

**STUDIA I PRACE
KOLEGIUM
ZARZĄDZANIA
I FINANSÓW**

ZESZYT NAUKOWY 94



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SKŁAD RADY NAUKOWEJ „ZESZYTÓW NAUKOWYCH” KZiF

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – przewodniczący
dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – vice przewodniczący
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Głuchowski
dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Kaja
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH
prof. dr hab. Tomasz Michalski
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH
prof. dr hab. Maria Romanowska
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH
prof. dr hab. Teresa Słaby
dr hab. Marian Żukowski, prof. UMCS

Recenzenci

dr hab. Feliks Grądalski
prof. dr hab. Krzysztof Marecki
prof. dr hab. Tomasz Michalski
dr Barbara Woźniak

Redaktor

Krystyna Kawerska

Asystent techniczny

Ewa Niewiarowicz

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2009

ISSN 1234-8872

Nakład 320 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:

Dom Wydawniczy ELIPSA,

ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa

tel./fax (0 22) 635 03 01, 635 17 85, e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Rady Naukowej	5
CZĘŚĆ PIERWSZA	
XVI SYMPOZJUM NAUKOWE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ „GOSPODARKA POLSKI – SYSTEM FUNKCJONOWANIA I ZARZĄDZANIA W DOBIE GLOBALIZACJI I INTERNACJONALIZACJI PROCESÓW EKONOMICZNYCH”.	
Wystąpienia wprowadzające	7
Sesja I	
Polska a zagrożenia na rynkach światowych	9
Moderacja sesji „Polska a zagrożenia na rynkach światowych”. Geneza kryzysu z 2007 roku Wojciech Pachó	11
Dylematy realizacji kryteriów konwergencji i wprowadzenia euro w Polsce w warunkach kryzysu Piotr Albiński	17
Obecny kryzys gospodarczy a nauka ekonomii Adam Glapiński	46
Konsument w dobie kryzysu Anna Dąbrowska, Mirosława Janoś-Kresło	53
Sesja II	
Systemy i mechanizmy zarządzania w warunkach globalizacji	71
Wpływ globalizacji i internacjonalizacji na instrumenty zarządzania przedsiębiorstwem Urszula Ornarowicz	73
Kooperencja jako tendencja w zarządzaniu przedsiębiorstw w dobie globalizacji Joanna Cygler	86
<i>Corporate governance</i> a procesy globalizacji i internacjonalizacji. Współczesne wyzwania i tendencje zmian Maria Aluchna	97
Wpływ instrumentów stymulacji rozwoju oraz globalizacji i internacjonalizacji na konkurencyjność regionów Zbigniew Grzymała	114
CZĘŚĆ DRUGA	
ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH	123
Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce wynikające z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej Ewa Kosycarz, Piotr Russel	125
Spór wokół podatku liniowego na przykładzie doświadczeń Estonii i Słowacji Paweł Felis	147
Potencjalne rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce Paweł Niedziółka	161
Empiryczny model jakości funkcjonalnej usługi ubezpieczenia autocasco spostreganej przez klientów indywidualnych – wyniki badań Monika Stoma, Stefan Doroszewicz	173
Summary	185

OD RADY NAUKOWEJ

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”. Zawiera on artykuły pracowników Kolegium.

Artykuły są poświęcone aktualnym zagadnieniom ekonomii, nauk o finansach oraz nauk o zarządzaniu. Stanowią one wynik studiów teoretycznych głęboko osadzonych w badaniach empirycznych polskiej gospodarki, a także gospodarek innych krajów, przede wszystkim członków Unii Europejskiej.

Pozostajemy w przekonaniu, że przedłożone opracowania spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej – Ryszard Bartkowiak

CZĘŚĆ PIERWSZA

**XVI SYMPOZJUM NAUKOWE
KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW
SZKOŁY GŁÓWNEJ HANDLOWEJ
„GOSPODARKA POLSKI – SYSTEM
FUNKCJONOWANIA I ZARZĄDZANIA
W DOBIE GLOBALIZACJI
I INTERNACJONALIZACJI PROCESÓW
EKONOMICZNYCH”**

Wystąpienia wprowadzające

SESJA I

**POLSKA A ZAGROŻENIA
NA RYNKACH ŚWIATOWYCH**

Moderacja sesji „Polska a zagrożenia na rynkach światowych”. Geneza kryzysu z 2007 roku

Chciałbym zwrócić uwagę na źródła obecnej światowej recesji gospodarczej. Rozpoczęła się ona w gospodarce amerykańskiej. Według mojej oceny przyczyną obecnego załamania gospodarczego należy szukać zarówno w błędach władzy publicznej w USA, jak również w niedoskonałościach zarządzania ryzykiem na poziomie mikroekonomicznym w sektorze finansowym.

Generalnie rzecz biorąc, zbiegły się trzy elementy, które wzmacniając się nawzajem doprowadziły do przegrzania, a następnie załamania koniunktury gospodarczej najpierw w USA, a potem w Europie. Pierwszym czynnikiem, chyba kluczowym, był dynamiczny wzrost popytu na nieruchomości w latach 1994–2006, wyraźnie odbiegający od swojego historycznego trendu. Drugim elementem było pobudzenie zagregowanego popytu w latach 2001–2002 przez radykalne obniżenie przez FED stopy procentowej (spadek z 6% na 1%). Ta obniżka stopy procentowej podgrzała jeszcze bardziej rynek nieruchomości. Trzecim członem układanki było wykreowanie instrumentów finansowych umożliwiających udzielanie kredytu hipotecznego gospodarstwom domowym o niższej niż przeciętna zdolności kredytowej. To jeszcze bardziej nakręciło popyt na nieruchomości.

Te trzy czynniki były źródłem dynamicznego wzrostu rynku nieruchomości. Nie były jednak w stanie na trwałe zapewnić ciągłego wzrostu. Załamanie tego rynku doprowadziło najpierw do kryzysu w sektorze finansowym, który następnie rozlał się na rynek produktów i wywołał recesję gospodarczą.

Rynek mieszkaniowy charakteryzował się w latach 1997–2005 wzrostem cen o prawie 90% realnie. Było to wynikiem dynamicznego wzrostu popytu na mieszkania i domy, zapoczątkowanego mniej więcej w połowie lat 90. zeszłego stulecia. Natomiast popyt był pobudzany przez regulacje rządowe, mające na celu ułatwienie pozyskania na własność mieszkania lub domu rodzinom o relatywnie niższych dochodach. Podstawową rolę odegrały tutaj agencje współpracujące z rządem federalnym Fannie Mae i Freddie Mac. Między innymi za pośrednictwem tych agencji realizowano misję „domy dla ubogich”. Zajmowały się one finansowaniem kredytów dla biedniejszych klientów.

W latach 2001–2003 popyt na nieruchomości doznał nieoczekiwanie silnego dodatkowego impulsu pobudzającego w postaci ekspansywnej polityki pieniężnej,

która obniżyła stopy procentowe z 6% na początku 2001 roku do 1% w 2003 roku. Nie chodzi tylko o sam fakt ekspansywności tej polityki. Raczej należy zwrócić uwagę, że wystąpiła ona w okresie, kiedy, zgodnie z regułą Taylora, stopy procentowe powinny raczej rosnać, aby wpłynąć stabilizująco na wahania koniunkturalne¹. Władze monetarne zdecydowały się jednak na wydłużenie okresu niskich stóp. Ekspansywność tej polityki jest daleko idącym odstępstwem od reguły Taylora. Tak silny impuls pobudził na tyle popyt na nowe budownictwo mieszkaniowe, że na rynku zaczęli pojawiać się klienci o najsłabszych możliwościach spłaty kredytu (żartobliwie zwani *ninja*, od skrótu *no income no Job no assets*). Była to specyficzna grupa klientów, ponieważ ich zdolność do spłaty kredytu opierała się na rosnących cenach nieruchomości. Dzięki temu mogli refinansować zaciągnięte pożyczki na rynku. Jednocześnie byli najbardziej ryzykownymi klientami co do możliwości utraty zdolności do obsługi zadłużenia. Ich zdolność do spłaty kredytu opierała się wyłącznie na możliwości spłaty kolejnych pożyczek zaciągniętymi następnymi pożyczkami, które mogli otrzymać, gdyż rosnąca rynkowa wartość nieruchomości stanowiła dobre zabezpieczenie pod następną pożyczkę.

Można zadać pytanie, jak jest to możliwe, aby banki decydowały się na tak ryzykowne rozwinięcie akcji kredytowej. Tu jest ostatni element układanki: wykreowano instrumenty finansowe, które miały chronić przed stratami spowodowanymi niewypłacalnością najsłabszych klientów. Ogólny mechanizm działania tych instrumentów jest dosyć prosty (choćby szczegółowe konstrukcje są bardzo złożone). Wyjdźmy od tego, że banki przekształcają gromadzone depozyty w kredyty. Przy czym pojedynczy bank może udzielić tym więcej kredytów, im od swoich klientów żąda niższego wkładu własnego w finansowanie zakupu nieruchomości. Jest to swoista funkcja produkcji, która jest szczególnym ograniczeniem w działalności banku.

Oczywistym celem banku jest maksymalizacja zysku. Trzeba jednak wziąć pod uwagę to, że zmniejszanie wkładu własnego powoduje wzrost ewentualnych strat. Jest to wynik tego, że im mniejszy wkład własny, tym więcej klientów o słabszej sytuacji finansowej i tym większe prawdopodobieństwo, iż mamy utraty przez nich zdolności do obsługi kredytu. Można pokazać, że maksymalne zyski, przy danych depozytach, można osiągnąć, żądając zerowego wkładu własnego od pożyczkobiorców, przy zerowych stratach z tytułu udzielanych kredytów. Jest to jednak zadanie samo w sobie sprzeczne, gdyż im niższy wkład własny, tym groźba strat jest coraz większa. Prosty sposobem wyzerowania strat jest przerwienie ich na podmioty trzecie, czyli spowodowanie takiej sytuacji, gdy koszty

¹ Por. J. B. Taylor, *The Financial Crisis and The Policy Responses: an Empirical Analysis of What Went Wrong*, Working Paper 14 631, NBER, January 2009.

prywatne (ponoszone przez bank) nie równają się kosztom społecznym wywołanym przez działania banku. Do wyprowadzania strat poza funkcję zysku banku wykorzystywane są narzędzia tworzone przez tzw. inżynierię finansową w postaci sekurytyzacji, czyli sprzedaży ryzykownych kredytów innym przedsiębiorstwom, które z kolei na ich bazie emitowały papiery dłużne. Papiery te były traktowane przez nabywców jako w miarę bezpieczne, gdyż ostatecznie były zabezpieczone na nieruchomości, której cena rynkowa cały czas systematycznie rosła. Ryzykowne pule kredytów zostały w ten sposób usunięte z bilansów banków. Mogły one ponownie przystąpić do kreowania kolejnej porcji bardzo ryzykownych kredytów hipotecznych i powtórzyć ich sprzedaż w formie sekurytyzacji.

W ten sposób były generowane dwa efekty rzutujące na dalszy przebieg wydarzeń. Pierwszy odnosił się do silnego, spekulacyjnego wzrostu popytu na nieruchomości. Popyt ten był nie tylko pobudzany przez rządowe regulacje ułatwiające nabycie mieszkań i domów rodzinom o niższych niż przeciętne dochodach. Wydawało się, że banki, dzięki opanowaniu umiejętności zarządzania ryzykiem, pozbyły się ekonomicznych barier w udzielaniu kredytów najsłabszym grupom klientów. Również przed nimi otworzyły się możliwości stania się właścicielem domu lub mieszkania. Drugi efekt odnosi się do ryzyka strat z tytułu niewypłacalności klientów. To ryzyko poprzez sekurytyzację i emitowanie papierów pochodnych zostało rozproszone w systemie finansowym. Powstała złożona struktura instrumentów finansowych, które dywersyfikowały ryzyko pojedynczych kredytów poprzez grupowanie ich w pakiety, na bazie których emitowano papiery dłużne o niższym ogólnym ryzyku. Tworzyło to jednak sieć mało przejrzystych instrumentów finansowych. Ryzyko było tak skutecznie zdywersyfikowane – można nawet powiedzieć, że było skrzętnie poukrywane w emitowanych papierach – że bardzo trudno było znaleźć ich prawidłową wycenę, odzwierciedlającą tkwiące w nich zagrożenie. Powodowało to, że nabywcy tych papierów byli pozbawieni informacji o faktycznym niebezpieczeństwie. Inaczej mówiąc, ceny nie odzwierciedlały prawidłowo oczekiwanej zmienności stóp zwrotu z tych papierów, ponieważ były to papiery oparte na w miarę pewnych aktywach – nieruchomościach – nabywcy chętnie je kupowali sądząc, że kapitał jest do odzyskania po ich sprzedaży. Tak mogłoby być, gdyby ich ceny nadal wykazywały trend rosnący.

Wydaje się, że tak skonstruowane instrumenty zarządzania ryzykiem są obarczone poważną wadą konstrukcyjną. Dywersyfikują ryzyko indywidualne tkwiące na poszczególnych kredytach (szczególnie wziętych przez *ninja*), lecz nie potrafiły w swoich cenach odzwierciedlić fundamentalnej kwestii załamania całego rynku nieruchomości. W ten sposób rynek finansowy został pozbawiony informacji o możliwym załamaniu cen na rynku nieruchomości. Inaczej mówiąc, ceny tych instrumentów nie uwzględniały możliwych wahań całego rynku mieszka-

niowego. Sektor finansowy, w tym głównie bankowy, był zatem pozbawiony zwrotnej informacji o faktycznie wyższym ryzyku niż było przyjmowane do kalkulacji cen instrumentów finansowych. Brakowało zatem samoregulacji w wyhamowaniu ekspansji kredytów hipotecznych.

Koncepcja zarządzania ryzykiem za pomocą jego dywersyfikacji poniosła w tym przypadku całkowitą porażkę. Wyprowadzone z banków ryzykowne aktywa nie zniknęły. Zostały tylko zdywersyfikowane pomiędzy różnorodne podmioty będące nabywcami papierów opartych na tych kredytach. Dlatego też, gdy w 2006 roku nastąpiło załamanie cen nieruchomości, instrumenty finansowe oparte na kredytach hipotecznych zaczęły również tracić na wartości. Społeczne koszty udzielania ryzykownych kredytów ponosili posiadacze tych instrumentów, a nie banki, które zainicjowały proces rozpraszania ryzyka poprzez sekurytyzację aktywów². W skali społecznej zawsze ktoś musi pokryć straty wynikłe z ryzykownych przedsięwzięć zainicjowanych przez indywidualne podmioty.

Ponieważ rynek nie dyskontował prawdopodobnych wahań cen nieruchomości, ich załamanie było pewnym zaskoczeniem dla sektora finansowego. Załamanie cen w 2006 roku wynikało z co najmniej dwóch kluczowych przyczyn (ceny w latach 2006–2008 spadły o 20%). Po pierwsze, w połowie 2004 roku FED rozpoczął serię podwyżek stóp procentowych. Wzrosła ona w 2006 roku do 5,25%. Można powiedzieć, że władze monetarne zaczęły naprawiać swój błąd utrzymywania stopy poniżej poziomu wynikającego z reguły Taylora. To wyhamowało popyt na rynku nieruchomości. Druga przyczyna wydaje się być bardziej fundamentalna. Chodzi o czynniki, które mogą w naturalny sposób podtrzymywać rosnący trend popytu na mieszkania i domy. Przypomnijmy, że gwałtowny wzrost popytu w latach 2003–2005 był głównie spowodowany udzielaniem kredytów hipotecznych najsłabszym grupom klientów (tzw. kredyty *subprime*). Natomiast ryzyko związane z takimi kredytami było rozpraszane w systemie finansowym poprzez instrumenty inżynierii finansowej. Dynamiczny rozwój kredytowania tych słabych grup (tzw. *ninja*), oparty na spekulacji, wcześniej czy później musi spowodować osłabienie dynamiki napływu kolejnych chętnych na kredyty hipoteczne. Po prostu zasób *ninja* musiał się poważnie skurczyć. Pojawienie się kolejnych *ninja* powstrzymywał również wzrost stopy procentowej. Ostatecznie popyt na nieruchomości musiał się załamać z powodu kurczenia się liczby nowych nabywców.

² Należy dodać, że banki częściowo również poniosły społeczne koszty swojej działalności rozpraszania ryzyka. Gdy nadeszło załamanie na rynku finansowym, banki nie zdążyły sprzedać wszystkich ryzykownych kredytów. Musiały zatem ponieść bezpośrednio część strat związanych z udzielaniem ryzykownych kredytów. Por. A. Sławiński, Przyczyny globalnego kryzysu bankowego, w: Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych, red. J. Osiński, S. Sztaba, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 42.

Gdy kryzys na rynku finansowym w pełni się ujawnił, władza publiczna początkowo potraktowała go jako okresowy problem z płynnością w sektorze bankowym. Miała ku temu podstawy, gdyż na międzybankowym rynku pieniądza obserwowano drastyczne zmniejszenie się liczby transakcji. Ułatwiono dostęp do pieniądza poprzez obniżenie stóp procentowych z 5,25% do 2,5% w 2008 roku i rozszerzono krótkookresowe finansowanie banków. Jednocześnie podtrzymywano zagregowany popyt przed spadkiem poprzez wprowadzenie jednorazowych ulg podatkowych. Ani jeden, ani drugi instrument nie dał spodziewanych rezultatów. Obniżka stóp nie poprawiła międzybankowego rynku pieniądza, gdyż zmniejszenie liczby transakcji nie było przejawem zmniejszenia płynności, ale wynikało ze wzrostu ryzyka utraty wypłacalności przez banki. Natomiast incydentalne ulgi podatkowe, zgodnie z hipotezą dochodu permanentnego, w znikomym stopniu przyczyniły się do ożywienia popytu konsumpcyjnego.

Ponieważ te pierwsze działania interwencyjne nie były skuteczne, władza publiczna stanęła przed wyborem: albo dopuścić do bankructw banków, albo przystąpić do aktywnego ratowania systemu bankowego przed groźbą jego upadku. Zdecydowano się na wariant drugi. Powód był oczywisty. System bankowy współcześnie odgrywa niezwykle ważną rolę w finansowaniu zagregowanego popytu. Dopuszczenie do bankructw banków na bliżej nieokreślonej skali mogłoby wywołać niewyobrażalną recesję. Taka sytuacja jest oczywiście politycznie i społecznie nie do zaakceptowania. Dlatego też, z małymi wyjątkami (np. Lehman Brothers), ratowano banki, pomagając im pokryć straty. Oznacza to, że faktycznie straty na ryzykownych kredytach pokrywają obecnie podatnicy.

Jakie nauki płyną z aktualnego kryzysu? Przede wszystkim umiejętnością stabilizowania gospodarki, ze względu na stopę inflacji odnoszoną do cen bieżącej produkcji, jest niewystarczająca, aby uchronić gospodarkę przed gwałtowną i nieoczekiwaną destabilizacją. Współczesne rynki finansowe stały się autonomicznym źródłem generowania bąbli spekulacyjnych. Fazy dobrej koniunktury na rynkach produktów i usług stają się samoistną pożywką dla gry finansowej opartej na specyficznych instrumentach, które stają się rynkowym towarem. Ich handel jest źródłem zysków. Ponieważ spekulacja w sztuczny sposób przyspiesza wzrost cen, bez trwałych zmian w fundamentalnych czynnikach popytowych i podażowych wcześniej czy później dochodzi do załamania spekulacyjnego popytu i cen. To załamanie może przybrać taką skalę, która grozi obniżeniem zagregowanego popytu na bieżącą produkcję. Uruchomienie dopiero w tym momencie narzędzi polityki stabilizacyjnej może być mocno spóźnione. Podstawowym problemem jest zatem wypracowanie metod i narzędzi zapobiegających powstawaniu bąbli spekulacyjnych, czyli narzędzi sterowania popytem na aktywa finansowe. Wymaga to zin-

tegowania makroekonomicznej teorii stabilizacji gospodarki z finansową teorią rynku ryzykownych aktywów. Taka integracja wydaje się być nieunikniona.

Bibliografia

1. Sławiński A., Przyczyny globalnego kryzysu bankowego, w: Nauki społeczne wobec kryzysu na rynkach finansowych, red. J. Osiński, S. Sztaba, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
2. Taylor J. B., The Financial Crisis and The Policy Responses: an Empirical Analysis of What Went Wrong, Working Paper 14 631, NBER, January 2009.

Dylematy realizacji kryteriów konwergencji i wprowadzenia euro w Polsce w warunkach kryzysu

1. Wprowadzenie

Pomyślne pięć lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej można uznać za etap integracji, w wyniku którego nastąpił znaczny postęp w procesie konwergencji nominalnej. Jak wynika z danych przedstawionych w tabelach 1–5, zadłużenie publiczne w latach 2005–2008 nie przekroczyło 48% PKB, deficyt budżetowy w latach 2005 i 2007 wyniósł poniżej 3% PKB, zmniejszyły się też w tym czasie stopa inflacji i długoterminowa stopa procentowa oraz do połowy 2008 roku silnie wzmocnił się kurs złotego wobec euro. PKB per capita w Polsce zwiększył się, w porównaniu do średniej UE, z 50,6% w 2004 roku do 57,5,1% w 2008 roku¹. Sprzyjało temu szybkie tempo wzrostu polskiej gospodarki w tym okresie – średniorocznie około 5,3% PKB², dynamicznie rosnący eksport wraz z otwarciem unijnego rynku na polskie towary i usługi, rosnąca ich konkurencyjność cenowa i jakościowa, zwiększony napływ środków pomocowych UE i inwestycji zagranicznych, a także wzrost inwestycji krajowych i konsumpcji.

Te pozytywne zmiany zostały zakłócone światowym kryzysem, który spowolnił wzrost gospodarczy Polski i jej głównych partnerów handlowych. Pogłębianie się kryzysu w 2009 roku powodowało narastające zakłócenia w sferze realnej i kolejne zagrożenia dla równowagi wewnętrznej i zewnętrznej Polski. Badanie tych zjawisk, istotnych dla procesu integracji monetarnej ze strefą euro, ograniczono przede wszystkim do analizy wpływu kryzysu na spełnienie kryteriów konwergencji na podstawie aktualnych publikacji, w tym głównie Narodowego Banku Polskiego, Ministerstwa Finansów RP, Komisji Europejskiej i wybranych pozycji literatury naukowej.

¹ GDP per capita in PPS (EU-27), Eurostat 2009.

² Real GDP growth rate EU-27, Eurostat 2009.

2. Spór polityczny w Polsce w latach 2007–2009: szybciej czy później do strefy euro?

Rządząca od 2007 roku koalicja Platformy Obywatelskiej i Polskiego Stronnictwa Ludowego reprezentowała stanowisko o możliwie szybkim przystąpieniu Polski do strefy euro. Wynikało to między innymi z poparcia w tej sprawie elektoratów tych partii – polscy rolnicy pozytywnie oceniali dopłaty bezpośrednie i transfery euro z funduszy UE, a środowiska zwolenników PO upatrywały w przyjęciu euro przewagę korzyści nad kosztami. Opozycyjne Prawo i Sprawiedliwość opowiadało się natomiast za późniejszym terminem wprowadzenia euro w Polsce, np. dopiero około 2020 roku, akcentując konieczność wcześniejszego realnego dostosowania gospodarki polskiej do unijnej (w tym dorównanie do średniej UE PKB per capita i dostosowanie poziomu rozwoju infrastruktury).

Pierwszą oficjalną deklarację wejścia Polski do strefy euro w 2011 roku złożył premier Donald Tusk we wrześniu 2008 roku. Następnie Ministerstwo Finansów i Narodowy Bank Polski poinformowały, że Polska będzie gotowa do wprowadzenia euro w 2012 roku. W październiku 2008 roku rząd RP zaakceptował przygotowaną przez Ministerstwo Finansów w konsultacji z NBP „Mapę drogową przyjęcia euro przez Polskę”³, w której określono terminy wejścia do ERM 2⁴ w połowie 2009 roku i przyjęcia euro od 1 stycznia 2012 roku. W aktualizacji tego dokumentu z kwietnia 2009 roku zwrócono uwagę na uwarunkowania tych terminów, w tym utrzymującą się wysoką zmienność kursu złotego, powodującą przesunięcie w czasie terminu wejścia do ERM 2, co nie wyklucza przyjęcia euro w 2012 roku⁵. Późniejsze wypowiedzi rządowe wskazywały, że może to nastąpić po 2012 roku.

Wcześniejsze deklaracje rządu RP zaostrzyły debatę polityczną, w której PiS podtrzymywało postulat przeprowadzenia referendum w sprawie terminu przyjęcia euro. Postulat ten poparł prezydent Lech Kaczyński, a w kolejnych krytycznych wypowiedziach na temat terminu przyjęcia euro przestrzegał przed utratą samodzielności narodowej w wypadku rezygnacji z własnej polityki pieniężnej, nadmiernym ryzykiem związanym z przedwczesnym wejściem Polski do ERM 2 w warunkach nasilającego się kryzysu i bezrobocia oraz ograniczenia

³ Mapa drogową przyjęcia euro przez Polskę, Materiał Informacyjny, MF, Warszawa październik 2008 r., s. 6.

⁴ Mechanizm Kursu Walutowego 2 (Exchange Rate Mechanism 2) – mechanizm kursowo-interwencyjny służący stabilizacji walutowej. Polska po przystąpieniu do ERM 2 będzie zobowiązana do utrzymania przez 2 lata parytetu centralnego kursu złotego wobec euro.

⁵ Uwarunkowania realizacji kolejnych etapów Mapy drogową przyjęcia euro przez Polskę, MF, Warszawa kwiecień 2009 r., s. 11, www.mofnet.gov.pl

wzrostu gospodarczego⁶. Tymczasem rząd Polski apelował o ujednoczenie stanowiska koalicji i opozycji w sprawie terminu przyjęcia euro, argumentując, że istniejące rozbieżności wśród głównych sił politycznych (w tym również między Ministerstwem Finansów i NBP) sprzyjają spekulacyjnym wahaniom kursu złotego i jego nadmiernej deprecjacji wobec innych walut. W dyskusjach polemicznych padały zarzuty wobec PiS, że będąc u władzy nie wdrożyło procesu wejścia Polski do strefy euro w warunkach dobrej koniunktury w latach 2005–2007. W 2008 roku nie doszło również do zgody między PiS a koalicją rządzącą w sprawie zmiany Konstytucji RP, uwzględniającej przyjęcie euro, co sugerowała Komisja Europejska.

Początkowe spory między Ministerstwem Finansów i NBP odnośnie do warunków i terminu wejścia do ERM 2 uległy pewnemu złagodzeniu. W marcu 2009 roku obie instytucje zgodziły się, że zarówno uzyskanie zgody wszystkich sił politycznych na zmianę Konstytucji, jak i ustabilizowanie się rynków finansowych stanowią warunki umożliwiające przyjęcie w Polsce euro⁷. Oznaczało to, że terminy przyjęte we wspomnianej Mapie drogowej ulegną wydłużeniu. W takiej sytuacji również w debacie politycznej w Polsce w tym czasie nastąpiło pewne przesilenie.

3. Spór naukowy o korzyściach i kosztach przyjęcia euro

Opublikowany w lutym 2009 roku „Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej”⁸ stanowił podsumowanie półtorarocznej debaty naukowej i badań z udziałem większości znaczących środowisk naukowych w Polsce, partnerów społecznych i zagranicznych we współpracy z NBP. Raport ten, w porównaniu do poprzedniego z 2004 roku⁹, znacznie obszerniej analizował korzyści i koszty przystąpienia Polski do strefy euro. W obu raportach badano związane z tym efekty wzrostu PKB, inwestycji, wymiany handlowej oraz wpływu wejścia do strefy euro na stabilność makroekonomiczną, w tym na obniżenie stóp procentowych i kosztów transakcyjnych. Z kolei, analiza kosztów obejmowała negatywne skutki utraty narodowej polityki pieniężnej, zagrożenia inflacyjne, sytuację na rynku pracy i ograniczenia w absorpcji wstrząsów. Oba raporty NBP z lat 2004 i 2009 wskazywały, że w długim okresie zamiana złotego na euro przyczyni się do dodatkowego wzrostu PKB w Polsce. W związku z tym, że szereg badań zawartych w ostatnim raporcie zakończono w połowie 2008 roku, dodano do niego suplement opracowany na

⁶ L. Kaczyński, Deszcz przygasił ognisko (wywiad), „Gazeta Wyborcza” z 24 lutego 2009 r., s. 18.

⁷ S. Lipiński, Sieć bezpieczeństwa i apetyt na ryzyko, „Wiadomości NBP” z 11 marca 2009 r., www.nbp.pl

⁸ Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa luty 2009 r., www.nbp.pl

⁹ Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, NBP 2004, s. 8, www.nbp.pl

przełomie stycznia i lutego 2009 roku, zawierający opis mechanizmu kryzysu¹⁰ oraz jego skutki dla Polski, osłabiające znacznie ewentualne korzyści z przyjęcia euro. W warunkach kryzysu finansowego i recesji gospodarczej u głównych partnerów handlowych należy liczyć się ze zmniejszeniem inwestycji i wymiany, dalszą destabilizacją kursową oraz wysokim ryzykiem i dużymi kosztami spełnienia kryteriów z Maastricht. Równoległe z pracami nad raportami toczyła się w Polsce debata naukowa, w której rozważano za i przeciw przyjęciu euro oraz, czy wolniej¹¹, czy szybciej do euro¹². Ważny głos w niej stanowiła ekspertyza dla Kancelarii Prezydenta RP¹³.

3.1. Wzrost PKB i inwestycji

Według raportu Narodowego Banku Polskiego z 2004 roku w pierwszych trzech latach po przyjęciu euro możliwy byłby spadek PKB od 0,3% do 0,5%, np. wskutek spadku konkurencyjności przedsiębiorstw w wyniku nadmiernej aprecjacji waluty krajowej. W następnych latach możliwy byłby wzrost PKB, a w dłuższym okresie, np. do 2030 roku, PKB byłby wyższy o 5,6% – 11,8% ponad jego poziom osiągnięty w warunkach pozostawania poza strefą euro¹⁴. Jednocześnie inwestycje w tym czasie wzrosłyby od 13,6% do 28,3%, przy czym związany z wprowadzeniem euro wzrost inwestycji zagranicznych spowodowałby dodatkowy przyrost PKB o 1% w sytuacji, gdyby Polska przystąpiła do strefy euro w 2007 roku.

Według raportu NBP z 2009 roku w długim okresie łączny wzrost PKB Polski z tytułu przyjęcia euro może sięgać 7,5% (przyspieszenie z tego tytułu średniorocznego tempa wzrostu PKB wyniosłoby 0,7 pkt proc.), przy czym większa część tego wzrostu przypadłaby na pierwsze dziesięciolecie pobytu w strefie euro¹⁵. Symulacje te nie uwzględniały jednak gwałtownego nasilenia się zjawisk światowego kryzysu gospodarczego od połowy 2008 roku.

¹⁰ Według niego w I fazie od lipca 2007 roku do lipca 2008 roku po pęknięciu bąbli na rynku kredytów hipotecznych *subprime* w USA wystąpił kryzys płynności i zaufania oraz spekulacyjny odpływ kapitału z USA, powodujący m.in. aprecjację złotego, w II fazie od sierpnia 2008 roku do października 2008 roku w warunkach załamania na giełdach światowych i wyprzedaży aktywów nastąpił powrót kapitału do USA i spadek kursu złotego, w III fazie od listopada 2008 roku do grudnia 2008 roku kryzys pogłębiał się w warunkach obniżek stop procentowych, w IV fazie do stycznia 2009 roku nastąpiło załamanie produkcji i wymiany oraz nasilenie interwencji rządowych w wielu krajach.

¹¹ A. Glapiński, Do euro tak, byle nie za szybko, rozmowa z A. Glapińskim, „Gazeta Wyborcza” z 5 marca 2009 r., s. 32.

¹² D. Graj, Do euro i to szybko, „Gazeta Wyborcza” z 9 marca 2009 r., s. 25.

¹³ S. R. Domański, A. Kazimierczak, J. Żyżyński, przy współpracy K. Marczewskiego, Polska wobec perspektywy wstąpienia do strefy euro, za i przeciw szybkiej integracji walutowej, ekspertyza dla Kancelarii Prezydenta RP, Warszawa, grudzień 2008 r. (maszynopis).

¹⁴ Raport na temat korzyści..., *op. cit.*, s. 8.

¹⁵ Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa luty 2009 r., www.nbp.pl

Przykład zróżnicowanego tempa wzrostu krajów UE z lat 1999–2003 pokazuje, że w trzecim etapie integracji walutowej korzyści uczestnictwa w UGW odniosły głównie Finlandia, Hiszpania, Irlandia i Portugalia, w których stopy wzrostu były wyższe od średniej w UE. Kraje te mogły nadrabiać swe opóźnienie w stosunku do większych i bardziej zamożnych państw, jak np. Niemcy, które rozwijały się wolniej¹⁶, a w 2003 roku doświadczyły recesji. W obszarze UGW udało się we wspomnianych latach utrzymać nie tylko realną niską cenę pieniądza (1,5%), ale i stabilność cen, przy rocznej stopie inflacji 1,7%, która utrzymała się, mimo podwojenia cen ropy.

Okazało się – że wbrew obawom mniejszych krajów – polityka monetarna Europejskiego Banku Centralnego była najmniej korzystna dla Niemiec, które mając w 1999 roku najwyższe wśród państw członkowskich stopy procentowe (3%) i najniższą inflację (poniżej 1%) zanotowały tylko 1% wzrost PKB w porównaniu do średniej UGW (2,2%). Wynikało to stąd, że w krajach o niskim tempie wzrostu PKB obniżki stóp procentowych słabo pobudzały koniunkturę, natomiast w krajach o ponadprzeciętnym tempie wzrostu przyczyniały się do silnej jej poprawy.

Obecna sytuacja charakteryzuje się również zróżnicowanym tempem wzrostu krajów UE, jednak od poprzedniej odróżnia ją negatywne oddziaływanie światowego kryzysu i głębokość recesji. Dane z 2008 roku i liczne prognozy na 2009 roku pokazują, że spowolnienie gospodarcze występuje szybciej, np. w Irlandii, Finlandii, Niemczech i Holandii (od –8% do –4,8% PKB) niż w Polsce.

Na początku 2009 roku polski rząd przyznał, że wzrost PKB może wyhamować w Polsce w 2009 roku do 1,7% PKB. Późniejsze informacje wskazywały na możliwość większego spowolnienia gospodarki, choć według informacji GUS w pierwszym kwartale 2009 roku PKB wzrósł o 0,8% w porównaniu z analogicznym kwartałem 2008 roku, Komisja Europejska szacowała w 2009 roku w Polsce od 2% wzrostu PKB do jego spadku –1,4%¹⁷, a Bank Światowy, Fitch Ratings i MFW obniżyły w końcu marca 2009 roku prognozy wzrostu PKB Polski w 2009 roku odpowiednio na: 0,5%, 0,0% i –0,7%.

Wskazywał na to kurczący się popyt na polski eksport do strefy euro, która znalazła się w recesji. W marcu 2009 roku prognozy rządu niemieckiego przewidywały spadek PKB Niemiec o 2,3%, a według Commerzbanku nawet o 7%, przy czym spadkowa tendencja ma utrzymać się również w 2010 roku¹⁸. W pierwszym

¹⁶ H. Remsperger, Neun Monate Euro – Geburt einer Währung anlässlich der Kooperationsveranstaltung des Karlsruher-Info-Clubs mit der IHK Frankfurt am 17 Sept. 1999 im Hause der IHK Frankfurt 1999, s. 11.

¹⁷ Council Opinion on the updated Convergence Programme of Poland, Council of the European Union, 10 marca 2009 r., s. 2; European Commission, Economic Forecast Spring 2009, Commission of the European Communities, s. 95.

¹⁸ Commerzbank Prognose für Deutschland, 2009, <http://www.handelsblatt.com/politik/handelsblatt-indikator/>

kwartale 2009 roku PKB w Niemczech spadł, w porównaniu z pierwszym kwartałem 2008 roku, o $-6,9\%$, w całej strefie euro o $-4,8\%$, a w krajach nadbałtyckich spadki PKB były dwucyfrowe, natomiast w tym czasie w Polsce PKB wzrósł o $1,9\%$, co nie oznaczało, że trend ten utrzyma się w kolejnych kwartałach 2009 roku¹⁹.

Prognozy EBC z marca 2009 roku wskazywały, że PKB w strefie euro w latach 2009–2010 obniży się odpowiednio do $-3,3\%$ i do $-0,7\%$, co oznaczało, że gospodarka polska ma szanse rozwijać się szybciej lub spowalniać wolniej niż strefa euro. W takiej sytuacji do czasu wyrównania się cyklu polskiego i w strefie euro krajowa polityka pieniężna mogłaby ewentualnie lepiej stymulować krajową gospodarkę wobec możliwej nieadekwatności polityki pieniężnej EBC, nakierowanej na głębszą recesję w strefie euro.

Wyższe stopy procentowe w Polsce niż w tej strefie mogą być niezbędne do zahamowania ewentualnej presji inflacyjnej w kraju oraz utrzymania większej atrakcyjności polskiego rynku dla napływu krótko- i średnioterminowego kapitału. Wynika stąd, że termin wejścia do strefy euro należałoby – głównie ze względu na występującą tam głębokość recesji – dostosować zarówno do czasu powrotu polskiej gospodarki na ścieżkę wyższego niż w 2009 roku wzrostu, jak i ustąpienia recesji w UE. W takich warunkach łatwiejsze będzie też spełnienie kryteriów konwergencji i uzyskanie stabilności finansowej.

3.2. Spór o konwergencję realną, strukturalną i nominalną

W sporze tym chodzi o rozstrzygnięcie dylematu, czy spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej jest wystarczającym warunkiem szybkiej integracji ze strefą euro, czy też konwergencja nominalna powinna być poprzedzona konwergencją strukturalną²⁰ i realną²¹ lub, w jakim tempie procesy te powinny się toczyć równolegle?

¹⁹ Quarterly growth rates of GDP EU-27, Eurostat 2009, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-03062009-BP/EN/2-03062009-BP-EN.PDF

²⁰ Konwergencja strukturalna polega na dostosowaniu struktury własnej gospodarki do struktury gospodarek partnerów, w wyniku czego uzyskuje się substytucyjność wymiany. Jej miarami są wskaźniki struktury wytwarzania i wymiany, pozwalające np. na porównanie udziału produktów gałęzi technointensywnych, nowej ekonomii itp., przy których uzyskuje się korzyści/straty komparatywne w handlu wewnątrzgałęziowym. W procesie reform decydującego znaczenia nabiera wsparcie strukturalnej substytucyjności polskiej gospodarki wobec partnerów wymiany. Konwergencja strukturalna obejmuje także modernizację struktury rzeczowej gospodarki i poprawę zdolności konkurencyjnej sektora finansowego.

²¹ Kryteria konwergencji realnej informują o wyrównywaniu się poziomów wielkości realnych pomiędzy gospodarkami za pomocą takich wielkości, jak dochód narodowy *per capita*, eksport, konsumpcja, wydajność pracy, nakłady inwestycyjne, itp., które ilustrują stan sfery realnej w porównawczej statystyce międzynarodowej. Wynika z niej na przykład, że przewyżczenie przez Polskę dystansu wobec państw należących do UGW wymagać będzie około trzydziestu lat.

W polskiej debacie już w 2001 roku postulowano jak najszybsze przyłączenie się do obszaru euro, a nawet jednostronną etapową euroizację²². W stanowisku tym, podobnie jak w raporcie NBP z 2004 roku, zakładano, że spełnienie kryteriów konwergencji nominalnej jest wystarczającym warunkiem integracji z obszarem euro, a następujące później dostosowania strukturalne, przy początkowym ponad dwuletnim spowolnieniu wzrostu, ułatwią jego przyspieszenie w warunkach pełnej integracji monetarnej.

Natomiast w innych badaniach dotyczących polityki kursowej i ryzyk związanych z integracją europejską²³ wskazywano, że konwergencja strukturalna i realna powinna poprzedzać konwergencję nominalną. Podobne stanowisko, określane zasadą względnej spójności realnej, jest prezentowane w ekspertyzie dla Kancelarii Prezydenta RP z 2008 roku.

Według badań nad procesami konwergencji strukturalnej przed 2002 rokiem²⁴ gospodarka polska nie spełniała kryterium substytucyjności od strony popytowej (mierzonej poziomem PKB *per capita*) i od strony podażowej (mierzonej podobieństwem do rozwoju naukowo-technicznego) wobec czołowych gospodarek unijnych i nie osiągała korzyści komparatywnych w handlu wewnątrzgałęziowym w asortymentach technointensywnych.

W latach 1998–2002 nastąpił nawet regres w tym zakresie i wzrosła luka technologiczna. Wskazywał na to niski poziom substytucji technologicznej w wymianie towarowej, który nie pozwalał Polsce czerpać z niej oczekiwanych korzyści. Rozwijający się polsko-unijny handel wewnątrzgałęziowy dotyczył substytucyjnych produktów o niższej jakości i cenie, co oznaczało dla Polski straty komparatywne. Płynął stąd wniosek, że przystąpienie Polski do UGW powinno nastąpić po dokonaniu proeksportowej i proinnowacyjnej restrukturyzacji, w wyniku której nastąpiłaby poprawa konkurencyjności gospodarki, a w szczególności sektora eksportowego.

Istotnym warunkiem korzystnej wymiany z partnerami handlowymi jest uzyskiwanie przewag komparatywnych, które wzmacniają konkurencyjność gospodarki. W Polsce można do nich zaliczyć tańszą siłę roboczą, niższe ceny rzeczowych czynników produkcji, w tym nieruchomości, oraz niższe ceny dóbr niewy-

²² A. S. Bratkowski, J. Rostowski, Do waluty na skróty, „Polityka” z 13 października 2001 r., s. 64.

²³ K. Lutkowski, Szanse i zagrożenia dla sektora finansowego, stabilizacji i wzrostu, związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej i wprowadzeniem euro, „Zarządzanie Ryzykiem”, Nr Specjalny, Instytut Zarządzania Ryzykiem, WSUiB, Warszawa 2004; E. M. Pluciński, Możliwości racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w kontekście integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE – identyfikacja i zarządzanie ryzykiem ekonomicznym, „Zarządzanie Ryzykiem”, Nr Specjalny, Instytut Zarządzania Ryzykiem, WSUiB, Warszawa 2004; A. Sławiński, Konsekwencje konieczności przejścia złotego przez test stabilności w ERM 2, „Studia Finansowe” 2004, Nr 68, s. 80.

²⁴ E. M. Pluciński, Możliwości..., *op. cit.*

mienialnych, które pozwalają na zachowanie przez pewien czas niższych kosztów utrzymania, a więc względnie wyższych realnych zarobków, mimo niższych płac niż w Europie Zachodniej²⁵.

W świetle innych badań wskaźniki konkurencyjności i zyskowności polskiego eksportu do krajów UE, chociaż uległy pogorszeniu w 2005 roku to i tak ich poziom był wyższy niż średni z lat 1998–2002²⁶. Kolejne badania wskazywały na rosnącą konkurencyjność polskiej gospodarki w latach 2002–2004, dla których wskaźnik *terms of trade* wahał się wokół poziomu bazowego i nie wykazywał wyraźnej tendencji do zmian²⁷. Skłaniać to może raczej do wniosku, że wspomniany regres w latach 1998–2002 nie tylko został zahamowany, ale nastąpiła pewna poprawa w efektywności wymiany w porównaniu z poprzednim okresem.

Aktualne analizy konkurencyjności strukturalnej polskiego handlu z krajami UE w przekroju branżowym w latach 2002–2006 wskazują, że Polska stopniowo poprawia swoją pozycję konkurencyjną na wspólnym rynku, ale głównie w tradycyjnych asortymentach towarów nisko przetworzonych i średniej technologii. O poprawie tej pozycji świadczy też fakt, że towary technointensywne stanowiły w 2006 roku już 1/3 eksportu Polski do UE²⁸. Jednak towary gałęzi *high-tech* tworzyły w 2006 roku tylko 4,6% polskiego eksportu. Jeśli gałęzie te będą decydować o realnym dostosowaniu do rynku UE, niezbędne jest przejście w Polsce do strategii rozwojowej *high-tech*, a więc spełnienie warunków realnej konwergencji. To by świadczyło o tym, że Polska może osiągać korzyści komparatywne lub nie ponosić istotnych strat w handlu wewnątrzgałęziowym z zagranicznymi partnerami wymiany.

Jednak Polska musi prowadzić taką politykę rozwojową, która zapewni trwałą poprawę konkurencyjności i osiągnięcie korzyści komparatywnych w wymianie. Powinna ona zapewnić trwałe utrzymanie wielkości udziału nakładów w PKB na badania i rozwój, wdrażanie innowacji, edukację i naukę co najmniej zbliżonych ze średnimi wskaźnikami w UE. To byłby jednocześnie wystarczający warunek przystąpienia do strefy euro w odniesieniu do konwergencji realnej. W takich okolicznościach szybciej wzrastałby w Polsce PKB per capita i zmniejszałby się dystans do średniej UE.

²⁵ K. Ryć, Jak szybko do euro?, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej, materiały konferencyjne, Warszawa 24 maja 2006 r., s. 19.

²⁶ J. Przystupa, Prognoza obrotów z krajami UE do 2006 r., w: Polska w Unii Europejskiej, doświadczenia pierwszego roku, UKiE, Warszawa 2005, s. 262.

²⁷ K. Marczewski, Analiza kształtowania się wskaźników relatywnych krajowych cen eksportu oraz rentowności przedsiębiorstw-eksporterów w latach 2000–2004, w: Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005, Raport Roczny, IKiCHZ, Warszawa 2005, s. 157.

²⁸ E. M. Pluciński, Struktura branżowa handlu Polski z krajami Unii Europejskiej przed i po akcesji a ryzyko komplementarności gospodarczej, „Zarządzanie Ryzykiem”, Nr 24, AF, Warszawa 2007, s. 67.

3.3. Zbieżność cykli koniunkturalnych i wzrost wymiany handlowej

W świetle założeń modelu optymalnego obszaru walutowego Mundella zbieżność cykli koniunkturalnych jest warunkiem skuteczności jednolitej polityki pieniężnej dla wszystkich krajów tego obszaru, a ryzyko szoków asymetrycznych jest tym mniejsze, im silniej powiązane są ze sobą gospodarki wspólnego obszaru.

W świetle raportu NBP z 2009 roku polska gospodarka wypadła relatywnie korzystnie pod względem zbieżności cykli koniunkturalnych na tle nowych państw członkowskich oraz gospodarek peryferyjnych. Badania ekspertów banku centralnego Austrii w 2005 roku potwierdziły daleko posuniętą synchronizację cyklu koniunkturalnego w naszej części Europy z cyklem w Europie Zachodniej²⁹. Dla Polski i strefy euro współczynnik korelacji zmian PKB jest wysoki i wynosi w ostatnich latach około 0,7, a współczynnik korelacji zmian produkcji przemysłowej około 0,6, co świadczy o relatywnie dużym stopniu synchronizacji cyklu koniunkturalnego³⁰. Oznacza to wzajemne upodobnienie się struktury branżowej gospodarki polskiej i unijnej, otwartość oraz wysoką intensywność wzajemnych powiązań handlowych.

Potwierdzona zbieżność cykli koniunkturalnych Polski i jej partnerów w UE (mimo zaobserwowanej w 2009 roku czasowej rozbieżności) oznacza, że w średnim okresie do czasu wyczerpania się przewag komparatywnych Polska będzie mogła uzyskiwać korzyści w wymianie z krajami UE. Korzyści te będą zależeć zarówno od tempa wdrażania proinnowacyjnej polityki narodowej, jak i od siły wpływu na gospodarkę polską procyklicznych szoków spadku popytu w warunkach recesji rozwijającej się od 2008 roku w Europie i na świecie. Na niekorzyść Polski będzie działać w takiej sytuacji odmienna od krajów strefy euro struktura produkcji, w której wysokie udziały mają rolnictwo, górnictwo, kopalnictwo, a także mało konkurencyjne branże przemysłu przetwórczego podatne na szoki asymetryczne.

Zamieszczone w Raporcie NPB z 2009 roku wyniki badań wskazują, że przyjęcie wspólnej waluty może prowadzić (między innymi w zależności od warunków wejścia) w długim okresie do wzrostu wymiany handlowej o kilkanaście procent (np. wskutek stabilizacji kursu wymiany, obniżenia ryzyka i kosztu transakcyjnego) w porównaniu do sytuacji pozostawania przy narodowej walucie, przy czym w pierwszych 5 latach od wejścia do strefy euro szybciej wzrośnie import w porównaniu do eksportu, który może się w tym czasie zmniejszyć³¹. Należy dodać, że

²⁹ K. Lutkowski, Jakie ryzyka warto mieć szczególnie na uwadze w drodze do euro, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej, materiały konferencyjne, Warszawa 24 maja 2006 r., s. 12.

³⁰ D. Rosati, Wejście Polski do strefy euro: kiedy i dlaczego?, 2007, http://www.rosati.pl/index.php?option=com_content&task=category§ionid=13&id=36&Itemid=63

³¹ Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa luty 2009 r., s. 115, www.nbp.pl

wcześniej wspomniane prognozy głębokiej recesji w krajach UE w latach 2009–2010 będą miały negatywny wpływ na wielkość wymiany. Z kolei wyniki innej analizy porównawczej importu i eksportu w strefie euro i na świecie w latach 2002–2008 wskazują, że wprowadzenie jednolitej waluty miało niewielki wpływ na rozwój wymiany międzynarodowej, która była zależna głównie od koniunktury światowej. Eksport i import w strefie euro w tym czasie wzrosły odpowiednio o 35% i 38%, natomiast z krajami poza strefą euro wzrosły więcej, tj. odpowiednio o 40% i 50%³². Wyniki te potwierdzają, że efekt Rose’a³³ jest znacznie zredukowany lub nie występuje. Wejście do wspólnego obszaru walutowego jednak sprzyja rozwojowi wymiany, co wzmacnia zbieżność cykli, przy której ujawniają się zalety wspólnej waluty (stabilność kursowa, niższe koszty transakcyjne). Te zalety powodują dalszy wzrost wymiany między krajami wspólnego obszaru walutowego. Istnieje jednak ryzyko wystąpienia asymetrycznych szoków – większe dla tych krajów, które gorzej spełniają kryteria konwergencji. Niebezpieczeństwo szoków może też wzrastać dla tych gospodarek, które wyspecjalizowały się w określonych branżach produkcji, wrażliwych na szoki specyficzne dla regionu³⁴.

Zbieżność cykli i rosnąca wymiana handlowa z obszarem euro pozwala sądzić, że Polska po wejściu do strefy euro może liczyć na dalszy wzrost wymiany handlowej z krajami UGW. W czasie obecnego kryzysu wzrost ten rozpocznie się zapewne dopiero w fazie ożywienia. Korzyści z tej wymiany będą zależeć od zwiększenia efektywności mechanizmów dostosowawczych, jako alternatywy wobec własnej polityki stopy procentowej i kursu walutowego. Na pierwszy plan wysuwa się polityka fiskalna, jako główne narzędzie stabilności finansów i spełnienia kryteriów konwergencji. Duże znaczenie przed przyjęciem euro ma także takie zaawansowanie polityki strukturalnej, w tym wdrożenie zaleceń strategii lizbońskiej w wymiarze edukacyjnym i innowacyjnym, które umożliwi czerpanie korzyści ze wspólnego obszaru walutowego. Wspomniane raporty NPB wyraźnie wskazują na związany z tym spadek kosztów transakcyjnych i szeregu rodzajów ryzyka mikro- i makroekonomicznego (w tym ryzyka wahań kursowych i szoków asymetrycznych). W takich warunkach gospodarka polska miałaby szerszy dostęp do rynku kapitałowego, nastąpiłby większy dopływ kapitału, obniżka stóp procentowych i ułatwienie pozyskania kredytu, przyspieszenie restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz poprawa konkurencyjności.

³² M. Lachowicz, Dotychczasowy bilans korzyści i kosztów z utworzenia strefy euro, „Bank i Kredyt”, 2008, Nr 9 (wkładka), s. 9.

³³ Według A. Rose, One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade, „Economic Policy”, 2000, Vol. 15, s. 7–15, obroty handlu między krajami wzrastają o 30% już od początku przyjęcia przez nie wspólnej waluty.

³⁴ P. Krugman, Lessons of Massachusetts for EMU, w: The transition to Economic and Monetary Union in Europe, red. F. Govazzi F. Torres, New York Cambridge University Press, 1993, s. 260.

3.4. Spór o kurs wymiany złotego

Funkcjonujący w Polsce od 2000 roku płynny kurs złotego wobec walut obcych do połowy 2008 roku ograniczał ataki spekulacyjne i sprzyjał aprecjacji polskiej waluty. Strategia polityki kursowej, realizowana w latach 2005–2006, zakładała przyspieszenie procesów konwergencji strukturalnej i realnej. Jak wcześniej wspomniano, korzystne zmiany nastąpiły w strukturze i poziomie eksportu wskutek napływających inwestycji produkcyjnych. Osiągnięto poziom zbliżony do równowagi w bilansie obrotów bieżących, co świadczy o tym, że poziom kursu realnego bliski był poziomowi kursu fundamentalnej równowagi bilansu płatniczego.

W 2005 roku oszacowania kursu równowagi złotego wobec euro dla lat 1998–2003/2004 według modelu parytetu siły nabywczej (PPP) wahały się od 4,13 do 4,38; według modelu równowagi bilansu obrotów bieżących (*macroeconomic balance*) było to 4,52, a według modelu fundamentalnego kursu równowagi (FEER) 4,25³⁵. Oszacowania te, wyznaczające wartość normatywną realnego kursu równowagi, uwzględniające różne kryteria powinny być stale aktualizowane, także w kontekście innych estymacji modelu BEER (behawioralny kurs równowagi) i modelu FEER, wskazujących, że proces konwergencji realnej ma istotny wpływ na kształtowanie się kursu złotego³⁶.

Wejście Polski do ERM 2 przy korzystnym kursie konwersji będzie zatem wymagać uprzednich działań, polegających na dostosowaniu do kursu równowagi kursu rynkowego za pomocą interwencji walutowych, a w czasie pobytu w ERM 2 podejmowania trafnych decyzji rewaluacyjnych korygujących kurs centralny.

Porównanie z podanymi wyżej oszacowaniami, szczególnie według modelu równowagi bilansu obrotów bieżących, wskazuje, że aprecjacja złotego w latach 2005–2008 była nadmierna i doprowadziła do narastania od 2007 roku deficytu obrotów bieżących, który w 2008 roku wyniósł aż 5,5% PKB³⁷. Ewentualne przyjęcie kursu centralnego zbliżonego do poziomu z lipca 2008 roku, gdy złoty osiągnął maksimum aprecjacji, tj. 2,02 zł za dolara USA i 3,2 zł za euro, naraziłoby gospodarkę polską na poważną utratę konkurencyjności i pogłębienie nierównowagi zewnętrznej. Choć przeliczenie polskich płac, oszczędności, świadczeń socjalnych i PKB na głowę po takim kursie złotego na euro znacznie zbliżyłoby je do średnich UE, to jednak utrata konkurencyjności szybko doprowadziłaby w Polsce

³⁵ J. Przystupa, Szacunki kursu równowagi, Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005, Raport roczny, Warszawa 2005, s. 170.

³⁶ M. Rubaszek, Economic convergence and fundamental equilibrium exchange rate in Poland, „Bank i Kredyt”, 2009, Vol. 40, No. 1, s. 7–22.

³⁷ Informacja o sytuacji makroekonomicznej i sytuacji budżetu państwa w 2009 r., MF, czerwiec 2009 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_aktualnoci/2009/informacja_062009.pdf

do spadku produkcji, wzrostu bezrobocia i inflacyjnego załamania wzrostu oraz uruchomiłaby procesy dywergencji niweczącej dotychczasowy dorobek.

W świetle powyższego, punkt I.7. też wspomnianej ekspertyzy dla Kancelarii Prezydenta RP wymaga komentarza. W punkcie tym stwierdza się, że nic nie wskazuje, by ewentualnie „rozsądnie wyższy” kurs był szkodliwy dla aktywności gospodarczej, gdyż równocześnie wymusza on zachowania proefektywnościowe. Wynika stąd, że autorzy ekspertyzy preferują kurs nadwartościowy, co jest słuszne w długim okresie w stanie równowagi zasobowej, tj. sytuacji, w której istnieje równowaga zewnętrzna, wyrównane są poziomy życia oraz cen w kraju i zagranicą, a zatem oznaczałoby to w perspektywie kilkudziesięciu lat nawet 100% umocnienie realnego kursu złotego. Natomiast w średnim okresie, szczególnie w najbliższych latach, osiągnięcie równowagi w bilansie handlowym wymaga osłabienia kursu złotego, a więc kursu podwartościowego, co nie zostało w tezach ekspertyzy uwzględnione. Jeśli poziom takiego kursu złotego jako kursu wejścia do strefy euro byłby tylko zbliżony do podanych poziomów z lipca 2008 roku to można przyjąć, że dalej pogłębiałby się deficyt obrotów bieżących, co by zwiększało niestabilność gospodarki.

Głównym problemem od połowy 2008 roku jest zarówno ograniczenie wahań płynnego kursu złotego, jak i wzmocnienie jego stabilności. Zapoczątkowane w sierpniu 2008 roku kilkudziesięcioprocentowe osłabienie kursu złotego trwało do marca 2009 roku, mimo wcześniejszych incydentalnych interwencji rządu RP na rynku walutowym w obronie kursu złotego. Siła kryzysu i gry na dewaluację pokazała, że płynny kurs złotego nie był w stanie zapobiec destabilizacji. Widać było też, jak płytki i podatny na destabilizację jest rynek złotego (jego udział wynosi około 0,2% w światowym rynku walutowym). Jeden z banków amerykańskich przyznał się nawet do skutecznej gry na dewaluację złotego, do czego wystarczyły kwoty kilkudziesięciu milionów dolarów USA.

Jak z tego wynika, w warunkach dużego natężenia kryzysu na światowych rynkach finansowych w krótkim okresie płynny kurs nie był w stanie uchronić polskiej gospodarki przed stratami wywołanymi głównie przez szoki zewnętrzne. Wraz ze sprzyjającą polskiemu eksportowi deprecjacją złotego zaczęły narastać trudności zbytu w Europie Zachodniej w wyniku kryzysu finansowego i recesji. Jednocześnie część polskich eksporterów poniosła straty szacowane przez KNF w lutym 2009 roku łącznie na około 9 mld zł z tytułu ryzykownych umów opcyjnych, zawieranych z bankami przed sierpniem 2008 roku, w celu zabezpieczenia się przed nadmierną aprecjacją złotego³⁸. Gwałtowna deprecjacja złotego, trwająca

³⁸ Skąd się wzięły straty na opcjach, 3 kwietnia 2009 r., http://www.rp.pl/arttykul/269325,285993_Skad_sie_wziely_straty_na_opcjach.html

do lutego 2008 roku, doprowadziła niektórych eksporterów do bankructwa. Jednak po pewnym ustabilizowaniu się słaby kurs sprzyjał branżom eksportowym, które w tym czasie odnotowały sukcesy. Przy osłabionym kursie złotego zwiększyły się też zakupy dóbr i usług przez obcokrajowców w Polsce.

Przykłady te pokazują, że w warunkach niepewności kryzysowej przedwczesne jego usztywnienie mogłoby wzmocnić ataki spekulacyjne. Z tego punktu widzenia trafny jest postulat zawarty w punkcie V.2 wspomnianych też eksperytyzy o zachowaniu płynnego kursu jak najdłużej, jako amortyzatora wspomnianych szoków. Należy jednak pamiętać, że natężenie wahań kursu walutowego zależy od takich parametrów, jak zmiany poziomu PKB, deficytu budżetowego i długu publicznego, cen towarów i usług, nominalnych i realnych stóp procentowych, bilansu rachunku obrotów bieżących, preferencji walutowych w akumulacji majątku, sytuacji politycznej oraz oceny różnego rodzaju ryzyka przez uczestników rynku walutowego, w tym stabilności gospodarki danego kraju. Oznacza to, że usztywnienie kursu złotego powinno nastąpić wtedy, gdy parametry te będą kształtować się korzystnie dla gospodarki polskiej.

4. Realizacja kryteriów konwergencji nominalnej w warunkach kryzysu

Opisane wcześniej pogorszenie sytuacji makroekonomicznej Polski związane ze światowym kryzysem ma istotne znaczenie dla spełnienia przez nią fiskalnych³⁹ i monetarnych⁴⁰ kryteriów konwergencji w ramach koordynacji polityki gospodarczej UE.

4.1. Kryterium długu publicznego i deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych

Zgodnie z pierwszym Programem Konwergencji z kwietnia 2004 roku⁴¹ Polska spełniała wtedy jedynie kryterium długu publicznego sektora instytucji rządowych i samorządowych, tj. 45,9% PKB, i kryterium to trwale było spełniane w latach 2004–2008.

³⁹ Deficyt budżetowy nie większy niż 3% PKB i dług publiczny nie większy niż 60% PKB oraz dodatkowo kryterium zgodności legislacyjnej dotyczącej banku centralnego i jego relacji z Europejskim Systemem Banków Centralnych (ESBC) i Europejskiego Banku Centralnego (EBC).

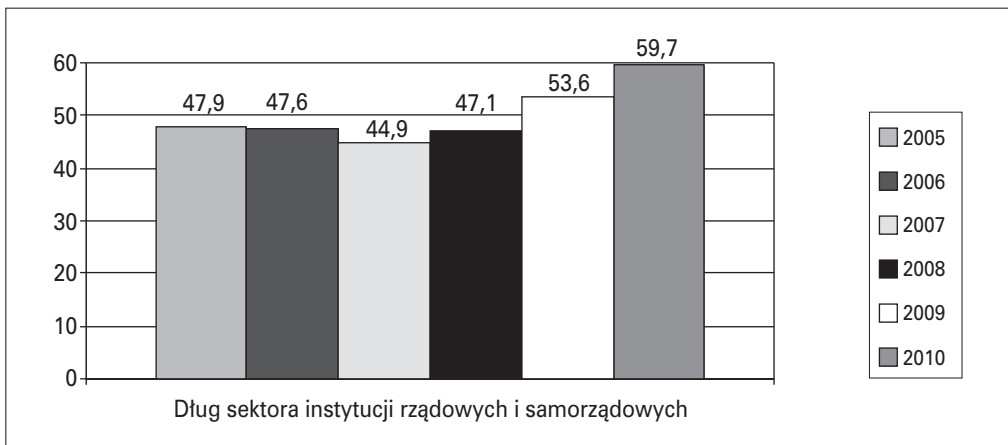
⁴⁰ Stopa inflacji nie wyższa niż 1,5 pkt proc. od średniej stopy inflacji w trzech krajach UE, w których stopa ta jest najniższa; nominalna długoterminowa stopa procentowa nie może przekraczać o więcej niż o 2 pkt proc. średnią stóp długoterminowych w trzech krajach UE o najniższej stopie inflacji; wahania kursu waluty krajowej muszą w ciągu 2 lat mieścić się w normalnym przedziale wahań wokół kursu centralnego.

