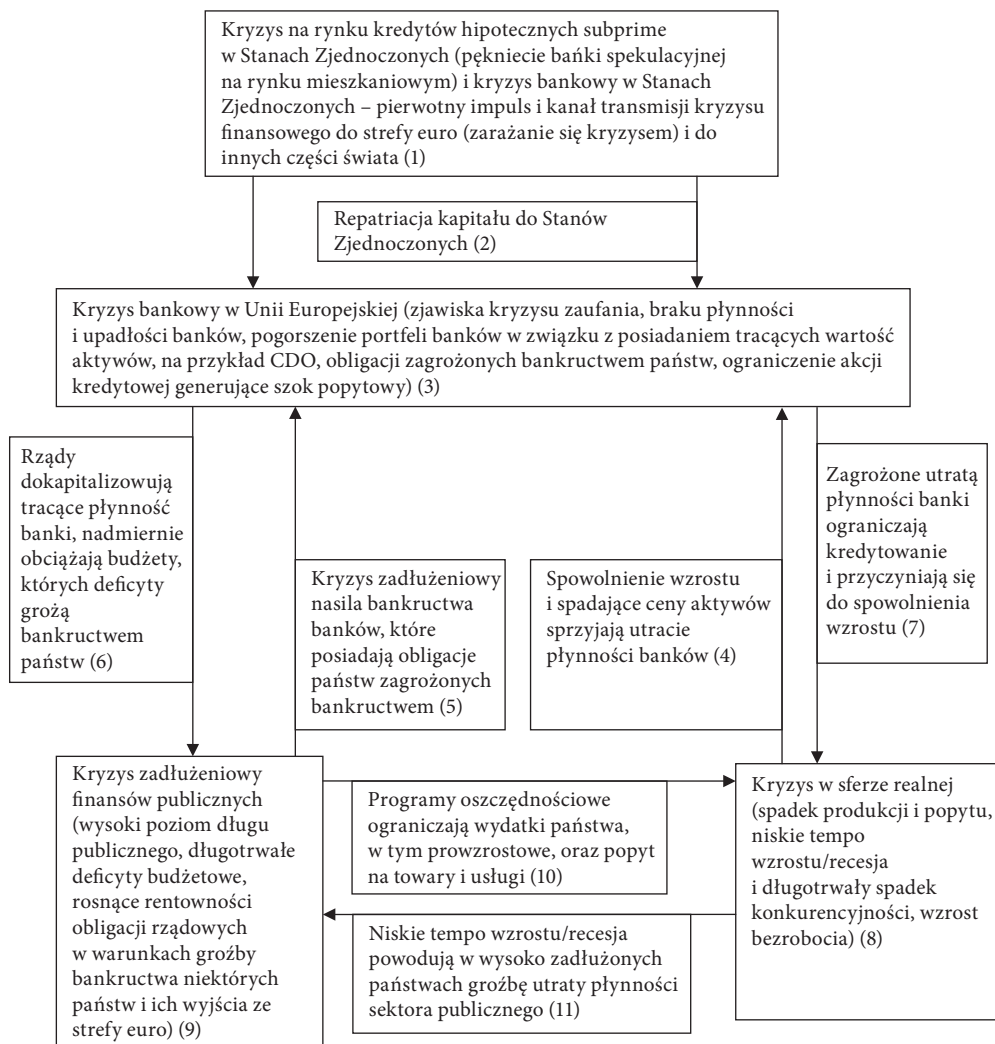
Dalsze pogłębianie się kryzysu bankowego w UE generowane było przez kryzys zadłużeniowy finansów publicznych, który przyczyniał się do bankructw banków posiadających obligacje państw zagrożonych bankructwem (por. blok 5 na rys. 1). Były one zmuszone spisać znaczną ich część na straty. Również kryzys w sferze realnej wywierał negatywny wpływ na bankowy, bo recesja lub spowolnienie wzrostu powodowały spadek cen aktywów będących w posiadaniu banków i obniżenie ich wartości w stosunku do zobowiązań wobec swych klientów. Sytuacja taka prowadziła do utraty płynności przez te instytucje zaufania publicznego (por. blok 4 na rys. 1).

Kryzys bankowy w Unii Europejskiej, zwłaszcza w strefie euro, przyczynił się do kryzysu zadłużeniowego finansów publicznych w wyniku ratowania przez rządy tracących płynność banków, co spowodowało silny wzrost deficytu finansów publicznych, a utrzymywanie

¹⁰ J.C. Shambaugh, *The Euro's three crises*, „Brookings Papers on Economic Activity” Spring 2012, s. 8, 47.

¹¹ B.S. Bernanke, *Federal reserve policies in the financial crisis. Speech at the Greater Austin Chamber of commerce*, Austin, Texas, 1.12.2008, s. 1.

go przez kolejne lata prowadziło do szybkiego narastania długu i zwiększania kosztów jego obsługi (por. blok 6 na rys. 1). Sprzężenie zwrotne między kryzysem bankowym a kryzysem zadłużeniowym finansów publicznych ilustrują bloki 5 i 6 na rysunku 1.



Rysunek 1. Schemat współzależności kryzysów bankowego, zadłużeniowego i w sferze realnej w Unii Europejskiej w latach 2007–2012

Źródło: opracowanie własne z uwzględnieniem współzależności trzech kryzysów w strefie euro; J.C. Shambaugh, *The Euro's three crises*, „Brookings Papers on Economic Activity” Spring 2012, s. 8, 47.

Kryzys bankowy wywarł także istotny wpływ na kryzys w sferze realnej, ponieważ zagrożone utratą płynności banki ograniczyły kredytowanie, przyczyniając się tym samym

do recesji lub spowolnienia wzrostu (por. blok 7 na rys. 1). Sprzężenia zwrotne między kryzysem w sferze realnej a bankowym ilustrują bloki 4 i 7 na rysunku 1.

Kryzys w sferze realnej (zmniejszające się: popyt, produkcja i eksport, konkurencyjność, spowolnienie wzrostu/recesja, wzrost bezrobocia) wywierał negatywny wpływ na kryzys zadłużeniowy finansów publicznych, głównie w wyniku spadku przychodów fiskalnych, które pozwoliłyby na finansowanie wydatków publicznych sprzyjających wzrostowi, pokrycie potrzeb pożyczkowych i spłatę długu. Dochodziło do sytuacji, w której bieżące wydatki nie mogły być pokryte z bieżących dochodów ani sprzedaży obligacji, w rezultacie czego budżet tracił płynność (por. blok 11 na rys. 1). Nie znajdowały one nabywców z powodu obawy przed niewypłacalnością państwa, a rentowności emitowanych papierów skarbowych osiągały poziomu zbliżonego do niespłacalnego. Kryzys zadłużeniowy finansów publicznych i realizowane po okresie stymulowania koniunktury programy oszczędnościowe (w tym zobowiązania wynikające z procedur nadmiernego deficytu) ograniczały możliwości wydatkowe państwa na cele inwestycyjne sprzyjające wzrostowi oraz pobudzające popyt na towary i usługi konsumpcyjne. W konsekwencji zmniejszały się możliwości przeciwdziałania kryzysowi w sferze realnej (por. blok 10 na rys. 1). Sprzężenie zwrotne między tymi kryzysami ilustrują bloki 10 i 11 na rysunku 1.

Podsumowanie

Wzajemne oddziaływanie kryzysów bankowego, zadłużeniowego i w sferze realnej w Unii Europejskiej w latach 2007–2012 prowadziło do ich pogłębiania w wyniku transmisji impulsów kryzysowych. W działaniach antykryzysowych, zarówno narodowych, jak i na szczeblu unijnym, powinny być brane pod uwagę sprzężenia zwrotne, które istnieją między opisanymi kryzysami.

Literatura

Albiński P., Chrzanowski M., *Dochodzenie do euro – studium przypadku gospodarki niemieckiej i austriackiej*, w: *Europejska integracja od A do Z*, red. W. Pachol, NBP, Warszawa 2009.

Bernanke B.S., *Federal reserve policies in the financial crisis. Speech at the Greater Austin Chamber of commerce*, Austin, Texas 1.12.2008.

<http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20081201a.htm>

„European Economic Forecast” Autumn 2012, No. 7.

Gurria A., Padoa-Schioppa C., *The policy challenges: now and in the long run 2012*, „OECD Economic Outlook” No. 92, Press Conference, Paris, 27.11.2012.

Long term government bond yields, Eurostat, Brussels 2012.

Polański Z., *Europejski Bank Centralny i strefa euro w czasie kryzysu 2007–2010*, w: *Unia Europejska w kryzysie gospodarczym – działania w sektorze finansowym oraz w sferze*

realnej i ich skutki w gospodarkach krajów członkowskich, zespołowy projekt badań statutowych wykonany w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH pod kier. K. Marczewskiego, materiał niepublikowany, Warszawa 2012.

Shambaugh J.C., *The Euro's three crises*, „Brookings Papers on Economic Activity” Spring 2012.

Sławiński A., *Przyczyny globalnego kryzysu bankowego*, w: *Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych*, red. J. Osiński, S. Sztaba, SGH, Warszawa 2009.

Zadania EBC 2012, http://www.ecb.int/ecb/educational/facts/orga/html/or_012.pl.html.

Wojciech Paprocki
Katedra Transportu
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PRZESŁANKI REWIZJI MODELU SYSTEMU TRANSPORTU KOLEJOWEGO W EUROPIE

Wprowadzenie

Kolej na świecie, a w Europie prawie do końca XX wieku, funkcjonuje w ramach modelu przedsiębiorstwa zintegrowanego pionowo. Od 1991 roku w Europie wprowadzany jest model separacji i otwarcia rynku kolejowego na operatorów, którzy korzystają z infrastruktury zarządzanej przez wyodrębnione podmioty. Towarzyszy temu powołanie regulatora rynku.

W literaturze znajdziemy opisy tego, dlaczego regulator zostaje powołany, a także, jakie są stawiane przed nim zadania. Obecnie ciekawi, czy regulatorzy wywiązują się z postawionych im zadań, oraz jakie czynniki wpływają na faktycznie uzyskiwane efekty występowania regulatora na rynku. Obserwacje tego są szczególnie istotne w odniesieniu do segmentów rynków, w ramach których po stronie podażowej występują praktyki monopolistyczne.

Na rynku kolejowym – bądź precyzyjniej: na rynku usług przewozowych oraz usług dostępu do infrastruktury liniowej – stroną podażową charakteryzuje wysoki poziom monopolizacji. Skoncentrowanie w niniejszym artykule uwagi na wyzwaniach stojących przed regulatorem rynku kolejowego jest uzasadnione chęcią rozpoznania przesłanek, metod i efektów działania regulatora na rynku, dla którego został wykreowany nowy model funkcjonowania, napotykający jednak przy wdrażaniu różnorodne bariery.

Ład gospodarczy

Od pierwszej połowy XX wieku w teorii ekonomii opisano różne modele ładu ekonomicznego, który można osiągnąć, uruchamiając proces korygowania zawodnego funkcjo-

nowania mechanizmu rynkowego¹. Ciałem, które ma stworzyć ramy ładu i kontrolować zachowania dostosowawcze podmiotów rynkowych wobec narzuconych reguł, ma być „imperium”². W praktyce regulatorami stają się agendy administracji państwowej lub struktur ponadpaństwowych, na przykład administracji Unii Europejskiej.

Przy opisywaniu procesu kształtowania ładu w gospodarce trzeba uwzględnić wzajemną zależność między ładem ekonomicznym a prawnym. Porządek ekonomiczny w gospodarce rynkowej został podporządkowany dwóm podstawowym zjawiskom cywilizacyjnym: wolności obywateli i podmiotów gospodarczych oraz własności³. W praktyce tworzenia ładu w gospodarce obserwujemy zjawisko, w którym ekonomiści dość łatwo formułują postulaty dotyczące zmian uprawnień „imperium”. Prawnicy napotykać jednak liczne bariery w stworzeniu odpowiednich regulacji. Jedną z nich jest obawa przed wprowadzaniem regulacji wzajemnie się wykluczających⁴.

O znaczeniu analizy efektywności regulacji w gospodarce świadczą to, że w naukach społecznych coraz większym zainteresowaniem cieszą się badania poświęcone relacjom między „imperium” a rynkiem, zaliczane do ekonomicznej analizy prawa (*law and economics*)⁵. Bada się w szczególności, czy regulacje przyczyniają się do zwiększenia zaufania inwestorów do wchodzenia na rynek, czy wzrasta zaufanie publiczne do uczestniczenia w rynku, czy następuje wzrost poziomu ochrony praw konsumentów, w tym bezpieczeństwo życia i zdrowia, oraz czy regulacje przyczyniają się do eliminowania czynów kryminalnych⁶.

Specyfika kształtowania ładu w systemie transportowym

System transportowy w każdej gospodarce stanowi wyodrębniony sektor, który podlega szczególnym regulacjom. Wynika to z licznych przyczyn, które są wyczerpująco opisane w literaturze⁷. Największe znaczenie mają następujące zjawiska:

- za wyjątkiem żeglugi morskiej przewozy są wykonywane dzięki wykorzystaniu infrastruktury liniowej powstałej jako zintegrowana sieć dróg publicznych

¹ Zob. D. Drabińska, *Miniwykłady o współczesnej myśli ekonomicznej. Od ordoliberalizmu do ekonomii ewolucyjnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.

² Określenie „imperium” jest uniwersalne. Do czasu utworzenia instytucji ponadpaństwowej unii gospodarczej w Europie, obecnie nazywanej Unią Europejską, podmiotem, który miał uprawnienia do kształtowania ładu gospodarczego było Państwo. Ale w ciągu minionych pięciu dekad w Europie większe znaczenie dla kształtowania się ładu gospodarczego mają regulacje wspólnotowe niż wprowadzane w poszczególnych państwach członkowskich.

³ W. Szpringer, *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Poltext, Warszawa 2010, s. 21.

⁴ K.K. Mwenda, *Legal aspects of financial services regulation and the concept of a unified regulator*, The World Bank, Washington 2006, s. 1 i nast.

⁵ *Państwo i rynek. Obszary zawodności*, red. U. Kalina-Prasznic, Gaskór, Wrocław 2011, s. 13.

⁶ Zob. *A new regulator for the new Millennium*, Financial Service Authority, London 2000, s. 5.

⁷ Zob. *Polski rynek usług transportowych. Funkcjonowanie – przemiany – rozwój*, red. D. Rucińska, PWE, Warszawa 2012, s. 86 i nast.

- tworzenie i utrzymanie infrastruktury liniowej wymaga poniesienia wysokich nakładów inwestycyjnych, a długi okres (trwający kilkadziesiąt lub nawet setki lat) eksploatacji sprawia, że rozliczenie poniesionych nakładów zgodnie z typowymi dla całej gospodarki regułami „rozsadza” rachunek mikroekonomiczny, który byłby prowadzony przez inwestora działającego na zasadach komercyjnych
- z wyjątkiem transportu drogowego, w transporcie użytkowane są jego środki (tabor), których eksploatacja może trwać kilkadziesiąt lat, co powoduje, że wymiana parku maszynowego w transporcie odbywa się znacznie wolniej niż w większości pozostałych sektorów gospodarki; w konsekwencji postęp techniczny odbywa się w systemie transportowym w innym rytmie niż w otoczeniu, często wprowadzenie nowych generacji taboru wymaga działań pobudzających przewoźników do inwestycji modernizacyjnych
- bezpieczeństwo procesów technologicznych w transporcie jest zagadnieniem, które wykracza poza jego sektor ze względu na przenikanie w czasie i w przestrzeni jego działań z tymi prowadzonymi w otoczeniu oraz z (aktywną lub bierną) obecnością w otoczeniu transportu; z tego powodu „imperium” wnika do procesów technologicznych i wpływa na zachowania osób prowadzących środki transportu, troszcząc się o bezpieczeństwo w transporcie oraz w jego otoczeniu
- w transporcie kolejowym doszło prawie na całym świecie do powstania zintegrowanych pionowo przedsiębiorstw kolejowych, które będąc jednocześnie właścicielem sieci kolejowej oraz jej operatorem (przewoźnikiem), uzyskały pozycję monopolistyczną; w większości krajów na świecie podmioty te powstały jako prywatne towarzystwa kolejowe, a następnie (przeważnie na przełomie XIX i XX wieku) zostały znacjonalizowane, co spowodowało, że stały się częścią „imperium” odpowiedzialnego za tworzenie ładu gospodarczego.

