

ROCZNIKI NAUKOWE
WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ
W TORUNIU

NR 8 (8)
2009

Redaktor naczelny

dr hab. Maria Dragun-Gertner
prof. UMK i WSB w Toruniu

Rada naukowa

prof. dr hab. Peter Friedrich
University of Tartu, Estonia

prof. dr hab. Jan Gluchowski
WSB w Toruniu

dr hab. Bohdan Godziszewski
prof. UMK i WSB w Toruniu

dr hab. Tadeusz Kufel
prof. UMK i WSB w Toruniu

prof. dr hab. Vytautas Pranas Pranulis
Vilnius University, Lithuania

prof. dr hab. Ona Grazina Rakauskiene
Mykolas Romeris University, Lithuania

prof. dr hab. Sławomir Sojak
UMK, WSB w Toruniu

prof. dr hab. Zenon Wiśniewski
UMK, WSB w Toruniu

ROCZNIKI NAUKOWE
WYŻSZEJ SZKOŁY BANKOWEJ
W TORUNIU

NR 8 (8)
2009



Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
Toruń 2009

Recenzenci

dr hab. Marek Leszek Dylewski, prof. WSB w Poznaniu
prof. dr hab. Teresa Famulska, AE w Katowicach
dr Tomasz Jędrzejewski, UMK
dr hab. Paweł Smoleń, KUL
prof. dr hab. Marek Jacek Stankiewicz, UMK
prof. dr hab. Helena Żukowska, KUL

Sekretarz redakcji

dr Piotr Majewski

Opracowanie redakcyjne

Beata Antczak-Sabala

Korekta

Beata Antczak-Sabala (tekst w języku polskim)
Włodzimierz Szrajer (tekst w języku angielskim)

Przygotowanie do druku

dr Piotr Prewysz-Kwinto

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
Wydanie I, Toruń 2009

ISSN 1643-8175

Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu
ul. Młodzieżowa 31 a
87-100 Toruń
e-mail: wydawnictwo@wsb.torun.pl
<http://www.wsb.torun.pl>

Druk ukończono w 2010 r.
Druk i oprawa: DRUK-INTRO S.A.
ul. Świętokrzyska 32
88-100 Inowrocław

SPIS TREŚCI

Słowo od redaktora	7
I. Ekonomia	
Granice wolnego rynku i rozsądku w świetle kryzysów finansowych gospodarki amerykańskiej – <i>Piotr Borowski</i>	11
Ryzyko walutowe w warunkach światowego kryzysu finansowego – <i>Michał Buszko</i>	29
Pozyskiwanie źródeł finansowania a cykl życia przedsiębiorstwa. Analiza przypadków wybranych spółek notowanych na rynku NewConnect – <i>Ewa Chojnacka</i>	43
Capital outflows from China – <i>Ewa Cieślik</i>	55
Alternatywne systemy obrotu w Polsce – <i>Magdalena Mosionek-Schweda</i>	65
Preferencje litewskich absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych przy wyborze pracy – <i>Vaitiekus Novikevičius, Beata Vėlynytė, Audra Visockaitė</i>	81
Prywatyzacja a interesy narodowe – <i>Andrzej Tokarski</i>	103
II. Zarządzanie	
Inwestycje przedsiębiorstw na rynku kapitału podwyższonego ryzyka – <i>Zbigniew Drenniak</i>	121
Kompetencje pracownicze w organizacji uczącej się – <i>Anna Dziadkiewicz-Ilkomska</i>	131
Współczesne trendy globalizacji – <i>Piotr Maśloch</i>	145
Fundamentals of theoretical and methodological spirituality demand measurement structure – <i>Vytautas Pranas Pranulis</i>	163
Przedsiębiorczość akademicka wsparciem dla biznesu – <i>Maciej Rogalski, Maciej Tokarski</i>	175

III. Prawo

Wolność oraz postęp a idee liberalne i komunitarystyczno-konserwatywne w prawie – <i>David Bunikowski</i>	193
Prawne instrumenty polityki społecznej wobec kwestii niepełnosprawności – <i>Martyna Damska, Marcin Skinder</i>	209
Kontrowersje dotyczące redystrybucyjnej funkcji podatków. Wybrane zagadnienia – <i>Michalina Duda</i>	225
Miary prawnej niezależności banku centralnego – <i>Iwona Lasek-Surowiec</i>	247
Rozprawa jako instytucja służąca wyjaśnieniu wątpliwości dowodowych w podatkowym postępowaniu odwoławczym – <i>Ireneusz Nowak</i>	261
Abstracts.....	271
Noty o autorach	279
Informacje dla autorów.....	281

SŁOWO OD REDAKTORA

Przedkładam Państwu tom ósmy Roczników Naukowych Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Zawiera on siedemnaście artykułów autorstwa pracowników naszej Uczelni oraz innych ośrodków naukowych, również z zagranicy. Rozległy zakres tematyczny przedstawionej publikacji z całą pewnością pozwala na polecenie jej szerokiemu gronu czytelników.

Zamieszczone publikacje tradycyjnie obejmują tematykę z zakresu ekonomii, zarządzania i prawa. Ich autorzy odnoszą się do światowego kryzysu finansowego i jego wpływu na gospodarkę wybranych państw, a także do zagadnień globalizacji i prywatyzacji oraz doktrynalnych koncepcji rozwoju społecznego. Ponadto w tomie poruszono problematykę źródeł finansowania małych przedsiębiorstw oraz obrotu ich walorami na rynkach krajowych. Dokonano analizy preferencji studentów litewskich przy podejmowaniu pracy, przedstawiono model organizacji uczącej się na przykładzie małego biznesu. Ukazano znaczenie, specyfikę i uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. Omówiono wybrane problemy z zakresu prawa podatkowego, w tym funkcje podatków i postępowania podatkowego, a także kwestię niezależności banku centralnego.

Mam nadzieję, że lektura tego tomu przyczyni się do interesujących przemyśleń i stanie się inspiracją do dalszych badań naukowych. W imieniu własnym oraz Rady Naukowej chciałabym również zachęcić Państwa do składania propozycji publikacji w niniejszym czasopiśmie.

Maria Dragun-Gertner

I. EKONOMIA

**GRANICE WOLNEGO RYNKU I ROZSĄDKU
W ŚWIETLE KRYZYSÓW FINANSOWYCH
GOSPODARKI AMERYKAŃSKIEJ**

Piotr Borowski

Abstrakt: Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie rozwoju gospodarki amerykańskiej przez pryzmat okresowych zaburzeń w niej zachodzących, spowodowanych przez zmiany podaży pieniądza oraz wahadłowe ruchy produkcji i zatrudnienia (cykl koniunkturalny), które stanowią immanentną cechę wzrostu gospodarczego. Główny temat i teza pracy nie są jednak jedynym istotnym zagadnieniem skupiającym uwagę autora. Kwestią w pewnym sensie ważniejszą, rozważaną równoległe, są przyczyny kryzysu wynikające z właściwości amerykańskiego rynku finansowego i papierów wartościowych. Z tego powodu autor starał się nie tyle opisać wszystkie kryzysy finansowe, jakie wydarzyły się w gospodarce amerykańskiej, ile dokonać ich wyboru z punktu widzenia ich powiązań ze współczesnym kryzysem finansowym.

Słowa kluczowe: bank centralny, kryzys finansowy, panika bankowa, stabilność finansowa, system bankowy.

1. Wprowadzenie

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych w sierpniu 2007 r. załamaniem rynku nieruchomości, osiągnął największą skalę od zakończenia drugiej wojny światowej. Nie tylko wstrząsnął gospodarką Stanów Zjednoczonych i Europy, lecz także zdaje się burzyć kanony polityki gospodarczej i finansowej. Podobnie jak wielki kryzys lat 1929–1933 pokazuje, że samoregulujący mechanizm wolnego rynku nie jest czynnikiem mogącym samodzielnie zapewnić optymalną alokację zasobów i podtrzymać wzrost gospodarczy. Aby przeciwdziałać negatywnym skutkom braku płynności w segmencie pożyczek

subprime (czyli tych udzielanych osobom o niskiej zdolności kredytowej), rząd federalny Stanów Zjednoczonych bardzo szybko zdecydował się na aktywne wykorzystanie instrumentów polityki fiskalnej obok niemalże natychmiastowego zastosowania nad wyraz ekspansywnej polityki pieniężnej przez amerykański bank centralny (tzw. System Rezerwy Federalnej – Federal Reserve, FED) jeszcze w sierpniu 2007 roku. Analogiczny sposób postępowania przejęła większość państw członkowskich Unii Europejskiej, zwłaszcza te należące do tzw. starej piętnastki. W rezultacie Stany Zjednoczone oraz państwa wchodzące w skład Unii Europejskiej opracowały doraźne programy złagodzenia skutków tego kryzysu oraz jego przezwyciężenia. W ramach tych programów przewiduje się wydatkowanie ogromnych środków publicznych na wsparcie sektora bankowego i nacjonalizację jego upadłych uczestników. Szacuje się, że pomoc amerykańskiego banku centralnego oraz rządu federalnego mająca na celu przywrócenie płynności sektora instytucji depozytowych, w tym zwłaszcza banków, w ciągu 29 miesięcy trwania kryzysu (sierpień 2007 – grudzień 2009) wyniosła prawie 30 bilionów USD. Z tej kwoty jedynie około 700 mld USD wyasygnowano w ramach jednego programu pomocowego, tzw. planu Paulsona (od nazwiska jego promotora, urzędującego ówczesnie sekretarza skarbu), a więc z budżetu federalnego, na wykup bezwartościowych papierów wartościowych (*junk bonds*), będących w posiadaniu instytucji depozytowych. Z kolei tylko w UE łączne zaangażowanie środków publicznych na wsparcie sektora bankowego do końca 2008 r. przekroczyło sumę 1,8 bilionów EUR.

Skala i zasięg obecnego kryzysu zmuszają do poszukiwania analogii z innymi tego rodzaju załamaniem rynków finansowych w przeszłości oraz odpowiedzi na pytanie o jego przyczyny i przewidywalne skutki. Dyskusja ta będzie dotyczyć z pewnością wielu płaszczyzn funkcjonowania szeroko rozumianego systemu finansowego, społeczno-gospodarczego, a nawet politycznego współczesnego państwa. Jej przedmiotem będzie zapewne dylemat, czy nadrzędnym celem działalności banków centralnych będzie, tak jak przez ostatnie dwadzieścia lat, utrzymanie stabilności cen czy też, jak proponuje Paul Volcker, były prezes FED, gwarantowanie stabilności systemu finansowego, bo dopiero ona jest warunkiem osiągnięcia stabilności cenowej.

2. Kryzysy finansowe gospodarki amerykańskiej jako główne czynniki wzrostu gospodarczego

Należy jednak skonstatować, że rynki finansowe w Stanach Zjednoczonych od chwili powstania tego państwa charakteryzowały się immanentną niestabilnością. Pierwszy kryzys finansowy pojawił się już podczas amerykańskiej wojny o niepodległość, kiedy wydatki wojenne trzynastu stanów były finansowane z emisji pieniądza papierowego, ponieważ Kongres Kontynentalny nie miał bezpośredniej władzy nakładania podatków. W rezultacie po dwóch latach kon-

fliktu zbrojnego z Wielką Brytanią w amerykańskich koloniach wszechobecna była już nie tyle inflacja, ile hiperinflacja. Nawet Benjamin Franklin zaczął ironizować: *Pieniądż, którymi operujemy, są wspaniałym instrumentem. Spełniają one zadanie, dla którego je emitujemy: opłacają i ubierają wojsko oraz zaopatrują je w żywność i amunicję. A kiedy jesteśmy zmuszeni do emitowania nadmiernej ich liczby, spłacają się same przez deprecjację*¹. Te bezwartościowe banknoty Kongresu Kontynentalnego uratowały jednak amerykańską rewolucję, a z czasem stały się bardzo wartościową lokatą. W 1791 r. został powołany pierwszy amerykański bank centralny, instytucja publiczno-prywatna, której akcje można było uzyskać za „kontynentale”. Później okazało się, że także dywidendę, gdyż Pierwszy Bank Stanów Zjednoczonych (First Bank of the United States) od początku swojego istnienia przynosił dochód. Jednak w 1811 r. większością zaledwie jednego głosu – oddanego przez wiceprezydenta George’a Clintona – bank ten przestał istnieć, a w następnym roku Stany Zjednoczone wdały się w ponowny konflikt z Wielką Brytanią. Warto zaznaczyć, że była to, obok wojny w Wietnamie, najbardziej kompromitująca wojna w historii Stanów Zjednoczonych, z tą różnicą, że ostatnia bitwa w tej kampanii była dla Amerykanów zwycięska, a w Wietnamie armia Stanów Zjednoczonych nie doznała żadnej porażki, choć interwencja militarna zakończyła się zupełną klęską. Jednak i wówczas o utrzymaniu niepodległości zdecydowała w dużym stopniu emisja pieniądza papierowego. Nie doprowadziła ona wszak do rujnującej hiperinflacji, gdyż procederem tym zaczęły się zajmować głównie banki prywatne, a one dbały już o to, by nie podcinać gałęzi, na której się siedzi. Nagły wzrost cen pozostawał jednak faktem, a młode państwo było faktycznym bankrutem. W tej sytuacji prezydent James Madison, notabene przeciwnik dużych banków, a w szczególności banku centralnego, zgodził się na utworzenie Drugiego Banku Stanów Zjednoczonych (Second Bank of the United States), który przejąłby odpowiedzialność za spłatę długów państwowych. Poza tym jego podstawowym celem miały być ustabilizowanie sytuacji pieniężnej w kraju, przywrócenie wymiany na rynkach finansowych oraz stworzenie jednolitej waluty narodowej. Ustępującemu prezydentowi Madisonowi i jego następcy Jamesowi Monroe wydawało się, że aby zrealizować te cele, nowy bank centralny przyjmie restrykcyjną politykę pieniężną. Było to bardzo prawdopodobne, gdyż skarb państwa przy pobieraniu podatków od 1817 r. przestał przyjmować banknoty, których nie można było wymienić na złoto lub srebro. Prezes banku centralnego miał jednak zupełnie inną wizję, toteż rozpoczął swoje funkcjonowanie od mocnego uderzenia, tyle że w przeciwnym w stosunku do życzeń obu jego politycznych mocodawców kierunku².

¹ Cyt. za Galbraith J. K., *Pieniądż. Pochodzenie i losy*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1982, s. 95.

² Por. Rothbard M. N., *Tajniki bankowości. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Fijorr Publishing Company, 2007, s. 210–221; Galbraith J. K., dz. cyt., s. 93–97, 105–118; Solarz J. K., *Rozwój systemów bankowych*. Warszawa: Zarządzanie i Finanse, 1996, s. 50–52; Trescott P., *Central Banking*. W: Porter G. (red.), *Encyclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements*

Powstanie Drugiego Banku Stanów Zjednoczonych zbiegło się mianowicie z zasiedlaniem doliny Missisipi, co bardzo szybko stało się kołem zamachowym spekulacyjnego obrotu gruntami federalnymi. Obok różnego rodzaju instytucji pośrednictwa finansowego, w tym jednoosobowych spółek w rodzaju Bezpiecznej Kasy Oszczędności Lecha Grobelnego, szczególnie wyróżniły się w tym względzie centrala banku w Filadelfii i jego oddział w Baltimore. Pomoc kredytowa dla spekulantów i osadników udzielona przez te dwa oddziały wyniosła w sumie $\frac{3}{5}$ wszystkich pożyczek banku centralnego. W rezultacie w 1818 r. oddział w Baltimore zbankrutował. Ten sam problem ominął centralę w Filadelfii tylko dlatego, że prawnicy z Pensylwanii dokonali elastycznej interpretacji stanowego prawa upadłościowego. Z tego pewnie powodu aktualnie obowiązujące prawo upadłościowe w Stanach Zjednoczonych jest jednolite i pozostaje domeną sądów federalnych. Mimo to spekulacja gruntami trwała nadal, gdyż udzielony przez południowe i zachodnie oddziały banku centralnego kredyt w postaci wyemitowanych banknotów zaczął być przedstawiany do wymiany na kruszec w bardziej konserwatywnych oddziałach zlokalizowanych w Nowym Jorku i Bostonie, które spełniały żądania wierzycieli, dyskontując papiery wartościowe według ich wartości nominalnej. W ten sposób konserwatywne oddziały traciły posiadane rezerwy kruszczowe, a zachodnie oddziały kontynuowały swą inflacyjną działalność bez przeszkód.

Wszystko pozostałoby jednak w zupełnym porządku, gdyby luźna polityka pieniężna banku centralnego nie oddziaływała zupełnie na innych uczestników rynku finansowego, wykazując się szczelną autonomią. Ten aksjomat pozostaje wszelako wciąż pobożnym życzeniem, gdyż podobnie jak obecnie, tak i na początku XIX w. polityka monetarna banku centralnego w niewidoczny sposób decyduje o stopniu aktywności gospodarczej, a ten z kolei determinuje wzrost zamożności całego społeczeństwa. Tak więc ekspansja kredytowa najważniejszego banku w państwie stymulowała pozostałe banki do udzielania własnych pożyczek. W dodatku zamiast korygować te zapędy poprzez kontrolne przedstawianie do wymiany na złoto lub srebro biletów prywatnych instytucji finansowych, Drugi Bank Stanów Zjednoczonych sam zaniechał zgromadzenia w metalach szlachetnych 7 mln USD rezerw kruszczowych, do czego obligowała go ustawa. Skutkiem tego jego zapasy kruszczowe nigdy nie przekroczyły 2,5 mln USD. W zamian za to przez półtora roku podaź pieniądza ze strony tego podmiotu zwiększyła się o prawie 100%. Nic dziwnego zatem, że spowodowało to inflacyjny boom na terenie całego kraju.

W 1819 r. wszystko się jednak zmieniło. Nowy prezes i rząd federalny wreszcie zaczęli zdawać sobie sprawę, w jakich znaleźli się opałach. Potężna inflacyjna emisja pieniądza wystawiła bank centralny Stanów Zjednoczonych na

and Ideas. New York: Charles Scribner's Sons, 1980, Vol. 2, s. 737–740; Cowen D., *The First Bank of the United States*. 2001. W: *EH.net* [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://eh.net/encyclopedia/article/cowen.banking.first_bank.us.

niebezpieczeństwo konieczności nielegalnego wstrzymania wypłat kruszcu. Aby zminimalizować to zagrożenie, jeszcze w tym samym roku zaczął on na ogromną skalę zmniejszać podaż kredytu, szczególnie na południu i zachodzie, redukując liczbę pożyczek, odmawiając wykupu banknotów z mniej odpowiedzialnych oddziałów zgodnie z ich nominałem i wreszcie domagając się od zadłużonych w nim banków wypłaty w zlocie bądź srebrze. Wszystkie te działania spowodowały drastyczny spadek podaży pieniądza w Stanach Zjednoczonych o około 30% w ciągu roku, co pociągnęło za sobą upadłość wielu instytucji pośrednictwa finansowego. To z kolei uderzyło przede wszystkim w sektor rolniczy, zwłaszcza w drobnych farmerów i plantatorów, gdyż spekulanci w znacznej mierze zdolali się wycofać, a społeczność Wschodniego Wybrzeża wolała posługiwać się banknotami ich własnych szacownych banków. Na marginesie warto zaznaczyć, że tak imponujący spadek wolumenu środków płatniczych znajdujących się w obiegu i na rachunkach bankowych (płatnych na żądanie i terminowych) zdarzył się w historii Stanów Zjednoczonych jeszcze dwa razy – dwadzieścia lat później oraz podczas wielkiego kryzysu lat 1929–1933. Różnica polega na tym, że w obu późniejszych wypadkach spadek ten trwał cztery lata, podczas gdy Drugi Bank Stanów Zjednoczonych osiągnął ten sam wynik w przeciągu zaledwie dwunastu miesięcy³.