⁴¹ Program Konwergencji 2004, MF, Warszawa kwiecień 2004 r., www.mofnet.gov.pl

W ósmym Programie Konwergencji z grudnia 2008 roku⁴² zwiększono, w porównaniu z poprzednimi programami, planowane na lata 2008–2010 zadłużenie publiczne i deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych na poziomie niższym od prognoz KE, ale poniżej wartości referencyjnych UE. Potwierdzają to przedstawione na rysunku 1 prognozy KE, wskazujące na możliwy wzrost zadłużenia publicznego do 59,7% PKB w 2010 roku.

Pogłębienie spowolnienia wzrostu polskiej gospodarki w 2009 roku może spowodować, że dług publiczny przekroczy 50% PKB. Gdy dług publiczny będzie się mieścić w przedziale 50–55% PKB, nastąpi automatyczne wdrożenie procedur ostrożnościowych, tj. ustawowych limitów relacji długu do PKB. Przewidują one, że relacja deficytu budżetu państwa do jego dochodów w projekcie budżetu uchwalonym przez RM na 2010 rok nie może być wyższa niż w 2009 roku. Relacja ta, uchwalona na 2010 rok, stanowiłaby górne ograniczenie dla relacji deficytu do dochodów uchwalonych na 2010 rok w budżetach jednostek samorządu terytorialnego (JST). W wypadku przekroczenia długu w 2010 roku powyżej 55% PKB procedury ostrożnościowe w 2011 roku byłyby jeszcze ostrzejsze, co by dodatkowo spowolniło wzrost PKB w Polsce w latach 2011–2012.

Rysunek 1. Dług sektora instytucji rządowych i samorządowych (w % PKB) w latach 2005–2010* (OFE poza sektorem, wartość referencyjna 60% PKB)



* dla lat 2009–2010 prognoza KE z maja 2009 roku; dla 2008 roku według GUS dług wyniósł 47,1% PKB.

Źródło: Commission of the European Communities 2009, s. 95; Komunikat GUS 2009; Program Konwergencji: Aktualizacja 2006, s. 23, Aktualizacja 2007, s. 16, Aktualizacja 2008, s. 16, Aktualizacja 2008, s. 16.

⁴² Program Konwergencji. Aktualizacja 2008, MF, Warszawa grudzień 2008 r., www.mofnet.gov.pl

W sytuacji spowolnionego wzrostu lub recesji ograniczone byłyby w związku z tą procedurą możliwości pobudzania efektywnego popytu rosnącymi wydatkami publicznymi. Jeśli zadłużenie publiczne w latach 2009–2010 nie przekroczy 60% PKB, to nie powinno to zagrozić stabilności równowagi wewnętrznej Polski. A zatem, zgodnie z danymi na rysunku 1, kryterium długu publicznego sektora instytucji rządowych i samorządowych może być spełnione.

W 2004 roku Rada UE wdrożyła wobec Polski procedurę nadmiernego deficytu budżetowego w związku z przekroczeniem deficytu budżetowego powyżej 3% PKB i niespełnieniem pozostałych kryteriów. Zalecono konsekwentną realizację Programu uporządkowania i ograniczania wydatków publicznych (Plan Hausnera) i przeznaczenia ewentualnych wyższych od przewidywanych dochodów na redukcję deficytu i zmniejszanie przyrostu zadłużenia.

W latach 2005–2008 sytuacja finansowa państwa kształtowała się stabilnie. Z rysunku 2 wynika, że kryterium deficytu było spełnione w 2007 roku, deficyt budżetowy zmniejszył się do poziomu około 2% PKB i do połowy 2008 roku nadal był niski. W związku z tym Rada UE uchylila wtedy wobec Polski wprowadzoną w 2004 roku procedurę nadmiernego deficytu. Opublikowane w marcu i grudniu 2008 roku przez Ministerstwo Finansów w siódmym i ósmym Programie Konwergencji⁴³ planowane niskie wartości deficytu budżetowego i długu publicznego na lata 2009–2010 dramatycznie rozminęły się z faktycznym poziomem deficytu w 2008 roku i prognozami KE (por. rysunek 2), według których deficyt budżetowy w latach 2009–2010 może osiągnąć odpowiednio: aż –6,6% PKB i –7,3% PKB, a więc znacznie przekroczy wartość referencyjną UE 3% PKB, przy założeniu utrzymywania się niesprzyjającej sytuacji zewnętrznej i wewnętrznej.

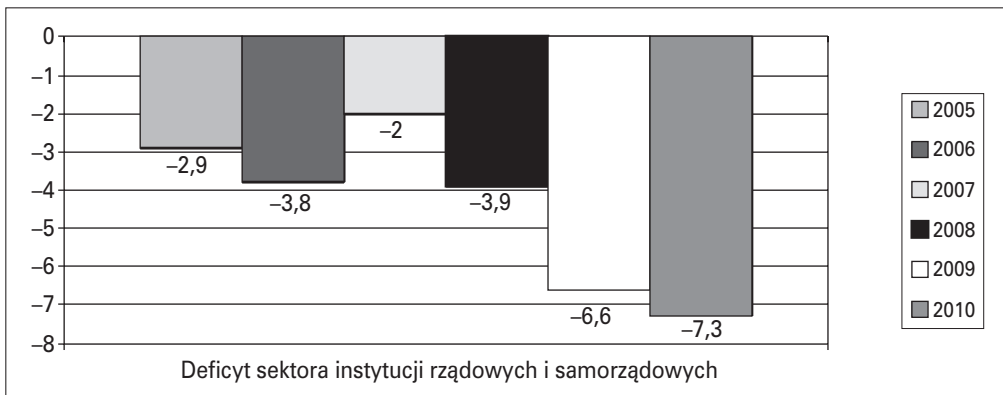
Po opublikowaniu w kwietniu 2009 roku faktycznej wartości deficytu budżetowego w 2008 roku –3,9% PKB i wobec perspektywy dalszego jego zwiększania się, w maju w 2009 roku KE rozpoczęła procedurę nadmiernego deficytu wobec Polski⁴⁴. Według KE do wzrostu deficytu budżetowego w Polsce w 2008 roku przyczyniło się obniżenie składek ubezpieczenia społecznego, zwiększenie ulg podatkowych dla rodzin oraz korzystniejsza indeksacja emerytur i świadczeń społecznych.

Wraz z osłabieniem koniunktury gospodarczej wydatki i dochody budżetowe były o około 10% niższe od zaplanowanych, a część wydatków (np. w sferze obronności) okazała się wyższa, co doprowadziło do tak znacznego wzrostu deficytu budżetowego w 2008 roku.

⁴³ Program Konwergencji. Aktualizacja 2007, MF, Warszawa marzec 2008 r. www.mofnet.gov.pl; Program Konwergencji. Aktualizacja 2008, MF, Warszawa grudzień 2008 r., www.mofnet.gov.pl

⁴⁴ Komisja przedstawia sprawozdania w ramach procedury nadmiernego deficytu w odniesieniu do Litwy, Malty, Polski i Rumunii, Komisja Europejska, 13 maja 2009 r., s. 1, www.ec.europa.eu

Rysunek 2. Deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych (w % PKB) w latach 2005–2010* (OFE poza sektorem, wartość referencyjna = 3% PKB)



* dla lat 2009–2010 prognoza KE z maja 2009 roku; dla 2008 roku dane według GUS.

Źródło: jak przy rysunku 1.

Sytuacja taka spowodowała, że według szacunków KE⁴⁵ deficyt strukturalny wzrósł w 2008 roku aż do 5,3% PKB w porównaniu do planowanego przez MF 2,6% PKB. Jednocześnie wpływ elementu cyklicznego na budżet był silniejszy niż szacowano w programie konwergencji z grudnia 2008 roku, co spowodowało, że szacunki w nim zawarte rozminęły się z rzeczywistością w 2009 roku.

Zgodnie z informacją kwartalną Ministerstwa Finansów z marca 2009 roku dynamika wpływów budżetowych już pod koniec 2008 roku była ujemna, istotnie wzrósł dług Skarbu Państwa o 13,6% w porównaniu z 2007 rokiem, a w styczniu 2009 roku wydatki budżetu wzrosły o 37,5%, zaś dochody tylko o 22,15% w stosunku do analogicznego okresu w 2008 roku⁴⁶. W tym samym miesiącu najbardziej wzrosła dynamika obsługi zadłużenia zagranicznego i osiągnęła 19,8% wykonania rocznego. W marcu 2009 roku znacznie wzrósł poziom deficytu budżetowego i osiągnął aż 55,5% wykonania rocznego. W czerwcu 2009 roku Ministerstwo Finansów poinformowało o zwiększeniu deficytu budżetowego w 2009 roku do 4,6% PKB⁴⁷. W tej sytuacji rząd stanął przed niezwykle trudnym politycznie dylematem: czy dla spełnienia kryterium budżetowego w kolejnych latach zdecydować się na niepopularne ograniczenia przede wszystkim wydatków sztywnych oraz zwiększenie różnych

⁴⁵ European Commission, Economic Forecast Spring 2009, Commission of the European Communities, s. 95, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15048_en.pdf

⁴⁶ Informacja kwartalna o sytuacji makroekonomicznej i stanie finansów publicznych, Ministerstwo Finansów, Warszawa marzec 2009 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_raporty_analazy_statystyki/informacja_kwartalna/kwartalna_marzec_09.pdf

⁴⁷ Informacja o sytuacji makroekonomicznej i sytuacji budżetu państwa w 2009 r., MF, czerwiec 2009 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_aktualnoci/2009/informacja_062009.pdf

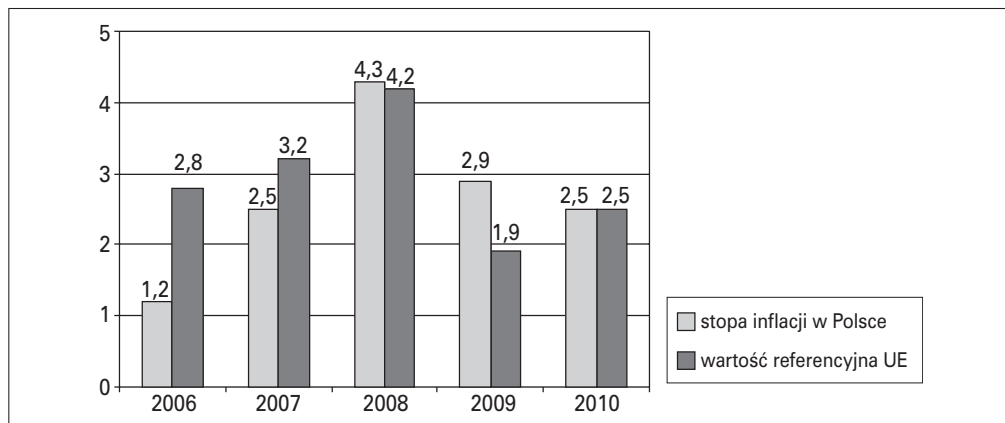
form opodatkowania i nie opóźnić istotnie harmonogramu przyjęcia euro, czy też wydłużyć proces równoważenia finansów publicznych i opóźnić ten harmonogram?

4.2. Kryterium stabilności cen i długoterminowej stopy procentowej

W drugiej połowie 2005 roku Polska spełniała kryteria inflacji i długoterminowej stopy procentowej, które kształtowały się wtedy poniżej wartości referencyjnych UE. W 2006 roku Polska po raz pierwszy znalazła się w gronie 3 państw UE o najbardziej stabilnych cenach. Tendencja ta utrzymywała się również w 2007 roku, szczególnie w jego pierwszej połowie. W związku z rosnącymi cenami surowców energetycznych i rozwijającym się kryzysem w 2008 roku inflacja HICP wyniosła 4,3%, co oznaczało, że Polska nie spełniła kryterium stabilności cen (por rysunek 3).

Obecny kryzys może mieć dwojaki wpływ na inflację w Polsce. Jeśli spowolnienie w Polsce zrówna się z tym, jakie prognozowano dla państw UE, to podobne będą również stopy inflacji. Jeśli natomiast recesja w UE będzie głębsza niż spowolnienie w Polsce (i w 3 krajach UE wystąpi ponadprzeciętnie bardzo niska stopa inflacji HICP), to wartość referencyjna inflacji spadnie do poziomu, który może być niższy niż w Polsce. Zgodnie z danymi przedstawionymi na rysunku 3 taki scenariusz na 2009 rok w Polsce przewidują zarówno EBC, jak i KE. Według tej prognozy inflacja w Polsce będzie mniejsza lub zrówna się z wartością referencyjną w UE dopiero w 2010 roku.

Rysunek 3. Stabilność cen w Polsce – 12-miesięczna średnia ruchoma stopa inflacji HICP (w %) w latach 2006–2010* (w porównaniu z wartościami referencyjnymi UE dla niepełnych lat w %)



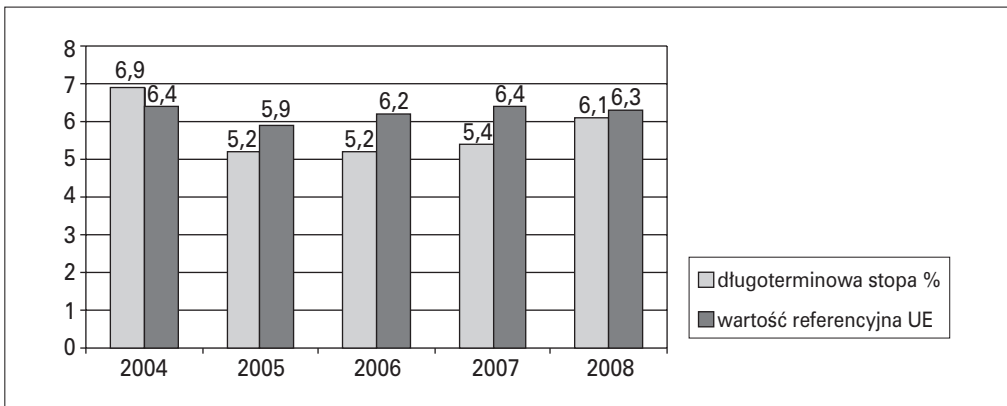
* dla lat 2009–2010 szacunki własne na podstawie Projektje ekonomiczne ekspertów EBC, 2009, s. 2–3.

Źródło: Raporty o Konwergencji: maj 2004 r., s. 60, maj 2006 r., s. 27, grudzień 2006 r., s. 23, maj 2007 r., s. 33, NBP, luty 2009 r., s. 48.

Dane przedstawione na rysunku 3 wskazują, że malejąca presja inflacyjna w Polsce do 2006 roku (w tym czasie inflacja oscylowała wokół 2% rocznie) przyczyniła się do spadku długoterminowej stopy procentowej i utrzymywania się jej poniżej poziomu wartości referencyjnej do 2008 roku.

Z danych ukazanych na rysunku 4 wynika, że już od 2005 roku Polska spełniała kryterium długoterminowej stopy procentowej, co było konsekwencją niskiej stopy inflacji. Mimo wyższej inflacji w Polsce od wartości referencyjnej UE w 2008 roku, długoterminowa stopa procentowa w tym roku pozostała niższa niż wartość referencyjna UE. Jednak już pod koniec 2008 roku zwiększył się znacznie dysparytet między stopą procentową EBC i NBP do 2,5 pkt proc., co było związane z szybszym spadkiem oprocentowania w strefie euro niż w Polsce⁴⁸. Dalsze utrzymywanie się takiego dysparytetu powoduje zagrożenie, że długoterminowa stopa procentowa może przekroczyć wartość referencyjną UE.

Rysunek 4. Długoterminowa stopa procentowa – rentowność 10-letnich obligacji w Polsce w latach 2004–2008 (rynek wtórny w porównaniu z wartościami referencyjnymi UE dla niepełnych lat w %)



Źródło: Raporty o Konwergencji: maj 2004 r., s. 67, maj 2006 r., s. 35, grudzień 2006 r., s. 23, maj 2007 r., s. 33, NBP luty 2009 r., s. 369.

Zagrożenie takie wystąpiło w 2008 roku w Hiszpanii i Irlandii, a także w Portugalii i Grecji, gdzie pogorszyła się stabilność wewnętrzna i zewnętrzna. Kraje te na początku 2009 roku miały obniżony rating w porównaniu do największych państw UE, ich obligacje były wyżej oprocentowane od np. niemieckich od 160 do 300 punktów bazowych, przy czym polskie obligacje były oprocentowane jeszcze wyżej⁴⁹.

⁴⁸ Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa luty 2009 r., s. 367, www.nbp.pl

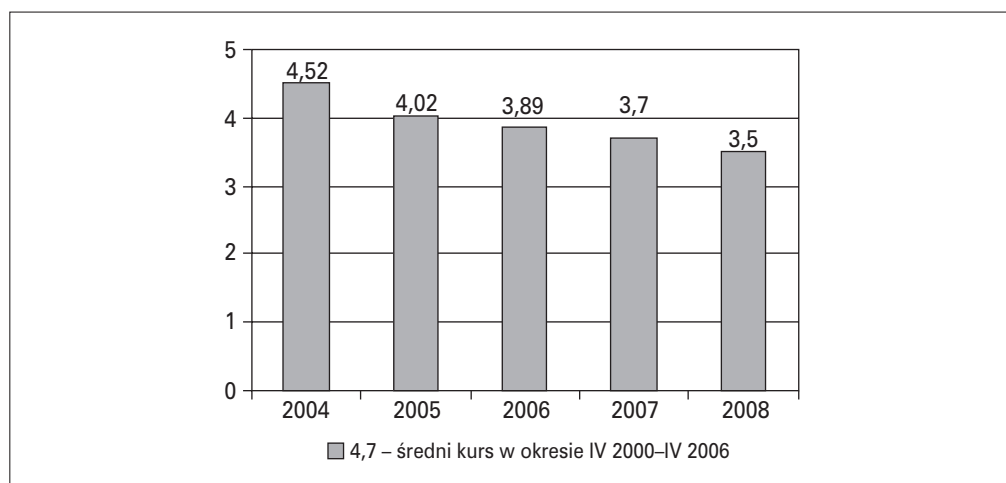
⁴⁹ *Ibidem*, s. 354–355.

Z opisanych doświadczeń wymienionych krajów wynika wniosek, że stabilność wewnętrzna i zewnętrzna zależy przede wszystkim od krajowej polityki makroekonomicznej, w tym głównie od efektywności polityki fiskalnej i strukturalnej. Strefa euro, w której jest prowadzona wspólna polityka pieniężna i kursowa, choć sprzyja wzrostowi, to nie chroni gospodarek ani przed przegrzaniem koniunktury, ani przed recesją, ale może zapewnić stabilizację walutową i ewentualnie niższe oprocentowanie obligacji państwowych w porównaniu do państw spoza strefy euro.

4.3. Kryterium kursowe

Zgodnie ze średniorocznymi wartościami kursu złotego do euro (zob. rysunek 5) kurs ten w latach 2004–2008 w zasadzie nie wykraczał poza przedział $\pm 15\%$. Od 2004 roku podlegał on aprecjacji liczonej w stosunku do roku poprzedniego, która wyniosła w 2005 roku 12,5%, w 2006 roku 3,3%, w 2007 roku 5%, a do lipca 2008 roku 14%. Tak więc w pierwszej fazie kryzysu w latach 2007–2008 kurs złotego wzmocnił się o około 19%, co przyczyniło się do osłabienia dynamiki eksportu i jego konkurencyjności. Aprecjacji kursu złotego sprzyjał *carry trade* i napływ kapitałów głównie z rynku amerykańskiego.

Rysunek 5. Kurs złotego do euro (wartości średnioroczne)



Źródło: Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2006–2007, Raport roczny, Warszawa 2007, s. 66–69, Europe in Figures, Yearbook 2006–2007, s. 167, Kursy walut, Archiwum NBP, 2008.

Tendencja ta odwróciła się w sierpniu 2008 roku wraz z drugą fazą kryzysu. Do lutego 2009 roku złoty osłabił się wobec euro do 4,9 zł za euro, tj. o około 40%, co potwierdzało, że Polska nie spełnia kryterium kursowego. Kurs złotego wyka-

zuje zbyt dużą zmienność miesięczną, kwartalną i roczną, co potwierdzają wskaźniki ERV Europejskiego Banku Centralnego. Do deprecjacji złotego w tym czasie przyczynił się gwałtowny odpływ kapitałów z rynków wschodzących i *repatriation rally* głównie kapitału amerykańskiego. W marcu 2009 roku złoty zaczął się lekko umacniać, a w kwietniu i maju 2009 roku jego kurs wahał się wokół 4,5 zł za euro.

4.4. Wejście do ERM 2 w warunkach kryzysu

Mechanizm Kursu Walutowego ERM 2 ma na celu przyspieszenie konwergencji krajów członkowskich nie uczestniczących w pierwszej edycji Europejskiego Systemu Walutowego z 1979 roku, który tworzył obszar stabilizacji walutowej w krajach członkowskich Wspólnoty⁵⁰. Utrzymanie kursu w $\pm 15\%$ paśmie wahań stanowi dla kraju przebywającego w ERM 2 test stabilności gospodarki i skuteczności polityki narodowej. Oceniają to państwa UE w momencie podejmowania decyzji o przyjęciu nowego członka do strefy euro. W związku z tym władze kraju wchodzącego do ERM 2, nawet jeśli na początku nie spełnia on w pełni kryteriów konwergencji, muszą wykazać, że taki test co najmniej po 2 latach będzie zdany i będą spełnione warunki ekonomiczne, tj. stabilny rozwój i zrównoważona polityka pieniężna, brak poważnych napięć i ograniczone interwencje walutowe.

Na stabilność rozwoju Polski w najbliższych latach istotny wpływ będą wywierać wspomniane wcześniej warunki wzrostu PKB i wymiany. Wynika z nich wniosek, że Polska odczuje skutki kryzysu i recesji, ale w porównaniu z innymi państwami UE spadek polskiego PKB będzie mniejszy. Trudno jednak liczyć w latach 2009–2010 na istotny postęp nie tylko w konwergencji nominalnej, ale i w realnej.

Prowadzona dotąd polityka wpływała korzystnie na proces konwergencji nominalnej, który zmniejszył dysparytet stóp procentowych i poprawił nastawienie rynków finansowych do złotego jako waluty związanej z euro⁵¹. W rezultacie, w latach 2005–2007 zmniejszyła się zmienność kursu złotego do euro. W warunkach przyszłej rezygnacji z własnej polityki pieniężnej i kursowej szczególnego znaczenia nabiera polityka fiskalna. Przy wysokim deficycie budżetowym jej skuteczność maleje, np. spadek PKB o 1%, przy istniejącym deficycie budżetowym 3% PKB, doprowadziłby w wyniku działania automatycznych stabilizatorów do jego pogorszenia o 0,5%, tj. do wartości 3,5% PKB. Byłoby to sprzeczne z ograniczeniami Paktu Stabilności i Wzrostu, i oznaczało, że polityka fiskalna w takich

⁵⁰ Europejski System Walutowy (European Monetary System) – na jego mocy od 1979 roku wprowadzono ecu (European Currency Unit – ważony średni koszyk walut – jednostka rozrachunkowa w operacjach walutowych ESW), Mechanizm (stabilizacji) Kursu Walutowego (ERM 1) oraz mechanizm kredytowy wspierający stabilność walutową – Europejski Fundusz Współpracy Walutowej (European Fund for Monetary Cooperation).

⁵¹ A. Sławiński, Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM 2 i strefy euro, Biuletyn Bankowy, Nr 10, 2008.

sytuacjach stawałaby się procykliczna. Natomiast w warunkach nadwyżki lub równowagi budżetowej (przy tej ostatniej, np. spadek PKB o 6% skutkowałby deficytem w wysokości 3% PKB) mogłaby sprzyjać zwiększaniu deficytu do 3% PKB i działałaby antycyklicznie.

Z analizy obecnej sytuacji i prognoz KE wynika, że napięty stan finansów publicznych uniemożliwi osiągnięcie równowagi budżetowej do 2011 roku. W związku z powyższym, określenie daty przystąpienia do ERM 2 powinno nastąpić dopiero w momencie osiągnięcia pewnej perspektywy ograniczenia deficytu budżetowego do poziomu mniej niż 3% PKB, a w przyszłości zrównoważenia budżetu, aby w takiej sytuacji mieć możliwość podejmowania antycyklicznych działań fiskalnych (obniżki podatków, wzrostu świadczeń) przeciwdziałających spadkowi PKB. Kolejnym postulatem jest podjęcie kroków osłabiających tempo powiększania się relacji długu publicznego do PKB⁵².

W innej sytuacji Polska nie będzie mieć manewru w redukcji rosnącego deficytu (jako środka antycyklicznego) i będzie narażona na ryzyko recesji oraz sankcje, w postaci wstrzymania transferów, i kary finansowe za odstępstwo od założeń Paktu Stabilności i Wzrostu. Termin wejścia Polski do ERM 2 należałoby uzależnić od uzyskania zadowalającego stopnia zaufania rynków finansowych do stabilności polskiej gospodarki⁵³. Potwierdzeniem tego może być przykład Irlandii i Słowacji, gdzie ataki spekulacyjne w czasie testu stabilności ich walut w ERM nie pojawiały się, bowiem kraje te miały nie budzącą obaw dobrą sytuację w bilansie obrotów bieżących i budżecie. Obecnie Polska jest względnie dobrze oceniana przez KE pod względem oczekiwanej stabilności w latach 2009–2011 i wśród trzech grup państw UE, uszeregowanych od najlepszych pod tym względem, znajduje się w drugiej grupie razem z Niemcami, Holandią i Czechami⁵⁴.

Wejście Polski do ERM 2 musi być poprzedzone dwiema decyzjami dotyczącymi ustalenia kursu centralnego i kursu konwersji. Kurs centralny, tj. kurs związania złotego z euro, jest określany w porozumieniu z państwami strefy euro. W warunkach kryzysu i destabilizacji kursowej, nie tylko złotego, ale i innych walut w Europie Środkowej i Wschodniej, trudno byłoby ustalić kurs centralny w sytuacji, gdy kurs rynkowy tak znacznie odchyła się od kursu równowagi długookresowej i wywołuje poważne napięcia. Wyższa w Polsce niż w UE stopa procentowa była nakierowana wyraźnie na tłumienie inflacji, a ewentualne jej

⁵² H. Wasilewska-Trenkner, Koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej przed przystąpieniem do strefy euro, „Master of Business Administration”, Nr 4 (75), lipiec–sierpień 2005 r., s. 11.

⁵³ A. Sławiński, Konsekwencje konieczności przejścia złotego przez test stabilności w ERM 2, „Studia Finansowe”, 2004, Nr 68, s. 80.

⁵⁴ M. Kotecki, Mam nadzieję, że w tym roku wejdziemy do ERM2 (rozmowa), „Dziennik” z 17 marca 2009 r., s. 5.

obniżenie jeszcze silniej osłabiłoby złotego. Z kolei, stałe interwencje państwa mogłyby zachęcić spekulantów do dalszych ataków na złotego. Poza tym, staranie się w warunkach kryzysowych o ustalanie kursu centralnego i wejście do ERM 2 napotkałoby formalny sprzeciw EBC i Ecofinu, które wcześniej wypowiedziały się, że w warunkach dużej fluktuacji kapitału w danym kraju i szoku ekonomicznego decyzja o wejściu do ERM 2 byłaby przedwczesna.

W pierwszej połowie 2009 roku wahania kursu wokół poziomu 4,5 zł za euro były korzystne dla eksportu; kurs ten w miarę skutecznie amortyzował szoki. Korzystnie przeliczane były po takim kursie fundusze europejskie i inwestycje zagraniczne, co przyczyniało się do postrzegania Polski jako atrakcyjnego miejsca alokacji kapitału. W krótkim okresie kurs ten, choć mniej korzystny, jest akceptowalny dla importerów, konsumentów i Skarbu Państwa dla obsługi zadłużenia. Jednak negocjowanie przez rząd RP wejścia do ERM 2 w 2009 roku przy tak niedowartościowanym kursie miałooby zapewne bardzo wysoką cenę. W sytuacji, gdy wiele państw UE ma duże deficyty, główni decydenci mogą nie chcieć wyrazić zgody na przyjmowanie w tym czasie do strefy euro kolejnego kraju z narastającym deficytem budżetowym lub też istotnie zaostrzyć warunki wobec Polski. Może to polegać na rygorystycznym podejściu do spełnienia kryteriów nominalnych konwergencji i/lub na żądaniu ustalenia kursu centralnego złotego na poziomie nadwartościowym, tj. znacznie obiegającego od aktualnych notowań rynkowych. W warunkach przewidywanego w Polsce ograniczenia wzrostu i recesji byłoby to szkodliwe dla gospodarki. Lepiej więc odczekać kilka lub kilkanaście miesięcy i, przy malejącym popycie zagranicznym, wykorzystać wyższą konkurencyjność eksporterów oraz korzystną dla nich złotową przychodowość, a po dłuższym okresie stabilizacji rynkowego kursu złotego wokół poziomu 4 zł za euro negocjować taki kurs centralny. W Polsce chce jej zarówno opozycja parlamentarna, jak i koalicja rządząca, ale brak zgody sejmowej w kwestii zmian Konstytucji RP (celem spełnienia kryterium prawnego) sprzyja osłabieniu kursu złotego i zwiększeniu jego niestabilności. Brak ten staje się też barierą wejścia Polski do ERM 2 w opiniach państw UE i KE.

Po ustabilizowaniu się sytuacji będzie można podjąć próbę uzgodnienia kursu centralnego. Jeśli tendencja lekko niedowartościowanego kursu rynkowego, tj. nieco powyżej 4 zł za euro, utrzymywałaby się w przyszłości i jego wahania mieściłyby się w przedziale $\pm 15\%$, można byłoby przekonać władze UE do ustalenia kursu konwersji na podstawie w miarę stabilnego bieżącego kursu rynkowego. Jak pokazuje doświadczenie, od czasu wejścia Polski do UE kurs ten odchyłał się od bieżącego realnego kursu równowagi poniżej 5%⁵⁵. W wypadku spełnienia

⁵⁵ Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, 2009, s. 209.

pozostałych kryteriów konwergencji, taki kurs dawałby gospodarce polskiej premię konkurencyjności, a nawet ewentualna aprecjacja kursu złotego w końcowej fazie pobytu w ERM 2 nie powinna jej istotnie pogorszyć. Wobec tego, że szacunki kursów równowagi wydają się oscylować wokół 4 zł za euro, taki też powinien być kurs konwersji.

Podkreślić należy, że przyjęcie kursu złotego z nadmierną rezerwą konkurencyjności, tj. nadmiernie niedowartościowanego, niesie w sobie również poważne zagrożenie. Doświadczyła tego Hiszpania, gdzie kurs rekonwersji pesety na euro był stosunkowo niski i w ten sposób przedsiębiorstwa hiszpańskie dysponowały pewną istotną rezerwą konkurencyjności, która nie została „zjedzona” przez wyższą inflację. Doprowadziło to do wzrostu eksportu i PKB. Jednak w 2008 roku przyspieszenie inflacji obniżyło konkurencyjność Hiszpanii, a polityka EBC nie ochroniła jej, jak i Irlandii, przed przegrzaniem koniunktury. Polityka ta nie sprzyjała także stabilności wewnętrznej i zewnętrznej Portugalii i Grecji, co może świadczyć o tym, że samo uczestnictwo w strefie euro nie zapewnia automatycznie ochrony przed kryzysem krajowych finansów publicznych.

5. Realizacja kryteriów konwergencji w warunkach kryzysu

5.1. Kryterium długu sektora instytucji rządowych i samorządowych

Prognozy wskazują, że w latach 2009–2010 kryterium to może być spełnione nawet w sytuacji znacznego spowolnienia wzrostu gospodarczego. Zapoczątkowane w marcu 2009 roku odwrócenie tendencji deprecyjnej kursu złotego może nieco zmniejszyć wydatki z tytułu kosztów obsługi długu zagranicznego, a tym samym osłabić ryzyko jego wzrostu i destabilizacji równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Przekroczenie długu o 50% w 2009 roku spowoduje wdrożenie procedur ostrożnościowych w 2010 roku. Jeśli w roku tym deficyt przekroczy 55% PKB, to nastąpi kolejne ich zaostrzenie w 2011 roku. Skutkiem tego będzie dalsze spowolnienie wzrostu PKB.

5.2. Kryterium deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych

Prognozy deficytu budżetowego polskiego rządu i KE w latach 2009–2010 wahają się między 4,6% PKB a 7% PKB, co w warunkach ponownego wdrożenia wobec Polski procedury nadmiernego deficytu będzie oznaczać konieczność zmniejszenia wydatków i szukanie możliwości wzrostu przychodów budżetowych. To ograniczy możliwości zahamowania spowolnienia wzrostu w polskiej gospodarce, a dalsze pogorszenie stabilności uniemożliwi wejście Polski w 2009 roku do ERM 2. Jeśli w 2010 roku polski PKB wzrośnie i zaznaczy się spadkowa tendencja deficytu

budżetowego, to będzie to sygnał umożliwiający np. w 2010 roku wejście do ERM 2. Zależy to od skuteczności krajowej polityki fiskalnej i od złagodzenia tendencji kryzysowych na świecie.

5.3. Kryterium stabilności cen

Kryterium to nie było spełnione w Polsce w 2008 roku. Jeśli w latach 2009–2010 recesja w krajach UE będzie głębsza niż spowolnienie w Polsce (i w 3 krajach UE wystąpi ponadprzeciętnie bardzo niska stopa inflacji HICP), to wartość referencyjna inflacji spadnie do poziomu, który może być niższy niż w Polsce. Według prognoz EBC i KE Polska nie spełni w 2009 roku kryterium stabilności cen, która będzie niższa lub równa się z wartością referencyjną w UE dopiero w 2010 roku. W tej sytuacji wejście do ERM 2 byłoby celowe wtedy, gdy będzie możliwe osiągnięcie celu inflacyjnego w latach 2010–2011, co najmniej zbieżnego z wartością referencyjną UE.

5.4. Kryterium długoterminowej stopy procentowej

W 2008 roku Polska spełniła to kryterium. Pod koniec 2008 roku dysparytet między stopą procentową EBC i NBP wynosił do 2,5 pkt proc., co oznaczało, że oprocentowanie w strefie euro zmniejszało się szybciej niż w Polsce. Jeśli nadal utrzyma się taki dysparytet i nie uda mu się stosownie obniżyć w Polsce inflacji to istnieje zagrożenie, że długoterminowa stopa procentowa przekroczy wartość referencyjną UE. W takiej sytuacji wejście do ERM 2 byłoby celowe wtedy, gdy prawdopodobne stanie się obniżenie długoterminowej stopy do poziomu zbieżnego z wartością referencyjną UE w latach 2010–2011. Będzie to zależeć głównie od stopnia zbieżności stopy inflacji HICP z wartością referencyjną UE w latach 2010–2011.

5.5. Kryterium kursowe

Polska nie spełnia tego kryterium wobec nadmiernej zmienności kursu złotego. Aprecjacja kursu złotego od lipca 2007 roku do lipca 2008 roku o około 19% i deprecjacja tego kursu o około 40% od sierpnia 2008 roku do lutego 2009 roku ukazały, jak płytki i podatny na destabilizację jest rynek złotego. Tak duże wahania kursowe uniemożliwiają wejście Polski do ERM 2.

Ustabilizowanie kursu złotego zależy z jednej strony od postępu stabilizacji rynków finansowych, a z drugiej strony od pozytywnego postrzegania Polski przez zagranicznych inwestorów i ich dobrej oceny jej fundamentów makroekonomicznych. Lekkie umocnienie się kursu złotego wobec euro w marcu 2009 roku wskazywałoby, że Polska postrzegana jest lepiej niż inne państwa Europy Środkowej i Wschodniej. Jeśli tendencja ta utrzyma się dłużej w 2009 roku, a zmienność kursu

złotego powróci do wąskiego pasma wahań, umożliwi to wejście Polski do ERM 2 w 2010 roku. Jednym z najważniejszych parametrów tego wejścia jest wartość kursu centralnego zbliżonego do rynkowego, który powinien posiadać rezerwę konkurencyjności, antycypującą naturalną aprecjację złotego przed ustaleniem jego ostatecznego kursu konwersji na poziomie, przy którym możliwe byłoby utrzymanie konkurencyjności i wzrostu wydajności w gospodarce. Do tego niezbędny będzie kompromis z KE i państwami UE, które będą zainteresowane raczej poziomem kursu w przedziale nadwartościowości. Taki kurs bliższy jest też oczekiwaniom społecznym odnośnie do możliwie korzystnego przeliczenia wartości dochodów i aktywów w złotych na euro. Istniejące dotychczas oszacowania kursu równowagi złotego wobec euro (od 4,13 do 4,52 zł) oraz ich stałe aktualizacje według modeli równowag parytetu siły nabywczej, bilansu obrotów bieżących i kursu fundamentalnego (i ewentualnie innych modeli) powinny stanowić podstawę decyzji, w tym interwencyjnych przy wyznaczeniu kursu konwersji, zapewniającego równowagę w gospodarce przy wejściu do ERM 2, oraz trafnej rewaluacji parytetu w trakcie pobytu w tym systemie.

6. Podsumowanie

Przystąpienie Polski do strefy euro i pełne uczestnictwo w UGW jest jednym z najważniejszych celów strategicznych umożliwiających rozwój gospodarczy i zwiększenie znaczenia Polski w Europie. Przemawiają za tym korzyści, do których należy: obniżenie makro- i mikroekonomicznego ryzyka działalności gospodarczej (w tym złagodzenie wpływu szoków asymetrycznych, spadek kosztów transakcyjnych i ryzyka wahań kursowych), szerszy dostęp do rynku kapitałowego, w tym wzmożony dopływ kapitału, obniżka stóp procentowych i ułatwienie pozyskania kredytu, przyspieszenie restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz poprawa konkurencyjności. Pozostawanie poza strefą euro, którego znaczenie jako waluty światowej rośnie, może w perspektywie utrwalać tendencje dezintegracyjne w UE, ze szkodą dla gospodarki Polski. Jednak wobec niespełnienia w 2008 roku 4 kryteriów, tj. deficytu budżetowego, stabilności cen, kursu walutowego (i konwergencji prawnej) oraz utrzymujących się w 2009 roku poważnych napięć i destabilizacji kursu złotego, wejście Polski do ERM 2 w 2009 roku byłoby niecelowe. Jeśli w latach 2010–2011 uda się Polsce spełnić kryteria konwergencji nominalnej i utrwalić stabilność, mimo negatywnego oddziaływania kryzysu światowego, to jej wejście do ERM 2 można by zaplanować np. na 2010 rok, a przyjęcie euro na 2013 rok, tj. na początku nowej perspektywy finansowej UE w latach 2013–2020. Powinno to nastąpić na takich warunkach, które by gwarantowały nie tylko krótki pobyt

w tym systemie, ale utrzymanie długookresowej stabilności po przyjęciu euro. Oznacza to konieczność nie tylko ustabilizowania finansów publicznych, ale również dokonania znacznego postępu w zakresie konwergencji realnej, w tym zapewnienia zbieżnych ze wskaźnikami UE nakładów na BR, poprawę konkurencyjności, edukację i infrastrukturę. Niezbędne jest także osiągnięcie kompromisu z opozycją polityczną odnośnie do przeprowadzenia zmian w Konstytucji RP i ostatecznego przyjęcia euro w Polsce. Brak kompromisu wśród polskich elit politycznych w tej sprawie będzie oznaczać przesunięcie decyzji po nowych wyborach parlamentarnych i wydłużenie procesu integracji monetarnej Polski ze strefą euro.

7. Bibliografia

1. Bratkowski A. S., Rostowski J., Do waluty na skrót, „Polityka” z 13 października 2001 r.
2. European Commission, Economic Forecast Spring 2009, Commission of the European Communities, http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15048_en.pdf
3. Commerzbank Prognose für Deutschland, 2009, <http://www.handelsblatt.com/politik/handelsblatt-indikator/>
4. Council Opinion on the updated Convergence Programme of Poland, Council of the European Union, 10 marca 2009 r., http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14445_en.pdf
5. Domański S. R., Kazmierczak A., Żyżyński J., przy współpracy K. Marczewskiego, Polska wobec perspektywy wstąpienia do strefy euro, za i przeciw szybkiej integracji walutowej, ekspertyza dla Kancelarii Prezydenta RP, Warszawa, grudzień 2008 r. (maszynopis).
6. Europe in Figures, Eurostat 2008, Yearbook 2006–2007, www.ecb.eu
7. GDP per capita in PPS (EU-27), Eurostat 2009, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb010>
8. Glapiński A., Do euro tak, byle nie za szybko, rozmowa z A. Glapińskim, „Gazeta Wyborcza” z 5 marca 2009 r.
9. Graj D., Do euro i to szybko, „Gazeta Wyborcza” z 9 marca 2009 r.
10. Informacja kwartalna o sytuacji makroekonomicznej i stanie finansów publicznych, Ministerstwo Finansów (dalej: MF), Warszawa, marzec 2009 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_raporty_analazy_statystyki/informacja_kwartalna/kwartalna_marzec_09.pdf
11. Informacja o sytuacji makroekonomicznej i sytuacji budżetu państwa w 2009 r., MF, czerwiec 2009 r., http://www.mf.gov.pl/_files/_aktualnosci/2009/informacja_062009.pdf

12. Kaczyński L., Deszcz przygasił ognisko (wywiad), „Gazeta Wyborcza” z 24 lutego 2009 r.
13. Komunikat GUS, GUS, Warszawa, 22 kwietnia 2009 r., www.stat.gov.pl
14. Komisja przedstawia sprawozdania w ramach procedury nadmiernego deficytu w odniesieniu do Litwy, Malty, Polski i Rumunii, Komisja Europejska, 13 maja 2009 r., www.ec.europa.eu
15. Kotecki M., Mam nadzieję, że w tym roku wejdziemy do ERM 2 (rozmowa), „Dziennik” z 17 marca 2009 r.
16. Krugman P., Lessons of Massachusetts for EMU, w: *The transition to Economic and Monetary Union in Europe*, red. F. Govazzi F. Torres, New York Cambridge University Press 1993.
17. Kursy walut, Archiwum NBP, 2008, www.nbp.pl
18. Lachowicz M., Dotychczasowy bilans korzyści i kosztów z utworzenia strefy euro, „Bank i Kredyt”, Nr 9 (wkładka), 2008.
19. Lipiński S., Sieć bezpieczeństwa i apetyt na ryzyko, „Wiadomości NBP” z 11 marca 2009 r., www.nbp.pl
20. Lutkowski K., Szanse i zagrożenia dla sektora finansowego, stabilizacji i wzrostu, związane z członkostwem Polski w Unii Europejskiej i wprowadzeniem euro, „Zarządzanie Ryzykiem”, Numer specjalny, Instytut Zarządzania Ryzykiem, WSUiB, Warszawa 2004.
21. Lutkowski K., Jakie ryzyka warto mieć szczególnie na uwadze w drodze do euro, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej, materiały konferencyjne, Warszawa, 24 maja 2006 r.
22. Mapa drogowa przyjęcia euro przez Polskę, Materiał Informacyjny, MF, Warszawa październik 2008 r.
23. Marczewski K., Analiza kształtowania się wskaźników relatywnych krajowych cen eksportu oraz rentowności przedsiębiorstw-eksporterów w latach 2000–2004, w: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005*, Raport Roczny, IKiCHZ, Warszawa 2005.
24. Pluciński E. M., Możliwości racjonalnych wyborów w gospodarce otwartej w kontekście integracji polskiej gospodarki z rynkiem UE – identyfikacja i zarządzanie ryzykiem ekonomicznym, „Zarządzanie Ryzykiem”, Numer specjalny, Instytut Zarządzania Ryzykiem, WSUiB, Warszawa 2004.
25. Pluciński E. M., Struktura branżowa handlu Polski z krajami Unii Europejskiej przed i po akcesji, a ryzyko komplementarności gospodarczej, „Zarządzanie Ryzykiem”, Nr 24, AF, Warszawa 2007.
26. *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2006–2007*, Raport Roczny, IBRKiK, Warszawa 2007.
27. Program Konwergencji, Aktualizacja 2007, MF, Warszawa, marzec 2008 r., www.mofnet.gov.pl

28. Program Konwergencji, Aktualizacja 2008, MF, Warszawa grudzień 2008 r., www.mofnet.gov.pl
29. Program Konwergencji, Aktualizacja 2007, MF, Warszawa październik 2007 r., www.mofnet.gov.pl
30. Program Konwergencji, Aktualizacja 2005, MF, Warszawa styczeń 2006 r., www.mofnet.gov.pl
31. Program Konwergencji, Aktualizacja 2006, MF, Warszawa listopad 2006 r., www.mofnet.gov.pl
32. Program Konwergencji 2004, MF, Warszawa kwiecień 2004 r., www.mofnet.gov.pl
33. Program Konwergencji, Aktualizacja 2004, MF, Warszawa listopad 2004 r., www.mofnet.gov.pl
34. Projekcje ekonomiczne Ekspertów EBC, marzec 2009 r., www.ecb.eu
35. Przystupa J., Prognoza obrotów z krajami UE do 2006 r., w: Polska w Unii Europejskiej, doświadczenia pierwszego roku, UKIE, Warszawa 2005.
36. Przystupa J., Szacunki kursu równowagi, Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2004–2005, Raport roczny, Warszawa 2005.
37. Quarterly growth rates of GDP EU-27, Eurostat 2009, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-03062009-BP/EN/2-03062009-BP-EN.PDF
38. Raport o Konwergencji (Litwa i Słowenia), EBC, maj 2006 r., www.ecb.eu
39. Raport o Konwergencji, EBC, grudzień 2006 r., www.ecb.eu
40. Raport o Konwergencji, EBC, maj 2007 r., www.ecb.eu
41. Raport o Konwergencji, EBC, maj 2004 r., www.ecb.eu
42. Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, NBP, 2004, www.nbp.pl
43. Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP, Warszawa luty 2009 r., www.nbp.pl
44. Real GDP growth rate EU-27, Eurostat 2009, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020>
45. Remsperger H., Neun Monate Euro – Geburt einer Währung anlässlich der Kooperationsveranstaltung des Karlsruher-Info-Clubs mit der IHK Frankfurt am 17 Sept. 1999 im Hause der IHK, Frankfurt 1999.
46. Rosati D., Wejście Polski do strefy euro: kiedy i dlaczego?, 2007, http://www.rosati.pl/index.php?option=com_content&task=category§ionid=13&id=36&Itemid=63
47. Rose A., One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade, „Economic Policy”, 2000, Vol. 15.
48. Rubaszek M., Economic convergence and fundamental equilibrium exchange rate in Poland, „Bank i Kredyt”, 2009, Vol. 40, No. 1.
49. Ryc K., Jak szybko do euro?, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Zrównoważony wzrost gospodarczy. Rola polityki finansowej, materiały konferencyjne, Warszawa 24 maja 2006 r.

50. Skąd się wzięły straty na opcjach, 3 kwietnia 2009 r., http://www.rp.pl/arttykul/269325,285993_Skad_sie_wziely_straty_na_opcjach.html
51. Sławiński A., Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM 2 i strefy euro, www.nbp.pl, publikacje.
52. Sławiński A., Konsekwencje konieczności przejścia złotego przez test stabilności w ERM 2, „Studia Finansowe”, 2004, Nr 68.
53. Sławiński A., Znaczenie czynników ryzyka towarzyszących wchodzeniu Polski do ERM 2 i strefy euro, „Biuletyn Bankowy”, 2008, Nr 10.
54. Uwarunkowania realizacji kolejnych etapów Mapy drogowej przyjęcia euro przez Polskę, MF, Warszawa kwiecień 2009 r., www.mofnet.gov.pl
55. Wasilewska-Trenkner H., Koordynacja polityki fiskalnej i monetarnej przed przystąpieniem do strefy euro, „Master of Business Administration”, Nr 4 (75), lipiec–sierpień 2005 r.

Obecny kryzys gospodarczy a nauka ekonomii

1. Już teraz, nie czekając na perspektywę wielu lat, można mówić o kryzysie gospodarczym z 2008 roku jako szczególnym, odmiennym od dotychczasowo znanych wszystkich poprzednich recesji. Takie jest zdanie najwybitniejszych badaczy kryzysów, w tym Anny Schwartz, słynnej współpracownicy Milтона Friedmana¹. Właśnie dlatego nieskuteczne są metody walki z tym kryzysem oparte na receptach opracowanych w wyniku analizy kryzysu lat 30. ubiegłego wieku. Rządy i banki centralne aplikują lekarstwa, które powinny zaaplikować słabnącej gospodarce (a w większości przypadków wtedy tego nie zrobiły) 80 lat temu, a które dzisiaj są już jednak szkodliwe i mają niebezpieczne skutki uboczne. W warstwie teoretycznej podbudowy polityki ekonomicznej jest to swoista mieszanka populistycznego keynesizmu rządowego z agresywnym friedmanizmem banków centralnych. I jedni i drudzy działają w nie udowodnionym zresztą bynajmniej przekonaniu, że za kryzys lat 30. była odpowiedzialna restrykcyjna polityka monetarna, która spotęgowała gigantyczny spadek podaży pieniądza, który wywołał spadek zagrażowanego popytu, dochodu narodowego i zatrudnienia.

Przenosząc w panice te historyczne doświadczenia na dziś, rząd amerykański, angielski, japoński czy niemiecki oraz banki centralne tych krajów drukują, bez opamiętania, puste pieniądze (obecny eufemizm to *quantitative easing*), starając się uciec do przodu i podtrzymać popyt do lepszych czasów, kiedy huśtawka koniunktury ruszy wreszcie w drugą stronę.

Aktualna skala interwencji przechodzi wielokrotnie nie tylko wszelką dotychczasową miarę, ale i wyobraźnię ekonomistów, zarówno teoretyków, jak i praktyków.

Na przykład w USA pakiet stymulacyjny z 10 lutego 2009 roku opiewa na sumę 838 mld dolarów, pomoc dla banków 1,5 biliona dolarów, w tym 1 bilion z rezerwy Federalnej i 0,5 biliona od rządu. Tzw. plan ratunkowy Paulsona to kolejne 700 mld dolarów. Już to łącznie oznacza ponad 3 biliony dolarów wydatków publicznych na rzecz sektora finansowego. Do tego dochodzi „pakiet baranka Obamy” dla ożywienia konsumpcji: ulgi podatkowe dla osób kupujących domy oraz nowe samochody o wysokości razem 275 mld dolarów, możliwość odpisania

¹ Por. M. Friedman, A. Schwartz, Historia monetarna USA 1867–1960, „The Great Contraction 1929–1933”.

od podatku do 15 tys. dolarów rocznie na wydatki związane z zakupem nieruchomości, 358 mld dolarów na roboty publiczne i utworzenie 3–4 milionów nowych miejsc pracy, dodatkowe 48 mld dolarów na ubezpieczenia zdrowotne, 46 mld dolarów dla rodzin, których standard życia znacząco spadł na skutek kryzysu, 87 mld dolarów dla władz stanowych na finansowanie ubezpieczeń zdrowotnych osób pracujących w trudnej sytuacji finansowej, utworzenie „złego banku”, który będzie skupował tzw. toksyczne aktywa, który ma dysponować docelowo sumą biliona dolarów.

W Wielkiej Brytanii rząd przeznacza 200 mld funtów na pożyczki dla systemu bankowego i 50 mld funtów na dekapitalizowanie ośmiu największych banków. 250 mld funtów rząd przeznaczy na gwarancje dla zobowiązań banków. Plan pomocy dla małych i średnich firm obejmuje sumę 10 mld funtów na krótkoterminowe kredyty oraz 20 mld funtów na gwarancje dla banków kredytujących małe i średnie firmy. Do tego dochodzi obniżenie podatku VAT do poziomu 15%, w celu ożywienia gospodarki.

Podobne działania, zarówno co do skali, jak i przeznaczenia, podjęto w Niemczech, Francji i innych krajach zachodnich.

2. Dlaczego rządy i banki tak postępują? Bo w dzisiejszym systemie demokracji zachodniej, w tak zwanej masowej demokracji, rządząca elita nie może publicznie przyznać, że nie zna środków zaradczych albo, że jest przekonana, iż takie środki nie istnieją. Gdyby tak zrobiła, to by oznaczało jedynie szybką wymianę u steru rządów na rzecz konkurencyjnej elity pretendującej do władzy i eksponującej posiadanie takiej wiedzy i możliwości. Od momentu przyjęcia się na Zachodzie powszechnego prawa wyborczego, a następnie wzrostu poziomu powszechnej edukacji i rozwoju mass mediów – w tym szczególnie ważnej telewizji – koniec prawdziwie liberalnego w sensie klasycznym systemu gospodarczego stał się przesądzony. Aby to zrozumieć najlepiej przestudiować szczegółowo ostatni znamieny dzisiaj w konsekwencje – także i dla nas – przypadek licytowania się w amerykańskim Kongresie republikanów i demokratów, kto lepiej wypromuje politykę tanich kredytów hipotecznych, łatwo dostępnych dla każdego Amerykanina (hasło „Dom dla każdego Amerykanina”). Pierwszymi, którzy sobie jasno uświadomili dylemat antynomii wolnego rynku i demokracji, i problem klarownie opisali już w połowie XIX wieku, byli John Stuart Mill i Alexis de Tocqueville². (Pożądanie równości jest bowiem bardziej dostępne i powszechne niż pożądanie wolności. Pragnienie wolności ma płytkie społecznie korzenie, a nienawiść do nierówności

² Por.: J. S. Mill, O rządzie reprezentatywnym. Poddaństwo kobiet, Warszawa 1995; Utylitaryzm. O wolności, Warszawa 2006; A. de Tocqueville, O demokracji w Ameryce, Warszawa 1976; Dawny ustrój i rewolucja, Warszawa 2005.

jest głęboko zakorzeniona). Jak to określił John Gray: *Wydaje się nieuniknione, że porządek liberalny musiał słabnąć, skoro jego podstawową konstytucję (...) zaczęto uważać za możliwą do zmiany w ramach demokratycznej walki politycznej*³. Od tego czasu do dzisiaj trwa nieprzerwanie rozwój zdefiniowanego przez Josepha Aloisa Schumpetera „państwa podatków”⁴. Zahamowanie tego procesu było, jak dotąd, możliwe jedynie wtedy, gdy masowa demokracja stawiała się jedynie fasadową demokracją nad rzeczywistą dyktaturą, sprawowaną w interesie świata wielkiego kapitału i bogatej elity. Najszybciej i najlepiej proces wypłukiwania demokracji z treści „ludowładztwa” i zastępowania jej istoty manipulacją za pomocą mass mediów, głównie telewizji, opisał w latach 60. najwybitniejszy piewca i obrońca demokracji liberalnej w XX wieku Karl R. Popper⁵. Skądinąd wyjaśnia to też pozorny fenomen skrajnie liberalnej polityki ekonomicznej posowieckich i pokomunistycznych państw „nowej demokracji”. Realizacja radykalnych reform systemów ubezpieczeniowych czy powstrzymywanie się w czasie kryzysu od polityki prozatrudnieniowej jest w tych krajach możliwe, bo nadal nie istnieje tam jeszcze sprawny parlamentaryzm i pluralizm partyjny, brak wielości konkurujących o władzę silnych społecznie elit, brak pluralizmu w mass mediach, tradycji wolności i niezależności sądów, silnych związków zawodowych i, wreszcie, tradycji i przyzwyczajień obywatelskich. Społeczeństwo jest łatwo manipulowane przez dominujące ośrodki władzy ekonomicznej, które najczęściej są zainteresowane, przesłoniętą doktryną dziewiętnastowiecznego liberalizmu, polityką brutalnego realizowania interesów wielkiego, często zagranicznego kapitału.

3. Aktualne, motywowane politycznym mechanizmem demokracji masowej, działania i wydatki interwencyjne są realizowane na skalę dotąd niewyobrażalną i niewyobrażalne w tej chwili są też tego długofalowe skutki. Są to też skutki międzynarodowe, z których najważniejsze to prawdopodobnie trwałe powiązanie i współzależność USA i Chin, postępujący szybko wzrost znaczenia krajów BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) oraz niejasna przyszłość euro i dolara. Ze skutków poza czysto ekonomicznych najbardziej frapujące jest pytanie, czy unikniemy światowego konfliktu w nadchodzących dziesięcioleciach stopniowego załamywania się monocentrycznej dominacji gospodarczej, a w konsekwencji i militarnej USA.

Pojawia się też pytanie zasadnicze: kto i jak spłaci te zaciągane dziś gigantyczne długi i zobowiązania finansowe zachodnich rządów? Wydaje się, że to już

³ J. Gray, *Liberalizm*, Warszawa 1994, s. 47.

⁴ Por.: J. A. Schumpeter, *The Crisis of the Tax State*, „International Economic Papers”, No. 4, Londyn, New York 1954; A. Glapiński, *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków*, Warszawa 2004.

⁵ Por.: K. R. Popper, J. Condry, *Telewizja – zagrożenie dla demokracji*, Warszawa 1996.

nie tylko **następne pokolenie**, ale **kolejne pokolenia** będą ponosić konsekwencje i ciężary obecnych działań ratunkowych. Nie bez wielkiego, także i pozaekonomicznego znaczenia będzie prawdopodobne długotrwałe drastyczne obniżanie tempa wzrostu gospodarczego krajów demokratycznego Zachodu. Jednocześnie powszechnie wydaje się, że nie ma innego wyjścia, że brak interwencji na taką skalę oznaczałby gwałtowny kryzys nie tylko gospodarczy, ale i polityczny, że mógł by on zachwiać groźnie systemem zachodniej demokracji.

Pod adresem ekonomistów i współczesnej nauki ekonomii, której prestiż na początku XXI wieku rósł i nie podlegał dyskusji, wysuwa się jednocześnie pełne krytyki pytanie, dlaczego nie przekazano żadnego sygnału alarmowego, dlaczego nie zauważono symptomów zbliżającej się katastrofy? A jednocześnie, co równie bolesne i znaczące w konsekwencje, wskazuje się na powszechny brak zasad etycznych w wielkim biznesie, a szczególnie w wielkich finansach. Na oczywisty fakt, że narzędzia finansowe, które powołano do życia, aby obniżały ryzyko ekonomiczne i finansowe, stały się przeciwnie – narzędziami grania ryzykiem, osiągania niespotykanych dotąd zysków, wynikających z „handlu ryzykiem” i środkami do budowy wirtualnej finansowej budowli, oderwanej od realnych fundamentów realnej gospodarki. Podniosła się i utrzymuje ogromna fala krytyki nie tylko współczesnego świata finansów, którego symbolem stał się Bernard Madoff, który oszukał inwestorów na sumę 65 mld dolarów, ale i całej współczesnej nauki ekonomii.

4. James K. Galbraith, syn sławnego Johna Kennetha Galbraitha, jeden z doradców ekonomicznych prezydenta Baracka Obamy, stwierdził po rozwinięciu się obecnego kryzysu: *Mamy w kraju co najmniej 15 tys. zawodowych ekonomistów i zaledwie dziesięciu–dwunastu z nich przewidziało kryzys na rynku kredytów hipotecznych. Co to nam mówi o ekonomii, która głosi, że jest nauką? Z tych tysięcy ekonomistów większość uczy studentów. Do tego jeszcze większość z nich wykłada teorię ekonomii, co, jak pokazała praktyka ostatnich miesięcy, jest fundamentalnie bezużyteczne*⁶. Są to słowa bardzo surowe, ale bynajmniej nie tylko emocjonalne. Podziela je w pełni N. Gregory Mankiw, przewodniczący zespołu doradców ekonomicznych prezydenta Georga W. Busha (w latach 2003–2005) i jeden z najwybitniejszych współczesnych ekonomistów, a także ogół przedstawicieli nauk ekonomicznych świata zachodniego. Właściwie jedynym wybitnym ekonomistą, który przewidział właściwie obecny kryzys i od dawna nie tylko ukazywał jego narastanie i symptomy, ale także pokusił się o tworzenie teorii nowego układu ekonomicznego świata, jest Joseph E. Stiglitz, szef zespołu dorad-

⁶ Por.: Wróźbici ekonomii. Rozmowa z Gregorem N. Mankiwem, „Wprost” z 21–28 grudnia 2008 r., s. 60.

ców ekonomicznych prezydenta Williama Clintona, były główny ekonomista Banku Światowego i laureat Nagrody Nobla, ale jego analizy i teorie były niewygodne dla establishmentu i nie stały się częścią przesłania myślowego „głównego nurtu” myśli ekonomicznej⁷.

Zarówno Gregory Mankiw i inni następcy Johna Maynarda Keynesa, jak i monetarystyczni następcy Milтона Friedmana w większości uważają, że choć co prawda cykl koniunkturalny jest objawem niedoskonałości rynku, to jednak *zdolność naprawienia tego defektu przez państwo jest bardzo ograniczona*⁸. Z drugiej strony, dotychczas powszechnie uważano, że *jeżeli gospodarka znajduje się w fazie głębokiej i długotrwałej recesji, takiej jak ta, która dotknęła świat zachodni w latach wielkiego kryzysu, to otwiera się pole dla działań państwa*⁹. Niezależnie od ustaleń teoretyków politycznych cykli koniunkturalnych i szkoły wyboru publicznego – krytycznych wobec możliwości prawidłowego wykorzystania narzędzi polityki ekonomicznej przez polityków zarządzających polityką fiskalną i pieniężną – ogół ekonomistów „głównego nurtu” uważał, że istnieje możliwość realizowania względnie pragmatycznej, technokratycznej polityki interwencyjnej opartej na niezależnym banku centralnym. Jak się powszechnie uważa i dowodzi – im bardziej niezależny jest bank centralny, tym niższa średnia stopa inflacji i lepsze dostrajanie gospodarki¹⁰. Niestety obecny kryzys i tę wiarę w pragmatyczną i neutralną politycznie politykę niezależnych banków centralnych mocno osłabił. Symboliczny dla naszych czasów i obecnego stanu ducha ekonomistów stał się dzień 25 października 2008 roku, kiedy to, podczas przesłuchania przed Kongresem, nastąpiło słynne wstrząsające „przyznanie się do winy” za spowodowanie obecnego kryzysu wieloletniego przewodniczącego Systemu Rezerwy Federalnej USA (1987–2006), 86-letniego guru liberalnej ekonomii i polityki monetarnej, Alana Greenspana.