Od początków XX wieku tworzenie ładu gospodarczego w odniesieniu do systemu transportowego poszczególnych państw uwzględniało następujące cele gospodarcze oraz społeczne:

- wymiana handlowa „ze światem” wymaga możliwie nieskrępowanego dostępu do portów morskich (u podstaw decyzji o budowie portu w Gdyni w okresie międzywojennym leżała chęć realizacji tego celu przez rząd II RP)
- rozbudowa infrastruktury transportu lądowego ma służyć integracji regionów oraz zapewnieniu mobilności wojska, głównie armii pancernej (w Polsce do końca lat 80. minionego wieku kolej miała zapewnione środki na utrzymanie i modernizację linii o tzw. strategicznym znaczeniu)
- budowa autostrad jest elementem polityki rozwoju motoryzacji, która zapewniała zbyt dla przemysłu samochodowego stanowiącego w przeszłości oraz obecnie jedną z głównych gałęzi przemysłu europejskiego; w XX wieku w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie Zachodniej stworzono sieć autostrad, podejmując tak duży wysiłek finansowy, że konieczne było zaciągnięcie przez „imperium” znacznego w relacji do PKB długu publicznego

- rozwój kolei służy sprawnej obsłudze komunikacyjnej w relacjach aglomeracyjnych oraz międzyregionalnych (projekty np. kolei dużych prędkości: TGV we Francji i CRH w Chinach przyczyniły się do znaczącego wzrostu mobilności społeczeństwa, natomiast AVE w Hiszpanii takiego wzrostu już nie wywołały)
- zastępowanie napędu w środkach transportu, które wymaga użycia nośników energii o pochodzeniu mineralnym, napędem pozwalającym na wykorzystywanie energii ze źródeł odnawialnych jest niezbędne do ograniczenia zależności Europy od krajów eksportujących ropę i gaz, a także niezbędne do ograniczenia efektu cieplarnianego⁸.

W dyskusji podjętej po wybuchu kryzysu finansowego i gospodarczego w 2008 roku na temat przewartościowania polityki gospodarczej, formułowane są nowe cele. Wśród nich pojawia się przywrócenie europejskiemu przemysłowi zdolności do konkurowania na rynku globalnym. Jeśli przemysł ma się w Europie odrodzić, to jego obsługa transportowa musi być tania. Brakuje jeszcze pomysłu, jak zdefiniować nowe cele związane z kształtowaniem zweryfikowanego ładu w europejskim systemie transportowym. Nie można oczekiwać, że wcześniej niż pod koniec drugiej dekady XXI wieku pojawi się kolejna wersja białej księgi, w której znajdują się zrewidowane cele europejskiej polityki transportowej.

Znaczenie inwestycji infrastrukturalnych i taborowych

Cechą odróżniającą proces tworzenia ładu w systemie transportowym od tego w całej gospodarce jest konieczność wprowadzenia nie tylko odpowiednich reguł, które obowiązują podmioty uczestniczące w rynku, ale konieczne jest też uwzględnienie mechanizmu permanentnego bezpośredniego zaangażowania „imperium” (na szczeblu unijnym, poszczególnych państw i władz samorządowych) w finansowanie projektów rozwojowych w systemie transportowym oraz w finansowanie niektórych form działalności operacyjnej (głównie w odniesieniu do regionalnych przewozów pasażerów).

W Polsce w minionym dziesięcioleciu (już w okresie przygotowywania procesu rozszerzenia UE, którego główny akt miał miejsce 1 maja 2004 roku) zacofana infrastruktura drogowa i kolejowa została wsparta wielomiliardową pomocą z funduszy UE. „Imperium” odegrało dwojaką rolę w tych projektach inwestycyjnych:

- inicjatora i mecenasa inwestycji związanych z realizacją unijnej koncepcji utworzenia europejskich korytarzy transportowych, których funkcjonowanie sprzyja procesowi integracji paneuropejskiej, w szczególności w okresie budowania nowych więzi gospodarczych i społecznych między „starymi” i „nowymi” krajami członkowskimi

⁸ Biała księga z 2011 roku poświęcona europejskiej polityce transportowej bezkrytycznie powtórzyła cele, które były już zdefiniowane w poprzednich wersjach tego dokumentu. W 2012 roku pojawiły się ze strony przedstawicieli UE słowa refleksji, że polityka transportowa powinna służyć wspieraniu gospodarki, a nie blokowaniu jej rozwoju ze względu na bardzo ambitne i nie zawsze racjonalnie uzasadnione wymogi ekologiczne.

- kreatora popytu, który wiąże się z realizacją inwestycji finansowanych z funduszy publicznych – w tym przypadku „imperium” prowadziło antycykliczną politykę gospodarczą. Znamienna okazała się sytuacja końca 2012 roku. W Polsce wstrzymano nowe projekty inwestycyjne, ponieważ „perspektywa finansowania z UE na lata 2014–2020” nie była pewna. Przy braku pomysłu, jak z krajowego budżetu centralnego sfinansować projekty, których realizacja wydaje się być niezbędna do rozwoju polskiej gospodarki, na pociechę przygotowano program *Inwestycje polskie* z dramatycznie skromnym (w stosunku do potrzeb) kapitałem własnym w wysokości 10 mld PLN⁹. Wydarzenia, które miały miejsce w 2012 roku, wskazują, że „imperium” występujące nie tylko w roli regulatora, ale także strony rynku (jako zamawiający) usług budowlanych, stanowi istotny czynnik ryzyka. Sposób przeprowadzenia przetargów i błędy popełnione przez oferentów doprowadziły do sytuacji, w której duże przedsiębiorstwa budowlane realizujące inwestycje infrastrukturalne zbankrutowały. „Imperium” przyczyniło się więc do destabilizacji rynku.

Koncepcja otwierania rynku usług kolejowych w Europie jest wdrażana nie tylko w formie wprowadzania odpowiednich przepisów, ale również przez finansowanie grantów rozwojowych dla poszczególnych uczestników rynku. Zarządcy infrastruktury oraz przewoźnicy otrzymują środki z funduszy europejskich i państwowych, aby rozwijać i modernizować sieć, dworce i inne obiekty infrastrukturalne oraz kupować nowy tabor lub modernizować istniejący. Dodatkowo samorządy kierują do operatorów subwencje, z których finansowana jest działalność przewozowa.

Wydarzenia z grudnia 2012 roku ilustrują dobrze, że praktyka wdrażania ładu w transporcie kolejowym kształtuje się odmiennie, niż przewidzieli to jego autorzy. Korzystając z otwarcia rynku kolejowego, marszałek województwa śląskiego chciał przekazać obsługę przewozów regionalnych nowej spółce powołanej przez samorząd. Doszło do totalnej porażki¹⁰, bo naiwnie przyjęto, że „swój przewoźnik” ex definitione oznacza „lepszy przewoźnik”¹¹.

Zróźnicowanie motywacji pracowników w transporcie

Znamienne jest, że w zarobkowym transporcie drogowym istnieje rynek, który funkcjonuje poza ładem. Powszechne są przypadki jawnego i niejawnego naruszenia obowiązujących reguł, choćby przepisów o warunkach socjalnych pracy kierowców, czyli o ograniczeniu czasu ich pracy. W minionych dwóch dekadach ta gałąź rozwinęła się w Polsce na tyle, że polscy przewoźnicy stali się liderami na europejskim rynku przewozów drogowych. Dominują tu przedsiębiorstwa typu „one man show”, czyli kierowcy i ich rodziny prowadzące

⁹ Zob. L. Pawłowicz, *Inwestycja a sprawa polska*, „Forbes” 4.01.2013 (wersja elektroniczna).

¹⁰ *Ciąg dalszy problemów Kolei Śląskich. Nie wyjadą 92 pociągi*, „Gazeta Wyborcza” 12.12.2012 (wersja elektroniczna).

¹¹ Zob. J. Zubrzycki, *Albo prywatyzacja, albo katastrofa budżetowa samorządów*, „Rynek Kolejowy” 31.12.2012 (wersja elektroniczna).

działalność gospodarczą, przysposobieni do działania w szarej gospodarce, a więc właśnie obok rynku, który został podporządkowany regułom ładu gospodarczego ustanowionego przez tzw. eurourzędników. Działają efektywnie, w międzynarodowej konkurencji pokonują, choć z naruszeniem przepisów, rywali z innych krajów. Głównym czynnikiem sukcesu jest gotowość kierowców do pracy przez dłuższy czas w ciągu doby, niż przewidują to przepisy. Transport drogowy stał się (obok rolnictwa i budownictwa) tym segmentem rynku pracy, w ramach którego naruszenia obowiązującego prawa polegają głównie na wydłużaniu czasu pracy ponad ustalony limit, w tym czasu prowadzenia środka transportu.

Transport drogowy w Europie (chodzi głównie o nowe kraje członkowskie UE) funkcjonuje w sposób całkowicie odmienny od kolejowego. Kierowcy samochodów ciężarowych chcą i pracują dłużej, niż pozwalają na to przepisy, natomiast kolejarze, zrzeszeni w silne związki zawodowe, walczą o utrzymanie przywilejów socjalnych, w tym o utrzymanie skróconego czasu pracy w tygodniu¹². Kierowcy twierdzą, że mogą prowadzić pojazd dłużej niż przez 90 godzin w cyklu dwutygodniowym bez obniżania poziomu bezpieczeństwa w ruchu drogowym, a kolejarze twierdzą, że ze względów bezpieczeństwa więcej niż 40 godzin tygodniowo nie można pracować. Drastyczne zróżnicowanie wydajności pracy w poszczególnych gałęziach transportu jest przyczyną pogarszania się poziomu efektywności działania kolei, ponieważ w tej gałęzi wydajność utrzymuje się na rażąco niższym poziomie.

Instytucja regulatora w europejskim systemie kolejowym

Przełomowe znaczenie dla kształtowania ładu w systemie kolejowym miało ogłoszenie Dyrektywy 91/440/EWG, której implementacja w krajach członkowskich prowadziła do separacji działalności zarządcy infrastruktury kolejowej oraz działalności (wielu) operatorów korzystających ze swobodnego dostępu do tej infrastruktury. Następnie wprowadzano w Unii Europejskiej pakiety kolejowe – pierwszy w 2001 roku, drugi w 2004 roku oraz trzeci w 2007 roku. Obecnie trwają prace nad oceną wdrożenia postanowień pierwszego pakietu i w 2013 roku oczekiwane jest ogłoszenie raportu (*recast*) o efektach wprowadzenia pierwszego pakietu oraz ogłoszenie regulacji składających się na czwarty pakiet kolejowy.

Wprowadzenie modelu separacji w transporcie kolejowym spowodowało, że pod koniec XX wieku głównym przedmiotem regulacji stały się kwestie standaryzacji wymogów bezpieczeństwa ruchu kolejowego¹³.

W 2004 roku utworzona została Europejska Agencja Kolejowa (European Rail Agency – ERA), a główne cele jej działania, prowadzone głównie w zakresie rozwiązań technicznych, obejmują:

¹² Największa częstotliwość strajków występuje na kolei we Francji, gdzie dochodzi do paradoksalnych sytuacji, w których maszynista pracuje efektywnie 8 godzin tygodniowo i wypełnia swoje obowiązki zdefiniowane w umowie o pracę na pełny etat.

¹³ *Safety regulations and standards for European railways*, NERA, London 2000, s. V.

- podejmowanie działań prowadzących do wzmocnienia pozycji kolei w europejskim systemie transportowym
- wspieranie działań prowadzących do upowszechnienia interoperacyjności (czyli zniesienia barier technicznych występujących między systemami kolei w poszczególnych krajach członkowskich UE)
- eliminowanie barier w ruchu międzynarodowym
- podwyższanie bezpieczeństwa ruchu kolejowego¹⁴.

Jest znamienne, że funkcjonowanie Europejskiej Agencji Kolejowej ogranicza się do bardzo wyspecjalizowanych działań o charakterze koordynująco-kontrolnym w zakresie rozwiązań technicznych¹⁵. Agencja w praktyce nie odgrywa więc roli wyspecjalizowanego regulatora, który jest aktywną stroną rynku, oddziałującego zarówno na stronę popytową, jak i popytową tego rynku. W tej sytuacji główne nurty dyskusji dotyczącej kreowania i implementacji polityki transportowej w odniesieniu do transportu kolejowego odbywa się w środowiskach, które nie współpracują lub jedynie odcinkowo współpracują z Agencją.

Podstawowy nurt dyskusji o przyszłości kolei w Europie

Dyskusja dotycząca zasadności kontynuowania polityki transportowej, która narzuca separację, zaostrza się w obrębie Unii Europejskiej. Wynika to z nieskrywanego oporu ze strony Francji i Niemiec przed koniecznością wydzielenia ze struktury państwowych koncernów kolejowo-logistycznych (francuskiego SNCF i niemieckiego DB) podmiotów, które wypełnią zadania zarządcy infrastruktury. Zarządy tych koncernów, wspierane przez swoje rządy, wskazują, że istnieją istotne zalety modelu przedsiębiorstwa kolejowego zintegrowanego pionowo¹⁶. Wskazywane jest przy tym, że prawie na całym świecie w transporcie kolejowym właśnie taki traktowany jest jako najbardziej racjonalny¹⁷.

Komisja Europejska dąży konsekwentnie do narzucenia modelu separacji, dopuszczając, że zalecane rozwiązania w poszczególnych krajach członkowskich zostaną wdrożone w 2019 roku lub nawet później. Argumentuje ona stale, że otwarcie rynku usług kolejowych przyniesie istotny wzrost efektywności działania w tej gałęzi transportu i w konsekwencji wielomiliardowe oszczędności w europejskiej gospodarce¹⁸. Jednocześnie powtarzany jest

¹⁴ Zob. Artykuł 1 Rozporządzenia (UE) nr 881/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. ustanawiającego Europejską Agencję Kolejową, Dz. Urz. WE 2004, L 164/1 z 30.04.2004.

¹⁵ Podobną uwagę można sformułować w odniesieniu do działania prezesa Urzędu Transportu Kolejowego, który zadania regulatora wypełnia na polskim rynku kolejowym. Zob. artykuł 10 i następane Ustawy z 28 marca 2003 r. o transporcie kolejowym, Dz. U. 2007, nr 16, poz. 94.

¹⁶ *The optimal setup of a rail system – Lessons learned from outside Europe*, Roland Berger, München 2012, s. 6 i nast.

¹⁷ Zob. A. Mężyk, *Uwarunkowania i efekty reform kolei*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2011, s. 117 i nast.