Zaostrzenie polityki kredytowej i zmniejszenie podaży pieniądza zbiegło się jednak ze zjawiskiem, które jeszcze nigdy nie wystąpiło w młodej gospodarce amerykańskiej ani w żadnej innej, w której dokonała się pierwsza rewolucja przemysłowa, a mianowicie z pojawieniem się depresji na ścieżce długofalowego wzrostu, czyli cyklu koniunkturalnego. Cykl koniunkturalny albo gospodarczy jest wahadlowym ruchem produktu narodowego brutto, dochodu i zatrudnienia, zwykle obejmującym okres od dwóch do dziesięciu lat, któremu towarzyszy szeroko zakrojony wzrost lub spadek poziomu aktywności gospodarczej w większości sektorów gospodarki⁴. Bezpośrednią przyczyną takiego stanu rzeczy była nagła obniżka cen amerykańskiej bawełny na rynku angielskim, która w 1819 r. spadła o ponad 50% w stosunku do roku poprzedniego. W tym miejscu trzeba zaznaczyć, że to właśnie dynamiczny wzrost cen tego surowca na rynku dawnej metropolii był głównym motorem boomu ekonomicznego w Stanach Zjednoczonych i stymulował wzrost cen ziemi. Przed nastaniem korekty w 1819 r. bogaciły się bowiem wszystkie najważniejsze grupy społeczne: plantatorzy, farmerzy, kupcy, rzemieślnicy, bankierzy, właściciele zakładów pracy i armatorzy. Zmiana *terms of trade* przez przemysłowców brytyjskich i rozpoczęcie przez nich importu z Indii Wschodnich zapoczątkowały zaś efekt domina wyrażający się w spadku popytu nie tylko na bawełnę, lecz także na inne amerykańskie towary, w wyniku czego przez najbliższe cztery lata społeczność

³ Por. Rothbard M. N., dz. cyt., s. 222–225; Galbraith J. K., dz. cyt., s. 117–119.

⁴ Por. Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007, t. 2, s. 99–101.

stwo młodej republiki doświadczało rosnącej pauperyzacji. Ponieważ jednak załamanie dotychczasowych powiązań handlowych, choć spektakularne, było niewidoczne dla ówczesnego obserwatora, równocześnie zaś otrzymanie kredytu stało się niezwykle utrudnione, by nie powiedzieć iluzoryczne, a realne odsetki od pożyczek niepomrotnie wzrosły, winnym całej tej sytuacji w ocenie przeważającej części społeczeństwa był nade wszystko bank centralny⁵.

Bezpośrednim skutkiem tej pierwszej czteroletniej depresji w historii gospodarki Stanów Zjednoczonych, którą zwińczył kolejny kryzys finansowy, był wybór na prezydenta generała Andrew Jacksona, pogromcy Brytyjczyków spod Nowego Orleanu, a zarazem bogatego plantatora, który po 1819 r. pojmował już dobrze, że Stany Zjednoczone i bank centralny to wewnętrzna sprzeczność. Mimo to niezwykle determinacja prezydenta Jacksona w dążeniu do zlikwidowania Drugiego Banku Stanów Zjednoczonych wynikała przede wszystkim z tego, że jego prezes nieopatrznie opowiedział się po stronie przeciwników prezydenta w wyścigu do Białego Domu. Nic zatem dziwnego, że generał do rozprawy z tą instytucją – notabene będącą poza systemem trójpodziału władzy, ale w znacznym stopniu wpływającą na system ustrojowy zapisany w ustawie zasadniczej – przygotował się jak do walnej bitwy. Po przeprowadzeniu rozpoznania i usunięciu dwóch sekretarzy skarbu popierających zasadność istnienia naczelnego podmiotu prawnofinansowego w państwie federacyjnym, na początku drugiej kadencji wycofał depozyty rządowe przechowywane w tym banku do opanowanych przez swoich zwolenników „banków pieszczoszków” (*pet banks*), a w ostatnim roku swojej prezydentury nie zgodził się na przedłużenie jego mandatu. W rezultacie Amerykanie rozstali się z bankiem centralnym na okres niemal stu lat⁶.

Nie zapobiegło to jednak zmianom w poziomie aktywności gospodarczej, przy czym każdej z nich towarzyszył kryzys finansowy. Dodać również trzeba, że do wybuchu wojny domowej między przeżywającą rozkwit przemysłowy Północą a wciąż rolniczym i w głównej mierze plantatorskim Południem kryzysy takie występowały w zasadzie co dwadzieścia lat: w latach 1819, 1837 i 1857, a po ustanowieniu systemu bankowości narodowej (*national banking system*) w 1863 r. do objęcia urzędowania przez Franklina Delano Roosevelta ich częstotliwość wzrosła ponad dwukrotnie. Tak więc trapiły one gospodarkę amerykańską niemalże w odstępach dziesięcioletnich, a mianowicie pojawiły się w latach: 1873, 1884, 1893, 1907, 1920 i 1930–1933⁷. W przeciwieństwie jednak do kryzysu z 1819 r. pozostałym zawsze towarzyszyła panika bankowa, podczas

⁵ Por. Brown Tindall G., Shi D. E., *Historia Stanów Zjednoczonych*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2002, s. 360–361.

⁶ Por. Rothbard M. N., dz. cyt., s. 226–228; Brown Tindall G., Shi D. E., dz. cyt., s. 391–402; Galbraith J. K., dz. cyt., s. 118–125.

⁷ Por. Mishkin F. S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2002, s. 278–280; Deane M., Pringle R., *The Central Bank*. New York: Viking, 1995, s. 51.

której depozytariusze wycofywali swoje wkłady. Warto również dodać, że ich bezpośrednią przyczyną była nadprodukcja poprzedzona zazwyczaj spekulacją, przy czym ta ostatnia stanowiła czynnik powodujący wzrost niepewności społeczeństwa odnośnie wypłacalności niektórych instytucji finansowych. Szerzenie się obaw o bezpieczeństwo powierzonych im środków prowadziło z kolei do pojawienia się masowych żądań wypłaty przez depozytariuszy, co szybko przenosiło się na inne podmioty depozytowo-kredytowe. Równoległe postępujący silny wzrost stóp procentowych jeszcze bardziej pogłębiał ciasnotę na rynku pieniężnym i wzmagał szoki monetarne. Najpoważniejszy z tych kryzysów – obok oczywiście tzw. wielkiej depresji, choć często z nią porównywany – nastąpił w latach 1837–1841. Rzecz znamienna, rozpoczął się on rok po zniszczeniu banku centralnego, a dwa miesiące po upływie kadencji Jacksona. Jego pojawienie się zostało jednak spowodowane przez ponowny spadek cen bawełny w Anglii i wstrzymanie inwestycji w Stanach Zjednoczonych przez brytyjskich przedsiębiorców. 10 maja 1837 r. banki handlowe w Nowym Jorku zawiesiły wymiennalność swoich banknotów na złoto i srebro. Automatycznie pociągnęło to za sobą spadek cen produktów rolnych i pęknięcie kolejnej bańki spekulacyjnej w obrocie gruntami federalnymi. W rezultacie w ciągu zaledwie dwóch miesięcy na terenie całego kraju upadło 350 banków, a przez następne trzy lata bezrobocie wśród robotników przekroczyło 30%. Place niektórych grup ludności do chwili osiągnięcia dna przez ten kryzys zmniejszyły się z kolei nawet o połowę. W dodatku w 1839 r. rekordowy urodzaj pszenicy wywołał przeladowanie rynku, a związany z nim spadek cen jeszcze bardziej pogłębił i przedłużył depresję⁸. Jak zatem widać, finalne skutki kryzysów finansowych zawsze najbardziej odbijają się na położeniu najuboższych grup społecznych.

Bank centralny mógłby przeciwdziałać kryzysom finansowym i panice bankowej, udzielając niskoprocentowanych pożyczek bankom handlowym zagrożonym niewypłacalnością. Mógłby także pomagać przedsiębiorcom, dokapitalizowując ich firmy w trudnym okresie. W końcu mógłby również pomagać osadnikom z doliny rzeki Missisipi, udzielając im kredytów sezonowych. Ale ponieważ każdy z kryzysów finansowych po 1816 r. miał deflacyjny, a nie inflacyjny charakter, tzn. rozwój gospodarczy krępowany był brakiem dostatecznej ilości pieniądza w obiegu, a w świadomości społecznej pozostała niezwykle restrykcyjna polityka pieniężna Drugiego Banku Stanów Zjednoczonych i to akurat podczas kryzysu finansowego, to części składowe federacji za aprobatą prezydenta Jacksona wdrożyły własny pomysł na ustabilizowanie rynków finansowych. W kwietniu 1837 r. parlament stanu Michigan uchwalil tzw. wolne prawo bankowe (*Free Banking Act*). Zgodnie z przepisami tej ustawy własny bank mógł założyć każdy, gdziekolwiek i bez opłaty koncesyjnej, ale dysponujący odpowiednią ilością papierów wartościowych tego stanu na pokrycie przy-

⁸ Por. Rothbard M. N., dz. cyt., s. 230–232; Brown Tindall G., Shi D. E., dz. cyt., s. 403–404, 406–407.

szłych zobowiązań. Oczywiście, bank z chwilą powstania, bez wpisu do odpowiedniego rejestru, uzyskiwał prawo emisji własnej waluty, którą opłacał m.in. zobowiązania podatkowe. I choć eksperyment ten w stanie Michigan zakończył się zupełnym niepowodzeniem (zbyt wiele banków powstawało na odludziu, zwłaszcza w puszczy), a w następnym roku pojawił się wielki kryzys finansowy, to idea ta znalazła wielu naśladowców. Do wybuchu wojny secesyjnej wolne prawo bankowe przyjęło kilkanaście stanów, w tym Nowy Jork, Illinois i Pensylwania⁹. Jak napisał John Kenneth Galbraith, entuzjazm społeczeństwa amerykańskiego do tworzenia banków i emisji pieniądza był tak wielki, że [...] *każde osiedle na tyle duże, żeby mieć kościół, karczmę albo kuźnię, uznawane było za odpowiednie miejsce do założenia banku. Inne korporacje i indywidualni kupcy emitowali pieniądze. Nawet fryzjerzy i szynkarze współzawodniczyli w tym zakresie z bankami [...]. Niemal każdy obywatel uważał emitowanie pieniędzy za swe konstytucyjne prawo*¹⁰. Dopiero zwycięstwo Północy w wojnie secesyjnej nieco zmieniło tę sytuację, ale nawet sam Abraham Lincoln i jego następcy nie zdecydowali się na utworzenie trzeciego banku centralnego. Tymczasem kryzysy finansowe pojawiały się coraz częściej i były coraz groźniejsze.

3. Powstanie i pierwsze lata działalności Systemu Rezerwy Federalnej. Polityka pieniężna w dobie wielkiego kryzysu

W 1908 r. kongres wyraził wreszcie zgodę na utworzenie trzeciego już banku centralnego¹¹. System Rezerwy Federalnej, bo taką enigmatyczną otrzymał on nazwę, zaczął funkcjonować pod koniec roku 1914¹². Pomógł rządowi federalnemu gładko sfinansować wydatki wojenne, ale w 1920 r. popełnił poważny błąd. Próbuąc przywrócić stabilność rynkom finansowym i nie dopuścić do powojennej zapaści, nadmiernie podniósł oprocentowanie kredytów dyskontowych, tzn. pożyczek udzielanych przez bank centralny bankom handlowym na warunkach korzystniejszych od rynkowych. Spowodowało to jednak zamrożenie obrotu handlowego i drastyczne zmniejszenie inwestycji, i to akurat w sytuacji, gdy dolar amerykański zdezonizował funta brytyjskiego w roli najważniejszej waluty transakcyjnej, lokacyjnej i rezerwowej na świecie. W rezultacie Stany

⁹ Por. Rothbard M. N., dz. cyt., s. 232–236; Bodenhorn H., *Antebellum Banking in the United States*. W: *EH.net* [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://eh.net/encyclopedia/article/bodenhorn.banking.antebellum>; Grossman R. S., *US Banking History, Civil War to World War II*. W: *EH.net* [on-line]. [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web:

<http://eh.net/encyclopedia/article/grossman.banking.history.us.civil.war.wvii>.

¹⁰ Cyt. za: Galbraith J. K., dz. cyt., s. 116 oraz tego samego autora: *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1992, s. 159–160.

¹¹ Por. Brown Tindall G., Shi D. E., dz. cyt., s. 924–925; Deane M., Pringle R., dz. cyt., s. 51–52.

¹² Por. Morawski W., *Historia finansów współczesnego świata od 1900 roku*. Warszawa: Difin, 2008, s. 14–15.

Zjednoczone, podobnie jak wyniszczona pierwszą wojną światową Europa, doświadczyły powojennej recesji¹³. Pokłosiem tego była zaś międzynarodowa konferencja ekonomiczna w Genui mająca na celu odbudowanie przedwojennego systemu monetarnego. I chociaż zakończyła się ona niepowodzeniem, to jej dwaj uczestnicy, niedopuszczeni do negocjacji traktatu wersalskiego, czyli Niemcy i Związek Radziecki, zawarły traktat handlowy i tajny układ militarny. Przy okazji zobowiązali się wzajemnie, że Niemcy nie będą spłacać narzuconych im reparacji wojennych, a państwo komunistyczne nie uzna długów carskich. Jednak w 1923 r. gospodarka amerykańska wkroczyła na ścieżkę długotrwałego wzrostu, a nowa polityka ekonomiczna firmowana nazwiskiem sekretarza Departamentu Skarbu, Andrew Mellona, stała się synonimem „szalonych lat dwudziestych”.

Ponownie okazało się jednak, że szybki wzrost gospodarczy, wynikający przede wszystkim z proinflacyjnej polityki pieniężnej banku centralnego i pożyczek rządowych dla zadłużonych państw europejskich, umożliwiających nabywanie przez te kraje towarów „made in the USA”, nie jest możliwy bez spekulacji. Należy wyjaśnić pokrótce, że spekulacja zachodzi zawsze wtedy, gdy ceny jakiegoś aktywa rosną, ale tylko dlatego, ponieważ ludzie myślą, że będą one rosły w przyszłości. Tak więc spekulacja jest po prostu emanacją ludzkiej zachłanności i dlatego pod jej wpływem ceny aktywów wzrastają szybko, wręcz nieracjonalnie¹⁴. Oprócz tego na uwagę zasługuje fakt, że o ile podczas dwóch pierwszych kryzysów finansowych aktywem takim była ziemia, a w drugiej połowie XIX stulecia koleje i złoto, o tyle podczas „szalonych lat dwudziestych” stały się nim papiery wartościowe. Ceny tych walorów od 1925 r. do „czarnego czwartku” w 1929 r. wzrosły przeciętnie aż o 400%, mimo że perspektywy koniunktury gospodarczej i poprawa rentowności przedsiębiorstw wcale tego wzrostu nie usprawiedliwiały. Dodatkowym problem było to, że aż 90% akcji kupowane było „na krawędzi” (*on margin*), tzn. za pomocą dźwigni finansowej, a nie za oszczędności gospodarstwa domowego. Odbywało to się w następujący sposób: osoba fizyczna za własne pieniądze nabywała tylko niewielką część pakietu akcyjnego, a reszta finansowana była za pomocą kredytu bankowego, który w imieniu i na rachunek tej osoby zaciągany był przez maklera. Zakupione akcje zgłaszane były natychmiast do sprzedaży, pożyczka bankowa natomiast była spłacana z osiągniętego zysku. Działalność ta nie służyła zatem finansowaniu realnych przedsięwzięć gospodarczych, gdyż akcje kupowane były za pożyczone pieniądze z myślą o ich szybkiej odsprzedaży po wyższej cenie. Równocześnie coraz bardziej realnego kształtu nabierało niebezpieczeństwo, że sztucznie stymulowany wzrost notowań musi w konsekwencji spowodować,

¹³ Por. Rothbard M. N., dz. cyt., s. 260–268; Kokoszczyński R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2004, s. 66–68 i przytoczone tam przypisy 12, 13 i 14.

¹⁴ Por. Samuelson P. A., Nordhaus W. D., dz. cyt., s. 176–177.

że i w podobnym, jeśli nawet nie szybszym tempie, ich wartość zacznie spadać w dniach wielkiego krachu giełdowego. Oczywiście, bank centralny mógłby ukrócić ten proceder za pomocą instrumentu polityki dyskontowej, ale skutki takiego działania dały się poznać w roku 1920. Jeszcze lepszym sposobem byłoby zduszenie bańki spekulacyjnej przez weryfikację, czy wzrost cen papierów wartościowych ma pokrycie w rzeczywistej wartości majątku spółki, ale tak się składało, że zabezpieczenia wpisane do systemu bankowego nie obejmowały funkcjonowania giełdy. Innymi słowy, aż do utworzenia Komisji ds. Papierów Wartościowych i Giełdy (Securities and Exchange Commission, SEC) w 1933 r. to najwięksi inwestorzy Wall Street sami stanowili obowiązujące prawo obrotu papierami wartościowymi. Rozwiązaniem mogła też być ingerencja rządu w funkcjonowanie giełdy lub uchwalenie ustawy zmuszającej organy spółek publicznych do podawania pewnych informacji odnośnie realnej kondycji zarządzanych przedsiębiorstw. Prezydent Herbert Hoover nie zdecydował się jednak na podjęcie jakichkolwiek działań w tym segmencie finansów. Oznaczało to, że jedyną opcją wciąż pozostawała polityka pieniężna¹⁵.