5. Co jest zasadniczą systemową przyczyną obecnego kryzysu? Powszechnie obwinia się za to globalizację, deregulację, prywatyzację i rewolucję informatyczną. Te cztery procesy są fundamentem nowego ładu (czy, jak woleliby inni: braku ładu) powstałego stopniowo, choć bardzo szybko po kryzysie przeregulowanego, przesterowanego i zbiurokratyzowanego kapitalizmu w latach 70. ubiegłego wieku. Świat turbokapitalizmu, jak go określił Edward Luttwak¹¹, to świat po demontażu

⁷ Por. J. E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Warszawa 2004; *Globalizacja*, Warszawa 2005.

⁸ N. G. Mankiw w: B. Snowdon, H. R. Vane, *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, Warszawa 2003, s. 164.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ *Ibidem*, s. 165.

¹¹ Por. E. Luttwak, *Turbokapitalizm*, Warszawa 2000.

sterowanego kapitalizmu drugiej połowy XX wieku. Obecny świat to świat niepewności jutra, zarówno w wymiarze państw i gospodarek, jak i indywidualnym, świat globalnej konkurencji, świat gospodarek wschodzących, gdzie pracownicy mało zarabiają i nie posiadają ubezpieczeń społecznych, ale które podbijają światowe rynki i świat drapieżnych finansów nieznających ojczyzny i trudno poddających się jakiegokolwiek narodowej kontroli. Współczesny rynek i współczesna gospodarka mają charakter globalny, a procesy jakie w nich zachodzą są, dzięki rewolucji informatycznej, błyskawicznie szybkie. Tej zglobalizowanej zderegulowanej gospodarce nie towarzyszy zglobalizowane państwo ani żadna międzynarodowa efektywna instytucja kontrolna. Taki stan rzeczy będzie się jeszcze długo utrzymywał, dlatego też będziemy teraz żyć w świecie mniej przewidywalnym niż poprzednie pokolenia.

Należy jednak pamiętać, że świat zaczął się zmieniać w skali jednego pokolenia już dużo wcześniej. Jak zauważa Hernando de Soto: *Jesteśmy siódmym pokoleniem od czasu rewolucji przemysłowej. Rozpoczęła się w Europie i była to najlepsza rzecz, jaka do tej pory spotkała świat. Była początkiem globalizacji. Ta rewolucja trwa i na dodatek, jeśli chodzi o technikę, rozwija się dosyć dobrze (...) Proces globalizacji od momentu jego początku został kilkakrotnie zakłócony, najpierw w 1914 r., następnie w 1929 r. i potem w roku 1940. Potem nastąpiła era komunizmu, największego wroga globalizacji, który dopiero w 1989 roku się załamał.(...) W roku 1989 upadł mur berliński, komunizm się skończył*¹².

6. Nawet w tym zmieniającym się szybko globalnym świecie, gdzie trudno cokolwiek przewidywać, pewne rzeczy są jednak pewne. Gospodarka taka jak polska powinna szukać swojej szansy na tworzeniu właściwego instytucjonalnie – jak to określa Peter F. Drucker – **klimatu** dla biznesu, rezygnując z próżnych wysiłków na rzecz tworzenia **pogody** w gospodarce. Nie oznacza to bynajmniej po prostu niskich podatków. Ważniejszy jest zasięg podatków i polityka fiskalna skłaniająca do inwestowania w innowacje, wiedzę, zasoby ludzkie i infrastrukturę¹³.

7. Trzeba przyjąć ostatecznie za Josephem A. Schumpeterem, że falująca zmienna koniunktura gospodarcza jest po prostu formą życia kapitalizmu, i że jedyną ostateczną przyczyną każdego kryzysu i depresji jest prosperity i wdrażanie innowacji. Kryzys jest procesem dostosowywania się gospodarki i społeczeństw do wyników rozwoju i szybkich przekształceń. W tym sensie jest „normalnym procesem wchłaniania i likwidacji”. Globalizacja, rewolucja cyfrowa, deregulacja,

¹² H. de Soto, Świat doświadcza globalizacji na dwóch prędkościach, „The Wall Street Journal. Polska” z 25 maja 2007 r., s. 8.

¹³ Por. P. F. Drucker, Społeczeństwo pokapitalistyczne, Warszawa 1999, s. 136, 137.

prywatyzacja, osłabienie roli państwa – to główne innowacje, w znaczeniu schumpeterowskim, naszych czasów.

Obecny kryzys jest więc okresem przywracania zachwianej równowagi gospodarki światowej, która z kolei stworzy przesłanki dla nowej fazy rozwoju, wywołanej poprzez realizację nowych innowacji, o jakich dzisiaj nie możemy jeszcze mieć wyobrażenia.

Bibliografia

1. Dawny ustrój i rewolucja, Warszawa 2005.
2. Drucker F., Społeczeństwo pokapitalistyczne, Warszawa 1999.
3. Friedman M., Schwartz A., Historia monetarna USA 1867–1960, „The Great Contraction 1929–1933”.
4. Glapiński A., Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków, Warszawa 2004.
5. Globalizacja, Warszawa 2005.
6. Gray J., Liberalizm, Warszawa 1994.
7. Luttwak E., Turbokapitalizm, Warszawa 2000.
8. Mankiw N. G., w: Snowdon B., Vane H. R., Rozmowy z wybitnymi ekonomistami, Warszawa 2003.
9. Mill J. S., O rządzie reprezentatywnym. Poddaństwo kobiet, Warszawa 1995.
10. Popper K. R., Condry J., Telewizja – zagrożenie dla demokracji, Warszawa 1996.
11. Schumpeter J. A., The Crisis of the Tax State, „International Economic Papers”, No. 4, Londyn, New York 1954.
12. de Soto H., Świat doświadcza globalizacji na dwóch prędkościach, „The Wall Street Journal. Polska” z 25 maja 2007 r.
13. Stiglitz J. E., Ekonomia sektora publicznego, Warszawa 2004.
14. de Tocqueville A., O demokracji w Ameryce, Warszawa 1976.
15. Utylitaryzm. O wolności, Warszawa 2006.
16. Wróżbici ekonomii. Rozmowa z Gregorym N. Mankiwem, „Wprost” z 21–28 grudnia 2008 r.

Konsument w dobie kryzysu

1. Wprowadzenie

Konsumpcja jest ważnym czynnikiem wpływającym na rozwój gospodarki. Jednocześnie zwraca się uwagę, że może być ona zarówno czynnikiem rozwoju gospodarczego, jak i jego barierą. Głównym bodźcem rozwoju konsumpcji jest dobra koniunktura gospodarcza. Rozwój gospodarki znajduje odzwierciedlenie we wzroście produkcji, poprawie lub stabilizacji na rynku pracy, wzrastającej sile nabywczej społeczeństwa, a to z kolei pobudza popyt na rynku dóbr i usług. We współczesnym świecie konsumpcja odgrywa rolę dominującą, coraz bardziej przenikając nasze życie.

Wobec powyższego na uwagę zasługują słowa klasyka ekonomii D. Ricardo: *Gdyby ludzie zaprzestali konsumpcji to zaprzestaliby też produkcji*¹.

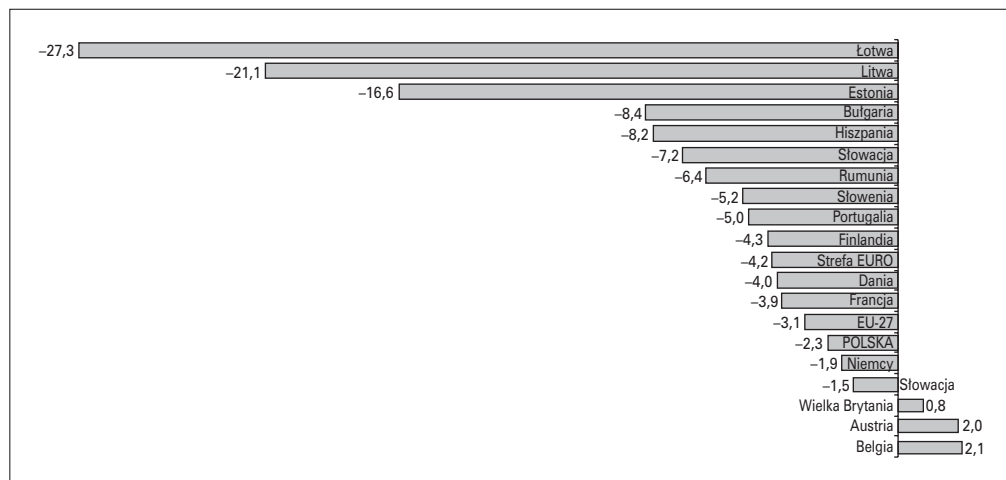
2. Aktywność konsumpcyjna Polaków w czasie kryzysu

W czasach kryzysu gospodarczego² konsumenci, ograniczając konsumpcję, są coraz bardziej ostrożni w podejmowaniu decyzji o zakupie towaru czy w skorzystaniu z danej usługi. Daje się to zauważyć w zmianach sprzedaży detalicznej między marcem 2009 roku a marcem 2008 roku (rysunek 1).

Analizując sytuację w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, zdecydowanie największą powściągliwość konsumencką obserwujemy w takich krajach, jak: Łotwa, Litwa, Estonia, które bardzo dotkliwie przeżywają obecny kryzys. Odnotowano tam drastyczny spadek popytu wewnętrznego, spowodowany zmniejszeniem się ilości kredytów, które były od lat kołem zamachowych tamtejszych gospodarek i wzrostu poziomu konsumpcji.

¹ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957, s. 337.

² Według szacunków Eurostatu w I kwartale 2009 roku PKB w Czechach obniżył się o 3,4% (wobec wzrostu o 0,7% w IV kwartale 2008 roku), w Bułgarii o 3,5% (+3,5%), na Słowacji o 5,4% (+2,5%), w Rumunii o 6,4% (+2,9%), na Węgrzech o 4,7% (wobec spadku o 1,7% w IV kwartale 2008 roku), na Litwie o 10,9% (-1,3%), w Estonii o 15,6% (-9,7%) i na Łotwie o 18,6% (-10,4%). Por. www.eurostat.eu, 15 maja 2009 r.

Rysunek 1. Zmiana sprzedaży detalicznej: marzec 2009 roku w porównaniu z marcem 2008 roku (w %)

Źródło: Eurostat.

Na Łotwie spadek zdolności kredytowej i popytu wywołał reakcję w postaci spadku produkcji przemysłowej o 24% i 5,5% wzrostu stopy bezrobocia w IV kwartale 2008 roku. Trudno się dziwić, że w tym czasie odnotowano także największy w historii tego kraju spadek zaufania konsumentów. Na Litwie sytuacja jest nieco korzystniejsza, rok 2008 zakończył się dodatnim (3,1%) wzrostem gospodarczym, jednak w maju 2009 roku spadek sprzedaży detalicznej osiągnął poziom 30%, a stopa bezrobocia wzrosła do 8%. W Estonii najsilniej zmniejszyła się wartość produkcji przemysłowej (32%), poziom bezrobocia od 2004 roku podwoił się, natomiast poziom zaufania w I kwartale 2009 roku w porównaniu z I kwartałem 2008 roku spadł o 35%³.

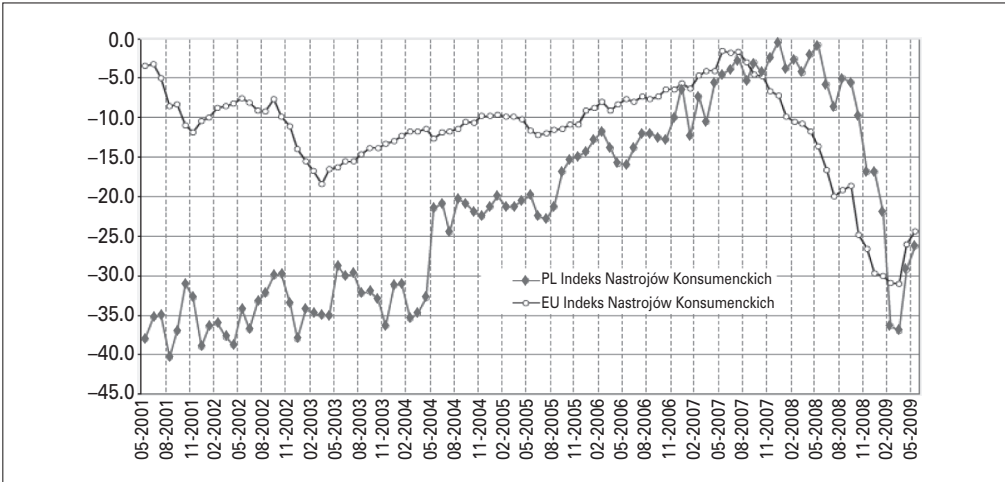
Najkorzystniejsza sytuacja jest w: Belgii, Austrii i Wielkiej Brytanii, które to kraje odnotowały dodatnie zmiany w sprzedaży detalicznej. Polska plasuje się w grupie krajów, które wprawdzie odczuły niekorzystne zmiany (ujemne), ale wskaźniki te są relatywnie niskie.

Kryzys gospodarczy i jego reperkusje społeczne są w zasadzie znane polskim konsumentom. Występowały bowiem, w okresie zmian społeczno-gospodarczych, w różnych postaciach i z różnych powodów kilkakrotnie. Od maja 2001 roku do maja 2009 roku nastroje konsumenckie w Polsce były bardziej lub mniej zbliżone do nastrojów obserwowanych w krajach Unii Europejskiej. Podczas akcesji Polski

³ Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, NBP, Instytut Ekonomiczny Biuro Gospodarki Światowej i Europejskiej Integracji Gospodarczej, maj 2009 r.; www.nbp.pl/publikacje/nms/nms_05_09.pdf, 10 czerwca 2009 r.

w UE wzrastał optymizm konsumencki Polaków. W pierwszych pięciu miesiącach 2009 roku nastroje konsumenckie Polaków nie były optymistyczne, ale wskaźnik zwyżkował (rysunek 2). Warto dodać, że w maju 2009 roku poprawę Indeksu Nastrojów Konsumenckich (CCI) odnotowano m.in. w Niemczech i USA⁴.

Rysunek 2. Indeks Nastrojów Konsumenckich (CCI)* w Polsce i w Unii Europejskiej w okresie od maja 2001 roku do maja 2009 roku



* Indeks Nastrojów Konsumenckich (*Consumer Confidence Index*) jest zagregowanym wskaźnikiem używanym przez Komisję Europejską, wyliczanym według niezmienniczej formuły od 1985 roku. Obecnie Indeks obejmuje wszystkie 27 krajów i jest ważony wielkością wydatków konsumpcyjnych każdego z krajów.

Źródło: J. Sielicki, Konsument w kryzysie i recesji. Polska na tle Europy, GfK Polonia, referat na seminarium pt. Konsument w obliczu recesji, Warszawa 19 lutego 2009 r.

Dążenie do coraz lepszego zaspokojenia potrzeb, do poprawy warunków życia jest procesem naturalnym i uzasadnionym. Może się jednak przerodzić w dążenie do zwiększania konsumpcji, stanu posiadania, jako celu samego w sobie. Aktywność konsumpcyjna nie polega już na zaspokajaniu potrzeb, ale jest zjawiskiem bardziej ulotnym, efemerycznym. Dzisiejszego konsumenta tworzy pragnienie konsumowania. Coraz częściej wskazuje się, że zarówno potrzeby, jak i pragnienia, które je zastąpiły, tracą swoje znaczenie jako główny motyw konsumpcji. Pragnienie zostaje zastąpione życzeniem. Liczy się posiadanie i pomnażanie, im więcej się posiada, tym więcej się pożąda. Trawestując słynne powiedzenie Kartezjusza, można rzec: *Kupuje, więc jestem* lub *Konsumuję, więc jestem*.

⁴ Indeks Nastrojów Konsumenckich w Niemczech znów w górę, PAP, 23 czerwca 2009 r. oraz Indeks Nastrojów Konsumenckich w USA, Bankier.pl <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Indeks-nastrojow-konsumentow-wzrosł-w-maju-do-poziomu-68-7-pkt-1962033.html>

Mówimy o zjawisku nadmiernej konsumpcji nie mającej podstaw w rzeczywistych potrzebach. Pokazały to wyniki badań prezentowanych na konferencji zorganizowanej w grudniu 2007 roku przez Katedrę Poziomu Życia i Konsumpcji nt. „Konsumpcjonizm a jakość życia”⁵. Wzrastająca konsumpcja w polskich gospodarstwach domowych pozwalała pełniej zaspokoić potrzeby, umożliwiała rozwój jednostki, ale zaczęto zwracać uwagę na konsumpcyjny styl życia Polaków, nadmierną konsumpcję, finansowaną coraz częściej przez zaciągane kredyty i pożyczki. Współcześnie konsumpcjonizm jako postawa życiowa stał się charakterystyczny dla wszystkich grup społecznych. Społeczeństwo konsumpcyjne opiera się na nieustannym wzroście wydatków. Coraz częściej mamy do czynienia z modelem życia nastawionym na konsumowanie i posiadanie, czemu sprzyja rynek. Slogany reklamowe handlowców: *Kup dzisiaj, zapłać jutro, czy raty 0*, skłaniają do korzystania z „super okazji”.

3. Struktura wydatków w polskich gospodarstwach domowych na tle krajów UE

Konsumpcja stała się jednym z podstawowych wyróżników współczesnych społeczeństw, także tych, w których stosunkowo niedawno powstały warunki do swobodnego zaspokajania potrzeb. Postępujące zmiany w otoczeniu konsumentów i ich gospodarstw domowych sprawiają, że zmienia się struktura konsumpcji i rośnie zapotrzebowanie na wiedzę konsumencką.

Porównanie struktury spożycia indywidualnego w sektorze gospodarstw domowych z dochodów osobistych w Polsce i krajach Unii Europejskiej nie wypadła najkorzystniej dla nas. Udział wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe należał w 2007 roku do najwyższych w Unii Europejskiej – wyższy był tylko w Rumunii i był ponad 2-krotnie wyższy niż w Irlandii, Luksemburgu czy Wielkiej Brytanii. Z kolei udział wydatków na korzystanie z restauracji i hoteli należał w Polsce do najniższych w krajach UE, niższy odnotowano tylko na Litwie. Polska należy też do krajów, w których udział wydatków na rekreację i kulturę oraz na transport i łączność był relatywnie niższy niż w krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego i niższy od średniej europejskiej. Najwyższy udział wydatków na rekreację i kulturę był w Wielkiej Brytanii i na Malcie, a na transport i łączność w Luksemburgu i Rumunii⁶ (por. tabela 1).

⁵ Por. Oblicza konsumpcjonizmu, red. nauk. B. Mróz, SGH, Warszawa 2009.

⁶ Polska w Unii Europejskiej, GUS, Warszawa 2009, s. 31–32.

Tabela 1. Struktura wydatków na wybrane produkty w sektorze GD z dochodów osobistych 2007 roku (w %)

Kraje	Żywność i napoje bezalkoholowe	Użytkowanie i wyposażenie mieszkania	Zdrowie	Transport i łączność	Rekreacja i kultura	Restauracje i hotele
UE* (2006)	12,7	28,1	3,4	16,3	10,4	9,0
Austria	10,5	27,8	3,3	15,4	12,4	11,3
Bułgaria**	23,4	24,6	4,0	22,2	6,1	8,9
Cypr	15,5	18,1	3,7	17,9	11,0	11,7
Dania	11,1	31,7	2,6	15,8	12,3	5,6
Estonia	17,3	23,6	2,9	15,9	9,7	7,0
Francja	13,2	31,1	3,4	17,2	9,9	6,2
Grecja	16,1	22,5	5,1	12,1	11,1	13,8
Irlandia	8,1	27,3	3,3	15,5	8,4	15,0
Litwa	25,2	19,2	4,1	19,4	7,6	2,7
Luksemburg	9,0	28,7	1,9	21,0	7,9	7,3
Łotwa	18,1	26,1	4,2	16,5	10,2	4,7
Holandia	11,0	29,0	2,5	16,4	11,1	5,4
Niemcy	11,1	31,0	4,7	16,9	10,2	5,6
Polska	20,7	27,4	4,0	12,1	8,7	2,9
Republika Czeska	15,4	26,7	2,4	15,0	12,0	7,4
Rumunia*	29,1	25,4	3,1	20,0	6,5	5,2
Słowacja*	17,9	31,3	3,3	11,8	10,4	7,3
Słowenia	14,2	24,0	3,4	19,3	11,5	7,4
Szwecja	12,2	31,4	3,1	17,0	11,7	5,8
Węgry	17,3	24,6	3,5	19,6	8,7	5,2
Wielka Brytania*	9,1	26,1	1,6	17,1	13,9	11,8

* 2006 rok; ** 2004 rok.

Źródło: Polska w Unii Europejskiej, *op. cit.*, s. 31–32.

Kształtowanie się udziału wydatków na żywność jest zgodne z prawem Engla, który sformułował prawidłowość, według której udział wydatków na żywność w ogólnych wydatkach gospodarstwa domowego maleje wraz ze wzrostem jego dochodów. Dochody w pierwszej kolejności przeznaczane są bowiem na zaspokojenie potrzeb podstawowych, zwłaszcza żywnościowych, a wydatki na dobra wyższego rzędu i oszczędności pojawiają się przy relatywnie wyższym ich poziomie⁷.

⁷ Zob. A. Dąbrowska, Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania, w: Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce, red. nauk. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006.

Potwierdzeniem tego jest poziom i struktura wydatków gospodarstw domowych. Gospodarstwa w krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, bogatszych, dysponujące relatywnie wyższym poziomem dochodów na osobę charakteryzuje bardziej nowoczesna struktura konsumpcji, której wyrazem jest struktura wydatków – mniejszy udział wydatków na żywność, wyższy na usługi.

Zapewne narastający w świecie i Europie kryzys finansowy i gospodarczy będzie miał określone reperkusje społeczne. Nie tylko nie ominą one naszego kraju, ale zapewne gospodarstwa dotknięte skutkami kryzysu będą musiały zwerifikować swoje zachowania i aspiracje na rynku dóbr i usług, a tym samym poziom i strukturę konsumpcji.

4. Postawy Polaków wobec kryzysu

W Polsce ciągle aktualne jest pytanie, czy o kryzysie bardziej się pisze i mówi, czy bardziej się go odczuwa? Zasadność tego pytania potwierdzają także wyniki badania opinii publicznej w krajach Unii Europejskiej (tzw. Eurobarometr), dotyczące postrzegania wpływu kryzysu na gospodarkę światową, krajową i na sytuację poszczególnych osób. Wynika z nich, że Polacy mniej ostro widzą kryzys i jego oddziaływanie (zob. tabela 2).

Tabela 2. Wpływ kryzysu na wybrane obszary – bardzo duży wpływ (% wskazań)

EU-27	% wskazań	Polska	% wskazań
Na gospodarkę światową	59	Na gospodarkę światową	36
Na gospodarkę europejską	48	Na gospodarkę europejską	33
Na na sytuację osobistą	20	Na na sytuację osobistą	12

Źródło: Europejczycy wobec kryzysu gospodarczego, Eurobarometr Standard (EB 71), 24 marca 2009 r.

W przeprowadzonym badaniu przez Katedrę Poziomu Życia i Konsumpcji Szkoły Głównej Handlowej w 7 miastach województwa mazowieckiego (kwiecień – maj 2009 roku)⁸ T. Słaby wyróżniła 10 postaw wobec kryzysu, które mogły występować jednocześnie, a które to postawy charakteryzowały adaptację różnego rodzaju. Postawy te zostały umownie podzielone na trzy grupy, którym zostały przyporządkowane określone zachowania (wyniki zob. rysunek 3), a mianowicie:

⁸ Badanie: Polski konsument w czasach kryzysu – procesy dostosowawcze zostało przeprowadzone na zlecenie Katedry Poziomu Życia i Konsumpcji SGH przez Agencję Badań Marketingowych na przełomie kwietnia i maja 2009 r. wśród 364 mieszkańców miast: Ciechanów, Ostrołęka, Plock, Radom, Siedlce, Sochaczew, Żyrardów (woj. mazowieckie).

- 1) **postawy asekuracyjne** – oszczędzanie na czym „się tylko da”; ograniczanie konsumpcji do niezbędnej; kupowanie „na zapas”, co się jeszcze da, póki mnie jeszcze na to stać;
- 2) **postawy zaradcze** – szukanie pomocy w rodzinie; szukanie pracy w tzw. szarej strefie; szukanie pomocy w układach towarzyskich; szukanie pomocy w organizacjach społecznych; wyjazd za granicę w celach zarobkowych;
- 3) **postawy alternatywne** – podejmowanie pracy poniżej moich kwalifikacji, wykształcenia, byle pracować; myślenie o podjęciu pracy z zarobkami niższymi niż dotychczas⁹.

Rysunek 3. Postawy wobec kryzysu w 7 miastach województwa mazowieckiego (ogółem, kwiecień–maj 2009 rok) (w %)



Uwaga: odpowiedzi nie sumują się do 100%, ponieważ można było wskazać więcej niż 1 odpowiedź.

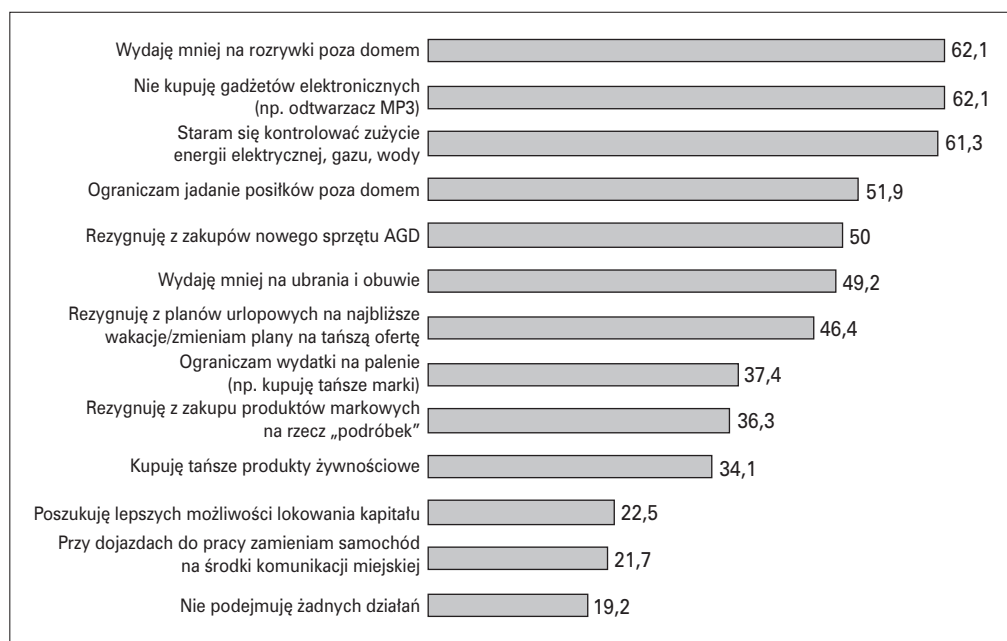
Źródło: T. Słaby, *Postawy polskich konsumentów w kryzysie...*, *op. cit.*

Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że respondenci przyjmują najczęściej postawę asekuracyjną – zaczynają oszczędzać i „wyhamowują” swoje potrzeby. Częściej niż co 10 respondent szuka wsparcia i pomocy – w rodzinie, znajomych, bądź pracując w tzw. szarej strefie, czyli przejawia postawy zaradcze. Postawy alternatywne są udziałem najmniejszej grupy respondentów.

⁹ T. Słaby, *Postawy polskich konsumentów w kryzysie*, w: *Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy*, red. nauk. T. Słaby, SGH, Warszawa 2009, s. 21 i n.

Kryzys nie pozostaje więc bez wpływu na sytuację konsumentów i ich gospodarstw domowych. Wyniki badania CBOS (marzec 2009 rok) wskazują, że gospodarstwa domowe odczuły już jego skutki – deklarowało tak 44% badanych. W porównaniu z listopadem 2008 roku oznacza to 26 pkt proc. wzrost odpowiedzi potwierdzających odczuwanie skutków kryzysu, ale jest to o 4 pkt proc. mniej niż w lutym 2009 roku. Odwrotna relacja występuje przy odpowiedziach o brak odczuwania skutków kryzysu: listopad 2008 roku – 75%, luty 2009 roku – 48%, marzec 2009 roku – 52%. Najczęściej wskazywanym skutkiem kryzysu jest ograniczenie możliwości zarobkowania i związane z tym spadek dochodów (22% ogółu dorosłych). O zmniejszeniu się dochodów mówi większość bezrobotnych, co można wiązać ze zmniejszeniem się szans na pracę w tzw. szarej strefie lub trudnościami w znalezieniu źródeł utrzymania w przyszłości. Wśród pracujących na spadek dochodów najczęściej wskazywali robotnicy, ale co czwarty badany deklarujący, że odczuł skutki kryzysu, nie wskazał żadnych konkretnych jego przejawów¹⁰.

Rysunek 4. Utożsamianie się z sytuacjami związanymi z kryzysem (w %)



Źródło: M. Janoś-Kresło, Polski konsument na rynku dóbr usług w czasach kryzysu, w: *Reakcje polskiego konsumenta...*, *op. cit.*

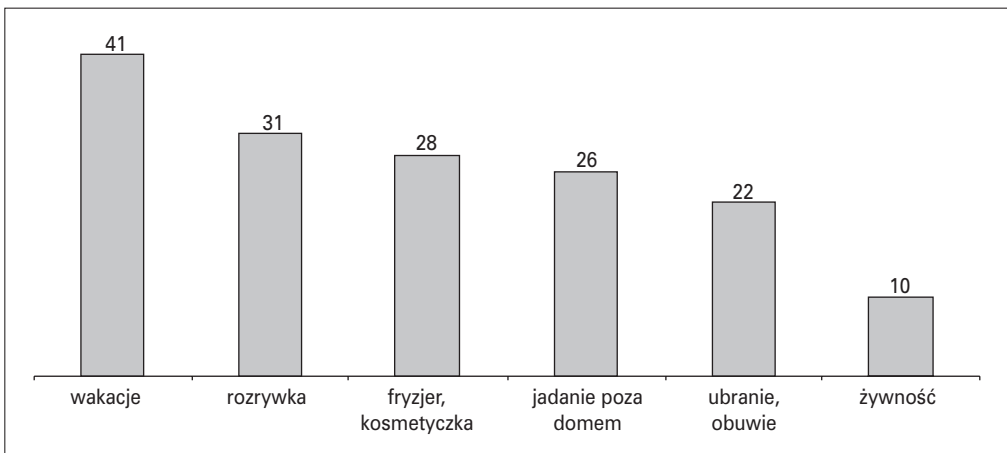
¹⁰ Odczuwane i przewidywane konsekwencje kryzysu, komunikat CBOS, Warszawa, marzec 2009 r. W Polsce badanie przeprowadzono w dniach 4–10 marca 2009 r. na liczącej 979 osób reprezentatywnej próbie losowej dorosłych Polaków. Zob. także: T. Słaby, Postawy polskich konsumentów w kryzysie..., *op. cit.*

Z badań tu opisywanych wynika, że respondenci utożsamiają się z różnymi sytuacjami w związku z kryzysem. Znalazło to odzwierciedlenie w deklaracjach dotyczących ograniczania lub rezygnacji z zakupów dóbr lub kupowania ich tańszych zamienników, jak i ograniczania lub rezygnacji korzystania z usług odpłatnych, na rzecz wykonywania ich we własnym zakresie (rysunek 4).

Najczęściej rezygnowano z rozrywki poza domem. Można przypuszczać, że wiele usług zagospodarowujących czas wolny (kino, teatr, uczestnictwo w różnych imprezach kulturalnych i rozrywkowych, czy usługi gastronomiczne) można dość łatwo zamienić na substytuty (telewizor, Internet, odtwarzacz DVD itp.) lub na samoobsługę (samodzielne przyrządzanie potraw, organizowanie spotkań rodzinnych, towarzyskich w domu). Równie łatwo rezygnowano z kupowania gadżetów elektronicznych. Na uwagę zasługuje fakt, że kryzys przyczynił się do bardziej odpowiedzialnej konsumpcji dóbr rzadkich – wody, energii elektrycznej, gazu; ponad 61% respondentów kontroluje swoje zachowania i stara się oszczędzać zużycie energii i wody. Co drugi badany rezygnuje z zakupów nowego sprzętu, wydaje mniej na ubrania i obuwie, ale też co piąty nie podejmuje żadnych działań, co może mieć uzasadnienie np. w bezpiecznej sytuacji ekonomicznej badanego.

Wobec przeważających postaw ograniczania skali zaspokajania potrzeb, interesujące wydaje się, na co zabrakło w domowych budżetach? Na to pytanie starała się odpowiedzieć firma badawcza 4P Research Mix, która w I kwartale 2009 roku przeprowadziła badanie na reprezentatywnej próbie ponad 2 tys. osób. Polacy przede wszystkim odczuli brak środków finansowych na wakacje, aż 41% respondentów uważało, że będzie zmuszonych do odłożenia decyzji o wyjeździe (rysunek 5).

Rysunek 5. Na co w ciągu ostatnich 2–3 miesięcy zabrakło pieniędzy w domowych budżetach (% wskazań)

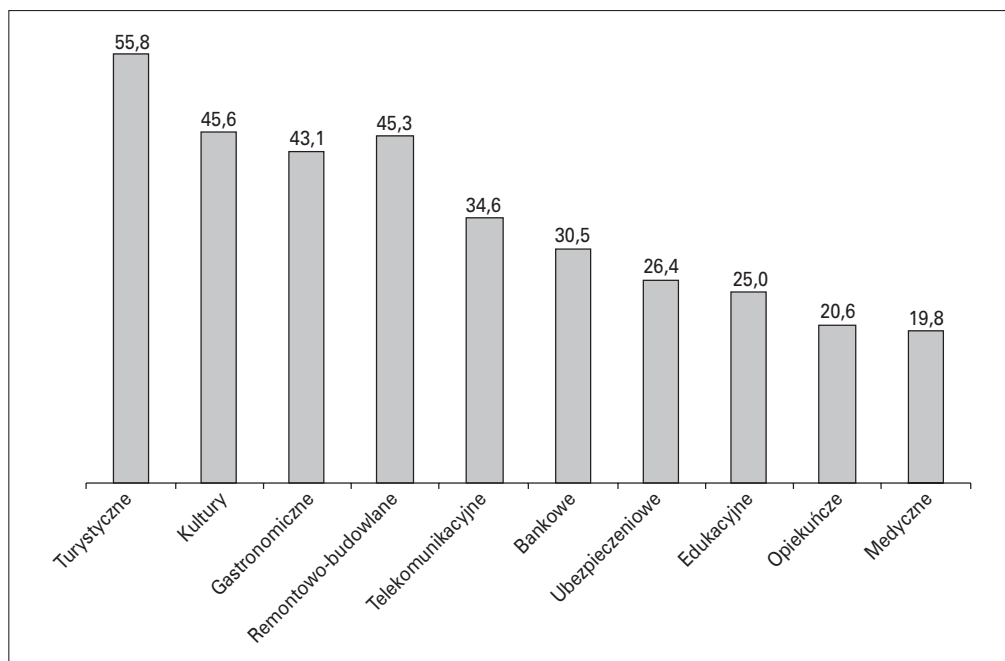


Źródło: http://www.inquiry.com.pl/_pl/index.php?action_main=aktualnosc

Co trzeci Polak zadeklarował, że w jego domowym budżecie zabrakło środków na wydatki kulturalne, jak bilety do kina, teatru lub książki. Książka w czasie kryzysu może się obronić, na co wskazują dane branży. Ale według Biblioteki Narodowej w ubiegłym roku tylko 38% Polaków przeczytało jakąkolwiek książkę. To wynik dużo poniżej średniej europejskiej. W 2004 roku czytanie książek deklarowało 58% badanych¹¹.

Z kolei z badania Katedry Poziomu Życia i Konsumpcji SGH wynika, że pogorszenie ich sytuacji finansowej wpłynęło/wpłynie na ograniczenie lub rezygnację z korzystania z usług świadczonych odpłatnie. W największym stopniu pogorszenie sytuacji finansowej wpłynie na ograniczenie lub rezygnację z usług, które zaspokajają potrzeby mniej pilne, sytuujące się na dalszych miejscach w hierarchii potrzeb, a do takich należą usługi turystyczne i kultury¹². I właśnie korzystanie z nich podlega, w opinii respondentów, największym ograniczeniom, prawie we wszystkich badanych miastach (rysunek 6).

Rysunek 6. Wpływ pogorszenia sytuacji finansowej na ograniczenie lub rezygnację z korzystania z usług świadczonych odpłatnie (w %)



Źródło: M. Janoś-Kresło, *Polski konsument na rynku dóbr usług w czasach kryzysu*, w: *Reakcje polskiego konsumenta...*, *op. cit.*

¹¹ P. Mazurkiewicz, *Książki odporne na kryzys*, „Rzeczpospolita” z 21 maja 2009 r.

¹² Szerzej zob. m.in.: M. Janoś-Kresło, *Usługi społeczne a zrównoważony rozwój regionów*, SGH, Warszawa 2008.

Ostatnie badanie Money.pl wskazuje, że tylko 28% Internautów nie planuje urlopu. Więcej badanych – bo prawie 40% – spędzi wakacje w kraju, a 34% – za granicą. Ponad 80% ankietowanych, planując urlop w kraju i za granicą, przeznaczy na niego nie więcej niż dwa tygodnie. Pozostali planują wakacje trzytygodniowe lub nawet dłuższe. Blisko 20% z tych, którzy pozostaną w kraju, wykorzysta urlop na remont mieszkania, na naukę, dodatkową pracę lub w tym czasie odwiedzi rodzinę. Z zagranicznych miejsc urlopowych rywalizację wygrywają Chorwacja i Hiszpania. Młodzi ankietowani częściej wybierali Egipt i Chorwację, starsi Turcję i Grecję. Wśród dobrze zarabiających przedsiębiorców – od ponad 3000 zł w górę – największym zainteresowaniem cieszy się Hiszpania¹³.

5. Zachowania polskich konsumentów w czasie kryzysu

Obserwacja zachowań polskich konsumentów w czasie kryzysu skłania do kilku refleksji, a mianowicie:

- konsumenci bardziej zastanawiają się nad swoimi zakupami, ograniczają wydatki – można zatem powiedzieć, że następuje racjonalizacja decyzji zakupowych, większe dostosowanie zaspokajania potrzeb do faktycznych możliwości finansowych,
- odkładają na później poważniejsze zakupy – także wobec niepewności jutra – konsumenci starają się raczej zaoszczędzić na dane dobro niż zaciągać kredyt konsumpcyjny czy pożyczkę, bowiem łatwo zaciąga się zobowiązania, ale wobec wzrastającego zagrożenia bezrobociem mogą wystąpić trudności w terminowym ich spłaceniu. Można także założyć, że konsumenci starają się bardziej bilansować swoje budżety domowe,
- nawet ci konsumenci, których kryzys nie dotyka, unikają ryzyka,
- konsumenci szukają drobnych przyjemności poprzez tzw. efekt szminki (luksusowy kosmetyk, dodatki, słodycze) – bardzo trudno jest zrezygnować z osiągniętego poziomu życia, dlatego konsumenci starają się podtrzymać dobry nastrój i nie pokazywać na zewnątrz, że nie mogą sprostać swoim konsumpcyjnym oczekiwaniom i aspiracjom – markowy produkt stał się symbolem statusu ekonomicznego,
- rośnie zapotrzebowanie na tańsze formy rozrywki,
- konsumpcja luksusowa jest ograniczana, mniej manifestowana.

Wśród zachowań konsumentów można także wyróżnić takie działania, które pozwalają pozyskać określone profity ekonomiczne, a więc konsumenci:

¹³ Wakacje a kryzys, manager.money.pl/styl/sport_podroze/.../polacy;...;wakacje;jak, 22 czerwca 2009 r.

- kupują w sklepach dyskontowych – niższe ceny czynią produkty tam oferowane bardziej atrakcyjnymi, mniejsze znaczenie ma dla konsumentów ekspozycja towaru. Jak stwierdził Pedro Pereira da Silva, dyrektor generalny sieci Biedronka, sklepy dyskontowe dostarczają klientom artykuły pierwszej potrzeby, a nie dobra luksusowe, których dystrybutorzy zwykle odczuwają najbardziej wahania koniunktury¹⁴. W okresie kryzysu sklepy te przeżywają renesans,
- kupują marki własne – towary oferowane pod logo sieci handlowych są najtańsze w danej grupie towarowej. Niektóre z nich są wyprodukowane w Polsce, ale bardzo często także przez zachodnich producentów. Dla polskich konsumentów największe znaczenie ma cena, a nie kraj pochodzenia towaru¹⁵. Można założyć, że gdy kryzys minie i konsumenci będą mogli swobodniej zaspokajać swoje potrzeby, a tym samym ponosić większe wydatki na cele konsumpcyjne, pewnie powrócą do produktów, których kupowanie sprawiało im przyjemność,
- używają list zakupowych – jest to przejaw rosnącej świadomości konsumenckiej, kupuję to, co jest mi potrzebne, a więc nie ulegam emocjom, co niewątpliwie należy ocenić pozytywnie,
- korzystają z wyprzedaży, programów lojalnościowych, gdyż pozwala to „upolować” tańszy produkt lub skorzystać z premiowania każdego zakupu punktami (proporcjonalnie do wydanej kwoty), które konsument może następnie wymienić na nagrody,
- kupują przez Internet – kryzys ekonomiczny nie tylko nie zaszkodził e-zakupom, wręcz przeciwnie, zdaniem ekspertów e-zakupy będą się rozwijać coraz szybciej. Ocenia się, że w 2009 roku przychody ze sprzedaży elektronicznej wzrosną prawie o 40%¹⁶.

Można powiedzieć, że w dobie kryzysu konsument staje się bardziej oszczędny, rozważny i mniej spontaniczny: ogranicza zachcianki, sprawdza ceny, poszukuje tańszych produktów (dóbr i usług) oraz okazji. Jednakże reakcje konsumentów są uzależnione od wrażliwości na kryzys.

Paradoksalnie, jedną z konsekwencji zmiany zachowań konsumentów w czasach kryzysu może być ukierunkowanie tychże zachowań na konsumpcję zrównoważoną, której koncepcja zawiera ideę budowy społeczeństw szanujących zasoby

¹⁴ Ł. Stępiak, Sklepy dyskontowe nie obawiają się nadchodzącego kryzysu gospodarczego, portalspozywczy.pl, 5 listopada 2008 r.

¹⁵ Por. Konsumpcja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, red. nauk. A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, PWE, Warszawa 2007.

¹⁶ E-handel w czasach kryzysu dostał skrzydeł, http://wiadomosci.mediarun.pl/news/30234,E-handel_w_czasach_kryzysu_dostal_skrzydel,group2, 12 czerwca 2009 r.

przyrody, by mogły z nich korzystać następne pokolenia. Wzrost konsumpcji nie pozostaje bowiem bez wpływu na stan środowiska naturalnego. Konsumpcja w Polsce w ostatnim okresie nie miała charakteru zrównoważonego – problemem są np. odpady opakowaniowe w gospodarstwach domowych i presja na środowisko stwarzana przez zużycie energii elektrycznej i innych zasobów nieodnawialnych. Stan środowiska, jak wynika z badań Instytutu na rzecz Ekorozwoju, jest powodem obaw w stopniu dużym i bardzo dużym dla 2/3 badanych, co – jak piszą autorzy Raportu – można uznać za wynik relatywnie wysoki¹⁷. Dostrzegane jest także znaczenie walorów i zasobów środowiska przyrodniczego dla przyszłych pokoleń, co wpisuje się w koncepcję zrównoważonego rozwoju. Natomiast, mimo że pojęcie „zrównoważony rozwój” funkcjonuje w przestrzeni publicznej, to wyniki badania dotyczące jego rozpoznawalności i treści z nim związanych nie są zbyt optymistyczne.

Niższy obecnie poziom konsumpcji niż w krajach Unii Europejskiej, mniej nowoczesna jej struktura będzie skutkowała w przyszłości wzrostem konsumpcji, co nierozzerwalnie łączy się z wpływem na środowisko. Powstaje pytanie, czy jest możliwe takie oddziaływanie, żeby nastąpiła zmiana postaw, która by przyczyniła się do odwrócenia dążenia do nadmiernej konsumpcji, a tym samym do ograniczenia negatywnego wpływu na środowisko? Wydaje się, że przynajmniej w pewnym zakresie można to osiągnąć poprzez działania edukacyjne.

6. Upadłość konsumencka

Zmiany dokonujące się w otoczeniu konsumentów i wewnątrz ich gospodarstw domowych związane z kryzysem mają różne konsekwencje dla warunków funkcjonowania polskiego społeczeństwa. Na skutek pogorszenia się warunków ekonomicznych, także wskutek utraty pracy, wzrasta dosyć szybko liczba klientów zalegających z płatnościami powyżej 60 dni. Jak wynika z najnowszego raportu InfoDług, opublikowanego przez InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej S.A., w Polsce jest 1,36 miliona osób, które mają zaległości w spłacie swoich zobowiązań finansowych (w lutym – 1,19 mln osób)¹⁸. Ogólna kwota przeterminowanych zobowiązań wynosi 9,87 mld zł. W ciągu dwóch lat, odkąd rozpoczęto publikację raportu, suma zaległych zobowiązań podwoiła się (rysunek 6).

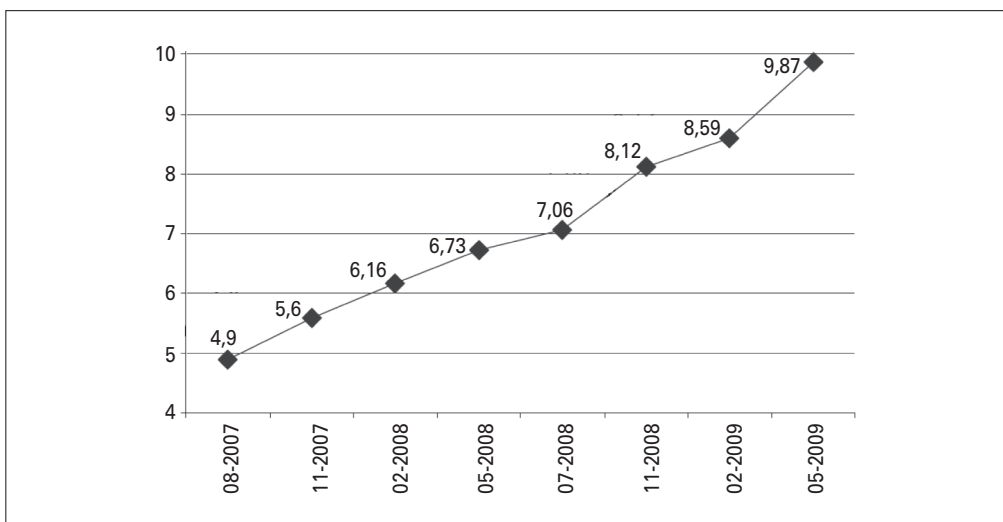
¹⁷ A. Bartłomiuk, T. Burger, Polacy w zwierciadle ekologicznym: Raport z badań nad świadomością ekologiczną Polaków w 2008 r., Instytut na rzecz Ekorozwoju, Warszawa 2009, s. 6. Badanie przeprowadzono w kwietniu 2008 roku na ogólnopolskiej 1000-osobowej próbie (1136 wywiadów) reprezentatywnej dla dorosłych mieszkańców Polski.

¹⁸ InfoDług, Ogólnopolski Raport o klientach wysokiego i podwyższonego ryzyka w obrocie gospodarczym, InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej S.A. czerwiec 2009 r., http://infomonitor.pl/download/raporty/Raport_InfoDlug_MAJ_2009.pdf

Średnio 36 osób na 1000, czyli 3,6% Polaków, nie reguluje swoich zobowiązań terminowo. Listę 3 największych dłużników (osób fizycznych) otwierają mieszkańcy województwa mazowieckiego. Ogólna suma zadłużenia lidera wynosi ponad 75 mln zł. Kwota zadłużenia drugiej osoby na liście wynosi „tylko” 30 mln zł, trzeciej – „zaledwie” 11 mln zł. We wszystkich przypadkach źródłem zadłużenia są niespłacone kredyty na zakup towarów, usług, papierów wartościowych, pożyczki i kredyty mieszkaniowe. W województwie mazowieckim kwota zaległych zobowiązań osiągnęła 1 mld 309 mln zł.

Średnia wysokość zaległego zadłużenia to 7237 zł, w ostatnich trzech miesiącach wzrosła o 601 zł, czyli o około 9%. Najwięcej osób czasowo niewywiązujących się z zobowiązań ma zadłużenie mieszczące się w przedziale 2001–5000 zł. Niemal połowa z nich (820 560 osób, czyli 46%) to osoby zadłużone do 2000 zł.

Rysunek 7. Kwota przeterminowanych zobowiązań w okresie sierpień 2007 roku – czerwiec 2009 roku (w mld zł)



Źródło: InfoDług, Ogólnopolski Raport o klientach wysokiego i podwyższonego ryzyka..., *op. cit.*

Polscy konsumenci, będący dłużnikami, którzy popadli nie z własnej woli w nadmierne zadłużenie (jako nadmierne zadłużenie określa się sytuację, gdy suma długów gospodarstwa domowego przewyższa 20% jego dochodów), mają szansę na normalną egzystencję życiową i zawodową, na społeczną i ekonomiczną rehabilitację. Umożliwia im to znowelizowana ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze, w której dodano Tytuł V – Postępowanie upadłościowe wobec osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej, która weszła w życie 30 marca 2009

roku¹⁹. Nadmierne zadłużenie jest przeważnie problemem konsumentów wrażliwych („kredyt z konieczności”), chociaż może także dotyczyć konsumentów przeciętnych, którzy się lekkomyślnie zadłużają („kredyt dla wygody”)²⁰.

Należy jednak wyraźnie podkreślić, że możliwość oddłużenia to przywilej dłużnika. Może on skorzystać z tego przywileju tylko raz na 10 lat. Po upływie tego podstawowego terminu przedawniają się roszczenia cywilnoprawne. Przyjęto zatem model szerokiej odpowiedzialności dłużnika, z dopuszczeniem oddłużenia w drodze wyjątku i w ograniczonym zakresie. Uprawnienie to nie powinno obejmować osób, które świadomie, z własnej winy popadły w pętlę zadłużenia, które nie dają gwarancji, że w przyszłości będą zaciągały zobowiązania w sposób odpowiedzialny.

Z przytaczanego już badania Katedry Poziomu Życia i Konsumpcji wynika, że 73,9% ankietowanych nie wie, że w Polsce można ogłosić upadłość konsumencką. Częściej wiedzę na ten temat deklarują mężczyźni, osoby w wieku 35–44 lata, ludzie z wykształceniem wyższym, właściciele firm, mieszkańcy Żyrardowa, przedstawiciele gospodarstw z 3 osobami dorosłymi, rodziny z 2 dziećmi niepełnoletnich, osoby, których dochód miesięczny netto w gospodarstwie domowym wynosi powyżej 3000 zł²¹.

W celu ogłoszenia upadłości konsumenckiej potrzebne są nie tylko zasoby materialne, ale także wiedza konsumencka. W marcu 2009 roku do sądów powszechnych zgłosiło się ponad 600 osób, ale tylko cztery z nich spełniły wymogi konieczne do ogłoszenia upadłości konsumenckiej²².

Wobec wzrastającego problemu nadmiernego zadłużania się gospodarstw domowych na znaczeniu będzie zyskiwać edukacja konsumentów na temat zarządzania budżetem gospodarstwa domowego, racjonalnego gospodarowania pieniędzmi własnymi i pozyskiwanymi poprzez zaciągane zobowiązania finansowe. Edukacji wymaga także możliwość korzystania z upadłości konsumenckiej. Działaniom tym sprzyja m.in. interaktywny program edukacyjny Dolceta, który jest przygotowywany przez 27 krajów Unii Europejskiej²³.

¹⁹ Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. Nr 234 poz. 1572).

²⁰ W. Springer, Upadłość konsumencka. Ochrona konsumenta czy opieka socjalna? Referat na konferencję: Upadłość konsumentów – mity i fakty, „Gazeta Prawna” z 27 lutego 2009 r.

²¹ Szerzej na temat upadłości konsumenckiej: A. Dąbrowska, Upadłość konsumencka w Polsce jako efekt nadmiernego zadłużania się, w: Reakcje polskiego konsumenta..., *op. cit.* Autorka jest ekspertem ds. konsumenckich.

²² <http://m.money.pl/wiadomosci/artukul/upadlosc;konsumencka;wyjscie;nie;dla;wszystkich,191,0,439743.html>, 3 czerwca 2009 r.

²³ Protokół dostępu: www.dolceta.eu/polska

7. Podsumowanie

Na zakończenie warto odnieść się do wyników badania CBOS dotyczących przyszłości. Z odpowiedzi (kwiecień 2009 roku) wynika, że w ostatnim półroczu opinie o poziomie życia pozostają stabilne, co oznacza, że pogorszenie sytuacji w kraju nie spowodowało obniżenia poziomu życia polskich rodzin. Ponad połowa badanych (57%) uważa, że w najbliższym roku poziom życia ich rodzin nie ulegnie zmianie, 19% ma nawet nadzieję na poprawę, natomiast co szósty ankietowany (17%) spodziewa się pogorszenia poziomu życia²⁴.

Za 2–3 lata 34% badanych spodziewa się, że ich sytuacja będzie porównywalna z obecną, a 16%, że będzie korzystna. Kolejne 31% ankietowanych spodziewa się pogorszenia sytuacji, a tylko 1% znaczącej poprawy, 13% badanych nie miało zdania na ten temat²⁵. Można zatem ocenić, że w Polakach drzemie konsumencki optymizm.

8. Bibliografia

1. Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, NBP, Instytut Ekonomiczny Biuro Gospodarki Światowej i Europejskiej Integracji Gospodarczej, maj 2009 r.
2. Bartłomiuk A., Burger T., Polacy w zwierciadle ekologicznym: Raport z badań nad świadomością ekologiczną Polaków w 2008 r., Instytut na rzecz Ekorozwoju, Warszawa 2009.
3. Dąbrowska A., Przemiany w strukturze konsumpcji i ich uwarunkowania, w: Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce, red. nauk. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2006.
4. E-handel w czasach kryzysu dostał skrzydeł, http://wiadomosci.mediarun.pl/news/30234,E-handel_w_czasach_kryzysu_dostal_skrzydel,group2, 12 czerwca 2009 r.
5. Europejczycy wobec kryzysu gospodarczego, Eurobarometr Standard (EB 71), 24 marca 2009 r.
6. Indeks Nastrojów Konsumentów w Niemczech znów w górę, PAP, 23 czerwca 2009 r.
7. Indeks Nastrojów Konsumentów w USA, Bankier.pl <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Indeks-nastrojow-konsumentow-wzrosł-w-maju-do-poziomu-68-7-pkt-1962033.html>
8. InfoDług, Ogólnopolski Raport o klientach wysokiego i podwyższonego ryzyka w obrocie gospodarczym, InfoMonitor Biuro Informacji Gospodarczej S.A. czer-

²⁴ Materialny wymiar życia rodzin, komunikat CBOS, Warszawa kwiecień 2009 r.

²⁵ Polowanie na niskie ceny, „Rzeczpospolita” z 17 marca 2009 r.

- wiec 2009 r., http://infomonitor.pl/download/raporty/Raport_InfoDlug_MAJ_2009.pdf
9. Janoś-Kresło M., Usługi społeczne a zrównoważony rozwój regionów, SGH, Warszawa 2008.
 10. Konsumpcja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, red. nauk. A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, PWE, Warszawa 2007.
 11. Materialny wymiar życia rodzin, komunikat CBOS, Warszawa, kwiecień 2009 r.
 12. Mazurkiewicz P., Książki odporne na kryzys, „Rzeczpospolita” z 21 maja 2009 r.
 13. Oblicza konsumpcjonizmu, red. nauk. B. Mróz, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009.
 14. Odczuwane i przewidywane konsekwencje kryzysu, komunikat CBOS, Warszawa, marzec 2009 r.
 15. Polowanie na niskie ceny, „Rzeczpospolita” z 17 marca 2009 r.
 16. Polska w Unii Europejskiej, GUS, Warszawa 2009.
 17. Reakcje polskiego konsumenta na kryzys gospodarczy, red. nauk. T. Słaby, SGH, Warszawa 2009.
 18. Ricardo D., Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania, PWN, Warszawa 1957.
 19. Sielicki J., Konsument w kryzysie i recesji. Polska na tle Europy, GfK Polonia, referat na seminarium pt. Konsument w obliczu recesji, Warszawa 19 lutego 2009 r.
 20. Springer W., Upadłość konsumencka. Ochrona konsumenta czy opieka socjalna? Referat na konferencję: Upadłość konsumentów – mity i fakty, „Gazeta Prawna” z 27 lutego 2009 r.
 21. Stępniański Ł., Sklepy dyskontowe nie obawiają się nadchodzącego kryzysu gospodarczego, portalspozywczy.pl, 5 listopada 2008 r.
 22. Ustawa z dnia 5 grudnia 2008 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz.U. Nr 234 poz. 1572).
 23. Wakacje a kryzys, manager.money.pl/styl/sport_podroze/.../polacy;...;wakacje;jak, 22 czerwca 2009 r.
 24. http://www.inquiry.com.pl/_pl/index.php?action_main=aktualnosc
 25. www.eurostat.eu, 15 maja 2009 r.
 26. www.dolceta.eu/polska
 27. www.nbp.pl/publikacje/nms/nms_05_09.pdf, 10 czerwca 2009 r.

SESJA II

SYSTEMY I MECHANIZMY ZARZĄDZANIA W WARUNKACH GLOBALIZACJI

Wpływ globalizacji i internacjonalizacji na instrumenty zarządzania przedsiębiorstwem

1. Wprowadzenie

Termin 'globalizacja' należy w ostatnich latach do najczęściej używanych zarówno w literaturze, jak i w mowie potocznej. Wraz z nazwami pokrewnymi i bliskoznacznymi odmieniany jest na różne sposoby. Mówimy o zjawisku globalizacji, o globalnej gospodarce, globalnym rynku, globalnej wiosce, globalnym społeczeństwie, globalnym produkcie, globalnych usługach, globalnym przemyśle, globalnym przedsiębiorstwie itd. Mimo że nazwa ta jest wszechobecna, wiele związanych z nią zagadnień pozostaje ciągle nie wyjaśnionych, a opinie na ich temat często są uznawane za dyskusyjne. Nie ma jednoznacznych odpowiedzi na pytania: Czym jest globalizacja? Jakich dotyczy obszarów, sfer, obiektów? Czy globalizacja jest zdarzeniem kinetycznym, procesem, czy jego skutkiem, rozumianym jako stan rzeczy? Czy już dziś mamy globalizację, czy ona dopiero się tworzy, czy jest na jakimś etapie powstawania? Czy globalizacja jest zdarzeniem nowym, czy może nową formą zdarzeń występujących już w przeszłości? Czy typowe dla globalizacji są zjawiska konwergencji czy dywergencji i, czy prowadzą one do homogeniczności, unifikacji, uniwersalności, czy może do hybrydowości, różnorodności, zindywidualizowania? Czy widoczny jest wpływ globalizacji na narzędzia zarządzania przedsiębiorstwem? Czy narzędzia zarządzania poddają się procesowi standaryzacji, czy przeciwnie: „są krojone na miarę”? Podejmując próbę odpowiedzi na te pytania, przedstawiam poniżej rozmaite, różniące się, niekiedy znacznie, poglądy autorów na postawione problemy. Na podstawie analizy tych poglądów formułuję własny pogląd we wskazanych kwestiach.

2. Zakres przedmiotowy globalizacji

Czego globalizacja dotyczy, jakich sfer, obszarów, dziedzin życia, obiektów? Jakie są podejścia do globalizacji, wymiary globalizacji, punkty widzenia na globalizację, aspekty globalizacji?¹

¹ Zwrotem „podejście do globalizacji” posługuje się m.in. K. Starzyk. Zob. K. Starzyk, Globalizacja a struktura gospodarki światowej, w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji, pod red.

W wąskim rozumieniu globalizacja najczęściej odnosi się do działalności gospodarczej i poszczególnych jej sfer, jak: pozyskiwanie czynników produkcji, produkcja, dystrybucja i konsumpcja. Wtedy mówi się o ekonomicznym podejściu do globalizacji. Obiektami tak rozumianej globalizacji są gospodarki narodowe poszczególnych krajów, regiony, sektory, przemysły, przedsiębiorstwa (w szczególności transnarodowe), organizacje międzynarodowe. Zależności i powiązania między tymi obiektami są w przypadku działalności gospodarczej wyrażone za pomocą przepływu towarów, usług, kapitału, ludzi i informacji. Poszczególni autorzy, definiując globalizację w sensie ekonomicznym, różną wagę nadają wskazanym tu aspektom tej globalizacji.