¹⁸ *Deutsche Bahn bekommt Druck von EU-Kommission*, „Verkehrs-Rundschau” 18.12.2012 (wersja elektroniczna).

zarzut, że po otwarciu rynku zarządcy infrastruktury wchodzący w skład zintegrowanych pionowo przedsiębiorstw (holdingów) kolejowych nie mogą wykorzystywać środków zakumulowanych podczas swojej działalności na subwencjonowanie skrośne operatorów w tym samym holdingu ani udostępniać środków na wykupywanie przez państwowe holdingi prywatnych konkurentów¹⁹.

Na rynku kolejowym w Europie występuje w praktyce model hybrydowy, który nie działa sprawnie ani efektywnie²⁰. Europa nie powinna tolerować takiej sytuacji, ponieważ narasta ryzyko, że przy braku właściwej obsługi przemysłu przez kolej nie będzie możliwe w UE odbudowanie zdolności do konkutowania na rynku globalnym. Transport kolejowy może stać się sferą europejskiej gospodarki, która wyłamie się z postulowanego ładu gospodarczego.

Relacje regulatora z tzw. incumbent companies oraz z tzw. new entrances

Trudność przetłumaczenia określenia „incumbent company” na język polski ujawnia złożoność relacji „imperium” i przedsiębiorstw kolejowych, które powstały i ukształtowały swoją pozycję na rynku kolejowym poszczególnych państw w Europie. Te przedsiębiorstwa (zintegrowane pionowo i należące do sektora gospodarki znajdującego się we władaniu Skarbu Państwa) stały się częścią „imperium”, co spowodowało, że organy władzy państwowej nie mogły i nadal nie potrafią zająć neutralnej pozycji wobec tych podmiotów gospodarczych. Tym samym „imperium” jest strukturalnie ograniczone w wypełnianiu roli regulatora, który kreuje i kontroluje proces kształtowania ładu gospodarczego.

W swojej polityce transportowej od ponad dwóch dekad „imperium” deklaruje, że chce promować nowe podmioty (*new entrances*), które wejdą na rynek i podejmą na nim konkurencję z państwowymi przedsiębiorstwami kolejowymi zajmującymi dominującą pozycję na rynku. Jednocześnie wykazuje bezsilność, gdy te nowe podmioty są wypierane z rynku w swoim macierzystym kraju bądź też w innym kraju członkowskim UE przez tzw. incumbent companies. W Europie w 2012 roku zaobserwowano wyższy poziom koncentracji po stronie podażowej na rynku kolejowym, niż miało to miejsce w 1990 roku, tj. w roku poprzedzającym ogłoszenie Dyrektywy 91/440/EWG. Wynika to z faktu, że DB i SNCF nie tylko utrzymały dominującą pozycję na macierzystych rynkach krajowych, ale dodatkowo w wyniku więzi kapitałowych z licznymi spółkami zależnymi uzyskały liczącą się pozycję na rynkach w innych krajach. Szczególny niepokój musi budzić proces wykupywania przez przedsiębiorstwa państwowe nowych podmiotów na rynkach

¹⁹ *UE nimmt Deutschland und DB aufs Korn*, „Deutsche Verkehrs-Zeitung” 2012, Nr. 51, s. 1 (wersja elektroniczna).

²⁰ W. Paprocki, *Modele europejskiego systemu transportu kolejowego*, raport z badań statutowych, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Warszawa 2012.

zagranicznych. Dotyczy to między innymi Polski, gdzie firma DB Schenker Rail Polska SA po kupieniu PCC Rail SA weszła do czołówki operatorów kolejowych wykonujących przewozy ładunków²¹.

W najbliższych latach można się spodziewać kolejnej fazy procesu integracji rynku w UE, w szczególności w obrębie strefy wspólnej waluty (euro). W odniesieniu do rynku kolejowego można prognozować trwanie modelu hybrydowego bądź też jego zastępowanie nowym. Możliwe jest powstanie transeuropejskiego operatora w wyniku fuzji wielu operatorów z segmentów rynku intercity (przewozów pasażerskich ponadregionalnych) oraz cargo (przewozów ładunków) znajdujących się obecnie wewnątrz struktury przedsiębiorstw państwowych w poszczególnych krajach członkowskich. Dzięki wprowadzeniu takiego modelu, który mógłby być dopuszczony mimo zagrożenia zajęcia przez takich operatorów dominującej pozycji na rynku, zaistniałaby szansa na przywrócenie oferty obsługi sieciowej o zasięgu kontynentalnym, w tym obsługi przesyłek wagonowych.

Podsumowanie

Przy decyzji o kształcie ładu gospodarczego w europejskim transporcie kolejowym trzeba rozważyć, czy więcej pożytku dla społeczeństwa i gospodarki europejskiej można oczekiwać od modelu separacji i otwarcie rynku czy też od nowego modelu, na przykład integracji organizacyjnej w segmencie rynku przewozów pasażerskich ponadregionalnych oraz przewozów ładunków. Jeśli w Europie powołana jest instytucja regulatora rynku kolejowego, to właśnie przed tym organem stoi zadanie wypracowania nowej koncepcji i jej wdrożenie.

Literatura

- A new regulator for the new millennium*, Financial Service Authority, London 2000.
- Ciąg dalszy problemów Kolei Śląskich. Nie wyjadą 92 pociągi*, „Gazeta Wyborcza” 12.12.2012 (wersja elektroniczna).
- Deutsche Bahn bekommt Druck von EU-Kommission*, „Verkehrs-Rundschau” 18.12.2012 (wersja elektroniczna).
- Drabińska D., *Miniwykłady o współczesnej myśli ekonomicznej. Od ordoliberalizmu do ekonomii ewolucyjnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Mężyk A., *Uwarunkowania i efekty reform kolei*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2011.
- Mwenda K.K., *Legal aspects of financial services regulation and the concept of a unified regulator*, The World Bank, Washington 2006.

²¹ Zob. J. Pieriegud, *Zmiany strukturalne na rynku usług kolejowych na przykładzie Polski i Niemiec*, raport z Badań Statutowych, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Warszawa 2012, s. 48 i nast.

- Państwo i rynek. Obszary zawodności*, red. U. Kalina-Prasznic, Gaskór, Wrocław 2011.
- Paprocki W., *Modele europejskiego systemu transportu kolejowego*, raport z Badań Statutowych, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Warszawa 2012.
- Pawłowicz L., *Inwestycja a sprawa polska*, „Forbes” 4.01.2013 (wersja elektroniczna).
- Pieriegud J., *Zmiany strukturalne na rynku usług kolejowych na przykładzie Polski i Niemiec*, raport z Badań Statutowych, Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Warszawa 2012.
- Polski rynek usług transportowych. Funkcjonowanie – przemiany – rozwój*, red. D. Rucińska, PWE, Warszawa 2012.
- Rozporządzenie (UE) nr 881/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające Europejską Agencję Kolejową, Dz. Urz. WE 2004, L 164/1 z 30.04.2004.
- Safety regulations and standards for european railways*, NERA, London 2000.
- Szpringer W., *Regulacja konkurencji a konkurencja regulacyjna. Ujęcie instytucjonalne*, Poltext, Warszawa 2010.
- The optimal setup of a rail system – Lessons learned from outside Europe*, Roland Berger, München 2012.
- UE nimmt Deutschland und DB aufs Korn*, „Deutsche Verkehrs-Zeitung” 2012, Nr. 51 (wersja elektroniczna).
- Ustawa z 28 marca 2003 r. o transporcie kolejowym, Dz. U. 2007, nr 16, poz. 94.
- Zubrzycki J., *Albo prywatyzacja, albo katastrofa budżetowa samorządów*, „Rynek Kolejowy” 31.12.2012 (wersja elektroniczna).

Elżbieta Marciszewska
Katedra Transportu
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WPŁYW UMOWY TRANSATLANTYCKIEJ NA ZMIANY STRUKTURALNE NA RYNKU LOTNICZYM

Wprowadzenie

Procesy liberalizacji rynku lotniczego, deregulacja i eliminacja barier dostępu stały się niewątpliwie czynnikiem przyspieszającym przekształcenia tego rynku pod względem zarówno strukturalnym, jak i ekonomicznym.

Pierwszym impulsem do zmian była deregulacja krajowego rynku lotniczego Stanów Zjednoczonych Ameryki, dokonana w 1978 roku na podstawie dokumentu Deregulation Act. Później z kolei Unia Europejska utworzyła na swoim ówczesnym terytorium otwarty rynek lotniczy w efekcie wprowadzenia w życie trzech pakietów liberalizacyjnych.

Trzeci pakiet lotniczy z 1992 roku zastąpił dotychczasowe dwustronne porozumienia pomiędzy wszystkimi krajami członkowskimi UE. Kolejnym niejako etapem uwalniania rynku – już w skali globalnej, była przełomowa umowa – tzw. open skies, zawarta pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi, wprowadzona w życie w 2008 roku. Jej ogromne znaczenie dla światowego rynku lotniczego wynika przede wszystkim z potencjału obu rynków kontynentalnych oraz ich roli w światowej gospodarce.

Liberalizacja przewozów lotniczych pomiędzy tymi regionami oznaczała zniesienie wielu regulacji obowiązujących w umowach dwustronnych (międzypaństwowych) i umożliwienie przewoźnikom po obu stronach Atlantyku podejmowania decyzji co do ilości i częstotliwości obsługiwanych tras, a także udziału kapitałowego w podmiotach stron umowy. Można zatem przyjąć stwierdzenie, że podstawową determinantą rozwoju sektora lotniczego na rynku transatlantycznym UE – Stany Zjednoczone stały się mechanizmy

gospodarki rynkowej. Nie bez znaczenia jest także rzeczywiste zbliżanie przepisów regulujących ten sektor po obu stronach Atlantyku, a przede wszystkim ich liberalizacja.

Obok zniesienia restrykcji na trasach Stany Zjednoczone – UE ważnym problemem, który nie do końca wprawdzie rozwiązano w pierwszym etapie negocjacji, jest własność zagraniczna. Zapis na ten temat w połączeniu z odnośnym do możliwości kabotażu linii amerykańskich na rynku europejskim stawia operatorów amerykańskich w dużo bardziej korzystnej sytuacji. Przewoźnicy ci mogą bowiem operować na wewnętrznym rynku UE, natomiast linie europejskie nie dostały prawa dostępu do wewnętrznych tras Stanów Zjednoczone¹.

Od maja 2008 roku do czerwca 2010 roku trwały negocjacje drugiego etapu UE – Stany Zjednoczone, mające na celu dalszą liberalizację rynku i poszukiwanie rozstrzygnięć dla problemów, które nie zostały rozwiązane w pierwszym etapie, a więc dotyczące wielkości inwestycji kapitałowych, ochrony środowiska, spraw socjalnych i dostępu przewoźników unijnych do rynku wewnętrznego Stanów Zjednoczonych².

Skutki umowy „open skies” UE – Stany Zjednoczone. Zmiany strukturalne na rynku lotniczym

Relacje północnoatlantyckie mają szczególne znaczenie dla liberalizacji światowych przewozów lotniczych. Bezpośrednią przyczyną rozpoczęcia efektywnych negocjacji między tymi dwoma potęgami było orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 5 listopada 2002 roku w sprawie „open skies”³. Komisja Europejska wystosowała powództwo przeciwko ośmiu państwom członkowskim, które podpisały bilateralne porozumienia ze Stanami Zjednoczonymi. Siedem z nich, tj. Belgia, Dania, Niemcy, Luksemburg, Austria, Finlandia i Szwecja, podpisało umowy typu „open skies”, natomiast umowa z Wielką Brytanią była bardziej restrykcyjna. W wyniku postępowania sądowego uznano, że trzy szczególne dziedziny powinny być zaliczane do tzw. wyłącznej kompetencji Wspólnoty; chodzi mianowicie o: sloty, skomputeryzowane systemy rezerwacyjne oraz taryfy i stawki wewnętrzne. Poza tym sąd wskazał na inne sfery, w których Wspólnota ma wyłączne kompetencje; są nimi: bezpieczeństwo, obsługa naziemna, sprawy celne, ochrona środowiska czy ochrona danych osobowych.

Sprawy te nie zawsze były szczegółowo regulowane w umowach bilateralnych, stąd uznano, że państwa członkowskie, które zgodziły się przyjąć wspólne zasady w ramach Wspólnoty, powinny wypracować w tej materii swe stanowisko także dzięki współpracy z innymi państwami członkowskimi UE.

¹ Por. D. E. Pitfield, *The assessment of the EU-US open skies agreement: The counterfactual and other difficulties*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15, s. 308.

² COM (2005) 79 wersja ostateczna.

³ M. Polkowska, *Suverenność państwa w przestrzeni powietrznej. Geneza, zakres i ewolucja*, Liber, Warszawa 2009.

Stwierdzono, że kompetencje w dziedzinie zawieranych umów bilateralnych mają charakter mieszanych i powinny być dzielone między państwa członkowskie i Unię Europejską. Sąd uznał naruszenie tych zasad i zobowiązał państwa do zaprzestania zawierania nowych umów dwustronnych, do czasu wyjaśnienia ich zgodności z prawem unijnym.

Można zatem uznać, że pierwszym skutkiem podpisania umowy „open skies” między UE a Stanami Zjednoczonymi było częściowe usunięcie licznych sprzeczności w międzynarodowej regulacji transportu lotniczego, chociaż całkowita ich eliminacja jest bardzo trudna. Mamy bowiem na rynku przewoźników działających w skali globalnej, alianse skupiające operatorów z różnych państw, nie tylko unijnych i amerykańskich, z drugiej strony zaś umowy bilateralne regulujące rynek jedynie pomiędzy dwoma państwami, zawierające bardzo różne rozwiązania wynikające z różnych przesłanek i interesów stron umów. Podobnie umowa „open skies” UE – Stany Zjednoczone zawiera różne rozwiązania, trudne do adaptacji w skali światowej. Jak podkreślają specjaliści, najlepsze byłoby rozwiązanie na płaszczyźnie światowej, jednak w praktyce jest to obecnie „i jeszcze długo pozostanie – trudne do zrealizowania”⁴.

Dla wielu państw, zwłaszcza mniejszych, mających słabo rozwiniętą komunikację lotniczą, ważne jest utrzymanie przewoźników flagowych, a także suwerenności swojej przestrzeni powietrznej. Podkreślał to też M. Żylicz w swoich licznych pracach dotyczących prawa lotniczego, uznając, że przeszkodą w światowej liberalizacji transportu lotniczego jest nie tyle chęć zachowania atrybutów suwerenności powietrznej, ile sprzeczność celów zagranicznej polityki lotniczej państw⁵.

Można jednak przypuszczać, że umowa „open skies” między wspólnotą europejską a Stanami Zjednoczonymi może prowadzić do nowej, postchicagońskiej epoki w lotnictwie.

Warto tu zacytować wniosek sformułowany przez Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny: „Dzięki stworzeniu »oazy« zbliżania przepisów i otwartości rynku, dostępnej również dla nowych uczestników, umowa UE–USA może potencjalnie zastąpić konwencję z Chicago z 1944 roku, poprzez objęcie innych, podobnie myślących państw, zachęcając wreszcie coraz więcej państw do przeglądu swojej polityki, aby odnieść korzyści z zasad zapisanych w umowie”⁶. Umowa ta wywołała potrzebę nowego myślenia o ładzie prawnym i rynkowym na globalnym rynku lotniczym.

Obok tego można wskazać na związek przyczynowo-skutkowy między liberalizacją ruchu lotniczego a zmianami strukturalnymi w sektorze i całej gospodarce światowej.

Deregulacja transatlantyckiego rynku unijno-amerykańskiego doprowadziła do zaostrenia konkurencji pomiędzy liniami lotniczymi. Do 2008 roku obsługiwali go

⁴ M. Polkowska, *Umowa lotnicza otwartego nieba (open skies) między Unią Europejską a USA*, „Jurysta” 2007, nr 7, s. 19–22.