Boom na Giełdzie Papierów Wartościowych w Nowym Jorku w latach 1928–1929 zaniepokoił władze Rezerwy Federalnej, które zamierzały wyhamować spekulacyjną koniunkturę, podwyższając stopę dyskontową, zarazem jednak nie były skłonne do podniesienia stopy dyskontowej, ponieważ oznaczałoby to wzrost oprocentowania kredytów dla przedsiębiorstw i osób fizycznych o uzasadnionych potrzebach kredytowych. Do tego doszły jeszcze konflikty między zakupami na otwartym rynku dokonywanymi przez Bank Rezerwy Federalnej w Nowym Jorku a polityką stopy dyskontowej kształtowaną przez waszyngtońską Radę Rezerwy Federalnej. Dysonans ten w praktyce polegał na tym, że o ile zakupy na otwartym rynku automatycznie prowadziły do zwiększenia rezerw w systemie bankowym, które następnie banki wykorzystywały w pierwszej kolejności do finansowania spekulacyjnych zakupów papierów wartościowych, o tyle wysokie oprocentowanie pożyczek banku centralnego udzielanych członkowskim bankom handlowym oraz istniejąca arbitralność w ich przyznawaniu zniechęcały je do korzystania z tego źródła pozyskiwania kapitałów. Oprócz tego niebagatelna zaleta zakupów na otwartym rynku wiązała się z tym, że automatycznie zmniejszały one koszty pożyczek na rynku międzybankowym, co bezpośrednio przekładało się na cenę kredytu w gospodarce (jest to tzw. wymuszony efekt operacji otwartego rynku). Pożyczki dyskontowe banku centralnego były natomiast udzielane poszczególnym instytucjom depozytowym przeżywającym akurat kryzys niewypłacalności, więc nawet po otrzymaniu dodatkowej płynności i tak nie były one skłonne, przynajmniej przez pewien czas, do zwiększenia akcji kredytowej. Występująca rozbieżność w polityce pie-

¹⁵ Por. Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2008, s. 157; Michalek K., *Amerykańskie stulecie. Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki 1900–2001*. Warszawa: Mada, 2004, s. 157–159; Brown Tindall G., Shi D. E., dz. cyt., s. 1018–1019.

nieżnej Rezerwy Federalnej przyczyniła się nie tylko do przedłużenia narastającego kryzysu, który w przeciwnym wypadku mógłby stać się zwykłą recesją, lecz także w rezultacie doprowadziła do istotnych zmian w organizacji Systemu Rezerwy Federalnej. Podkreślić w tym miejscu bowiem trzeba, że walka ze spekulacyjnym balonem przekształciła się w walkę o władzę wewnątrz Systemu Rezerwy Federalnej. Pierwszym krokiem na drodze przyznania większych prerogatyw waszyngtońskiemu Zarządowi było zahamowanie aktywności nowojorskiego Banku Rezerwy Federalnej. Nic zatem dziwnego, że w sporze o najbardziej adekwatny instrument polityki pieniężnej przeważało stanowisko Rady, która w sierpniu 1929 r., na przekór zaleceniom prezesa nowojorskiego FED, podjęła decyzję o nieudzielaniu pożyczek członkowskim bankom handlowym zorientowanym w swojej działalności głównie na finansowanie zakupów akcji oraz podniosła stopę dyskontową o zaledwie 1 punkt procentowy, z 5 do 6%. Tym samym przyspieszyła jedynie krach na giełdzie i popchnięcie gospodarki w odmetę recesji, nazwanej później wielką depresją¹⁶.

Załamanie na rynku kapitałowym w ciągu roku przekształciło się w największy kryzys deflacyjny w historii gospodarki kapitalistycznej. Pogłębiający się w latach 1929–1933 spadek cen akcji oraz wzrost niepewności w sektorze bankowym, związany z niestabilnymi warunkami ekonomicznymi, spowodowały 25% spadek cen, zmniejszenie wolumenu udzielanych kredytów konsumpcyjnych o połowę, a wydatków inwestycyjnych o 90% i olbrzymie bezrobocie, przekraczające 25% osób w wieku produkcyjnym. Co gorsza, upadłość ponad 12 tys. banków spośród 30 tys. działających przed krachem giełdowym nie tylko przyczyniła się do olbrzymiej pauperyzacji społecznej, w szczególności drobnych ciulaczy, którzy często potracili oszczędności całego życia, lecz także pogłębiła i przedłużyła kryzys, ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa mogły się rozwijać tylko dzięki kredytom bankowym. Tymczasem przeżywające kryzys niewypłacalności i zagrożone upadłością banki i inne instytucje finansowe nie chciały udzielać kredytów¹⁷.

W tym czasie System Rezerwy Federalnej próbował zwiększyć podaż pieniądza po krachu z 1929 r., dokonując między innymi wielkich zakupów na otwartym rynku i udzielając wielu pożyczek bankom¹⁸. Wkrótce jednak (latem 1930 r.) bank centralny zaniechał prowadzenia operacji otwartego rynku, a skupił się jedynie na prowadzeniu polityki dyskontowej. W praktyce było to tożsame z pozbawieniem sektora bankowości handlowej swobodnego dostępu do źródeł finansowania na rynku międzybankowym w sytuacji zwiększonego odpływu gotówki z banków. Z drugiej strony strach instytucji depozytowych

¹⁶ Por. Mishkin F. S., dz. cyt., s. 602; Friedman M., Schwartz A. J., *A Monetary History of the United States 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press, 1963, s. 334.

¹⁷ Por. Mishkin F. S., dz. cyt., s. 281, 703; Michalek K., dz. cyt., s. 144, 165.

¹⁸ Por. Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, 1993, s. 329; Friedman M., Schwartz A. J., dz. cyt., s. 335–349; Kaźmierczak, dz. cyt., s. 157.

przed masowymi żądaniem wypłaty środków zgromadzonych na rachunkach bankowych i bankructwami pożyczkobiorców powodował, że gromadziły one nadwyżki rezerw w stopniu nieznanym ani przed, ani po dekadzie lat 30. XX wieku. Oznaczało to zarazem, że instytucje pośrednictwa finansowego nie przeznaczają pożyczek z banku centralnego na udzielanie kredytów, lecz na powiększenie kapitału akcyjnego, rezerwowego i zapasowego¹⁹. Daje to odpowiedź na pytanie, jak to się stało, że podaż pieniądza znajdującego się w obiegu w rzeczywistości spadła o około 30%, mimo że FED w ciągu trzech lat, tj. od marca 1930 r. do marca 1933 r., zwiększył bazę monetarną aż o około 20%²⁰? Z tego względu z pewnej perspektywy czasu wydaje się, że podstawowym błędem polityki pieniężnej Rezerwy Federalnej było niehonorowanie papierów wartościowych upadłych bądź fikcyjnych spółek giełdowych. Ich dyskontowanie według wartości nominalnej lub z potrąceniem pewnej sumy mogłoby przeciwdziałać zjawisku tzw. deflacji długu i relatywnie szybko uzdrowić narodowy rynek finansowy. Zamiast tego interwencjonizm państwowy tzw. nowego ładu, mimo że chwilowo pomógł złagodzić problem bezrobocia, w istocie spowodował zniekształcenie mechanizmów wolnorynkowych i niewłaściwą alokację zasobów. W rezultacie główne problemy amerykańskiego systemu gospodarczego, tzn. wysokie bezrobocie, kryzys nadprodukcji i niezwykle niskie ceny produktów rolnych pomogła rozwiązać dopiero druga wojna światowa²¹.

4. Przyczyny obecnego kryzysu finansowego

Powstanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego (International Monetary Fund, IMF) i Banku Światowego (World Bank) przez ponad 50 lat skutecznie przeciwdziało pojawieniu się kryzysu finansowego na miarę lat 30. i łagodziło okresowo występujące regionalne cykle koniunkturalne. Zauważyć przy tym należy, że największe znaczenie miały w tym względzie pożyczki Międzynarodowego Funduszu Walutowego dla państw członkowskich służące ustabilizowaniu i zabezpieczeniu kursu waluty narodowej, a przede wszystkim zagwarantowaniu jej pełnej wymienialności. To sprzyjało zaś podtrzymaniu handlu międzynarodowego, który odgrywa główną rolę w podtrzymywaniu aktywności gospodarczej. Jednak kryzys azjatycki w 1997 r. i rosyjski w roku następnym pokazały, że instytucje systemu z Bretton Woods nie są w stanie zagwarantować stabilności światowej gospodarki, a zwłaszcza rynków finansowych. Tajlandia, tradycyjny sojusznik polityczny Stanów Zjednoczonych w Azji Południowo-

¹⁹ Por. Mishkin F. S., dz. cyt., s. 604–605; Galbraith J. K., *Ekonomia...*, s. 216–217; Rothbard M. N., dz. cyt., s. 267.

²⁰ Por. Hubbard R. G., *Money, the Financial System, and the Economy*. New York: Addison – Wesley, 1997, s. 451.

²¹ Por. Michalek K., dz. cyt., s. 158–159, 180; Trescott P., dz. cyt., s. 746–748; Rothbard M. N., dz. cyt., s. 268–269.

Wschodniej, pierwsza otrzymała pożyczkę od IMF (w zamian za co musiała przyjąć plan ratunkowy opracowany przez waszyngtońskich technokratów) i pozostała państwem, które najdłużej borykało się ze skutkami załamania gospodarczego. Z kolei Malezja, inny „tygrys azjatycki”, nie skorzystała z pożyczki od tej instytucji i własnymi siłami uzdrowiła gospodarkę narodową, co przelożyło się na relatywnie szybkie wyjście z kryzysu. Podobnie Chiny i Indie, które również doświadczyły skutków kryzysu, samodzielnie wkroczyły na ścieżkę długotrwałego wzrostu²². Zupełnie inna była jednak sytuacja w Rosji. Ponieważ Kremlowi wydawało się, że Rosja jest „zbyt nuklearna, aby upaść”, ekipa Borysa Jelcyna spodziewała się, że bez wielkich wysiłków otrzyma pożyczkę od międzynarodowych instytucji finansowych. Jednak w czerwcu 1998 r. Fundusz odmówił zasilenia gospodarki tego kraju miliardami dolarów, motywując to m.in. potężną korupcją w aparacie administracyjnym, która uniemożliwiłaby właściwą alokację tych środków. Skutkiem tego doszło do przesilenia politycznego i objęcia władzy przez Władimira Putina, co oznaczało koniec zainicjowanych dzieś lat wcześniej reform demokratycznych²³.

Nic zatem dziwnego, że po ataku terrorystycznym 11 września 2001 r. na wieżę Światowej Organizacji Handlu w Nowym Jorku świat oczekiwał decyzji nie od Michela Camdessus, dyrektora Międzynarodowego Funduszu Walutowego, lecz od Alana Greenspana, prezesa amerykańskiego Systemu Rezerwy Federalnej. Tymczasem w Stanach Zjednoczonych rozpoczynał się największy kryzys od prawie 20 lat nieustannego wzrostu, wywołany gwałtownym spadkiem indeksów giełdowych spółek informatycznych i telekomunikacyjnych. Sytuacja na rynku kapitałowym systematycznie pogarszała się przez cały rok 2002, a rytm tego zjawiska wyznaczały kolejne upadłości firm, które w okresie boomu stosowały tak zwaną twórczą księgowość. Przy okazji wychodziła na jaw skala zarobków członków organów zarządzających tych firm oraz fikcyjność kontroli sprawowana przez władze statutowe. Na początku roku 2002 Ameryką wstrząsnął skandal teksańskiej firmy Enron, w czerwcu – jeszcze większy WorldComu. W takiej sytuacji, aby przywrócić wzrost gospodarczy, amerykański bank centralny przez blisko trzy lata, od września 2001 r. do lipca 2004 r., systematycznie obniżał stopy procentowe (do poziomu zaledwie 1% w 2003 r.), co pod koniec 2003 r. doprowadziło do dynamicznego wzrostu rynku nieruchomości²⁴.

Łatwa dostępność kredytu i optymizm sprzyjały przedsięwzięciom inwestycyjnym przedsiębiorstw, a zatem również oczekiwaniom co do generowania wyższych zysków w niedalekiej przyszłości. Dzięki temu rosło zainteresowanie nabywaniem papierów wartościowych emitowanych przez przedsiębiorstwa, co

²² Por. Kolodko G. W., *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001, s. 79–82; Barczyk R. i in., *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*. Warszawa: Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2006, s. 34–46.

²³ Por. Kolodko G. W., dz. cyt., s. 68–74; Morawski W., dz. cyt., s. 108–110.

²⁴ Por. Morawski W., dz. cyt., s. 117–118.

w rezultacie prowadziło do wzrostu rynkowych cen tych walorów. Typowo inwestycyjny charakter rynku papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych sprawia natomiast, że wzrost cen na tym rynku rozbudza tendencje spekulacyjne inwestorów, którzy popadają w gorączkę zakupów w następstwie wysokich i rosnących stóp zwrotu w niedalekiej przyszłości, co w konsekwencji jeszcze z większą dynamiką podwyższa ceny papierów wartościowych na rynku. Ponadto do cyklu spekulacyjnego na rynku nieruchomości oraz na rynku papierów wartościowych włączyły się również różnego rodzaju instytucje pośrednictwa finansowego, w szczególności konglomeraty finansowe i duże banki, które walczyły między sobą o utrzymanie bądź powiększenie udziału w rynku kredytowym. Istniejąca od 2003 r. gorączka zakupu nieruchomości stymulowana niskimi stopami procentowymi oraz łatwą dostępnością kredytu przyczyniła się do powstania w ramach rynku kredytów hipotecznych tzw. subryнку. Kredytodawcami w tym segmencie były z jednej strony banki, z drugiej strony inne, w części nowo powstałe instytucje finansowe niepodlegające nadzorowi Systemu Rezerwy Federalnej. W tym miejscu należy wspomnieć przede wszystkim o tzw. funduszach hedgingowych, które stały się w tym czasie de facto ubezpieczycielami instytucji kredytowych. Tym niemniej praktyka udzielania kredytów osobom bez dochodów, bez zatrudnienia i bez majątku, tzw. *ninja loans* (ninja – ang. *no income, no job, no assets*), przyczyniła się do dodatkowego wzrostu cen nieruchomości, gdyż te grupy społeczne zgłosiły aktywny popyt na domy²⁵.

Środki przyznane osobom niekwalifikującym się wcześniej do otrzymania kredytu podtrzymywały jednak spekulację na rynku nieruchomości i powodowały dalszy wzrost cen domów mieszkalnych, a także papierów wartościowych emitowanych przez przedsiębiorstwa z branży budowlanej i banki hipoteczne. W takich warunkach zarabianie pieniędzy nigdy nie wydawało się łatwiejsze, a ponieważ gorączka spekulacyjna nie pozwalała na normalne, racjonalne zachowania inwestycyjne, zarówno na rynku nieruchomości, jak i na rynku papierów wartościowych, tworzyła się „bańka”, a tym samym rosło też ryzyko jej ewentualnego pęknięcia, zwłaszcza że każdy, nawet najbardziej dynamiczny wzrost, tym razem na rynku nieruchomości, musi się kiedyś skończyć.

Załamaniem nastąpiło 6 sierpnia 2007 r., kiedy American Home Mortgage, jedna z największych amerykańskich agencji kredytów hipotecznych, złożyła wniosek o upadłość, zwolniwszy większość pracowników. W rzeczywistości jednak pierwsze oznaki słabnącej koniunktury na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych pojawiły się pod koniec 2005 r., a przyczynił się do tego wzrost stopy oprocentowania pożyczek udzielanych przez instytucje finansowe na rynku międzybankowym. Mimo to dynamiczny spadek cen domów i mieszkań w Stanach Zjednoczonych w 2006 r., choć rodził pewne obawy co do moż-

²⁵ Por. Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*. Warszawa: Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, 2009, s. 42–44, 55; Soros G., *Nowy paradygmat rynków finansowych. Kryzys kredytowy 2008 i co to oznacza*. Warszawa: MT Biznes, 2008, s. 15–23.

liwości załamania się rynku, nadal przez większość jego instytucjonalnych uczestników traktowany był jako „korekta” w jego trendzie wzrostowym. Dopiero wydarzenia z lutego 2007 r. ograniczyły wciąż dominujący optymizm. Bezpośrednią tego przyczyną było ogłoszenie przez trzeci co do wielkości w świecie bank HBSC niższych od oczekiwanych wyników finansowych i wzrostu kredytów zagrożonych, zwłaszcza w segmencie *subprime*. Po ogłoszeniu tych wyników ceny akcji tego banku spadły o 25%, co w rezultacie pociągnęło za sobą spadek walorów innych instytucji finansowych. W rzeczywistości to właśnie problemy w segmencie kredytów *subprime* doprowadziły do pęknięcia „bańki nieruchomościowej” i obecnego światowego kryzysu finansowego²⁶.

5. Konkluzja

Pewien student ekonomii na egzaminie z polityki gospodarczej usłyszał pytanie: „W jaki sposób Pana zdaniem skończy się ten kryzys?”. Odpowiedział, że owszem, zna odpowiedź, tylko – podobnie jak na poprzednie pytania – zapomniał. Szkoda, bo z pewnością otrzymałby nie tylko bardzo dobrą ocenę z egzaminu, lecz także zostałby polskim kandydatem w dziedzinie ekonomii do Nagrody Nobla. Abstrahując wszelako od konstruowania możliwych wariantów rozwoju współczesnego kryzysu, które z zasady i tak bardzo rzadko okazują się trafne, należy skonstatować, że upadek tak wielu instytucji pośrednictwa finansowego w Stanach Zjednoczonych i w Unii Europejskiej oraz niewypłacalność tyłu funduszy inwestycyjnych, ubezpieczeniowych oraz emerytalnych z pewnością negatywnie odbije się na kondycji światowej gospodarki²⁷. Zjawisko to stanowi również przyczynek do rozważań na temat reform instytucjonalnych i funkcjonalnych międzynarodowych instytucji finansowych. Pocięszające jest jednak to, że w przeciwieństwie do wydarzeń wielkiego kryzysu lat 30. banki centralne i rządy najbogatszych państw świata bez wahania zastosowały ekspansywną politykę pieniężną i aktywną politykę fiskalną mającą na celu ustabilizowanie rynków finansowych. W tym miejscu należy zauważyć, że interwencjonizm państwowy jest szczególnie uzasadniony właśnie podczas kryzysu, a polityka fiskalna może odgrywać bardzo ważną rolę w walce z załamaniem cyklu koniunkturalnego, gdyż poprzez zmianę struktury wydatków i stymulowanie przedsięwzięć inwestycyjnych może doprowadzić do ożywienia gospodarczego. Przede wszystkim jednak polityka budżetowa, w przeciwieństwie do polityki pieniężnej, może zapobiec upadłości dużych zakładów pracy zatrudniających wiele tysięcy osób, czy to poprzez dokapitalizowanie przedsiębiorstw niewypłacalnych bądź zagrożonych niewypłacalnością, czy to poprzez ich faktyczną nacjonalizację. Utrzymanie bowiem wysokiej stopy zatrudnienia powinno być

²⁶ Por. Nawrot W., dz. cyt., s. 25–40; Soros G., dz. cyt., s. 13–15.

²⁷ Por. tamże, s. 83–122.

najważniejszym i pierwszoplanowym celem państwa²⁸. W tym względzie Polska powinna korzystać z doświadczeń bogatych krajów, a zwłaszcza niemieckiego sąsiada.

Jak wynika bowiem z wcześniejszych rozważań, kryzysy finansowe i wahania poziomu aktywności gospodarczej są immanentną cechą gospodarki kapitalistycznej, obecny kryzys zatem z pewnością nie będzie ostatni. Głównym założeniem w tym artykule było zwrócenie uwagi na to, że depresje gospodarcze w Stanach Zjednoczonych i powodujące je bądź wynikające z nich kryzysy finansowe są immanentnie związane z rozwojem gospodarczym. W aspekcie długookresowym wywierają także często pozytywny wpływ na dalszy rozwój społeczno-ekonomiczny, gdyż kongres i administracja federalna stabilizują te negatywne zjawiska poprzez powoływanie różnych instytucji publicznych mających na celu zagwarantowanie stabilności rynkom finansowym. Co ciekawe, dopiero po ich ustanowieniu tworzono w Stanach Zjednoczonych systemy ochrony zdrowia i zabezpieczenia społecznego. Dlatego też, być może, obecny globalny kryzys stanie się katalizatorem powstania nowej architektury światowego systemu finansowego, który w większym stopniu niż obecnie uwzględni też słuszne postulaty państw Drugiego i Trzeciego Świata.