K. Kuciński akcentuje w definicji globalizacji jej przedmiot – sferę działalności, jaką w tym przypadku jest działalność gospodarcza. Wskazuje przy tym na rodzaje tej działalności. Według niego: *...globalizacja polega na przekształcaniu działalności gospodarczej prowadzonej w ramach gospodarki narodowej w działalność realizowaną w skali całego świata (...)* Dotyczy to zarówno pozyskiwania czynników produkcji, a więc surowców, kapitału ludzkiego i finansowego, innowacji oraz środków technicznych, jak i samej produkcji, dystrybucji oraz konsumpcji...². Na obiekty globalizacji, inaczej: podmioty globalizacji, zwraca szczególną uwagę A. Zorska. Definiując globalizację w sensie ekonomicznym, wymienia te obiekty. Jej zdaniem: *Globalizacja jest długofalowym procesem integrowania gospodarek, przemysłów, sektorów, przedsiębiorstw ponad granicami państw, dzięki rozszerzaniu, pogłębianiu oraz intensyfikowaniu różnego rodzaju powiązań (handlowych, inwestycyjnych, kooperacyjnych, informacyjnych), co prowadzi do tworzenia się współzależnego systemu ekonomicznego w skali światowej, czyli globalnej gospodarki*³. Na podobne, choć nieco inne, podmioty globalizacji zwraca uwagę K. Starzyk. Jego zdaniem, proces globalizacji jest najwyższym stadium internacjonalizacji podmiotów kształtujących strukturę gospodarki światowej, jak: gospodarki krajowe, przedsiębiorstwa krajowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe, grupy państw,

K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, 2004, Tom XC, s. 11. O „wymiarach globalizacji” piszą m.in. W. Anioł i G. W. Kołodko. Zob. W. Anioł, Paradoxy globalizacji, Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002, s. 36. G. W. Kołodko używa również innych jeszcze określeń. Mówi o „punkcie widzenia na globalizację”, „o nurcie” w jakim rozpatrywana jest globalizacja. Zob. G. W. Kołodko, Polska z globalizacją w tle. Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego, TNOiK, „DOM ORGANIZATORA”, Toruń 2007, s. 27–28.

² K. Kuciński, Wstęp, w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, 2004, Tom XC, s. 5.

³ A. Zorska, Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 20; A. Zorska, Globalizacja a konwergencja. Szanse i zagrożenia w procesie doganiania, w: Globalizacja a tożsamość, pod red. J. Zdanowskiego, Wydawnictwo Naukowe ASKON, Warszawa 2003, s. 14.

ugrupowania integracyjne, międzynarodowe organizacje gospodarcze⁴. Z kolei S. Flejterski i P. T. Wahl eksponują rodzaje powiązań między obiektami globalizacji. Globalizację definiują jako: *globalne zintensyfikowanie przepływów strumieni towarowych, ludzkich i kapitałowych oraz wynikającą z tego konwergencję ekonomiczną świata*⁵. W innym miejscu, przy bardziej szczegółowym wskazaniu rodzajów przepływów, autorzy ci wymieniają ponadto jeszcze przepływy usług i informacji⁶.

W drugim z podejść do globalizacji, bardziej ogólnym, przedmiot globalizacji jest szerzej określony. Tym razem jest nim nie jeden rodzaj działalności, jak działalność gospodarcza, ale również komplementarne względem niej dwa inne rodzaje działalności: polityczna i kulturowa. Na współwystępowanie tych trzech typów działalności w procesie globalizacji zwraca uwagę m.in. G. W. Kołodko. Proces globalizacji postrzega, w jego podstawowym, ekonomicznym nurcie wraz z implikacjami kulturowymi i politycznymi⁷. Również o takim zakresie przedmiotowym globalizacji mówi W. Anioł. Według niego: *Wbrew wielu upraszczającym definicjom globalizacji, nie ogranicza się ona wyłącznie do jednego tylko wymiaru. To rozległe wieloaspektowe zjawisko obejmuje trzy zasadnicze sfery życia społecznego: gospodarczą, polityczną i kulturową*⁸. Autor ten dodaje, że w każdej z tych sfer procesy globalizacji są w różnym stopniu zaawansowane – w najwyższym stopniu w sferze gospodarczej (w tym głównie na rynku finansowym), w najniższym – w sferze politycznej. Szacuje przy tym, że światowa literatura na temat globalizacji koncentruje się na kwestiach ekonomicznych w 60%, a z pozostałych 40% tych publikacji około 20% jest poświęconych problemom kulturowym i 20% politycznym⁹. Zdaniem autora, ograniczony zakres przedmiotowy globalizacji do kilku obszarów, a także różny stopień intensywności jej rozwoju w tych obszarach, oznaczają, że nie jest zasadne posługiwanie się w stosunku do globalizacji określeniem „totalna globalizacja”¹⁰.

Jeszcze szerszy zakres przedmiotowy globalizacji odpowiada jej ujęciu określalnemu jako interdyscyplinarna. W tym przypadku, zdaniem K. Starzyka, pojęcie globalizacji: *zawiera zarówno treści ekonomiczne, jak i polityczne, socjologiczne, kulturowe, historyczne, często bez hierarchizowania tych cech*¹¹. K. Kuciński wskazuje dodatkowo jeszcze na wymiar technologiczny i ekologiczny globalizacji¹².

⁴ K. Starzyk, Globalizacja a struktura..., *op. cit.*, s. 12.

⁵ S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003, s. 41.

⁶ *Ibidem*, s. 23.

⁷ G. W. Kołodko, *Polska z globalizacją w tle...*, *op. cit.*, s. 27.

⁸ W. Anioł, *Paradoksy globalizacji...*, *op. cit.*, s. 36.

⁹ *Ibidem*, s. 36–37.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ K. Starzyk, *Globalizacja a struktura...*, *op. cit.*, s. 12.

¹² K. Kuciński, *Wstęp*, w: *Ekonomiczne...*, *op. cit.*, s. 6.

Również uwzględnienie wszystkich siedmiu obszarów globalizacji, wskazanych przez autorów należących do tzw. Grupy Lizbońskiej, jest równoznaczne z szerokim, interdyscyplinarnym ujęciem globalizacji. Są to: *globalizacja finansów i własności kapitału, globalizacja rynków i strategii, globalizacja technologii oraz badań i wiedzy, globalizacja stylów życia i modeli konsumpcji (globalizacja kultury), globalizacja rządu i regulacji prawnych, globalizacja jako polityczne ujednoczenie świata, globalizacja postrzegania i świadomości*¹³.

Zdarzają się również tak ogólne definicje globalizacji, że obejmują wszystkie sfery działań ludzi. Zwraca na nie uwagę m.in. M. Pietraś, przytaczając poglądy na ten temat z polskiej i obcej literatury. Za takie rozumie definiowanie globalizacji jako: *wzrost różnego rodzaju połączeń, powiązań wzajemnych, oddziaływań we wszystkich dziedzinach życia społeczeństw, od kultury masowej, poprzez finanse, procesy migracyjne, do utrzymania pokoju*¹⁴. Równie ogólna jest, powoływana przez niego, definicja globalizacji M. Nicholsona, dla którego globalizacja oznacza istnienie wysokiego poziomu interakcji między ludźmi pozostającymi w znacząco oddalonych od siebie miejscach¹⁵.

Uwzględniając zakres przedmiotowy globalizacji, nietrudno nie zgodzić się z często spotykanym w literaturze poglądem, że nie ma jednej definicji globalizacji¹⁶. Zwykle zakres nazwy zależy od sfery działalności, jakiej ona dotyczy.

3. Mechanizm globalizacji. Proces globalizowania i jego skutki

Innym sposobem definiowania globalizacji jest wskazanie mechanizmu jej powstania, relacji w jakiej globalizacja pozostaje do procesu globalizowania i jego skutków, wskazanie zarówno na obiekty poddawane procesowi globalizowania, jak i na obiekty – skutki tego procesu.

Globalizacja w ogólnym rozumieniu polega w tym przypadku na przekształcaniu zbioru odosobnionych podmiotów działających lub konglomeratu względnie odosobnionych takich podmiotów (rynków, gospodarek narodowych, przemysłów, sektorów, przedsiębiorstw) w system działalności realizowany w skali całego świata (w rynek światowy, w globalną gospodarkę, we współzależny w skali świata system

¹³ Granice konkurencji, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 48, w: S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 18.

¹⁴ M. Pietraś, *Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej*, w: *Oblicza procesów globalizacji*, pod red. M. Pietrasia, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 37, za: *Globalizacja bez alternatyw*, w: *Rocznik strategiczny 1997/1998*, Warszawa 1998, s. 14.

¹⁵ M. Nicholson, *How novel is globalization?*, w: *Politics in Globalized World*, M. Shaw (red.), Londyn 1999, s. 23, w: M. Pietraś, *Globalizacja...*, *op. cit.*, s. 37.

¹⁶ Zob. na ten temat m.in.: G. W. Kolodko, *Polska z globalizacją w tle...*, *op. cit.*, s. 27 oraz S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 17–18.

ekonomiczny). Zwykle takie definiowanie globalizacji, poprzez pokazanie mechanizmu jej tworzenia, dotyczy ekonomicznego jej aspektu.

Przekształcanie konglomeratu owych podmiotów na system działania uznaje za istotę globalizacji m.in. K. Kuciński. Według niego: *...globalizacja polega na przekształcaniu działalności gospodarczej prowadzonej w ramach gospodarki narodowej w działalność realizowaną w skali całego świata. Jest to zjawisko przekształcania gospodarki światowej z układu współdziałających i konkurujących państw w system, którego wiodącym elementem są przedsiębiorstwa, zwłaszcza transnarodowe (...)* Jest to proces prowadzący do formowania się globalnej sieci powiązań, przepływów i zależności, który sprawia, że wszystko zależy od wszystkiego, a wszyscy od wszystkich¹⁷. Wielu autorów przekształcanie podmiotów globalizacji w ich spójny system nazywa procesem integrowania. Na przykład, zdaniem A. Zorskiej: *Globalizacja jest długofalowym procesem integrowania gospodarek, przemysłów, sektorów, przedsiębiorstw ponad granicami państwa, dzięki rozszerzaniu, pogłębianiu oraz intensyfikowaniu różnego rodzaju powiązań (handlowych, inwestycyjnych, kooperacyjnych, informacyjnych), co prowadzi do tworzenia się współzależnego systemu ekonomicznego w skali światowej, czyli globalnej gospodarki*¹⁸.

Na globalizację jako szczególny rodzaj procesu zwraca uwagę G. W. Kołodko, wskazując przy tym etapy tego procesu. Jego zdaniem: *...z ekonomicznego punktu widzenia globalizacja to historyczny proces wpierw liberalizacji i postępującej w ślad za tym integracji, funkcjonujących dotychczas w pewnym odosobnieniu rynków kapitału, towarów i, z pewnym ograniczeniem i opóźnieniem, także siły roboczej, w jeden współzależny rynek światowy*¹⁹.

Według S. Flejterskiego i P. T. Wahla globalizacja, co prawda bezpośrednio związana jest z procesem, który nazywają procesem „globalizowania”, ale nie tyle jest samym tym procesem, co jego skutkiem. Jest: *aktem, stanem (...) rezultatem globalizowania*²⁰. Jest: *wykrystalizowaną pod koniec XX wieku i ciągle będącą w fazie transformacji jakościowo nową strukturą społeczno-ekonomiczną dominującą we współczesnym świecie, a wynikającą z kompleksu podobnych procesów zachodzących jednocześnie w skali całego globu ziemskiego*²¹. W innym miejscu, definiując globalizację w jej ekonomicznym rozumieniu, autorzy łączą podejście

¹⁷ K. Kuciński, Wstęp, w: *Ekonomiczne...*, *op. cit.*, s. 5.

¹⁸ A. Zorska, *Globalizacja a konwergencja...*, *op. cit.*, s. 14.

¹⁹ G. W. Kołodko, *Polska z globalizacją w tle...*, *op. cit.*, s. 28. Podobnie, tylko nieco bardziej ogólnie, definiuje globalizację Kołodko w swoich wcześniejszych publikacjach. Zob. *Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych*, w: *Globalizacja, marginalizacja, rozwój*, red. nauk. G. W. Kołodko, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 27.

²⁰ S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 20.

²¹ *Ibidem*.

procesowe i rezultatowe. Nazywają globalizacją: *globalne zintensyfikowanie przepływów strumieni towarowych, ludzkich i kapitałowych oraz wynikającą z tego konwergencję ekonomiczną świata*²².

Analiza definicji globalizacji na gruncie obu podejść, procesowego i rezultatowego, wskazuje na to, że nie sposób mówić o procesie globalizowania, nie wskazując na jego skutki, ale również nie sposób mówić o skutkach, nie uwzględniając poprzedzającego ich procesu. Zasadne zdaje się być równoczesne uwzględnianie zdarzeń obu typów. Nie rozstrzygnięta pozostaje jednak kwestia postaci systemu ukształtowanego w procesie globalizacji. Dla jednych, jak dla A. McGrewa, system ten przybiera postać systemu jednolitego, homogenicznego²³, jest wyrazem – jak to określają S. Flejterski i P. T. Wahl – konwergencji ekonomicznej świata²⁴. Dla innych – jak dla A. Zorskiej, jest to współzależny, ale hybrydowy, system ekonomiczny²⁵. Jeszcze dla innych, do których należą R. Robertson i H. Khondker, wbrew powszechnej opinii globalizacji nie można utożsamiać z globalną homogenizacją. Wręcz przeciwnie, towarzyszy jej odkrywanie różnic i różnorodności. Nie można mówić o globalnym upodabnianiu się. Pewnym uniwersalnym trendom towarzyszy ich lokalna odrębność²⁶. Wyrazem łączenia globalności z lokalnością jest zdobywający popularność termin: „glokalność”, czy „glokalizacja”. Drugim, podobnym terminem na określenie tych zjawisk jest „fragmegracja”, czyli współwystępowanie procesu integracji z procesem decentralizacji, inaczej „fragmentacji”²⁷.

4. Globalizacja a internacjonalizacja. Cechy globalizacji

Rozważania nad globalizacją i internacjonalizacją wiążą się z poszukiwaniem odpowiedzi na pytanie: na ile globalizacja jest zjawiskiem nowym, a na ile tylko nową formą tego, co w świecie występuje od dawna?

Na ogół autorzy poglądu na temat zależności między globalizacją i internacjonalizacją zgodni są w opinii, że globalizacja jest szczególną, najbardziej, jak dotąd, rozwiniętą formą internacjonalizacji, jej kolejnym, ostatnim etapem.

²² S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 41.

²³ *Global Politics*, pod red. A. McGrew, Polity Press, Cambridge 1992, s. 28, w: S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 18.

²⁴ S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 41.

²⁵ A. Zorska, *Ku globalizacji?...*, *op. cit.*, s. 15.

²⁶ R. Robertson, H. Khondker, *Discourses of Globalization – Preliminary Considerations*, „*International Sociology*”, Vol. 13, No. 1, March 1998, s. 28, w: L. W. Zacher, *Spór o globalizację. Eseje o przyszłości świata*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003, s. 62–63.

²⁷ Zob. M. Pietraś, *Globalizacja jako proces...*, *op. cit.*, s. 52–54.

Na ogół internacjonalizacja, jak określa to L. Gabryś, interpretowana jest jako proces społeczno-ekonomiczny, związany z ekspansją gospodarczą poza granice własnego kraju, a także poza bilateralne stosunki, jako: *złożony proces polegający na rozszerzeniu zakresu oraz intensywności wzajemnych oddziaływań poszczególnych narodów, państw i gospodarek, a także organizacji i instytucji międzynarodowych i ponadnarodowych*²⁸. Autorka dodaje, że w zasadzie internacjonalizacja jest procesem szerszym, procesem: *szerokiego wychodzenia poza granice państwa w sferze ekonomicznej, politycznej i społecznej, a nawet kulturowej i obyczajowej, procesem wzajemnego oddziaływania krajów, systemów ekonomicznych, regionów itd.*, a także *...upowszechniania wartości materialnych i duchowych*²⁹.

W szerokim rozumieniu internacjonalizacja, inaczej umiędzynarodowienie, dotyczy więc rozmaitych sfer działalności (produkcyjnej, usługowej, społecznej, naukowej, kulturowej) lub „obiektów” tej działalności (ludzi, zasobów, zdarzeń, sytuacji, wartości, organizacji, instytucji). Można mówić o jej stopniowości, głównie ze względu na zasięg geograficzny i skalę działalności. Z najwyższym stopniem internacjonalizacji związana jest globalizacja. Jest ona jej najbardziej zaawansowaną formą³⁰. Cytowany już K. Starzyk nazywa globalizację najwyższym stadium internacjonalizacji³¹. Podobnie rozumie proces globalizacji W. Anioł. Uznaje go za: *jakościowo wyższą fazę internacjonalizacji (...) charakteryzującą się intensywnym rozwojem więzi i oddziaływań o wymiarze ogólnoswiatowym, za proces internacjonalizacji o zasięgu ogólnoswiatowym, charakteryzujący się dwiema zasadniczymi współzależnościami: zagęszczaniem się współzależności globalnych oraz zaostrzaniem się problemów globalnych*³². Zdaniem S. Flejterskiego i P. T. Wahla, globalizacja to: *przekroczenie pewnej wartości progowej przez procesy internacjonalizacji*³³. Podczas gdy internacjonalizacja jest procesem rozwijania stosunków ekonomicznych między niezależnymi gospodarkami narodowymi, globalizacja oznacza taką intensyfikację tych stosunków, że wszystkie światowe gospodarki narodowe stają się mniej lub bardziej współzależne³⁴.

Określenie globalizacji jako szczególnego etapu internacjonalizacji nie oznacza zgodności poglądów autorów co do wskazania konkretnego okresu w dziejach świata odpowiadającego początkowi globalizacji. Przeciwnie, na ogół panuje pogląd,

²⁸ L. Gabryś, Proces internacjonalizacji gospodarczej a funkcje współczesnego państwa, w: Procesy internacjonalizacji we współczesnej gospodarce światowej, pr. zbior. pod red. T. Sporka, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego, Katowice 2000, s. 73.

²⁹ *Ibidem*.

³⁰ Takim określeniem globalizacji, jako najbardziej zaawansowanej formy internacjonalizacji, posługuje się m.in. L. Gabryś. Zob. Proces internacjonalizacji..., *op. cit.*, s. 74.

³¹ K. Starzyk, Globalizacja a struktura..., *op. cit.*, s. 12.

³² W. Anioł, Paradoxy globalizacji..., *op. cit.*, s. 13.

³³ S. Flejterski, P. T. Wahl, Ekonomia globalna..., *op. cit.*, s. 18.

³⁴ *Ibidem*.

że można wskazać kilka takich okresów, jakościowo różnych, poszczególni autorzy również wskazują na różne okresy.

Według J. Kukułki za przejaw procesu globalizacyjnego należy uznać, historycznie rzecz ujmując:

- „jedwabny szlak”, którym od II wieku p.n.e. przewożono jedwab, papier i żelazo przez Azję Środkową do Europy,
- „złoty szlak”, którym od III wieku n.e. przewożono złoto z Transwału, Zimbabwe i Mozambiku przez wschodnie wybrzeże Afryki do Morza Śródziemnego i Europy Zachodniej,
- rozwój żeglugi od końca XV wieku i związane z nim odkrycia geograficzne i podboje kolonialne,
- rewolucje przemysłowe XX wieku, w tym elektroniczną rewolucję przemysłową (rewolucję informacyjną) końca XX wieku³⁵.

G. W. Kołodko wskazuje trzy szczególne, ekspansywne fazy w toku permanentnej globalizacji, która od pewnego czasu pogłębia się, choć proces ten dokonuje się z różnym natężeniem i z długimi nieraz przerwami, a nawet cofaniem koła historii. Są to następujące fazy:

- 1) globalizacja okresu wielkich odkryć geograficznych (XVI wiek i pierwsza połowa XVII wieku);
- 2) globalizacja okresu wielkich odkryć naukowo-technicznych (druga połowa XVIII wieku i XIX wiek);
- 3) globalizacja okresu wielkich odkryć wirtualnych (ostatnie ćwierćwiecze)³⁶.

Fazy globalizacji według Banku Światowego są następujące:

- pierwsza faza: lata 1870–1914,
- druga faza: lata 1950–1980,
- trzecia faza: po 1980 roku³⁷.

Współczesna globalizacja charakteryzuje się szczególnymi cechami. Do nich

G. W. Kołodko zalicza:

- szybki wzrost obrotów światowego handlu (prawie dwukrotnie szybszy niż produkcji),
- systematycznie zwiększające się strumienie przepływu kapitału,
- migracje ludności,

³⁵ J. Kukułka, Prawa rozwoju i zmienności stosunków międzynarodowych w świetle procesów globalizacji, w: *Oblicza procesów globalizacji*, pod red. M. Pietrasia, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 19.

³⁶ G. W. Kołodko, *Globalizacja a odrabianie zaległości...*, *op. cit.*, s. 28.

³⁷ *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Washington, DC: A copublication of the World Bank and Oxford University Press, http://econ.worldbank.org/prr/structured_doc.php?sp=2477&st=&sd=2857, w: G. W. Kołodko, *Globalizacja a odrabianie...*, *op. cit.*, s. 28.

- rozprzestrzenianie się nowych technologii (głównie techniki komputerowej i Internetu, gospodarki opartej na wiedzy),
- posocjalistyczną transformację systemową,
- zmiany kulturowe i polityczne³⁸.

Według S. Flejterskiego, P. T. Wahla cechy dystynktywne współczesnej globalizacji to:

- powstanie globalnego rynku finansowego,
- zinstytucjonalizowanie handlu międzynarodowego,
- globalna unifikacja potrzeb dotyczących części towarów i usług (np.: „macdonaldyzacja”, „kalifornizacja” konsumpcji, „westernizacja” konsumpcji),
- skokowy wzrost przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- zdominowanie ekonomii globalnej przez korporacje transnarodowe,
- geograficzna dysjunkcja łańcucha wartości dodanej w skali globalnej,
- powstanie ekonomii opartej na wiedzy,
- wykształcenie się czwartego sektora,
- zmiana roli państwa³⁹.

Grupując te cechy, autorzy przedstawiają ich wersję zredukowaną do czterech następujących cech:

- 1) globalny rynek;
- 2) korporacjonizm;
- 3) cywilizacja naukowo-technologiczna;
- 4) nowa funkcja państwa⁴⁰.

Cechy te związane są bezpośrednio i pośrednio z funkcjonowaniem współczesnych organizacji.

5. Globalizacja – konsekwencje dla organizacji

Konsekwencje globalizacji dla organizacji należy rozpatrywać w pięciu płaszczyznach:

- 1) otoczenia;
- 2) konkurencji;
- 3) funkcji organizacji;
- 4) struktury organizacji;
- 5) zmian w sferze zarządzania.

³⁸ *Ibidem*, s. 29–31.

³⁹ S. Flejterski, P. T. Wahl, *Ekonomia globalna...*, *op. cit.*, s. 23–37.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 37.

W przypadku otoczenia zmiany te dotyczą głównie tego, że otoczenie organizacji przy uwzględnieniu procesu globalizowania jest inne i inaczej jest postrzegane. Dotyczy to przede wszystkim wielkości otoczenia, jego zróżnicowania i zmienności. Wielkość i zróżnicowanie otoczenia wyrażają takie nowe kategorie, jak: otoczenie globalne, koncepcja interesariuszy, otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne, zachowanie przedsiębiorstwa na tle struktury stosunków z otoczeniem wewnętrznym i zewnętrznym, zachowania polityczne przedsiębiorstwa, model organizacji partnerskiej.

Zmienność otoczenia wiąże się przede wszystkim z obniżeniem roli trwałości powiązań, z nowym podejściem do myślenia strategicznego i zarządzania strategicznego, z zarządzaniem ryzykiem, z inaczej rozumianym zarządzaniem zmianą, doskonaleniem organizacji i jej adaptacją, z podejmowaniem działań wyprzedzających, z monitoringiem otoczenia.

Na tle tych zagadnień pojawia się podstawowy problem i związane z nim pytania: Na ile skutecznie da się zarządzać zmianą? Jak organizacje są przygotowane do zarządzania zmianą?

Ze zmianą sposobu postrzegania otoczenia organizacji zmienia się też sposób **postrzegania konkurencji**. Coraz częściej konkurencja jest postrzegana nie jako zło, nieszczęście, sytuacja nadzwyczajna, ale jako naturalny stan rzeczy. Z konkurencją niekoniecznie należy walczyć. Można z nią też współpracować, co jest jedną z cech organizacji partnerskiej. Zdobycie przewagi konkurencyjnej staje się ważniejsze niż kiedykolwiek wcześniej, staje się istotą istnienia organizacji gospodarczych. Na konkurencję trzeba teraz spoglądać inaczej niż dawniej. Trzeba widzieć nie tylko konkurencję bezpośrednią (w sferze tych samych wyrobów na tym samym rynku), ale również tzw. konkurencję substytucyjną (takie same, lub podobne potrzeby zaspokajane przez inne produkty) i potencjalną (zaspokajanie potrzeb innymi sposobami). Przedsiębiorstwa koncentrują się na budowaniu przewag konkurencyjnych, na wypracowaniu nowych, jak najbardziej skutecznych instrumentów konkurowania. W sytuacji malejących możliwości wyróżnienia się produktem, większe znaczenie zyskuje jakość, TQM, marketing globalny, marketing partnerski, innowacyjność, wizerunek, marka, wartość marki, wartość organizacji, elastyczność, czas, skrócony czas wdrażania projektu⁴¹.

Problemem w przypadku nasilającej się konkurencyjności jest sytuacja przedsiębiorstw z sektora MŚP. Jakie będą konsekwencje wzrostu konkurencyjności dla tych przedsiębiorstw?

⁴¹ Zob. M. J. Stankiewicz, S. Sudoł, Polskie przedsiębiorstwa po ośmiu latach transformacji ustroju, w: Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości, pod red. M. Haffera, S. Sudoł, Wydawnictwo Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 1999, s. 93.

Główne **zmiany w sferze funkcji przedsiębiorstw** ukierunkowane są w ostatnim czasie na zmniejszenie liczby funkcji realizowanych w przedsiębiorstwach, co wiąże się bądź z ograniczeniem zakresu działalności przedsiębiorstwa (dywestycje), bądź z koncentracją na kluczowych umiejętnościach i przekazywaniem części działalności na zewnątrz (*outsourcing*). Należałoby rozstrzygnąć kwestię dotyczącą tego, jaki stopień ograniczenia zakresu działalności przedsiębiorstwa i jaki poziom *outsourcingu* należy uznać za graniczny ze względu na ekonomiczność funkcjonowania przedsiębiorstw.

Związane z procesem globalizacji **zmiany w sferze struktury organizacji** prowadzą się przede wszystkim do rozluźnienia więzi wewnątrzorganizacyjnych i intensyfikacji współdziałania różnych organizacji, w tym przedsiębiorstw. W pierwszym przypadku organizacje „spójne” zastępowane są „rozproszonymi”, następuje wirtualizacja struktur, struktury hierarchiczne ustępują miejsca strukturom sieciowym. Jest to konsekwencja zmiany filozofii zarządzania, zgodnie z którą nie zasoby same w sobie są ważne, ale zdolność sprostania oczekiwaniom klienta. Rozluźnienie więzi wewnątrzorganizacyjnych współwystępuje zwykle z intensyfikacją relacji między różnymi organizacjami, intensyfikacją ich współdziałania w formie konsorcjów, sojuszy strategicznych, wspólnot interesów, *joint ventures*, licencji, powiązań sieciowych między firmami transnarodowymi, obrotów wewnątrz korporacyjnych itp. Do jakiego stopnia rozluźnianie struktur jest możliwe? Czy rozluźnianie struktur nie prowadzi do tego, że organizacja przestaje być organizacją?

Zmiany w sferze zarządzania to przede wszystkim zarządzanie inaczej niż dawniej rozumianymi zasobami, zarządzanie relacjami (wewnętrznymi i zewnętrznymi), zarządzanie wartościami. Menedżer staje się politykiem godzącym sprzeczne interesy różnych grup społecznych, działającym bardziej na styku organizacji z otoczeniem niż zarządzającym zasobami i różnorodnością wewnętrzną. Zarządzanie zasobami jest tłem, warunkiem zarządzania organizacją przez menedżera, które jest ukierunkowane nie na optymalizację, a na zaspokajanie potrzeb różnych interesariuszy.

Z wpływem globalizacji na zarządzanie organizacjami wiążą się jeszcze inne problemy, które mogą budzić pewne wątpliwości. Do takich zaliczyłabym trzy podstawowe:

- 1) w jakim stopniu jest możliwe zarządzanie zasobami niematerialnymi, relacjami, wartościami?
- 2) w jakim stopniu globalizacja jest zjawiskiem spontanicznym i naturalnym, a w jakim procesem sterowalnym, kierowanym? Na ile możliwe jest przewidywanie dalszego wpływu globalizacji na zarządzanie organizacją?
- 3) na ile typowa dla globalizacji przewaga konwergencji nad dyferencją i homogeniczności nad różnorodnością przenosi się na organizacje?

Czy nie jest tak, że duża zdolność przystosowawcza czynna organizacji pozwala na przewartościowanie tych relacji?

6. Podsumowanie

Zmiany w organizacji niewątpliwie zależą w znacznym stopniu od zmian spowodowanych procesem globalizacji, jednak sam mechanizm „przełożenia” zmian występujących w światowym procesie globalizacji na zarządzanie organizacją nie jest prosty. Złożoność organizacji i jej cechy, szczególnie jako systemu działania, zwłaszcza jej zdolność przystosowawcza czynna do zmian powoduje, że tendencje globalne na gruncie organizacji zyskują często swój lokalny, niepowtarzalny wymiar.

7. Bibliografia

1. Anioł W., Paradoxy globalizacji, Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002.
2. Flejterski S., Wahl P. T., Ekonomia globalna. Synteza, Difin, Warszawa 2003.
3. Gabryś L., Proces internacjonalizacji gospodarczej a funkcje współczesnego państwa, w: Procesy internacjonalizacji we współczesnej gospodarce światowej, pr. zbior. pod red. T. Sporka, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice 2000.
4. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy, Washington, DC: A copublication of the World Bank and Oxford University Press, http://econ.worldbank.org/prr/structured_doc..php?sp=2477&st=&sd=2857
5. Kołodko G. W., Polska z globalizacją w tle. Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego, TNOiK, „DOM ORGANIZATORA”, Toruń 2007.
6. Kołodko G. W., Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych, w: Globalizacja, marginalizacja, rozwój, red. nauk. G. W. Kołodko, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003.
7. Kukułka J., Prawa rozwoju i zmienności stosunków międzynarodowych w świetle procesów globalizacji, w: Oblicza procesów globalizacji, pod red. M. Pietrasia, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
8. Kuciński K., Wstęp, w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, 2004, Tom XC.
9. Nicholson M., How novel is globalization?, w: Politics in Globalized World, M. Shaw (red.), Londyn 1999.
10. Pietraś M., Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej, w: Oblicza procesów globalizacji, pod red. M. Pietrasia, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.

11. Robertson R., Khondker H., Discourses of Globalization – Preliminary Considerations, „International Sociology”, Vol. 13, No. 1, March 1998.
12. Stankiewicz M. J., Sudoł S., Polskie przedsiębiorstwa po ośmiu latach transformacji ustroju, w: Przedsiębiorstwo wobec wyzwań przyszłości, pod red. M. Haffera, S. Sudoł, Wydawnictwo Uniwersytetu im. Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 1999.
13. Starzyk K., Globalizacja a struktura gospodarki światowej, w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, 2004, Tom XC.
14. Zacher L. W., Spór o globalizację. Eseje o przyszłości świata, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” przy Prezydium PAN, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 2003.
15. Zorska A., Globalizacja a konwergencja. Szanse i zagrożenia w procesie doganiania, w: Globalizacja a tożsamość, pod red. J. Zdanowskiego, Wydawnictwo Naukowe ASKON, Warszawa 2003.
16. Zorska A., Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Kooperencja jako tendencja w zarządzaniu przedsiębiorstw w dobie globalizacji

1. Era globalizacji

Ostatnie trzy dekady charakteryzują się silnymi procesami globalizacyjnymi w gospodarce światowej. W tym czasie tempo wzrostu wartości handlu międzynarodowego oraz inwestycji zagranicznych było wyższe, niż tempo wzrostu gospodarki światowej¹. Związane jest to głównie z procesami integrowania działalności gospodarczej ponad granicami państw². Proces ten ma charakter długofalowy, złożony oraz obejmuje zarówno poziom makro, mezo, jak i mikro działalności gospodarczej.

Zdaniem A. Zorskiej, globalizacja na poziomie gospodarek jest związana z aktywną działalnością państw w kierunku scalenia w celu poprawy ich konkurencyjności³. Na proces globalizacji na poziomie makro mają również istotne znaczenie takie międzynarodowe instytucje, jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Światowa Organizacja Handlu, spotkania przedstawicieli najbogatszych gospodarek (G-8, G-20), Światowe Forum Ekonomiczne (WEF), Organizacja Narodów Zjednoczonych (szczególnie UNCTAD) oraz regionalne instytucje polityczne, społeczne i gospodarcze, które wpływają na tworzenie i kształtowanie zasad ładu gospodarczego w skali ponadnarodowej⁴.

Za globalizację sektora przyjmuje się integrację ponad granicami państw tendencji, procesów, struktur w przemyśle różnych krajów, w wyniku czego działania firm lub wydarzenia na jednym rynku mają istotne implikacje dla sytuacji wielu przedsiębiorstw na innych rynkach⁵. Sektory podlegają silniejszym procesom globalizacyjnym, gdy następuje homogenizacja potrzeb i cech klientów z różnych krajów. Postępująca homogenizacja potrzeb konsumentów w skali globalnej powo-

¹ Ph. Lasserre, *Global Strategic Management*, Palgrave Macmillan, Houndmills 2007, s. 11.

² P. Dicken, *Global Shift. Mapping the Changing Countries of the World Economy*, SAGE Publications, Londyn 2007.

³ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 30–33.

⁴ P. Dicken, *Global Shift...*, *op. cit.*, s. 525–553.

⁵ A. Zorska, *Uwarunkowania przemian działalności korporacji transnarodowych jako stymulatory rozwoju relacji kooperacyjnych*, SGH, Warszawa 2007, s. 25 (materiał powielony).

duje skracanie międzynarodowego cyklu życia produktów, konieczność obecności na rynkach wielu krajów, standaryzację produktów (usług) i procesów ich wytwarzania oraz dystrybucję. Oprócz integracji geograficznej sektorów można zaobserwować postępujące procesy zacieśniania więzi między sektorami. Szczególnie jest to widoczne w sektorach zaawansowanych technologicznie, związanych z technologiami telekomunikacyjnymi. Doskonałym przykładem jest sektor ICT, który skupia różne branże z zakresu szeroko pojętej telekomunikacji i informacji.

Z procesami globalizacji na poziomie gospodarek i sektorów nierozzerwalnie jest związana silna internacjonalizacja przedsiębiorstw. O skali i dynamice tego zjawiska świadczą wyniki badań prowadzonych przez UNCTAD i WEF, które wskazują, że w 1995 roku funkcjonowało około 40 000 korporacji transnarodowych, które posiadały ponad 250 000 afiliacji. Natomiast dwanaście lat później liczba KTN podwoiła się, a liczba ich afiliacji przekroczyła 800 000⁶. Świadczy to nie tylko o wzroście liczby korporacji transnarodowych, ale również o znacznym rozszerzeniu geograficznym ich działalności. KTN mają swoje afiliacje w coraz większej liczbie krajów. Ponadto WEF przewiduje, że tempo wzrostu liczby korporacji transnarodowych będzie jeszcze większe w najbliższych latach⁷.

Procesy i zjawiska towarzyszące globalizacji wywierają ogromny wpływ na działania strategiczne przedsiębiorstw. Wyraża się to nie tylko w powiększeniu zasięgu geograficznego korporacji, ale również korporacje zmuszone są coraz częściej do dywersyfikacji sektorowej. Postępująca integracja sektorów w skali międzynarodowej stwarza możliwości dla KTN generowania korzyści internacjonalizacji nie tylko ze skali, zasięgu, synergii, ale również z oszczędności czasu działania, kształtowania nowych strategii działania.

2. Wyzwania wobec KTN

Działanie w silnie globalizującym się otoczeniu stawia KTN istotne wyzwania strategiczne. Funkcjonując w skali międzynarodowej, korporacje są zmuszone do weryfikacji dotychczasowych przewag konkurencyjnych. Najczęściej przewagi te miały istotne znaczenie dla odbiorców w niektórych tylko krajach lub też szybko straciły na trwałości w zderzeniu z przewagami innych firm. Korporacje zostały zmuszone do przeschacowania koncepcji własnych przewag konkurencyjnych, gdyż dotychczasowe doświadczenia, mechanizmy i modele tworzenia oraz ich kształtowania tracą na wartości. Firmy poszukują przewag konkurencyjnych, które

⁶ World Investment Report. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD, United Nations, New York, Geneva 2008.

⁷ www.weforum.org

będą generowały wysokie wartości zwrotu od ponoszonych inwestycji w skali międzynarodowej w możliwie długim horyzoncie czasowym.

Również istotne staje się poszukiwanie źródeł przewag konkurencyjnych KTN. Dzięki działalności ponadnarodowej firmy mają możliwość korzystania z unikatowych źródeł swoich przewag w skali międzynarodowej. Dotyczy to zarówno specyfiki lokalizacji, jak i rzadkości ich występowania. Firmy są zmuszone do poszukiwania coraz większej liczby źródeł swoich przewag konkurencyjnych, tworząc swoisty ich portfel. Odnosi się to do źródeł materialnych i niematerialnych przewag konkurencyjnych KTN. Należy jednak zauważyć, że w dobie globalizacji coraz większe znaczenie mają przewagi oparte na zasobach niematerialnych i zdolnościach innowacyjnego wykorzystania, przy jednoczesnym skracaniu czasu ich generowania. Jednakże ten typ przewag konkurencyjnych charakteryzuje się koniecznością ponoszenia dużych nakładów (finansowych i organizacyjnych), stanowiąc bariery wzrostu dla firm mniejszych lub mniej zasobnych.

Firmy starają się wykorzystać przewagi komparatywne i konkurencyjne krajów, w których działają, do wygenerowania własnych przewag konkurencyjnych, które będą również znaczące w rynkach innych krajów. Dlatego postępująca globalizacja stała się impulsem do wchodzenia firm na nowe rynki geograficzne, głównie poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które dają możliwość pozyskania korzyści wynikających z atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych krajów.

Wyzwania, jakie stawiają zjawiska i procesy towarzyszące globalizacji, powodują ogromny wzrost kosztów działania korporacji transnarodowych. Koszty te można rozpatrywać zarówno w kategoriach finansowych, jak i organizacyjnych. Konieczność jednoczesnego i aktywnego działania w co najmniej kilku krajach powoduje wzrost kosztów funkcjonowania korporacji, które przewyższają możliwości wielu firm. Przedsiębiorstwa nie są w stanie wyasygnować tak wysokich kwot, które zapewniłyby wejście i rozwój na wielu rynkach w różnych regionach świata. Ponadto funkcjonowanie w wielu krajach generuje zwiększone koszty transakcyjne, wynikające z konieczności koordynacji działań w skali międzynarodowej. Powoduje to obniżenie zysków lub wręcz przynosi straty.

Zwiększenie kosztów funkcjonowania korporacji potęguje brak doświadczenia menedżerów w działaniach strategicznych firm na wielu rynkach geograficznych. Często są popełniane błędy wynikające z niewiedzy poszczególnych rynków, braku doświadczenia w koordynacji działań oraz transferu wiedzy i uczenia się w skali międzynarodowej. Firmy preferują stosowanie strategii zachowawczych, w których są powielane rozwiązania wcześniej już sprawdzone, bez uwzględnienia skokowych i głębokich turbulencji otoczenia międzynarodowego.

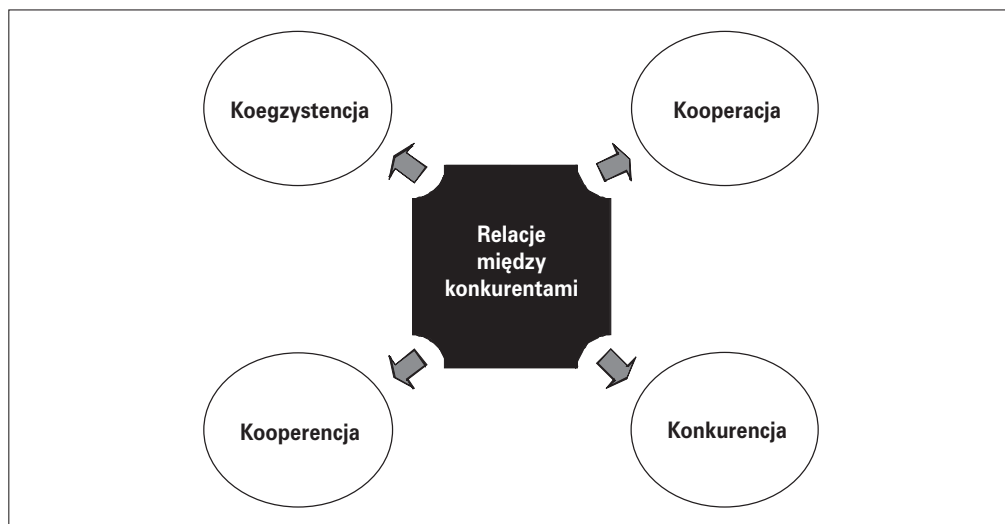
Doświadczenia szybko rozwijających się KTN wykazują, że w dobie globalizacji dotychczasowe rozwiązania strategiczne tracą na swojej skuteczności

i znaczeniu. Badania prowadzone przez The Economist Intelligence Unit (EIU) na około 200 KTN dowodzą, że jednym z kluczowych czynników sukcesu firm w otoczeniu międzynarodowym jest redukcja kosztów funkcjonowania⁸. Wnioski z badań jednoznacznie wskazują, że warunkiem przetrwania i rozwoju KTN w dobie globalizacji jest ich wzrost poprzez współpracę⁹.

3. Kooperencja przedsiębiorstw – szanse i zagrożenia

Ze względu na coraz większą złożoność otoczenia klasyczne związki współpracy nie generują spodziewanych korzyści. Coraz częściej firmy decydują się na tworzenie specyficznych relacji – kooperacyjnych. Za kooperencję uznaje się układ strumieni jednoczesnych i wzajemnych relacji konkurencji i kooperacji między konkurentami zachowującymi swoją odrębność organizacyjną¹⁰. Kooperencja jest uznawana za jeden z czterech podstawowych typów relacji między konkurentami. Do nich należy zaliczyć koegzystencję, kooperację, konkurencję i kooperencję (zob. rysunek 1)¹¹.

Rysunek 1. Typy relacji między konkurentami



Źródło: M. Bengtsson, S. Kock, „Coopetition” in Business Networks – Cooperate and Compete Simultaneously, „Industrial Marketing Management”, 2000, Vol. 29, s. 411–426.

⁸ www.eiu.com

⁹ Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji, red. K. Fanfara, PWE, Warszawa 2009, rozdz. 3–4.

¹⁰ J. Cygler, Kooperencja – nowy typ relacji między konkurentami, „Organizacja i Kierowanie”, Nr 2(128), 2007, s. 61–77.

¹¹ M. Bengtsson, S. Hinttu, S. Kock, Relationships of Cooperation and Competition between Competitors, 19th Annual IMP Conference, September 4–6, 2003, Lugano, Switzerland, s. 1–11 (paper).

Koegzystencja charakteryzuje się bardzo słabymi i sporadycznymi relacjami między konkurentami. Relacje te nie mają charakteru ekonomicznego, a jedynie społeczny i informacyjny. Nie występują żadne widoczne więzi, konkurenci wiedzą o sobie, ale nie utrzymują bezpośrednich kontaktów. Istnieje dość znaczący dystans między konkurentami, ma on raczej charakter psychologiczny. W przypadku kooperacji relacje między stronami cechują się mnogością i dużą częstotliwością wzajemnych powiązań gospodarczych społecznych i informacyjnych¹². Natomiast konkurencję charakteryzują działania na zasadzie reaktywnej¹³. Jeśli konkurent wprowadzi nowy produkt lub jego grupę, inni natychmiast wprowadzą podobne produkty lub zmienione (strategia *tit for tat*). Wzajemne relacje między konkurentami są klarowne i bezpośrednie. Konkurenci określają swoje cele niezależnie od siebie. Jest to gra o sumie zerowej.

Kooperencja to relacje między konkurentami, w których występują związki o charakterze ekonomicznym i pozaekonomicznym¹⁴. Potęgą strony kooperacyjnej relacji jest oparta na aspektach funkcjonalnych łańcucha wartości. Ze strony konkurencyjnej istotna jest pozycja i siła stron. Zależności między stronami są również dwojakie: formalne lub oparte na zaufaniu (część kooperacyjna) oraz na pozycji rynkowej i/lub w strukturze powiązań sieciowych (część konkurencyjna). Cele są ustalane wspólnie w części kooperacyjnej, a rozdzielnie w części konkurencyjnej. Złożoność relacji kooperacyjnych wynika z jednoczesnego ścierania się dwóch przeciwstawnych strumieni relacji: konkurencji i kooperacji. Relacje te obejmują zróżnicowane poziomy zarządzania i mogą przybrać rozmaite formy organizacyjne, w zależności od potrzeb i warunków funkcjonowania kooperencji. Wachlarz różnych rozwiązań kooperacyjnych jest więc bardzo szeroki: od prostych i klarownych do niezwykle złożonych, wielostronnych, angażujących nawet kilkadziesiąt konkurentów. W kooperencji przedsiębiorstwa jednocześnie konkurują ze sobą i współpracują, zapewniając sobie maksymalne korzyści, a relacje między graczami mają charakter gry o sumie niezerowej¹⁵.

Relacje kooperacyjne coraz bardziej zyskują na znaczeniu w strategii firm w wymiarze międzynarodowym. Na wzrost znaczenia tych relacji miały niewątpliwie wpływ korzyści generowane kooperacją przedsiębiorstw. Wynikają one zarówno ze związków kooperacyjnych, jak i z konkurencyjnego charakteru sto-

¹² C. Quintana-García, C. A. Benavides-Velasco, Cooperation, Competition, and Innovative Capability: a Panel Data of European Dedication Biotechnology Firms, „Technovation”, 2004, Vol. 24, s. 927–938.

¹³ P. Kale, H. Singh, H. Perlmutter, Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital, „Strategic Management Journal”, 2000, Vol. 21, No. 3, s. 217–238.

¹⁴ M. Bengtsson, S. Kock, „Coopetition” in Business Networks..., *op. cit.*, s. 411–426.

¹⁵ A. M. Brandenburger, B. J. Nalebuff, Co-opetition. 1. A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation. 2. The Game Theory Strategy That’s Changing the Game of Business, Currency, Doubleday, New York 1996, s. 5.

sunków między kooperentami. Najczęściej wskazuje się na ułatwianie dostępu do rzadkich zasobów, których samodzielne pozyskanie byłoby zbyt kosztowne. Dlatego często kooperenci wskazują na komplementarność zasobów o znaczeniu strategicznym dla stron, jako podstawowy motyw tworzenia relacji. Równie ważne są kwestie pozyskiwania zasobów niematerialnych, wśród których istotny staje się transfer wiedzy i wspólne tworzenie umiejętności (głównie w zakresie *know-how* i nowoczesnych technologii oraz organizacyjnym)¹⁶. Decydując się na relacje kooperacyjne, strony podkreślają znaczenie generowania korzyści wynikających z ekonomii skali, zasięgu, czasu oraz efektu synergii¹⁷. Równie ważne wydają się korzyści ułatwiające stronom wejście na nowe rynki geograficzne i w nowe sektory, poprzez wspólne pokonywanie barier wejścia i wsparcie podczas działań operacyjnych. Konkurenci doceniają korzyści generowane nie tylko w ramach pojedynczych relacji (pomiędzy dwiema stronami), ale również w wymiarze wielostronnym – sieciowym. Dzięki takim relacjom kooperenci mogą wygenerować dwa typy przewag konkurencyjnych: indywidualne, związane z odmiennymi strategiami członków sieci oraz przewagę kolektywną, wykreowaną w wyniku działań strategicznych sieci¹⁸. Konkurenci decydują się na kooperencję również w celu ograniczenia ryzyka funkcjonowania. Mają oni świadomość, że współpraca konkurencyjna mocno obniży poziom ryzyka ich funkcjonowania, szczególnie w zakresie wchodzenia na ryzykowne rynki geograficzne, realizacji dużych projektów inwestycyjnych, wymagających rozległych umiejętności i znacznych zasobów finansowych, czy wprowadzania nowych technologii i produktów. Dzięki kooperencji strony wzmacniają ponadto swoją siłę przetargową, zwłaszcza wobec dostawców oraz rządów krajów, w których funkcjonują. Strony mogą dokonywać wspólnych zakupów. Mając silniejszą pozycję przetargową, są w stanie dyktować warunki zakupów potrzebnych zasobów, szczególnie w zakresie jakości, cen, zasad płatności, dostaw oraz reklamacji.

Relacje kooperacyjne generują znaczne korzyści dla zaangażowanych stron, co sprawia, że członkowie układu mogą być bardziej konkurencyjni od innych. Jednakże trzeba podkreślić, że kooperencja należy do typów relacji między konkurentami, obarczonych bardzo wysokimi kosztami transakcyjnymi. Wynikają one

¹⁶ B. S. Silverman, J. A. C. Baum, Alliance-Based Competitive Dynamics, „Academy of Management Journal”, 2002, Vol. 45, No. 4, s. 791–806; M. Levy, C. Loebbecke, P. Powell, SMEs, Co-opetition and Knowledge Sharing: the Role of Information Systems, „European Journal of Information Systems”, 2003, Vol. 13, No. 12, s. 3–17.

¹⁷ M. A. Zineldin, Towards an Ecological Collaborative Relationship Management. A „Co-opetive” Perspective, „European Journal of Marketing”, 1998, Vol. 32, No. 11/12, s. 1138–1164.

¹⁸ W. W. Powell, K. W. Koput, I. Smith-Doerr, Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology, „Administrative Science Quarterly”, 1996, Vol. 41, s. 116–145.

przede wszystkim z występowania realnych zagrożeń jednoczesnego występowania współdziałania i rywalizacji między aktualnymi konkurentami. Zagrożenia te przejawiają się głównie w zachowaniu oportunistycznym kooperentów. Strony świadomie i podstępnie starają się pozyskiwać zasoby, które nie są przedmiotem umowy¹⁹. Przedmiotem szczególnych działań szpiegowskich są aktywa niematerialne, których zabezpieczenie przed niekontrolowanym wyciekiem jest bardzo trudne i jednocześnie są one najważniejszym źródłem przewag konkurencyjnych w dobie globalizacji. Relacje kooperacyjne charakteryzują się brakiem stabilności. Powoduje to realne zagrożenie stworzenia układu asymetrycznego między kooperentami, co obniża opłacalność działań dla jednej ze stron. Jednocześnie kooperacja należy do relacji konfliktogennych. Konflikty powstają głównie z braku kompatybilności strategicznej, organizacyjnej i kulturowej zaangażowanych stron. Dlatego kooperacja obciążona jest podwyższonymi kosztami transakcyjnymi, wynikającymi z konieczności zwiększonej kontroli oraz koordynacji działań zaangażowanych stron.

Konkurenci mają świadomość korzyści generowanych w ramach kooperacji, ale i niebezpieczeństw związanych z funkcjonowaniem w tego typu relacjach. Zdają sobie sprawę ze złożoności zarządzania relacjami kooperacyjnymi. Dlatego też korporacje decydują się na kooperację w sytuacji przymusu, najczęściej związanej z charakterystyką otoczenia, w jakim funkcjonują. Praktyka gospodarcza wykazuje, że zjawiska i procesy zachodzące w dobie globalizacji bardzo przyczyniają się do tworzenia relacji kooperacyjnych. Szczególnie jest to związane z procesami globalizacyjnymi na poziomie sektorów oraz korporacji. W sektorach podatnych na globalizację charakter i warunki funkcjonowania firm powodują eskalację kosztów funkcjonowania, które znacznie przewyższają możliwości samodzielnego działania. Powoduje to m.in. konieczność aktywnej obecności KTN na wielu rynkach geograficznych.

4. Typy kooperacji w wymiarze międzynarodowym

Ze względu na wielość rynków geograficznych, na których działają zaangażowane firmy oraz liczbę podmiotów, można wyróżnić cztery podstawowe typy kooperacji:

- 1) separacyjną;
- 2) rozproszoną;
- 3) sieciową oraz
- 4) geocentryczną.

¹⁹ R. K. F. Bresser, Matching Collective and Competitive Strategies, „Strategic Management Journal”, 1988, Vol. 9, s. 375–385.

Kooperencja separacyjna należy do najprostszych relacji kooperacyjnych, gdyż obejmuje niewielką liczbę rynków oraz zaangażowanych w układ stron. Często stroną jest firma lokalna (krajowa), która pomaga KTN wejść na dany rynek.

Kooperencja rozproszona zawierana jest przez zaledwie kilku konkurentów, ale o rozległym obszarze działania. Ten typ kooperencji tworzony jest przez duże firmy globalne, głównie w sektorze samochodowym i ICT.

Kooperencja sieciowa obejmuje swym zasięgiem wiele rynków krajowych i jednocześnie angażuje znaczną liczbę podmiotów. Ten typ relacji opiera się na dywersyfikacji działalności kooperentów oraz heterogeniczności posiadanych przez nich zasobów. Komplementarność zasobów konkurentów skłania ich do wielostronnych związków kooperacyjnych. Kooperencja sieciowa tworzona jest w sektorach silnie zglobalizowanych. Należą do nich takie sektory, jak: stalowy, ICT, biotechnologia²⁰.

Kooperencja geocentryczna charakteryzuje się znaczną liczbą zaangażowanych konkurentów na relatywnie ograniczonym obszarze geograficznym. Kooperencja ta rozwija się głównie wokół rynków, których istotnym czynnikiem sukcesu jest zaawansowanie technologiczne i znaczny popyt konsumpcyjny. Dlatego ten typ kooperencji jest tworzony w sektorach dóbr luksusowych.

Wybór poszczególnego typu kooperencji jest uzależniony od aktualnych i przyszłych potrzeb strategicznych, możliwości współpracy (profil kandydatów, możliwe formy współdziałania), od relacji konkurencyjnych stron oraz charakteru otoczenia, w jakim funkcjonują.

5. Kooperencja międzynarodowa z udziałem firm polskich

Coraz częściej relacje kooperacyjne są doceniane przez firmy polskie, które chcą aktywnie działać na rynkach międzynarodowych. Kooperencja jest wykorzystywana przede wszystkim do wchodzenia na nowe rynki, których bariery wejścia są zbyt wysokie na samodzielne ich pokonanie. Dlatego też przedsiębiorstwa polskie coraz chętniej wchodzą na rynki Unii Europejskiej w ramach porozumień branżowych, dających możliwość wykorzystania efektów skali, zasięgu, synergii oraz większego wsparcia rządu polskiego w procesie internacjonalizacji. Ponadto dzięki relacjom kooperacyjnym polskie przedsiębiorstwa stają się bardziej wiarygodnymi partnerami w kontaktach z firmami rynków goszczących. W efekcie firmy polskie mogą realizować projekty, które do tej pory były zarezerwowane tylko dla dużych

²⁰ Ø. D. Fjeldstad, M. Becerra, S. Narayanan, Strategic Action in Network Industries: an Empirical Analysis of the European Mobile Phone Industry, „Scandinavian Journal of Management”, 2004, Vol. 20, s. 173–196.

KTN. Przykładami takich działań są relacje producentów okien i drzwi, usług budowlanych oraz przemysłu spożywczego.

W ostatnich latach zauważalna jest zmiana w tendencjach zarządzania relacjami kooperacyjnymi z udziałem firm polskich. Jeszcze w ostatniej dekadzie XX wieku firmy krajowe odgrywały raczej pośrednią rolę, gdyż współdziałanie z nimi było sposobem na obniżenie barier wejścia i kosztów funkcjonowania KTN na rynku polskim. Obecnie zauważalny jest dynamicznie rozwijający się proces internacjonalizacji firm polskich, które wchodzą na rynki innych państw, m.in. poprzez relacje kooperacyjne.

Również przedsiębiorstwa znad Wisły upatrują korzyści w tworzeniu relacji kooperacyjnych z KTN, by lepiej się rozwijać na rynkach zagranicznych. Przykładem są relacje Zelmera z korporacją Philipsa, dzięki którym firma polska uzyskała informacje rynkowe i wsparcie marketingowe na rynku ukraińskim²¹. Jednocześnie firmy polskie widzą korzyści w relacjach kooperacyjnych, których celem jest walka o standardy jakościowo-technologiczne oraz występowanie w obronie zasad etycznych funkcjonowania na danych rynkach. Mimo stosunkowo krótkiej historii tworzenia kooperacji przedsiębiorstw w gospodarce światowej, firmy polskie coraz chętniej korzystają z tego typu relacji, dostrzegając w nich swego rodzaju szansę rozwojową na rynkach międzynarodowych.

6. Podsumowanie

Przełom wieku XX i XXI charakteryzuje się dużymi zmianami w gospodarce światowej w kierunku postępującej globalizacji. Proces globalizacji należy rozpatrywać w kilku wymiarach (ekonomicznym, społecznym, politycznym) oraz poziomach (gospodarki światowej, sektorów i KTN). Zmiany zachodzące w dobie globalizacji mają charakter skokowy, głęboki i obejmują wiele obszarów działalności gospodarczej. Tak turbulentne otoczenie międzynarodowe wymusza również głębokie przeobrażenia w strategiach KTN. Dotychczasowe modele kreowania i wykorzystywania przewag konkurencyjnych stają się coraz mniej skuteczne. Poszukiwania nowych przewag i sposobów ich kreowania skłaniają firmy do rozważenia tworzenia relacji kooperacyjnych. Mogą one stworzyć korzystniejsze warunki rozwoju w silnie turbulentnym otoczeniu. W dobie globalizacji relacje kooperacyjne mogą być sposobem względnie trwałych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę narastającą złożoność otoczenia oraz zmianę zachowań KTN, należy zauważyć rosnące znaczenie kooperacji dla strategii rozwoju firm.

²¹ J. Cygler, Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne, SGH, Warszawa 2009, s. 173–181.

Zjawisko to ma bezpośredni i ścisły związek z postępującymi procesami globalizacyjnymi w gospodarce światowej. Przedsiębiorstwa mają świadomość szans i zagrożeń płynących ze specyfiki kooperencji. Jednakże ten typ relacji coraz częściej staje się stymulatorem rozwoju firm w otoczeniu międzynarodowym. Relacje te mogą przybrać różne typy, ze względu na odmienny stopień internacjonalizacji zaangażowanych stron oraz zakres kooperencji.

Praktyka gospodarcza dowodzi, że relacje kooperencyjne są coraz bardziej doceniane przez przedsiębiorstwa polskie. Upatrują one w nich swoją szansę wejścia i rozwoju na rynkach, które do tej pory były poza ich zasięgiem.

Analiza zjawisk i procesów związanych z globalizacją dowodzi, że tworzenie relacji kooperacyjnych jest utrwalającą się tendencją w zarządzaniu firm, które dążą do sukcesu rynkowego w skali międzynarodowej.

7. Bibliografia

1. Bengtsson M., Kock S., „Coopetition” in Business Networks – Cooperate and Compete Simultaneously, „Industrial Marketing Management”, 2000, Vol. 29.
2. Bengtsson M., Hinttu S., Kock S., Relationships of Cooperation and Competition between Competitors, 19th Annual IMP Conference, September 4–6, 2003, Lugano, Switzerland. (paper).
3. Brandenburger A. M., Nalebuff B. J., Co-opetition. 1. A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation. 2. The Game Theory Strategy That’s Changing the Game of Business, Currency, Doubleday, New York 1996.
4. Bresser R. K. F., Matching Collective and Competitive Strategies, „Strategic Management Journal”, 1988, Vol. 9.
5. Cygler J., Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne, SGH, Warszawa 2009.
6. Cygler J., Kooperencja – nowy typ relacji między konkurentami, „Organizacja i Kierowanie”, Nr 2(128), 2007.
7. Dicken P., Global Shift. Mapping the Changing Countries of the World Economy, SAGE Publications, Londyn 2007.
8. Fjeldstad Ø. D., Becerra M., Narayanan S., Strategic Action in Network Industries: an Empirical Analysis of the European Mobile Phone Industry, „Scandinavian Journal of Management”, 2004, Vol. 20.
9. Kale P., Singh H., Perlmutter H., Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital, „Strategic Management Journal”, 2000, Vol. 21, No. 3.
10. Lasserre Ph., Global Strategic Management, Palgrave Macmillan, Houndmills 2007.

11. Levy M., Loebbecke C., Powell P., SMEs, Co-opetition and Knowledge Sharing: the Role of Information Systems, „European Journal of Information Systems”, 2003, Vol. 13, No. 12.
12. Powell W. W., Koput K. W., Smith-Doerr I., Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology, „Administrative Science Quarterly”, 1996, Vol. 41.
13. Quintana-García C., Benavides-Velasco C. A., Cooperation, Competition, and Innovative Capability: a Panel Data of European Dedication Biotechnology Firms, „Technovation”, 2004, Vol. 24.
14. Silverman B. S., Baum J. A. C., Alliance-Based Competitive Dynamics, „Academy of Management Journal”, 2002, Vol. 45, No. 4.
15. World Investment Report. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD, United Nations, New York, Geneva 2008.
16. Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji, red. K. Fanfara, PWE, Warszawa 2009.
17. Zineldin M.A., Towards an Ecological Collaborative Relationship Management. A „Co-opetive” Perspective, „European Journal of Marketing”, 1998, Vol. 32, No. 11/12.
18. Zorska A., Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania, PWE, Warszawa 2007.
19. Zorska A., Uwarunkowania przemian działalności korporacji transnarodowych jako stymulatory rozwoju relacji kooperacyjnych, SGH, Warszawa 2007 (materiał powielony).
20. www.eiu.com
21. www.weforum.org

***Corporate governance* a procesy globalizacji i internacjonalizacji. Współczesne wyzwania i tendencje zmian**

1. Wprowadzenie

Tematyka nadzoru korporacyjnego (*corporate governance*), pomimo wielu opracowań i zgromadzonej przez praktyków, badaczy czy teoretyków wiedzy i doświadczeń, wciąż stanowi jedno z dynamicznie rozwijających się zagadnień we współczesnej ekonomii, zarządzaniu i finansach. Co więcej, doświadczenia ostatnich lat wskazują jednoznacznie, że prowadzone na szeroką skalę reformy, stanowiące głównie odpowiedź na skandale korporacyjne, jakie dotknęły przede wszystkim gospodarkę amerykańską na początku XXI wieku (Enron, Worldcom), nie rozwiązały wszystkich problemów nadzorczych. Nie tylko bowiem polityka niektórych instytucji finansowych, ale także lekkomyślność wielu przedsiębiorstw (także polskich) oraz budzące powszechne oburzenie publiczne pakiety wynagrodzeń dla menedżerów czy wydatki niektórych bankrutujących korporacji sygnalizują, że jeszcze wiele reform i zmian musi zostać wdrożonych dla usprawnienia systemu *corporate governance*.