⁵ M. Żylicz, *Prawo lotnicze międzynarodowe, europejskie i krajowe*, LexisNexis, Warszawa 2011, s. 285 i nast.

⁶ *Stosunki transatlantyckie w sektorze transportu lotniczego*, Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela 10–11.06.2009, s. 10.

desygnowani przewoźnicy. Na skutek umowy i usunięcia formalnych barier wejścia na rynek pojawiły się na nim nowe połączenia i nowi przewoźnicy, została poszerzona też oferta na trasach już istniejących. Wszystkie te efekty są oczywiście bardzo korzystne dla pasażerów. Do każdej nowej oferty trzeba przecież przyciągnąć klientów, stworzyć w niej przewagi konkurencyjne w stosunku do oferty już istniejącej, chociażby dzięki atrakcyjności oferowanych połączeń. Dzięki umowie linie zostały uprawnione do operowania na trasach, które mogą indywidualnie kształtować na podstawie badania popytu i uruchamiać te połączenia, które są najbardziej efektywne. Oczywiście, wzrost konkurencji nie oznacza wyłącznie pozytywnych efektów. Wielu przewoźników nie jest w stanie podołać warunkom rynkowym – przykładem jest Malév Hungarian Airlines, który zrezygnował z połączeń transatlantyckich i wkrótce potem zbankrutował. Z drugiej strony na przykład tania linia Norwegian Air Shuttle jeszcze w 2012 roku zapowiadała uruchomienie połączeń do Stanów Zjednoczonych, przy wykorzystaniu nowych samolotów Dreamliner⁷. Oferta ta na pewno stanie się konkurencyjna chociażby dla Polskich Linii Lotniczych LOT, które na bazie eksploatacji tego samego typu samolotu upatrują źródła swoich sukcesów na trasach transatlantyckich. Umowa „otwartego nieba” stwarza szersze możliwości współpracy partnerskiej opartej na związkach kooperacyjnych, a więc takich, w których mamy do czynienia ze strumieniami jednoczesnych i współzależnych relacji konkurencji i kooperacji między konkurentami zachowującymi swoją odrębność organizacyjną⁸.

Już wcześniej przewoźnicy tworzyli wprawdzie alianse skupiające partnerów z obu kontynentów, ale Komisja Europejska i amerykański Department of Transportation (DOT) zawsze bacznie obserwowały tego typu porozumienia, czy nie naruszają one zasad konkurencji. W szerszym zakresie można obecnie wykorzystać także system hub and spoke, który zapewnia konsumentom większy dostęp do połączeń transatlantyckich, a to się przekłada na wzrost liczby przewiezionych pasażerów i wzrost przychodów. Potwierdzają to badania K. Buttona, Ouma, Parka i Zanga⁹. Ich analizy dotyczyły okresów przed umową UE – Stany Zjednoczone, ale niepodważalny jest wniosek o korzyściach takich sieciowych rozwiązań. Jeśli chodzi z kolei o ważne osiągnięcie negocjacji w zakresie limitów udziałów kapitałowych przez inwestorów amerykańskich i z Unii Europejskiej w liniach stron umowy, to pomimo nasilenia się procesów konsolidacyjnych nie nastąpiły tu żadne transakcje, które objęłyby przewoźników z rynku amerykańskiego i unijnego jednocześnie. Procesy konsolidacyjne przebiegają na razie wewnątrz tych rynków (np. British Airlines – Iberia czy United Airlines – Continental). Być może jest to wynikiem niesymetryczności ustalonych limitów – 49% dla inwestorów ze Stanów

⁷ Problemy techniczne z Dreamlinerem oddaliły w czasie realizację tych zamierzeń.

⁸ J. Cygler, *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009, s. 19.

⁹ K. Button, *The impact of US-EU „open skies” agreement on airline market structures and airline networks*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15.

Zjednoczonych, a 25% dla inwestorów europejskich. Należy się spodziewać jednak, że w kolejnej fazie konsolidacji rynku lotniczego dojdzie, chociażby w ramach grup alian-sowych, do transakcji kapitałowych obejmujących przewoźników z obu kontynentów.

Przy analizie następstw „open skies” trzeba zwrócić uwagę w kontekście konkurencji i konkurencyjności na to, że ustawa ta liberalizuje rynek nie tylko dla linii sieciowych, ale także niskokosztowych, których model ewoluuje i pojawiają się już próby operowania LCC na dalekich dystansach (wspomniany przykład Norwegian).

Jednym z przewidywanych skutków omawianej tu umowy międzykontynentalnej jest wzrost ruchu lotniczego na rynku transatlantycznym. Badania w tym zakresie zostały przeprowadzone przez B.A. Hamiltona na zlecenie Komisji Europejskiej¹⁰. Była to próba prognozy przyszłych zdarzeń; skupiono się na krajach, które nie miały umów „otwartego nieba” i nie czerpały z tego żadnych korzyści. Z kolei inni badacze rynku lotniczego – A. Cosmas, P. Belobaba i W. Swelbar – oparli się w swoich analizach na dotychczas zawartych dwustronnych porozumieniach o „otwartym niebie” i na tej podstawie próbowali znaleźć odpowiedź na pytanie o wpływ tej umowy na wielkość i strukturę ruchu lotniczego¹¹. W efekcie swoich badań zgodzili się w konkluzji z wynikami uzyskanymi w 2006 roku przez InterVISTAS, w których stwierdzono, że „liberalizacja jest koniecznym, ale niewystarczającym warunkiem wzrostu ruchu lotniczego” oraz że „nowe usługi nie pojawią się na rynku, jeśli nie będzie istniał na nie popyt”¹². Negatywnie również zweryfikowano hipotezę, że następstwem liberalizacji będzie otworzenie nowych tras łączących pary miast, dotychczas nieobsługujących ruchu transatlantycznego. Odrzucono także drugą hipotezę dotyczącą portów, a mianowicie, że „porty lotnicze, które obsługiwały połączenia transatlantyczne przed umową »open skies«, po jej wejściu w życie nie doświadczą spadku poziomu usług”¹³.

Z badań zarówno Cosmasy, Belobaby i Swelbara, jak i Hamiltona nie można – pomimo dość kompleksowego podejścia do problemu – wysnuć jednoznacznych wniosków co do wpływu na wielkość ruchu umowy międzykontynentalnej z 2008 roku. Hamilton przewidywał wzrost ruchu o 26 mln w ciągu 5 lat. Prognozy te powstały jednak w styczniu 2007 roku – tuż przed kryzysem, a więc jego skutki nałożyły się na okres prognozy; jednocześnie trudno jest szacować saldo zmian na rynku, wynikające z jednej strony z uwolnienia „nieba transatlantycznego”, a z drugiej z dekonjunkury na rynku będącej skutkiem kryzysu. Szczegółowe analizy i wnioskowanie oparte także na modelowaniu ekonometrycznym przedstawia D.E. Pitfield. Jego wnioski też wskazują na niejednoznaczność wpływu umowy „open skies” na ruch lotniczy, natomiast pokazują zmiany

¹⁰ B.A. Hamilton, *The economic impacts of an open aviation area between the EU and the USA. Final report*, January 2007.

¹¹ A. Cosmas, P. Belobaba, W. Swelbar, *The effects of open skies agreement on transatlantic air service levels*, „Journal of Air Transport Management” 2010, Vol. 16, s. 224.

¹² Ibidem, s. 224–225.

¹³ Ibidem.

w strukturze geograficznej ruchu, a przede wszystkim przeniesienia znacznej części operacji na lotniska hubowe, na przykład na Heathrow z Gatwick¹⁴.

Również badania B. Humphreys i P. Morrell potwierdzają, że faktyczne zmiany zaszły na londyńskich lotniskach Heathrow i Gatwick, a trzeba podkreślić, że ruch lotniczy pomiędzy Wielką Brytanią a Stanami Zjednoczonymi stanowi około 40% przewozów transatlantyckich ogółem. Tak więc zmiany, które zachodzą na rynku brytyjskim, mają istotne znaczenie dla zmian strukturalnych i tendencji rozwojowych przewozów transatlantyckich ogółem¹⁵.

InterVISTAS w swoim raporcie przewidywało, że efektem pełnej liberalizacji przewozów lotniczych pomiędzy Wielką Brytanią i Ameryką będzie prawie 29-procentowy wzrost ruchu na skutek zarówno obniżenia taryf, jak i umożliwienia oferowania ze Stanów Zjednoczonych bezpośrednich lotów do London-Heathrow i London-Gatwick. Dotyczy to wszystkich miast w Stanach Zjednoczonych, ponieważ na mocy tej umowy usunięte zostały dotychczasowe limity przewoźników mających prawa do operowania z tych dwu londyńskich portów.

Po wejściu umowy linie amerykańskie natychmiast starały się skorzystać z nowych możliwości i zarówno American Airlines, Continental, jak i Delta Air Lines oraz US Airways, które nie miały wcześniej dostępu do Heathrow lub miały dostęp ograniczony, szybko rozszerzyły swoją ofertę do tych portów z poszerzonej siatki portów amerykańskich. Szczególne zainteresowanie było oczywiście operowaniem do/z Heathrow. Trudno jednak oczekiwać, aby w przyszłości oferta na Heathrow znacząco wzrosła, chociażby ze względu na ograniczenie przepustowości pasów startowych, które już dzisiaj wykorzystywane są w 98%, a terminali przekroczone już wiele lat temu. Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem kongestii zarówno na ziemi, jak i w powietrzu.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że także linia Air France wykorzystwała zapisy umowy „open skies” i uruchomiła bezpośrednie połączenie z Heathrow do Los Angeles.

W podsumowaniu można stwierdzić, że rosnące koszty, w tym przede wszystkim paliwa, i pogarszająca się koniunktura nie pozwoliły wielu liniom uzyskać satysfakcjonującej rentowności, a wzrost ruchu był mniejszy, niż zakładały symulacje, tym bardziej że większość znaczących na rynku lotniczym krajów europejskich miała wcześniej podpisane umowy „open sky” ze Stanami Zjednoczonymi (w tym tak ważne rynki jak Niemcy, Francja czy Wielka Brytania) i ruch ten na podstawie tych bilateralnych porozumień wzrósł znacznie wcześniej – przed 2008 rokiem.

Warto może jeszcze zwrócić uwagę na strukturę oferowania w czterech wielkich hubach (2 europejskie Londyn-Heathrow, Frankfurt i 2 amerykańskie JFK Nowy Jork

¹⁴ Por. D. E. Pitfield, *Assessing the impact of open skies agreement*, w: *Critical issues in air transport economics and business*, red. R. Macario, E. Van de Voorde, Routledge, London 2011.

¹⁵ B. Humphreys, P. Morrell, *The potential impact of the EU/USA open sky agreement: What will happen at Heathrow after Spring 2008*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15, s. 72.

i Orlando-Chicago). Na londyńskim lotnisku Heathrow udział oferowania do Ameryki Północnej wynosi według liczby rejsów 7,79%, według liczby foteli zaś 10,79% (2010 rok), przy ruchu tranzytowym 35,4% w całości ruchu z Heathrow. We Frankfurcie tylko 6,64% foteli oferowano w ruchu transatlantycznym do Stanów Zjednoczonych i 4% rejsów przy ruchu tranzytowym 52%¹⁶.

Wydaje się, że zacieśnienie współpracy British Airways z American Airlines na mocy umowy joint venture pozwoli na dalszy rozwój sieci połączeń transatlantycznych z portu Heathrow. W przypadku hubów amerykańskich sytuacja jest podobna. Z Nowego Jorku 11,82% foteli i 7,02% rejsów oferowano w 2010 roku do Europy, przy ruchu tranzytowym w tym porcie na poziomie 37% (dane z 2006 roku). Z Chicago do Europy zaś oferowano 3,62% foteli i około 1,5% rejsów przy ruchu tranzytowym na lotnisku Orlando 52,7%. Na podstawie analizy oferowania można dostrzec pewne strukturalne podobieństwo między Frankfurtem i Chicago oraz Londynem-Heathrow i JFK w Nowym Jorku.

Próby oceny wpływu umowy „open skies” można dokonać także na podstawie analizy danych odnośnie do liczby operacji, liczby oferowanych miejsc, liczby par miast (liczba oferowanych połączeń) i liczbę operatorów (przewoźników) działających na rynku transatlantycznym.

Z analizy statystyk ruchu transatlantycznego pomiędzy UE a Stanami Zjednoczonymi wynika, że umowa spowodowała zwiększenie liczby operacji i oferowanych miejsc w samolotach na trasach łączących jej strony tylko w roku wejścia w życie tej umowy, czyli w 2008 roku. Liczba operacji lotniczych w porównaniu z 2007 rokiem wzrosła o 4,31%, ale już w 2009 roku spadła o 10,47% i tendencja spadkowa utrzymała się w kolejnych latach. Podobnie było z oferowaniem miejsc w samolotach – tu również w 2008 roku nastąpił wzrost o 4,2% w porównaniu z 2007 rokiem; natomiast w 2009 roku zanotowano spadek o 9,71% i dalszy nieznaczny w 2010 i 2011 roku. Oferowanie było też pochodną zmiany liczby dostępnych połączeń – par miast po obu stronach Atlantyku. Umowa „open skies” otworzyła rynek atlantycki i umożliwiła liniom lotniczym samodzielne podejmowanie decyzji w zakresie siatki połączeń. Tu również największy przyrost dostępnych połączeń nastąpił w sezonie letnim 2008 roku, a więc tuż po wejściu umowy w życie. Natomiast w latach 2009–2010 siatka połączeń uległa znaczącemu zmniejszeniu. Było to zapewne skutkiem kryzysu, a także i tego, że rynek sam zweryfikował oczekiwania przewoźników odnośnie do efektywności nowo uruchamianych połączeń. Nie zaszły też żadne zasadnicze zmiany w strukturze geograficznej oferowania linii europejskich. Okazało się, że jeżeli już otwierano nowe połączenia do Stanów Zjednoczonych, to były one z portów macierzystych linii. Z kilku portów europejskich rozpoczęto obsługiwanie tras transatlantycznych, natomiast w portach, które dotychczas tworzyły siatkę na tym rynku, pojawiły się nowe destynacje, na przykład American Airlines otworzyły nowe połączenia do Mediolanu i Barcelony, Lufthansa zaś z Frankfurtu do Seattle. Jak już wcześniej

¹⁶ Cztery wielkie huby – struktura oferowania, <http://www.prtl.pl/print,4953,1> z 19.11.2012.

wspomniano, tylko linie Air France w pełni wykorzystały możliwości, które stworzyła międzykontynentalna umowa i zdecydowały się na uruchomienie połączenia z London-Heathrow do Los Angeles przy wykorzystaniu code-sharingu z Delta. Niestety, był to krótkotrwały projekt i w następnym sezonie zimowym Francuzi wycofali to połączenie ze swojego rozkładu lotów. Niewątpliwie tutaj również kryzys odegrał decydującą rolę i wszystkie linie rewidowały swoje siatki, próbując optymalizować przychody w trudnym okresie spadku popytu i konieczności zmniejszenia oferowania. W 2008 roku londyński port Heathrow miał ponad 22% udziału w ruchu transatlantyckim, Paryż CDG ponad 14%, Frankfurt 15,2%, Amsterdam 12,4%, a Londyn-Gatwick około 10%¹⁷. Najbardziej popularną relacją transatlantycką pozostaje ciągle trasa Londyn-Heathrow – New York JFK z ponad 13,5-procentowym udziałem w rynku. Na drugim miejscu jest relacja Paryż CDG – New York JFK, a na trzecim dopiero Heathrow–Chicago.