Stany Zjednoczone, najbogatsze państwo świata o najbardziej wolnorynkowej i zaawansowanej technologicznie gospodarce, w której nie istnieją praktycznie państwowe podmioty gospodarcze, bez wahania udzieliło wsparcia własnym przedsiębiorstwom, zwłaszcza przemysłowi bankowemu i samochodowemu, bez względu na to, że pomoc publiczna faworyzuje słabszych uczestników rynku. Z kolei Rezerwa Federalna aktywnie wspiera sektor bankowości inwestycyjnej, przyjmując do redyskonta bezwartościowe papiery wartościowe upadłych przedsiębiorstw. Taka polityka prawdopodobnie zapobiegła zupełnemu zanikowi bankowości inwestycyjnej w tym kraju, a dopowiedzieć trzeba, że banki inwestycyjne są o wiele większe od tradycyjnych banków handlowych, jakie istnieją w większości krajów świata. Co więcej, w przypadku nieskuteczności działań Rezerwy Federalnej administracja republikańska i demokratyczna nie obawiają się przejmować odpowiedzialności za zobowiązania nie tylko pojedynczych spółek bankowych, lecz także koncernów i konglomeratów finansowych. A skoro działania te nie ograniczają się tylko do jednego państwa, lecz są charakterystyczne dla państw najbardziej rozwiniętych, dlaczego Polska nie może pójść w ich ślady?

²⁸ Por. Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., dz. cyt., s. 211.

Literatura

- Barczyk R. i in., *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*. Warszawa: Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2006. ISBN 83-208-1654-8.
- Bodenhorn H., *Antebellum Banking in the United States*. W: *EH.net* [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://eh.net/encyclopedia/article/bodenhorn.banking.antebellum>;
- Brown Tindall G., Shi D. E., *Historia Stanów Zjednoczonych*. Poznań: Zysk i S-ka Wydawnictwo, 2002. ISBN 83-7150-709-7.
- Cowen D., *The First Bank of the United States*. 2001. W: *EH.net* [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://eh.net/encyclopedia/article/cowen.banking.first_bank.us.
- Deane M., Pringle R., *The Central Banks*. New York: Viking, 1995. ISBN 0-670-84823-9.
- Friedman M., Schwartz A. J., *A Monetary History of the United States 1867–1960*. Princeton: Princeton University Press, 1963.
- Galbraith J. K., *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1992. ISBN 83-208-0847-2.
- Galbraith J. K., *Pieniądz. Pochodzenie i losy*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1982. ISBN 83-208-269-5.
- Grossman R. S., *US Banking History, Civil War to World War II*. W: *EH.net* [Dostęp 27.07.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://eh.net/encyclopedia/article/grossman.banking.history.us.civil.war.wyii>.
- Hubbard R. G., *Money, the Financial System, and the Economy*. New York: Addison – Wesley, 1997. ISBN 83-208-0847-2; 0-201-84759-0.
- Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, 1993. ISBN 83-00-03545-1.
- Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2008. ISBN 978-83-01-15496-7.
- Kokoszcyński R., *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. Warszawa: Polskie Wydaw. Ekonomiczne, 2004. ISBN 83-208-1498-7.
- Kołodko G. W., *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001. ISBN 83-7285-027-5.
- Michalek K., *Amerykańskie stulecie. Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki 1900–2001*. Warszawa: Mada, 2004. ISBN 83-89624-04-4.
- Mishkin F. S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2002. ISBN 83-01-13597-2.
- Morawski W., *Historia finansów współczesnego świata od 1900 roku*. Warszawa: Difin, 2008. ISBN 978-83-7251-932-0.
- Nawrot W., *Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*. Warszawa: Wydawnictwa Fachowe CeDeWu, 2009. ISBN 978-83-7556-136-4.
- Rothbard M. N., *Tajniki bankowości. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Fijorr Publishing Company, 2007. ISBN 83-89812-25-8.
- Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007, t. 2. ISBN 978-83-01-15120-1.
- Solarz J. K., *Rozwój systemów bankowych*. Warszawa: Zarządzanie i Finanse, 1996. ISBN 978-83-61040-60-6.

Trescott P., Central Banking. W: Porter G. (red.), *Encyclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements and Ideas*. New York: Charles Scribner's Sons, 1980, Vol. 2. ISBN 0-684-16511-2.

Soros G., *Nowy paradygmat rynków finansowych. Kryzys kredytowy 2008 i co to oznacza*. Warszawa: MT Biznes, 2008. ISBN 978-83-61040-60-6.

**RYZIKO WALUTOWE
W WARUNKACH ŚWIATOWEGO KRYZYSU FINANSOWEGO**

Michał Buszko

Abstrakt: Ryzyko walutowe jest jednym z kluczowych rodzajów ryzyka działalności finansowej. W praktyce obejmuje ono kilka różnych kategorii związanych z operacjami walutowymi, przy czym najczęściej utożsamiane jest z ryzykiem nieoczekiwanej zmiany kursów walutowych. W warunkach kryzysu finansowego lat 2007–2009 ryzyko wymiany walutowej silnie wzrosło, co przejawiało się zwiększeniem dziennej zmienności kursów walut światowych, wzrostem marż kursowych, a także odwróceniem wieloletnich trendów wyceny walut. W szczególności wzrost ryzyka walutowego odczuwany był w krajach rozwijających się, także w Polsce. Objawił się on m.in. szybkim umocnieniem polskiej waluty w początkowej fazie kryzysu światowego, a następnie nienotowanym wcześniej w historii gwałtownym spadkiem jej wartości. Zjawisko to doprowadziło do istotnego zwiększenia ryzyka prowadzenia działalności przez banki, fundusze inwestycyjne czy przedsiębiorstwa sfery realnej, zmieniło strukturę tworzenia produktu krajowego brutto, a także spowodowało wielomilionowe straty finansowe wśród eksporterów stosujących hedging walutowy oparty na strategiach opcyjnych.

Słowa kluczowe: kryzys finansowy, kurs walutowy, pozycje walutowe, ryzyko walutowe, zmienność kursu walutowego.

1. Wprowadzenie

Ryzyko jest nieodłącznym elementem każdego aspektu życia człowieka i towarzyszy działalności praktycznie wszystkich podmiotów gospodarczych. Wiąże się z koniecznością gospodarowania zasobami materialnymi i niematerialnymi oraz podejmowaniem decyzji dotyczących przyszłości, w niepewnych i zmienia-

jących się warunkach rynkowych, społecznych, prawnych, politycznych czy też klimatycznych. Zmiany zachodzące w otoczeniu oraz wewnątrz podmiotów gospodarczych, przy jednoczesnym braku możliwości dokładnego przewidzenia przyszłości, powodują, że działania podejmowane przez te podmioty nie zawsze przynoszą zamierzone efekty oraz wpływają na pojawienie się odchyleń między rzeczywistością osiąganymi wynikami a wynikami oczekiwanymi. W praktyce ryzyko może być rozpatrywane w dwóch znaczeniach, tzn. negatywnym lub neutralnym¹. W znaczeniu negatywnym utożsamiane jest z osiągnięciem gorszego wyniku od oczekiwanego w momencie podejmowania decyzji gospodarczej. W znaczeniu neutralnym oznacza natomiast osiągnięcie wyniku innego (lepszego lub gorszego) niż oczekiwany.

Procesy deregulacji, liberalizacji handlu oraz globalizacji w ostatnich trzydziestu latach wpłynęły niewątpliwie na zmienność warunków prowadzenia działalności gospodarczej, a tym samym na wzrost ryzyka. Upadek systemu walutowego z Bretton Woods, stosowanie coraz bardziej złożonych instrumentów i technik finansowych, zawirowania polityczne, chęć osiągania coraz większych zysków spekulacyjnych doprowadziły w szczególności do zwiększenia ryzyka działalności finansowej. Jednocześnie wraz z tym zjawiskiem narodziły się koncepcje i systemy zarządzania różnymi rodzajami ryzyka, w tym stóp procentowych, ryzyka walutowego, zmiany cen akcji i towarów.

Jednym z kluczowych rodzajów ryzyka, które wpływa na działalność instytucji finansowych, przedsiębiorstw, a także konsumentów, jest z pewnością ryzyko walutowe. Wynika ono z wymiany walut obcych, dla których stosowane są płynne kursy wymiany, niemożliwe do dokładnego przewidzenia w przyszłości. Wpływa na konkurencyjność gospodarek, poziom eksportu i importu, a tym samym na tempo wzrostu PKB, a także kształtuje działalność depozytowo-kredytową oraz wyniki instytucji finansowych. Ryzyko walutowe jest czynnikiem cenotwórczym w przypadku wielu rodzajów surowców, energii, produktów rolnych oraz metali szlachetnych. Wywiera wpływ również na możliwość zadłużania się na rynkach międzynarodowych oraz kształtuje cenę pieniądza na rynkach krajowych. Jego oddziaływanie widoczne jest również na rynku akcji, obligacji oraz instrumentów pochodnych.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie istoty i charakterystyki ryzyka walutowego ze szczególnym uwzględnieniem wymiany złotego polskiego oraz euro na waluty obce w warunkach kryzysu finansowego lat 2007–2009. Przedstawiono w nim analizę zmienności kursów walutowych, czynniki kształtujące ryzyko walutowe na rynku polskim i światowym, a także współczesne trendy wymiany walutowej.

¹ Jajuga K. (red.), *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007, s. 13.

2. Istota ryzyka walutowego

Ryzyko walutowe jest jednym z rodzajów finansowego ryzyka rynkowego². Pod pojęciem ryzyka rynkowego rozumie się wywołującą pozytywne lub negatywne konsekwencje ekonomiczne zmianę cen produktów lub instrumentów na rynkach finansowych bądź powiązanych z nimi rynkach niefinansowych. W praktyce ryzyko rynkowe dzieli się na: walutowe, stóp procentowych, zmiany cen towarów, zmiany cen nieruchomości, zmiany cen papierów wartościowych (akcji, obligacji, praw poboru, praw pierwszeństwa, certyfikatów inwestycyjnych, wartości jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych) i zmiany cen instrumentów pochodnych. Koncentrując się ryzyku walutowym, w najprostszym ujęciu można zdefiniować je jako zmianę kursu walutowego powodującą wystąpienie zysków lub strat w podmiotach posiadających aktywa lub pasywa denominowane w walutach obcych. W nieco szerszym ujęciu może być ono rozumiane jako zmiana wyników oraz wartości rynkowej instytucji finansowych spowodowana fluktuacją kursów walut³.

Ryzyko walutowe dotyczy przede wszystkim transakcji walutowych zawieranych w walutach, dla których obowiązuje płynny kurs walutowy, kurs płynny kontrolowany lub kurs płynny w paśmie wahań. W przypadku kursów stałych, sztywnych lub pełzających ryzyko walutowe występuje w ograniczonym zakresie i dotyczy aspektów innych niż sama zmiana kursu.

3. Ryzyko a pozycje walutowe

W praktyce ryzyko walutowe pojawia się w sytuacji, gdy podmiot gospodarczy lub osoba fizyczna prowadzi rozliczenia, posiada aktywa lub pasywa bądź zawiera kontrakty o odroczonej terminie płatności w walucie obcej. Jeśli wartość aktywów (należności) denominowanych w walucie obcej jest wyższa niż wartość pasywów w tej samej walucie, to podmiot będzie posiadał długą pozycję walutową. W przypadku nadwyżki pasywów nad aktywami będzie on utrzymywał pozycję krótką. Pozycja długa występuje w sposób naturalny u eksporterów lub podmiotów nabywających aktywa materialne lub niematerialne za granicą (np. zagraniczne fundusze inwestycyjne). Pozycję tę przyjmują również osoby otrzymujące wpływy w walutach obcych z tytułu wynagrodzenia np. za pracę. Krótką pozycję w sposób naturalny tworzą importerzy, a także osoby zaciągające kredyty denominowane w walutach obcych. Otwarcie pozycji walutowej długiej lub krótkiej oznacza w praktyce wystawienie podmiotu na ryzyko zmiany

² Ryzyko finansowe dzieli się na: ryzyko rynkowe, kredytowe, operacyjne, płynności, prawne, biznesowe, wydarzeń. Zob. szerzej: Jajuga K., dz. cyt., s. 18–25.

³ Kidwell D. S. i in., *Financial institutions, markets and money*. New York: John Wiley & Sons, 2008, s. 27.

kursu walut. W warunkach wzrostu kursu waluty obcej pozycja długa będzie generowała zyski, a pozycja krótka – straty. Sytuacja ta będzie zatem korzystna dla podmiotów inwestujących w walutę obcą lub utrzymujących składniki majątkowe wyceniane w tej walucie. W przypadku spadku kursu waluty obcej pozycja długa będzie przynosiła stratę, a krótka zysk. Oznacza to, że w powyższych warunkach korzyści będą osiągał importerzy oraz osoby zadłużające się w walutach obcych.

Na rynkach międzynarodowych wśród instytucji finansowych, oprócz długiej i krótkiej pozycji, zachodzi konieczność dodatkowego ustalenia pozycji globalnej, maksymalnej oraz całkowitej. Pozycje te muszą być kalkulowane ze względu na rozliczanie i jednoczesne utrzymywanie przez banki, towarzystwa ubezpieczeniowe czy fundusze inwestycyjne aktywów i pasywów w wielu różnych walutach, a także ze względu na konieczność zarządzania ryzykiem walutowym. Globalna pozycja walutowa to suma wartości długich i krótkich pozycji w walutach obcych po przeliczeniu na walutę krajową. W praktyce oznacza ona wartość kapitału wyrażonego w walucie krajowej wystawioną na ryzyko zmiany kursów walutowych, pozwalającą na ustalenie skali oraz kierunku oddziaływania tego ryzyka⁴. Pozycja maksymalna oznacza z kolei sumę wartości bezwzględnych pozycji długich i krótkich po przeliczeniu na walutę krajową. Pozycja ta wskazuje maksymalną wartość kapitału wystawionego na ryzyko kursu walutowego bez względu na kierunek oddziaływania tego ryzyka. W odróżnieniu od pozycji globalnej nie uwzględnia się tu wzajemnego znoszenia ryzyka pozycji długich i krótkich. Pozycja całkowita to suma długich lub krótkich pozycji walutowych po przeliczeniu na walutę krajową w zależności od tego, która z tych sum jest większa co do wartości bezwzględnej. Pozycja ta wskazuje maksymalną wartość kapitału wystawionego na ryzyko walutowe po stronie aktywów lub pasywów. Ponieważ pozycja globalna, maksymalna i całkowita ustalane są na bazie wielu różnych walut, to wartość kapitału wystawionego na ryzyko ustala się zawsze poprzez wyrażenie poszczególnych cząstkowych długich i krótkich pozycji w walucie krajowej.

4. Rodzaje ryzyka walutowego

Ryzyko walutowe utożsamiane jest zazwyczaj z ryzykiem zmiany kursu walutowego. W praktyce prowadzenie rozliczeń, zawieranie kontraktów lub posiadanie aktywów bądź pasywów denominowanych w walutach obcych będzie generowało wiele dodatkowych ryzyk wpływających na zyski lub straty podmiotu gospodarczego. Z tego też powodu celowe wydaje się podzielenie ryzyka walutowego na kilka elementów, takich jak ryzyko:

⁴ Wartość pozycji długich oznacza się znakiem (+), wartość pozycji krótkich znakiem (-).

- kursowe,
- spreadu,
- płynności,
- zawieszenia wymiany,
- wycofania waluty,
- dewaluacji (w przypadku stałych kursów),
- inflacji (w przypadku stałych kursów).

Ryzyko kursowe powoduje zasadniczo zmianę wyceny w walucie krajowej wartości aktywów i pasywów denominowanych w walutach obcych, przekładającą się na zyski lub straty księgowe. Ryzyko spreadu dotyczy możliwości rozszerzenia różnicy między kursem sprzedaży (*offer*) i kursem skupu waluty (*bid*), powodującej zmianę opłacalności wymiany walutowej. Ryzyko płynności oznacza z kolei możliwość pojawienia się ograniczenia swobodnego nabycia lub odsprzedaży waluty na rynku bez znaczącej utraty jej wartości. Ryzyko to związane jest zwłaszcza z walutami o statusie lokalnym. Ryzyko zawieszenia wymiany wiąże się z pogorszeniem warunków ogólnogospodarczych lub politycznych prowadzących do urzędowego zawieszenia lub wprowadzenia ograniczeń wymiany danej waluty na inne. Działanie takie może być wprowadzone w celu stabilizacji wyceny waluty krajowej oraz przeciwdziałaniu importowi inflacji z zagranicy. Ryzyko wycofania waluty wiąże się z możliwością zastąpienia w danym kraju waluty lokalnej jedną z walut światowych. Sytuacja taka dzieje się w krajach znajdujących się w trudnej sytuacji gospodarczej i finansowej lub w krajach przystępujących do międzynarodowych obszarów walutowych, w tym strefy euro. W przypadku walut posiadających ustalony urzędowo stały bądź sztywny kurs walutowy możliwe jest wystąpienie dwóch dodatkowych rodzajów ryzyka. Pierwszym z nich jest ryzyko dewaluacji, tzn. urzędowego osłabienia waluty krajowej w stosunku do innych walut, powodujące utratę jej siły nabywczej na rynku międzynarodowym. Drugim jest ryzyko inflacji oznaczające utratę siły nabywczej przez inwestorów zagranicznych w kraju pochodzenia waluty.

5. Ryzyko walutowe w warunkach kryzysu finansowego

Ryzyko walutowe istotnie oddziałuje na światowe finanse już od około czterdziestu lat, tzn. od momentu upadku systemu sztywnych kursów walutowych utworzonego w Bretton Woods oraz upłynnienia kursu dolara i walut najbardziej rozwiniętych krajów świata⁵. W szczególności problem ryzyka walutowego

⁵ Zob. szerzej Lutkowski K., *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007, s. 124; Bernaś B. (red.), *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2006,

uwidacznia się w okresach zawirowań i kryzysów w gospodarce światowej oraz międzynarodowych systemach finansowych. Najczęściej dochodzi wówczas do wycofywania kapitału z inwestycji o podwyższonym stopniu ryzyka (np. rynków akcji i obligacji krajów rozwijających się), koncentracji na bezpiecznym lokowaniu pieniędzy, ograniczaniu strategii spekulacyjnych, a także redukcji lewarowania inwestycji. Okresy kryzysu wiążą się również ze wzrostem zmienności kursów akcji i stóp procentowych, co przekłada się na zmianę popytu oraz podaży walut na rynku światowym. W efekcie dochodzi do wzrostu zmienności kursów walutowych, odwrócenia wieloletnich trendów cenowych, a także do nagłych skoków cen walut.

Ryzyko walutowe uwidoczniło się głównie w okresie ostatniego kryzysu finansowego na rynkach światowych, tzn. w latach 2007–2009⁶. Pierwszym przejawem intensywnych zmian na rynku walutowym obserwowanym do wiosny 2008 r. było silne osłabienie dolara amerykańskiego względem innych walut. W tym przypadku szybkie obniżanie stóp procentowych przez System Rezerwy Federalnej (Federal Reserve) widmo recesji w Stanach Zjednoczonych oraz pogarszająca się sytuacja na rynku kredytów *subprime* doprowadziły do odpływu kapitału z inwestycji dolarowych i w konsekwencji spowodowały osiągnięcie dwunastoletniego minimum wartości waluty amerykańskiej w stosunku do jena japońskiego oraz historycznego minimum w stosunku do euro i franka szwajcarskiego. Również bardzo niekorzystne perspektywy rozwoju gospodarki brytyjskiej przyczyniły się w tym samym czasie do osłabienia funta. Jednocześnie na rynku walutowym widoczne było umocnienie części walut krajów wysokorozwiniętych, nieobjętych bezpośrednio kryzysem *subprime*, a także walut pochodzących z rynków wschodzących, zwłaszcza tych szybko rozwijających się. Do walut zyskujących na wartości w tym okresie należy zaliczyć przede wszystkim: dolara singapurskiego, juana chińskiego, reala brazylijskiego, koronę norweską, koronę czeską, a także złote polskiego⁷.