Warto jednocześnie zaznaczyć, że zarówno wcześniej prowadzone badania, jak i doświadczenia wdrażania reform (SOX i tzw. EuroSOX), wzbogaciły naszą wiedzę o funkcjonowaniu, wadach i zaletach narodowych systemów nadzorczych, jakie wykształciły się w poszczególnych krajach. Wcześniejsze analizy narodowych systemów *corporate governance* stanowiły również interesujący punkt wyjścia dla identyfikacji charakterystyki występujących mechanizmów i instytucji. Tematyka stała się bardzo interesującym i zarazem popularnym nurtem badań w dobie zachodzących w gospodarkach procesów globalizacji i internacjonalizacji. Ponadto okazało się, że nowe warunki działania, związane ze wspomnianymi procesami, stawiają zarówno przed pojedynczymi spółkami, jak również przez całymi systemami nadzorczymi, wiele wyzwań. W efekcie, współczesne, najbardziej aktualne badania coraz częściej wskazują konieczność wspólnego kierunku reform wdrażanych w poszczególnych krajach oraz sugerują pojawianie się podobnych struktur kontrolnych. Z jednej strony może to ułatwiać analizy porównawcze, z drugiej jednak może stanowić potencjalne zagrożenie, że zaistniałe problemy z wyjątk-

kową prędkością przeniosą się z kraju do kraju, obejmując swoim zasięgiem cały system finansowy.

Niniejszy artykuł jest poświęcony przedstawieniu najistotniejszych zmian zachodzących w najważniejszych narodowych systemach *corporate governance*, występujących w Stanach Zjednoczonych, Japonii i Niemczech w odpowiedzi na zachodzące w gospodarce procesy globalizacji i internacjonalizacji. Dodatkowo uwzględniono tak zwany model łańciski. Zmianie ulegają zidentyfikowane wcześniej główne cechy charakterystyczne tych systemów. W efekcie, choć każdy z wymienionych krajów wykształcił inny system nadzoru korporacyjnego, zapewniający mu określoną narodową specyfikę, każdy, mimo bardzo różnorodnych rozwiązań, zdołał osiągnąć spójność między poszczególnymi mechanizmami i instytucjami, każdy okazał się być efektywny i przyczynił się do imponującego rozwoju tych krajów po II wojnie światowej, i każdy z nich obecnie zmuszony jest do wdrażania konkretnych reform, w celu przyciągnięcia globalnego kapitału i międzynarodowych inwestycji. Współcześnie zachodzące zmiany prowadzą do zacierania się tradycyjnych modeli, pojawiania się cech wspólnych oraz skutkują w podobnych reakcjach na główne wyzwania i zadania nadzoru korporacyjnego.

2. Główne zagadnienia *corporate governance*

Zainteresowanie *corporate governance* wiąże się z rozwojem gospodarczym oraz wzrostem wielkości przedsiębiorstw. Rozwój organizacyjny firm pociągnął za sobą wiele nowych problemów i wyzwań, na które właśnie starał się odpowiedzieć nadzór korporacyjny. Przede wszystkim większe rozmiary przedsiębiorstwa i większa skala działania wymagały dodatkowych funduszy, których często nie posiadali założyciele. Co więcej, odpowiedzialność za działania firmy narażała założycieli na ryzyko utraty całego majątku. W odpowiedzi na te wyzwania wprowadzono możliwość sprzedaży udziałów w przedsiębiorstwach (nowi udziałowcy wnosili potrzebny kapitał) oraz ograniczoną odpowiedzialność poszczególnych udziałowców do wysokości zainwestowanych środków¹. Dynamiczny rozwój spółki akcyjnej, jako formy organizacyjno-prawnej, spowodował pojawienie się nowych, wcześniej nieznanych problemów. Okazało się bowiem, że z jednej strony założyciele dzielą się władzą nad firmą z innymi akcjonariuszami, a z drugiej strony muszą zatrudnić zawodowych menedżerów, co oznacza, iż następuje rozdział finansowania (akcjonariusze) od zarządzania (profesjonalni menedżerowie). Za przełomową datę dla

¹ R. Monks, N. Minow, *Corporate governance*, Blackwell Business, 2004.

nadzoru korporacyjnego uznaje się rok 1932², czyli datę wydania słynnej książki Berle i Means „The Modern Corporation and Private Property”, zwracającej uwagę na rozdrobnienie akcjonariatu wielkich amerykańskich korporacji, co oznaczało postępujący rozdział własności (akcjonariusze) od rzeczywistej kontroli nad spółką (menedżerowie). Rozdrobnieni akcjonariusze nie mieli bowiem ani środków, ani możliwości, wiedzy, czy nawet motywacji, do ciągłego monitorowania postępowania menedżerów, co w efekcie pozostawiało władzę nad przedsiębiorstwem w rękach tych ostatnich. Brak realnej kontroli pogłębiał i tak istniejącą sprzeczność interesów między słabymi właścicielami a silnymi menedżerami³. Wyniki wielu badań i analiz ekonomicznych, u podstaw których wykorzystywano teorie pryncypała – agenta⁴ dowiodły, że menedżer jest zainteresowany głównie realizacją własnego interesu (wzrost wielkości spółki, zwiększanie wydatków reprezentacyjnych, obrona przed przejęciem), działając najczęściej na koszt akcjonariuszy. Dlatego nadzór korporacyjny definiowany jest z dwóch perspektyw: akcjonariusza i interesariusza. Perspektywa akcjonariusza odwołuje się do tak zwanego finansowego modelu przedsiębiorstwa, zgodnie z którym nadzór korporacyjny jest rozumiany jako: *metody, które zapewniają dostawcom kapitału uzyskanie zwrotu z inwestycji*⁵ lub *zestaw ograniczeń kształtujący ex-post rozdział wypracowanych zysków*⁶. W efekcie głównym celem *corporate governance* jest minimalizacja konfliktów i sprzeczności między menedżerem i akcjonariuszem dla zapewnienia bezpieczeństwa inwestycji i zwiększenia jej efektywności. Oczywiście działaniami z zakresu *corporate governance* zainteresowani są także menedżerowie, gdyż dzięki temu firmy, którymi zarządzają, mogą pozyskiwać fundusze na rozwój.

Przedstawiona powyżej geneza *corporate governance* dotyczy przede wszystkim krajów anglosaskich, w tym głównie Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Nadzór korporacyjny stał się jednakże ważnym tematem debat nad systemem gospodarczym także w Europie kontynentalnej i Japonii oraz krajach rozwijających się. Jednym z głównych powodów wzrostu zainteresowania tą tematyką jest globalizacja oraz intercjonalizacja rynku kapitałowego, co przekłada się na rosnącą konkurencję między poszczególnymi krajami lub – używając innej terminologii – między poszczególnymi systemami nadzoru korporacyjnego o przyciągnięcie

² Warto zauważyć, że – co często jest podawane przez autorów przedmiotu – już A. Smith w swym dziele z 1776 roku zwracał uwagę na wady spółki akcyjnej.

³ Parafraza tytułu znanej książki M. Roe, *Strong managers, weak owners* z 2000 roku.

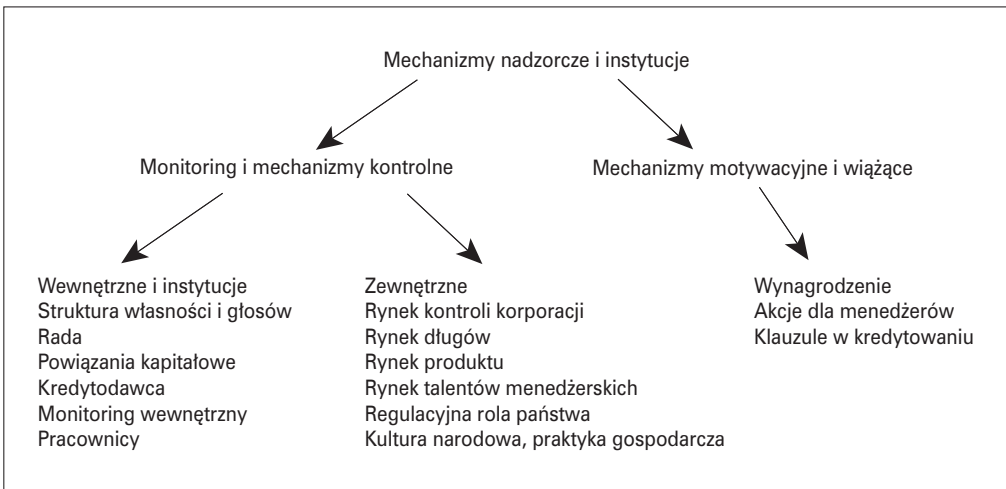
⁴ M. C. Jensen, W. Meckling, *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure*, „Journal of Financial Economics”, 1976, Vol. 3, No. 4, s. 305–360; E. Fama, M. C. Jensen, *Separation of ownership and control*, „Journal of Law and Economics”, 1983, Vol. XXVI; E. Fama, M. C. Jensen, *Agency problems and residual claims*, „Journal of Law and Economics”, 1983, Vol. XXVI.

⁵ A. Shleifer, R. Vishny, *A survey of corporate governance*, „Journal of Finance”, 1997, Vol. 52, s. 737–783.

⁶ L. Zingales, *Corporate governance*, National Bureau of Economic Research, Chicago 1997.

międzynarodowego kapitału. W rezultacie, dyskusję nad kształtem mechanizmów, jakością ochrony interesów inwestorów czy efektywnością rady nadzorczej rozpoczęto także w Europie i Japonii, choć należy wyraźnie podkreślić, że *corporate governance* jest w tych krajach postrzegane przez pryzmat równoważenia celów wielu grup interesariuszy, a inną charakterystyką systemów gospodarczych oznaczają inne definicje nadzoru korporacyjnego. Różnice te są najczęściej analizowane na przykładzie systemu Niemiec oraz Japonii i dotyczą formalnej i nieformalnej roli pracowników, kwestii większej regulacji państwa czy silniejszych relacji między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi (głównie bankami i przedsiębiorstwami przemysłowymi). Taki stan rzeczy spowodował także inne podejście do zagadnienia nadzoru korporacyjnego poza USA i Wielką Brytanią, co zaowocowało drugą definicją tego terminu – podejście od strony interesariusza. Perspektywa interesariusza, zgodnie ze społecznym modelem przedsiębiorstwa, zakłada, że nadzór korporacyjny to miejsce współpracy między różnymi grupami interesu (*stakeholders*), obejmującymi akcjonariuszy, pracowników, menedżerów, dostawców, klientów oraz społeczności lokalne⁷.

Rysunek 1. Mechanizmy i instytucje nadzorcze



Źródło: B. Wolf, *The effects of agency problems on the financial behavior, performance and efficiency of German industrial stock corporations*, Peter Lang Europäischer Verlag der Wissenschaften, 1999, s. 17.

Wychodząc naprzeciw zasygnalizowanym różnicom, termin *corporate governance* jest dziś najogólniej rozumiany jako zestaw mechanizmów i instytucji kontrol-

⁷ M. Blair, *Ownership and control*, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 1995; M. Blair, *Firm-specific human capital and theories of the firm*, w: M. Blair, M. Roe, *Employees and Corporate Governance*, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 1999.

nych i motywujących, regulujących relacje między poszczególnymi grupami zaangażowanymi w działalność przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele, bardzo różnych definicji pojęcia, w zależności od dyscypliny reprezentowanej przez danego autora oraz od problemów w przedsiębiorstwie, jakie uznaje się za najistotniejsze. Definicja ta odnosi się do takich mechanizmów i instytucji, jak: rada nadzorcza, struktura własności, rola banku lub innej instytucji kredytującej, rola rynku kapitałowego, zagrożenie ze strony wrogich przejęć, motywująca rola wynagrodzenia menedżerskiego, a także praktyka gospodarcza, rola pracowników, regulacyjna rola państwa. Omówione tu mechanizmy i instytucje przedstawia rysunek 1.

Mechanizmy te stanowią sedno systemu *corporate governance*. Dokładne omówienie wszystkich wykracza poza ramy niniejszego opracowania, warto jednak przytoczyć zasadę funkcjonowania kilku wybranych elementów. Przykładowo określona struktura własności determinuje możliwości wywierania wpływu przez akcjonariuszy na losy spółki oraz problemy, jakie mogą zaistnieć – dominującemu akcjonariuszowi łatwiej będzie wprowadzić swoich przedstawicieli do rady (nadzorczej, dyrektorów), ale może on także blokować inicjatywy akcjonariuszy mniejszościowych i działać na ich szkodę (np. głosując przeciwko wypłacie dywidendy). Rynek kontroli korporacji oznacza, że kurs akcji przedsiębiorstwa źle zarządzanego będzie spadał, co umożliwi innej, bardziej efektywnej spółce jej przejęcie. Groźba przejęcia, oznaczającego także weryfikację dotychczasowej polityki firmy oraz potencjalne zagrożenie utraty przez menedżerów najwyższego szczebla swoich pozycji, stanowi w rozumieniu nadzoru korporacyjnego istotny czynnik dyscyplinujący⁸. Jednak *corporate governance* to nie tylko kontrola i monitoring, ale także systemy motywujące kadrę menedżerską poprzez odpowiednie strukturyzowanie ich wynagrodzeń (premie za określone osiągnięcia, opcje na akcje).

3. Narodowe systemy nadzoru korporacyjnego

Mechanizmy kontrolne i motywacyjne oraz instytucje, zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, składają się na cały system *corporate governance*. Wiadomo jednakże, że nie można jednocześnie wykorzystywać wszystkich przedstawionych mechanizmów oraz, że te mechanizmy i instytucje nie działają w próżni i oderwaniu od specyfiki poszczególnych krajów, ich systemów finansowych i uregulowań prawnych, kultury pracy i praktyki gospodarczej. Badania narodowych systemów okazują się zatem bardzo cenne, gdyż wskazują z jednej strony na działanie mechanizmów nadzorczych w pełnym kontekście prawnokulturowym oraz, z drugiej strony,

⁸ F. Allen, D. Gale, *Comparing Financial Systems*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2000; Ch. A. Mallin, *Corporate governance*, Oxford University Press, 2004.

podkreślają znaczenie dopasowania i wzajemnego uzupełniania się stosowanych rozwiązań, co – jak pokazują analizy porównawcze – jest uznawane za jeden z elementów zapewniających sukces danego systemu. Opracowania na ten temat pokazują, że struktura *corporate governance* stanowi system elementów połączonych, wzajemnie na siebie oddziałujących. Warto podkreślić, że regulacje prawne, w tym stopień ochrony inwestorów, przyczyniają się do rozwoju rynku kapitałowego, rozdrobnienia struktury własności oraz wymagań względem przejrzystości spółki, co obserwuje się w krajach anglosaskich⁹. Mniejsze ograniczenia dotyczące obecności banków we własności w przedsiębiorstwach, większa ochrona kredytodawców oraz dopuszczenie do łączenia działalności inwestycyjnej i depozytowej banku przyczynią się do bardziej aktywnej postawy banków w systemie nadzoru Niemiec czy Japonii¹⁰. Co więcej, nawet tak proste wydawałoby się określenie, w czym interesie działa spółka, mocno rzutuje na kształt nadzoru korporacyjnego, który może się nastawić albo na realizację interesów akcjonariuszy (system w USA), albo na równowagę interesów wielu różnych grup i uwzględnianie postulatów interesariuszy (systemy w Europie)¹¹. W efekcie rozważania te można podsumować prezentując listę czynników, jakie wpływają na kształt systemu *corporate governance* w danym kraju czy regionie:

- w czym interesie działa firma (inwestorów czy interesariuszy)?
- jaka jest jej struktura własności (rozdrobniona, skoncentrowana)?
- jaka jest rola i pozycja pracowników (prawo pracy, siła związków zawodowych, kultura pracy, postawy pracownicze)?, jaki jest kształt systemu finansowego (rola banków, rola inwestorów indywidualnych)?
- jaka jest rola inwestorów instytucjonalnych?
- jaki jest kształt systemu emerytalnego (rola i pozycja funduszy emerytalnych)?
- jakie jest zaangażowanie państwa w gospodarkę?
- jaki jest kształt systemu prawnego (ochrona inwestorów, wymogi przejrzystości, ochrona kredytodawców, system prawa cywilnego czy powszechnego)?

Do wymienionych determinant można dodać także czynniki historyczne, polityczne i społeczne, które także mają wpływ na kształt systemu nadzoru korporacyjnego.

Międzynarodowa analiza porównawcza umożliwiła zidentyfikowanie systemów nadzoru korporacyjnego, występujących w poszczególnych krajach. Najwięcej informacji jest dostępnych o trzech największych światowych gospodarkach – Stanach Zjednoczonych, Niemczech oraz Japonii. Dodatkowo, uwzględniono charakterystykę modelu łańciskiego (zob. tabela 1).

⁹ R. La Porta i in., Ownership around the world, „Journal of Finance”, 1998, Vol. 52, s. 737–783.

¹⁰ F. Allen, D. Gale, Comparing..., *op. cit.*

¹¹ M. Blair, Ownership..., *op. cit.*

Tabela 1. Systemy nadzoru korporacyjnego

Element	System oparty na rynku (USA)	System oparty na bankach		System łaćiński
		Niemcy	Japonia	
Rada	Niezależni outsiders, duża rola CEO	Rada i zarząd	Insiders	Insiders, rodzina założycieli
Struktura własności	Rozdrobniona	Skoncentrowana (rodziny, korporacje)	Bardziej rozdrobniona	Skoncentrowana (rodziny)
Wykonywanie prawa głosu	Koncentracja poprzez FI i <i>proxy system</i>	Banki jako depozytariusze	Udziały we własności – <i>cross shareholdings</i>	Akcje uprzywilejowane i struktury piramidowe
Rynek kapitałowy	Wysoka płynność i efektywność	Niska płynność	Niewielkie znaczenie	Niewielkie znaczenie
Rynek kontroli przedsiębiorstw	Bardzo duże znaczenie	Niewielkie znaczenie	Niewielkie znaczenie	Niewielkie znaczenie

Źródło: opracowanie na podstawie P. Halpern, *Systemic Perspectives on Corporate Governance*, w: S. S. Cohen, B. Gavin, *Corporate Governance and Globalization. Long Range Planning Issues*, E. Elgar, Northampton, MA, USA., 2000, s. 8.

Jak wynika z tabeli 1, systemy Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Japonii zasadniczo różnią się pod względem stosowanych mechanizmów i instytucji nadzoru korporacyjnego. Przedstawiono także model łaćiński, który występuje głównie w Europie Południowej (Włochy, Hiszpania, Portugalia) oraz Ameryce Południowej. Odnosząc się do bardziej szczegółowej charakterystyki, należy zaznaczyć, że system amerykański jest określany mianem opartego na rynku, gdyż wykorzystuje mechanizmy zewnętrzne (rynek kapitałowy, rynek kontroli korporacji). Choć istnieje wiele różnic między systemami Niemiec i Japonii, to oba wykorzystują przede wszystkim hierarchie (mechanizmy wewnętrzne, jak struktura własności czy rada) i opierają się na bankach¹². Model łaćiński natomiast bardzo silnie opiera się na hierarchiach, wykorzystując silną koncentrację własności, której autorami są w przeważającej mierze wpływowi rodziny. Silna ochrona inwestorów i znaczne wymagania pod względem przejrzystości doprowadziły, z jednej strony, do rozdrobnionej struktury własności firm amerykańskich, z drugiej umożliwiły rozwój w tym kraju efektywnego rynku kapitałowego¹³, dlatego system ten jest określany jako zorientowany na akcjonariusza. Problemy wynikające ze znacznego rozdrobnienia struktury własności są rozwiązywane poprzez koncentrację udziałów przez fundusze inwestycyjne i emerytalne. W Niemczech z kolei mamy

¹² F. Allen, D. Gale, *Comparing...*, *op. cit.*

¹³ R. La Porta i in., *Ownership...*, *op. cit.*, s. 737–783.

do czynienia z silnymi bankami uniwersalnymi, które, dzięki przepisom zezwalającym na deponowanie akcji przez inwestorów indywidualnych w bankach, często stanowią największą siłę na zgromadzeniu akcjonariuszy. Struktura własności jest mocno skoncentrowana – średnio jedna czwarta spółek notowanych na giełdzie ma akcjonariusza dominującego¹⁴. W Japonii natomiast wykształciły się potężne, zdywersyfikowane grupy kapitałowe (*keiretsu*), w skład których wchodzi banki, przedsiębiorstwa przemysłowe oraz instytucje finansowe współpracujące ze sobą, połączone powiązaniem kapitałowymi¹⁵. W efekcie, kontrola odbywa się w ramach grupy – przedsiębiorstwa uzyskują kapitał w banku ze „swojej” grupy, a bank ten oddelegowuje jednego lub dwóch pracowników do tego przedsiębiorstwa w celu prowadzenia monitoringu na regularnym etacie¹⁶. Co więcej, powiązania kapitałowe są tak silne, że mimo znacznego rozdrobnienia własności spółek japońskich obrót akcjami jest niewielki, gdyż stali inwestorzy nie są skłonni sprzedawać udziałów swoich partnerów biznesowych. Z tego też powodu systemy Niemiec i Japonii określa się mianem systemów opartych na relacjach. Z kolei w modelu łańciskim kontrola pozostaje w wąskim kręgu członków rodziny lub jest skupiona wokół przedstawicieli akcjonariusza kontrolującego. Warto przy tym zaznaczyć, że koncentrujący akcjonariusz wcale nie musi oznaczać większościowego, gdyż w tych krajach bardzo popularne jest stosowanie struktur piramidowych i akcji uprzywilejowanych, które pozwalają zachować kontrolę nawet przy niewielkim zaangażowaniu kapitałowym. W efekcie, w Japonii, Niemczech, jak i krajach odpowiadających modelowi łańciskiemu, znaczenie rynku kapitałowego jest znacznie niższe niż w Stanach Zjednoczonych, a wrogi przejęcia prawie nie mają znaczenia. W tabeli 2 przedstawiono także kilka uwag dotyczących wewnętrznych rozwiązań nadzorczych, czyli rady. W Stanach Zjednoczonych i Japonii występuje tak zwany model jednopoziomowy, co oznacza, że w spółce działa rada dyrektorów, w skład której wchodzi członkowie niezależni oraz dyrektorzy wykonawczy. Oba kraje zasadniczo różnią się pod względem struktury rady – amerykańska rada składa się z około 12 członków, z których co najmniej połowa to członkowie niezależni. Menedżerowie najwyższego szczebla zajmują około jednej trzeciej mandatów, a reszta przypada na członków spoza firmy, ale powiązanych różnymi zależnościami ze spółką (co pozbawia ich niezależności)¹⁷. Japońska rada składa się z około 20 członków (choć do niedawna było ich nawet 60), ale ogromna ich większość to menedżerowie z firmy. Członkowie niezależni stanowią zaledwie około 5–10%

¹⁴ F. Allen, D. Gale, *Comparing...*, *op. cit.*

¹⁵ T. Hoshi, A. Kashyap, *Corporate financing and governance in Japan. The road to future*, MIT Press, Cambridge 2000.

¹⁶ P. Blies, *Corporate governance in deutsch-japanischen Vergleich*, 2000.

¹⁷ R. Monks, N. Minow, *Corporate governance*, Blackwell Business, 2004.

rad¹⁸. Niemieckie rozwiązania opierają się na modelu dwupoziomowym, w którym działa rada nadzorcza i zarząd (taki sam system występuje w Polsce). W średnio 16-osobowej radzie nadzorczej zasiadają członkowie spoza firmy (głównie przedstawiciele akcjonariuszy i banków) oraz reprezentanci pracowników. Warto tu zwrócić uwagę na bardzo specyficzne regulacje – w spółkach, w których zatrudnionych jest od 500 do 2000 osób jedna trzecia mandatów, a w spółkach zatrudniających powyżej 2000 osób połowa mandatów jest zarezerwowana dla przedstawicieli pracowników (menedżerowie też są uznawani za pracowników). W efekcie, niemiecki model wykorzystuje współdecydowanie (niem. *Mitbestimmung*), co oznacza, że bez zgody przedstawicieli pracowników firma nie może przeprowadzić np. fuzji czy restrukturyzacji¹⁹. Rady dyrektorów spotykane w krajach wykorzystujących model łańciski są w przeważającej mierze zdominowane przez członków wpływowych rodzin lub przedstawicieli innych akcjonariuszy kontrolujących. Kwestie obecności członków niezależnych i profesjonalizacji rady mają znaczenie marginalne.

Znaczenie powyżej zaprezentowanych mechanizmów jest zatem różne w poszczególnych krajach, a systemy narodowe stanowią różne ich zestawy. Najbardziej tradycyjny podział narodowych systemów nadzorczych przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Narodowe systemy nadzoru korporacyjnego w trzech krajach

Mechanizm	Niemcy	Stany Zjednoczone	Japonia
Wpływ banków	++	–	++
Wpływ rynków kapitałowych	–	++	--
Struktura własności	udziałowcy większościowi	udziałowcy mniejszościowi	udziały krzyżujące się (<i>cross shareholdings</i>)
Rynek kontroli korporacji	--	++	--
Charakterystyka	oparty na relacjach	oparty na rynku	oparty na relacjach
	zorientowany na wiele grup interesu	zorientowany na udziałowca	zorientowany na wiele grup interesu

++ bardzo duży, – mały, -- bardzo mały.

Źródło: R. Bühner, *Corporate Governance*, Materiały do wykładu, Lehrstuhl am Bertiebswirtschaftslehre, Universität Passau, 2001, s. 55.

¹⁸ P. Blies, *Corporate...*, *op. cit.*

¹⁹ R. Bühner, *Corporate Governance*, Teaching Materials, Lehrstuhl am Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Organisation und Management, Universität Passau, 2001.

Na koniec tej skróconej charakterystyki warto dodać, że zasadnicze różnice występują także w miękkich obszarach, jak kultura pracy i postawy pracownicze. Japońskie i niemieckie firmy do niedawna cechowały się silną ochroną pracowników i dominacją wewnętrznego rynku pracy, co oznaczało wzrost płac wraz ze stażem oraz wykształcanie przez pracowników umiejętności specyficznych dla firmy. Przedsiębiorstwa działały na zasadzie kolektywizmu, zgodnie z ideą „wszyscy jesteśmy na tej samej łodzi”. W krajach łacińskich panuje podobne podejście, z tą jedyną skrajnością, że zasięg grupy ludzi, którym się ufa, jest znacznie mniejszy i w większości oparty na więzach rodzinnych. Tymczasem amerykańskie przedsiębiorstwa opierają się na zewnętrznym rynku pracy, wiążą płace z osiągnięciami i wykształcają ogólne umiejętności dla rynku, w miejsce specyficznych dla firmy²⁰.

4. Corporate governance w kontekście globalizacji i internacjonalizacji

Każdy z omówionych systemów okazał się efektywny, choć przyczynił się do rozwoju różnych dziedzin gospodarki. Przykładowo, firmy niemieckie i japońskie przewodzą pod względem jakości pracy w przemyśle samochodowym i ciężkim (dzięki specyficznym umiejętnościom pracowników), a amerykańskie firmy wiodą prym w biotechnologii i IT. Jednakże w każdym z przedstawionych systemów występują różne problemy – trudności w kontroli pracy menedżerów oraz skandale korporacyjne w USA, sztywny rynek pracy i awersja do ryzyka banków-właścicieli firm w Niemczech oraz niskie znaczenie giełdy w Japonii. Zarówno kraje, jak i przedsiębiorstwa w tych krajach podjęły decyzje co do koniecznych reform. Przedstawiona powyżej międzynarodowa analiza porównawcza wskazuje, że bez wątpienia jednym z najsilniejszych czynników wpływających na kształt *corporate governance* jest system finansowy, a ten zmienił diametralnie swoje oblicze w wyniku globalizacji i internacjonalizacji. W efekcie konieczne zmiany wynikały nie tylko z pewnych wewnętrznych słabości omówionych systemów, ale także ze względu na siłę zewnętrznych czynników. Obserwowane reformy koncentrują się zatem na większej przejrzystości i odpowiedzialności spółek, ograniczaniu roli banków oraz zwiększaniu efektywności giełdy.

Głównymi siłami współcześnie obserwowanych głębokich zmian w systemach nadzoru korporacyjnego jest presja ze strony międzynarodowych inwestorów

²⁰ R. Hoskisson, D. Yiu, H. Kim, Capital and Labor Market Congruence and Corporate Governance: Effect on Corporate Innovation and Global Competitiveness, w: S. Cohen, G. Boyd, Corporate Governance and Globalization. Long Range Planning Issues, E. Elgar, Northampton, MA, USA 2000.

instytucjonalnych (ogromny wzrost znaczenia i zaangażowania amerykańskich i brytyjskich funduszy inwestycyjnych i emerytalnych) oraz internacjonalizacja rynku kapitałowego, zmuszająca wiele rządów do reformowania systemu nadzoru korporacyjnego dla uatrakcyjnienia go w oczach inwestorów. Zasygnalizowane kierunki zmian w obrębie systemów można – dla większej czytelności analizy zjawiska – odnieść do wspomnianych poprzednio trzech filarów *corporate governance*²¹:

- 1) większa przejrzystość (ang. *transparency*) – główne zmiany dotyczą działań na rzecz większej przejrzystości spółek. Z jednej strony oznacza to łatwiejszy dostęp do rzetelnych i wiarygodnych informacji na temat sytuacji finansowej, strategii i planów inwestycyjnych, struktury własności i powiązań kapitałowych itp. dla inwestorów i innych grup interesariuszy. Spółki bowiem udzielają coraz więcej informacji, a także coraz więcej danych umieszczają na swoich stronach internetowych. Prowadzą otwartą politykę dialogu z różnymi grupami interesariuszy – od spotkań z inwestorami (*road shows*), prezentacji swoich wyników, po dyskusje z ekologami czy przedstawicielami społeczności lokalnych. Co więcej, należy wspomnieć o obowiązki (lub rekomendacje) dotyczące ujawniania wysokości i struktury wynagrodzeń menedżerskich, życiorysów i powiązań członków organów spółki. Dodatkowym czynnikiem zwiększającym przejrzystość spółki jest proces ujednolicania zasad rachunkowości, który pomaga szybko porównywać wyniki spółek z różnych krajów;
- 2) zwiększona odpowiedzialność (ang. *accountability*) – oznacza możliwość pociągania do odpowiedzialności menedżerów i członków rady (nadzorczej i dyrektorów), którzy winni działać w imieniu inwestorów i innych grup interesariuszy. Działania te wiążą się z możliwościami dochodzenia przez inwestorów i interesariuszy swoich praw, co oznacza wytaczanie postępowań sądowych członkom zarządu czy rady, jeżeli zachodzi podejrzenie, że działali oni na szkodę spółki czy interesariuszy. Przykładem może tu być amerykańska regulacja Sarbanes-Oxley Act. (SOX), która wprowadziła odpowiedzialność najwyższej kadry menedżerskiej za wiarygodność informacji prezentowanych w sprawozdaniach finansowych. W Europie swoistym przykładem był proces w Niemczech, wytoczony przez byłych akcjonariuszy członkom zarządu Mannesmanna, którym przejmujący firmę brytyjski Vodafone wypłacił wysokie odprawy w zamian za powstrzymanie się przez menedżerów od działań blokujących przejęcie. Sprawa ta była długo rozpatrywana ze względu na brak wcześniejszych

²¹ R. Monks, Corporate governance and value: appearance and reality, European Business Forum, Issue 5, Spring 2001.

podobnych przypadków i luki w prawie niemieckim. W rezultacie decyzją sądu z początku 2007 roku menedżerowie musieli zapłacić wysokie kary. Działania te dowodzą, że coraz większa jest świadomość i zrozumienie dla specyficznych zobowiązań, relacji i odpowiedzialności ze strony menedżerów wobec inwestorów i innych interesariuszy. Zjawisko to ma jednak i drugie oblicze – jedną z reakcji na procesy wytaczane przez inwestorów (ang. *shareholder litigation*) są ubezpieczenia od odpowiedzialności, jakie wykupują menedżerowie (często na koszt spółki);

- 3) legitymizacja (ang. *legitimacy*) głównego celu spółki, jakim jest w pierwszej kolejności kreowanie wartości dla akcjonariuszy. Mimo że w wielu krajach do niedawna celem było działanie w interesie przedsiębiorstwa, czyli wszystkich interesariuszy, obecnie, analizując dokumenty dobrych praktyk, widać wyraźnie zgodę na działania w interesie akcjonariuszy i zwiększania wartości firmy, jako głównych celów spółki.

Większość tych zmian jest jednak pochodną nowych regulacji – na rynku amerykańskim ustawy Sarbanes-Oxley Act. z 2002 roku, a w Unii Europejskiej pakietu regulacji harmonizujących systemy nadzoru korporacyjnego w krajach członkowskich. Do tych regulacji i rekomendacji należy zaliczyć rozporządzenie Komisji Europejskiej (uchwalone w czerwcu 2002 roku) w sprawie prowadzenia sprawozdawczości finansowej według międzynarodowych standardów rachunkowości (MSR), dyrektywę w sprawie harmonizacji wymogów przygotowywania prospektów emisyjnych (przyjęta w lipcu 2003 roku), dyrektywę w sprawie przejrzystości (zatwierdzona pod koniec 2004 roku), plan działania Modernizacja prawa spółek i wzmocnienie Ładu Korporacyjnego UE, dwie rekomendacje Komisji Europejskiej dotyczące wynagrodzenia członków rad i zarządów oraz pozycji i roli niezależnych członków rady (z 15 lutego 2005 roku) oraz dyrektywę w sprawie wykonywania praw akcjonariuszy z 2007 roku. Warto dodać, że wszystkie te dokumenty przygotowane dla krajów członkowskich SA, są także uwzględnione w polskim systemie nadzoru korporacyjnego, czy to w ramach dokumentu „Dobre praktyki spółek notowanych” (odniesienie do rekomendacji o członkach niezależnych), czy to w prawie (zmiany KSH z lat 2008 i 2009).

Podsumowując powyższe rozważania, warto dodać, że z punktu widzenia struktury mechanizmów nadzorczych badacze są zgodni, iż współczesne zmiany zwiększają znaczenie mechanizmów zewnętrznych opartych na rynkach (głównie na rynku kapitałowym), przy jednoczesnym ograniczeniu znaczenia hierarchii, czyli mechanizmów wewnętrznych. W efekcie, najogólniej rzecz ujmując, rośnie siła inwestorów przy ograniczaniu roli pracowników. Zasygnalizowane kierunki zmian w obrębie *corporate governance* powinny się przełożyć na zasadnicze zmiany w strukturze i funkcjonowaniu narodowych systemów USA, Niemiec i Japonii.

Choć badacze są zgodni, że to amerykański model nadzoru korporacyjnego stanowi w pewnym stopniu wzór do naśladowania (ze względu na wykorzystywanie mechanizmów zewnętrznych) to skandale korporacyjne wykazały wiele słabości tego modelu, a spółki z USA wprowadzają dużo zmian. Przede wszystkim zauważa się większą rolę członków niezależnych w radzie dyrektorów oraz rosnące uwzględnianie postulatów interesariuszy (lub też działań z zakresu CSR), jako swoistą równowagę dla działania w interesie akcjonariuszy. Mimo że amerykańskie spółki cechowała największa przejrzystość to regulacje postenronowskie dodatkowo zwiększyły obowiązki informacyjne i odpowiedzialność menedżerów. Co więcej, w wyniku przepisów SOX utworzono specjalną komisję Public Company Accounting Oversight Board, której zadaniem jest analiza sprawozdań finansowych i raportów audytorów.

Zaskakująco wiele zmian w obrębie *corporate governance* wdrożono w Japonii, której system wydawał się być bardzo sztywny. Okazało się bowiem, że model japoński, oparty w dużej mierze na nieformalnych powiązaniach (znaczenie stałych inwestorów, hierarchia w radzie dyrektorów) i uzgodnieniach (między pracownikami i menedżerami), wykazuje dużą elastyczność. Dokument o dobrych praktykach jasno wskazuje na priorytet interesów akcjonariuszy, który został przyjęty przez spółki. Zmniejszeniu uległa liczebność rady dyrektorów (około 20–25 członków), przedsiębiorstwa zaczęły ujawniać coraz więcej informacji, a dodatkowo obserwuje się wiele sygnałów o rozluźnieniu powiązań kapitałowych.

Wydaje się natomiast, że zmiany w obrębie *corporate governance* najtrudniej są wdrażane w Niemczech, z uwagi na prawne gwarancje pozycji pracowników i sztywny rynek pracy. Choć niewątpliwie rośnie znaczenie rynku kapitałowego i inwestorów zagranicznych, a wynagrodzenia menedżerskie w coraz większym stopniu są uzależnione od wyników osiąganych przez spółkę, to trudno jednoznacznie ocenić awersję wielu firm do ujawniania wysokości uposażeń swoich menedżerów czy wciąż silną pozycję banków. Niektórzy badacze zwracają uwagę na swoistą inercję instytucjonalną, która ogranicza fundamentalne zmiany.

Trudności we wdrażaniu efektywnych zmian z zakresu nadzoru korporacyjnego obserwuje się także w krajach łańskich, co jest związane niewątpliwie z dominacją własności rodzinnej i silnej koncentracji własności. Mimo tworzenia dokumentów dobrych praktyk, trudno jest weryfikować realizację rekomendacji przez spółki ze względu na niższą przejrzystość rynków kapitałowych w tych krajach. Jednakże należy mieć na uwadze podejmowane wysiłki.

Warto także dodać znaczne zainteresowanie reformami *corporate governance* w krajach rozwijających się. Państwa Azji Południowo-Wschodniej (Malezja, Indie, Chiny) przyjęły odpowiednie regulacje, a ich rządy sprawiają wrażenie zdeterminowanych usprawnieniem systemów nadzorczych. Regiony te zdają sobie sprawę

z ogromnej szansy na dokonanie postępu w zakresie nadzoru korporacyjnego, zwiększenia przejrzystości swoich rynków i przyciągnięcia inwestorów.

Efektem wymienionych powyżej działań są zasadnicze zmiany w obrębie tradycyjnych systemów nadzoru korporacyjnego, które zachodzą w następujących obszarach:

- zmiany orientacji przedsiębiorstwa – obserwuje się zasadniczą zmianę orientacji przedsiębiorstw, w kierunku odwrotnym od dotychczas preferowanego. Na przykład spółki z Europy i Azji w miejsce tradycyjnego stawiania interesów szeroko rozumianych interesariuszy w centrum zainteresowania sygnalizują większe przywiązanie do znaczenia celów i interesów akcjonariuszy. W dokumentach dobrych praktyk na giełdach w Europie, Japonii czy Indii pojawiły się zapisy mówiące, że najważniejszym celem działania spółki jest zwiększanie wartości dla akcjonariusza. Z drugiej strony zdominowane przez podejście do kreowania wartości dla inwestorów spółki amerykańskie coraz częściej przyjmują inne podejście, sygnalizując uwzględnianie także interesów i postulatów interesariuszy, co ma prowadzić do długoterminowego zrównoważonego rozwoju spółki,
- struktura własności – mimo wciąż istniejących zasadniczych różnic w strukturze własności w poszczególnych krajach, należy zwrócić uwagę na rosnącą rolę inwestorów instytucjonalnych, w tym głównie amerykańskich i brytyjskich funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, w niektórych przypadkach silnie angażujących się w reformy nadzoru korporacyjnego w spółkach, w których mają udziały. Ponadto obserwujemy zacieranie się różnic poprzez zmniejszanie znaczenia charakterystycznych wzorców własności i kontroli – np. w Niemczech widoczny jest spadek roli banków na nadzorze nad spółkami, a w Japonii w ramach keiretsu występują luźniejsze. Choć amerykańskie giełdy wciąż pozostają najbardziej rozwinięte i przejrzyste, wszędzie na świecie obserwuje się rozwój rynku kapitałowego,
- przejrzystość i relacje inwestorskie – we wszystkich krajach widoczne są szybkie reakcje na postulaty inwestorów sugerujących zwiększenie zakresu ujawnianych informacji. Skutkuje to rozwojem polityki informacyjnej – korporacyjne strony internetowe prezentują wiele danych i informacji, wykorzystują możliwości komunikacji z inwestorami, transmisje obrad WZA. Ponadto harmonizacja standardów rachunkowości znacznie zwiększyła przejrzystość spółek w zakresie ich efektywności i umożliwiła lepszą porównywalność wyników. Warto jednak zaznaczyć, że nadal najwyższe standardy przejrzystości obowiązują na rynku amerykańskim,
- rada – w obrębie rady zarówno nadzorczej, jak i dyrektorów, widoczny jest trend do większej roli i obecności członków niezależnych, co sprzyja

procesowi profesjonalizacji rady. W ramach rady coraz częściej są tworzone specjalistyczne komitety (audytu, wynagrodzenia, nominacji), które z jednej strony gwarantują profesjonalne podejście do danego tematu (w Komitecie zasiadają członkowie specjalizujący się w określonym zagadnieniu), z drugiej umożliwiają dyskusję w gronie członków spoza firmy lub wręcz w gronie samych członków niezależnych. W efekcie zauważa się wzrost odpowiedzialności rady,

- wynagrodzenie – w większości krajów obserwuje się – obok zwiększonej przejrzystości odnośnie do wysokości struktury wynagrodzenia menedżerskiego, także wzrost zależności jego wysokości od wyników, co bierze się ze wzrostu komponentu ruchomego. Ma to na celu większe powiązanie interesów menedżerów z interesami akcjonariuszy. Warto jednak zaznaczyć, że najnowsze opracowania mocno krytykują to podejście i oskarżają motywacyjne pakiety wynagrodzeń dla najwyższej kadry menedżerskiej – co jest sztandarowym hasłem *corporate governance* od prawie 20 lat – o znaczne przyczynienie się do załamania się rynku finansowego w związku z kryzysem na rynku kredytów hipotecznych w USA,
- dobre praktyki – w większości krajów obserwuje się tendencje przedsiębiorstw do samoregulacji poprzez godzenie się lub uczestniczenie w procesie tworzenia dokumentów dobrych praktyk. Większość tych dokumentów próbuje implementować głównie założenia proponowane przez rynki rozwinięte, co z pozoru skutkuje harmonizacją standardów *corporate governance* (na całym świecie komitety, członkowie niezależni). Należy jednak mieć na uwadze, że przestrzeganie tych zasad w krajach rozwijających się, o słabym porządku instytucjonalnym i słabej egzekucji przepisów oraz małym znaczeniem rynku kapitałowego znacząco odbiega od praktyk obserwowanych w Stanach Zjednoczonych czy Europie Zachodniej.

5. Podsumowanie

System *corporate governance* jest jedną z tych struktur w systemie ekonomicznym i społecznym, która niezaprzeczalnie ulega diametralnym zmianom w obliczu zachodzących procesów globalizacji i internacjonalizacji. Wdrażane zmiany i reformy, jakie można współcześnie obserwować praktycznie we wszystkich krajach, wynikają nie tylko z pewnych wewnętrznych słabości systemów narodowych, ale przede wszystkim zachodzą ze względu na siłę zewnętrznych czynników. Przyniesione zmiany dotyczą w przeważającej mierze większej obecności inwestorów instytucjonalnych na rynkach finansowych, rosnącej roli członków niezależnych, dużej popularności tworzenia komitetów w radzie, formułowania zasad dobrej praktyki

corporate governance oraz zwiększającej się przejrzystości spółek i rozwoju relacji inwestorskich. Wszystkie te obszary zmian stawiają poważne wyzwania nie tylko przed wieloma spółkami zagranicznymi, ale także spółkami polskimi.

6. Bibliografia

1. Allen F., Gale D., Comparing Financial Systems, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 2000.
2. Blair M., Ownership and control, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 1995.
3. Blair M., Firm-specific human capital and theories of the firm, w: M. Blair, M. Roe, Employees and Corporate Governance, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 1999.
4. Blanchard O., Kremer M., Disorganization, „Quarterly Journal of Economics”, 1997, Vol. 112, No. 4.
5. Blies P., Corporate governance in deutsch-japanischen Vergleich, 2000.
6. Bühner R., Corporate Governance, Teaching Materials, Lehrstuhl am Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Organisation und Management, Universität Passau, 2001.
7. Fama E., Jensen M. C., Separation of ownership and control, „Journal of Law and Economics”, 1983, Vol. XXVI.
8. Fama E., Jensen M. C., Agency problems and residual claims, „Journal of Law and Economics”, 1983, Vol. XXVI.
9. Halpern P., Systemic Perspectives on Corporate Governance, w: S. S. Cohen, B. Gavin, Corporate Governance and Globalization. Long Range Planning Issues, E. Elgar, Northampton, MA, USA 2000.
10. Hoshi T., Kashyap A., Corporate financing and governance in Japan. The road to future, MIT Press, Cambridge 2000.
11. Hoskisson R., Yiu D., Kim H., Capital and Labor Market Congruence and Corporate Governance: Effect on Corporate Innovation and Global Competitiveness, w: S. Cohen, G. Boyd, Corporate Governance and Globalization. Long Range Planning Issues, E. Elgar, Northampton, MA, USA 2000.
12. Jensen M. C., Meckling W., Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, „Journal of Financial Economics”, 1976, Vol. 3, No. 4.
13. La Porta R., L. de Silanes F., Shleifer A., Vishny R., Ownership around the world, „Journal of Finance”, 1998, Vol. 52.
14. Mallin Ch. A., Corporate governance, Oxford University Press, 2004.
15. Monks R., Minow N., Corporate governance, Blackwell Business, 2004.
16. Monks R., Corporate governance and value: appearance and reality, „European Business Forum”, Issue 5, Spring 2001.

17. Shleifer A., Vishny R., A survey of corporate governance, „Journal of Finance”, 1997, Vol. 52.
18. Wolf B., The effects of agency problems on the financial behavior, performance and efficiency of German industrial stock corporations, Peter Lang Europäischer Verlag der Wissenschaften, 1999.
19. Zingales L., Corporate governance, National Bureau of Economic Research, Chicago 1997.

Wpływ instrumentów stymulacji rozwoju oraz globalizacji i internacjonalizacji na konkurencyjność regionów

1. Wprowadzenie

Współczesny świat, niezależnie od poziomu rozwoju poszczególnych regionów i krajów, stanowi gospodarczy system naczyń połączonych, przez który stale przepływają strumienie: pieniężne towarów, myśli technicznej, wymiany kulturowej itd. Sytuacja taka była możliwa dzięki rewolucji komunikacyjnej zarówno w transporcie, jak i w środkach przekazu informacji. Świat przyjmuje te same zasadnicze wzorce konsumpcji, stylu życia, sposobu myślenia, dla których granice państw nie stanowią istotnej bariery. Możemy więc mówić o teatrze globalnej gospodarki, na którym pierwszoplanowe role odgrywają największe kraje, na terenie których mają siedziby międzynarodowe korporacje poszukujące najkorzystniejszych dla siebie lokacji.

Z jednej strony regiony słabiej rozwinięte starają się przyciągnąć na swoje terytoria jak najwięcej tego internacjonalnego kapitału, w celu przyspieszenia własnego rozwoju poprzez doinwestowanie i wywołanie mnożnikowych efektów wzrostu gospodarczego, a z drugiej strony w ramach wewnętrznych polityk gospodarczych poszczególnych państw dąży się do stymulowania rozwoju lokalnego i regionalnego, niezależnie od procesów globalizacji. Te dwa procesy wzajemnie się przenikają i uzupełniają. Jak stwierdza R. Broł: *Rozwój lokalny jest pojęciem złożonym. Stopień jego złożoności jest pochodną wielorakich celów, którym rozwój ma służyć oraz różnorodności działań, które go kształtują. W skali lokalnej identyfikacja pola rozwoju społecznego, gospodarczego i przestrzennego staje się szczególnie skomplikowana, ponieważ gmina funkcjonuje i rozwija się jako integralna część większej całości, korzysta z dóbr i usług powstałych na innych terenach i jednocześnie dostarcza swe produkty na rzecz otoczenia oraz wchłania fundusze pochodzące z zewnątrz i przekazuje własne środki na inne obszary*¹.

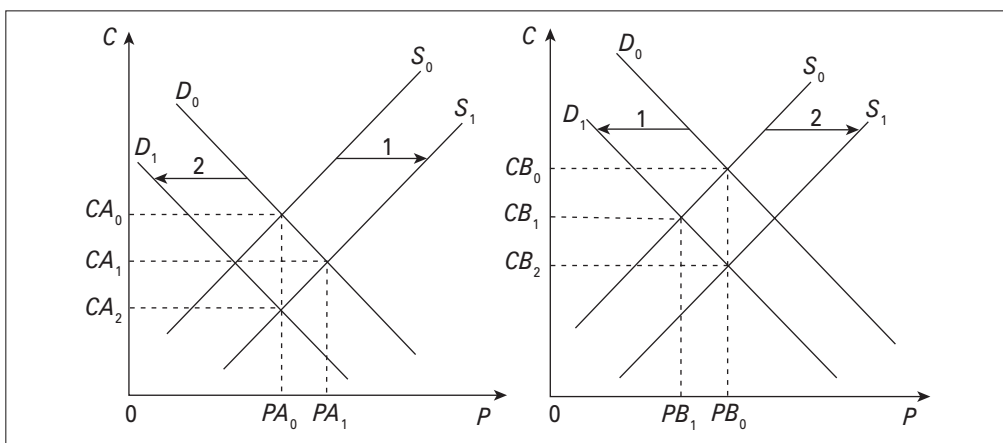
¹ R. Broł, Zarządzanie rozwojem lokalnym – studium przypadków, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1988, s. 9–10 i nast., za: T. Markowski, Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego, w: Gospodarka regionalna i lokalna, red. Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 14.

2. Czynniki kształtujące konkurencyjność regionów

Każde państwo mające docelową strategię rozwoju uwzględnia w niej terytorialny czy przestrzenny aspekt tego rozwoju. Chociaż istnieją różne strategie rozwoju, zależnie od wielu czynników, takich jak: położenie geograficzne, wielkość zasobów naturalnych, zasobów ludzkich, dotychczasowego poziomu rozwoju gospodarczego i jego struktury, struktury przestrzeni itd., elementem każdej z przyjętych strategii jest założenie dotyczące stymulowania rozwoju lokalnego. W demokratycznym i zdecentralizowanym państwie takie lokalne strategie dotyczące stymulowania rozwoju lokalnego są tworzone na poziomie lokalnym i regionalnym, i w zależności od przestrzeni jednostki terytorialnej ich uszczegółowienie zwiększa się w miarę schodzenia do niższego poziomu. Na poziomie gmin strategie te są aktualizowane częściej i mają największą szczegółowość. Zawierają w sobie plany realizacji najbardziej istotnych i korzystnych dla gminy projektów. Głównymi instrumentami stymulowania rozwoju lokalnego, a jednocześnie kształtujące konkurencyjność danej jednostki, są: instrumenty finansowe, infrastrukturalne, pobudzanie aktywności gospodarczej i odpowiednia promocja terytorium.

Stymulowanie to ma na celu również pozyskiwanie inwestycji. Ograniczoność środków powoduje, że w praktyce nie jest możliwe zaspokojenie potrzeb inwestycyjnych wszystkich gmin. Gminy, starając się przyciągnąć kolejnych inwestorów, zaczynają konkurować ze sobą, stosując w tym celu różnego typu instrumenty. Oddziaływanie instrumentów finansowych na inwestorów i jednostki terytorialne przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Oddziaływanie instrumentów finansowych na inwestorów i jednostki terytorialne



Źródło: R. C. Fisher, *State and Local Public Finance*. Scott, Foresman and Company. Glenview, Illinois 1988: 466, za A. Zalewskim, *Uwarunkowania skuteczności...*, *op. cit.*, s. 30.

Działania te zostały omówione przy uwzględnieniu dwóch założeń:

- 1) jedna jednostka stosuje instrumenty finansowe, a druga nie;
- 2) jednostka druga również zaczyna stosować te same instrumenty finansowe do przyciągnięcia inwestorów, co pierwsza.

Założenie 1.

Jednostka terytorialna *A* (po lewej stronie) stosuje instrumenty finansowe, a jednostka *B* (po prawej stronie) ich nie stosuje. Jednostka *A* stosuje bodźce finansowe (np. ulgi podatkowe, okresowe zwolnienia z podatku od nieruchomości), a jednostka *B* ich nie stosuje. Oczywiście, w zależności od tego, czy jednostka *A* stosuje ulgi finansowe dla potencjalnych inwestorów, czy dla wszystkich firm, ich wpływ na koszty produkcji będzie odmienny: w pierwszym przypadku obniżkę kosztów uzyskają tylko inwestorzy, w drugim zaś wszystkie podmioty gospodarcze funkcjonujące na jej terenie². Działanie gminy *A* spowoduje obniżkę kosztów produkcji w *A*, i w konsekwencji wzrost produkcji z PA_0 do PA_1 oraz zmniejszenie popytu na produkcję w jednostce *B* z PB_0 do PB_1 .

Założenie 2.

Jeżeli *B* zastosuje analogiczne instrumenty finansowe jak *A*, to obniży w równym stopniu koszty produkcji i dzięki temu zwiększy produkcję z PB_1 do PB_0 , natomiast w jednostce *A* produkcja zmniejszy się z PA_1 do PA_0 . W rezultacie produkcja w *A* i *B* wraca do pierwotnego stanu, a żadna z jednostek nie uzyskała przewagi kosztowej, bowiem relacje $CB_0 > CA_0$ i $CB_2 > CA_2$ pozostały te same. Zmniejszyły się koszty prowadzenia działalności gospodarczej w obu jednostkach, co oznacza wzrost zysków firm sfinansowany z budżetów konkurujących jednostek.

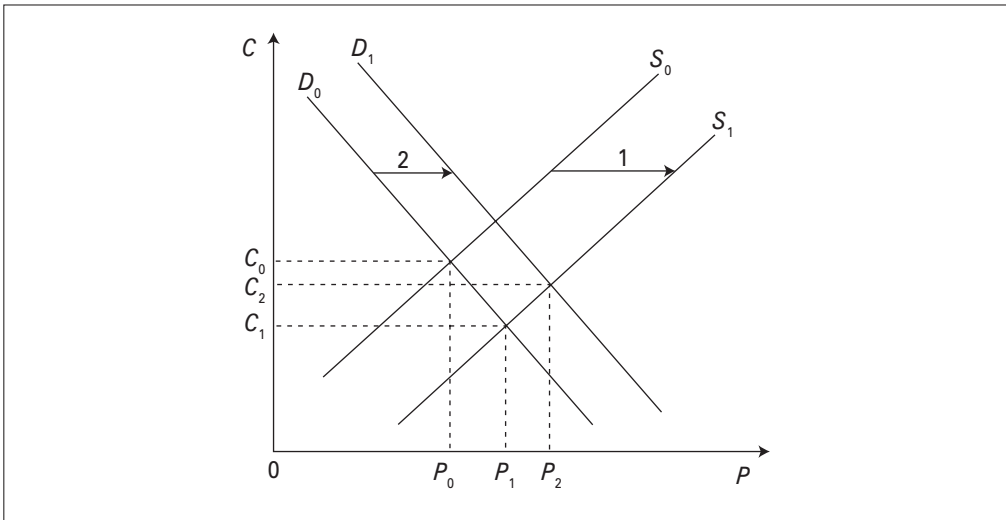
Rezultaty konkurencji przy **założeniu 1** to tzw. bilans zerowy, gdyż korzyści wygrywającego = stratom przegranego. Innymi słowy, jest gra o sumie zero. Z kolei rezultaty konkurencji przy **założeniu 2** to obniżka produkcji tych podmiotów, których ulgi dotyczyły. Generalnie tylko z korzyścią dla konsumentów. Wiele jednak zależy od rodzaju inwestycji lokujących się w wyniku oddziaływania instrumentów finansowych. Na przykład umieszczenie w okolicach Warszawy dużych kompleksów sklepowych, głównie w Jankach, a następnie w wyniku rywalizacji terytorialnej podobnych obiektów na terenie Warszawy, przyczyniło się pośrednio do eliminacji mniejszych punktów usługowych i, ostatecznie, w pewnym okresie była to nawet „gra o ujemnym wyniku”, biorąc pod uwagę wszystkich graczy na tym teatrze terytorialnym. Dlatego ważne dla rozwoju danego terytorium jest nie tylko, żeby inwestować, ale również w co inwestować, czy jakim inwestycjom jednostki powinny sprzyjać.

² Na podstawie: A. Zalewski, Uwarunkowania skuteczności stymulowania rozwoju lokalnego, „Problemy Zarządzania”, 3/2006 (13), Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2006, s. 30 i nast.

W innym wariancie, jeżeli A wykorzystuje rozwój infrastruktury do pobudzenia aktywności gospodarczej na jej terenie, a jednostka B tego nie czyni (**założenie 1**), to może nastąpić analogiczne przesunięcie działalności gospodarczej, jak w przypadku stymulowania instrumentami finansowymi, czyli zwiększenie produkcji w A z PA_0 do PA_1 , dzięki obniżce kosztów z CA_0 do CA_1 , oraz spadek produkcji w B z PB_0 do PB_1 . Jeżeli w B również nastąpi rozwój infrastruktury (**założenie 2**), to działania te w rezultacie obniżają koszty produkcji wszystkim podmiotom gospodarczym. Można to przedstawić jako obniżkę kosztów z CA_0 do CA_2 i z CB_0 do CB_2 . Różnica między stymulowaniem rozwoju instrumentami finansowymi a rozbudową i modernizacją infrastruktury jest taka, że w pierwszym przypadku korzyści odnoszą głównie inwestorzy, w drugim zaś wszystkie podmioty gospodarujące i ludność, a więc jest to gra o sumie dodatniej.

Daną jednostkę terytorialną można próbować porównywać nie tylko z inną podobną jednostką, ale cały wywód można oprzeć na uznaniu jednostki terytorialnej A jako regionu, czy nawet państwa, zaś jednostkę terytorialną B jako inny region lub otoczenie regionalne jednostki A albo inne państwo, czy państwa. Wniosek, który nasuwa się z powyższego wariantu rozwojowego, z punktu widzenia strategii rozwojowej dla Polski jest taki, że działania stymulujące poprzez inwestycje infrastrukturalne mogą być bardziej korzystne od instrumentów finansowych także z powodów innych niż te powyżej przytoczone. Mianowicie inwestycje w infrastrukturę w przypadku potraktowania A jako państwa polskiego są korzystniejsze również z tego powodu, że wzmacniają naturalną przewagę Polski jako mostu łączącego dwa wielkie światy gospodarcze. Nie trzeba zbytnio się wysilać nad tworzeniem szczególnej strategii rozwoju dla Polski, wystarczy dobrze wykorzystać posiadane przewagi. Inwestycje ukierunkowane przede wszystkim na poprawę szlaków komunikacji lądowej w naszym kraju stworzą stałą przewagę konkurencyjną w stosunku do państw ościennych i pozwolą czerpać zyski – przy odpowiednio dobranych instrumentach gospodarczych – kraju tranzytowego, jak choćby czyni to Panama, wykorzystując przechodzący przez jej terytorium kanał łączący dwa oceany. Wykorzystanie tranzytu to łatwa możliwość dalszego rozwoju przedsiębiorstw logistycznych na terenie Polski, których rozwój nie wymaga szczególnie wysokich nakładów na badania i rozwój, która *notabene* ta dziedzina w Polsce jest permanentnie zaniedbywana. Stworzenie szerokiego zaplecza dla tranzytu spowoduje wiele innych efektów mnożnikowych wywołanych w ten w zasadzie prosty sposób.

W przypadku, gdy stymuluje się gospodarkę wykorzystując rezerwy podażowe, czyli bardziej kreując aktywność gospodarczą danej jednostki, osiąga się na początku podobne efekty, jak w przypadku wykorzystywania instrumentów finansowych, czy inwestycji w infrastrukturę (zob. rysunek 2).

Rysunek 2. Wpływ wzrostu aktywności gospodarczej na gospodarkę lokalną

Źródło: A. Zalewski, Uwarunkowania skuteczności..., *op. cit.*, s. 32.

Wzrost aktywności gospodarczej zwiększa podaż produkcji i usług, dlatego krzywa podaży przesunęła się w prawo, a cena obniżyła się z C_0 do C_1 , zaś produkcja zwiększyła się z P_0 do P_1 . W wyniku wzrostu produkcji zwiększają się dochody i rośnie popyt (krzywa popytu przesunęła się w prawo) z D_0 do D_1 . Pod wpływem wzrostu popytu produkcja zwiększa się z P_1 do P_2 , czemu towarzyszy wzrost ceny z C_1 do C_2 .

Jeżeli jednak popyt będzie niedostateczny do zwiększenia produkcji, co często ma miejsce zwłaszcza w mniejszych jednostkach, to mobilizacja niewykorzystanych zasobów do zwiększenia podaży nie przyczyni się do wzrostu produkcji, ale do wyeliminowania z rynku części dotychczasowych producentów. Podaż z takich nowych inwestycji musi być kierowana na rynki zewnętrzne i na tyle tania, żeby skutecznie konkurować na tych rynkach. Rynków tych można szukać wszędzie i pomaga w tym globalizacja i internacjonalizacja.

Innym wnioskiem, który nasuwa się z powyższej analizy, jest konieczność dostępu do odpowiedniego rynku zbytu zaktywizowanych przedsiębiorstw. Innymi słowy, aktywizacja gospodarcza ma sens wtedy, kiedy producenci napotkają wystarczający popyt. Niezależnie więc od istniejących teorii rozwoju przestrzennego, czynnikiem koniecznym jest właśnie popyt. Najprostszym rozwiązaniem jest wykorzystanie popytu wewnętrznego, czyli pobudzanie aktywności gospodarczej gmin usytuowanych na przykład w pobliżu aglomeracji lub wygodnych szlaków komunikacyjnych, pozwalających na łatwy dostęp do rynków zbytu. Rozwiązanie

to jest tym bardziej praktyczne w momencie kryzysu gospodarczego. Na plan pierwszy wysuwa się waga czynnika terytorialnego na tyle dużego, żeby oferował trwały popyt wewnętrzny.