Podsumowanie

W podsumowaniu analizy wpływu umowy „open skies” między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi na zmiany strukturalne i rozwój połączeń oferowanych na trasach transatlantyckich należy podkreślić, że tylko w 2008 roku mieliśmy do czynienia ze znacznym ożywieniem, a następnie odnotowano spadek liczby połączeń, szczególnie w relacjach z Wielkiej Brytanii do Ameryki. Charakterystyczne jest też to, że przed wejściem umowy w życie londyńskie lotniska Heathrow i Gatwick oferowały porównywalną liczbę par połączeń (średnio około 15 dziennie) obsługiwanych przez czterech desygnowanych przewoźników: British Airways, Virgin Atlantic, American Airlines i United Airlines.

Po wejściu umowy, która umożliwiła dostęp do najbardziej pożądanego przez przewoźników amerykańskich lotniska, proporcje te diametralnie się zmieniły. Heathrow zwiększyło skokowo oferowanie do Stanów Zjednoczonych z 14 połączeń w 2007 roku do 19 w sezonie 2008–2009 i do 20 połączeń w 2010 roku. Z Gatwick wycofały się American Airlines i Continental Airlines, na Heathrow zaś pojawiło się aż pięciu nowych operatorów oferujących loty do Stanów Zjednoczonych: Air France, Continental, Delta, Northwest i US Airways.

Można zatem stwierdzić, że „uwolnienie nieba” i dostępu do portów brytyjskich spowodowało znaczne strukturalne zmiany w oferowaniu z rynku angielskiego. Zmianie uległa w tym czasie liczba konkurentów oferujących swoje usługi na rynku UE – Stany Zjednoczone. W 2007 roku aż 19 krajów europejskich oferowało połączenia na drugą stronę Atlantyku. Liczba linii lotniczych operujących w tej relacji nie uległa znaczącym zmianom. Przewoźnicy europejscy nie zareagowali tak euforycznie jak amerykańscy na nowe możliwości, które dała umowa „open skies”. Tylko w Niemczech, Włoszech, Hiszpanii i Holandii w 2008 roku przybyło po 1 (we Włoszech 2) przewoźniku na tym rynku.

¹⁷ *Critical issues in air transport economics and business*, op. cit., s. 269.

W Wielkiej Brytanii obserwujemy nawet znaczny spadek z 21 operatorów w 2007 roku do 13 operatorów w 2010 roku. Pamiętajmy jednak, że jest to okres kryzysu, przynoszący znaczne spadki ruchu w całym sektorze, że mamy do czynienia z procesem konsolidacji, z wieloma bankructwami i restrukturyzacją siatek połączeń na całym rynku lotniczym. Gospodarka amerykańska i europejska szczególnie silnie odczuły jego skutki na tle innych regionów świata, stąd też i kondycja sektora lotniczego została tu najsilniej zachwiana. Pozostali na rynku transatlantycznym duzi, silni przewoźnicy europejscy i amerykańscy znacznie zaostrzyli warunki konkurencji. Chociaż trudna sytuacja w sektorze transportu lotniczego przyczyniła się do problemów wielu przewoźników, a nawet do upadłości kilkunastu z nich, to dzięki temu możemy mówić o swego rodzaju oczyszczeniu rynku. Zbankrutowały przedsiębiorstwa, których misja i strategia nie były jasne, a podejmowane działania strategiczne nie odpowiadały wyzwaniom ani ogólnej sytuacji rynkowej sektora. Miało to wszystko wpływ na ograniczenie pozytywnych efektów liberalizacji ruchu lotniczego pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. Niemniej jednak z przeprowadzonej analizy wynika, że na rynku tym zaostrzona została konkurencja, co może prowadzić do dalszej restrukturyzacji sektora w okresie pokryzysowym przy respektowaniu zapisów umowy zawartej w ramach procesu liberalizacji rynku UE – Stany Zjednoczone.

Literatura

- Button K., *The impact of US-EU „open skies” agreement on airline market structures and airline networks*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15.
- COM (2005) 79 wersja ostateczna.
- Cosmas A., Belobaba P., Swelbar W., *The effects of open skies agreement on transatlantic air service levels*, „Journal of Air Transport Management” 2010, Vol. 16.
- Critical issues in air transport economics and business*, red. R. Macario, E. Van de Voorde, Routledge, London 2011.
- Cygler J., *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Cztery wielkie hub-y struktura oferowania*, <http://www.petl.pl/print,4553,1> z 19.11.2012.
- Hamilton B.A., *The economic impacts of an open Aviation area between the EU and the USA. Final report*, January 2007.
- Humphreys B., Morrell P., *The potential impact of the EU/USA open sky agreement: What will happen at Heathrow after spring 2008*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15.
- Opinion, Trans-Atlantic relations in the air transport sector*, European Economic and Social Committee, Brussels 11.06.2009.
- Pawłowska M., *Wpływ kryzysu gospodarczego i umowy otwartego nieba pomiędzy UE a USA na rozwój i efektywność ruchu lotniczego*, SGH, Warszawa 2011.

- Pitfield D.E., *The assessment of the EU-US Open Skies Agreement: the counterfactual and other difficulties*, „Journal of Air Transport Management” 2009, Vol. 15.
- Polkowska M., *Suwerenność państwa w przestrzeni powietrznej. Geneza, zakres i ewolucja*, Liber, Warszawa 2009.
- Polkowska M., *Umowa lotnicza otwartego nieba (open skies) między Unią Europejską a USA*, „Jurysta” 2007, nr 7.
- Stosunki transatlantyckie w sektorze transportu lotniczego*, Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela 10–11.06.2009.
- Żylicz M., *Prawo lotnicze międzynarodowe, europejskie i krajowe*, LexisNexis, Warszawa 2011.

Adam Hoszman (doktorant)
Katedra Transportu
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZMIANY STRUKTURALNE NA RYNKU TRANSPORTU LOTNICZEGO JAKO PRZEJAW DEREGULACJI

Wprowadzenie

Procesy regulacyjne rozumiane jako regulacja, deregulacja i reregulacja w obrębie sektora transportu lotniczego wykazują znaczne zróżnicowanie, zarówno pod względem czasowym, jak i przestrzennym. Procesy deregulacji zostały zapoczątkowane w Stanach Zjednoczonych już w połowie lat 70. ubiegłego stulecia. Następnie, tj. na przełomie lat 80. i 90. przeprowadzono deregulację lotnictwa cywilnego w krajach należących do Wspólnot Europejskich. Obecnie najintensywniejsze procesy deregulacyjne trwają w krajach Dalekiego Wschodu. Jednocześnie w wielu regionach sektor pasażerskiego transportu lotniczego pozostaje silnie uregulowany – dotyczy to przede wszystkim znacznych obszarów Afryki i Ameryki Południowej.

Deregulacja sektora transportu lotniczego w Stanach Zjednoczonych oraz w Unii Europejskiej miała liczne skutki. Wśród najważniejszych należy wymienić:

- pojawienie się konkurencji między towarzystwami lotniczymi
- poprawę efektywności funkcjonowania przewoźników lotniczych¹
- znaczny spadek taryf przewozowych²

¹ A. Hoszman, *Wpływ regulacji na sektor pasażerskiego transportu lotniczego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 19–25.

² E.A. Boyd, *The future of pricing*, Palgrave Macmillan, London 2007, s. 14.

- spadek marż zysku linii lotniczych³
- wzrost wolumenu pasażerskich przewozów lotniczych
- pojawienie się wielu nowych przewoźników lotniczych
- pojawienie się wyniszczającej (rujnującej konkurencji)
- liczne bankructwa towarzystw lotniczych
- ewolucję modeli biznesowych linii lotniczych, w szczególności ukształtowanie się zupełnie nowego modelu – przewoźnika niskokosztowego
- zmianę przestrzennej struktury popytu na usługi pasażerskiego transportu lotniczego.

Wymienione powyżej następstwa deregulacji cechuje współzależność oraz współwystępowanie. Należy podkreślić, że te zjawiska występowały z różnym natężeniem w zależności od miejsca i czasu. Większość została już opisana w literaturze fachowej, jednak zdaniem autora dotychczasowe opracowania dotyczące zmian strukturalnych na rynku pasażerskich przewozów lotniczych w Europie są niewystarczające. W związku z tym niniejszy artykuł został poświęcony analizie zmian, które zaszły w strukturze rynku lotniczego po deregulacji w wybranych krajach w Unii Europejskiej. W zależności od dostępności danych analizie został poddany okres od 1993 roku, tj. od momentu wejścia w życie pierwszych zapisów ostatniego (trzeciego) pakietu liberalizacyjnego w transporcie lotniczym we Wspólnotach Europejskich. De facto pakiet ten zaczął w pełni obowiązywać dopiero od 1997 roku, kiedy w życie weszły zapisy w pełni liberalizujące zasady prowadzenia kabotażu w ruchu lotniczym.

Ze względu na ograniczenia dotyczące objętości artykułu autor skupił się na analizie zmian strukturalnych na rynku transportu lotniczego w wybranych krajach Unii Europejskiej – w Niemczech, Hiszpanii, Francji i Polsce. Główny nacisk został położony na analizę dwóch sfer zmian rynkowych, które są skutkiem procesów deregulacji rynku transportu lotniczego. Po pierwsze liberalizacja doprowadziła do zmian w przestrzennej strukturze ruchu – obserwowany jest spadek znaczenia portów węzłowych oraz wzrost udziału lotnisk regionalnych, a zwłaszcza portów lotniczych skupiających się na obsłudze ruchu niskokosztowego. Drugim podstawowym zagadnieniem, które zostało przeanalizowane, jest udział przewoźników niskokosztowych (*low cost carriers* – LCC) i tradycyjnych (sieciowych) w rynku oraz tendencje, które można tu zaobserwować. Udział przewoźników niskokosztowych w obsłudze ruchu pasażerskiego w Europie systematycznie rośnie. Podczas gdy w 2003 roku nie przekraczał on 10%, to w 2007 roku było to już blisko 20%⁴, natomiast w połowie 2012 roku udział ten wyniósł aż 29%⁵. Należy podkreślić, że udział linii LCC w obsłudze ruchu wewnątrz europejskiego jest znacznie wyższy w porównaniu z połączeniami z/do Europy, gdzie wynosi obecnie zaledwie około 4%⁶.

³ A.M. Pilarski, *Why can't we make money in aviation*, Ashgate, London 2007, s. 40.

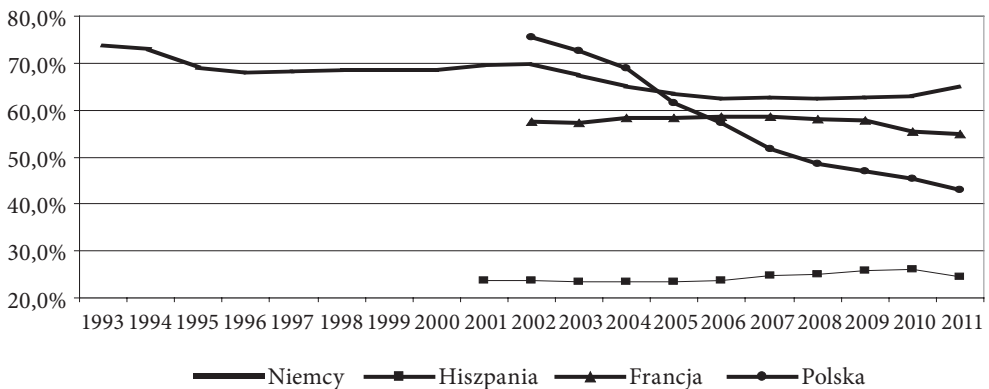
⁴ *Low-cost carrier market update*, Eurocontrol, czerwiec 2007, s. 6 (http://www.eurocontrol.int/statfor/gallery/content/public/analysis/LowCostMarketUpdateJun07_V01.pdf z 4 sierpnia 2011).

⁵ *Low Cost Monitor 2/2012*. An analysis performed by DLR, http://www.dlr.de/fw/Portaldata/42/Resourcen/dokumente/aktuelles/Low_Cost_Monitor_II_2012_Engl.pdf z 7.11.2012.

⁶ Według danych CAPA.

Zmiany struktury przestrzennej pasażerskiego ruchu lotniczego

Analizowane kraje znacznie różnią się pod względem struktury przestrzennej przewozów pasażerskich w transporcie lotniczym. W przypadku Niemiec i Francji występuje wyraźna dominacja portów węzłowych, podczas gdy w Hiszpanii, która dysponuje tylko jednym lotniskiem o takim charakterze – Madryt Barajas, udział ruchu obsługiwanego w tym porcie nie przekracza obecnie 25%. W Polsce w analizowanym okresie nastąpił dynamiczny spadek znaczenia portu węzłowego (Lotniska im. Fryderyka Chopina w Warszawie) w obsłudze ruchu powietrznego. O ile przed deregulacją udział portu centralnego w Warszawie w rynku przekraczał 70%, o tyle obecnie jest on tylko nieznacznie wyższy niż 40%. Jednocześnie znacznie wzrosła rola portów regionalnych.



Rysunek 1. Udział węzłowych portów lotniczych w rynku (mierzony liczbą obsługiwanych pasażerów) w Niemczech, Hiszpanii, Francji i Polsce w latach 1993–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

We Francji i Hiszpanii udział lotnisk węzłowych w analizowanym okresie był stosunkowo stabilny, natomiast w Niemczech porty węzłowe zmniejszyły swój udział w rynku o blisko 10 punktów procentowych. Należy jednak zauważyć, że od 2008 roku udział portów węzłowych powoli wzrasta. W analizowanym okresie pasażerowie coraz częściej wybierali podróże z portów regionalnych, przez co wzrósł ich udział w rynku. Wiąże się to w pewnym stopniu z pojawieniem się na rynku przewoźników niskokosztowych, którzy – poza kilkoma wyjątkami – w ogóle nie korzystają z lotnisk węzłowych, natomiast oferują swoje usługi przewozowe z mniejszych portów. Stabilność udziału rynkowego węzłowych portów lotniczych Hiszpanii i Francji można tłumaczyć tym, że lotniska te – jako jedne z niewielu lotnisk węzłowych – obsługują nie tylko pasażerów podróżujących na pokładach samolotów należących do przewoźników tradycyjnych, ale także linii niskokosztowych. Zarówno jeden z paryskich portów węzłowych – Paryż Orly, jak i madryckie lotnisko obsługują przewoźników niskokosztowych. Co więcej, mają oni w tych portach lotniczych

swoje bazy. Dzięki takiej strukturze przewoźników lotniska te uczestniczą we wzroście ruchu wynikającym z ekspansji niskokosztowych linii lotniczych.

Warto zwrócić uwagę na wyjątkowo niski udział w rynku portu lotniczego w Madrycie. Wynika to ze słabości przewoźnika flagowego – Iberii – oraz przestrzennego rozmieszczenia ośrodków turystycznych, które generują znaczne potoki pasażerów obsługiwanych przede wszystkim przez przewoźników niskokosztowych oraz ruch nieregularny (czarterowy). Tylko większe (powyżej 1 mln pasażerów rocznie) porty lotnicze zlokalizowane na hiszpańskich wyspach obsłużyły w 2011 roku 65 mln pasażerów, co stanowiło niemal jedną trzecią całego wolumenu ruchu pasażerskiego w tym kraju. Port lotniczy na Majorce jest trzecim co do wielkości lotniskiem w Hiszpanii (po portach lotniczych Madryt-Barajas i Barcelona-El Prat), a w 2011 roku obsłużył ponad 22 mln pasażerów.