W warunkach narastającego kryzysu doszło również do rozwiązywania transakcji spekulacyjnych *carry trade* realizowanych poprzez pożyczanie walut o niskim oprocentowaniu (JPY oraz CHF) oraz inwestowanie w waluty o podwyższonym oprocentowaniu (NZD, AUD). W wyniku ograniczenia tych strategii doszło do znaczącego umocnienia dwóch pierwszych walut i czasowego

s. 157; Taylor F., *Mastering foreign exchange & currency options*, Pitman Publishing. London: Pitman Publishing, 1997, s. 4–6.

⁶ Według Banku Rozrachunków Międzynarodowych BIS kryzys finansowy dzieli się na pięć faz: pierwsza – od połowy 2007 r. do marca 2008 r., druga – od marca 2008 r. do września 2008 r., trzecia – od września 2008 r. do listopada 2008 r., czwarta – od listopada 2008 r. do marca 2009 r., piąta – od marca 2009 r. do maja 2009 r. Zob. BIS Annual Report 2008/09. W: *Bank of International Settlements* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. The global financial crisis. Dostępny w World Wide Web: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2009e2.pdf>.

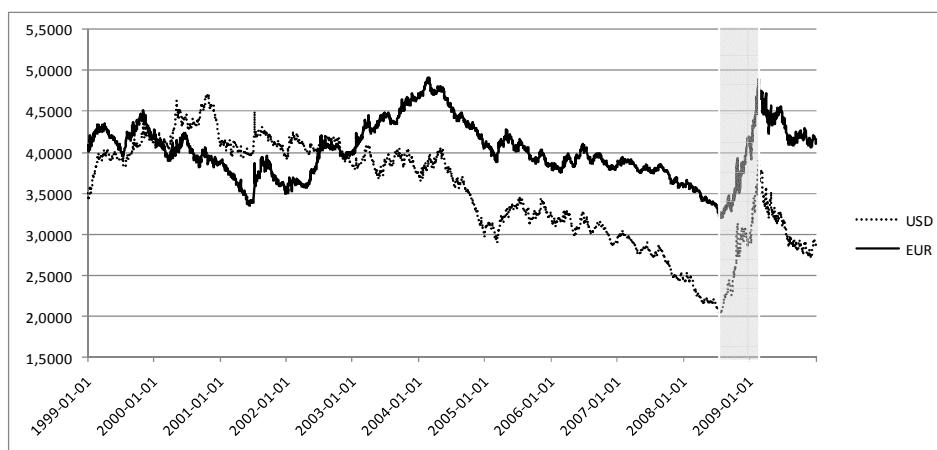
⁷ BIS 78th Annual Report. W: *Bank of International Settlements* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2008e.htm>.

osłabienia dwóch ostatnich. Narastanie kryzysu światowego w kolejnych miesiącach spowodowało zwiększenie zainteresowania bezpiecznymi inwestycjami w Stanach Zjednoczonych (zwłaszcza obligacjami skarbowymi). Rynek amerykański w warunkach zawirowań finansowych nadal postrzegany był bowiem jako bardziej stabilny na tle innych krajów wysokorozwiniętych. Wobec informacji o zagrożeniu upadłością części dużych banków na świecie w okresie lipiec – październik 2008 r. dolar amerykański umocnił się w stosunku do euro o ok. 28% na skutek zwiększenia popytu na obligacje skarbu Stanów Zjednoczonych. Poprawa nastrojów na światowych rynkach finansowych oraz wdrożenie planów naprawczych w wielu instytucjach finansowych spowodowały w 2009 r. powrót do bardziej ryzykownych inwestycji, przekładający się na spadek wartości dolara amerykańskiego.

Oceniając wpływ światowego kryzysu finansowego na kurs polskiej waluty, należy podkreślić, że w jego początkowym okresie (do czerwca 2008 r.) polski złoty podlegał bardzo szybkiej aprecjacji. Zjawisko umacniania polskiego pieniądza obserwowano właściwie od wiosny 2004 r., ale w 2008 r. zaczął on osiągać rekordowo wysoką wartość⁸. Tendencja ta działała ściśle na korzyść importerów oraz istotnie ograniczała rentowność eksporterów. We wrześniu 2008 r., wraz z upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers oraz potwierdzeniem faktu pogrążenia całego światowego systemu finansowego w kryzysie, pojawiły się oznaki paniki, bardzo emocjonalnych zachowań inwestorów i wycofywania kapitału z rynków o podwyższonym poziomie ryzyka (*emerging markets*). W następstwie takiego zachowania inwestorów złoty polski zaczął gwałtownie tracić na wartości w stosunku do głównych walut światowych. Bardzo trudna sytuacja ekonomiczna na Węgrzech, w krajach nadbałtyckich oraz na Ukrainie, a także koszykowe podejście stosowane do inwestycji w krajach Europy Środkowo-wschodniej spowodowały dalsze pogorszenie nastrojów inwestycyjnych na polskim rynku oraz wyprzedaż złotego. Na osłabienie polskiej waluty wpłynęły również działania spekulacyjne banków krajowych i zagranicznych, a także funduszy hedgingowych. Utrata wartości przez złotego spowodowana była również przesunięciem planowanego terminu wprowadzenia w Polsce euro, a tym samym opóźnieniem wprowadzenia mechanizmu stabilizacji kursu ERM2. Do spadku wartości złotego polskiego przyczyniły się również raporty publikowane przez zagraniczne banki inwestycyjne, w tym JP Morgan oraz Goldman Sachs, zakładające bardzo pesymistyczne warunki funkcjonowania i rozwoju gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej w warunkach kryzysu. Choć sytuacja ekonomiczno-finansowa w Polsce w drugiej połowie 2008 r. i pierwszej połowie 2009 r. była dużo lepsza od sytuacji w innych gospodarkach regionu

⁸ Średnie kursy NBP dla głównych walut wymiennalnych: USD/PLN = 2,0220 w dniu 21.07.2008 r., EUR/PLN = 3,2026 w dniu 31.07.2008 r., JPY/PLN = 1,8937 (za 100 JPY) w dniu 28.07.2008 r., GBP/PLN = 4,0336 w dniu 21.07.08 r. oraz CHF/PLN = 1,9596 w dniu 31.07.2008 r.

oraz krajach strefy euro, wyróżniając się dodatnim tempem wzrostu PKB, to polska waluta traciła na wartości aż do lutego 2009 r. w skali niespotykanej od momentu upłynnienia jej kursu (wykr. 1). W okresie lipiec 2008 r. – luty 2009 r. euro w NBP zdrożało o 52,4%, a dolar amerykański o 92,8%⁹. Podstawową konsekwencją tej zmiany był wzrost presji inflacyjnej w polskiej gospodarce, a także wystąpienie w podmiotach stosujących hedging walutowy lewarowanych strat wynikających z wystawionych opcji *call*. Z drugiej strony dzięki spadkowi wartości złotego polskiego spadła dynamika importu, zwiększyła się konkurencyjność eksportu oraz znaczenie popytu krajowego. Płynny kurs walutowy zadziałał jako automatyczny stabilizator w warunkach kryzysu.



Wykr. 1. Kursy USD/PLN oraz EUR/PLN w okresie 1999–2009

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony: *Narodowy Bank Polski* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx>.

Oprócz znaczącej utraty wartości złotego polskiego do dolara i euro osłabienie polskiego pieniądza było widoczne również w stosunku do innych walut wymiennalnych. Przykładowo w okresie lipiec 2008 r. – luty 2009 r. w NBP jen japoński zdrożał o 121,7%, frank szwajcarski o 67,2%, a funt brytyjski o 36,7%. Zjawisko osłabienia złotego polskiego widoczne było również w stosunku do innych walut krajów Europy Środkowowschodniej (zwłaszcza CZK i HUF), choć maksima kursowe osiągnięte zostały tu z opóźnieniem, tzn. w czerwcu 2009 roku. Łączny wzrost wartości korony czeskiej oraz forinta węgierskiego do złotego polskiego w okresie lipiec 2008 r. – czerwiec 2009 r. wyniósł odpowiednio 30,4% oraz 24,0%¹⁰.

⁹ Zmiana procentowa liczona na podstawie kursów średnich NBP.

¹⁰ Dla forinta węgierskiego zmiana kursu liczona była w okresie październik 2008 r. – czerwiec 2009 r., tzn. od momentu wystąpienia kryzysu finansowego na Węgrzech, przekładającego się na minimalny kurs wymiany HUF/PLN.

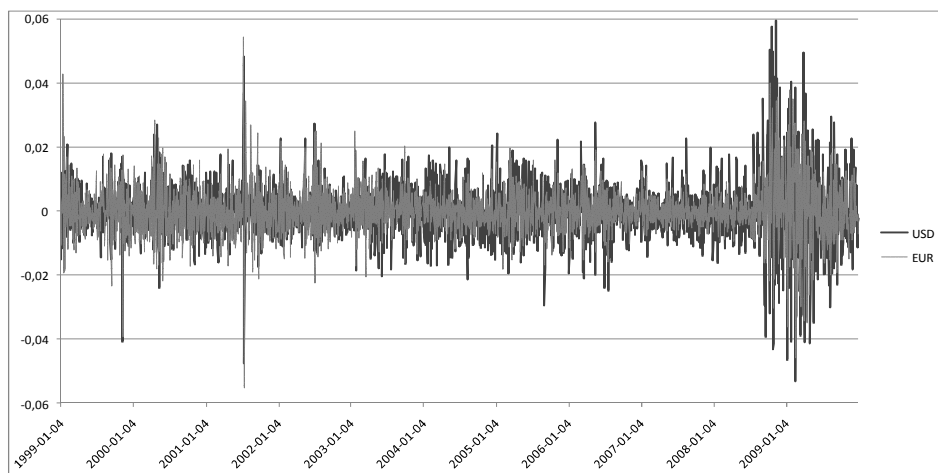
6. Zmienność kursów walut w warunkach kryzysu finansowego

Kryzys finansowy na rynkach światowych przyczynił się do bardzo wyraźnego wzrostu zmienności kursu złotego polskiego w stosunku do innych walut. Zmienność ta widoczna była zwłaszcza w czwartym kwartale 2008 r. i pierwszym kwartale 2009 r. i charakteryzowała się nagłymi, bardzo dużymi skokami kursu. Wykres 2 przedstawia logarytmiczną dzienną stopę zmiany kursu PLN do USD i EUR w okresie 1999–2009.

Podobne zwiększenie zmienności kursów walutowych można było zaobserwować również w przypadku innych walut, w tym euro, które jest główną walutą wymiany dla złotego polskiego. Wykres 3 przedstawia dzienną logarytmiczną stopę zmiany kursów dwóch walut najczęściej wymienianych na euro na rynku światowym.

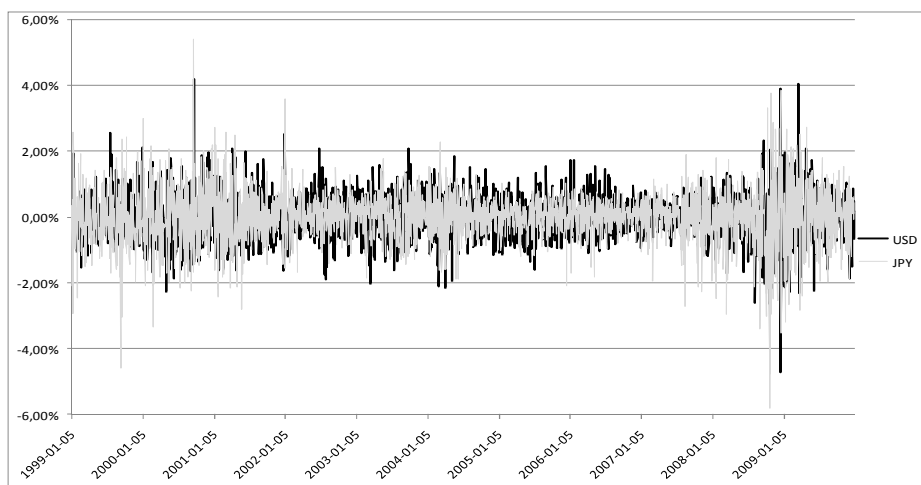
Chociaż tendencja podwyższonej dziennej zmienności była obserwowana zarówno w przypadku polskiego złotego, jak i euro, to skala zmian w warunkach kryzysu była mniejsza w przypadku tej drugiej waluty, potwierdzając jej mniejsze ryzyko wymiany.

Zmienność kursów walutowych w warunkach kryzysu można również przedstawić w postaci odchylenia standardowego dziennych logarytmicznych stóp zmiany kursu. Odchylenie standardowe liczone na podstawie 100 wartości stóp zmiany kursu złotego polskiego w stosunku do wybranych walut obcych przedstawia wykres 4.

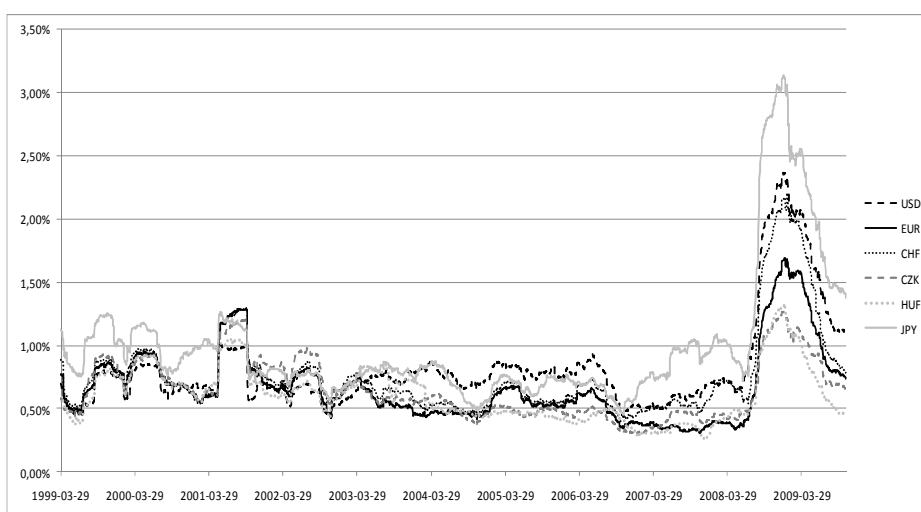


Wykr. 2. Dzienna logarytmiczna stopa zmiany kursu USD/PLN i EUR/PLN

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze strony: *Narodowy Bank Polski* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx>.



Wykr. 3. Dzienna logarymiczna stopa zmiany kursu EUR/USD i EUR/JPY
Źródło: opracowanie własne na podstawie średnich kursów EBC.

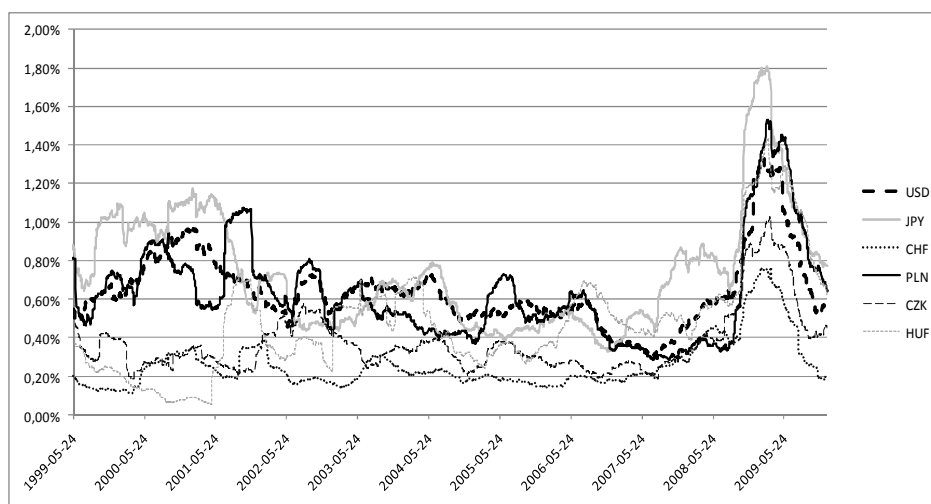


Wykr. 4. Zmienność kursu PLN do wybranych walut obcych
Źródło: opracowanie własne.

Analizując zmienność kursu wybranych walut obcych w stosunku do złotego polskiego, należy przede wszystkim wskazać na bardzo wysokie odchylenia w przypadku kursu JPY/PLN. Ponieważ jen japoński nie jest w sposób płynny wymieniany na polską walutę, to przyczyn tej zmienności należy poszukiwać przede wszystkim we wzroście odchyżeń w wymianie jena na inne waluty światowe, poprzez które ryzyko przenoszone jest na kurs JPY/PLN. W warunkach kryzysu istotnie zwiększone ryzyko wymiany obserwowane było także w przy-

padku dolara amerykańskiego oraz franka szwajcarskiego. Spośród głównych walut światowych wymienianych na złoty polski relatywnie najmniej ryzykowna była wymiana na euro. Kurs euro w Polsce kształtowany był bowiem nie tylko na podstawie spekulacji funduszy hedgingowych i transakcji finansowych banków, lecz także był pochodną wymiany handlowej przedsiębiorstw sfery realnej. Najniższą zmienność w stosunku do złotego polskiego posiadały waluty innych krajów Europy Środkowowschodniej (HUF, CZK), co uzasadnione było koszykowym podejściem do inwestycji w waluty regionu, a nie bezpośredniej, płynnej wymiany CZK/PLN oraz HUF/PLN.

Oceniając zmienność kursu złotego polskiego do innych walut w warunkach kryzysu, warto również przedstawić zmienność kursu euro w stosunku do innych wybranych walut światowych oraz walut Europy Środkowowschodniej mierzona odchyleniem standardowym 100 dziennych stop zmiany kursu (wykr. 5).



Wykr. 5. Zmienność kursu EUR w stosunku do wybranych walut
Źródło: opracowanie własne.

Kryzys finansowy nie tylko wpłynął na zmienność walut regionalnych takich jak polski złoty, lecz także ukształtował ryzyko wymiany najbardziej płynnych walut (zob. wykr. 5). W przypadku wyceny euro, podobnie do złotego polskiego, szczególnie wyraźnie uwidocznił się wzrost zmienności wartości jena japońskiego. Przyczyną tego zjawiska było wspomniane wcześniej ograniczenie na rynkach światowych spekulacyjnych transakcji *carry trade* z wykorzystaniem pieniądza japońskiego. Ponadto dużą zmienność kursów obserwowano także w przypadku wymiany euro na dolara amerykańskiego oraz forinta. Relatywnie stabilne w warunkach kryzysu pozostały kursy EUR/CZK oraz EUR/CHF;

szczególnie w przypadku tej ostatniej pary walut w długim okresie obserwowane jest bardzo małe ryzyko wymiany¹¹.