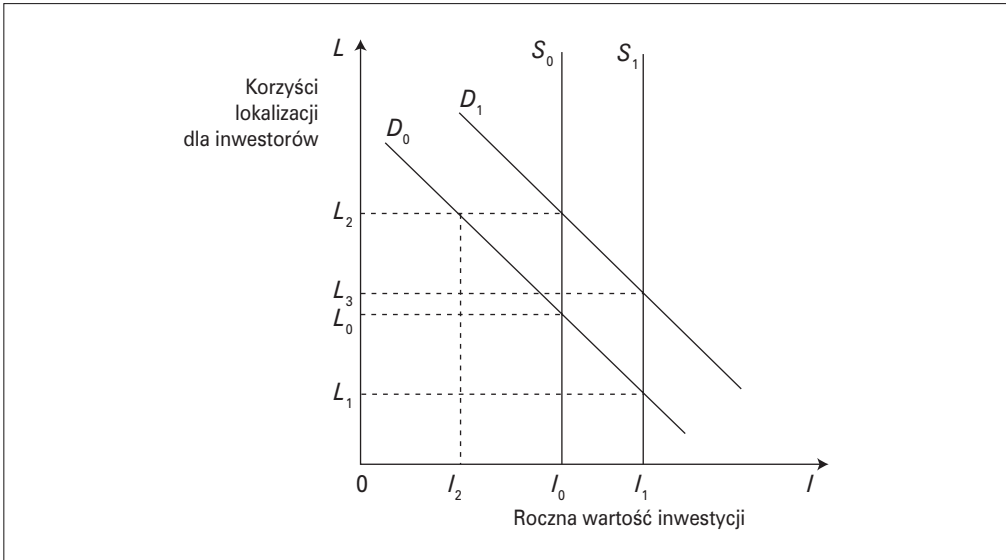
Sytuacja niedostatecznego popytu regionalnego w ujęciu międzypaństwowym występuje obecnie w wielu krajach europejskich. Jest także przyczyną tak drastycznego spadku PKB. Jednym z rozwiązań w takiej sytuacji dla takich krajów, jak: Łotwa, Estonia, czy Litwa jest osiągnięcie stosunkowo łatwego dostępu do innych rynków zbytu, potraktowanie tych rynków jako swoistego rynku wewnętrznego. Aby rynek ten był chłonny na produkty tych krajów nie może on być usytuowany zbyt daleko, ze względu na koszty transportu, szczególnie istotne w dobie kryzysu. Przytoczone kraje, cierpiące z powodu niedostatecznego popytu wewnętrznego, albo muszą zwrócić się w stronę Rosji – pomimo kryzysu ogromnego rynku zbytu – z wszelkimi konsekwencjami, jakie powstają w przypadku uzależniania się gospodarczego od Rosji, albo wykorzystać najbliższe im państwo z UE o stosunkowo dużym terytorium gwarantującym stabilny popyt, jakim jest Polska. Sytuacja kryzysowa sprzyja ekonomicznym zmianom terytorialnym. Jednostki terytorialne o większym popycie wewnętrznym mogą wchłonąć te o popycie mniejszym i przeżywać mocniej kryzys. W wyniku obecnego kryzysu być może na stałe zmieniają się powiązania terytorialne. Na przykład dla Łotwy, Estonii czy Litwy może to być powrót w orbitę geopolityczną Rosji lub ewentualne zacieśnienie związków polityczno-gospodarczych z Polską, jeśli Polska będzie otwarta na taką możliwość i zdoła wchłonąć dodatkową podaż z tych krajów. Przypadek ten znowu ukazuje konieczność odpowiedniej infrastruktury drogowej. Oczywiście powyższe wnioski są dyskusyjne. Nie uwzględniono w nich bowiem takich alternatyw, jak terytorium Białorusi czy krajów skandynawskich lub innych krajów UE.

Kolejnym narzędziem stymulującym rozwój jednostek terytorialnych jest stymulowanie informacją o danym regionie czy jednostce osadniczej. W wyniku tych informacji inwestor może wybrać dany obszar z uwagi albo na popyt wewnętrzny, i w ten sposób powstaje sytuacja jaką przedstawia rysunek 2, lub z uwagi na inne czynniki, np. tanią siłę roboczą, i dokonać inwestycji z myślą o sprzedaży na innych znanych mu rynkach zbytu.

3. Rynek inwestycyjny

Poszukując rynków zbytu, jednostki terytorialne zgłaszają popyt na inwestycje, których same, jak wspomniano, nie są w stanie dokonać. Rysunek 3 pokazuje podaż i popyt na inwestycje w regionie. Podmioty gospodarcze tworzą podaż inwestycji, natomiast jednostki terytorialne zgłaszają popyt na nie.

Rysunek 3. Popyt i podaż inwestycji



Źródło: A. Zalewski, Uwarunkowania skuteczności..., *op. cit.*, s. 34.

Jest to jednak specyficzny rynek, na którym podaż inwestycji nie zależy od popytu na nie, tylko od dostępności kapitału inwestycyjnego, uzależnionej od zróżnicowanej w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego skłonności do inwestowania. Występuje tu więc zjawisko nadwyżki popytu nad podażą inwestycji, co sugeruje pewną analogię zachowań jednostki terytorialnej do zachowań konsumentów na rynku niedoboru.

W warunkach niedostatecznej podaży inwestycji konkurencja odbywa się tylko między podmiotami reprezentującymi popyt na nie, natomiast inwestorzy mają nie tylko rosnące pod wpływem globalizacji możliwości wyboru lokalizacji, ale i duże możliwości wymuszania na władzach publicznych tworzenia dla nich jak najlepszych warunków. W okresie ekspansji podaż zwiększa się z S_0 do S_1 , a w jej wyniku zmniejszają się wymagania lokalizacyjne inwestorów z L_0 do L_1 .

W okresie recesji inwestycje zmniejszają się z I_1 do I_0 , a wymagania lokalizacyjne rosną z L_1 do L_0 . Z kolei wzrost popytu z D_0 do D_1 , przy danej podaży S_0 , powoduje zaostrzenie się konkurencji między jednostkami terytorialnymi i zwiększenie wymagań lokalizacyjnych z L_0 do L_2 . W przypadku jednoczesnego wzrostu podaży i popytu wymagane przez inwestorów korzyści lokalizacji zwiększają się z L_0 do L_3 . Rozwój infrastruktury zwiększa inwestycje, np. z I_0 do I_1 , dzięki czemu rosną również korzyści lokalizacji z L_0 do L_3 , które uzyskują nie tylko inwestorzy, ale i pozostałe jednostki gospodarcze.

Warunki konkurencji regionalnej i krajowej zmieniają się zasadniczo pod wpływem postępującej internacjonalizacji i globalizacji gospodarki. W wyniku tych procesów zwiększa się liczba potencjalnych inwestorów, ale w większym stopniu rośnie liczba jednostek terytorialnych zabiegających o ich pozyskanie. Wskutek tego zaostrza się konkurencja między nimi o inwestycje. Zjawisko to ilustruje przesunięcie D_0 do D_1 , powodujące wzrost wymagań lokalizacyjnych inwestorów z L_0 do L_2 i zmniejszenie inwestycji w kraju z I_0 do I_2 , na skutek niemożności zapewnienia przez znaczną część krajowych jednostek terytorialnych korzyści lokalizacji na poziomie L_2 .

Z powyższego wynika, że globalizacja zakwestionowała dotychczasowy paradygmat rozwoju, a jej główni aktorzy – korporacje transnarodowe – prowadzą w skali świata grę bez reguł, podporządkowaną głównie szybkiemu i maksymalnemu zyskowi. Problem komplikuje dodatkowo fakt, że – jak to podkreśla W. Szamański: *Globalizacja prowadzi do sytuacji, że popyt wewnętrzny staje się jedynie częścią popytu globalnego. Krajowe podmioty tracą wcześniejsze uprzywilejowanie w korzystaniu z popytu wewnętrznego, muszą więc nie tylko za granicą, ale i w kraju toczyć walkę konkurencyjną o popyt na swe towary i usługi. Jeśli nie zdołają tej walki wygrać, to popyt przejmują podmioty zewnętrzne. W tej sytuacji wzrost popytu wewnętrznego wcale nie musi prowadzić do wzrostu dochodu narodowego*³.

4. Podsumowanie

Globalizacja i internacjonalizacja w rezultacie upodabnia warunki rynku inwestycyjnego do warunków panujących w kryzysie. Kapitał będzie lokował się w najbardziej dogodnych dla niego miejscach, w warunkach uprzywilejowanych dodatkowo pod względem innych czynników, na przykład geograficznych i popytowych. Globalizacja sprzyja rozwojowi tylko najkorzystniejszych miejsc, a pomija miejsca mniej atrakcyjne, które w warunkach gospodarek zamkniętych miałyby większe szanse rozwoju. Można użyć metafory, że kapitał inwestycyjny stał się w wyniku procesów globalizacji i internacjonalizacji bardziej „kapryśny” i wymagający.

Wydaje się, paradoksalnie, że dzięki globalizacji i kryzysowi łatwiej jest dostrzec silne strony położenia geograficznego jednostek terytorialnych w Polsce. To, co do tej pory było niejako „przekleństwem” naszego kraju, czyli lokalizacja na tzw. pomoście gospodarczo-kulturowym, w chwili obecnej staje się atutem i pożądanym towarem na rynku między innymi popytu inwestycyjnego. Zjawisko globalizacji i internacjonalizacji działa jak wiatr, który w przyspieszonym tempie

³ W. Szamański, *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Difin, Warszawa 2004, s. 180.

zmiata słabe jednostki, a jednocześnie podmiata pozostałości po tych jednostkach ku najbardziej atrakcyjnym terytoriom. Koncentruje w ten sposób gospodarkę i tworzy nową mapę gospodarczą świata. Polska, jeśli wykorzysta swoje atuty, zwłaszcza położenie geograficzne, jednocześnie uatrakcyjniając ten atut poprzez szybkie i o wysokiej jakości inwestycje infrastrukturalne, szczególnie komunikacyjne, może na tych procesach wzmacnianych globalnym kryzysem bardziej zyskać niż stracić.

5. Bibliografia

1. Brol R., Zarządzanie rozwojem lokalnym – studium przypadków, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1988.
2. Markowski T., Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego, w: Gospodarka regionalna i lokalna, red. Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
3. Fisher R. C., State and Local Public Finance. Scott, Foresman and Company. Glenview, Illinois 1988.
4. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert D. R. Jr, Kierowanie, PWE, Warszawa 1999.
5. Szamański W., Interesy i sprzeczności globalizacji, Difin, Warszawa 2004.
6. Zalewski A., Uwarunkowania skuteczności stymulowania rozwoju lokalnego, „Problemy Zarządzania”, 3/2006 (13), Wydział Zarządzania UW, Warszawa 2006.

CZĘŚĆ DRUGA

ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH

Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce wynikające z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej

1. Wprowadzenie

Kryzys finansowy, który pojawił się w drugiej połowie 2008 roku, diametralnie zmienił warunki prowadzenia działalności również przez polskich przedsiębiorców. Pomimo że Polska w mniejszym stopniu niż inne kraje odczuła sam kryzys globalnego rynku finansowego, to nie omijają jej reperkusje tego zjawiska, przejawiające się w realnej gospodarce w postaci kłopotów z płynnością, uzyskaniem finansowania zewnętrznego czy kurczącymi się rynkami zbytu na towary i usługi.

Kryzys musiał dotrzeć do Polski, ponieważ nasza gospodarka jest coraz ściślej powiązana z gospodarką światową. Wystarczy wspomnieć, że udział eksportu w PKB wzrósł z 26% w 2000 roku do 40% obecnie, stosunek inwestycji zagranicznych do PKB wzrósł w tym okresie z 20 do 35%, a udział aktywów zagranicznych banków w sektorze bankowym w Polsce wynosi 74%¹.

Kłopoty na zagranicznych rynkach zbytu, przy 40% udziale eksportu w PKB, musiały wpłynąć na sytuację eksporterów. Pomocne w tym mogło się okazać znaczące osłabienie polskiego złotego, natomiast zgubne dla wielu firm – głębokie przekonanie o długotrwałym umocnieniu rodzimej waluty i zawieraniu z bankami bezkosztowych umów na opcje².

Kluczowe w nowych warunkach staje się pytanie o dopuszczalny protekcjonizm państwowy, jak również celowość pomagania przez rządy upadającym

¹ Kryzys na rynkach finansowych. Wyzwania stojące przed spółkami, PricewaterhouseCoopers, marzec 2009 r., s. 4.

² Bezkosztowe umowy na opcje polegały na tym, że umowa była zawierana w dwie strony. Firmę chroniła przed wzrostem wartości polskiego złotego, a banki zarabiała w momencie osłabienia polskiej waluty. Umowy na opcje nie byłyby jeszcze takie szkodliwe dla finansów firm, gdyby nie to, że część firm ze względu na niższy popyt na rynkach zewnętrznych osiągnęła mniejsze wpływy ze sprzedaży w obcej walucie. Spowodowało to, że przedsiębiorstwa były zmuszone do sprzedania bankom więcej euro niż zarobiły, i to po kursie zdecydowanie wyższym niż rynkowy. Osobnym przypadkiem były firmy, które w przekonaniu, że polski złoty będzie się nadal umacniał spekulowały, wykupując opcje walutowe bez pokrycia w przychodach z działalności operacyjnej. Jeszcze innym przypadkiem były umowy bezkosztowe, które nierównomiernie rozkładały ryzyko pomiędzy bankiem i jego klientem.

komercyjnym instytucjom finansowym. Wszystkie programy dofinansowujące upadające przedsiębiorstwa, proponowane i organizowane przez władze państwowe, są finansowane ze środków publicznych, czyli to społeczeństwa będą musiały ponieść koszty tych programów. Pytaniem, na które wszyscy szukają obecnie odpowiedzi, jest: co będzie większym obciążeniem dla gospodarki – przyszłe daniny publiczne finansujące dzisiejsze deficyty budżetowe powstałe na skutek większych wydatków publicznych, czy bankructwa przedsiębiorstw.

Głównym celem niniejszego opracowania jest analiza aktualnych uwarunkowań dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej, wynikających z kryzysu na rynkach finansowych i w sferze realnej gospodarki, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki pozyskania finansowania zewnętrznego oraz zatorów płatniczych. Zostały tu zaprezentowane również autorskie propozycje zmian – głównie dotyczące przepisów prawnych – których implementacja mogłaby służyć rozwojowi przedsiębiorstw.

2. Kłopoty w pozyskaniu finansowania zewnętrznego

Kłopoty sektora bankowego w Polsce mocno odbiły się na podaży kredytów. Spadek ilości i wartości nowo udzielanych kredytów dotyczy zarówno sektora kredytów dla gospodarstw domowych (w tym hipotecznych i konsumpcyjnych), jak również kredytów dla przedsiębiorstw (w tym obrotowych i inwestycyjnych). Wzrost wartości portfela kredytowego w pierwszym kwartale 2009 roku wynika głównie ze słabnącej wartości polskiego złotego, co przekłada się na wzrost wartości kredytów nominowanych w obcych walutach³.

Banki obecnie znacznie uważniej przyglądają się pożyczkobiorcom, żądają wyższego zabezpieczenia zobowiązań wynikających z umowy kredytowej, jak również podnoszą marże. Z ankiety przeprowadzonej przez NBP wśród członków komitetów kredytowych banków, wynika, że aż 80% instytucji finansowych zaostrzyło kryteria udzielania kredytu dla przedsiębiorstw i równie duża liczba banków podniosła marże⁴. Opłaty pozaodsetkowe związane z udzieleniem kredytu podniosła około połowa banków. Jak podaje raport NBP⁵, 60% banków zwiększyło wymagania dotyczące zabezpieczenia kredytów i jednocześnie jedna trzecia

³ Z danych NBP kredyty dla firm denominowane w obcej walucie stanowią około 25% wszystkich kredytów dla przedsiębiorstw, za: M. Krześniak, Po kredyt nie do banku, „Rzeczpospolita” z 14 marca 2009 r.

⁴ P. Ceregra, Firmom jest coraz trudniej uzyskać finansowanie, „Rzeczpospolita” z 10 marca 2009 r.

⁵ Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. I kwartał 2009 r., Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa styczeń 2009 r., s. 3.

ograniczyła maksymalne wartości możliwe do zaciągnięcia pożyczek. Około 25% przebadanych przez NBP banków⁶ skróciło dopuszczalny okres kredytowania.

Jeszcze ostrzej potraktowano gospodarstwa domowe szukające finansowania na kupno nieruchomości. Według wyników ankiety przeprowadzonej przez NBP 86% banków zaostrzyło kryteria udzielania kredytów, a około 90% banków podniosło marże i ograniczyło maksymalny poziom LTV⁷. Wiele banków zrezygnowało z udzielania kredytów nominowanych w walutach obcych⁸.

Za przyczyny zmiany warunków kredytowania banki wskazują na pierwszym miejscu ryzyko związane z sytuacją gospodarczą, a następnie sytuację kapitałową banku. Niektóre z banków, np. Kredyt Bank, argumentuje w ten sposób nie tylko zaostrzenie kryteriów udzielania nowych kredytów, ale i renegotiacje istniejących już umów kredytowych, szczególnie, jeśli jest to umowa z klientem, który inne operacje bankowe realizuje poza danym bankiem. Wytlumaczeniem przyczyn zaostrzenia warunków kredytowania jest dbałość o klientów, którzy powierzyli swoje oszczędności bankom w postaci depozytów⁹.

Do pozostałych przyczyn zmiany warunków kredytowych należy zaliczyć: ryzyko branży, zmianę udziału kredytów zagrożonych w portfelu kredytowym, ryzyko związane z sytuacją największych kredytobiorców, decyzje NBP w zakresie polityki pieniężnej oraz zmiany presji konkurencyjnej (rysunek 1). Jedynymi bankami, które obecnie zapowiadają rozszerzenie akcji kredytowej, jest Pekao SA oraz PKO BP SA¹⁰.

W sytuacji pogarszających się warunków kredytowania i utrudnionego dostępu do zewnętrznego finansowania przez sektor bankowy pojawiają się problemy z płynnością w firmach. Przejawia się to zwiększonym popytem na pożyczki krótkoterminowe. Jednocześnie firmy działające w niepewnych warunkach gospodarczych i napotykające wysoki koszt kapitału zewnętrznego rezygnują z części planów inwestycyjnych. Skutkuje to zaobserwowaną obniżką popytu na kredyty długoterminowe. Charakterystyczne jest to dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹¹.

⁶ W ankiecie brało udział 30 banków, reprezentujących 87% udziału w rynku zobowiązań kredytowych.

⁷ Wskaźnik LTV wyraża stosunek wysokości ekspozycji kredytowej do wartości rynkowej nieruchomości, stanowiącej jej zabezpieczenie. W przypadku banków hipotecznych wskaźnik ten wyraża stosunek wysokości ekspozycji kredytowej do bankowo-hipotecznej wartości nieruchomości stanowiącej jej zabezpieczenie, za: Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2006, s. 5.

⁸ Sytuacja na rynku kredytowym..., *op. cit.*, s. 1.

⁹ Szerzej: P. Czuryło, Między bezpieczeństwem a bezwzględnością, „Rzeczpospolita” z 14 marca 2009 r. oraz M. Krześniak, Po kredyt..., *op. cit.*

¹⁰ M. Krześniak, Po kredyt..., *op. cit.*

¹¹ Sytuacja na rynku kredytowym..., *op. cit.*, s. 5–6.

Rysunek 1. Przyczyny zmian w warunkach udzielania kredytów

Źródło: Sytuacja na rynku kredytowym..., *op. cit.*, s. 5.

Rodzące się w ten sposób problemy przedsiębiorców mogą być przyczyną szybko narastającego spowolnienia gospodarczego i pogarszającej się sytuacji na rynku pracy. W związku z tym zarówno organy rządowe, jak i sami przedsiębiorcy szukają rozwiązania trudnej sytuacji na rynku finansowania przez sektor bankowy.

Istnieją dwie drogi rozwiązania zaistniałego problemu. Pierwsza z nich skupia się na znalezieniu sposobów wznowienia akcji kredytowej, druga na skorzystaniu z alternatywnych źródeł finansowania zewnętrznego.

W pierwszym przypadku podjęto próbę zaktywizowania rynku międzybankowego poprzez przygotowywanie projektu gwarancji rządowych dla instytucji bankowych, które miałyby przywrócić zaufanie na rynku międzybankowym. Jak się okazało, pomysł z gwarancjami dla potrzebujących takiego wsparcia banków był z góry przegrany, ponieważ żaden bank nie zgłosiłby się po taką gwarancję gdyż musiałby się przyznać w ten sposób do kłopotów finansowych. Rozwiązanie przynające poszczególnym bankom gwarancje bankowe wskazywałyby klientom banków te instytucje finansowe, z których należy jak najszybciej wycofywać depozyty. Taka pomoc byłaby zgubna dla banków, które by z niej skorzystały. Kolejnym pomysłem było podpisanie umowy gwarancyjnej przez państwo ze wszystkimi bankami i udzielanie gwarancji potrzebującym w ramach tych umów, nie informując opinii publicznej, kto skorzystał z przywileju umowy.

Przy ograniczonych możliwościach korzystania z finansowania oferowanego przez banki przedsiębiorstwa szukają innych źródeł zaspokajania potrzeb finan-

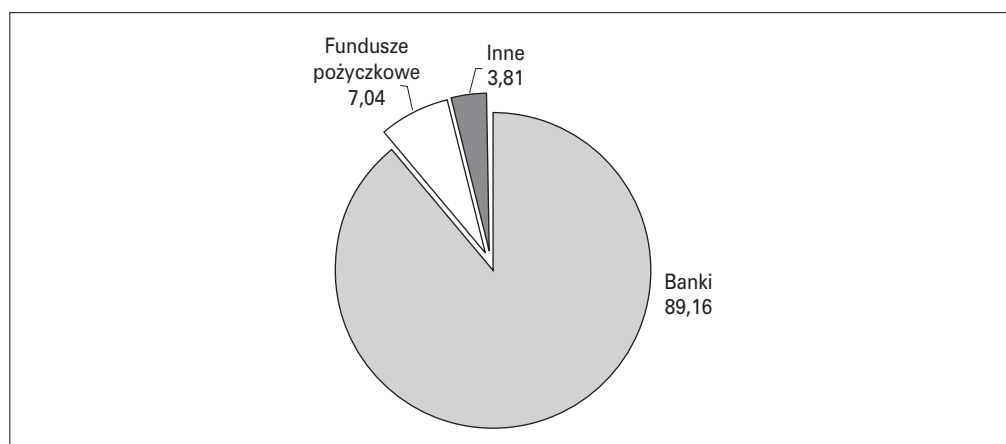
sowych. Alternatywnymi rozwiązaniami może być korzystanie z usług funduszy poręczeniowych oraz pożyczkowych, i z wygodnego narzędzia, jakim jest faktoring. Obserwuje się w ostatnich miesiącach zdecydowany wzrost zainteresowania wykorzystaniem środków z dotacji unijnych.

W zdobyciu finansowania zewnętrznego mogą pomóc przedsiębiorcom fundusze poręczeniowe, które ułatwią zorganizowanie zabezpieczenia wymaganego przez instytucje udzielające kredytu. Oferta funduszy jest skierowana głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

W Polsce działa około 50 funduszy poręczeniowych. Z roku na rok zyskują one coraz większe znaczenie, jeśli chodzi o wsparcie w pozyskaniu zabezpieczenia. Wynika to w bardzo dużej części z podwyższenia kapitałów funduszy poręczeniowych, które to było możliwe dzięki środkom z działania 1.2. Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw”.

Z usług funduszy poręczeniowych można korzystać ubiegając się o kredyt zarówno w bankach, funduszach pożyczkowych, jak również w innych instytucjach oferujących finansowanie zewnętrzne, np. w Spółdzielczych Kasach Oszczędnościowo-Kredytowych. Dane wskazują, że niemal w 90% poręczenia i gwarancje są udzielane właśnie jako zabezpieczenie do umów, które przedsiębiorcy podpisują z bankami (rysunek 2)¹². Analizując wartości udzielanych poręczeń, wskaźnik wykorzystania ich w umowach z bankami rośnie, nawet do 96,8% w 2007 roku (rysunek 3).

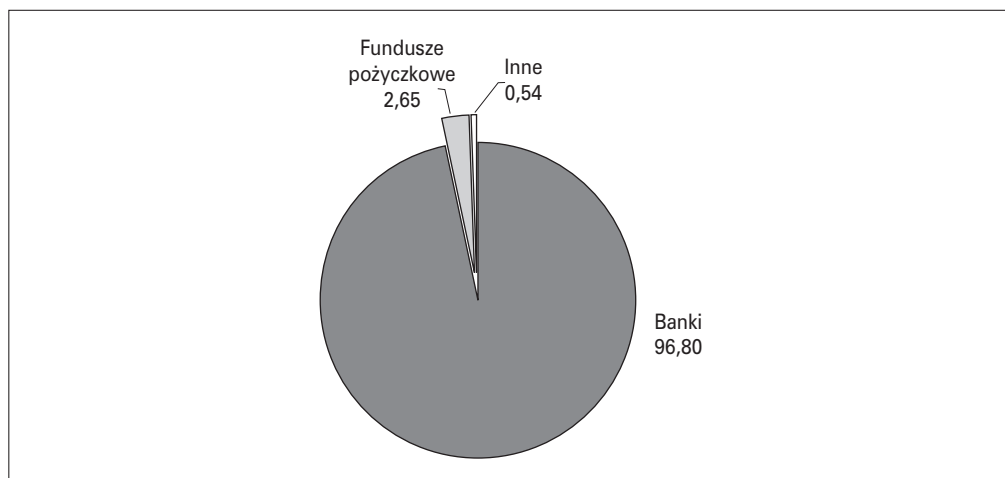
Rysunek 2. Struktura poręczeń udzielonych w ostatnim roku, według instytucji finansującej (liczba poręczeń w %)



Źródło: Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na 31 grudnia 2007 r., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych.

¹² P. Ceregra, Łatwiejsze pieniądze dla małych i początkujących, „Rzeczpospolita” z 10 marca 2009 r.

Rysunek 3. Struktura poręczeń udzielonych w ostatnim roku, według instytucji finansującej (wartość poręczeń w %)



Źródło: Raport o stanie funduszy..., *op. cit.*

Zazwyczaj gwarancja/poręczenie wystawiana przez fundusz może być zabezpieczeniem na około 75% wartości udzielanego kredytu. Na pozostałe 25% przedsiębiorca musi znaleźć inne zabezpieczenie. Koszt uzyskania z funduszu gwarancji/poręczenia na linię kredytową jest bardzo różny, w dużej mierze zależy od wysokości marży jaką zaproponuje bank – co w dużym stopniu odzwierciedla wiarygodność pożyczkobiorcy, oraz od długości trwania umowy kredytowej – im dłuższy okres kredytowania, tym większa jest opłata za udzielenie poręczenia. Zazwyczaj prowizje są pobierane jednokrotnie. Wysokość prowizji mieści się w przedziale 0,1–3%.

Branże, które najczęściej korzystają z usług funduszy poręczeniowych, to: handel, usługi i transport, produkcja oraz budownictwo. W 2007 roku udział poręczeń udzielonych wymienionym segmentom rynku w całej strukturze wynosił odpowiednio: 34%, 31%, 15% i 12%.

Oferta funduszy jest skierowana głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. W największym stopniu z działalności funduszy korzystają mikroprzedsiębiorcy, którym trudno wykazać się przed bankami dobrymi zabezpieczeniami i historią kredytową. Wspomnianą sytuację potwierdzają dane z 2007 roku, gdzie prawie 68,5% poręczeń zostało udzielonych mikroprzedsiębiorcom. Wysoki udział mikroprzedsiębiorstw w strukturze klientów funduszy poręczeniowych wynika również z faktu niewysokich kapitałów funduszy, a, co za tym idzie, z przewagą w ich ofercie poręczeń opiewających na mniejsze kwoty. Jak podaje raport Krajowego Stowarzyszenia Funduszy Poręczeniowych, wraz ze wzrostem kapita-

łów funduszy rośnie również udział małych przedsiębiorstw (do 49 pracowników) wśród klientów funduszy.

Do części funduszy dostęp jest ograniczony. Bierze się to zarówno z liczby banków współpracujących z funduszami, jak i ograniczeń przestrzennych, wynikającymi z prowadzenia działalności tylko w określonych województwach.

W okresie kryzysu gospodarczego fundusze poręczeniowe mogą odegrać bardzo ważną rolę w gospodarce. Mogą się okazać kołem ratunkowym dla wielu przedsięwzięć. Są na to duże szanse, ponieważ w ostatnich latach znacząco wzrosły kapitały tych instytucji i obecnie prowadzone są rozmowy na temat dodatkowego ich dokapitalizowania. W wyniku złej sytuacji banków i zaostrzających się kryteriów przyznawania przez nie finansowania, szczególnie dla mikro i małych firm, popularność funduszy poręczeniowych z pewnością wzrośnie.

Alternatywnym źródłem w stosunku do banków w uzyskaniu kredytowania jest skorzystanie z usług funduszy pożyczkowych. Fundusze pożyczkowe kierują swoją ofertę głównie do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Ich klientami są firmy, które nie posiadają wymaganych zabezpieczeń lub nie mogą się wykazać historią kredytową.

Podobnie jak w przypadku funduszy poręczeniowych, z roku na rok rośnie znaczenie funduszy pożyczkowych w rynku finansowania zewnętrznego. Jest to zasługa m.in. wzrastającego dopływu kapitału tych funduszy. W dużej części absorbują one środki z Unii Europejskiej. Przeważający udział miały środki pieniężne otrzymane w latach 2005–2007 i I półroczu 2008 roku przez instytucje prowadzące fundusze pożyczkowe w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP)¹³. Na 30 czerwca 2008 roku środki te stanowiły 36,5% wszystkich kapitałów pożyczkowych.

Drugim co do wielkości źródłem finansowania kapitału pożyczkowego są środki własne, na które składają się środki od instytucji prowadzących fundusz, jak również środki uzyskane z dochodów samego funduszu. Podobnie jak w przypadku środków unijnych udział tego typu finansowania funduszy rośnie z roku na rok. Na koniec czerwca 2008 roku udział środków własnych w całkowitych kapitałach pożyczkowych wynosił 25,8%.

W Polsce działają obecnie 72 fundusze pożyczkowe, dysponujące łącznie kapitałem około 900 mln zł. Oferta tych instytucji jest zróżnicowana. Kierowana jest do różnych uczestników rynku, zarówno tych rozpoczynających działalność gospodarczą, jak i do tych, którzy chcą ją rozwinąć.

¹³ Poddziałanie 1.2.1 Dokapitalizowanie funduszy mikropożyczkowych, w kwocie 324,3 mln zł.

Pożyczki udzielane przez fundusze są łatwiej dostępne, ale ich koszty są wyższe niż w bankach¹⁴.

Głównym celem, na który zaciągane są kredyty w funduszach pożyczkowych, są inwestycje. Licząc narastająco, do 30 czerwca 2008 roku, finansowanie dla przedsiębiorców na cele czysto inwestycyjne wyniosło 62% całkowitych pożyczek udzielonych przez fundusze. Zaspokajanie potrzeb związanych z kredytem obrotowym stanowiło, w sumie, do połowy 2008 roku 27% wartości wszystkich udzielonych pożyczek. Jest to tendencja odwrotna do tej, jaką obserwujemy przy funduszach poręczeniowych, gdzie większość poręczeń i gwarancji służy zabezpieczeniu kredytów i pożyczek obrotowych.

Firmy, które najchętniej korzystały z oferty funduszy pożyczkowych, to przedsiębiorstwa handlowe i usługowe, w tym również transport. Analizując ilość udzielonych pożyczek, osiągnęły one odpowiednio udziały: 47,2% i 40,7%. Rozpatrując wartości pożyczonych środków pieniężnych, ich udziały wynosiły odpowiednio 37% i 38%.

Przytoczone dane potwierdzają, że fundusze pożyczkowe kierują swoją ofertę głównie do mikro i małych przedsiębiorstw, które bazują głównie na usługach i handlu, i nie wymagają ogromnych nakładów środków. Większe przedsięwzięcia, jak firmy produkcyjne i budowlane, rzadziej mogą skorzystać z produktów oferowanych przez fundusze, a wartości ich pożyczek są zazwyczaj większe niż w przypadku sektora usług i handlu.

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią 96,2% wszystkich klientów funduszy pożyczkowych, małe już tylko 3,6%, zaś średnie zaledwie 0,2%.

Fundusze pożyczkowe są szansą dla osób, które w trudnym okresie spowolnienia gospodarczego będą chciały założyć własną działalność gospodarczą, na którą potrzebne są pewne środki pieniężne, ale nie są to ogromne fundusze. Są to bardzo często osoby, którym banki w okresie zamrożenia akcji kredytowej niekoniecznie zdecydują się udzielić pożyczki ze względu na brak historii kredytowej. Z drugiej strony wszystko wskazuje na to, że takich osób będzie w najbliższym czasie coraz więcej. Z uwagi na fakt, że firmy ograniczają zatrudnienie, wielu pracowników będzie musiało samodzielnie tworzyć sobie miejsce pracy.

Bezpośrednie dotacje ze środków Unii Europejskiej też mogą rozwiązać wiele problemów z finansowaniem działalności gospodarczej w czasach recesji. Obecnie obserwuje się zdecydowanie większe zainteresowanie pozyskiwaniem z tego źródła środków pieniężnych, zarówno na uruchomienie działalności, jak również na rozwijanie przedsiębiorstw.

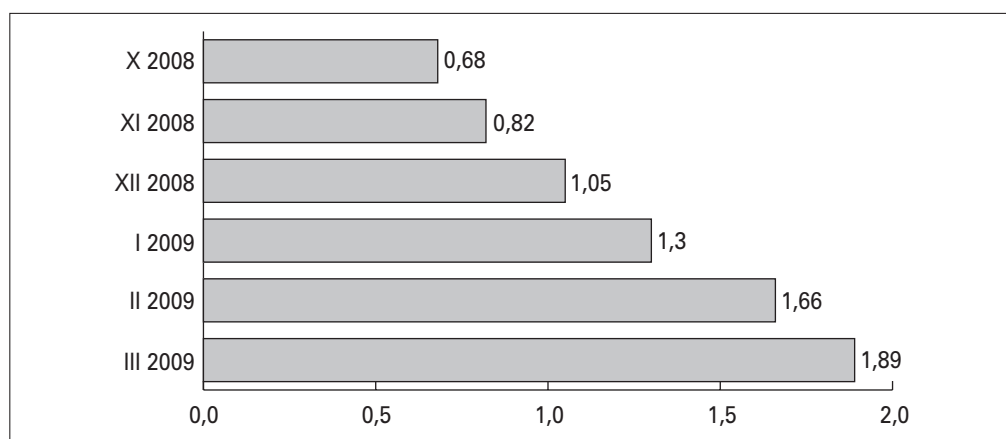
¹⁴ P. Ceregra, Łatwiejsze pieniądze..., *op. cit.*

Unia Europejska prowadzi tzw. politykę strukturalną. Celem tej polityki jest zwiększanie spójności społecznej i gospodarczej państw członkowskich Unii poprzez wspieranie regionów słabiej rozwiniętych. Są to takie obszary, w których PKB na głowę mieszkańca jest niższe od 75% średniej z ogółu państw UE. Wszystkie regiony w Polsce klasyfikują się więc do starań o dotacje unijne.

Skorzystanie ze środków strukturalnych w okresie obecnego kryzysu niesie ze sobą jednak trudności. Jedną z nich jest utrudnione finansowanie pozostałej części inwestycji poprzez ograniczony dostęp i na gorszych warunkach do kredytowania. Dodatkowym problemem jest gwałtowne osłabienie się złotego, co spowodowało często zmianę wartości inwestycji. Część linii technologicznych i maszyn jest sprowadzana z zagranicy, co przy słabej polskiej złotówce powoduje wzrost kosztów. Nie bez znaczenia jest również spadek popytu na produkcję zakładów. Wszystko to powoduje konieczność modyfikacji planów biznesowych i finansowych.

Jednak, jak wskazują dane z Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, opublikowane na koniec marca 2009 roku¹⁵, nie obserwuje się zaniechania inwestycji finansowanych w części ze środków unijnych. Ewentualnie niektóre firmy wstrzymują się z realizacją, czekając na wzmocnienie polskiej waluty. Analizując wykorzystanie środków unijnych w miesiącach, w których bezsprzecznie potwierdzono spowolnienie gospodarcze w Polsce, zauważa się, że zaawansowanie realizacji inwestycji przebiega poprawnie jak na warunki niepewności gospodarczej. Z miesiąca na miesiąc rośnie wykorzystanie tych środków (rysunek 4). Przewiduje się, że w całym 2009 roku zostanie wypłacone około 16,7 mld zł z tytułu dotacji unijnych na inwestycje.

Rysunek 4. Wypłacone środki unijne na inwestycje na przełomie lat 2008 i 2009 (w mld zł)



Źródło: A. Cieślak, U. Mirończuk, Dotacje wspierają inwestycje, „Rzeczpospolita” z 1 kwietnia 2009 r.

¹⁵ A. Cieślak, U. Mirończuk, Dotacje wspierają..., *op. cit.*

Bardzo optymistyczne informacje płyną z Europarlamentu, który zgodził się na uproszczone zasady wypłacania funduszy UE. Dzięki temu będzie można szybciej uzyskać pieniądze na duże inwestycje transportowe (powyżej 50 mln euro) i ekologiczne (powyżej 25 mln euro). Oznacza to przyspieszenie uzyskania zwrotu środków o kilka miesięcy, jeszcze przed formalnym zaakceptowaniem wypłat przez KE. Polska tylko w ramach programu „Infrastruktura i środowisko” planuje zrealizować 234 takie duże inwestycje¹⁶.

Otrzymanie finansowania z funduszy unijnych jest niejednokrotnie bardzo złożone, pracochłonne i wymagające bardzo wielu dokumentów. Niekiedy stosowane wysokie wymagania nie są w pełni uzasadnione, a jedynie utrudniają pracę zarówno instytucjom rozdzielającym te środki, jak i przedsiębiorcom, którzy się o nie ubiegają.

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan zwraca uwagę na utrudnienia związane z pozyskiwaniem środków unijnych, dzieląc je na pięć kategorii¹⁷:

- 1) finansowanie projektów;
- 2) sprawność instytucjonalna;
- 3) otoczenie prawne;
- 4) system informacyjny;
- 5) partnerstwo.

Przedsiębiorcy zrzeszeni w PKPP Lewiatan wskazują na 19 problemów, ich źródła oraz pomysły na ich zlikwidowanie.

Ze środków unijnych mogą korzystać nie tylko przedsiębiorcy, ale również organizacje pozarządowe i samorządy. Wykorzystane przez nich pieniądze w dużym stopniu pomagają w poprawie warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Może dotyczyć to infrastruktury technicznej, np. transportowej, ochrony środowiska, lub inwestycji w kapitał ludzki.

W okresie kryzysu bardzo znaczącym instrumentem niwelującym pewne problemy z finansowaniem, szczególnie działalności operacyjnej, może okazać się faktoring. Pierwszymi efektami pogarszającej się koniunktury są bowiem trudności w sprzedaży produktów i usług przez uczestników rynku. Powoduje to pojawianie się z jednej strony należności o wydłużonych terminach płatności, z uwagi na to, że kontrahenci mają problemy z malejącym rynkiem odbiorców. Z drugiej strony kurczący się rynek i opóźnienia w płatnościach należności generują problemy z płynnością finansową przedsiębiorstwa, skutkującą pogorszeniem jakości wywiązywania się ze zobowiązań. Pojawiające się kłopoty z płynnością wpływają

¹⁶ U. Mirończuk, Szybsze pieniądze z UE sposobem na kryzys, „Rzeczpospolita” z 3 kwietnia 2009 r.

¹⁷ Czarna lista barier, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, luty 2009 r., s. 19–26.

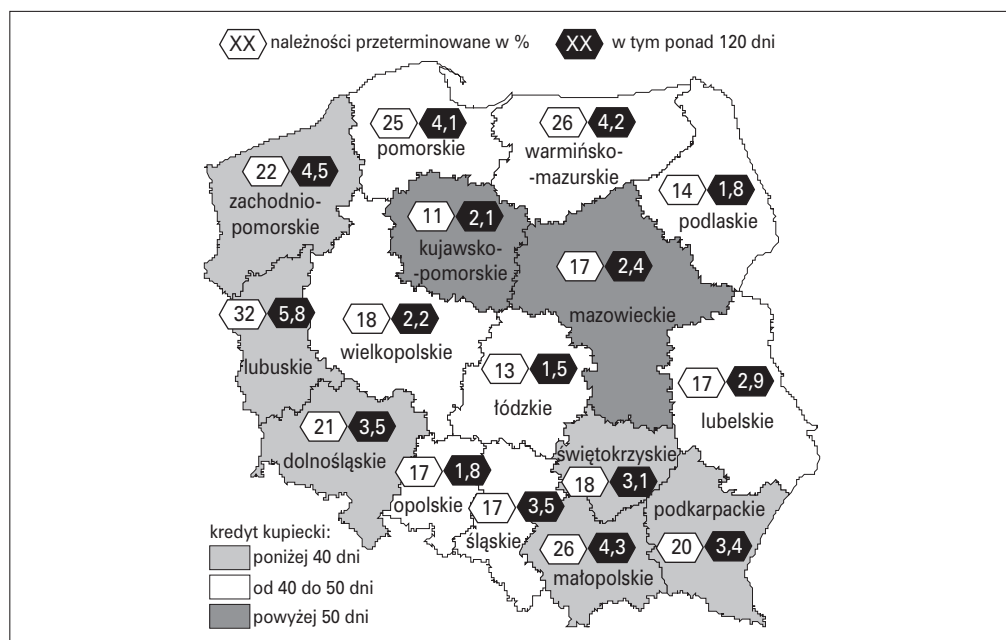
negatywnie na wizerunek firmy zarówno w oczach banków, akcjonariuszy, jak i kontrahentów. To natomiast zwiększa koszty finansowania zewnętrznego, jak również utrudnia jego zdobycie, ze względu na większe ryzyko przypisywane działalności finansowej i operacyjnej przedsiębiorstwa. Dotyczy to nie tylko linii kredytowych w instytucjach finansowych, ale również warunków kredytów kupieckich.

Należy się również spodziewać, że factorzy będą znacznie uważniej przyglądali się kontrahentom, którzy są wierzycielami. Ostrożniej będą oceniali ryzyko uzyskania należności.

W okresie spowolnienia gospodarczego i kłopotów z pozyskaniem finansowania zewnętrznego obserwuje się wydłużanie czasu trwania kredytu kupieckiego. Okres tego kredytu jest różny w poszczególnych województwach. Najlepsze warunki spłaty, z punktu widzenia klienta, mają firmy w województwach mazowieckim i kujawsko-pomorskim. Wynika to prawdopodobnie z dużej konkurencji pomiędzy dostawcami, którzy chcąc zatrzymać u siebie klientów muszą się zgadzać na duże ustępstwa w płatnościach.

Obszary o najkrótszych średnich okresach trwania kredytu kupieckiego to województwa: zachodniopomorskie, lubuskie, dolnośląskie, małopolskie, świętokrzyskie oraz podkarpackie (rysunek 5).

Rysunek 5. Zróżnicowanie regionalne w zakresie średniego okresu trwania kredytu kupieckiego w Polsce

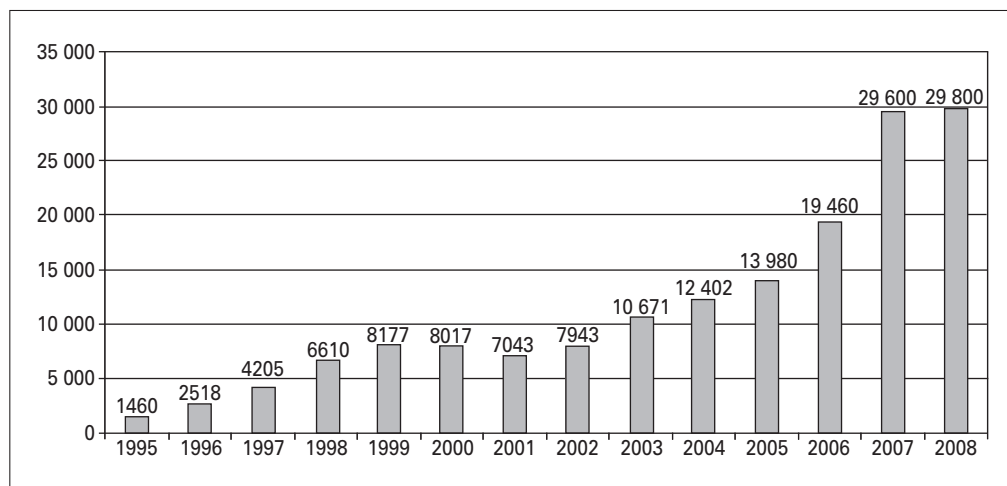


Źródło: A. Fandrejewska, Firmy żyją na kredyt, „Rzeczpospolita” z 7 kwietnia 2009 r.

Dla większości przedsiębiorstw, a szczególnie tych, które stosunkowo krótko prowadzą działalność gospodarczą (np. 1 rok), łatwiejszym niż np. kredyt sposobem na pozyskanie kapitału może się okazać leasing. Taka sytuacja wystąpi wtedy, gdy przedsiębiorstwo będzie chciało w ten sposób sfinansować zakup środka trwałego, charakteryzującego się dużą płynnością, który w razie problemów leasingobiorcy ze spłatą rat bez większych problemów będzie mógł być sprzedany na rynku. Powyższą tezę potwierdzają opinie przedstawicieli firm leasingowych. Przykładowo, w Raiffeisen Leasing przedsiębiorstwo rozpoczynające działalność gospodarczą może liczyć na takie same, lub zbliżone, warunki, jak firma istniejąca np. dwa lata, jeśli ocena kondycji finansowej obu podmiotów jest na zbliżonym poziomie. W przypadku słabszej kondycji finansowej leasingobiorcy zwiększeniu ulega opłata wstępna, skracany jest okres kredytowania lub zwiększeniu ulega marża leasingodawcy¹⁸.

Rynek usług leasingowych w ostatnich latach rozwijał się w Polsce bardzo dynamicznie, co było pochodną ogólnie bardzo dobrej koniunktury gospodarczej (rysunek 6).

Rysunek 6. Wartość netto ruchomości oddanych w leasing w Polsce w latach 1995–2008 (w mln PLN)



Źródło: Polski Rynek Leasingu. Gemini s.c., Warszawa 2005, s. 8, oraz strona internetowa Związku Polskiego Leasingu, www.leasing.org.pl, 15 czerwca 2009 r.

Z danych przedstawionych na rysunku 6 możemy również zaobserwować zdecydowane wyhamowanie dynamiki wzrostu ruchomych środków trwałych przekazanych w leasing w 2008 roku. O ile bowiem w latach 2006–2007 rynek rósł

¹⁸ Leasing w Polsce. Dodatek do Dziennika „Rzeczpospolita” z 28 maja 2008 r., s. 13.

w tempie 40–50% rocznie, o tyle wzrost w 2008 roku nie przekroczył 1%. Na tle całego rynku pozytywnie wyróżnia się segment samochodów osobowych, który w 2008 roku zanotował ponad 11% wzrost.

Mimo dużej dynamiki wzrostu wartości samochodów osobowych finansowanych za pomocą leasingu, udział tej grupy aktywów w całości ruchomych środków trwałych przekazywanych w leasing w dalszym ciągu nie przekracza w Polsce 30% (w 2007 roku – 24,7%, w 2008 roku – 27,3%). Nadal dominującym segmentem pozostaje w Polsce leasing środków transportu drogowego. Udział tej grupy środków trwałych, po wyłączeniu z niej samochodów osobowych, w 2008 roku wyniósł 35,4% (w 2007 roku – 41,2%).

Należy z całą stanowczością stwierdzić, że mimo usunięcia części barier prawnych, hamujących rozwój leasingu w Polsce, w dalszym ciągu samochód osobowy jest traktowany jako dobro, wobec którego ustawodawca stosuje określone restrykcje w prawie podatkowym. Jest to szczególnie niepokojące zjawisko, gdyż branża motoryzacyjna jest zaliczana do tych nielicznych dziedzin gospodarki, w których tkwią efekty mnożnikowe stymulujące rozwój gospodarczy i przyczyniające się do redukcji bezrobocia. Z tego też powodu należałoby ostatecznie zlikwidować dyskryminację podatkową samochodów osobowych. Byłby to jeden z czynników mogących pozytywnie oddziaływać na sprzedaż nowych aut w Polsce.

Podsumowując, należy stwierdzić, że zdecydowana większość barier o charakterze prawnym, które hamowały rozwój transakcji leasingowych w Polsce, została usunięta. Dokonane zmiany w sferze regulacji legislacyjnych mogą się przyczynić do tego, że leasing stanie się akceleratorem rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, zwłaszcza w warunkach występującej bariery kapitałowej. Konieczna jest jednak implementacja dalszych zmian w prawie podatkowym, które przyczyniłyby się do szerszego wykorzystania leasingu w finansowaniu inwestycji, szczególnie w odniesieniu do leasingu samochodów osobowych.

W celu dalszego zwiększenia wykorzystania transakcji leasingowych w finansowaniu inwestycji istnieje konieczność podjęcia następujących działań w obszarze prawa podatkowego:

- w przypadku leasingu samochodu osobowego wysokość podatku naliczonego powinna stanowić cała kwota podatku wskazana na fakturze (a nie 60%, i nie więcej niż 6 tys. zł, jak to występuje obecnie) i podlegać odliczeniu według ogólnych zasad określonych w przepisach ustawy o podatku od towarów i usług – tak jak ma to miejsce w przypadku innych środków trwałych,
- umożliwienie korzystającemu odliczenia podatku naliczonego przy nabyciu paliw silnikowych, oleju napędowego oraz gazu, wykorzystywanych do napędu samochodów osobowych,

- zniesienie limitu wartości samochodu osobowego, powyżej którego odpisy amortyzacyjne oraz ubezpieczenie nie są uznawane za koszty uzyskania przychodu – hamuje to rozwój leasingu samochodów osobowych o wartości powyżej 20 tys. euro,
- zniesienie hipotecznej wartości przeniesienia praw własności – hamuje ona rozwój transakcji leasingowych, których przedmiotem są środki trwałe o niskich normatywnych stawkach amortyzacji.

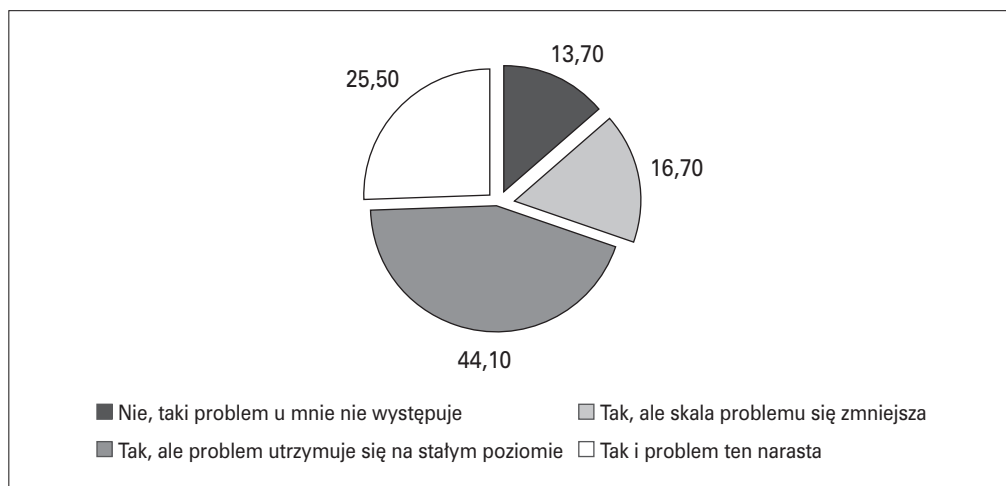
3. Zatory płatnicze

Opóźnienia w terminach spłat należności mogą mieć swoje niekorzystne konsekwencje w poziomie płynności wierzyciela. Z jednej strony powstanie należności handlowej jest skutkiem sprzedaży, która zazwyczaj stanowi podstawę wygenerowania przychodu podlegającego opodatkowaniu. Z drugiej strony wpływ należności powinien zagwarantować możliwość zapłaty podatku. Jednakże różnica pomiędzy terminem powstania należności a terminem jej wpływu powoduje, że podmiot pozbawiony jest chwilowo środków pieniężnych, a w międzyczasie musi regulować swoje zobowiązania. Zmuszony jest zatem wykorzystywać środki pieniężne wcześniej zgromadzone lub pochodzące ze źródeł zewnętrznych. Podmiot może również starać się synchronizować swoje wydatki w odniesieniu do planowanych wpływów. Jednakże takie rozwiązanie (niestety często spotykane) powoduje, że każde opóźnienie w terminie spłaty należności przekłada się na opóźnienie w regulowaniu zobowiązań. Opóźnienia w regulowaniu zobowiązań najczęściej dotyczą tych płatności, które rodzą najmniej niekorzystnych konsekwencji dla jednostki. Tak więc w pierwszej kolejności regulowane są zobowiązania podatkowe, składki ZUS, raty kredytowe, a opóźniane są płatności wobec dostawców (zwłaszcza tych, z którymi nie wiąże się dalszej współpracy lub są one w pewien sposób uzależnione od jednostki). Taki mechanizm powoduje powstawanie zatorów płatniczych – płacę dopiero w momencie uzyskania zapłaty.

Z całą pewnością można stwierdzić, że problem związany z zatorami płatniczymi będzie się nasilał w warunkach kryzysu gospodarczego, z jakim mamy obecnie do czynienia w Polsce i na świecie. Potwierdzają to wyniki badania przeprowadzonego w I kwartale 2009 roku w ramach projektu prowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowy Rejestr Długów. Z ponad 2 tys. przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu, niespełna 14% wskazało, że nie dostrzega problemu związanego ze ściąganiem należności. Co szóstą badaną firmą wskazała, że wprawdzie problem ten istnieje, ale jego skala się zmniejsza. Jednocześnie około 44% badanych podmiotów odpowiedziało, że

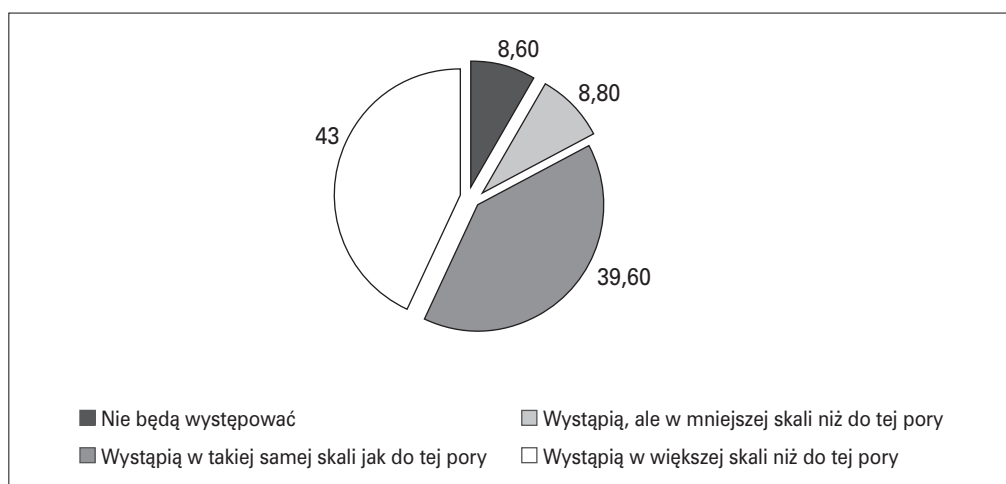
skala problemu związanego z regulowaniem należności utrzymuje się mniej więcej na tym samym poziomie, zaś co czwarty ankietowany wskazał, że problem ten narasta (rysunek 7).

Rysunek 7. Aktualna ocena problemu regulowania należności w polskich przedsiębiorstwach (w %)



Źródło: http://www.krd.pl/Infoservice/Info_download_files/Wyniki_badania_1_2009_inf_sygnalna.pdf, 30 czerwca 2009 r.

Rysunek 8. Przewidywane problemy z regulowaniem należności w polskich przedsiębiorstwach (w %)

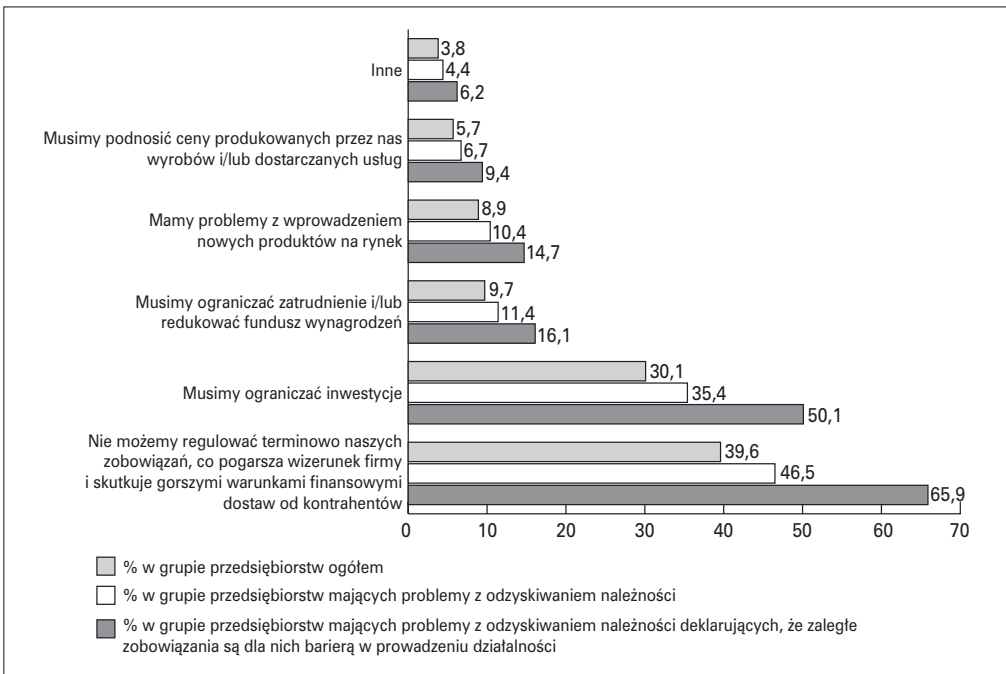


Źródło: http://www.krd.pl/Infoservice/Info_download_files/Wyniki_badania_1_2009_inf_sygnalna.pdf, 30 czerwca 2009 r.

Znacznie bardziej pesymistyczne są prognozy dotyczące kształtowania się tego zjawiska w przyszłości. Pogłębienia się problemów związanych z terminowym odzyskiwaniem „zamrożonych” w należnościach środków pieniężnych obawia się bowiem 43% ankietowanych. Jednocześnie prawie 40% badanych przedsiębiorców uważa, że skala problemów związanych z odzyskiwaniem pieniędzy nie ulegnie istotnej zmianie. Zaledwie nieco ponad 17% ankietowanych oceniło, że problem ten nie będzie ich dotyczył bądź jego skala będzie mniejsza niż do tej pory (zob. rysunek 8).

Jednocześnie badani przedsiębiorcy wskazali na najważniejsze skutki związane ze ściągalnością należności od swoich kontrahentów (por. rysunek 9).

Rysunek 9. Skutki problemów z należnościami (N = 1335)



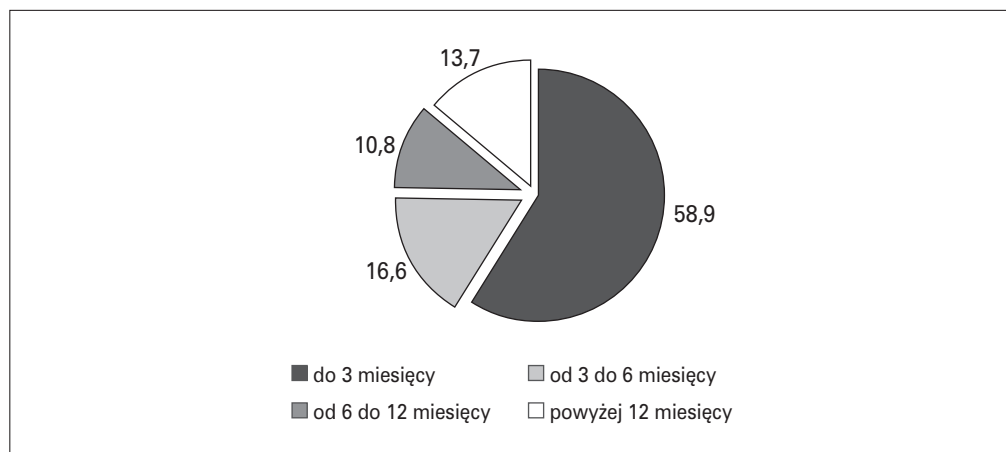
Źródło: http://www.krd.pl/Infoservice/Info_download_files/Wyniki_badania_1_2009_inf_sygnalna.pdf, 30 czerwca 2009 r.

We wszystkich badanych grupach przedsiębiorstw najczęściej wymienianym skutkiem związanym z nieterminowym otrzymywaniem należności od swoich partnerów handlowych jest nieterminowe regulowanie własnych zobowiązań, co przekłada się na pogorszenie się wizerunku firmy oraz skutkuje gorszymi niż dotychczas warunkami finansowymi dostaw od kontrahentów. Do innych istotnych skutków związanych z zatorami płatniczymi ankietowani zaliczyli: konieczność ograniczenia inwestycji oraz redukcji zatrudnienia (ewentualne obniżki płac).

Z badania przeprowadzonego przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowy Rejestr Długów wynika również, że należności przeterminowane stanowią około 28% ogółu należności. Niezwykle istotne zatem jest zbadanie struktury wiekowej portfela należności przeterminowanych.