Wśród analizowanych krajów najbardziej dynamiczne zmiany przestrzennej struktury przewozów lotniczych wystąpiły w Polsce. Możliwa dzięki deregulacji rynku lotniczego ekspansja przewoźników niskokosztowych doprowadziła również do głębokich zmian w strukturze przestrzennej obsługi ruchu pasażerskiego w transporcie lotniczym. Regionalne porty lotnicze, z których chętniej korzystają przewoźnicy niskokosztowi, rozwijały się w analizowanym okresie znacznie szybciej niż port centralny, dzięki czemu ich udział w rynku znacznie wzrósł. Największa ekspansja lotnisk regionalnych wystąpiła w pierwszych latach po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Od 2009 roku udział rynkowy portu warszawskiego ustabilizował się i należy oczekiwać, że tempo rozwoju wszystkich lotnisk w Polsce powinno być równomierne. Obecnie obserwujemy bowiem zarówno wzrost ruchu obsługiwanego przez przewoźników niskokosztowych (głównie ekspansja w portach regionalnych), jak i tradycyjnych, którzy przede wszystkim otwierają połączenia do Warszawy.

W 2012 roku zostało otwarte pierwsze w Polsce lotnisko przeznaczone wyłącznie do obsługi ruchu niskokosztowego i czarterowego. Jest to Mazowiecki Port Lotniczy Warszawa-Modlin. Analiza podobnych przypadków, tj. lotnisk przeznaczonych dla linii LCC zlokalizowanych w pobliżu dużych, węzłowych portów lotniczych, wskazuje, że w przypadku lotniska w Modlinie można się spodziewać dynamicznego wzrostu ruchu pasażerskiego, jednak tylko w niewielkiej części będzie on zasilany odpływem pasażerów z Lotniska im. Fryderyka Chopina w Warszawie. Ekspansja tego nowego portu lotniczego będzie przede wszystkim skutkiem wykreowania nowego ruchu przez przewoźników niskokosztowych, których oferta (zwłaszcza Ryanair) na Mazowszu była przed otwarciem modlińskiego lotniska znacznie ograniczona. Należy podkreślić, że kluczowym czynnikiem determinującym stabilny rozwój tego portu będzie odpowiednia dywersyfikacja przewoźników oferujących połączenia z/do Modlina, tak aby nie powtórzyła się sytuacja, do której doszło w przypadku portu lotniczego Girona-Costa Brava, gdzie monopson linii Ryanair doprowadził do dużych kłopotów lotniska w związku z ograniczeniem wielkości operacji przez tego przewoźnika.

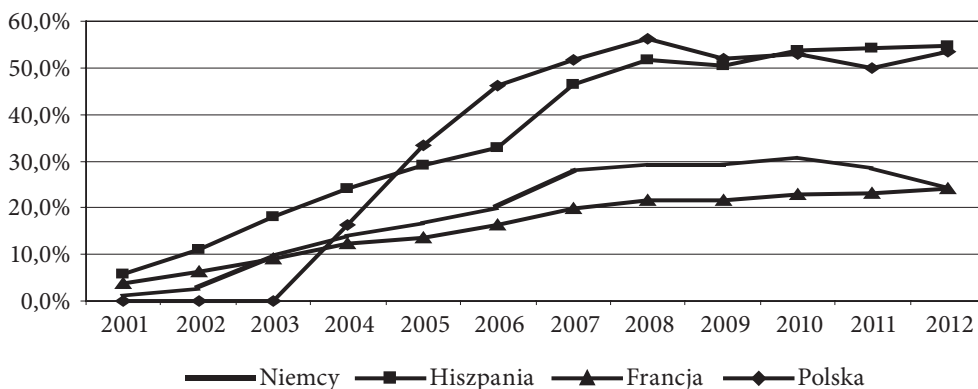
Obecnie w Polsce działa trzech dużych przewoźników niskokosztowych: Ryanair, Wizzair i Easyjet. Pierwszy ma w Polsce jedną bazę operacyjną – we Wrocławiu, nato-

miast drugi aż pięć: w Gdańsku, Katowicach, Poznaniu, Warszawie (Modlin) i Wrocławiu. Easyjet nie posiada bazy operacyjnej w Polsce. Analiza rozwoju przewoźników niskokosztowych w innych krajach europejskich wskazuje, że Ryanair prawdopodobnie zwiększy liczbę swoich baz operacyjnych w naszym kraju, pod warunkiem uzyskania korzystnych warunków finansowych. Wynika to z dużego potencjału rozwoju polskiego rynku przewozów niskokosztowych. Z perspektywy struktury przestrzennej przewozów pasażerskich można przyjąć, że rynek osiągnął równowagę. Od kilku lat lotnisko centralne ma stabilny udział w rynku na poziomie przekraczającym nieco 40%. Obecne tendencje w rozwoju działalności poszczególnych przewoźników lotniczych w Polsce wskazują, że taki podział rynku utrzyma się w najbliższych latach).

Zmiany struktury przewoźników na rynku

Poza zmianami struktury przestrzennej pasażerskiego ruchu lotniczego w analizowanych krajach można także zaobserwować zmiany struktury rynku w zakresie modeli biznesowych przewoźników lotniczych.

W Niemczech w analizowanym okresie doszło do znacznego wzrostu udziału rynkowego przewoźników niskokosztowych. Zaprezentowane dane dotyczą nie (jak poprzednio w przypadku danych o ruchu w portach lotniczych) liczby obsługiwanych pasażerów, lecz oferowanych miejsc.



Rysunek 2. Udział przewoźników niskokosztowych w rynku przewozów międzynarodowych (według liczby oferowanych miejsc) w ruchu regularnym w Niemczech, Hiszpanii, Francji i Polsce w latach 2001–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych CAPA.

Szybka ekspansja linii lotniczych opierających swe funkcjonowanie na tym modelu biznesowym rozpoczęła się w 2003 roku. Przewoźnicy LCC zwiększali swój udział w rynku aż do 2010 roku, osiągając ponad 30-procentowy udział w rynku przewozów międzyna-

rodowych i blisko 45-procentowy udział w przewozach krajowych. Należy podkreślić, że dane te obejmują również linię lotniczą Air Berlin, która zgodnie z przyjętą przez CAPA metodyką jest zaliczana do przewoźników niskokosztowych. Spadek udziału rynkowego przewoźników niskokosztowych, poczynwszy od 2011 roku, należy wiązać przede wszystkim z wprowadzeniem od 1 stycznia 2011 roku podatku ekologicznego w Niemczech, którym zostało obciążone lotnictwo cywilne. Ze względu na strukturę kosztów negatywny wpływ tego podatku był większy w przypadku przewoźników niskokosztowych w porównaniu z przewoźnikami tradycyjnymi. Wprowadzenie go skłoniło ponadto niektórych przewoźników niskokosztowych (np. Ryanair) do ograniczenia oferowania z/do portów niemieckich, zwłaszcza dwóch najważniejszych lotnisk przeznaczonych do obsługi ruchu niskokosztowego, tj. Frankfurt-Hahn i Niederrhein (Dusseldorf-Weeze).

Również w Hiszpanii nastąpił dynamiczny wzrost znaczenia przewoźników niskokosztowych, których udział w rynku przewozów międzynarodowych przekroczył 50%.

Największa ekspansja przewoźników niskokosztowych w Hiszpanii przypada na lata 2001–2008, gdy udział tego typu linii lotniczych wzrósł z niecałych 6% do ponad 50%. Od 2008 roku obserwowana jest stabilizacja przy lekko wyższej tendencji. Słabość flagowej linii lotniczej Hiszpanii – Iberii – pozwala przypuszczać, że udział przewoźników LCC w rynku będzie nadal powoli wzrastać kosztem przewoźników tradycyjnych. Poważne kłopoty Iberii, które w skrajnym przypadku mogłyby doprowadzić do bankructwa tego przewoźnika⁷, będą sprzyjać dalszej ekspansji przewoźników niskokosztowych w Hiszpanii.

Skala działalności przewoźników niskokosztowych we Francji jest stosunkowo niewielka (np. w porównaniu z poprzednimi dwoma analizowanymi krajami). Potwierdzają to dane o udziale tych przewoźników w rynku.

Udział linii niskokosztowych w rynku przewozów pasażerskich we Francji jest zdecydowanie niższy niż w Hiszpanii i obecnie kształtuje się na podobnym poziomie jak w Niemczech. Są to wartości znacznie mniejsze od średnich dla Unii Europejskiej, jak i całej Europy. Wynika to z siły rynkowej francuskiego przewoźnika flagowego, który w analizowanym okresie zwiększył swój udział w rynku. Struktura rynku lotniczego we Francji znacznie różni się od Hiszpanii. Różnice te wynikają z tego, że mimo deregulacji sektora transportu lotniczego i wprowadzenia na tym rynku bardzo liberalnych zasad konkurencji, przewoźnik narodowy Air France zdołał utrzymać swoje przewagi konkurencyjne i jest w stanie rozwijać się pomimo konkurencji ze strony przewoźników niskokosztowych.

W przypadku Polski wzrost ruchu pasażerskiego, który został zdyNAMIZOWANY po deregulacji sektora transportu lotniczego w 2004 roku, wynikał w głównej mierze z ekspansji przewoźników niskokosztowych na polskim rynku. Ich udział w obsłudze

⁷ Jest to jednak mało prawdopodobne, ponieważ holding International Airlines Group, do którego należy Iberia, będzie zapewne za wszelką cenę próbował utrzymać zdolności operacyjne tego przewoźnika, nawet kosztem głębokiej restrukturyzacji.

ruchu międzynarodowego w krótkim czasie wzrósł do około 50% i od 2007 roku utrzymuje się mniej więcej na tym poziomie.

Tak wysoki udział przewoźników niskokosztowych wynika z jednej strony ze struktury ruchu pasażerskiego w Polsce – jest to głównie ruch niskopłatny, w znacznej mierze fakultatywny (związany z turystyką rekreacyjną oraz z podróżami emigrantów zarobkowych), szczególnie predestynowany do obsługi przez przewoźników niskokosztowych. Z drugiej strony silna pozycja przewoźników LCC na polskim rynku jest wynikiem słabości polskiego przewoźnika narodowego – Polskich Linii Lotniczych LOT, które przez wiele lat traciły udział w rynku na rzecz przewoźników zarówno niskokosztowych, jak i tradycyjnych, zwłaszcza niemieckiej Lufthansy, która ma coraz silniejszą pozycję w regionalnych portach lotniczych w Polsce. Obecnie PLL LOT zajmują pozycję przewoźnika dominującego jedynie w Porcie Lotniczym im. Fryderyka Chopina w Warszawie. W pozostałych dominują inni przewoźnicy, głównie niskokosztowi.

Podsumowanie

Przedstawiona w tym artykule analiza porównawcza czterech krajów członkowskich Unii Europejskiej wskazuje, że pomiędzy tymi krajami występuje znaczne zróżnicowanie pod względem struktury rynku pasażerskiego transportu lotniczego. Różnice te dotyczą nie tylko stanu obecnego, ale także przebiegu zmian w ujęciu historycznym, a także perspektyw rozwojowych w przyszłości.

W świetle zaprezentowanych danych obrazujących tendencje rozwojowe na poszczególnych rynkach teza o współzależności rozwoju przewoźników niskokosztowych i portów regionalnych została udowodniona. Współzależność ta wynika z tego, że przewoźnicy niskokosztowi korzystają przede wszystkim z portów regionalnych, w tym z tych dedykowanych do obsługi ruchu LCC, unikając jednocześnie (poza nielicznymi wyjątkami) wykonywania przewozów z/do portów węzłowych. Wyjątki są jednak najczęściej związane z brakiem odpowiedniej, wyodrębnionej substancji infrastrukturalnej przeznaczonej do obsługi wyłącznie przewoźników niskokosztowych, tak jak ma to miejsce w przypadku portu lotniczego Madryt-Barajas.

Analiza porównawcza zaprezentowanych przypadków pozwala sformułować wniosek dotyczący determinant warunkujących rozwój przewoźników niskokosztowych na poszczególnych rynkach i wzrost ich udziału w obsłudze ruchu. W krajach, w których pozycja przewoźnika tradycyjnego (przewoźnika narodowego) jest silna, takich jak Niemcy czy Francja, rozwój przewoźników niskokosztowych jest utrudniony, a ich penetracja rynku ograniczona. W przypadku rynków, na których nie ma silnego przewoźnika tradycyjnego, tak jak jest to w Hiszpanii i Polsce, przewoźnicy niskokosztowi uzyskują wysoki udział w rynku.

Zaobserwowane tendencje rozwojowe na rynku pasażerskich przewozów lotniczych pozwalają sformułować wniosek, że na wielu rynkach udział przewoźników niskokosz-

towych będzie nadal wzrastać, choć tempo tego wzrostu będzie niższe niż w przeszłości. Wśród obserwowanych tendencji należy wymienić ponadto integrację czy hybrydyzację modeli biznesowych przejawiającą się przede wszystkim w zbliżaniu się tradycyjnych przewoźników do modelu niskokosztowego w zakresie produktu oferowanego na rejsach krótkodystansowych, czego przykładem są najnowsze plany Lufthansy przewidujące stworzenie przewoźnika niskokosztowego do obsługi ruchu na krótkich i średnich trasach poza portami węzłowymi we Frankfurcie i Monachium. Można się spodziewać, że z czasem pozostali sieciowi przewoźnicy europejscy również pójdą w tym kierunku.

Choć procesy zachodzące w otoczeniu regulacyjnym w poszczególnych krajach są niemal jednakowe ze względu na unifikację prawa wspólnotowego, w tym dotyczącego sektora pasażerskiego transportu lotniczego, to zmiany obserwowane na poszczególnych rynkach są znacznie zróżnicowane. Wynika to przede wszystkim z różnych właściwości tych rynków, zarówno po stronie podaży, jak i popytu. Na charakter zmian zachodzących w transporcie lotniczym mają wpływ z jednej strony czynniki leżące po stronie linii lotniczych, takie jak relacje konkurencyjne pomiędzy przewoźnikami i ich zdolność do stymulowania ruchu pasażerskiego, z drugiej natomiast czynniki odnoszące się do pasażerów, takie jak ich skłonność do płacenia odpowiednich cen za bilety lotnicze, a także elastyczność cenowa i dochodowa popytu. W związku z występowaniem tych różnic nawet rynki, na których procesy deregulacji przebiegały równolegle, tj. tzw. stare kraje członkowskie Unii Europejskiej, wykazują znaczne zróżnicowanie strukturalne.

Literatura

Boyd E.A., *The future of pricing*, Palgrave Macmillan, London 2007.

Hozzman A., *Wpływ regulacji na sektor pasażerskiego transportu lotniczego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

<http://centreforaviation.com/>

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

<http://ulc.gov.pl> Low Cost Monitor 2/2012. An analysis performed by DLR, http://www.dlr.de/fw/Portaldata/42/Resources/dokumente/aktuelles/Low_Cost_Monitor_II_2012_Engl.pdf z 7.11.2012.

Low-cost carrier market update, Eurocontrol, czerwiec 2007, http://www.eurocontrol.int/statfor/gallery/content/public/analysis/LowCostMarketUpdateJun07_V01.pdf z 4.08.2012.

Pilarski A.M., *Why can't we make money in aviation*, Ashgate, London 2007.