7. Zależność pomiędzy kursami walut

Oceniając ryzyko związane ze zmianami kursów walutowych, warto również wskazać na korelacje między zmianami kursów złotego polskiego do innych walut. Na podstawie takiej analizy możliwe jest ustalenie wzajemnego oddziaływania wycen, co w praktyce pozwala analizować ryzyko zmiany kursu określonej waluty na podstawie zmiany kursu innych walut. W celu ustalenia powiązania zmienności kursów wybranych walut obcych w złotych polskich wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona. Współczynnik ten obliczono dla dziennych stóp zmiany średniego kursu walutowego NBP w okresie od 1 stycznia 1999 r. do 31 grudnia 2009 r. (tab. 1).

Tab. 1. Współczynniki korelacji liniowej dziennych stóp zmian kursu wybranych walut

Zmienna	Korelacje dziennych stóp zmiany średnich kursów NBP*					
	USD/ PLN	EUR/ PLN	CHF/ PLN	CZK/ PLN	HUF/ PLN	JPY/ PLN
USD/PLN	1,00	0,68	0,67	0,53	0,32	0,79
EUR/PLN	0,68	1,00	0,94	0,82	0,64	0,68
CHF/PLN	0,67	0,94	1,00	0,77	0,56	0,73
CZK/PLN	0,53	0,82	0,77	1,00	0,61	0,54
HUF/PLN	0,32	0,64	0,56	0,61	1,00	0,30
JPY/PLN	0,79	0,68	0,73	0,54	0,30	1,00

* Wszystkie współczynniki korelacji są istotne z $p < 0,05$, $N = 2782$.

Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie otrzymanych parametrów widoczna jest bardzo wyraźna zależność między kursem najbardziej płynnej pary walut – EUR/PLN, kursami CHF/PLN oraz CZK/PLN. Słabsza korelacja ryzyka występuje w Polsce między kursem EUR/PLN oraz HUF/PLN. Wynik ten może wskazywać na podobne postrzeżenie złotego polskiego i forinta na rynkach międzynarodowych

¹¹ Wykres 5 przedstawia również podwyższoną zmienność kursową w okresie 1999–2002, a więc w latach występowania poprzedniego kryzysu gospodarczego określanego jako *dot-com*. Jego skala i konsekwencje nie były jednak tak daleko idące, jak w przypadku kryzysu lat 2007–2009 (*subprime*).

i podobny schemat wyceny obu walut, niezależnie od zmian kursu euro. Jednocześnie otrzymane wyniki wskazują na istotne powiązanie zmian kursu korony czeskiej, będącej walutą kraju Europy Środkowowschodniej, z kursem euro w Polsce. W przypadku kursu JPY/PLN najsilniejsze powiązanie występuje ze zmianą kursu dolara amerykańskiego. W praktyce oznacza to uzależnienie ryzyka wymiany waluty polskiej i japońskiej od zmiany kursów EUR/PLN, EUR/USD, USD/JPY.

Oprócz analizy korelacji zmian kursów walut obcych wycenionych w złotych polskich warto również ocenić zależność między kursem walut obcych w stosunku do euro, będącego główną walutą wymiany dla polskiego pieniądza (tab. 2).

Tab. 2. Korelacja dziennych stóp zmian kursów wybranych walut do EUR

Zmienna	Korelacje dziennych stóp zmiany kursów średnich EBC*						
	EUR/USD	EUR/JPY	EUR/GBP	EUR/CHF	EUR/PLN	EUR/CZK	EUR/HUF
EUR/USD	1,00	0,6	0,48	0,1	0,17	0,02	-0,08
EUR/JPY	0,60	1,00	0,25	0,35	0,00	-0,01	-0,19
EUR/GBP	0,48	0,25	1,00	-0,02	0,27	0,09	0,08
EUR/CHF	0,10	0,35	-0,02	1,00	-0,16	-0,07	-0,24
EUR/PLN	0,17	0,00	0,27	-0,16	1,00	0,40	0,53
EUR/CZK	0,02	-0,01	0,09	-0,07	0,40	1,00	0,39
EUR/HUF	-0,08	-0,19	0,08	-0,24	0,53	0,39	1,00

* Oznaczone współczynniki korelacji są nieistotne z $p < 0,05$, $N = 2782$.

Źródło: opracowanie własne.

W przypadku wyceny euro w innych walutach widoczny jest niższy stopień korelacji zmiany kursów w porównaniu do zmian kursów walut obcych w złotych polskich. Zjawisko to można uzasadnić kształtowaniem kursu euro bezpośrednio na podstawie oddziaływania rynkowych sił popytu i podaży. W przypadku złotego polskiego kształtowanie poszczególnych kursów odbywa się poprzez przeliczenie przez inną walutę wymienną, tzn. euro lub dolara amerykańskiego.

Podwyższony stopień korelacji kursów EUR/PLN, EUR/HUF oraz EUR/CZK wskazuje na koszykowy charakter inwestycji walutowych w krajach Europy Środkowowschodniej.

8. Podsumowanie

Ryzyko walutowe jest niezwykle istotnym elementem towarzyszącym międzynarodowej działalności finansowej. W praktyce towarzyszy ono nieodłącznie każdej wymianie walut o płynnych kursach. Samo w sobie jest również celem inwestycji, pozwalając na osiąganie zysków spekulacyjnych. Niewątpliwie globalny kryzys finansowy lat 2007–2009 istotnie wpłynął na warunki dokonywania transakcji walutowych. W jego wyniku można było zaobserwować odwrócenie wieloletnich trendów kursowych, wzrost zmienności kursów walutowych oraz ograniczenie wymiany zarówno w zakresie najważniejszych walut światowych, jak i walut o zasięgu lokalnym, w tym złotego polskiego. Na skutek anomalii kursowych występujących w początkowej fazie kryzysu, w tym zwłaszcza szybkiego, nienaturalnego umacniania walut krajów rozwijających się, podejmowane były błędne decyzje dotyczące inwestycji i zabezpieczenia przed ryzykiem kursowym podmiotów sfery realnej. W Polsce jednym z najpoważniejszych efektów tego zjawiska było powstanie wielomilionowych długów nieskutecznego hedgingu walutowego eksporterów, prowadzących część z nich do stanu upadłości.

Literatura

- Bernaś B. (red.), *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2006. ISBN 978-83-01-14787-7.
- BIS 78th Annual Report. W: *Bank of International Settlements* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2008e.htm>.
- BIS Annual Report 2008/09. W: *Bank of International Settlements* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. The global financial crisis. Dostępny w World Wide Web: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2009e.htm>
- Jajuga K. (red.), *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007. ISBN 978-83-01-15403-5.
- Kidwell D. S. i in., *Financial institutions, markets and money*. New York: John Wiley & Sons, 2008.
- Lutkowski K., *Finanse międzynarodowe*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007. ISBN 978-83-01-15353-3.
- Narodowy Bank Polski* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.nbp.pl/>.
- Taylor F., *Mastering foreign exchange & currency options*, Pitman Publishing. London: Pitman Publishing, 1997. ISBN 0273625373.

**POZYSKIWANIE ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA
A CYKL ŻYCIA PRZEDSIĘBIORSTWA.
ANALIZA PRZYPADKÓW WYBRANYCH SPÓŁEK
NOTOWANYCH NA RYNKU NEWCONNECT**

Ewa Chojnacka

Abstrakt: Celem artykułu jest scharakteryzowanie prawidłowości procesu pozyskiwania kapitału w poszczególnych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa. Ponadto dokonano również oceny cech preferowanych źródeł finansowania w strukturze kapitału typowej w każdej z faz cyklu. Rozważania teoretyczne zostały uzupełnione analizą przypadków wybranych spółek notowanych na rynku NewConnect, w odniesieniu do których można przyjąć, że znajdują się w fazie ekspansji.

Słowa kluczowe: cykl życia przedsiębiorstwa, struktura kapitału, źródła finansowania.

1. Wprowadzenie

Cykl życia przedsiębiorstwa może być użytecznym narzędziem służącym do identyfikacji, a także oceny procesu pozyskiwania źródeł finansowania oraz ukształtowanej struktury kapitału w firmie. Charakterystyki przedsiębiorstw znajdujących się w poszczególnych fazach cyklu, obejmujące m.in.: poziom i zmienność przychodów ze sprzedaży, osiąganą rentowność operacyjną, poziom ryzyka operacyjnego, historię działalności, intensywność konkurencji, determinują wybór odpowiednich źródeł finansowania działalności, a w konsekwencji również kształt struktury kapitału. Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie ogólnych prawidłowości pozyskiwania wybranych źródeł kapitału w zależności od fazy cyklu życia przedsiębiorstwa. Ponadto dokonano oceny

źródeł finansowania w typowej strukturze kapitału dla każdej z faz cyklu życia przedsiębiorstwa.

Analiza przypadków została skoncentrowana na fazie ekspansji, w której możliwość pozyskania odpowiednich źródeł finansowania rozwoju ma kluczowe znaczenie. Wnioski wypływające z literatury przedmiotu skonfrontowano z wybranymi przypadkami finansowania spółek notowanych na rynku New-Connect. Można bowiem przyjąć w oparciu o charakterystykę i zasady funkcjonowania tego rynku, że podmioty te znajdują się w fazie ekspansji cyklu życia przedsiębiorstwa.

2. Wybór źródeł finansowania w kolejnych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa

Podstawowa klasyfikacja źródeł finansowania, uwzględniająca własność zasobów w przedsiębiorstwie, obejmuje ich podział na kapitał własny i obcy. To ujęcie może zostać uzupełnione poprzez przyjęcie kryterium źródła jego pochodzenia i wyodrębnienie kapitału wewnętrznego (własnego¹) oraz zewnętrznego (własnego i obcego).

W tabeli 1 zaprezentowano możliwości wykorzystania kapitału wewnętrznego i zewnętrznego oraz instrumenty, za pomocą których może on zostać pozyskany w zależności od fazy cyklu życia przedsiębiorstwa.

W zaproponowanym zestawieniu Aswath Damodaran nawiązuje do jednej z teorii struktury kapitału – hierarchii źródeł finansowania. Zgodnie z jej założeniami firma korzysta z poszczególnych źródeł kapitału w określonej kolejności: początkowo wykorzystuje wewnętrzne źródła kapitału, natomiast jeżeli są one niewystarczające, występuje zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny, przy czym najpierw wykorzystywany jest kapitał obcy, a następnie własny. Opisywana przez teorię hierarchia jest konsekwencją kosztów wynikających z asymetrii informacji oraz dodatkowo z kosztów transakcyjnych. Na koszty asymetrii informacji są w większym stopniu narażone małe i średnie przedsiębiorstwa, a także młode firmy, czyli podmioty, które znajdują się w pierwszej lub drugiej fazie cyklu życia. Zgodnie z tą przesłanką teoria hierarchii źródeł finansowania powinna dobrze opisywać sposób finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w początkowych fazach cyklu życia.

¹ Warto jednak zauważyć, że część rezerw, zwłaszcza długoterminowych (np. rezerwy na świadczenia emerytalne), stanowią zobowiązanie przedsiębiorstwa.

Tab. 1. Źródła kapitału a cykl życia przedsiębiorstwa

	Faza 1 początkowa (start-up)	Faza 2 ekspansji	Faza 3 szybki wzrost	Faza 4 stabilny wzrost	Faza 5 spadek
Kapitał wewnętrzny	Zysk zatrzymany, niski lub nawet ujemny	Zysk zatrzymany, niski lub nawet ujemny	Niski udział zysku zatrzymanego w stosunku do potrzeb inwestycyjnych	Duży udział zysku zatrzymanego w stosunku do potrzeb inwestycyjnych	Zysk zatrzymany z nadmiarem pokrywa potrzeby inwestycyjne
Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny	Wysokie, lecz ograniczone przez mały udział w rynku	Wysokie w stosunku do wartości firmy	Umiarkowane w stosunku do wartości firmy	Zmniejszające się w stosunku do wartości firmy	Niskie, coraz mniej dostępnych projektów
Kapitał zewnętrzny	Nowi wspólnicy, niewielki kredyt bankowy, emisja akcji	Inwestorzy <i>venture</i> , nowe emisje akcji zwykłych	Akcje zwykłe, warranty, obligacje zamienne	Instrumenty dłużne	Ograniczanie długu, skupowanie akcji własnych
Zmiany instrumentów finansowych firmy	Pozyskiwanie inwestorów <i>venture</i> , alternatywne rynki giełdowe	Pierwsza oferta publiczna	Emitowanie nowych akcji	Emitowanie obligacji	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Damodaran A., *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*. Gliwice: Wydaw. Helion, 2007, s. 795.

W fazie początkowej większość przedsiębiorstw wykorzystuje dostępny kapitał założycieli. Niski udział w rynku powoduje, że firmy wykazują stratę lub niewielki zysk, co ogranicza możliwości wykorzystania kapitału wewnętrznego. Z drugiej strony w pewnym zakresie w fazie początkowej, a w znaczącym w fazie ekspansji, przedsiębiorstwa mają duże zapotrzebowanie na nowe źródła finansowania, które nie może zostać wyrównane przez niski lub nawet ujemny kapitał wewnętrzny. W konsekwencji powinny korzystać z kolejnego w hierarchii źródeł finansowania kapitału obcego. Jednakże swobodny wybór tego źródła kapitału wiąże się z istotną determinantą struktury kapitału, jaką jest pojemność zadłużeniowa, określająca wystarczająco wysoki poziom zaangażowania kapitału obcego, którego przekroczenie powoduje wystąpienie kosztów trudnej sytuacji finansowej². Poziom pojemności zadłużeniowej jest trudny do jedno-

² Koszty trudnej sytuacji finansowej (zwane też kosztami bankructwa) można określić jako sytuację, gdy firma wywiązuje się ze swych zobowiązań względem wierzycieli z trudnością lub nie wywiązuje się wcale. Por. np. Shyam-Sunder L., Myers S. C., *Testing Static Tradeoff Against*

znacznego wyznaczenia, w literaturze przedmiotu wskazuje się natomiast czynniki, które na niego wpływają³:

- wielkość firmy – zakłada się, że wraz ze wzrostem firmy wzrasta pojemność zadłużeniowa;
- udział aktywów trwałych – zakłada się dodatnią zależność z pojemnością zadłużeniową ze względu na niższe koszty długu oraz zabezpieczenie dla wierzycieli;
- wskaźnik zadłużenia – zakłada się, że im jest wyższy udział kapitału obcego, tym niższa pojemność zadłużeniowa pozostała do wykorzystania;
- wskaźnik płynności – zakłada się zależność dodatnią, wyższy wskaźnik płynności wpływa na wzrost pojemności zadłużeniowej.

Analizując powyższe zmienne, można wnioskować, że przedsiębiorstwa znajdujące się w pierwszych fazach cyklu życia, będące jednocześnie małymi lub średnimi przedsiębiorstwami, charakteryzują się niskim poziomem pojemności zadłużeniowej, przez co nie są w stanie swobodnie korzystać z kapitału obcego. Dodatkowo niska rentowność, a także niski udział aktywów trwałych obniżają ocenę zdolności kredytowej wyznaczaną poniżej pojemności zadłużeniowej. Jedynym dostępnym, a więc i preferowanym źródłem kapitału będzie zewnętrzny kapitał własny w postaci funduszy podwyższonego ryzyka *venture capital / private equity*. Duże znaczenie w finansowaniu przedsiębiorstw znajdujących się w fazie ekspansji mogą mieć tzw. alternatywne rynki giełdowe, charakteryzujące się bardziej liberalnymi zasadami funkcjonowania, co pozwala obniżyć koszt pozyskania kapitału, a także minimalny poziom emisji. Ułatwia to dostęp do zewnętrznego kapitału własnego, który ma podstawowe znaczenie jako źródło finansowania w tej fazie ze względu na niewielki kapitał wewnętrzny oraz ograniczony kapitał obcy.

Wskazanym źródłom kapitału można przyporządkować określone charakterystyki, które w zależności od fazy cyklu życia przedsiębiorstwa stanowią ich zalety lub wady. Zewnętrzny kapitał własny, który jest preferowanym źródłem finansowania w pierwszych dwóch fazach cyklu życia przedsiębiorstwa, jako kapitał zaangażowany bezterminowo zwiększa elastyczność finansową oraz bezpieczeństwo działania. Poprawia także płynność finansową, ponieważ

Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Financial Economics* 1999, No. 51; Chirinko R. S., Singha A. R., Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure: a critical comment. *Journal of Financial Economics* 2000, No. 58.

³ Lemmon M. L., Zender J. F., Debt capacity and tests of capital structure theories. W: *Social Science Research Network* [on-line]. [Dostęp 15.05.2010], s. 14–15. Dostępny w World Wide Web: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=334780; Vanacker T., Manigart S., Incremental Financing Decisions in High Growth Companies: Pecking Order and Debt Capacity Considerations. W: *Vlerick Leuven Gent Management School* [on-line]. [Dostęp 15.05.2010], s. 9–10. Dostępny w World Wide Web: <http://www.vlerick.com/en/knowres/publications/working/6294-VLK.html>.

wszelkie płatności związane z wynagrodzeniem inwestorów mają charakter rezydualny. Zaangażowanie kapitału obcego jest ograniczone nie tylko przez niską pojemność zadłużeniową, ale również przez cechy tego kapitału. Niska rentowność zmniejsza możliwości wykorzystania zjawiska tarczy podatkowej. W początkowych fazach cyklu nie dochodzi jeszcze do rozdzielenia funkcji właścicielskiej i zarządzania, stąd nie występują koszty agencji kapitału własnego, które mogą zostać zmniejszone w wyniku korzystania z kapitału obcego. W końcu działalność przedsiębiorstw w tych fazach charakteryzuje się wysokim ryzykiem operacyjnym, które nie powinno być powiększanie o dodatkowe ryzyko o charakterze finansowym.

W fazie szybkiego wzrostu wypracowane zyski powiększają kapitał wewnętrzny, który jest wyższy w porównaniu do wcześniejszych faz, może jednak nadal być niewystarczający w stosunku do potrzeb inwestycyjnych. Zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny jest finansowane przede wszystkim z emisji nowych akcji, a także obligacji zamiennych.

W fazie stabilnego wzrostu przedsiębiorstwo dysponuje stałymi, wysokimi przepływami pieniężnymi, a zatem również znaczącym kapitałem wewnętrznym. Jednocześnie maleją wydatki inwestycyjne, co powoduje, że zapotrzebowanie na kapitał zewnętrzny ulega zmniejszeniu. Jest ono głównie finansowane z kapitału obcego, ponieważ firma posiada wyższą pojemność zadłużeniową zdolność kredytową. Zaangażowanie kapitału obcego w tej fazie pozwala na oszczędności podatkowe oraz zmniejszenie kosztów agencyjnych kapitału własnego (potrzeba dyscyplinowania menedżerów) wywołanych problemem wysokich wolnych przepływów pieniężnych.

W tabeli 2 podsumowano charakterystyki kapitału obcego, wskazując zalety korzystania z niego w poszczególnych fazach cyklu życia i koszty z nim związane. Wynikają one z opisywanych w literaturze przedmiotu teorii struktury kapitału⁴.

⁴ Por. np. Gajdka J., *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*. Łódź: Wydaw. Uniwersytetu Łódzkiego, 2002.