Prawie 60% należności przeterminowanych stanowią te, dla których termin płatności nie przekroczył 3 miesięcy. W odniesieniu do tej części istnieje duże prawdopodobieństwo, że firmy otrzymają należne im pieniądze. Może natomiast niepokoić, że ponad 40% należności przeterminowanych (ponad 10% należności ogółem) stanowią te, których termin płatności minął ponad 3 miesiące temu (rysunek 10). Istnieje bowiem duże prawdopodobieństwo, że znacznej części tych aktywów nie uda się w ogóle zamienić na środki pieniężne.

Rysunek 10. Struktura wiekowa portfela należności przeterminowanych w Polsce (w %)

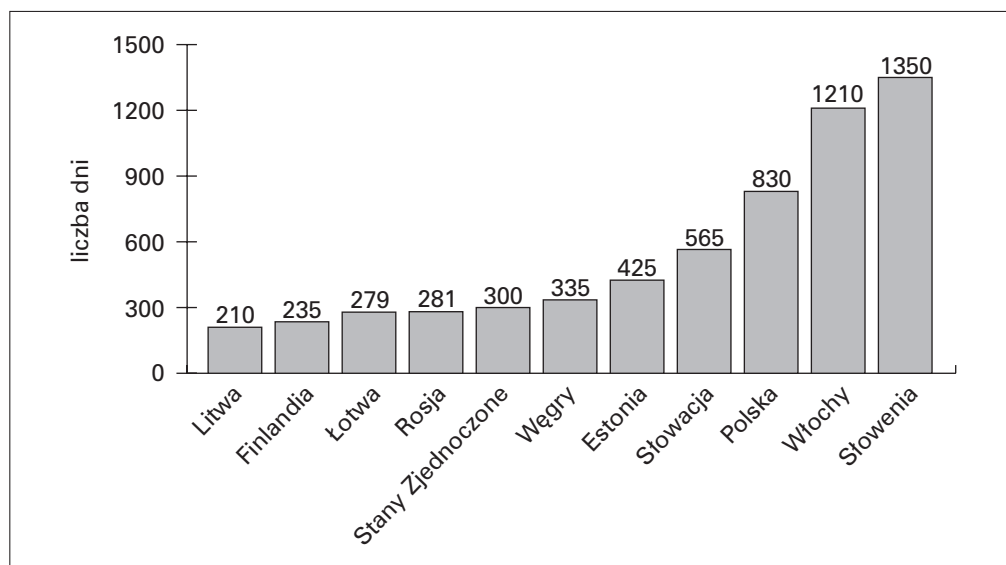


Źródło: http://www.krd.pl/Infoservice/Info_download_files/Wyniki_badania_1_2009_inf_sygnalna.pdf, 30 czerwca 2009 r.

W okresie kryzysu gospodarczego jednym z najpoważniejszych wyzwań, jakie staną przed zarządzającymi przedsiębiorstwami, będzie zapewnienie odpowiedniej płynności finansowej. W takiej sytuacji niezwykle istotne jest zapewnienie odpowiedniej ochrony wierzycieli w dochodzeniu roszczeń cywilnoprawnych. Z najnowszych badań Banku Światowego (Doing Business 2009) wynika, że w Polsce przedsiębiorca, który chce odzyskać należne mu pieniądze, musi wykonać 38 skomplikowanych czynności formalnych od chwili wniesienia przez wierzyciela pozwu przeciwko dłużnikowi do momentu odzyskania należności, co następuje średnio po 830 dniach. W porównaniu z innymi krajami nie wypadamy najlepiej. Wśród analizowanych przez Bank Światowy Polska zajmuje pod tym względem

68 miejsce wśród 181 państw. Oznacza to utrzymanie pozycji w stosunku do poprzedniego badania (Doing Business 2008) oraz poprawę w stosunku do miejsca zajmowanego przez nasz kraj w poprzednich badaniach Banku Światowego. Ponad dwuletni okres niezbędny do odzyskania należnych pieniędzy jest nadal zdecydowanie zbyt długi. Na Litwie na taką decyzję trzeba czekać 210 dni, w Finlandii 235 dni, na Łotwie 279 dni, w Rosji 281 dni, w Stanach Zjednoczonych 300 dni, na Węgrzech 335 dni, w Estonii 425 dni, na Słowacji 565 dni. Z europejskich krajów zbadanych przez Bank Światowy negatywnie wyróżniają się pod tym względem Słowenia i Włochy, gdzie średni czas oczekiwania jest dłuższy niż w Polsce i wynosi odpowiednio: 1350 i 1210 dni (rysunek 11).

Rysunek 11. Średni czas odzyskiwania należności w Polsce na tle wybranych krajów świata (w dniach)



Źródło: <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=154>, 15 maja 2009 r.

Długi okres oczekiwania na należne przedsiębiorcy pieniądze wynika przede wszystkim z długości trwania postępowania sądowego (średnio 580 dni) oraz egzekucji komorniczej (średnio 160 dni).

Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w swoim opracowaniu pt. „Czarna lista barier 2009” proponuje podjęcie szeregu działań w kwestii usprawnienia sądownictwa gospodarczego w Polsce. W opinii Konfederacji należy¹⁹:

¹⁹ Czarna lista..., *op. cit.*, http://www.pkpplewiatan.pl/upload/File/2009%2002/PKPP%20Lewiatan_CZARNA%20LISTA%20BARIER%202009.pdf, 10 maja 2009 r.

- zwiększyć środki w budżecie państwa na wymiar sprawiedliwości, w szczególności na wynagrodzenia sędziów orzekających w sprawach gospodarczych,
- zwiększyć liczbę orzekających sędziów oraz liczbę etatów dla asystentów sędziego, referendarzy sądowych oraz obsługi administracyjnej – w ten sposób można byłoby odciążyć sędziów od typowej pracy administracyjnej, która w tej chwili obciąża ich w zbyt dużej mierze,
- wprowadzić pełną informatyzację wydziałów gospodarczych i postępowań w sprawach gospodarczych tak, aby móc składać dokumenty przez Internet i komunikować się z sądem przez Internet, co wpłynęłoby pozytywnie na efektywność pracy tychże zespołów i przyspieszenie postępowania.

Wydaje się jednak, że w świetle kryzysu gospodarczego i jego skutków dla budżetu państwa wprowadzenie w życie w najbliższym czasie postulatów zgłaszanych przez PKPP Lewiatan będzie niezwykle utrudnione. Innym sposobem na skrócenie długości trwania postępowania sądowego jest szersze niż obecnie wykorzystanie instytucji sądów arbitrażowych (polubownych). Do podstawowych zalet takiego sposobu załatwiania spraw między przedsiębiorcami należy:

- krótszy czas załatwiania sprawy – postępowanie przed sądem arbitrażowym zazwyczaj trwa do kilku miesięcy, jest więc kilkakrotnie krótsze niż proces przed sądem powszechnym,
- mniejszy stopień sformalizowania procedur postępowania niż w przypadku „tradycyjnego” procesu,
- zazwyczaj niższe koszty niż w przypadku postępowania przed sądem powszechnym.

Istotne jest także podjęcie działań zmierzających do skrócenia czasu trwania egzekucji komorniczej. Jako krok w dobrym kierunku należy ocenić utworzenie w 2008 roku 146 nowych stanowisk komorniczych²⁰, a także umożliwienie komornikowi działania na terenie całego kraju, a nie tylko w obrębie tzw. rewiru²¹. Dzięki dokonanej zmianom przepisów prawa wierzyciel może korzystać z usług dowolnego komornika, przez co nie jest skazany na usługi osób przypisanych do danego rewiru. Zasadne wydaje się również wprowadzenie zasady, w myśl której wynagrodzenie komornika będzie jeszcze w większym stopniu uzależnione od efektów jego pracy.

²⁰ Ł. Sobiech, A. Makosz, Skuteczni komornicy mają zarabiać więcej, „Gazeta Prawna” z 3 lutego 2009 r.

²¹ Ustawa z dnia 24 maja 2007 r. o zmianie ustawy o komornikach sądowych i egzekucji oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2007 r. Nr 112, poz. 769).

4. Podsumowanie

Podsumowując prowadzone rozważania, trzeba wskazać na najważniejsze – zdaniem autorów – bariery aktualnie hamujące rozwój przedsiębiorstw w Polsce. Należy do nich zaliczyć w szczególności:

- trudności z pozyskaniem zewnętrznego finansowania – prowadzone w niniejszym opracowaniu rozważania koncentrowały się głównie wokół finansowania dłużnego, jednakże problem dotyczy również możliwości pozyskania finansowania własnego zewnętrznego, np. poprzez emisję akcji,
- malejący popyt na produkty i usługi firm, któremu najczęściej nie towarzyszy adekwatna redukcja po stronie kosztów, powoduje spadek rentowności przedsiębiorstw – zmniejszają się możliwości uruchomienia mechanizmów samofinansowania poprzez kapitalizację zysków,
- utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego oraz wzrost kosztów jego obsługi powodują zwiększenie wykorzystania kredytów kupieckich – wydłużanie terminów płatności stosowanych między przedsiębiorstwami powoduje powstawanie zatorów płatniczych, które przy mało sprawnym systemie sądowym (dochodzenie należności trwa w Polsce przeciętnie ponad 2 lata) zwiększa ryzyko utraty płynności, co może doprowadzić część firm do bankructwa.

Jednak niektóre działania podejmowane w celu wsparcia rozwoju przedsiębiorstw należy ocenić pozytywnie. Należą do nich m.in.:

- zmiany wprowadzone nowelizacją ustawy o VAT, które zmierzają do unowocześnienia i liberalizacji tych regulacji. Konieczne są dalsze zmiany przepisów tej ustawy, polegające np. na definitywnym zniesieniu restrykcji podatkowych w odniesieniu do samochodów osobowych,
- zrealizowane i planowane działania zmierzające do dokapitalizowania funduszy poręczeniowych, co może częściowo łagodzić skutki zaostrej polityki kredytowej banków,
- działania zmierzające do skrócenia czasu trwania egzekucji komorniczej, poprzez likwidację tzw. rewirów komorniczych oraz utworzenie w 2008 roku blisko 150 nowych stanowisk komorniczych. W celu zwiększenia ochrony prawnej wierzycieli konieczne jest podjęcie działań zmierzających do skrócenia czasu trwania postępowania sądowego w sprawach dotyczących dochodzenia roszczeń z tytułu należności (aktualnie czas ten wynosi ponad 19 miesięcy).

5. Bibliografia

Artykuły prasowe:

1. Ceregra P, Firmom jest coraz trudniej uzyskać finansowanie, „Rzeczpospolita” z 10 marca 2009 r.
2. Ceregra P, Łatwiejsze pieniądze dla małych i początkujących, „Rzeczpospolita” z 10 marca 2009 r.
3. Cieślak A., Mirończuk U., Dotacje wspierają inwestycje, „Rzeczpospolita” z 1 kwietnia 2009 r.
4. Cyrankiewicz M., Jak uzyskać kredyt na przygotowanie inwestycji, „Rzeczpospolita” z 4 marca 2009 r.
5. Czuryło P., Między bezpieczeństwem a bezwzględnością, „Rzeczpospolita” z 14 marca 2009 r.
6. Fandrejewska A., Firmy żyją na kredyt, „Rzeczpospolita” z 7 kwietnia 2009 r.
7. Fandrejewska A., Kryzys to też czas na fuzje i przejęcia, „Rzeczpospolita” z 3 kwietnia 2009 r.
8. Głapiak E., Czas złagodzić obciążenia, „Rzeczpospolita” z 26 lutego 2009 r.
9. Głapiak E., Na kryzys – niższe podatki dla biznesu, „Rzeczpospolita” z 26 lutego 2009 r.
10. Jankowiak J., Gronicki M., Jak ograniczyć potrzeby pożyczkowe?, „Rzeczpospolita” z 9 marca 2009 r.
11. Krześniak M., Po kredyt nie do banku, „Rzeczpospolita” z 14 marca 2009 r.
12. Mirończuk U., Szybsze pieniądze z UE sposobem na kryzys, „Rzeczpospolita” z 3 kwietnia 2009 r.
13. Ostrowska K., Nie musisz czekać aż wpłyną należności za towar, „Rzeczpospolita” z 10 marca 2009 r.
14. Piasecka-Sobkiewicz M., Do założenia firmy wystarczy jeden wniosek, „Gazeta Prawna” z 16 marca 2009 r.
15. Sobiech Ł., Makosz A., Skuteczni komornicy mają zarabiać więcej, „Gazeta Prawna” z 3 lutego 2009 r.

Akty prawne:

1. Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.
2. Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.).
3. Ustawa z dnia 24 maja 2007 r. o zmianie ustawy o komornikach sądowych i egzekucji oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2007 r. Nr 112, poz. 769).

Źródła internetowe:

1. <http://www.pkpplewiatan.pl>
2. <http://www.leasing.org.pl>
3. <http://www.krd.pl>
4. <http://www.doingbusiness.org>

Inne materiały:

1. Leasing w Polsce, Dodatek do Dziennika „Rzeczpospolita” z 28 maja 2008 r.
2. Raport o stanie funduszy poręczeń kredytowych w Polsce. Stan na 31 grudnia 2007 r., Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeniowych.
3. Fundusze Pożyczkowe w Polsce wspierające mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, Raport 10/2008, Polskie Stowarzyszenie Funduszy Pożyczkowych, Szczecin, październik 2008 r.
4. Czarna lista barier, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, luty 2009 r.
5. Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych. I kwartał 2009 r., Departament Systemu Finansowego NBP, Warszawa styczeń 2009 r.
6. Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie ekspozycji kredytowych zabezpieczonych hipotecznie, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2006.

Spór wokół podatku liniowego na przykładzie doświadczeń Estonii i Słowacji

1. Wprowadzenie

Tematem niniejszego artykułu jest przedstawienie skutków ekonomicznych wprowadzenia podatku liniowego w Estonii i na Słowacji. Zwrócono uwagę przede wszystkim na wpływ podatku liniowego na wzrost gospodarczy oraz możliwości wykorzystania podatku liniowego jako czynnika łagodzącego skutki kryzysu. Dostępne dane nie pozwalają jednak na jednoznaczną odpowiedź. Uznano więc, że niezbędnym uzupełnieniem informacji na temat efektów ekonomicznych obowiązywania podatku liniowego w Estonii i na Słowacji będą ogólne rozważania o charakterze teoretyczno-praktycznym na temat opodatkowania liniowego, ograniczone jednak do tych elementów, które nabierają szczególnego znaczenia, w kontekście problemów wynikających z tematu tego opracowania.

Na wstępie należy również zdefiniować kryterium dla podatku liniowego. Jest to ważne, ponieważ – jak podkreśla F. Grądalski – podatek ten jest w powszechnej opinii niesłusznie utożsamiany z taryfą liniową¹. Podatek liniowy zatem to taki, przy którym krańcowa stawka opodatkowania jest stała. A taryfa liniowa obejmuje, oprócz stałej, krańcowej stawki opodatkowania, również inne elementy, np. kwotę wolną od podatku, ryczałtową kwotę podatku, pozasystemowe ulgi adresowane do wybranych grup podatników. Dlatego też możemy wyróżnić różne warianty tego podatku²:

- taryfę liniową proporcjonalną,
- taryfę pośrednio progresywną z podatkiem liniowym i kwotą wolną od podatku,
- taryfę liniową z transferem podatku poniżej dochodu minimum,
- taryfę pośrednio regresywną z podatkiem liniowym i ryczałtową kwotą podatku,

¹ F. Grądalski, System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2006, s. 30.

² *Ibidem*, s. 31 i n.

- taryfę z granicą wolną od podatku, zwaną podatkiem liniowym ze stawką zerową,
- taryfę ryczałtowo-liniową,
- taryfę ryczałtowo-liniową z ryczałtową kwotą transferu dla dochodów poniżej minimum socjalnego.

W regulacjach podatkowych badanych krajów wykorzystano wariant drugi, czyli taryfę liniową z kwotą wolną od podatku i stałą stawką podatku końcowego (w rzeczywistości jest to podatek progresywny pośrednio). Uściślijmy ponadto, że przedmiotem niniejszych rozważań jest przede wszystkim podatek od dochodów osobistych (PIT).

2. Uwagi ogólne o charakterze teoretyczno-praktycznym

Koncepcja podatku liniowego budzi wiele kontrowersji i polemik³. Nie dziwi więc, że podzieliła i ekonomistów na jej zwolenników oraz przeciwników.

Kwestie, które wzbudzają najwięcej wątpliwości związanych z ideą opodatkowania liniowego, dotyczą przede wszystkim:

- ewentualnych korzyści płynących z jego wprowadzenia (pozytywne oddziaływanie na wzrost gospodarczy kraju, zmniejszenie kosztów obsługi podatku oraz funkcjonowania aparatu skarbowego),
- oczekiwań w zakresie realizowania zasady sprawiedliwości społecznej.

2.1. Zalety opodatkowania liniowego

Wśród zalet opodatkowania liniowego najczęściej wymienia się:

- 1) uproszczenie poboru podatku, dzięki czemu system fiskalny jest tańszy, łatwiejsze jest również wyliczenie kwoty podatku.

Można się zgodzić z zaprezentowaną tezą, ale przy założeniu, że pozostałe elementy konstrukcyjne podatku (kształtujące podstawę opodatkowania) nie będą stwarzały podatnikom problemów interpretacyjnych. Należy zwrócić uwagę, że w koncepcji opodatkowania liniowego postuluje się całkowite wyeliminowanie katalogu preferencji podatkowych (ulg i zwolnień podatkowych). Kontrola prawidłowego korzystania z preferencji podatkowych jest na ogół dużym ciężarem dla aparatu skarbowego. Zredukowane zostaną również koszty przedsiębiorców, którzy nie będą już musieli poruszać się w skomplikowanym, zawierającym wiele

³ Szczegółowe zestawienie opinii za i przeciw podatkowi liniowemu wyrażane przez polskich ekonomistów można znaleźć m.in. w artykule G. Gołębiowskiego, *Dyskusja wokół podatku liniowego*, w: *Tendencje w opodatkowaniu dochodów osób fizycznych*, t. I, red. M. Korolewska, BAS Kancelarii Sejmu, Warszawa 2008.

ulg i zwolnień, systemie podatkowym. Podatek liniowy traktowany jest zatem jako sposób na ograniczenie biurokracji. Pojawia się jednak pytanie, dlaczego wyłącznie w przypadku opodatkowania liniowego zakłada się rezygnację z różnego rodzaju preferencji podatkowych? Przecież równie dobrze można przyjąć, że w podatku progresywnym brak będzie tego elementu techniki opodatkowania. Na marginesie dodajmy, że całkowite wyeliminowanie preferencji podatkowych, bez względu na formę opodatkowania, oznacza pominięcie funkcji pozafiskalnych tego narzędzia systemu finansowego. Tymczasem prawie we wszystkich krajach, które zdecydowały się na wprowadzenie podatku liniowego, pozostawiono część preferencji podatkowych (np. kwoty wolne od podatku, preferencje o charakterze rodzinnym). Wydaje się, że transparentny i prosty system podatkowy to nie tylko kwestia przyjętej taryfy podatkowej, ale głównie czytelnych i precyzyjnych regulacji tworzących cały system podatkowy.

2) przewidywalność systemu podatkowego zarówno z punktu widzenia podatnika, jak i organów systemu poboru

Teza, że obie strony mogą zaplanować z dużą dokładnością wielkość płaconego i otrzymywanego podatku jest dużym uproszczeniem. Pamiętajmy, że podatek to klasyczne narzędzie łączące fiskusa i podatnika. Z punktu widzenia fiskusa istotne są oczekiwania, co do określonej reakcji opodatkowanego. Natomiast opodatkowany, zdając sobie sprawę, że podatki powodują zmniejszenie jego siły nabywczej, zawsze uruchamia mechanizmy obronne. Nawet, jeśli będzie to podatek z jednakową stawką dla wszystkich. W przypadku opodatkowania podatkami dochodowymi ich wysokość zależy od wygenerowanego dochodu podatkowego, pojęcia umownego stworzonego na potrzeby ustaw podatkowych. Wiara, że na podstawie jednej stawki fiskus będzie miał możliwość dokładnego prognozowania wpływów podatkowych, jest mocno przesadzona. Poza tym, czy przyjęcie stawki liniowej oznacza jej stałość, bez względu na sytuację gospodarczą? Można przytoczyć wiele przykładów, kiedy to stawka liniowa była zmniejszana. Nie można także wykluczyć przypadków, że uzasadnione będzie działanie odwrotne, czyli zwiększanie stawki podatkowej.

3) umożliwienie rozszerzenia „bazy podatkowej”, czyli dochodów ujawnianych wobec fiskusa

Zwolennicy opodatkowania liniowego podkreślają, że wprowadzenie podatku liniowego najczęściej oznacza redukcję obciążeń fiskalnych, co może ograniczyć rozwój tzw. szarej strefy. Wydaje się jednak, że oczekiwania, iż osoby, które do tej pory uchylały się od płacenia podatków, zaczną je, ze względu na jedną stawkę w podatku dochodowym, uczciwie płacić, są bardzo optymistyczne. Dlaczego podmioty działające „na czarno” mają zmniejszyć swoją konkurencyjność, mając świadomość, że obciążone niższym podatkiem oficjalne przedsiębiorstwa staną

się bardziej konkurencyjne. Nie ma dowodów na to, że wprowadzenie podatku liniowego umożliwi likwidację tzw. szarej strefy. Ponadto zakłada się, że obniżka stawki spowoduje wzrost gospodarczy rekompensujący budżetowi skutki obniżenia stawki. Warto przytoczyć opinię ekonomisty, laureata Nagrody Nobla Josepha Stiglitz, który taki sposób myślenia nazwał *szamańską ekonomią*⁴.

4) zwiększenie skłonności do oszczędzania, tym samym zwiększenie możliwości inwestowania i utrzymywania długotrwałego wzrostu gospodarczego.

W przypadku tego sposobu opodatkowania bardzo często jest właśnie wysuwany argument znaczącego wpływu na gospodarkę. Implementacja podatku liniowego ma powodować zatem przyspieszenie długookresowego tempa wzrostu gospodarki, powstawanie nowych inwestycji oraz ograniczenie bezrobocia.

Zastanówmy się jednak, co rzeczywiście może przemawiać za podatkiem liniowym, jako czynnikiem oddziałującym pozytywnie na wzrost gospodarczy kraju? Według zwolenników proporcjonalnego opodatkowania to, że jest podatkiem prostym, tanim i bardziej efektywnym. Nie można jednak przyjmować w sposób dogmatyczny tego rozwiązania jako jedyne, dobroczynnego dla szybkiego rozwoju gospodarczego. Dużym uproszczeniem jest twierdzenie, że podatek liniowy, jako podatek prosty, nie zakłóca sygnałów płynących z gospodarki, czyli przyczynia się do właściwej alokacji kapitału. Podatek, jak stwierdzono, to narzędzie systemu finansowego, wywołujące przeważnie określone konsekwencje. Z natury jest to rozwiązanie o charakterze zasileniowo-regulującym. Dlatego też z pewnym dystansem należy podchodzić do zagadnienia neutralności tych narzędzi.

Podobnie można się odnieść do określeń, że jest to podatek bardziej efektywny, ponieważ jego ściągalność jest łatwiejsza. Zwrócono już na to uwagę w kontekście wcześniej opisywanej cechy, czyli uproszczenia poboru podatku. Nie należy więc przeceniać jego wpływu na sferę gospodarki. Uściślmy ponadto, o jaki dokładnie podatek nam chodzi. Czy opodatkowanie liniowe sprowadzamy do opodatkowania działalności gospodarczej, czy też opodatkowania ludności. Ma to istotne znaczenie w kontekście ewentualnych konsekwencji społeczno-gospodarczych. W zakresie opodatkowania działalności gospodarczej mówimy o znaczącym wpływie opodatkowania, aczkolwiek nie udowodniono do tej pory automatycznej zależności pomiędzy obniżką podatków a wzrostem gospodarczym.

Przyjmijmy jednak założenie, że znaczna redukcja obciążeń fiskalnych na ogół wpływa pozytywnie na warunki gospodarowania. Jednak z punktu widzenia konkurencyjności gospodarowania, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, większe znaczenie przypisuje się podatkowi dochodowemu od osób praw-

⁴ J. Stiglitz, Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

nych. Odnotujmy również, że system podatkowy nie może być uznany za jedyny czynnik sprawczy, odpowiedzialny za wynik gospodarczy. O tym decyduje wiele zmiennych endogenicznych (czynniki uzależnione od potencjału przedsiębiorstwa) i egzogenicznych (polityka podatkowa, polityka monetarna, polityka strukturalna). Natomiast w zakresie opodatkowania osób fizycznych, uzależnione jest to od wysokości i zakresu obniżenia podatku.

Jeżeli mielibyśmy uwzględniać wpływ tego podatku na długofalowy wzrost gospodarczy, to przede wszystkim w kontekście realizowanych inwestycji. Zmniejszenie opodatkowania może zatem zwiększyć skłonność do oszczędzania, a to z kolei do zmniejszenia kosztu pozyskiwanych kapitałów oraz wyższych inwestycji⁵. W takim przypadku pozytywne skutki powinni odczuć nie tylko ci, którym obniżono bezpośrednio podatki, ale również – ze względu na pozytywne konsekwencje wzrostu gospodarczego – pozostali. Wydaje się, że w większości można przypisać te cechy również opodatkowaniu progresywnemu. Oczywiście jest fakt, że zależy to od gęstości i wysokości skali progresywnej. Jeżeli bowiem ustanowiona stawka podatku liniowego byłaby na poziomie równym lub wyższym od dotychczasowej efektywnej stawki dla osób znajdujących się w najwyższym progu podatkowym, nie można by było mówić o optymalizowaniu wpływu podatku liniowego na gospodarkę państwa. Ponadto, rozważając zagadnienie obniżenia opodatkowania, czy to w wersji liniowej, czy progresywnej, należy – o czym często zapominają zwłaszcza entuzjaści podatku liniowego – uwzględnić wpływ tych zmian na finanse publiczne, postrzegane na ogół przez pryzmat wyniku budżetu państwa. Pamiętajmy, że wytrzymałość budżetu, co podkreśla Andrzej Wernik, zależy od kombinacji trzech elementów: dostępnych środków, niezbędnych wydatków oraz możliwego do przyjęcia deficytu⁶.

Pozostaje więc istotna kwestia dla poszczególnych gospodarek, czy możliwe jest dalsze obniżanie podatków? Czy raczej mają zwolennicy niskiego podatku liniowego, którzy twierdzą, że po jego wprowadzeniu i likwidacji wszystkich przywilejów podatkowych (czy rzeczywiście jest to możliwe?) wpływy budżetowe byłyby w najgorszym razie na porównywalnym poziomie co obecnie. Jeśli tak, to byłoby to neutralne dla finansów publicznych. Przeciwnicy wprowadzenia opodatkowania liniowego wyrażają jednak odmienną opinię, zgodnie z którą konsekwencją podatku liniowego będzie zmniejszenie wpływów do budżetu państwa.

5) realizowanie koncepcji sprawiedliwości społecznej, według której: *im więcej zarabiasz, tym więcej płacisz, ale nie skokowo, lecz wprost proporcjonalnie do osiągniętych dochodów.*

⁵ K. Kluza, S. Kluza, Liniowy ma zalety, a VAT – wady, „Rzeczpospolita” z 12 listopada 2003 r.

⁶ A. Wernik, Wielki mit podatku liniowego, „Rzeczpospolita” z 4 kwietnia 2008 r.

Przyjęte przez zwolenników podatku liniowego założenie, że sprawiedliwy podatek powinien proporcjonalnie obciążać dochody, nie jest dla wszystkich, zwłaszcza zwolenników opodatkowania progresywnego, tak oczywisty. Opodatkowanie progresywne – zdaniem zwolenników tego rozwiązania – ma swoje mocne uzasadnienie, jako niezbędna ze względów społecznych korekta dochodów, ukształtowanych w wyniku pierwotnego mechanizmu rynkowego. Przyjęcie podatku liniowego, według nich, to rozwiązanie bardzo niesprawiedliwe, bo oznaczające przesunięcie ciężaru podatkowego z najbogatszych grup społeczeństwa na gorzej sytuowanych. Niewątpliwie mamy tu do czynienia z istotnym, nierozstrzygniętym problemem, czyli sposobem realizowania koncepcji sprawiedliwości społecznej. Czy na poziomie, jak twierdzą zwolennicy opodatkowania progresywnego, dochodów podatników, czy też, zgodnie z oczekiwaniami zwolenników podatku liniowego, na poziomie wydatków budżetowych.

W pierwszym przypadku podkreśla się, że opodatkowanie progresywne jest bardziej optymalne z punktu widzenia użyteczności dochodów społeczeństwa⁷, łącznego obciążenia podatkami gospodarstw domowych⁸ oraz negatywnej zależności między zbyt dużymi nierównościami społecznymi a możliwościami rozwojowymi gospodarki⁹. Stąd idea opodatkowania progresywnego, jako sposobu na nie pogłębianie nierówności społecznych. W drugim zaś, redystrybucyjna rola budżetu powinna być uaktywniana dla obywateli poszkodowanych przez los, ale wyłącznie za pomocą różnego rodzaju zasiłków społecznych. W przeciwnym razie będziemy mieli do czynienia z działaniem antymotywacyjnym w stosunku do osób, które charakteryzuje: większa wiedza, pracowitość, umiejętności oraz innowacyjność. Kontrowersje wokół modelu opodatkowania sprowadzają się zatem do rozstrzygnięcia, w jaki sposób należy definiować sprawiedliwość podatkową oraz, jaka jest w związku z tym rola podatków w polityce społeczno-gospodarczej państwa.

⁷ Zgodnie z teorią marginalnej ekonomii, malejąca krańcowa użyteczność kolejnych jednostek dochodu sprawia, że progresja podatkowa nie jest tak bardzo uciążliwa dla lepiej zarabiających, jak dla tych mniej zarabiających.

⁸ Należy pamiętać również o niedostrzeganej często kwestii łącznego obciążenia społeczeństwa, czyli podatkami dochodowymi i pośrednimi. Istotne są zatem: wysokość opodatkowania podatkami dochodowymi, podatkiem VAT, a także ich udział w strukturze obciążeń podatkowych. Przyjęcie opodatkowania liniowego może oznaczać dla łącznych obciążeń podatkowych ustanowienie systemu podatkowego o charakterze regresywnym.

⁹ Na ten element zwracają uwagę m.in. M. Piątkowski, J. Tomkiewicz (Podatek liniowy na Słowacji – czy Polska na tym straci?, www.tiger.edu.pl), którzy przedstawiają to bardzo obrazowo, tzn. *...wzrost gospodarczy, prawie jak przyptyw, podnosi wszystkie łódzie..., ale w przeciwieństwie do przyptywu, wzrost gospodarczy podnosi dochody całego społeczeństwa, ale nierównomiernie – bogaci relatywnie zyskują o wiele więcej niż biedniejsi...*

3. Podatek liniowy w Estonii i na Słowacji

3.1. Podatek liniowy w Estonii¹⁰

W Estonii podatek liniowy został wprowadzony w 1994 roku. Wcześniej przez dwa lata opodatkowanie osób fizycznych miało charakter progresywny (stawki podatkowe: 16–33%). Zmiany w zakresie opodatkowania osób fizycznych były elementem całościowej reformy finansów publicznych. Ze względu na katastrofalną sytuację gospodarczą kraju podjęto szereg istotnych reform, mających na celu osiągnięcie stabilizacji makroekonomicznej. Środkami wykorzystanymi do realizacji tego celu były przede wszystkim: reforma walutowa z 1992 roku (reżim sztywnych kursów walutowych), restrykcyjna polityka monetarna, daleko posunięta liberalizacja gospodarki, zbilansowany budżet (poszerzenie bazy podatkowej, redukcja wydatków budżetowych). W podatkach dochodowych (zarówno od osób fizycznych, jak i osób prawnych) wprowadzono jednolitą stawkę liniową w wysokości 26%. W podatku dochodowym od osób fizycznych uwzględniono kwotę wolną od podatku, a także pozostawiono wiele ulg podatkowych, głównie o charakterze prorodzinnym, a w podatku dochodowym od osób prawnych uwzględniono także system zachęt inwestycyjnych, redukujących obciążenie podatkowe nawet do zera (zysk z działalności gospodarczej reinwestowany na terenie kraju nie podlega opodatkowaniu).

Jakie były oceny wprowadzonych zmian podatkowych, i jaki był ich wpływ na dochody budżetowe i wzrost gospodarczy? Nikt nie podważa korzyści oznaczających pewne uproszczenie w stosunku do systemu obowiązującego wcześniej.

Można zatem wskazać grupę efektów możliwych do skwantyfikowania oraz efekty, których wymierzyć się nie da.

W **pierwszej grupie (skutków mierzalnych)** należałoby uwzględnić przede wszystkim wyraźny wzrost wpływów podatkowych, zarówno globalnych, jak i z podatku dochodowego od osób fizycznych (tabela 1).

Tabela 1. Wpływy z podatku PIT oraz wpływy budżetowe w latach 1993–1996 (w mln koron estońskich)

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996
Wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT)	1832	2388	3593	4352
Wpływy budżetowe	8603	12 466	16 467	20 431

Źródło: M. Laar, *Estoński cud...*, *op. cit.*

¹⁰ Opracowano na podstawie: M. Laar, *Estoński cud*, Wyd. ARWIL s.c., Warszawa 2006; *Tendencje w opodatkowaniu...*, *op. cit.*

Głównym elementem dochodów budżetowych jest podatek VAT, a znaczny wpływ z tytułu tego podatku wynikał z tego, że podatnicy dysponujący wyższymi środkami mogli więcej ich wydawać. Charakterystyczny jest również wzrost aktywności gospodarczej społeczeństwa, w 1992 roku było zarejestrowanych około 2000 przedsiębiorstw, a w 1994 roku już blisko 70 000. Wzrost gospodarczy w latach 1994–1998 ukształtował się na poziomie około 4,1% rocznie. Na początku lat 90. wskaźnik wzrostu był ujemny (–11% w 1991 roku, –14% w 1992 roku, –3% w 1993 roku)¹¹.

W **drugiej grupie (skutków niemierzalnych**, którym nie można nadać postaci liczbowej), należy wymienić pozytywne oceny podatników oraz administracji podatkowej. Dla jednych i drugich system podatkowy stał się bardziej zrozumiały¹², aparat skarbowy stał się sprawniejszy w działaniu, a ściągłość podatków wzrosła.

Należy podkreślić, że podjęte w Estonii reformy miały rzeczywiście charakter radykalny. Konsekwencją transformacji gospodarczej był na pewno trwały wzrost gospodarczy i konkurencyjność tej gospodarki. Trudno jest jednak ocenić efekt systemu podatkowego tylko w kontekście liniowych i ujednoliconych stawek podatkowych.

Rzeczywiście, z niektórych zestawień wynika, że w krajach, które wprowadziły podatek liniowy od osób fizycznych, można zauważyć ich szybszy wzrost w porównaniu z gospodarkami, gdzie obowiązuje progresywne opodatkowanie dochodów. Nie można jednak na tej podstawie wyciągać daleko idących wniosków. Ważny jest ogólny kontekst, zakres i charakter zmian, a także wiele innych czynników, nie mających uniwersalnego charakteru, jak: uwarunkowania gospodarcze, historyczne, kulturowe i społeczne.

Nawiązując jeszcze do podatku liniowego, dodajmy, że w kolejnych latach stawka podatku liniowego była systematycznie obniżana. W 2008 roku obowiązywała stawka w wysokości 21% dla osób fizycznych oraz osób prawnych. Pewnym mankamentem, w kontekście postulowanej sprawiedliwości podatkowej, jest występowanie innych, obniżonych stawek. Zachowano także dosyć szeroki, jak na opodatkowanie liniowe, zakres preferencji podatkowych.

Co ciekawe, pojawiają się również analizy, z których wynika, że wysokie tempo wzrostu gospodarczego krajów nadbałtyckich jest wynikiem konsekwentnie

¹¹ Transformacja społeczno-gospodarcza postkomunistycznych państw bałtyckich, doświadczenia i perspektywy, materiały II Międzynarodowego Seminarium Ekonomistów regionu Morza Bałtyckiego, pod red. W. Kosiedowskiego, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1996.

¹² Nie można przypisać tej zasługi wyłącznie stawkom liniowym. Istotne znaczenie miała, jak podkreślano, cała reforma systemu podatkowego, polegająca na uproszczeniu również innych elementów konstrukcyjnych podatków.

rozwijanego systemu preferencji podatkowych (np. zwolnienie z podatku zysku pozostającego w przedsiębiorstwie), które stymulowały inwestycje, napływ kapitału zagranicznego i podejmowanie działalności w wybranych strefach¹³.

3.2. Podatek liniowy na Słowacji¹⁴

Na Słowacji podatek liniowy obowiązuje od 1 stycznia 2004 roku. Wprowadzeniu jednej stawki w wysokości 19% dla osób fizycznych oraz osób prawnych towarzyszyły liczne zmiany przepisów w podatkach dochodowych, oznaczających głównie wyeliminowanie zwolnień i ulg podatkowych. Pewien katalog preferencji podatkowych jednak pozostawiono, np. kwotę wolną od podatku (wielokrotność minimum socjalnego określonego na 1 stycznia każdego roku podatkowego), ulgę rodzinną oraz emerytalną.

Warto zauważyć, że zmiany w prawie podatkowym nie ograniczały się tylko do wprowadzenia podatku liniowego. W istotny sposób zreformowano także podatki mające marginalne znaczenie z punktu widzenia wpływów budżetowych, tj. podatki od spadków i darowizn, podatek od nieruchomości. Jednocześnie, aby zrekomensować spadek dochodów z podatków dochodowych, zaproponowano inny poziom opodatkowania w ramach VAT i akcyzy. W przypadku podatku VAT, zamiast dwóch dotychczasowych stawek: podstawowej 20% oraz preferencyjnej 14%, przyjęto jedną na poziomie 19%. W rzeczywistości spowodowało to wzrost ciężaru podatkowego dla społeczeństwa, ponieważ większość artykułów bieżących potrzeb była opodatkowana stawką 14%. Podniesiono również akcyzę na niektóre produkty. Przesunięto zatem punkt ciężkości z podatków bezpośrednich na pośrednie.

Obawy, że nowe rozwiązania spowodują istotny ubytek dochodów budżetowych, zostały potwierdzone jedynie w 2004 roku, kiedy to wpływy z tytułu podatku od osób fizycznych wyniosły 909,3 mln euro, wobec 946,8 mln euro w 2003 roku. W kolejnych latach następował systematyczny ich wzrost: 1 015,5 mln euro w 2005 roku, 1 112,1 mln euro w 2006 roku¹⁵.

Reforma podatkowa na Słowacji była różnie oceniana. Przykładowo, z raportu opublikowanego przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy wynika, że podatek liniowy¹⁶:

- „za siebie nie zapłacił”,
- nie wpłynął na zwiększenie podaży pracy,

¹³ A. Krajewska, St. Krajewski, Reformy podatkowe w krajach nadbałtyckich. Wnioski dla Polski, *Zeszyt Naukowy*, Nr 6, Proces integracji z Unią Europejską, za: A. Sokół, A. Surmacz, Podatek liniowy – szansa czy zagrożenie, www.twoja-firma.pl

¹⁴ Opracowano na podstawie: *Tendencje w opodatkowaniu...*, *op. cit.*

¹⁵ D. Uszko, Podatek liniowy w Europie Wschodniej – szansa regionu w zglobalizowanym świecie, <http://web2.ae.katowice.pl>

¹⁶ M. Piątkowski, Sukces podatku liniowego na Słowacji?, www.tiger.edu.pl

- nie wpłynął na spadek bezrobocia,
- nie wpłynął na przyspieszenie wzrostu gospodarczego.

M. Piątkowski słusznie jednak konkluduje, że za wcześniej jeszcze na pełną analizę słowackiej reformy podatkowej. Uwzględniając przytoczone dane dotyczące dochodów podatkowych z tego tytułu, można mieć przynajmniej w części odmienne zdanie. Jak natomiast odnieść się do innego prezentowanego stanowiska, że wpływ podatku liniowego na rozwój gospodarczy był znacznie przeceniany? Analizując podstawowe wielkości makroekonomiczne, należy podkreślić, że na tle innych gospodarek europejskich Słowacja rzeczywiście mogła się pochwalić dużą dynamiką wzrostu gospodarczego. Przykładowo, w 2007 roku dynamika wzrostu PKB wyniosła 10,4%. Był to najwyższy wzrost w krajach Unii Europejskiej. Wydaje się, że pewien wpływ miał efekt psychologiczny reformy podatkowej, gdyż znaczna część przedsiębiorców mogła uwierzyć w skuteczność podatku liniowego, prezentowanego przez autorów reformy podatkowej, jako rozwiązania sprzyjającego przedsiębiorczości. Tego samego zdania jest G. Gołębiowski, który podkreśla, że wprowadzenie podatku liniowego samo w sobie niewiele zmienia, ale w połączeniu z całą reformą sektora publicznego może przynieść ważny efekt fiskalny i psychologiczny¹⁷. Zdaniem ekonomistów było to jednak spowodowane przede wszystkim nowymi inwestycjami zagranicznymi, lepszym wykorzystaniem funduszy unijnych oraz rozwojem gospodarczym UE. Szczególnie wzrost produkcji w przemyśle samochodowym i elektrotechnicznym wywołał korzystne dla gospodarki efekty¹⁸. Uwzględniając jednak dane za okres 2004–2005, wzrost PKB nie był już tak imponujący (tabela 2).

Tabela 2. Wzrost gospodarczy na Słowacji w latach 2002–2007 (zmiana PKB w %)

Lata	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Wzrost	4,8	4,8	5,2	6,6	8,5	10,4

Źródło: Kwartalnik Statystyki Międzynarodowej, Nr 1/2008, GUS, Warszawa 2008.

4. Podsumowanie

Zaprezentowane uwagi teoretyczne oraz informacje szczegółowe dotyczące funkcjonowania podatków liniowych w dwóch przedstawionych tu państwach europejskich nie pozwalają jednoznacznie ocenić wpływu podatku liniowego na sygnalizowane we wstępie kwestie.

¹⁷ G. Gołębiowski, Liberalizm nie jest groźny, „Rzeczpospolita” z 4 stycznia 2008 r.

¹⁸ Koniunktura gospodarcza w państwach UE w 2007 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2008.

Rozważając wpływ podatku liniowego na wzrost gospodarczy w kontekście rozwiązań podatkowych stosowanych w innych krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej, należy stwierdzić, że ewentualne bodźce prorozwojowe opodatkowania liniowego osób fizycznych (zakładając, że zdecydowana większość to pracownicy najemni) są znikome. Większe znaczenie przypisuje się podatkowi dochodowemu od firm, a ten w większości krajów (również w Polsce) jest podatkiem liniowym.

Porównując jednak dynamikę wzrostu gospodarczego w krajach, które zdecydowały się na opodatkowanie liniowe z państwami o systemach progresywnego opodatkowania osób fizycznych, można odnotować wyższą na rzecz tych pierwszych (tabela 3).

Tabela 3. Wzrost gospodarczy w wybranych krajach Europy Wschodniej w latach 2004–2007 (zmiana PKB w %)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007
UE-27	2,5	1,9	3,0	2,9
Estonia	8,3	10,2	11,2	7,1
Litwa	7,3	7,9	7,5	8,8
Łotwa	8,7	10,6	12,0	10,2
Słowacja	5,2	6,6	8,5	10,4
Polska	5,3	3,6	6,2	6,5
Bułgaria ^a	6,6	6,2	6,3	6,2
Czechy ^b	4,5	6,4	6,4	5,8
Węgry	4,8	4,1	3,9	1,3

^a W Bułgarii podatek liniowy w wysokości 10% obowiązuje od 1 stycznia 2008 roku. W tym przypadku mamy do czynienia z „czystą” formułą podatku liniowego, ponieważ zlikwidowano możliwość pomniejszenia podstawy opodatkowania o kwotę wolną od podatku oraz pozostałe ulgi. Jednak dla osób prowadzących indywidualną działalność gospodarczą przewidziano inną stawkę, wynoszącą 15%.

^b W Czechach podatek liniowy w wysokości 15% wprowadzono w 2008 roku. Dokonano również modyfikacji wysokości dostępnych preferencji podatkowych, ale ich katalog nadal jest szeroki.

Źródło: Kwartalnik Statystyki..., *op. cit.*; D. Uszko, Podatek liniowy..., *op. cit.*

Wpływ na rozwój gospodarczy ma, poza całym systemem podatkowym, wiele innych czynników. Podkreśliśmy, że w analizowanych krajach zmiana sposobu opodatkowania nie sprowadzała się wyłącznie do wprowadzenia podatku liniowego, ale obejmowała szerszy zakres finansów publicznych. W Estonii dotyczyło to całego systemu fiskalnego oraz monetarnego. Na Słowacji podjęto również ważne reformy strukturalne i społeczne. To wszystko mogło się przyczynić do pozytywnych tendencji w zakresie wzrostu gospodarczego.

Przytaczając kolejne zestawienia dotyczące nakładów inwestycyjnych, stopy bezrobocia, nie można w sposób racjonalny wskazać na zależności między nimi a wpływem podatku liniowego (tabele 4, 5).

Tabela 4. Dynamika nakładów brutto na środki trwałe w latach 2002–2007 (zmiana w %)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
UE-27	-0,6	1,3	3,2	3,2	6,0	5,5
Estonia	24,1	19,2	4,4	9,9	22,4	7,8
Słowacja	0,2	-2,7	4,8	17,6	8,1	8,2
Polska	-6,3	-0,1	6,4	6,5	15,6	20,4

Źródło: Kwartalnik Statystyki..., *op. cit.*

Zwróćmy uwagę, że stopa bezrobocia na Słowacji znacznie się zmniejszyła, ale w dalszym ciągu jest wyższa o 1,7 pkt proc. od wielkości w Polsce, gdzie w zakresie opodatkowania osób fizycznych ma miejsce opodatkowanie progresywne.

Tabela 5. Stopa bezrobocia w latach 2000–2007 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2006	2007
UE-27	8,6	8,2	7,1
Estonia	12,8	5,9	4,9
Słowacja	18,8	13,4	11,3
Polska	16,1	13,8	9,6

Źródło: Kwartalnik Statystyki..., *op. cit.*

Wydaje się, że jednoznaczna odpowiedź na kolejny problem, czy podatek liniowy (i efekty jego wprowadzenia) jest czynnikiem łagodzącym skutki kryzysu, jest niemożliwa. Można przyjąć, że wpływ tego czynnika, w kontekście przyczyn ogólnoswiatowego kryzysu, jest raczej znikomy. Zwróćmy uwagę, że do końca 2006 roku podstawowe wskaźniki makroekonomiczne zdecydowanie najkorzystniej kształtowały się w Estonii, kraju, który jako pierwsze europejskie państwo wprowadziło podatek liniowy dla osób fizycznych. Teraz, podobnie jak pozostałe państwa nadbałtyckie, przeżywa poważne problemy gospodarcze. Nie ma to oczywiście żadnego związku z opodatkowaniem liniowym. Dane rzeczywiście nie napawają optymizmem, gdyż gospodarki te aktualnie cechuje: znaczne obniżenie płynności finansowej państwa, ogromny deficyt budżetowy, deficyt na rachunkach obrotów bieżących, wysoka inflacja. W samej Estonii niepokojący jest krach kredytowy i spadek popytu wewnętrznego. Estonia, podobnie jak inne do niedawna „tygrysy

nadbałtyckie”, należy do państw, których gospodarki kurczą się dość znacznie. Przewiduje się, że w 2009 roku będzie to spadek PKB między 5% a 10%, co jest traktowane jako gwałtowna recesja. Zwróćmy uwagę, że Estonia to mały kraj, uzależniony w dużym stopniu od kapitału zagranicznego, głównie Szwecji i Finlandii, które traktują państwa nadbałtyckie jako przedłużenie Skandynawii. Estonia, podobnie jak Litwa i Łotwa, należą do krajów, w których banki w największym stopniu finansowały akcję kredytową z zagranicy. Przykładowo w Estonii relacja pożyczek do depozytów wynosi aż 170%. Charakterystyczny dla krajów bałtyckich jest również bardzo wysoki udział kredytów walutowych (w Estonii stanowią one 79% ogółu pożyczek)¹⁹. Dlatego też problemem dla takich państw, jak Estonia, jest głównie odpływ kapitału zagranicznego, oznaczający poważny kryzys wypłacalności państwa.

Znalazło to wyraz w ratingach, np. Agencji Moody's, według której kraje nadbałtyckie oraz Węgry znalazły się w grupie państw, do których zaufanie jako kredytobiorców znacznie się zmniejszyło, co może oznaczać kłopoty ze znalezieniem środków finansowych na rynkach międzynarodowych.

Z kolei Słowacja, razem z Polską, Czechami oraz Słowenią, postrzegane są jako kraje o najwyższym ratingu, którym nie grozi obniżenie wiarygodności kredytowej. W przypadku Słowacji prognozy nie są aż tak apokaliptyczne. Zostały one skorygowane na 2009 rok z poziomu 4,6% do 2,4% PKB. Zauważmy, że Słowacja, jako jedyny kraj tej części Europy, należąc do strefy euro, nie ma problemów ze słabą walutą i jej obroną. Jednak, podobnie jak wszystkie pozostałe kraje, odczuwa skutki światowego kryzysu finansowego. W 2008 roku nastąpił znaczny spadek inwestycji zagranicznych (o 60% w stosunku do 2007 roku), zmalały także wpływy budżetowe.

Kryzys gospodarczy dotyczy wszystkich, bez względu na to, jaki przyjęto system podatkowy w zakresie opodatkowania osób fizycznych. Wydaje się zatem, że należy wypowiadać się bardzo powściągliwie na temat wpływu podatku liniowego, w oderwaniu od innych rozwiązań, na problemy gospodarcze.

Reasumując, trudno jest udzielić jednoznacznej odpowiedzi na pytania, które oznaczają wskazanie jednej z form opodatkowania (liniowej lub progresywnej) jako korzystniejszej. Istotne znaczenie mają takie elementy, jak: potrzeby ekonomiczne, uwarunkowania społeczne, instytucjonalne, historyczne oraz kulturowe²⁰.

Analizując podatek liniowy, warto zastanowić się również nad kwestią, czy i na ile oczekiwania i zapowiedzi, związane z jego wprowadzeniem na Słowacji i w Estonii, zostały spełnione? Uwzględniając zatem takie elementy, jak: wzrost

¹⁹ Dane pochodzą z artykułu W. Smoczyńskiego, Kłopoty jak w banku, „Polityka” z 28 lutego 2009 r.

²⁰ Tendencje w opodatkowaniu..., *op. cit.*

gospodarczy oraz wpływy z podatków dochodowych w okresie przed i po wprowadzeniu podatku liniowego, podjęte zmiany należy ocenić pozytywnie. Nie ma jednak dowodów, jak wspomniano, że wpływ na to miał podatek liniowy. Sytuacja Estonii była dosyć szczególna, istotne znaczenie miały uwarunkowania historyczno-polityczne. Nastąpiła konieczna zmiana całego systemu finansowego państwa. Z kolei na Słowacji system podatkowy przed reformą był bardzo skomplikowany. Przeprowadzona w tym kraju reforma objęła zatem nie tylko wprowadzenie podatku liniowego, ale również likwidację dużej części preferencji podatkowych w podatkach dochodowych oraz istotne zmiany w pozostałych.

5. Bibliografia

1. Gołębiowski G., Liberalizm nie jest groźny, „Rzeczpospolita” z 4 stycznia 2008 r.
2. Grądański F., System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2006.
3. Kluza K., Kluza S., Liniowy ma zalety, a VAT – wady, „Rzeczpospolita” z 12 listopada 2003 r.
4. Koniunktura gospodarcza w państwach UE w 2007 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2008.
5. Kwartalnik Statystyki Międzynarodowej, Nr 1/2008, GUS, Warszawa 2008.
6. Laar M., Estoński cud, Wyd. ARWIL s.c., Warszawa 2006.
7. Piątkowski M., Sukces podatku liniowego na Słowacji?, www.tiger.edu.pl
8. Piątkowski M., Tomkiewicz J., Podatek liniowy na Słowacji – czy Polska na tym straci?, www.tiger.edu.pl
9. Sokół A., Surmacz A., Podatek liniowy – szansa czy zagrożenie, www.twoja-firma.pl
10. Smoczyński W., Kłopoty jak w banku, „Polityka” z 28 lutego 2009 r.
11. Stiglitz J., Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
12. Tendencje w opodatkowaniu dochodów osób fizycznych, t. I i II, red. M. Korolewska, BAS Kancelarii Sejmu, Warszawa 2008.
13. Transformacja społeczno-gospodarcza postkomunistycznych państw bałtyckich, doświadczenia i perspektywy, materiały II Międzynarodowego Seminarium Ekonomistów regionu Morza Bałtyckiego, pod red. W. Kosiedowskiego, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1996.
14. Uszko D., Podatek liniowy w Europie Wschodniej – szansa regionu w zglobalizowanym świecie, <http://web2.ae.katowice.pl>
15. Wernik A., Wielki mit podatku liniowego, „Rzeczypospolita” z 4 kwietnia 2008 r.

Potencjalne rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce

1. Wprowadzenie

Dane Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego według stanu na 17 kwietnia 2009 roku wskazują na redukcję negatywnej wycenę walutowych instrumentów pochodnych o około 50% w stosunku do 13 lutego 2009 roku, kiedy to po raz pierwszy podano szacunki. Pomimo tego, łączna negatywna (z punktu widzenia przedsiębiorstw) wycena derywatów walutowych sięgnęła kwoty około 9,2 mld PLN, w tym opcji – 4,5 mld PLN, forward 3,6 mld PLN, zaś swapów około 1,1 mld PLN¹. Zważywszy, że kwota negatywnej wyceny dotyczy kilkuset firm i stanowi odpowiednik około połowy deficytu budżetowego zaplanowanego na rok 2009, rozwiązanie problemu opcji walutowych stało się jednym z najważniejszych zadań ekonomistów i polityków na przełomie lat 2008 i 2009. Oprócz uwarunkowań zewnętrznych (spadek zaufania między instytucjami finansowymi oraz odpływ kapitału spekulacyjnego z rynków wschodzących, determinujący deprecjację walut lokalnych, w tym złotego) na problem związany z powstaniem znacznych i wymagalnych zobowiązań z tytułu negatywnej wyceny opcji walutowych złożyły się przesłanki wewnętrzne, leżące zarówno po stronie przedsiębiorstw (działalność spekulacyjna), jak i banków (oferowanie produktów nieadekwatnych w stosunku do potrzeb klientów korporacyjnych). Niniejszy artykuł prezentuje potencjalne rozwiązania, które mogłyby stanowić swego rodzaju *modus vivendi* dla banków i ich klientów.

2. Spór między przedsiębiorstwami i bankami o rozliczenie opcji walutowych – wybrane aspekty prawne

Opcje walutowe występują na polskim rynku od co najmniej 15 lat. Przez ten czas zainteresowanie strukturami zerokosztowymi systematycznie rosło ze względu na aprecjację złotego i związane z nią zyski realizowane przez przedsiębiorstwa

¹ Aktualizacja danych o zaangażowaniu przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, KNF, 28 kwietnia 2009 r.

oraz niechęć przedsiębiorców do ponoszenia nakładów na zabezpieczenie przed ryzykiem rynkowym².

Ewentualne spory sądowe między bankami i ich klientami, spowodowane powstaniem zobowiązań z tytułu negatywnej wyceny portfela instrumentów pochodnych, będą rozstrzygane na podstawie następujących aktów prawnych:

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny (Dz.U. z 1964 r., Nr 16 poz. 93 z póź. zm.),
- Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2000 r., Nr 94 poz. 1037 z póź. zm.),
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. z 2005 r., Nr 183 poz. 1538 z póź. zm.),
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2005 roku o trybie i warunkach postępowania firm inwestycyjnych oraz banków powierniczych (Dz.U. z 2006 r., Nr 2 poz. 8).

Wprawdzie Dyrektywa MiFiD³ miała wejść w życie z początkiem 2007 roku, lecz pierwsze jej czytanie nastąpiło 12 grudnia 2007 roku. Ostatecznie Dyrektywa została uchwalona 4 września 2008 roku, jednakże nie weszła w życie, gdyż Prezydent skierował ją do Trybunału Konstytucyjnego. Należy jednocześnie zauważyć, że zgodnie z orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości faktu braku włączenia określonej Dyrektywy do wewnętrznego systemu prawnego państwa członkowskiego UE nie można jednoznacznie identyfikować z nieobowiązaniem prawa unijnego na terenie tego państwa członkowskiego. W świetle tej interpretacji dana jednostka może powołać się na niewdrożoną Dyrektywę, gdyż nie ponosi ona konsekwencji niewdrożenia prawa. Dlatego w tym przypadku sądy powinny orzekać tak, aby cel niewdrożonej Dyrektywy został osiągnięty⁴. Zatem przepisy MiFiD mogą wywoływać skutki w relacjach pionowych (jednostka – państwo), a nie poziomych (bank – przedsiębiorstwo). W relacjach poziomych Dyrektywa ma skutek pośredni, sugerując tzw. prowsólnotową wykładnię prawa⁵. Istnieje jeszcze inne ryzyko: niewdrożenie MiFiD w wymaganym terminie może powodować odpowiedzialność państwa za szkody wyrządzone jednostkom z tytułu braku implementacji prawa⁶.

² Dane przeczą obiegowym opiniom, „Gazeta Finansowa”, UKNF z 3 kwietnia 2009 r.

³ Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFiD).

⁴ Ł. Wilkowicz, Jak rozwiązać problem opcji?, „Parkiet” z 12 lutego 2009 r.

⁵ P. Cioch, Prawem po opcjach, „Gazeta Bankowa”, Nr 10 (1062) z 9 marca 2009 r.

⁶ Za opcje walutowe może zapłacić państwo, rozmowa E. Matyszewskiej z N. Półtorak, radcą prawnym w Ernst & Young, „Gazeta Prawna” z 12 marca 2009 r.

Najważniejsze argumenty przedstawiane przez przedsiębiorstwa w sporze z bankami, wykorzystywane w celu unieważnienia zawartych transakcji opcyjnych, to:

- gwałtowna deprecjacja złotego powinna być traktowana jako siła wyższa, stanowiąca o możliwości odstąpienia od zasady *pacta sunt servanda* („umów należy dotrzymywać”). W świetle orzeczenia Sądu Najwyższego z 25 lutego 2004 roku klauzula ta (określana również jako *rebus sic stantibus*) nie ma jednak zastosowania w przypadku zmiany siły nabywczej pieniądza⁷. Zasada dotyczy raczej klęsk żywiołowych, wojen, katastrof, zmiany wysokości podatków lub ceł, zawsze koncentrując się wokół konieczności wykazania, że wykonanie zobowiązań umownych w nowych warunkach gospodarczych jest nadmiernie utrudnione lub naraża stronę na poniesienie znaczącej (ponadprzeciętnej) straty⁸. Pewną możliwość stwarza natomiast uznanie globalnego kryzysu finansowego za zdarzenie nadzwyczajne, którego nie można było przewidzieć⁹,
- banki oferowały klientom korporacyjnym niewłaściwe produkty, które są przedmiotem obrotu wyłącznie między instytucjami finansowymi (spółki nie mają w swoich statutach, odzwierciedlonych w Krajowym Rejestrze Sądowym, zapisów o działalności inwestycyjnej). Prawnicy zwracają jednak uwagę, że faktyczny zakres prowadzonej działalności nie jest ograniczony statutem, gdyż może wystąpić przekroczenie kompetencji przez osoby występujące w imieniu spółki,
- banki wprowadziły klientów w błąd¹⁰, zawierając inne transakcje niż oferowane podczas prezentacji. W świetle art. 388 Kodeksu Cywilnego można wówczas mówić o wyzysku, który stanowi podstawę unieważnienia umowy. Artykuł 388 znajduje zastosowanie, jeśli jedna ze stron transakcji wykorzystuje między innymi brak doświadczenia kontrahenta. Z chwilą wykrycia błędu strona powinna złożyć drugiej stronie transakcji pisemne oświadczenie o uchyleniu się od skutków prawnych swojego oświadczenia woli, nie później niż w ciągu roku od wykrycia błędu. Błąd musi być na tyle istotny, że gdyby przedsiębiorca uświadomił go sobie przed zawarciem umowy, nie podpisałby kontraktu. Przedsiębiorca musi jednocześnie wykazać, że błąd został wywołany przez bank lub bank mógł się z łatwością

⁷ A. Jach, M. Duda, Feralne opcje walutowe, „Gazeta Prawna” z 3 lutego 2009 r.

⁸ J. Czabański, Co opcje walutowe mają do zasady pewności obrotu gospodarczego, „Rzeczpospolita” z 29 stycznia 2009 r.

⁹ Bez dowodów firmy nie wygrała z bankami, rozmowa K. Polaka z M. Dziurdą, prezesem Prokuratury Generalnej Skarbu Państwa, „Gazeta Prawna” z 2 marca 2009 r.

¹⁰ Kwalifikowaną postacią błędu jest podstęp, na który w sporach z bankami również powołują się przedsiębiorcy.

o nim dowiedzieć¹¹. Jako kontrargumentu należy jednak użyć stwierdzenia, że spółka prawa handlowego jest podmiotem profesjonalnym, który może skorzystać z usług wyspecjalizowanych doradców. W kontekście powyższego stwierdzenia większe szanse na skuteczne skorzystanie z argumentacji w postaci błędu mają małe przedsiębiorstwa. Banki powołują się również na to, że klientom przedstawiane były scenariusze rozliczeń, opisy produktów i podpisywali oni oświadczenia o znajomości ryzyka zawartych transakcji,

- umowy z bankami zostały zawarte przez osoby, które nie zostały wpisane do KRS jako reprezentujące spółkę. W opinii prawników opisana powyżej sytuacja nie stanowi podstawy do unieważnienia umowy. Udowodnienie, że transakcja została zawarta przez osobę nieupoważnioną do takiej czynności, przenosi odpowiedzialność w sporze z bankiem ze spółki na tę osobę. Jeśli natomiast osoba została umocowana przez spółkę do zawierania transakcji terminowych i nie jest wskazana w KRS, nie zwalnia to spółki z odpowiedzialności za zawarte transakcje,
- „prowspółnotowe” podejście sądów skutkuje możliwością koncentrowania się przedsiębiorców na wykazywaniu niedopełnienia przez banki obowiązków informacyjnych, wynikających z MiFiD, i następnie udowodnieniu, że zaniedbania (brak rzetelnej informacji o instrumentach finansowych i ryzyku z nimi związanemu, w tym ryzyku dźwigni finansowej, ryzyku zmienności cen instrumentów bazowych oraz ryzyku płynności, wynikającemu z konieczności uzupełniania zabezpieczenia) doprowadziły do obciążenia jego oświadczenia woli błędem¹²,
- wyzysk – bank wyzyskując niedoświadczenie przedsiębiorcy doprowadził do dysproporcji w ponoszonym ryzyku i kosztach obciążających strony. Podobnie jak w przypadku błędu kluczowe znaczenie ma stopień profesjonalizacji przedsiębiorcy oraz zakres „prowspółnotowej” interpretacji prawa przez sądy¹³,
- banki, oferując struktury „zerokosztowe” w ramach limitów, przez długi czas nie żądały zabezpieczeń, co sprawiało wrażenie korzystania z produktów bez ryzyka¹⁴.