STRESZCZENIA

Teresa Słaby

Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Nowa rola jakości życia w ekonomii

Praca dotyczy nowych problemów badawczych związanych z rolą jakości życia, jaką pełni ta kategoria w naukach ekonomicznych i społecznych. W społecznych ocenach efektów zmian gospodarczych jakość życia spełniała dotychczas rolę miernika. Wobec ruchu zrównoważonej konsumpcji oraz idei rewolucji przetrwania coraz głośniejsze są propozycje odejścia od produktu krajowego brutto jako jedyne miernika zmian gospodarczych, szczególnie w krajach uznawanych za bogate. W kontekst tych rozważań wpisuje się pogląd o traktowaniu jakości życia jako czynnika, jako determinantę zmian charakteryzujących zrównoważony rozwój. W pracy zamieszczono wyniki pierwszych prac empirycznych potwierdzających nową rolę jakości życia w aspekcie odwrotnej przyczynowości między zadowoleniem z życia a późniejszymi dochodami.

Mirosława Janoś-Kresło

Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Bogactwo i bieda – oblicza współczesnego świata

Współczesny świat jest zróżnicowany, a przykładem są między innymi różnice występujące pomiędzy krajami bogatymi i biednymi, a także wewnątrz poszczególnych krajów. W opracowaniu ukazano, wykorzystując dostępne dane, występujące nierówności w poziomie rozwoju społecznego według wskaźnika HDI, zróżnicowanie majątku gospodarstw domowych oraz dysproporcje w rozkładzie dochodów. Wciąż nierozwiązanym mimo postępów problemem jest skala występowania ubóstwa w świecie.

Bogdan Mróz

Katedra Poziomu Życia i Konsumpcji

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Pozyskanie wiedzy o konsumentach z wykorzystaniem technologii informacyjnych

W artykule przedstawiono znaczenie wiedzy o konsumentach jako ważnego źródła przewagi konkurencyjnej na współczesnym rynku. Szczególną uwagę zwrócono na różne sposoby zdobywania i wykorzystywania „twardej” (np. dane demograficzne) i „miękkiej” (np. dane psycho- i socjograficzne) wiedzy dotyczącej konsumentów oraz różnych aspektów ich zachowań. Duże możliwości w tym zakresie oferują najnowsze technologie informacyjne. W artykule podane zostały przykłady profilowania oferty towarowo-usługowej i działalności marketingowej wykorzystującej zdobycze nowoczesnych technologii i monitorowanie zachowań użytkowników internetu.

Marek Ziółkowski

Katedra Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Postawy proekologiczne konsumentów oraz ich wpływ na działalność przedsiębiorstw

Przedmiotem opracowania jest syntetyczne przedstawienie wpływu proekologicznych zachowań konsumentów na skalę i zakres działania przedsiębiorstw w sferze ochrony środowiska przyrodniczego. Świadomy ekologicznie konsument wywiera presję na przedsiębiorstwa, a efektem tego jest przyjazny dla środowiska naturalnego proces produkcji oraz ekologiczne produkty. Z drugiej strony znajomość preferencji, cech, zachowań proekologicznych konsumentów ze strony przedsiębiorstwa przyczynia się do przygotowania adekwatnej do popytu oferty produktowej.

Z analizy wynika, że proekologiczni konsumenci są w stanie wywrzeć istotny wpływ na sposób funkcjonowania przedsiębiorstw oraz skalę i rodzaj produkowanych przez nie produktów. W efekcie poszczególni producenci poza maksymalizacją zysku muszą też mieć na uwadze względy ochrony środowiska, czego efektem jest wdrażanie systemów zarządzania środowiskowego. Inkorporacja myślenia ekologicznego do strategii przedsiębiorstwa może stać się źródłem jego przewagi konkurencyjnej i silnej pozycji rynkowej, bazującej na innowacyjnych, cieszących się powodzeniem wśród konsumentów pomysłach, silnym wizerunku oraz redukcji ryzyka i kosztów działalności.

Wojciech Pacho

*Katedra Teorii Systemu Rynkowego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

Czy otwarte fundusze emerytalne to jedynie źródło długookresowych kłopotów budżetowych?

Celem artykułu jest odpowiedź na dwa fundamentalne pytania: czy powstanie kapitałowego filara w systemie emerytur nieuchronnie prowadzi do obciążenia finansów publicznych rosnącym długiem? czy społeczny koszt w postaci wzrostu długu publicznego jest usprawiedliwiony przyszłymi długookresowymi społecznymi korzyściami? Na pierwsze nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Wszystko zależy od tego, czy w momencie tworzenia otwartych funduszy emerytalnych (OFE) wydatki budżetowe są na optymalnym społecznie poziomie. W praktyce okazało się, że OFE jednak wymaga finansowania deficytem budżetowym. Zwolennicy argumentują, że ten wzrost zadłużenia jest usprawiedliwiony uzyskaniem w przyszłości społecznych korzyści w postaci systemu emerytalnego odpornego na zmiany demograficzne. Analiza kapitałowego i repartycyjnego systemu emerytalnego nie potwierdza jednak takich korzyści. Zarówno pierwszy, jak i drugi filar nie są odporne na negatywny szok demograficzny. Różne są tylko kanały wpływu zmian demograficznych. W systemie repartycyjnym, jeśli chcemy dotrzymać międzygeneracyjnych zobowiązań, szok odzwierciedla się wprost w wyniku zmiany stopy podatkowej. W kapitałowym z lokowaniem w kapitał rzeczowy szok obniża przyszłe emerytury przez negatywny wpływ na krańcową produktywność kapitału. W jednym i w drugim przypadku kluczowym czynnikiem łagodzącym negatywne skutki zmian demograficznych jest dynamika postępu technicznego. Najmniej odporny na negatywny szok demograficzny jest system kapitałowy z lokowaniem w dług publiczny. W tym przypadku szok w całości musi być przeniesiony na wzrost podatków.

Renata Małkowska

*Katedra Finansów
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

Racjonalizacja wydatków publicznych – wielkość wydatków a model państwa w wybranych ujęciach teoretycznych

Artykuł wskazuje na wybrane zależności pomiędzy wielkością wydatków publicznych a modelem państwa. Żaden z czystych modeli realizujących zasady wolnego rynku ani państwa opiekuńczego nie sprawdził się w omawianej dziedzinie. W związku z tym

istnieje konieczność ciągłego dostosowywania ustroju społeczno-ekonomicznego państw do zmieniającej się rzeczywistości i pojawiających się nowych wyzwań.

Piotr Russel

Katedra Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Harmonizacja podatku dochodowego od osób prawnych w Unii Europejskiej

Istnienie 27 odrębnych reżimów prawnych w zakresie opodatkowania korporacyjnego jest istotną barierą w dalszej integracji gospodarczej Unii Europejskiej. Prace nad zbliżeniem ustawodawstwa podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych mają miejsce od 2001 roku, a ich efektem jest projekt dyrektywy Rady z 16 marca 2011 roku w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych.

Celem artykułu jest zaprezentowanie najważniejszych założeń oraz próba oceny idei wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania zaprezentowanej w projekcie wspomnianej dyrektywy, która jak dotąd stanowi najbardziej zaawansowaną koncepcję harmonizacji opodatkowania korporacyjnego w UE.

Paweł Felis

Katedra Finansów Przedsiębiorstwa

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Opodatkowanie majątku w Europie – współczesne trendy i wyzwania

Rosnące znaczenie opodatkowania majątku w Europie wymusza potrzebę zaprezentowania podatków majątkowych na gruncie ekonomii oraz teorii opodatkowania. W artykule skoncentrowano uwagę na następstwach ekonomiczno-społecznych opodatkowania dwóch podstawowych stanów: ujęcia statycznego (opodatkowanie władania nieruchomością) oraz dynamicznego (obrót majątkiem). W tym kontekście są analizowane różne warianty polityki podatkowej w zakresie opodatkowania majątku. Celem autora jest także ukazanie kształtowania się dochodów z podatków majątkowych w państwach członkowskich Unii Europejskiej oraz tendencji w polityce opodatkowania majątku.

Joanna Szlęzak-Matusewicz
Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Spór o reprezentację na gruncie podatków dochodowych

W artykule przedstawiono problematykę ujęcia w kosztach uzyskania przychodu wydatków poniesionych na tzw. reprezentację. Jako przykład wskazano wydatki na zakup żywności i usługi gastronomiczne. Autorka zaprezentowała trzy linie interpretacyjne pojęcia „reprezentacja”, wskazując jednocześnie, jakie zagrożenia niesie za sobą definicja tego pojęcia na gruncie podatków dochodowych. W artykule wskazano także, w jaki sposób mógłby zostać rozwiązany problem definicyjny, a także problem uwzględniania w kosztach podatkowych wydatków poniesionych na reprezentację.

Marcin Menkes
Katedra Prawa Gospodarczego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Międzynarodowa zbieżność regulacji dotyczących nadzoru nad instytucjami finansowymi o znaczeniu systemowym

Złożoność świata oraz malejące koszty komunikacji ułatwiają globalną współpracę gospodarczą. Koszty takich relacji determinowane są konwergencją regulacyjną na poszczególnych rynkach. Ponieważ nieprawdopodobne jest zagwarantowanie odgórnie pożądanej konwergencji regulacyjnej, w kolejnych sferach mamy do czynienia z procesem oddolnym: współpracy między instytucjami zdezagregowanych państw i autoregulacjami samych instytucji finansowych. Obie metody regulacji występują w zakresie nadzoru nad funkcjonowaniem instytucji finansowych o znaczeniu systemowym i związanych z tym zasad. Zarazem sukces lub porażka owych starań będą mieć decydujące znaczenie dla stabilności całego systemu. Postępy we wdrażaniu przyjętych ustaleń napawają jednak ograniczonym optymizmem.

Marcin Jamroży

Katedra Finansów Przedsiębiorstwa

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Dochody osobiste a dochody związane z działalnością gospodarczą w ujęciu podatkowym

Przedmiotem artykułu jest syntetyczne przedstawienie znaczenia i zasad rozdziału sfery osobistej i związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej, implikacji podatkowych niewłaściwego przypisania przychodów lub składników majątkowych oraz możliwości minimalizacji związanego z tym ryzyka podatkowego. W zależności od kwalifikacji przychodów lub składników majątkowych inny może być sposób ustalenia podstawy opodatkowania, wysokość podatku, a także obowiązki dokumentacyjne i sprawozdawcze. Stąd odpowiednia kwalifikacja bezpośrednio wpływa na wysokość obciążeń podatkowych. Autor stawia tezę, że kryteria rozgraniczenia przychodów oraz składników majątku osobistego od tych związanych z działalnością gospodarczą są nieostre, zwiększając istotnie ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej.

Krzysztof Borowski

Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zastosowanie szybkiej transformaty Fouriera do analizy cykli cen akcji notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i wchodzących w skład indeksów giełdowych: WIG20, mWIG40 i sWIG80

W artykule zaprezentowana została analiza długości cykli średnio- i długoterminowych na wykresach akcji wchodzących w skład indeksów giełdowych: WIG20, mWIG40 i sWIG80 w okresie od pierwszego notowania tej spółki do 31 grudnia 2012 roku z wykorzystaniem szybkiej transformaty Fouriera (*fast Fourier transform* – FFT).

Piotr Czapiewski

*Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

Kapitał ludzki a długoterminowe indywidualne decyzje inwestycyjne

Kluczowa w długim okresie decyzja inwestycyjna dotyczy udziału poszczególnych klas aktywów w portfelu inwestycyjnym. Istotny wpływ na tę decyzję ma kapitał ludzki, którego charakter determinuje zdolność inwestora do podejmowania ryzyka. W artykule przedstawiono najważniejsze narzędzia wykorzystywane w modelach starających się ustalić optymalną alokację kapitału w aktywa ryzykowne, przy uwzględnieniu kapitału ludzkiego. Instrumenty te obejmują modele stóp zwrotu z aktywów finansowych i zmian w dochodach z tytułu wykonywanej pracy, założenia odnośnie do konsumpcji oraz funkcje użyteczności inwestorów. Zaprezentowane zostały również najważniejsze wnioski płynące z wykorzystywanych przez badaczy modeli. Rezultaty większości badań są zbieżne w zakresie optymalnych alokacji kapitału w przypadku osób w późniejszym wieku, jednak nie w zakresie kształtu optymalnych portfeli inwestycyjnych osób młodych.

Rafał Tuzimek

*Katedra Finansów Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

Rola i zakres działania komitetów audytu w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

W ramach niniejszego artykułu autor analizuje na tle historycznym, w jaki sposób spółki giełdowe w Polsce wdrażają koncepcje komitetów audytu. Wskazuje na korzyści płynące dla akcjonariuszy wynikające z funkcjonowania w spółkach komitetów audytu. W artykule wykorzystano między innymi wyniki badań przeprowadzonych przez PWC na GPW w Warszawie.

Carlos Jorge Lenczewski Martins
Katedra Bankowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Istota baniek spekulacyjnych na rynku finansowym

Niektórzy ekonomiści sądzą, że banki spekulacyjne występują, gdy zrealizowane stopy zwrotu z inwestycji w porównaniu z oczekiwanymi stopami zwrotu wynoszą więcej niż dwa odchylenia standardowe. Badania pokazują, że wbrew powszechnej opinii kryzys z 1929 roku nie musiał być banką spekulacyjną, ponieważ powyższa relacja ukształtowała się poniżej jednego odchylenia standardowego. Z kolei moment najniższych cen rynku kapitałowego w 1932 roku uznawano za ujemną bankę. Dodatkowo, działania prowadzące do takiego spadku nie musiały być nieracjonalne ani pozbawione sensu ekonomicznego, jeśli porównać stopy zwrotu w różnych okresach przed kryzysem i po nim bądź odchylenia standardowe cen.

Wyżej przedstawione wnioski przemawiają za tym, że nadal należy kierować dużo uwagi na badania nad bankami spekulacyjnymi, którym poświęcono również niniejszy artykuł.

Anna Karmańska
Katedra Rachunkowości
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wiara w liczby. 8-3-6-4-7 – kontekst sprawozdawczości przedsiębiorstwa. Spojrzenie holistyczne

Wiodącym problemem dla niniejszego artykułu jest próba określenia sensu i powodów podejmowania działań zakrojonych na globalną skalę i zmierzających do dalszej, poważnej rozbudowy sprawozdania przedsiębiorstwa z jego dokonań i w efekcie potencjału gospodarczego. Holistyczną perspektywę rozważań wyznaczają tu zasadniczo trzy kwestie: (1) paradygmat: „sukces państwa i dobrobyt jednostki nie zależy jedynie od pieniędzy”¹, (2) stwierdzenie, że prawdziwym bogactwem narodów są ludzie, a celem rozwoju społecznego jest zapewnienie ludziom warunków do prowadzenia, zdrowego, długiego i kreatywnego życia², oraz (3) lektura książki *Zmierzch homo economicus*³.

¹ *Przedmowa, w: Raport o rozwoju społecznym 2010, Prawdziwe bogactwo narodów. Ścieżki rozwoju społecznego*, wyd. 20 (jubileuszowe). UNDP, Warszawa, listopad 2010, s. II, <http://www.undp.org.pl/O-nas/Biblioteka/Raport-o-rozwoju-spoecznym>.

² *Podsumowanie*, w: *ibidem*, s. 1.

³ Autor książki *Ekonomia dobra i zła* (przetłumaczonej na czternaście języków i adaptowanej na deski teatru) – Tomáš Sedláček jest prawdopodobnie najbardziej rozchwytywanym współczesnym

Na tym tle syntetycznie przedstawionych zostało osiem refleksji natury ogólnej, podających w wątpliwość wiarę w liczby na gruncie sprawozdawczości przedsiębiorstwa. A na okoliczność ciągle jednak powszechnego uznawania potrzeby kontynuowania wiary w liczby sformułowano nieobojętne w tej sprawie trzy kwestie i sześć pytań, ustalono cztery etapy i przedstawiono siedem tzw. driverów zmian w sprawozdawczości finansowej. W ten syntetyczny sposób przedstawiono pogląd na tytułowy problem, wyrażając tym samym przekonanie o tym, że współczesny kształt sprawozdawczości z dokonań przedsiębiorstwa nie zna precedensu na przestrzeni całej historii gospodarczej świata i jest wynikiem zmian, które miały miejsce zaledwie w ostatnich 15–20 latach. Zauważono jednocześnie jednak, że – wszystko na to wskazuje – nie jest to jej kształt, który miałby szansę utrzymać się dłużej. Liczby w tytule mają wymowę symboliczną, nawiązującą do jego pierwszego członu.