Tab. 2. Ocena wybranych charakterystyk kapitału obcego w cyklu życia przedsiębiorstwa

	Faza 1 początkowa (start-up)	Faza 2 ekspansji	Faza 3 szybki wzrost	Faza 4 stabilny wzrost	Faza 5 spadek
Korzyść podatkowa	Zerowa, jeśli firma wykazuje straty	Niska, ponieważ zysk jest niewielki	Wyższa, ponieważ zysk jest wyższy	Wysoka	Wysoka, lecz wskazująca tendencję spadkową
Potrzeba dyscyplinowania menedżerów	Niska, ponieważ firmą zarządzają właściciele	Niska: właściciele nadal aktywnie zarządzają firmą, nawet jeśli wprowadzili ją na giełdę	Wyższa, ponieważ menedżerowie trzymają mniejszy procent akcji	Wysoka, ponieważ akcjonariusze nie zarządzają firmą	Spadkowa, jeśli firma nie rozpoczyna wielu nowych inwestycji
Koszty bankructwa	Bardzo wysokie: firma notuje straty albo marginalny zysk	Bardzo wysokie: zysk jest zmienny i niski	Wysokie: zysk rośnie, lecz nadal jest niestabilny	Coraz niższe, ponieważ zysk z istniejących aktywów jest coraz większy	Niskie, lecz rosną w miarę jak kończy się trwałość istniejących projektów
Koszty agencji	Bardzo wysokie, ponieważ firma ma niewiele aktywów	Wysokie: nowe inwestycje trudno jest monitorować	Wysokie: nowe inwestycje mają wysokie ryzyko	Obniżające się w miarę wzrostu istniejących aktywów firmy	Niskie: firma rozpoczyna niewiele nowych inwestycji
Potrzeba elastyczności finansowej	Bardzo wysoka: firma dopiero szuka swojego miejsca na rynku	Wysoka: potrzeba ekspansji jest duża i nieprzewidywalna	Umiarkowana: potrzeby są niższe i bardziej przewidywalne	Niska: potrzeby inwestycyjne są niskie i dość przewidywalne	Marginalna: firma nie realizuje nowych inwestycji
Korzyści (koszty) netto	Zadłużenie jak najniższe	Głównie kapitał własny. Koszty wyższe od korzyści	Zadłużenie zaczyna przynosić korzyść netto	Dług staje się bardziej atrakcyjny niż kapitał własny	Korzyść netto jest dodatnia

Źródło: Damodaran A., *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*. Gliwice: Wydaw. Helion, 2007, s. 870.

3. Pozyskiwanie źródeł finansowania przez wybrane spółki na rynku NewConnect – analiza przypadków

Pod koniec sierpnia 2007 r. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie uruchomiła NewConnect – nowy rynek przeznaczony dla młodych przedsiębiorstw charakteryzujących się wysokim potencjałem rozwoju. Rynek ten jest przeznaczony dla spółek⁵:

- dużej dynamice wzrostu,
- z krótką historią działalności (nie dłuższej niż 3–4 lata lub dopiero powstających),
- przewidywanej kapitalizacji do ok. 20 mln PLN,
- poszukujących kapitału rzędu od kilkuset tysięcy do kilkunastu milionów złotych,
- działających w sektorach innowacyjnych, opartych głównie na aktywach niematerialnych (m.in. IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologie, ochrona środowiska, energia alternatywna, nowoczesne usługi).

Rynek NewConnect jest kolejnym w Europie tzw. rynkiem alternatywnym, na którym obowiązują mniej restrykcyjne wymagania formalne i obowiązki informacyjne niż na rynku podstawowym, co pozwala na tańsze pozyskiwanie kapitału przez firmy znajdujące się we wczesnych fazach cyklu życia, a więc przez młode i nieduże przedsiębiorstwa. W pierwszym roku działalności rynku NewConnect zadebiutowały 24 spółki, m. in.: Adv.pl, Eficom SA, LUG SA, Security System Integration SA.

W odniesieniu do tych spółek przeanalizowano trzy lata działalności: rok debiutu na rynku NewConnect, rok poprzedzający wejście na rynek alternatywny oraz rok po debiucie. Badanie obejmuje analizę statyczną oraz dynamiczną. Pierwsza została przeprowadzona na podstawie wskaźników udziału aktywów trwałych w aktywach ogółem, udziału kapitału własnego w aktywach ogółem, udziału środków pieniężnych w aktywach ogółem, a także wskaźników ROA i ROE. Częściowo mogą być one podstawą oceny pojemności zadłużeniowej firmy.

Analiza dynamiczna wykorzystuje informacje z rachunku przepływów pieniężnych, na podstawie których zostały obliczone bezwzględne wielkości: zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny, zmiany kapitału własnego i obcego, a także ich ujęcie względne w odniesieniu do aktywów ogółem. Zapotrzebowanie na kapitał liczone jako sumę przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej, przepływu środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej oraz innych wpływów i wydatków pieniężnych niebędących przepływami kapitału

⁵ Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych przez serwis: *ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.securities.pl>.

własnego lub obcego (m.in.: wypłata dywidend, zapłata odsetek czy płatności zobowiązań z tytułu leasingu finansowego). Dodatnia wartość zapotrzebowania na kapitał oznacza posiadaną przez firmę nadwyżkę pieniężną, a wartość ujemna deficyt finansowy. Zmiana kapitału własnego jest obliczana jako różnica między wpływami netto z emisji akcji oraz wydatkami na nabycie akcji własnych. Zmiana kapitału obcego to odpowiednio różnica między wpływami z tytułu kredytów, pożyczek, emisji dłużnych papierów wartościowych a wydatkami na spłatę kredytów, pożyczek lub wykup dłużnych papierów wartościowych. Analiza dynamiczna pozwala ocenić, w jakim stopniu zewnętrzny kapitał własny, preferowany w początkowych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa, finansuje zapotrzebowanie na kapitał.

Firma Adv.pl jest agencją interaktywną wchodzącą w skład grupy ADV – zespołu wyspecjalizowanych firm działających w obszarze nowych mediów oraz innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

W 2006 r. w spółce Adv.pl (tab. 3) 17,6% aktywów ogółem było finansowanych przez kapitał własny. Pozyskanie zewnętrznego kapitału własnego z rynku NewConnect pozwoliło na zgromadzenie wystarczających źródeł finansowania inwestycji w 2008 r. (deficyt finansowy wyniósł 2 148 tys. PLN, a wzrost kapitału własnego 5 907 tys. PLN). W wyniku podjętej inwestycji udział aktywów trwałych w aktywach ogółem wzrósł z poziomu 4,3% w 2006 r. do poziomu 16,6% w 2008 r., udział kapitału własnego w aktywach ogółem wyniósł zaś 81,8%. Osiągnięta dynamika wzrostu w 2007 r. w porównaniu z rokiem ubiegłym wyniosła 559,31%. W roku debiutu firma spłaciła część kapitału obcego stanowiącą 2,83% aktywów ogółem. Można także zaobserwować utrzymywanie wysokiego udziału środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem, co może być tłumaczone wysokim ryzykiem prowadzonej działalności.

Eficom SA jest firmą konsultingową, wyspecjalizowaną w doradztwie europejskim i finansowym obejmującym następujące obszary: konsulting europejski, konsulting biznesowy, *public affairs* i *public relations*, konferencje i szkolenia.

Spółka ta (tab. 4) również przeznaczyła pozyskany w 2007 r. kapitał własny na sfinansowanie inwestycji (zmiana kapitału własnego w 2007 r. wyniosła 5 163 tys. PLN, a deficyt finansowy w 2008 r. był na poziomie 2 424 tys. PLN, co stanowiło 41,69% aktywów). W 2007 r. struktura kapitału uległa zmianie nie tylko w wyniku emisji akcji, lecz także w wyniku zmniejszenia wysokości kapitału obcego (o 3,13% w stosunku do aktywów ogółem). Udział kapitału własnego wzrósł z poziomu 55% aktywów ogółem w 2006 r. do 92,3% w roku 2008.

W odniesieniu do spółek znajdujących się w pierwszych fazach cyklu życia można by oczekiwać, że wysokie zapotrzebowanie na kapitał będzie ograniczało wydatki na dywidendy dla właścicieli. Tymczasem spółka Eficom SA w latach 2006–2008 wypłacała dywidendę, co zwiększało wykazywany deficyt finansowy.

LUG SA jest producentem przemysłowych i dekoracyjnych opraw oświetleniowych służących do iluminacji obiektów: infrastrukturalnych, handlowych, biurowych, sportowych i przemysłowych.

Spółka ta (tab. 5) wykazała w 2007 r. deficyt finansowy na poziomie 14,67% aktywów ogółem. Został on sfinansowany poprzez emisję akcji (nastąpił wzrost kapitału własnego o 20 684 tys. PLN, co stanowiło 42,11% aktywów ogółem). Dodatkowo spółka pozyskała w tym roku nowy kapitał obcy (nastąpił wzrost o 4 189 tys. zł, co stanowiło 8,53% aktywów ogółem). Podjęte inwestycje zwiększyły wartość aktywów trwałych, co oznacza lepszą możliwość zabezpieczenia kapitału obcego i wzrost pojemności zadłużeniowej. Wzrost kapitału własnego i obcego w znacznym stopniu przekroczył zapotrzebowanie na kapitał, co jest także odzwierciedlone we wzroście udziału środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem z poziomu 4,3% w 2006 r. do 37,9% w roku 2007. Niewątpliwie było to związane z dalszymi planowanymi inwestycjami: w kolejnym roku deficyt finansowy wyniósł 18 007 tys. PLN i stanowił 50,66% aktywów ogółem. Źródłem finansowania był pozyskany w 2007 r. kapitał własny i obcy. Ponadto spółka zmniejszyła udział kapitału obcego o 1,58% w stosunku do aktywów ogółem. Analizowana spółka w latach 2006–2008 wypłacała dywidendę, co zwiększało wykazywany deficyt finansowy.

Spółka Security System Integration SA prowadzi działalność w zakresie projektowania i wykonawstwa zintegrowanych systemów w sektorze Elektronicznych Systemów Bezpieczeństwa oraz IT, takich jak: integracja i montaż elektronicznych systemów zabezpieczeń, systemy gaszenia, doradztwo i analiza bezpieczeństwa, technologie inteligentnego budynku.

Spółka (tab. 6) w trzech badanych latach wykazywała deficyt finansowy. W roku 2006, przed wejściem na rynek NewConnect, deficyt finansowy stanowiący 4,85% aktywów ogółem został sfinansowany poprzez pozyskanie kapitału obcego. Spółka jest także wykonawcą projektowanych systemów, stąd udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w 2006 r. wyniósł 11,3% i być może w jakimś stopniu zwiększył dostępność kapitału obcego.

W kolejnym roku deficyt finansowy stanowił 25,79% aktywów ogółem i został sfinansowany przez pozyskanie zewnętrznego kapitału własnego na rynku NewConnect. W 2008 r. spółka ponownie dokonała emisji akcji (zmiana kapitału własnego wyniosła 3 904 tys. PLN, stanowiąc 16,47% aktywów ogółem). Było to główne źródło pokrycia deficytu finansowego, który w tym roku stanowił 27,05% aktywów. Dodatkowym źródłem był nowo pozyskany kapitał obcy (wzrost o 1,52% w stosunku do aktywów ogółem) oraz niewykorzystany kapitał własny z poprzedniego roku.

W wyniku pozyskania kapitału własnego i obcego udział kapitału własnego w aktywach ogółem wzrósł z 20,8% w 2006 r. do 73,2% w 2007 r., a następnie obniżył się do 47,7%.

Tab. 3. Wybrane charakterystyki finansowe oraz źródła finansowania firmy Adv.pl w latach 2006–2008

Rok	Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem	Udział kapitału własnego w aktywach ogółem	Udział środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem	ROA	ROE	Zapotrzebowanie na kapitał (w tys. PLN)
2006	4,3%	17,6%	28,5%	8,9%	50,3%	191
2007	1,2%	91,9%	78,5%	10,5%	11,4%	444
2008	16,6%	81,8%	45,7%	-0,5%	-0,7%	-2148
Rok	Zmiana kapitału własnego (w tys. PLN)	Zmiana kapitału obcego (w tys. PLN)	Zapotrzebowanie na kapitał /aktywa	Zmiana kapitału własnego/aktywa	Zmiana kapitału obcego /aktywa	Dynamika wzrostu
2006	0	140	16,08%	0,00%	11,78%	
2007	5907	-222	5,66%	75,29%	-2,83%	659,31%
2008	0	0	-24,52%	0,00%	0,00%	111,68%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych przez serwis: *ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.securities.pl>.

Tab. 4. Wybrane charakterystyki finansowe oraz źródła finansowania firmy Eficom SA w latach 2006–2008

Rok	Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem	Udział kapitału własnego w aktywach ogółem	Udział środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem	ROA	ROE	Zapotrzebowanie na kapitał (w tys. PLN)
2006	12,6%	55,0%	23,3%	33,8%	61,4%	84
2007	2,7%	83,0%	71,8%	13,0%	15,7%	-689
2008	6,5%	92,3%	39,2%	5,7%	6,1%	-2424
Rok	Zmiana kapitału własnego (w tys. PLN)	Zmiana kapitału obcego (w tys. PLN)	Zapotrzebowanie na kapitał /aktywa	Zmiana kapitału własnego/aktywa	Zmiana kapitału obcego /aktywa	Dynamika wzrostu
2006	0	200	4,71%	0,00%	11,25%	
2007	5163	-204	-10,56%	79,14%	-3,13%	150,70%
2008	0	0	-41,69%	0,00%	0,00%	111,25%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych przez serwis: *ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://site.securities.com>.

Tab. 5. Wybrane charakterystyki finansowe oraz źródła finansowania firmy LUG SA w latach 2006–2008

Rok	Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem	Udział kapitału własnego w aktywach ogółem	Udział środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem	ROA	ROE	Zapotrzebowanie na kapitał (w tys. PLN)
2006	28,30%	33%	4,30%	10,40%	31,60%	1 902
2007	16,80%	56,40%	37,90%	6,20%	11%	-7205
2008	68,20%	75,60%	0,20%	-2,20%	-3%	-18 007
Rok	Zmiana kapitału własnego (w tys. PLN)	Zmiana kapitału obcego (w tys. PLN)	Zapotrzebowanie na kapitał /aktywa	Zmiana kapitału własnego/aktywa	Zmiana kapitału obcego /aktywa	Dynamika wzrostu
2006	0	-1 295	8,44%	0,00%	-5,75%	
2007	20 684	4 189	-14,67%	42,11%	8,53%	217,94%
2008	0	-563	-50,66%	0,00%	-1,58%	72,37%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych przez serwis: *ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://site.securities.com>.

Tab. 6. Wybrane charakterystyki finansowe oraz źródła finansowania firmy SSI SA w latach 2006–2008

Rok	Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem	Udział kapitału własnego w aktywach ogółem	Udział środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych w aktywach ogółem	ROA	ROE	Zapotrzebowanie na kapitał (w tys. PLN)
2006	11,30%	20,80%	11,40%	15%	72,20%	-134
2007	8,50%	73,20%	34,10%	9,60%	13,10%	-1899
2008	8,40%	47,70%	1,50%	8,50%	17,80%	-6411
Rok	Zmiana kapitału własnego (w tys. PLN)	Zmiana kapitału obcego (w tys. PLN)	Zapotrzebowanie na kapitał /aktywa	Zmiana kapitału własnego/aktywa	Zmiana kapitału obcego /aktywa	Dynamika wzrostu
2006	61	304	-4,85%	2,22%	10,98%	
2007	4 178	-88	-25,79%	56,73%	-1,19%	266,03%
2008	3 904	360	-27,05%	16,47%	1,52%	321,76%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych dostępnych przez serwis: *ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://site.securities.com>.

4. Podsumowanie

W badanych latach we wszystkich spółkach nastąpił wzrost udziału kapitału własnego w strukturze kapitału. Spółki Adv.pl oraz Eficom SA, których działalność jest oparta na aktywach niematerialnych, po debiucie na rynku New-Connect nie korzystały z kapitału obcego. Spółki LUG SA oraz SSI SA, które posiadają wyższy udział aktywów materialnych, pozyskiwały natomiast kapitał obcy do sfinansowania deficytu.

Brak aktywów materialnych zwiększa ryzyko prowadzonej działalności, stąd w firmach Adv.pl i Eficom SA utrzymywano wysoki poziom środków pieniężnych w stosunku do aktywów ogółem (w 2008 r. odpowiednio 45,5% i 39,4%), w firmach produkcyjnych LUG SA i SSI SA ten poziom był znacząco niższy (w 2008 r. 0,2% i 1,5%).

Wyniki analizy są zgodne ze wskazanymi prawidłowościami pozyskiwania kapitału w początkowych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa.

Literatura

- Chirinko R. S., Singha A. R., Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure: a critical comment. *Journal of Financial Economics* 2000, No. 58.
- Damodaran A., *Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka*. Gliwice: Wydaw. Helion, 2007. ISBN 978-83-246-0121-9.
- Gajdka J., *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*. Łódź: Wydaw. Uniwersytetu Łódzkiego, 2002. ISBN 83-7171-580-3.
- ISI Emerging Markets* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009 po zalogowaniu]. Dostępny w World Wide Web: <http://site.securities.com>.
- Lemmon M. L., Zender J. F., Debt capacity and tests of capital structure theories. W: *Social Science Research Network* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=334780.
- Rocznik Giełdowy 2008* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpw.pl/gpw.asp?cel=informacje_gieldowe&k=9&i=/rocznik_gield/rocznik2010&sky=1.
- Shyam-Sunder L., Myers S. C., Testing Static Tradeoff Against Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Financial Economics* 1999, No. 5.
- Vanacker T., Manigart S., Incremental Financing Decisions in High Growth Companies: Pecking Order and Debt Capacity Considerations. W: *Vlerick Leuven Gent Management School* [on-line]. [Dostęp 20.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.vlerick.com/en/knownres/publications/working/6294-VLK.html>.

CAPITAL OUTFLOWS FROM CHINA

Ewa Cieślak

Abstrakt: Po sukcesie wprowadzanej strategii „otwarcia na świat” i przyciąganiu zagranicznych inwestycji, Chiny w szybkim tempie stały się ważnym źródłem inwestycji bezpośrednich i portfelowych dokonywanych za granicą. Od zapoczątkowania strategii Going Global, chińskie skumulowane inwestycje zagraniczne potroili się, jednak nadal są one niewielkie w porównaniu z napływającymi do kraju inwestycjami. Zmiana form, struktury i kierunków inwestycji zagranicznych Chin coraz bardziej przybliża państwo do krajów rozwiniętych. Ostatnio także chińskie instytucje finansowe odgrywają coraz większą rolę w światowym sektorze finansowym. Wraz z koncentracją chińskich inwestycji zagranicznych w zaawansowanych sektorach, zwiększa się także udział Chin surowcowych inwestycjach surowcowych w krajach rozwijających się. Takie dwukierunkowe podejście do dokonywanych za granicą inwestycji sprzyja rozwojowi ekonomicznemu Chin i wspiera proces doganiania krajów najwyżej rozwiniętych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie odpływy inwestycyjne, Chiny, inwestycje portfelowe.