¹¹ P. Cioch, *Prawem po...*, *op. cit.*

¹² *Ibidem.*

¹³ *Ibidem.*

¹⁴ „Dz”: Banki proponowały opcje walutowe nie bacząc na ryzyko, „Gazeta Wyborcza” z 18 lutego 2009 r.

3. Inicjatywy ustawodawcze na rzecz rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce

O problemie rozliczania opcji walutowych stało się głośno, gdy wskutek deprecjacji złotego powstały znaczne zobowiązania firm z tytułu negatywnej wyceny instrumentów pochodnych, a w mediach pojawiły się deklaracje polityków, reprezentujących różne opcje polityczne, wskazujące na możliwość znalezienia rozwiązania ustawowego. W tabelach 1–4 przedstawiono wybrane koncepcje wraz z listą potencjalnych zastrzeżeń co do ich wdrożenia.

Tabela 1. Inicjatywa ustawodawcza na rzecz rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce – projekt PSL

Podstawowe założenia projektu	Potencjalne problemy prawne związane z implementacją rozwiązania	Inne skutki
Zawieszenie wykonania asymetrycznych umów opcyjnych i egzekucji należności bankowych na 4 miesiące od dnia złożenia przez przedsiębiorstwo oświadczenia o skorzystaniu z postanowień ustawy, w którym to okresie banki i ich klienci mieliby czas na zawarcie ugody	Nie zgodność z konstytucją	Potencjalny problem z pozyskaniem finansowania na zagranicznych rynkach finansowych przez polskie instytucje finansowe (kryzys zaufania) ^a
	Nie zgodność z prawem UE	
	Naruszenie zasady <i>pacta sunt conventa</i> („umów należy dotrzymywać”)	
	Naruszenie zasady, że prawo nie może działać wstecz (<i>lex retro non agit</i>)	
Nieosiągnięcie porozumienia między bankiem i klientem oraz brak rozstrzygnięcia przez sąd polubowny przy KNF skutkuje możliwością odstąpienia od umowy	Naruszenie zasady ochrony praw słusznie nabytych	Zagrożenie bezpieczeństwa obrotu gospodarczego
	Brak odpowiedniego <i>vacatio legis</i>	

cd. tabeli 1

Podstawowe założenia projektu	Potencjalne problemy prawne związane z implementacją rozwiązania	Inne skutki
Przyjęcie definicji „nieuczciwych praktyk w obrocie instrumentami finansowymi”, którymi są między innymi: przekazywanie przez podmiot oferujący instrument finansowy nierzetelnych informacji na jego temat, wprowadzanie w błąd, a także niedostarczanie kompleksowej informacji na temat ryzyka i kosztów inwestycji oraz niezyskanie od podmiotu, któremu oferowany jest instrument, informacji o jego wiedzy i doświadczeniu	<p>Naruszenie zasady swobody umów</p> <p>Naruszenie zasady równości wobec prawa</p>	Naruszenie bilateralnych umów międzynarodowych w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji ^b

^a Por. np. wypowiedź U. Leuchtmanna, stratega walutowego Commerzbanku w: ZBP negatywnie o propozycji unieważnienia umów dotyczących opcji, „Gazeta Wyborcza” z 17 lutego 2009 r.

^b Począwszy od 1987 roku Polska podpisała 61 bilateralnych umów ratyfikowanych w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji (BIT – *Bilateral Investment Treaties*) – wymienione akty usytuowane są ponad regulacjami ustawowymi, co sprawia, że podstawą skargi do Trybunału Konstytucyjnego może być niezgodność ustawy z postanowieniami o niedyskryminowaniu i równym traktowaniu inwestorów umawiających się stron. Należy przez to rozumieć traktowanie na terytorium RP działalności drugiej umawiającej się strony nie mniej korzystnie niż działalności polskich inwestorów – na podstawie: P. Cioch, *Prawem po..., op. cit.*

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Osiecki, Wszystkie ustawy o opcjach trafią do kosza, „Dziennik.pl” z 9 kwietnia 2009 r.; Pawlak o opcjach: „To byłby przedziwny chichot historii”, „Gazeta Wyborcza” z 7 kwietnia 2009 r.; J. Bańka, T. Białek, Opcje walutowe: co projekt, to niewypał, „Rzeczpospolita” z 23 marca 2009 r.; PSL: będzie można odstąpić od umowy o opcje walutowe, „Gazeta Wyborcza” z 14 marca 2009 r.

Tabela 2. Inicjatywa ustawodawcza na rzecz rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce – projekt PiS

Podstawowe założenia projektu	Potencjalne problemy prawne związane z implementacją rozwiązania	Inne skutki
Możliwość zaskarżenia umowy w sądach i wstrzymanie egzekucji do czasu wydania wyroku przez sąd	Niezgodność z art. 32 Konstytucji, mówiącym o równości wobec prawa i zakazie dyskryminacji	Potencjalny problem z pozyskaniem finansowania na zagranicznych rynkach finansowych przez polskie instytucje finansowe (kryzys zaufania) Znaczne obciążenie Skarbu Państwa, związane z projektowanym zwolnieniem przedsiębiorców od opłacania kosztów sądowych za pozwy opierające się na klauzuli <i>rebus sic stantibus</i>
W sporze między bankiem i klientem możliwość powołania się na zasadę <i>rebus sic stantibus</i> („ponieważ sprawy przybrały taki obrót”), występującą w Kodeksie cywilnym	Naruszenie zasady, że prawo nie może działać wstecz (<i>lex retro non agit</i>)	
	Naruszenie zasady ochrony praw słusznie nabytych	
Zwolnienie przedsiębiorców od opłacania kosztów sądowych za pozwy opierające się na klauzuli <i>rebus sic stantibus</i>	Brak odpowiedniego <i>vacatio legis</i>	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Osiecki, Wszystkie ustawy..., *op. cit.*; Pawlak o opcjach..., *op. cit.*; J. Bańka, T. Białek, Opcje walutowe..., *op. cit.*; PSL: będzie można odstąpić..., *op. cit.*

Tabela 3. Inicjatywa ustawodawcza na rzecz rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce – projekt SLD

Podstawowe założenia projektu	Potencjalne problemy prawne związane z implementacją rozwiązania	Inne skutki
Zawieszenie wykonania asymetrycznych umów opcyjnych i egzekucji należności bankowych na okres 3 miesięcy, w którym banki i ich klienci mieliby czas na zawarcie ugody	Niezgodność z Konstytucją	Potencjalny problem z pozyskaniem finansowania na zagranicznych rynkach finansowych przez polskie instytucje finansowe (kryzys zaufania)
	Niezgodność z prawem UE	
Nieosiągnięcie porozumienia skutkuje możliwością odstąpienia przez klienta od umowy (w ciągu 30 dni)	Naruszenie zasady <i>pacta sunt conventa</i> („umów należy dotrzymywać”)	
	Naruszenie zasady, że prawo nie może działać wstecz (<i>lex retro non agit</i>)	
	Naruszenie zasady ochrony praw słusznie nabytych	
	Brak odpowiedniego <i>vacatio legis</i>	
	Naruszenie zasady równości wobec prawa	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Osiecki, Wszystkie ustawy..., *op. cit.*; Pawlak o opcjach..., *op. cit.*; J. Bańka, T. Białek, Opcje walutowe..., *op. cit.*; PSL: będzie można odstąpić..., *op. cit.*

Tabela 4. Inicjatywa ustawodawcza na rzecz rozwiązania problemu opcji walutowych w Polsce – projekt PO

Podstawowe założenia projektu	Potencjalne problemy prawne związane z implementacją rozwiązania
Asymetryczne umowy o opcje walutowe uznaje się za umowy, co do których zaszła nadzwyczajna zmiana stosunków (<i>rebus sic stantibus</i>), chyba że firma inwestycyjna lub bank przy jej zawarciu zachowały zasady wynikające z Dyrektywy MIFID	Niezgodność z Konstytucją
	Naruszenie zasady, że prawo nie może działać wstecz (<i>lex retro non agit</i>)
	Naruszenie zasady ochrony praw słusznie nabytych
Nieosiągnięcie porozumienia między przedsiębiorstwem i bankiem w ciągu 3 miesięcy od wejścia w życie ustawy skutkuje możliwością wystąpienia przez przedsiębiorstwo (w ciągu 30 dni) z powództwem przeciw bankowi na podstawie <i>rebus sic stantibus</i> (art. 357 1 k.c.)	Brak odpowiedniego <i>vacatio legis</i>
	Naruszenie zasady równości wobec prawa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Osiecki, Wszystkie ustawy..., *op. cit.*; Pawlak o opcjach..., *op. cit.*; J. Bańka, T. Białek, Opcje walutowe..., *op. cit.*; PSL: będzie można odstąpić..., *op. cit.*

Na uwagę zasługuje to, że w każdym projekcie ustawy pojawia się dość podobna definicja „asymetrycznej umowy o opcje walutowe”. Jest nią transakcja spełniająca jednocześnie dwa warunki¹⁵:

- 1) transakcja składa się jednocześnie z opcji *put* oraz opcji *call* o różnych wartościach nominalnych, przy czym wartość nominalna opcji *call* jest większa niż wartość nominalna opcji *put*;
- 2) przy zawieraniu transakcji naruszono obowiązki informacyjne określone w MiFiD.

Stosunkowo często proponowanym rozwiązaniem, które może być stosowane komplementarnie w stosunku do rekomendowanych zmian ustawowych, jest objęcie zobowiązań przedsiębiorstw z tytułu negatywnej wyceny opcji walutowych gwarancjami Banku Gospodarstwa Krajowego¹⁶.

¹⁵ B. Jagodziński, Czy nowe prawo może ingerować w umowy opcyjne, „Gazeta Prawna” z 17 lutego 2009 r.

¹⁶ M. Krześniak, W. Iwaniuk, Trudne negocjacje z bankami, „Rzeczpospolita” z 4 kwietnia 2009 r. Koncepcja ta nie jest powszechnie akceptowana. Jako kontrargument stawiane jest pytanie o powody przeniesienia ryzyka kredytowego z przedsiębiorstw i banków na podatników – por. wypowiedź W. Kwaśniaka w: R. Grzyb, Banki zamieniają opcje na kredyty, „Gazeta Prawna” z 19 marca 2009 r. Obok gwarancji BGK (do 70% zobowiązań kredytowych z tytułu rozliczenia opcji walutowych wraz z należnymi odsetkami z tego tytułu) Krajowa Izba Gospodarcza proponuje rozwiązanie, polegające na uruchomieniu programu niskoprocentowanych pożyczek BGK – por. R. Kołodziej, Obrona przed skutkami umów opcyjnych, „Gazeta Prawna” z 17 marca 2009 r. oraz Jak wyjść z opcji, „Gazeta Wyborcza” z 3 marca 2009 r.

4. Bilateralne negocjacje między przedsiębiorstwami i bankami, jako rozwiązanie problemu opcji walutowych w Polsce

Alternatywą dla rozwiązania ustawowego oraz sporów sądowych jest podjęcie bilateralnych negocjacji między przedsiębiorstwami i bankami. Znaczna liczba (ponad 100) przedsiębiorstw, które poniosły straty z tytułu zaangażowania na rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych, zrzuciła się w Stowarzyszeniu na rzecz Obrony Polskich Przedsiębiorstw (SOPP)¹⁷. W celu wypracowania optymalnych rozwiązań problemu zobowiązań z tytułu wyceny instrumentów pochodnych SOPP uczestniczy w spotkaniach z Urzędem Komisji Nadzoru Finansowego (UKNF). Spotkanie 23 marca 2009 roku zaowocowało uznaniem, że najlepszą drogą jest podjęcie przez przedsiębiorców rozmów z bankami. W koniecznych przypadkach możliwa jest mediacja w ramach Centrum Mediacyjnego przy UKNF lub skorzystanie z usług funkcjonującego przy Urzędzie Sądu Polubownego. Uznano wówczas również, że przypadki, w których naruszono prawo, powinny być rozstrzygane przed sądami powszechnymi¹⁸.

W opinii UKNF problem negatywnej wyceny walutowych transakcji pochodnych powinien być rozwiązany przy aktywnym zaangażowaniu nie tylko przedsiębiorstw i banków, z którymi zawarto transakcje. W proces mediacyjny powinny być również włączone banki, będące akcjonariuszami polskich banków ze względu na fakt, że banki w Polsce właśnie ze swoimi spółkami-matkami w wielu przypadkach zawierały transakcje przeciwstawne. UKNF jest zdania, że choć częściowo to również banki, w tym banki domykające transakcje, powinny partycypować w kosztach rozliczenia instrumentów pochodnych.

W opinii UKNF istnieją następujące rozwiązania, jakie banki powinny uwzględnić w relacjach z klientami, z którymi zawarto transakcje generujące wysoki poziom negatywnej wyceny¹⁹:

- segmentacja klientów (np. według kryteriów zaproponowanych w tabeli 7) i selektywne ich traktowanie,
- dostosowanie terminów zawartych transakcji na rynku terminowym do harmonogramu przepływów związanych z naturalną ekspozycją,

¹⁷ Siłę negocjacyjną Stowarzyszenia może wzmocnić przyjęcie przez rząd 10 marca 2009 r. projektu ustawy o dochodzeniu roszczeń w postępowaniu grupowym. Na jej podstawie będzie istniała możliwość rozstrzygania spraw wielu podmiotów (co najmniej 10), kierujących podobne roszczenia w stosunku do danego podmiotu w jednym postępowaniu sądowym – por. R. Kołodziej, *Obrona przed...*, *op. cit.*

¹⁸ Komunikat z dnia 23 marca 2009 r. ze spotkania przedstawicieli UKNF ze Stowarzyszeniem na rzecz Obrony Polskich Przedsiębiorstw, www.knf.gov.pl, 8 kwietnia 2009 r.

¹⁹ Podstawowe wnioski z analizy zaangażowania przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, UKNF, 11 marca 2009 r., dostępne na www.knf.gov.pl, 9 kwietnia 2009 r.

- zamykanie przynajmniej części transakcji w przypadku korzystnej zmiany kursu walutowego,
- konwersja całości lub części zobowiązań z tytułu zawartych transakcji na rynku terminowym na kredyty²⁰,
- umorzenie części zadłużenia.

Dodatkowo banki stosują:

- dobezpieczenie ekspozycji,
- częściową spłatę zadłużenia w akcjach spółki.

Należy jednocześnie zauważyć, że rozliczenia transakcji nie pozostają bez wpływu na bieżące kwotowania złotego – rozliczenie opcji determinuje konieczność zakupu waluty obcej na rynku, a to prowadzi do deprecjacji złotego. Taka właśnie sytuacja miała miejsce pod koniec marca i na początku kwietnia 2009 roku, o czym informował NBP²¹.

5. Podsumowanie

Problem opcji walutowych w Polsce ujawnił wiele uchybień w funkcjonowaniu zarówno banków, jak i przedsiębiorstw. Pożądane kierunki zmian obejmują konieczność eliminacji wszelkiego rodzaju działań spekulacyjnych oraz dostosowania portfela transakcji skarbowych do naturalnej ekspozycji walutowej. Właściciele przedsiębiorstw powinni również odpowiedzieć na pytania dotyczące procedury podejmowania decyzji finansowych i sposobu ujmowania zawartych transakcji w sprawozdawczości, aby inwestorzy mogli rzetelnie ocenić kondycję podmiotu gospodarczego. Problem opcji walutowych ujawnił także niekompetencję wielu dyrektorów finansowych przedsiębiorstw, którzy, pomimo tego że nie umieli ocenić ryzyka związanego z derywatami, samodzielnie bądź z udziałem pośredników angażowali się w struktury „zerokosztowe”. Wnioski zarówno dla sektora bankowego, jak i sektora instytucji niefinansowych, wynikające z analizy problemu opcji walutowych, nie mogą być jedynie listą uchybień. Powinny stać się swego rodzaju mapą drogową, której stosowanie będzie weryfikowane przez niezależnych audytorów. Dotyczy to jednak nie tylko walutowych instrumentów pochodnych, ale również derywatów zabezpieczających przez ryzykiem stóp procentowych oraz cen metali, których wycena póki co nie osiąga tak wysokich poziomów jak w przypadku instrumentów walutowych. Wdrażanie nowych sposobów zarządzania

²⁰ Ze względu na podwyższone ryzyko kredyty te zwykle są zdecydowanie wyżej oprocentowane niż inne zobowiązania finansowe tych samych przedsiębiorstw – por. M. Krześniak, W. Iwaniuk, Trudne negocjacje..., *op. cit.*

²¹ Szef NBP: Złotego osłabiły opcje walutowe, „Dziennik.pl” z 6 kwietnia 2009 r.

derywatami w sektorze bankowym oraz w sektorze instytucji niefinansowych jest działaniem długofalowym. Bieżąca sytuacja wymaga natomiast szybkiego rozwiązania problemu wymagalnych zobowiązań z tytułu negatywnej, z punktu widzenia przedsiębiorstw, wyceny portfela opcji walutowych. Wydaje się, że niepożądana jest w tym przypadku ingerencja państwa w umowy o charakterze stricte prywatnym, zwłaszcza, że większość inicjatyw ustawodawczych stoi w sprzeczności z podstawowymi zasadami prawa. Warto zatem ukierunkować prace nad stworzeniem instrumentarium dla szybszego i bardziej efektywnego rozwiązywania sporów na drodze porozumień bilateralnych.

6. Bibliografia

Dokumenty prawne:

1. Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 roku w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID).
2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2005 roku o trybie i warunkach postępowania firm inwestycyjnych oraz banków powierniczych, Dz.U. 2006, Nr 2, poz. 8.
3. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks Cywilny, Dz.U. 1964, Nr 16, poz. 93 z póź. zm.
4. Ustawa z dnia 15 września 2000 roku Kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000, Nr 94, poz. 1037 z póź. zm.
5. Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. 2005, Nr 183, poz. 1538 z póź. zm.

Artykuły prasowe i okolicznościowe:

1. Aktualizacja danych o zaangażowaniu przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, KNF, 28 kwietnia 2009 r.
2. Bańka J., Białek T., Opcje walutowe: co projekt, to niewypał, „Rzeczpospolita” z 23 marca 2009 r.
3. Bez dowodów firmy nie wygrają z bankami, rozmowa K. Polaka z M. Dziurdą, prezesem Prokuratorii Generalnej Skarbu Państwa, „Gazeta Prawna” z 2 marca 2009 r.
4. Cioch P, Prawem po opcjach, „Gazeta Bankowa”, Nr 10 (1062) z 9 marca 2009 r.
5. Czabański J., Co opcje walutowe mają do zasady pewności obrotu gospodarczego, „Rzeczpospolita” z 29 stycznia 2009 r.
6. Dane przeczą obiegowym opiniom, „Gazeta Finansowa”, UKNF, z 3 kwietnia 2009 r.
7. „Dz”: Banki proponowały opcje walutowe nie bacząc na ryzyko, „Gazeta Wyborcza” z 18 lutego 2009 r.

8. Grzyb R., Banki zamieniają opcje na kredyty, „Gazeta Prawna” z 19 marca 2009 r.
9. Jach A., Duda M., Feralne opcje walutowe, „Gazeta Prawna” z 3 lutego 2009 r.
10. Jagodziński B., Czy nowe prawo może ingerować w umowy opcyjne, „Gazeta Prawna” z 17 lutego 2009 r.
11. Jak wyjść z opcji, „Gazeta Wyborcza” z 3 marca 2009 r.
12. Kołodziej R., Obrona przed skutkami umów opcyjnych, „Gazeta Prawna” z 17 marca 2009 r.
13. Komunikat z dnia 23 marca 2009 r. ze spotkania przedstawicieli UKNF ze Stowarzyszeniem na rzecz Obrony Polskich Przedsiębiorstw, www.knf.gov.pl
14. Krześniak M., Iwaniuk W., Trudne negocjacje z bankami, „Rzeczpospolita” z 4 kwietnia 2009 r.
15. Osiecki G., Wszystkie ustawy o opcjach trafią do kosza, „Dziennik.pl” z 9 kwietnia 2009 r.
16. Pawlak o opcjach: „To byłby przedziwny chichot historii”, „Gazeta Wyborcza” z 7 kwietnia 2009 r.
17. Podstawowe wnioski z analizy zaangażowania przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, UKNF, 11 marca 2009 r.
18. PSL: będzie można odstąpić od umowy o opcje walutowe, „Gazeta Wyborcza” z 14 marca 2009 r.
19. Szef NBP: Złotego osłabiły opcje walutowe, „Dziennik.pl” z 6 kwietnia 2009 r.
20. Wilkowicz Ł., Jak rozwiązać problem opcji?, „Parkiet” z 12 lutego 2009 r.
20. Za opcje walutowe może zapłacić państwo, rozmowa E. Matyszewskiej z N. Półtorak, radcą prawnym w Ernst & Young, „Gazeta Prawna” z 12 marca 2009 r.
21. ZBP negatywnie o propozycji unieważnienia umów dotyczących opcji, „Gazeta Wyborcza” z 17 lutego 2009 r.

Monika Stoma
Wyższa Szkoła Społeczno-Przyrodnicza w Lublinie
Stefan Doroszewicz
Kolegium Zarządzania i Finansów SGH

Empiryczny model jakości funkcjonalnej usługi ubezpieczenia autocasco spostrzeganej przez klientów indywidualnych – wyniki badań

1. Wprowadzenie

Ubezpieczenia stanowią ważną sferę współczesnej gospodarki rynkowej. Od 1990 roku ten sektor rynku przechodzi przyspieszone zmiany dotyczące wszystkich obszarów jego funkcjonowania. Wielu specjalistów z tej dziedziny uznaje, że poziom rozwoju ubezpieczeń gospodarczych odzwierciedla stopień rozwoju całej gospodarki, w tym w szczególności zamożność gospodarstw domowych, jak również kondycję i rozwój sektorów prywatnego i publicznego¹.

Z uwagi na fakt, że rynek ubezpieczeń gospodarczych rozwijał się w ciągu ostatnich lat bardzo dynamicznie, nastąpiło na nim ujednoczenie usług ubezpieczeniowych. Towarzystwa ubezpieczeniowe w swojej działalności zaczęły napotykać barierę tzw. rynku nasyconego² – w Polsce istnieje wiele zakładów ubezpieczeń, które dysponują bardzo zbliżoną gamą usług. Towarzystwa ubezpieczeniowe zaczynają więc sięgać do różnorodnych metod pozyskiwania klienta, pamiętając jednocześnie, że cena – do tej pory powszechnie stosowany instrument konkurencyjności – nie odgrywa już dominującej roli w budowaniu oraz umacnianiu przez firmę ubezpieczeniową przewagi konkurencyjnej. Wydaje się więc, że podstawową formą konkurencyjności na współczesnym rynku jest jakość świadczonych usług. Jakość usług ubezpieczenia stanowi równocześnie solidną podstawę do budowania trwałych więzi z klientami. Stwierdzenie to odnosi się głównie do usług dobrowolnie nabywanych przez klientów (głównie indywidualnych), w tym – do usługi autocasco.

W przypadku usługi ubezpieczeniowej autocasco do tej pory nie opracowano modelu jakości funkcjonalnej³, spostrzeganej i ocenianej przez klientów

¹ R. Pajewska, Analiza rynku ubezpieczeń w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w zestawieniu z tendencjami europejskimi, w: *Rozwój rynków ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, pod red. W. Sułkowskiej, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2003, s. 11.

² J. Garczarczyk, Zarządzanie jakością usług, „Gazeta Bankowa”, Nr 23 (763) z 9 czerwca 2003 r.

³ A. Czubała, A. Jonas, T. Smoleń, J. Wiktor, *Marketing usług*, Wolters Kluwer, Kraków 2006, s. 118–126.

indywidualnych. Próba adaptacji kwestionariusza SERVQUAL⁴ wydaje się być tu błędem, z uwagi na fakt, że spostrzeganie, a w konsekwencji i ocena obiektu (usługi ubezpieczeniowej), dokonywane przez człowieka (klienta indywidualnego), są uwarunkowane przede wszystkim rodzajem ocenianego obiektu (usługi), stosowanym schematem poznawczym czy też czynnikami sytuacyjnymi⁵. Jak się zatem wydaje, dla rozwiązania omawianego problemu konieczne są badania zorientowane na formułowanie empirycznych modeli charakterystyki wymiarowej i jakości funkcjonalnej rozważanej usługi, dostosowanych do określonej populacji klientów indywidualnych i określonych warunków sytuacyjnych, w jakich zachodzi świadczenie takiej usługi.

Celem niniejszego artykułu jest próba sformułowania empirycznego modelu jakości funkcjonalnej, określonego na podstawie badań postaw klientów indywidualnych z województwa lubelskiego wobec usługi ubezpieczenia autocasco, świadczonej przez agentów lub w placówkach towarzystw ubezpieczeniowych.

2. Metoda, obiekt i przedmiot badań

Jako obiekt badań wybrano usługę ubezpieczenia autocasco pojazdów mechanicznych, oferowaną klientom indywidualnym z województwa lubelskiego przez towarzystwa ubezpieczeniowe działające na polskim rynku. W badaniach uwzględniano jedynie usługę ubezpieczenia autocasco, świadczoną na podstawie kontaktu bezpośredniego: ubezpieczający (klient indywidualny) – przedstawiciel towarzystwa ubezpieczeniowego (agent lub pracownik danej placówki). Przyjęte założenie wykluczało z badań zdalne formy świadczenia usług ubezpieczeniowych, jak: usługi zawierane za pośrednictwem Internetu (np. TU Compensa czy Link4) lub telefonu (Link4).

Przedmiotem niniejszych badań jest model jakości funkcjonalnej badanej usługi. Model ten stanowi sobą równanie wiążące jakość funkcjonalną obiektu (zmienna zależna) ze znormalizowanymi cechami jego charakterystyki wymiarowej (zmiennie niezależne). Parametrami równania jakości funkcjonalnej usługi ubezpieczeniowej autocasco, spostrzeganej przez klientów indywidualnych z województwa lubelskiego, są wagi poszczególnych cech charakterystyki wymiarowej.

⁴ A. Parasuraman, V. A. Zeithaml, L. L. Berry, A conceptual model of service quality and its implications for future research, „Journal of Marketing”, Vol. 49, Fall 1985, s. 41–50; A. Parasuraman, V. A. Zeithaml, L. L. Berry, SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality, „Journal of Retailing”, 1988, Spring, Vol. 64, Nr 1, s. 12–40; A. Parasuraman, L. L. Berry, V. A. Zeithaml, Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale, „Journal of Retailing”, 1991, Nr 67 (4), s. 420–450.

⁵ P. Asubonteng, K. J. McCleary, J. E. Swan, SERVQUAL revisited: A critical review of service quality, „Journal of Services Marketing”, 1996, Vol. 10, Nr 6.

Metodę postępowania badawczego skonstruowano według założenia koncepcji SERVPERF, zaproponowanej przez Cronina i Taylora⁶. Procedura badawcza wykorzystywana podczas badań została ukierunkowana na wyznaczenie charakterystyki wymiarowej oraz modelu jakości funkcjonalnej badanego obiektu⁷.

Badania przeprowadzono na terenie województwa lubelskiego w 2006 roku. Wśród respondentów znaleźli się klienci indywidualni, którzy w 2006 roku dokonali zakupu ubezpieczenia autocasco w placówce towarzystwa ubezpieczeniowego bądź za pośrednictwem agenta.

3. Wyniki badań

W wyniku realizacji początkowych etapów procedury badawczej sformułowano 12-wymiarowy model charakterystyki usługi ubezpieczenia autocasco, spostrzeganej przez klientów indywidualnych z województwa lubelskiego. Model ten można wyrazić następująco:

$$UUA = f(x_{PW}, x_E, x_{MM}, x_{ST}, x_{ZR1}, x_{ZR2}, x_{SP}, x_{EU}, x_{KU}, x_{DP}, x_{ZP}, x_P),$$

gdzie:

UUA – model charakterystyki wymiarowej usługi ubezpieczenia autocasco postrzeganej przez klientów indywidualnych,

x_{PW} – czynnik 1 – „pierwsze wrażenie”,

x_E – czynnik 2 – „empatia personelu świadczącego usługę”,

x_{MM} – czynnik 3 – „materialność usługi związana z miejscem świadczenia”,

x_{ST} – czynnik 4 – „solidność towarzystwa ubezpieczeniowego”,

x_{ZR1} – czynnik 5 – „zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta w trakcie realizacji usługi”,

x_{ZR2} – czynnik 6 – „zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta przed realizacją usługi”,

x_{SP} – czynnik 7 – „solidność personelu świadczącego usługę”,

⁶ J. J. Cronin Jr, S. A. Taylor, Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension, „Journal of Marketing”, 1992, July, Vol. 56, s. 55–68.

⁷ Procedura badawcza została zaprezentowana i omówiona w: S. Doroszewicz, M. Stoma, Charakterystyka wymiarowa usługi ubezpieczenia autocasco spostrzeganej przez klientów indywidualnych, Zeszyt Naukowy KZiF, Nr 81, 2007; M. Stoma, Jakość usługi ubezpieczenia autocasco spostrzeganej i ocenianej przez klientów indywidualnych, niepublikowana rozprawa doktorska, SGH, Warszawa 2008 oraz S. Doroszewicz, A. Kobylińska, Jakość wykładu akademickiego postrzeganego przez studentów, w: Towaroznawstwo wobec integracji z Unią Europejską, red. J. Zuchowski, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2004, s. 186–193.

x_{EU} – czynnik 8 – „elastyczność usługodawcy związana z funkcjonalnością techniczną usługi”,

x_{KU} – czynnik 9 – „komunikatywność usługodawcy”,

x_{DP} – czynnik 10 – „dostępność parkingu placówki ubezpieczeniowej”,

x_{ZP} – czynnik 11 – „zdolność przystosowania czasu trwania usługi do wymagań klienta”,

x_P – czynnik 12 – „pewność, kompetencje personelu”⁸.

Szczególną składową sformułowanego modelu *UUA* charakterystyki wymiarowej badanej usługi jest czynnik x_{PW} . Przypisano mu nazwę „pierwsze wrażenie”, ponieważ, jak się wydaje, w procesie wartościowania spostrzeganego obiektu ocena tego czynnika następuje w pierwszej kolejności. Ustalono⁹, że zbiór cech pierwotnych tworzących jego strukturę stanowi o ogólnym wrażeniu, jakie usługobiorca odnosi spostrzegając obiekt, w tym przypadku kontakt usługowy w pierwszym momencie trwania tego kontaktu (kontaktu z agentem świadczącym usługę autocasco).

Na podstawie sformułowanego modelu *UUA* zbadano współczynniki ważności dla poszczególnych 12 wymiarów charakterystyki rozważanej usługi ubezpieczenia autocasco. Badania te przeprowadzono na próbie o liczebności $n = 124$ osób – klientów indywidualnych z województwa lubelskiego, którzy w ostatnim czasie nabyli ubezpieczenie autocasco w jednym z lubelskich towarzystw ubezpieczeniowych i należeli do kategorii klientów „zadowolonych” ze świadczonej usługi¹⁰. Respondenci zostali poproszeni o wybranie, wśród zaprezentowanych w kwestionariuszu 12 cech charakteryzujących usługę ubezpieczenia autocasco, sześciu, które są dla nich najważniejsze. Kolejnym zadaniem ankietowanych było uszeregowanie wybranych cech według ważności, poprzez przypisanie cesze najważniejszej numeru 1, cesze drugiej w kolejności – numeru 2, itd., a cesze najmniej ważnej – numeru 6 w tworzonym uporządkowaniu zupełnym.

Współczynniki ważności poszczególnych wymiarów charakterystyki *UUA* wyznaczono na podstawie równania:

⁸ S. Doroszewicz, M. Stoma, Charakterystyka wymiarowa usługi..., *op. cit.*

⁹ S. Doroszewicz, Pierwsze wrażenie jako inherentna właściwość określająca jakość postrzeganą produktów, w: *Filozofia TQM w zrównoważonym rozwoju*, red. J. Żuchowski, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom 2008, s. 197–202.

¹⁰ W metryczce kwestionariusza ankietowego, służącego do badania postaw klientów indywidualnych oceniających usługę ubezpieczenia autocasco, umieszczono zmienną grupującą, określoną jako „zadowolenie klienta ze świadczonej usługi (wyплаты odszkodowania z tytułu AC)”. Dla tej zmiennej przypisano 2 kategorie: klienci zadowoleni i niezadowoleni. W badaniach wag brano pod uwagę wyłącznie opinie osób zadowolonych.

$$\alpha_i = \frac{\frac{m_i}{n} \sum_{j=1}^n R_{i,j}}{\sum_{i=1}^{12} \left(\frac{m_i}{n} \sum_{j=1}^n R_{i,j} \right)}, \quad R_{i,j} = 7 - r_{ij},$$

gdzie:

n – liczebność próby populacji,

m_i – liczba wskazań wymiaru „i” ($0 \leq m_i \leq n$),

$R_{i,j}$ – ranga wymiaru „i” przypisana mu przez respondenta „j” ($1 \leq r_{ij} \leq 6$).

Uzyskane wartości α_i przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Współczynniki ważności α_i poszczególnych 12 wymiarów badanej usługi ubezpieczenia autocasco

Wymiar	x_{PW}	x_E	x_{MM}	x_{ST}	x_{ZR1}	x_{ZR2}	x_{SP}	x_{EU}	x_{KU}	x_{DP}	x_{ZP}	x_P
α_i	0,06	0,08	< 0,01	0,35	0,02	0,07	0,17	0,04	0,07	0,01	0,01	0,12

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie wyznaczonych wartości współczynników α_i opracowano empiryczny model jakości funkcjonalnej rozważanej usługi. Przyjęto, że jakość funkcjonalną usługi ubezpieczenia autocasco, ocenianą przez „zadowolonych” klientów z województwa lubelskiego, można wyrazić za pomocą wielomianu pierwszego stopnia¹¹ o następującej postaci:

$$Q = 0,35 q_{ST} + 0,17 q_{SP} + 0,12 q_P + 0,08 q_E + 0,07 q_{ZR2} + 0,07 q_{KU} + \\ + 0,06 q_{PW} + 0,04 q_{EU} + 0,02 q_{ZR1} + 0,01 q_{DP} + 0,01 q_{ZP}$$

gdzie:

q_{ST} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „solidność towarzystwa ubezpieczeniowego”,

q_{SP} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „solidność personelu świadczącego usługę”,

q_P – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „pewność, kompetencje personelu”,

q_E – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „empatia personelu świadczącego usługę”,

¹¹ Z uwagi na fakt, że jakość to agregacja ocen wielu składowych, powinna być ona wyrażona jako wielomian pierwszego stopnia.

q_{ZR2} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta przed realizacją usługi”,

q_{KU} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „komunikatywność usługodawcy”,

q_{PW} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „pierwsze wrażenie”,

q_{EU} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „elastyczność usługodawcy związana z funkcjonalnością techniczną usługi”,

q_{ZR1} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta w trakcie realizacji usługi”,

q_{DP} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „dostępność parkingu placówki ubezpieczeniowej”,

q_{ZP} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „zdolność przystosowania czasu trwania usługi do wymagań klienta”.

W przedstawionym modelu jakości pominięto składową q_{MM} – jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „materialność usługi związana z miejscem świadczenia”, ponieważ uznano jej ważność za marginalną $\alpha_{MM} < 0,01$.

Na rysunku 1 przedstawiono rozkład ważności poszczególnych jakości cząstkowych, składających się na jakość usługi ubezpieczenia usługi autocasco postrzeganej przez badanych klientów. Rozkładowi temu narzucono ograniczenia zgodne z zasadą ABC Pareto¹², w celu identyfikacji tych wymiarów, cech usługi autocasco, które według respondentów w największym stopniu wpływają na jej obraz oraz jakość¹³.

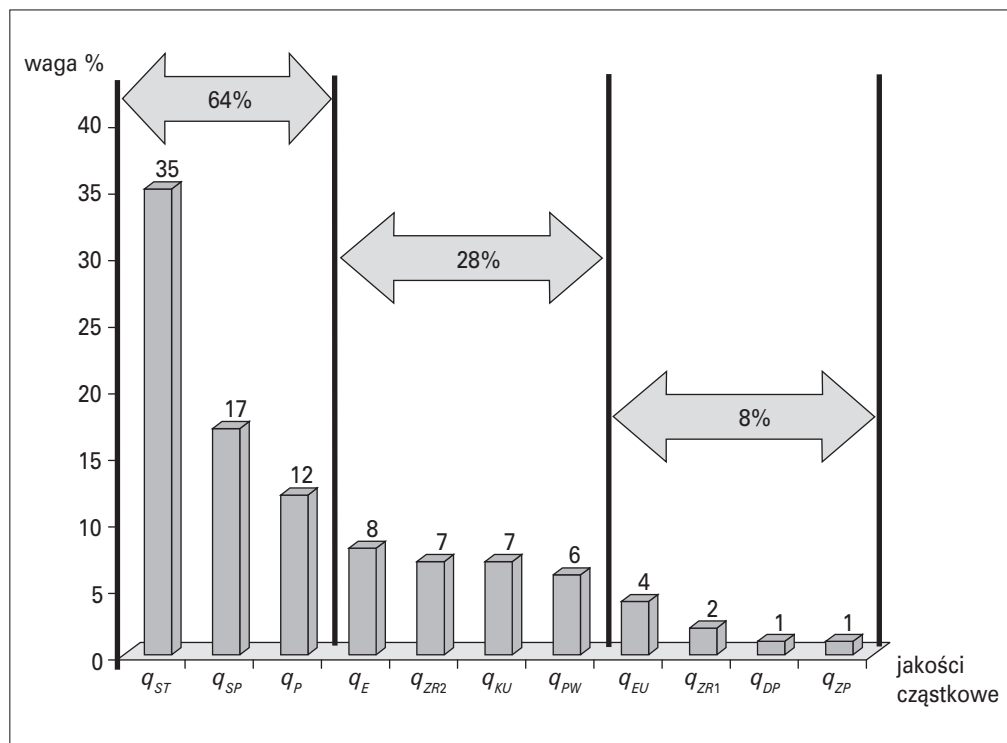
Z rysunku 1 wynika, że trzy wymiary, a mianowicie: jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „solidność towarzystwa ubezpieczeniowego”, jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „solidność personelu świadczącego usługę” oraz jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „pewność, kompetencje personelu” stanowią o 64% wartości badanej jakości funkcjonalnej. Wymienione właściwości tej usługi można zatem uznać za należące do kategorii cech najważniejszych.

Kolejne 4 wymiary: jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „empatia personelu świadczącego usługę”, jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi

¹² Na temat zasady i wykresu Pareto (metody ABC lub prawa 20–80), m.in. w: M. Urbaniak, Zarządzanie przez jakość, Wielkopolska Szkoła Biznesu przy AE w Poznaniu, Poznań 2003, s. 57–58 oraz Zarządzanie przez jakość. Koncepcje, metody, studia przypadków, pod red. E. Konarzewskiej-Gubały, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 195–196.

¹³ Zasada ABC Pareto może stanowić dodatkowe kryterium wyodrębniania czynników, a na podstawie analizy poszczególnych stref można zaproponować towarzystwom ubezpieczeniowym pewne modele do badania jakości świadczonych przez nie usług ubezpieczenia autocasco.

Rysunek 1. Rozkład wag poszczególnych jakości cząstkowych w empirycznym modelu jakości funkcjonalnej usługi autocasco ocenianej przez klientów indywidualnych z województwa lubelskiego



Źródło: opracowanie własne.

„zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta przed realizacją usługi”, jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „komunikatywność usługodawcy” oraz jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „pierwsze wrażenie” stanowią o 28% wartości badanej jakości funkcjonalnej. Wymienione właściwości można zatem zakwalifikować do kategorii cech średnioważnych.

Ostatnie 4 wymiary: jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „elastyczność usługodawcy związana z funkcjonalnością techniczną usługi”, jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta w trakcie realizacji usługi”, jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „dostępność parkingu placówki ubezpieczeniowej” oraz jakość cząstkowa odpowiadająca wymiarowi „zdolność przystosowania czasu trwania usługi do wymagań klienta” stanowią jedynie o 8% wartości badanej jakości funkcjonalnej. Wymienione właściwości można sklasyfikować jako mało ważne.

Jak się więc wydaje, zgodnie z zasadą ABC Pareto (rysunek 1) można tu wyodrębnić trzy domeny ważności wymiarów rozważanej usługi autocasco:

- A) najważniejsze właściwości (q_{ST} , q_{SP} oraz q_P) – domena, w której trzy składowe modelu stanowią o około 70% całkowitej wartości jakości funkcjonalnej;
- B) właściwości średnio ważne (q_E , q_{ZR2} , q_{KU} oraz q_{PW}) – domena, w której cztery składowe stanowią o około 25% całkowitej wartości jakości funkcjonalnej oraz
- C) właściwości mało ważne (q_{EU} , q_{ZR1} , q_{DP} oraz q_{ZP}) – domena, w której cztery składowe stanowią o około 5% całkowitej wartości jakości funkcjonalnej.

Domena A zawiera kluczowe wymiary charakterystyki badanej usługi, o zasadniczym „ciężarze gatunkowym” dla danej zbiorowości¹⁴. Dlatego też na właściwościach usługi autocasco należących do tej domeny powinna skupiać się uwaga towarzystw ubezpieczeniowych. Jeżeli zatem zachodzi potrzeba uproszczonej oceny jakości świadczenia usługi ubezpieczenia autocasco, można towarzystwom ubezpieczeniowym zaproponować model składający się jedynie z trzech składowych należących do domeny A.

Normalizując wagi trzech najważniejszych wymiarów uproszczony model jakości funkcjonalnej usługi ubezpieczenia autocasco, ocenianej przez klientów indywidualnych z województwa lubelskiego, można przedstawić następująco:

$$Q_A = 0,55 q_{ST} + 0,26 q_{SP} + 0,19 q_P.$$

W celu zbadania jakości funkcjonalnej rozważanej usługi wystarczy wtedy utworzyć kwestionariusz ankietowy składający się jedynie z 3 pozycji. Jak się wydaje, rzetelność wyników uzyskiwanych za pomocą tak prostego narzędzia badawczego w części mogłaby skompensować utratę około 30% zasobu informacji o jakości całkowitej badanej usługi.

W domenie A znalazły się trzy wymiary określające: solidność towarzystwa ubezpieczeniowego, solidność personelu świadczącego usługę oraz pewność i kompetencje personelu. Dla klientów indywidualnych najważniejsze wydaje się więc spostrzeganie usługi ubezpieczenia autocasco poprzez pryzmat stałości, pewności i solidności, odnoszącej się zarówno do organizacji świadczącej daną usługę, jak i do ludzi – najważniejszego czynnika w procesie świadczenia usług. W dobie częstych zmian występujących wśród uczestników rynku ubezpieczeniowego¹⁵ klienci

¹⁴ W. Marczyk, S. Marczyk, Wybrane zagadnienia organizacji i zarządzania, Kraków 2003, s. 125.

¹⁵ Przypadki utraty licencji na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej stały się nieodłączną cechą współczesnego rynku ubezpieczeniowego.

nabywający usługę zwracają przede wszystkim uwagę na wiarygodność, rzetelność i stabilność finansową usługodawcy. Niemniej ważna jest również dokładność i terminowość realizacji usługi, co w przypadku usługi ubezpieczenia autocasco oznacza wypłatę ewentualnego odszkodowania. Ponadto klienci pragną być obsługiwani przez personel, który poprzez udział w licznych szkoleniach i treningach posiada pewne wyćwiczone cechy będące standardem działania – chodzi tu mianowicie o cierpliwość czy doradzanie klientowi najkorzystniejszego dla niego wariantu ubezpieczenia, podparte jednocześnie profesjonalizmem, wysokimi kompetencjami i wszechstronną wiedzą na temat sprzedawanej usługi. Jak się wydaje, dla klientów niezmiernie ważne jest również zaufanie jakie wzbudza personel, bowiem proces świadczenia usługi przebiega wówczas sprawniej i efektywniej. Nabywcy usługi ubezpieczenia autocasco zwracają dodatkowo uwagę na poufność wypełniania dokumentów, gdyż współcześnie informacja stanowi towar, na który jest ogromne zapotrzebowanie, a co za tym idzie jest to towar powszechnie poszukiwany i cenny. Tak więc w grupie wymiarów, które dla klientów indywidualnych nabywających usługę ubezpieczenia autocasco stanowią cechy kluczowe, znalazły się zatem pewność i solidność.

Jeśli towarzystwo ubezpieczeniowe zamierza dokładniej określać jakość funkcjonalną świadczonej usługi, może się wówczas posłużyć modelem bardziej złożonym, składającym się z dwu domen: A i B, który w przypadku rozważanej usługi ubezpieczenia autocasco stanowi o około 95% zasobu informacji o jakości całkowitej. Wówczas należałoby dodatkowo (oprócz pewności i solidności) dołączyć kolejne 4 wymiary, a mianowicie: empatię personelu świadczącego usługę, zdolność reagowania usługodawcy na czasowe ograniczenia klienta przed realizacją usługi, komunikatywność usługodawcy oraz pierwsze wrażenie. Model jakości funkcjonalnej rozważanej usługi miałby wówczas następującą postać:

$$Q_{AB} = 0,38 q_{ST} + 0,18 q_{SP} + 0,13 q_P + 0,09 q_E + 0,08 q_{ZR2} + \\ + 0,08 q_{KU} + 0,06 q_{PW}.$$

W badaniach jakości funkcjonalnej rozważanej usługi narzędziem pomiarowym byłby wówczas kwestionariusz wyposażony w siedem skal szacunkowych.

Domena C zawiera elementy o znaczeniu marginalnym dla obrazu analizowanej usługi. Dlatego też, jak się wydaje, w analizie jakości usługi ubezpieczenia autocasco można pominąć wymiary tej domeny, gdyż utrata informacji wyniosłaby tu zaledwie około 5%. W dalszych badaniach prowadzonych przez towarzystwa ubezpieczeniowe na temat jakości świadczonych przez nie usług, można zatem zrezygnować z włączania do modelu następujących wymiarów: elastyczność usługodawcy związana z funkcjonalnością techniczną usługi, zdolność reagowania

usługodawcy na czasowe ograniczenia czasowe klienta w trakcie realizacji usługi, dostępność parkingu placówki ubezpieczeniowej oraz zdolność przystosowania czasu trwania usługi do wymagań klienta.

4. Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań oraz analiz uzyskanych wyników można, jak się wydaje, sformułować następujące wnioski:

1. Opracowano trzy modele jakości funkcjonalnej usługi ubezpieczenia autocasco ocenianej przez klientów indywidualnych z województwa lubelskiego, w tym dwa uproszczone, sformułowane z pominięciem mało lub mało i średnioważnych zmiennych. Całkowitą jakość funkcjonalną usługi ubezpieczenia autocasco, ocenianą przez klientów indywidualnych, może wyrażać wielomian pierwszego stopnia złożony z 11 wyrazów.
2. Uproszczony model jakości badanej usługi może mieć postać wielomianu pierwszego stopnia złożonego z 7 wyrazów określonych przez ważne i średnioważne wymiary. Model ten stanowi o około 95% wartości całkowitej jakości funkcjonalnej rozważanej usługi.
3. Mocno uproszczony model jakości funkcjonalnej badanej usługi może mieć postać wielomianu pierwszego stopnia złożonego z 3 wyrazów, określonych tylko przez ważne wymiary charakterystyki tej usługi. Model ten stanowi o około 70% wartości całkowitej jakości funkcjonalnej rozważanej usługi.

Jak się wydaje, najbardziej przydatnym modelem dla towarzystw ubezpieczeniowych jest model drugi (model A, B), a kwestionariusz opracowany na jego podstawie może stać się narzędziem wykorzystywanym do badań jakości usługi ubezpieczenia autocasco. Jak się dalej wydaje, stanowi on najbardziej rzetelne narzędzie do uzyskania obrazu badanej usługi ubezpieczeniowej. Jego zaletami są przede wszystkim: prostota (mało pozycji) oraz względnie duży zasób informacji o jakości.

5. Bibliografia

1. Asubonteng P., McCleary K. J., Swan J. E., SERVQUAL revisited: A critical review of service quality, „Journal of Services Marketing”, 1996, Vol. 10, No. 6.
2. Cronin J. J. Jr, Taylor S. A., Measuring Service Quality: A Reexamination and Extension, „Journal of Marketing”, 1992, July, Vol. 56.
3. Czubała A., Jonas A., Smoleń T., Wiktor J., Marketing usług, Wolters Kluwer, Kraków 2006.

4. Doroszewicz S., Stoma M., Charakterystyka wymiarowa usługi ubezpieczenia autocasco spostrzeganej przez klientów indywidualnych, *Zeszyt Naukowy KZiF*, Nr 81, 2007.
5. Filozofia TQM w zrównoważonym rozwoju, red. J. Żuchowski, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2008.
6. Garczarczyk J., Zarządzanie jakością usług, „Gazeta Bankowa”, Nr 23 (763) z 9 czerwca 2003 r.
7. Marczyk W., Marczyk S., Wybrane zagadnienia organizacji i zarządzania, Kraków 2003.
8. Parasuraman A., Berry L. L., Zeithaml V. A., Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale, „Journal of Retailing”, 1991, Nr 67 (4).
9. Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L., A conceptual model of service quality and its implications for future research, „Journal of Marketing”, Vol. 49, Fall 1985.
10. Parasuraman A., Zeithaml V. A., Berry L. L., SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality, „Journal of Retailing”, 1988, Spring, Vol. 64, No. 1.
11. Rozwój rynków ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, pod red. W. Sułkowskiej, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2003.
12. Stoma M., Jakość usługi ubezpieczenia autocasco spostrzeganej i ocenianej przez klientów indywidualnych, niepublikowana rozprawa doktorska, SGH, Warszawa 2008.
13. Towaroznawstwo wobec integracji z Unią Europejską, red. J. Żuchowski, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2004.
14. Urbaniak M., Zarządzanie przez jakość, Wielkopolska Szkoła Biznesu przy AE w Poznaniu, Poznań 2003.
15. Zarządzanie przez jakość. Koncepcje, metody, studia przypadków, pod red. E. Konarzewskiej-Gubały, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003.

Summary

Wojciech Pachó

Poland and Threats on the World Markets. Origin of 2007 Crisis

The reasons for the present economic crisis can be seen in both errors made by the public authorities and imperfection of risk management at the microeconomic level in the financial sector. The coincidence of three elements resulted in overheating and then breaking down the economic situation first in the USA and then in Europe. The first factor was a dynamic growth in demand for the real estate in the period of 1994–2006 clearly diverging from the historical trend. The second element was awakening of aggregated demand in 2001–2002 through radical cuts in interest rate by FED (fall from 6% down to 1%). This decline in the interest rate heated additionally the real estate market. The third factor was non-transparent financial instruments to enable mortgage credits granted to sub-prime households.

Piotr Albiński

Dilemmas of Implementation of Convergence Criteria and Introduction of Euro in Poland in Crisis Condition

The date of Poland's entry into the euro zone is a subject of political and scientific argument. Scientific research shows advantages and costs of adoption of the euro. The advantages are e.g. reducing macro- and microeconomic risk of business activity. Costs, in particular in the conditions of crisis are short-term stability threats. Because Poland did not meet 4 criteria in 2008, i.e. budget deficit, stability of prices, exchange rate and law convergence and because of expected serious tensions and slowdown of growth in Poland in 2009–2010 entering ERM-2 by Poland in 2009 would be pointless. If in 2010–2011 Poland manages to meet the convergence criteria and strengthen stability, despite the negative impact of the world crisis, the entry into ERM-2 could be planned e.g. in 2010, and the adoption of the euro in 2013, i.e. from the beginning of the new EU financial perspective of 2013–2020. It should occur in the conditions which would guarantee not only a short stay within the system but maintaining long-term stability after the adoption of the euro. Prior to this, it will be necessary to reach compromise with the political opposition to carry out changes in the constitution of the Republic of Poland and ultimately adopt the euro in Poland. No compromise among Polish political elites in this matter will mean shifting the decision till after the new parliamentary election and extension of the period of Poland's monetary integration with the euro zone.

Adam Glapiński

Present Economic Crisis and Economics

The present economic crisis is different from the ones known so far from former recessions. That is why the methods are inefficient as they have been based on prescriptions worked out as a result of analysis of the 1930's crisis.

It is so because in the today's system of western democracy, the so-called mass democracy, the government cannot admit publicly that they have no remedial measures or that they are convinced that such measures do not exist.

It is not only the next *generation*, but *generations* to suffer the consequences and burdens of the present rescue operations. A probable long-term drastic decline in the economic growth of the countries of the democratic West will have significant also extra-economic effect. Economists and contemporary economics, whose unquestioned prestige grew at the beginning of the 21st century, are addressees of a question full of criticism: why alarm signal was not sent? why were the symptoms of the approaching catastrophe not noticed? And at the same time, what is painful and consequential: it is being indicated that modern business, especially finance, has generally no ethical principles.

The major systemic reason for the present crisis is the processes of globalisation, deregulation, privatisation and IT revolution. These four processes are the foundation of the new order of steered capitalism. This globalised and deregulated economy is not accompanied by globalised state or effective international control institution.

Globalisation, digital revolution, deregulation, privatisation, weakened role of state – these are major innovations, in Schumpeter's sense, of our present times.

The present crisis is the period of restoring balance to the upset world economy, which in turn creates premises for the new phase of development caused by the implementation of new innovations which we can have no idea about at the moment.

Anna Dąbrowska, Mirosława Janoś-Kresło

Consumer in the time of Crisis

The economic crisis has not remained without any impact on consumers' behaviour and their households. The article shows how Polish consumers react to the crisis: what their attitudes towards the crisis are, crisis situations they identify with and how their consumption behaviours have changed. The problem of consumer bankruptcy is also referred to.

Urszula Ornarowicz

Impact of Globalisation and Internationalisation on Corporate Management Instruments

The study of literature leads to the conclusion that there are numerous approaches to globalisation. The scope of the term globalisation generally depends on the area of activity it refers to. It is as a rule business activity, hence the approach of narrowly perceived globalisation is described as economic. Sometimes the term includes also politics and culture, and in the most comprehensive interdisciplinary perspective refers to all human activities.

Another way to define globalisation is to point to the mechanism which brings it into being, i.e. to the process of transformation of the set of sovereign objects or relatively isolated ones into the system of activity implemented on the world scale. In the economic approach to globalisation the objects undergoing that transformation are usually markets, national economies, sectors, enterprises, and the object-effect of globalisation is the world market, global economy and interdependent economic

system on the world scale. The very form of the system developed in the process of globalisation is variously perceived. By some as a uniform, homogenous system, by some as a hybrid system, and by others as the one in which uniformity occurs together with diversity in the form of glocalisation, i.e. integration with dismemberment in the form of „fragnegration“.

Globalisation itself is not a new phenomenon, though its present form is new. Globalisation is regarded as the highest, best developed form of internationalisation in a given period of history of mankind, its most advanced phase characteristic of particular intensity of relations between objects submitted to integration. The global market, corporationism, scientific and technological civilisation and a new function of state may be regarded as essential features of today's globalisation.

The impact of globalisation on organisation, in particular on enterprise, may be considered in terms of changes on planes of organisation and environment, organisation and competition, functions of organisation, structures of organisation and changes in management. Generally, it should be stated that changes in organisation initiated by the process of globalisation and occurring together with it, are numerous, diversified and multidirectional, but they are not always to copy mechanisms occurring in the world process of globalisation. A great adaptation ability of organisations to change, including their active adaptation ability, often makes global mechanisms gain in terms of organisation their local, unique dimension.

Joanna Cygler

Coopetition as Trend in Corporate Management in the Era of Globalisation

Globalisation belongs to extraordinarily complex processes in the world economy. Changes in the era of globalisation cause the necessity to verify current strategic TNC behaviours and models of their competitive advantage creation. One of the fundamental changes in the corporate strategy is growth in significance of cooperative relations in creation of competitive advantages. These relations are used by companies with diversified level of internationalisation, which is proved by the growth of interest in competition on the part of Polish companies that treat it as a way to develop on the international scale.

Maria Aluchna

Corporate Governance and Processes of Globalisation and Internationalisation. Modern Challenges and Tendencies to Change

Traditional systems of corporate governance are at present subject to enormous changes due to the processes of globalisation and internationalisation. The major sources of changes are: division of ownership and governance, internationalisation of capital markets, mobile capital searching freely for highest returns on investment on the global market, competitiveness of national systems of corporate governance in the context of attraction of global capital, growing role of developing countries and their capital markets. As a result of these processes, which are directly resultant from globalisation and internationalisation as well as regulatory actions like SOX or European Commission directives. Essential changes are found within the traditional systems of corporate governance to effect the following areas:

- Changes in corporate orientation
 - Europe and Asia – on shareholder
 - USA – on stakeholder, long term
- Structure of ownership
 - Institutional investors – growing significance of American and British pension and investment funds
 - Germany – decline in role of banks
 - Japon – laxer relations within keiretsu
 - Growth in Capital Market
- Transparency and Investor Relations
 - Information Policy
 - Accounting Standards
 - Highest standards still on the American market
- Council (Supervisory, Management)
 - Setting up committees
 - Growing role of independent members
 - Growth in responsibility
- Remuneration
 - Higher dependence on results
 - Growth in mobile component
- Good practices
 - Self-regulation
 - Good practice documents are created by all stock exchanges in the world
 - Harmonisation of standards (committees, independent members).

Zbigniew Grzymała

Impact of Growth Stimulation Instruments and Globalisation and Internationalisation on Regional Competitiveness

Globalisation and internationalisation as a result make the conditions of the investment market similar to conditions prevailing in crisis. Capital tends to invest in the most favourable places, in privileged conditions because of other factors e.g. geographical or demand conditions. Globalisation favours the development of most favourable places only, ignores less attractive locations, which in the conditions of closed economies would have bigger chance to develop. It can be said metaphorically that investment capital, as a result of globalisation and internationalisation, has become more whimsical and demanding.

Ewa Kosycarz, Piotr Russel

Business Determinants in Poland Resulting from the Crisis on the Financial Markets and in the Real Economy

The financial crisis that appeared in the second half of 2008 changed diametrically the conditions to do business also by Polish entrepreneurs. Although Poland suffered less from the impact of the global financial market crisis than other countries, the repercussions of this phenomenon do not bypass it and are manifested in the real economy in the form of problems with liquidity, external financing or shrinking markets for goods and services.

The major goal of the paper is to analyse current business determinants resulting from the crisis on the financial markets and in the area of real economy, with particular interest in the problems of external financing and payment gridlocks. The study also presents author's suggestions concerning changes, mainly legal regulations whose implementation could enhance corporate growth.

Paweł Felis

Argument over Linear Taxation Exemplified by Experiences of Estonia and Slovakia

The article presents economic consequences of the introduction of linear tax in Estonia and Slovakia. It points to the impact of linear tax on economic growth and opportunity to make use of it as a factor to mitigate the effects of crisis. Practical and theoretical deliberation on linear taxation is to complete the information on linear tax in Estonia and Slovakia, limited however to the elements of particular significance in the context of problems resulting from the discussed subject matter.

The theoretical deliberation undertaken in the study and detailed information about linear tax in the two European countries form basis for the conclusions presented and the end. It is stressed that explicit evaluation of linear tax is not possible. It is true that the undertaken changes in the taxation systems of Estonia and Slovakia are assessed positively. It cannot, however, be claimed that the impact on the economic growth and the amount of tax revenue was exerted exclusively by linear tax.

Paweł Niedziółka

Potential Solutions to the Problem of Currency Options in Poland

Data from the Financial Supervision Commission as of 17 April 2009 indicate reduction of negative valuation currency derivatives by about 50% over 13 February 2009, when estimates were released for the first time. Despite this, total negative (from the perspective of enterprise) valuation of currency derivatives amounted to about PLN 9.2 bn, in which options account for PLN 4.5 bn, forwards – PLN 3.6 bn, whereas swaps – about PLN 1.1 bn¹. Bearing in mind that the amount of negative evaluation concerns several hundred firms and constitutes half of the 2009 planned budget deficit, the solution to the problem of currency options became one of the most important tasks for economists and politicians at the turn of 2008 and 2009. Besides the external determinants (lower trust among financial institutions and outflow of speculative capital from emerging markets determining the appreciation of local currencies, including the zloty) the problem connected with substantial liabilities due on account of negative valuation of currency options was caused by internal reasons both on the part of enterprises (speculative actions) and banks (offering products inadequate to corporate customers' needs). The present article includes the presentation of potential solutions which could serve as *modus vivendi* of a kind for banks and their customers.

¹ Aktualizacja danych o zaangażowaniu przedsiębiorstw w walutowe instrumenty pochodne, KNF, 28 kwietnia 2009 r.

Monika Stoma, Stefan Doroszewicz

Empirical model of functional quality of autocasco service insurance as perceived by individual customers – results of research

The study presents the results of research aimed at developing the model of quality of functional service of autocasco as perceived by individual customers in the Lublin region. There are three empirical models of functional quality of the service in question: full model (in the form of polynomial of first degree consisting of 11 words, expressing complete functional quality of the discussed service and two simplified models, formulated with omission of variable of little or little and average significance – simplified (7 word) model and strongly simplified (3 word) model. Moreover, the study presents the deliberation concerning the practical usefulness of individual models to measure the functional quality of the discussed service rendered by insurance companies in the Lublin region.