Katarzyna Klimczak

Katedra Rachunkowości

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wkład organizacji księgowych w rozwój rachunkowości i sprawozdawczości finansowej

Organizacje zawodowych księgowych należą do najstarszych organizacji społeczno-zawodowych na świecie. Biorą one udział w poszczególnych państwach w procesie normowania rachunkowości, zajmują się edukacją zawodową księgowych, współpracują z innymi organizacjami na świecie, angażują się w działalność naukową.

Celem artykułu jest analiza najważniejszych obszarów działalności organizacji księgowych na świecie oraz ich wpływu na rachunkowość i sprawozdawczość finansową.

czeskim ekonomistą, o niekonwencjonalnych poglądach i umiejętności łączenia ekonomii z innymi dziedzinami wiedzy. David Orrell z kolei to kanadyjski matematyk i pisarz, łączący prywatne zainteresowanie ekonomią z zawodowym podejściem do matematyki i modelowania matematycznego. Twierdzi, że główny nurt ekonomii opiera się na błędnych założeniach, należących do głównych przyczyn obecnego kryzysu. Jego książka *Economyths* została nagrodzona kanadyjską National Book Awards i przetłumaczona na sześć języków. Roman Chłupaty natomiast – czeski publicysta, korespondent czołowych gazet ekonomicznych (francuskiej, chińskiej i czeskich) – opublikował książkę *(Ne) mocna zeme*, która dotyczy międzynarodowej gospodarki i polityki oraz styku tych dziedzin. T. Sedláček, *Zmierch homo economicus*, D. Orrell, *Rozmowa z Romanem Chłupatym*, Studio Emka, Warszawa 2012.

Leszek Mosiejko

Katedra Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Relacje inwestorskie a kreowanie kapitału właścicielskiego – szanse i zagrożenia

Rozwój relacji inwestorskich obejmujący komunikację spółek publicznych z inwestorami zapoczątkowany został w latach 30. XX wieku wraz z wprowadzeniem regulacji prawnych odnoszących się do funkcjonowania rynku kapitałowego w Stanach Zjednoczonych. Wysiłki ponoszone przez interesariuszy relacji inwestorskich służą osiągnięciu ich wspólnego celu, którym jest rzetelna wycena walorów spółki oraz sposób jego realizacji opierający się na zaangażowaniu różnych grup społecznych według obowiązujących norm prawnych oraz odpowiedzialnym społecznie zarządzaniu strategicznym. Potencjał tkwiący w relacjach inwestorskich pozwala na stawienie czoła wyzwaniu współczesnego rynku kapitałowego, jakim jest kształtowanie kapitału właścicielskiego opartego na faktycznej kontroli właścicielskiej wspieranej przez regulacje prawne organów nadzorczych, co zostało zaprezentowane w podziale na szanse i zagrożenia.

Czesław Martysz (doktorant)

Katedra Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Czy zakaz insider tradingu jest karaniem za wiedzę?

Źródłem sukcesów gospodarczych jest przede wszystkim posiadanie precyzyjnej i niedostępnej publicznie informacji pozwalającej danej osobie na zdobycie rynkowej przewagi. Skoro zatem sukcesy gospodarcze są pochodną posiadanej przewagi informacyjnej, to czy powinno się w niektórych przypadkach karać uczestników rynku kapitałowego za jej posiadanie? W niniejszym artykule autor stara się przedstawić w syntetyczny sposób argumenty uzasadniające często krytykowany wysoki stopień regulacji rynku kapitałowego w kontekście insider tradingu.

Adam Glapiński

Katedra Historii Myśli Ekonomicznej

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Ewolucja ekonomiczna a ewolucja biokulturowa. Formowanie programu badawczego ekonomii ewolucyjnej

To Adam Smith i Thomas R. Malthus stworzyli ewolucjonistyczny schemat myślenia w nauce, który wykorzystali dopiero Alfred R. Wallace i Karol Darwin. Ewolucjonizm nie został przeniesiony z biologii do ekonomii, a odwrotnie: z ekonomii do biologii, z rynku na przyrodniczy świat organiczny.

Od Smitha – domniemanego ojca nowoczesnej ekonomii, a pewnego rodzica ekonomii ewolucyjnej, wiedzie prosta droga do Darwina i największego odkrycia XIX stulecia – teorii ewolucji.

Inaczej już było w przypadku kolejnych prekursorów ekonomii ewolucyjnej, takich jak Karol Marks, Gustav Schmoller, Werner Sombart, Max Weber czy Alfred Marshall, którzy tworzyli pod wielkim wpływem darwinowskiej teorii ewolucji i przenosili jej główne idee na grunt ewolucjonistycznych teorii systemów ekonomicznych. Syntezą myśli wszystkich tych ekonomistów w sferze teorii ekonomicznej stał się dorobek Josepha A. Schumpetera. Równolegle Theodosius Dobzhansky przedstawił tzw. nowoczesną syntezę, zawierającą całościowe wyjaśnienie genetycznych podstaw ewolucji.

Proces ewolucji kultury ludzkiej ma charakter biokulturowy, rozwija się w sferze fizycznej i myślowej. Obie te perspektywy są istotne dla teorii ewolucji ekonomicznej.

Renata Wojciechowska

Katedra Historii Myśli Ekonomicznej

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Źródła wiedzy ekonomicznej

Celem artykułu była analiza głównych źródeł pozyskania wiedzy ekonomicznej, która opiera się na zapleczu empirycznym i teoretycznym. Ekonomia tworzy bazę empiryczną na podstawie pozyskanych danych z obserwacji, ale obciążonych teoretycznie. Nie jest to wiedza doskonała, ponieważ obciążona jest wadami wiedzy empirycznej. Jednak dzięki zapleczu metodologicznemu, logice procesu badawczego stanowi uporządkowany system wiedzy, który stwarza ramy naukowe.

Krzysztof Piech

Katedra Polityki Gospodarczej

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Od „drobnych” idei do wielkiej teorii – o odkryciach ekonomicznych Paula Romera

Niniejszy artykuł ma na celu skrótowe pokazanie tego, w jaki sposób wiedza i innowacje zyskały uznanie ekonomistów. Zostały tu prześledzone najważniejsze koncepcje, poczynając od Adama Smitha, a na odkryciach Paula Romera kończąc. Autor w głównej mierze oparł się na książce Davida Warsha pt. *Wiedza i bogactwo narodów*, którą współtłumaczył i redagował naukowo. Podobnie jak w tej książce, tak i w artykule celowo unikano stosowania języka matematycznego.

Bartosz Sternal

Katedra Teorii Systemu Rynkowego

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Korzyści ze specjalizacji umiejętności a poszerzanie zasięgu wymiany gospodarczej

Specjalizacja krajów w międzynarodowej wymianie gospodarczej rzadko jest rozważana pod kątem zwiększania akumulacji kapitału ludzkiego i specjalizacji umiejętności, przynajmniej wprost. Celem tego artykułu jest zwrócenie uwagi na implikacje modeli endogenicznej innowacji dla związku między specjalizacją umiejętności a większym zasięgiem wymiany gospodarczej. Szczególnie eksponowana jest rola modelu Davisa, który zarówno przedstawia rozmiar zakresu wymiany jako endogeniczny, jak i wprost wyprowadza wzrost z akumulacji kapitału ludzkiego i specjalizacji. W wyniku tych rozważań związek między akumulacją kapitału ludzkiego i specjalizacją a poszerzaniem zasięgu wymiany jawi się jako sprzężenie zwrotne, napędzane przez postęp techniczny.

Mateusz Guzikowski (doktorant)
Katedra Teorii Systemu Rynkowego
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Kapitał ludzki a zachowanie jednostki na rynku pracy

Przedmiotem artykułu jest analiza postępowania jednostek na rynku pracy w zależności od posiadanego przez nie poziomu kapitału ludzkiego. W kolejnych częściach autor przedstawia fazy akumulacji kapitału ludzkiego, czynniki wpływające na decyzje jednostki i przedsiębiorstwa o podjęciu inwestycji, determinanty jego deprecjacji oraz związki między poziomem kapitału małżonków a podażą pracy oferowaną przez nich na rynku (tzw. household interaction effect), a przez to osiąganym wynagrodzeniem.

Andrzej Kargul (doktorant)
Katedra Analizy Rynków i Konkurencji
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Koncepcja kosztów transakcyjnych oraz ich miejsce w teorii ekonomii

Cechą charakterystyczną większości współczesnych modeli mikro- i makroekonomicznych jest założenie zerowych kosztów transakcyjnych. Czynniki instytucjonalne stanowią w nich zewnętrzne (egzogeniczne) uwarunkowania procesów gospodarczych, co oznacza, że nie istnieje problem wyboru systemu instytucjonalnego. Tymczasem w praktyce każdej transakcji towarzyszą koszty jej realizacji.

Celem tego artykułu jest pokazanie, w jaki sposób idea kosztów transakcyjnych buduje pomosty między różnymi sferami teorii ekonomii oraz pomaga wyjaśniać liczne zjawiska gospodarcze. Autor postawił tu tezę, że istnieje dualizm dynamiki opisywanych kosztów. Oznacza to, że ich udział w gospodarce dramatycznie wzrasta. Jednocześnie spadają one w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw, co jest związane z tym, że są one przrzucane na inne podmioty.

Piotr Komorowski (doktorant)

Katedra Finansów

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Przebieg kryzysu gospodarczego w wymiarze cyklu życia

Kryzys gospodarczy jest zjawiskiem żywiołowym i bardzo złożonym, generującym procesy o charakterze zarówno ilościowym, jak i jakościowym, powodując nieodwracalne zmiany w funkcjonowaniu gospodarki. Jego dynamika natomiast jest bardziej złożona od opisu w ramach przebiegu cyklu koniunkturalnego, nie jest jednolita i pozwala wydzielić charakterystyczne etapy składające się na cykl życia kryzysu.

Marta Kightley

Katedra Historii Myśli Ekonomicznej

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Przewagi komparatywne a rozwój narodowej wytwórczości na przykładzie polityki gospodarczej Korei Południowej w latach 60. i 70. XX wieku

Spektakularny rozwój Korei Południowej w drugiej połowie XX wieku ze wzrostem gospodarczym przekraczającym średniorocznie 8%, utrzymującym się przez dekady odbył się w dużej mierze wbrew wskazówkom i przewidywaniom szkoły neoklasycznej dominującej w głównym nurcie ekonomii. Praktyka gospodarcza zarówno Korei, jak i innych krajów Azji Wschodniej oraz teoria, którą się posiłkowały, daleko odbiegała od paradygmatu wolnorynkowego. Jednym z najbardziej jaskrawych przykładów różnic pomiędzy obydwoma podejściami jest stosunek krajów regionu do teorii przewag komparatywnych leżącej u podstaw klasyczno-neoklasycznej doktryny handlu międzynarodowego, propagowanej między innymi przez takie instytucje jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy.

Piotr Albiński

Katedra Polityki Gospodarczej

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Trzy kryzysy w Unii Europejskiej – specyfika i wzajemne oddziaływanie

W opisie kryzysów bankowego, zadłużeniowego i w sferze realnej w łonie Unii Europejskiej lat 2007–2012 wskazano na ich specyfikę, mechanizmy, wzajemne oddziaływanie oraz kanały transmisji impulsów kryzysowych. W działaniach antykryzysowych, zarówno narodowych, jak i na szczeblu unijnym, pod uwagę powinny być brane sprzężenia zwrotne, jakie istnieją między opisanymi kryzysami.

Wojciech Paprocki

Katedra Transportu

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Przesłanki rewizji modelu systemu transportu kolejowego w Europie

Rynek kolejowy stanowiący segment rynku usług transportowych podlega regulacjom, które są definiowane przez władze państwowe oraz Komisję Europejską. Podstawowe znaczenie ma regulacja narzucająca separację działalności operatorskiej od działania zarządcy infrastruktury kolejowej oraz otwarcie tego rynku dla nowych podmiotów. Obserwacje procesu przemian w europejskim systemie kolejowym po 1991 roku obejmują zachowanie producentów usług kolejowych, ich konkurentów reprezentujących inne gałęzie transportu, nabywców usług przewozowych oraz regulatorów rynku kolejowego. Ocena dotychczasowych działań, które prowadzą do ustanowienia nowego ładu gospodarczego na kolei, skłania do sformułowania postulatu otwarcia dyskusji o potrzebie i zasadności rewizji przyjętego przez Komisję Europejską modelu systemu transportu kolejowego.

Elżbieta Marciszewska

Katedra Transportu

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wpływ umowy transatlantyckiej na zmiany strukturalne na rynku lotniczym

W opracowaniu przedstawiono skutki umowy transatlantyckiej dla rynku lotniczego ze szczególnym uwzględnieniem rynku Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych

Ameryki oraz znaczenie tej umowy dla kształtowania nowego „ładu prawnego i rynkowego” w sektorze lotniczym. Umowa ta może prowadzić bowiem do nowej postchicagowskiej epoki w lotnictwie. Wskazano na trudności w jednoznacznej ocenie skutków umowy transatlantyckiej ze względu na nałożenie się zjawisk kryzysowych w gospodarce światowej na okres wprowadzania umowy. Przedstawiona w tym artykule analiza wskazuje jednak, że wiele zmian strukturalnych na rynku lotniczym jest skutkiem liberalizacji tego rynku, która dokonała się w wyniku podpisania umowy lotniczej między UE a Stanami Zjednoczonymi.

Adam Hozzman (doktorant)

Katedra Transportu

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zmiany strukturalne na rynku transportu lotniczego jako przejaw deregulacji

Deregulacja sektora pasażerskiego transportu lotniczego, która została przeprowadzona w krajach Unii Europejskiej pod koniec lat 80. i w latach 90. XX wieku doprowadziła do istotnych zmian na rynku lotniczym. Niektóre z nich można określić mianem strukturalnych. Autor skupia się w swym artykule na analizie dwóch rodzajów zmian – geograficznych zmian struktury rynku oraz zmian strukturalnych w zakresie dominacji poszczególnych modeli biznesowych linii lotniczych, tj. modelu tradycyjnego (sieciowego) i niskokosztowego. Potencjał rozwojowy przewoźników niskokosztowych jest zależny od pozycji rynkowej zastanych przewoźników sieciowych obsługujących te rynki. W krajach, w których pozycja przewoźnika narodowego nie jest silna (np. w Hiszpanii), przewoźnicy niskokosztowi szybciej rozwijają swoją działalność oraz osiągają wyższy udział w rynku w porównaniu z krajami, w których obecny jest dominujący przewoźnik narodowy (np. Niemcy, Francja). Pomiędzy rozwojem przewoźników niskokosztowych a rozwojem ruchu w portach regionalnych występuje silne sprzężenie zwrotne. Przewoźnicy niskokosztowi chętniej korzystają z drugorzędnych, niewęzłowych portów lotniczych ze względu na bardziej korzystne finansowo warunki prowadzenia działalności przewoźowej, co z kolei przekłada się na rozwój tego typu lotnisk wraz z ekspansją przewoźników niskokosztowych.