1. Introduction

The high capital inflow to People's Republic of China [PRC] consisting in foreign direct investments [FDI] permitted the state – in its initial stage of economic transformation- to hold a considerably higher consumption and investment level than in the case of relying solely on domestic capitals. The inflowing investments supported the building of infrastructure and had a large share in

financing enterprises related to the rebuilding of the economy¹. The economic subjects acting in the area of PRC play an important role in raising the innovative capability of Chinese companies. This influences the improvement of the whole Chinese economy. The presence of foreign capital motivated Chinese companies to make investments abroad. However, in comparison to FDI inflowing to the country, the Chinese investment activity after 1978 has still been rather small². Nevertheless, this type of activity seems to be playing more and more significant role in the inclusion of PRC into global economy.

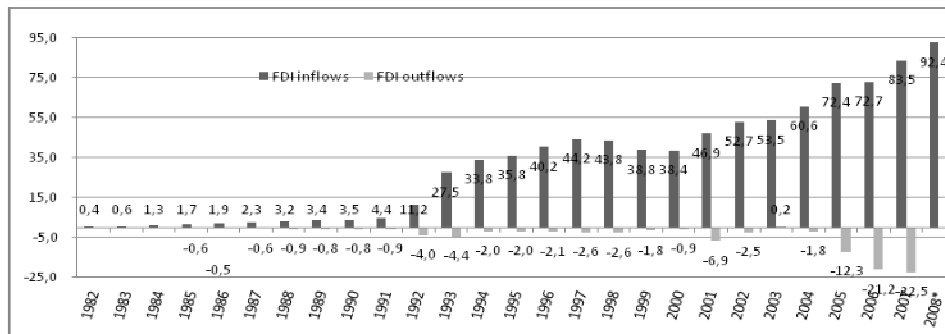
Despite the small share of Chinese outward direct investments (ODI) and outward portfolio investments (OPI) in the investments outflow on a global scale the dynamics of Chinese ODI and OPI in recent years are very high. One can assume that in the near future China might become one of the most important investors abroad. Still, the problem of investments from PRC is not as popular as the issue of the inflowing investment to the Middle Kingdom. That is why the aim of the present text is to carry out a general analysis of Chinese foreign investments taking into account the changing structure of investments accompanying the economic development of the country. An attempt is also made at showing the possible future directions of progress for such a type of activity.

2. Growth of importance of Chinese ODI

China is not solely the target for the inflow of foreign capital. They make investments in other countries themselves. Chinese subjects activity through the outflow of FDI has become popular only recently. The capital outflow from China up to 2004 was vestigial in comparison to the inflow of FDI. It was only after entering WTO, legislative changes and implementation of the strategies promoting Chinese capital abroad that the Chinese enterprises started making investments in other countries. The Chinese TNCs played an important role here. The substantial ODI growth was registered after 2004 when the government loosened the regulations relating to this type of activity. At the end of 2007 the value of Chinese ODI was estimated to amount to 22,5 billion USD and its accumulative value came to 95 billion USD (fig. 1, 2).

¹ What testifies to this are among others high indices of the share that FDI has in China's GDP or gross expenditure concerning permanent assets. See: MOFCOM (www.fdi.gov.cn); *National Bureau of Statistics in China* (www.stats.gov.cn); *Chinability* (www.chinability.com); *OECD Investment Policy Reviews: China 2008*. OECD 2008, p. 53.

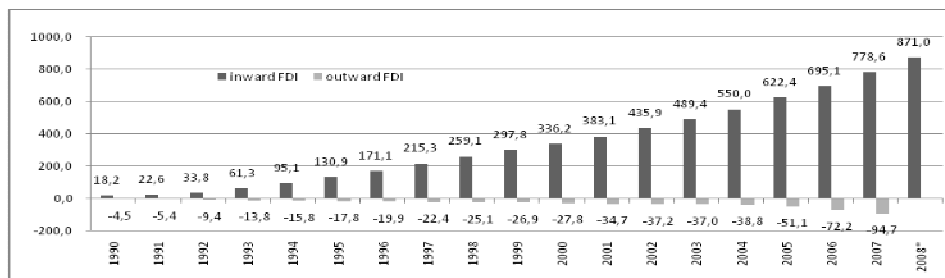
² See *World Investment Report 2008*. New York, Geneva: UNCTAD 2008, p. 255, 259.



* Estimation.

Fig. 1. Inflows and outflows of direct investments in 1982–2008 (billion USD)

Source: authorial study on the basis of: *State Administration of Foreign Exchange* (http://www.safe.gov.cn/model_safe_en/index.jsp?id=6); *World Investment Report 2008*. New York, Geneva: UNCTAD, 2008, p. 255; Numbers of the Week. *Beijing Review* 2009, February 5, p. 37.



* Estimation.

Fig. 2. FDI inward and outward stock in 1990–2007 (billion USD)

Source: authorial study on the basis of: *State Administration of Foreign Exchange* (http://www.safe.gov.cn/model_safe_en/index.jsp?id=6); *World Investment Report 2008*. New York, Geneva: UNCTAD, 2008, p. 255; Numbers of the Week. *Beijing Review* 2009, February 5, p. 37.

The comparison of geographical and sector structure of the inflow and outflow of FDI to/ from China is best done starting from the 1990s when the value of that capital was sufficiently high to play an important part in the country's economic development. Looking at the origins of the inflowing FDI through the last couple of years one can observe their increasing diversification. In the early nineties the biggest number of FDI came from the neighbouring regions, especially Hong Kong, which made more than a half of the investments. Up to China's entering WTO FDI mostly came from developing countries. With the harmonisation of the regulations referring to capital transfer with

WTO regulations there was a rise of interest in the investments to be made in PRC on the part of the developed countries³.

The changes of FDI's geographical structure made by Chinese subjects are going in the opposite direction than the inflow of direct investments. In contrast to the geographical structure of inflowing FDI, which is becoming diversified, the ODI are concentrated in Hong Kong. From the beginning of the government's permission for such transfers the neighbouring areas (mainly Hong Kong) and tax heavens (especially the Cayman and Virgin Islands) have become the aim for Chinese capital. The result of such practice is the accumulation of Chinese ODI in these regions (fig. 3). Moreover, the above mentioned areas had an almost 70% share in the Chinese ODI at the end of 2007. For a couple of years China has been making strategic investments. Rapidly developing country declares a large demand for raw materials. Hence, more and more Chinese ODI are directed towards the countries rich in natural resources. Recently the target for Chinese investment have been Australia, Indonesia, Iran, Saudi Arabia, Kazakhstan, Russia, Ecuador, Algeria, South Africa, Zambia, Nigeria (fig. 4).

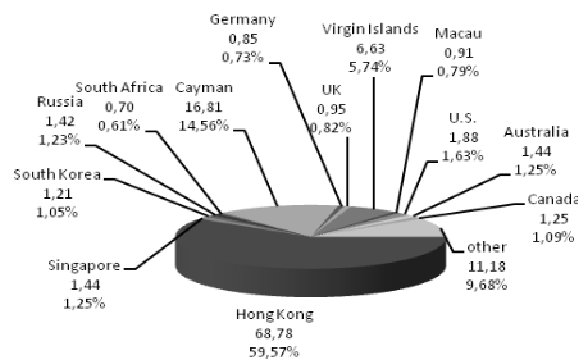
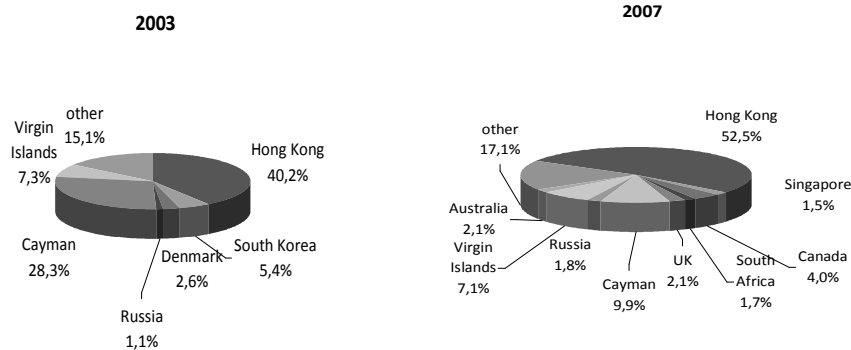


Fig. 3. Geographical structure of Chinese outward stock At the end of 2007 (billion USD and percent)

Source: authorial study on the basis of: *China Statistical Yearbook 2008*. Beijing: National Bureau of Statistics in China, China Statistics Press, 2008, No. 27, p. 736.

³ Special attention should be maintained in the interpretation of the significant share of FDI coming from tax heavens. Such capital may partly be in the form of *round-tripping* that is when the actual investments are made by Chinese “fake companies”. Moreover FDI coming from tax heavens actually come from countries which in order to avoid many fiscal stresses have moved parts of their businesses to tax-benign places (the practice often taking place in Hong Kong or Taiwan). Such interpretation of FDI coming from tax heavens requires revision in the official statistics relating to the sources of FDI and allows to suppose that the role of Hong Kong, Taiwan and other countries operating in tax heavens in the inflow of investments can be more important than the official information. OECD estimated that in 2006 the capital of *round-tripping* type constituted 20–30% of the FDI inflow to China. However, the unification of CIT tax for domestic and foreign companies will probably limit the inflow of *round-tripping* capital.



Structure according to the value of ODI

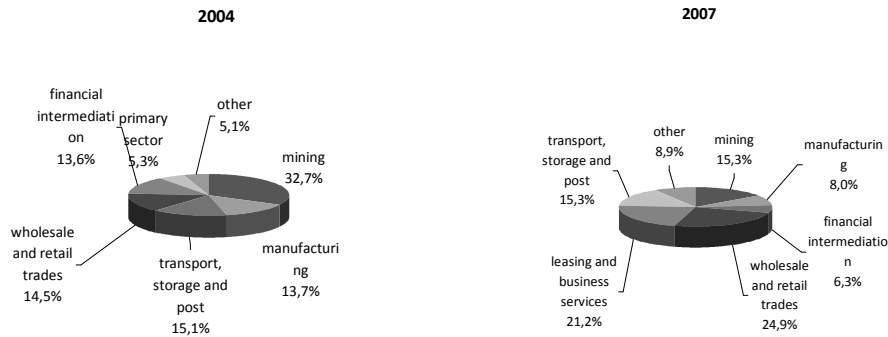
Fig. 4. Geographical structure of Chinese ODI in 2003 and 2007

Source: authorial study on the basis of: *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*. Ministry of Commerce of People's Republic of China, p. 53–57; *China Statistical Yearbook 2008*. Beijing: National Bureau of Statistics in China, China Statistics Press, 2008, No. 27, p. 736.

Similarly to the inflowing structure of FDI, which is heading towards more advanced branches of Chinese economy, the outflowing Chinese capital (in the form of FDI) is heading towards service sector. At the beginning of the 1980s China was already making few ODI mainly in the transport business, engineering contacts, catering and insurance. However, the scale of these investments was rather small. In the period between 1979 and 1983 only 77 non-trade projects were accepted and estimated at ca. 0,5 billion USD. As the values of ODI are growing more and more of them find their way to foreign advanced service sectors (fig. 5). Simultaneously China is directing capital in FDI form to mining sectors as a backup of their raw materials⁴.

Regional distribution of the inflowing FDI since the implementation of “the open doors” has been unequal. Since the beginning of the 1980s about 85–90% of direct investments find their destination in the Eastern regions of China – mainly to provinces where the special economic zones are located. The remaining areas of China have an insignificant share in the inflowing FDI. The areas which are the main beneficiaries of the foreign investments also dominate in making such investments abroad.

⁴ It should be noticed that statistical data published by The Statistical Yearbook or Chinese Direct Investment Bulletin abroad are considerably different from the information presented by internet websites of companies or information agencies. The explanation of such discrepancies in the value of FDI can be numerous: e.g. part of the investments have not been completed in a given year, a part of them was in a portfolio investment form.



Structure according to the value of ODI.

Fig. 5. Structure of Chinese ODI in 2004 and 2007

Source: authorial study on the basis of *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*. Ministry of Commerce of People's Republic of China, p. 64; *China Statistical Yearbook 2008*. Beijing: National Bureau of Statistics in China, China Statistics Press, 2008, No. 27, p. 737.

3. Mergers and acquisitions, and portfolio investments

By the end of the twentieth century Chinese subject's forms of investments abroad relied practically on joint venture partnerships and appointing foreign business representation offices and branches. With China joining WTO, the form structure of FDI carried out by Chinese enterprises was transformed. The more and more dynamic flow of capital between China and other companies are accompanied by the growth of foreign direct investments labelled as *brown-field*, especially such foreign transactions as mergers and acquisitions (M&A). The number of this form of investment differs rapidly from the ones taking place in developed countries. Nevertheless, China is trying to bridge this gap as fast as possible. Merger transactions and foreign takeovers on a very small scale were taking place in China already at the end of the 1980s, however, it was only at the beginning of the twenty-first century that their dynamics rose. In recent years foreign subjects were abandoning the traditional way of making investments in China through FDI more frequently and carried out merger and takeover transactions. M&A in China as yet reached their peak in 2007 (fig. 6). UNCTAD estimated that by the half of 2008 the M&A value made by Chinese subjects came to almost 26,5 billion USD whereas the interest of foreign enterprises in merger and takeover of Chinese companies dropped⁵. According to

⁵ This situation is probably the result of economic crisis. Chinese subjects that have capital at their disposal are making numerous purchases of the institutions (especially financial ones) which are closing as a result of the subprime crisis. On the other hand, foreign subjects are

the Zero2IPO Group report foreign M&A in PRC dropped in 2008 by 30% in comparison with the previous year and amounted to 13 billion USD. Foreign mergers and takeovers in Chinese mass media and telecommunications as well as in power industry reached their highest levels in history: 20,23 billion USD and 7,8 billion USD respectively⁶. Between 1988–1989 109 M&A transactions were executed, which amounts to about 14% of all foreign direct investments of PRC. In 2006 the participation of M&A rose to almost 85% of Chinese ODI⁷. This type of direct investments was used until the mid-nineties, mainly in the processing business whereas present-day M&A are carried out most often in high-tech, telecommunications, financial and raw material related sectors (table 1). M&A transactions allow for a quick adoption of advanced technologies, distribution network, trademarks and other strategically important assets.

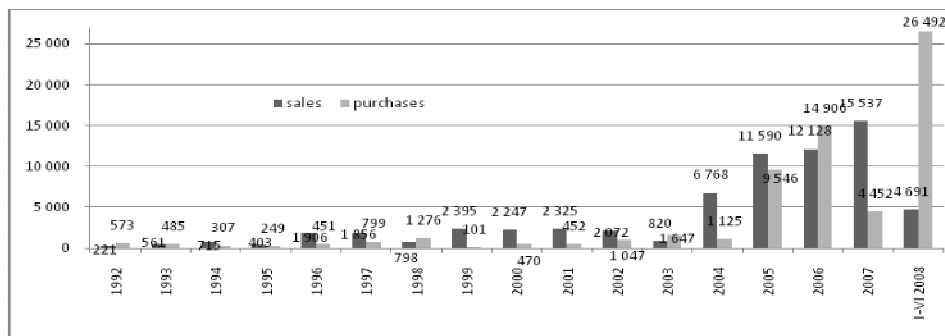


Fig. 6. Value of Chinese cross-border M&A in 1988–2008 (million USD)
 Source: authorial study on the basis of *World Investment Report 2003*. New York, Geneva: UNCTAD, 2003, p. 291, 295; *World Investment Report 2006*. New York, Geneva: UNCTAD, 2006, p. 273; *World Investment Report 2008*. New York, Geneva: UNCTAD, 2008, p. 320.

Tab. 1. Selected cross-border M&A of Chinese companies in 2000–2009

Acquiring company	Acquired company	% of acquired shares	value of transaction (million USD)
Industrial and Commercial Bank of China	IEC Investments	405	17.7
Industrial and Commercial Bank of China	Bank Halim Indonesia PT*	90%	na**

concentrating more on eliminating the financial crisis results and on actions which are supposed to save them from the lack of financial liquidity and bankruptcy rather than carrying out M&A transactions.

⁶ See Xiaoping B., Cross-Border M&A Drops 30%, IPOs Hit 3-year Low. *China Daily* 2009, 20 January.

⁷ See *OECD Investment...*, p. 74–75.

Acquiring company	Acquired company	% of acquired shares	value of transaction (million USD)
Industrial and Commercial Bank of China	Seng Heng Bank	79.93%	585
China Construction Bank	Bank of America (Asia)	100%	1200
China Merchants Bank	Wing Lung Bank	53%	na
China Minsheng Banking Corporation	Habib Bank	10%	na
China Minsheng Banking Corporation	UCBH Holdings, Inc.	9.9%***	317
China National Gold Group Corporation	Jinshan Gold Mines	42%	218
Industrial and Commercial Bank of China	Union Bank of Hong Kong	53.24%	200
CNPC International Ltd.	PlusPetrol Norte (Peru)	na	200
Industrial and Commercial Bank of China	Fortis Bank Asia	100%	276.5
CNPC International Ltd.	PetroKazakhstan Inc. (Canada)	na	4 141
Bank of China	Singapore Aircraft Leasing	100%	965
China Mobile Communications	Paktel	88.86%	284
Industrial and Commercial Bank of China	Standard Bank	20%	5500
Bank of China	La Compagnie Financiere Edmond de Rothschild	20%	342
Bank of China	Heritage Fund Management	30%	8.7
China Unicom Ltd	China Netcom Group Corp. (Hong Kong)	100%	swap
Bank of East Asia (China)	American International Group	na	10–20****

* With the option to buy rest of the shares until 20011.

** Not available.

*** Transaction consists of three stages: first (march 2008) Minsheng acquired 4,9% shares of UCBH, second (August 2008) – 9,9%, third (June 2009) – participation of Chinese bank amounted 20%.

**** The decision to buy has just been made.

Source: authorial study on the basis of Cieślak E., Przystanek Chiny. *Gazeta Bankowa* 2008, nr 45 (1045), p. 26, 30; Cieślak E., Wielki skok ku globalizacji. *Gazeta Bankowa* 2009, nr 2 (1054), p. 19; Cieślak E., Kolo ratunkowe baronów narodowego bogactwa. *Nowe Życie Gospodarze* 2008, nr 10 (466).

By opening to the world China was by degrees opening to the transfers of portfolio investments. In reality, this type of financial activity was triggered only after joining WTO and gradual liberalisation of capital account of China's balance of payments. The regulations of portfolio investments inflow were loosened up already in the 1990s⁸ and the implementation of Qualified Foreign Institutional Investors (QFII)⁹ was a temporary solution for introducing full exchangeability of the capital account. In the case of making portfolio investments abroad by Chinese companies the loosening up of the regulations took place later than in the case of the inflow of these type investments. In 2006 the Qualified Domestic Institutional Investors (QDII) formula was introduced which allows banks, insurance and asset management companies to make foreign portfolio investments. This situation was related to the motto of the Chinese government: "to attract capital from outside and keep the domestic capital in". Additionally, Chinese national invest funds are active in carrying out portfolio investments.

4. Conclusions

As one of the fastest developing countries China is attracting foreign portfolio investors. Rising share indices on Chinese stock exchange fostered location of capital in A and H type shares as well as other securities sold in Chinese stock market. However, in 2007 the growing tendency of portfolio investments inflowing to China was stopped and the preliminary estimates show that 2008 also finished with a drop in the inflow of this type of capital. This situation is linked not only to the world crisis but, as investors expect, also to the blowing out of the speculative bubble which was created in Chinese stock exchange.

The investments which were flowing into China helped to build the infrastructure and also had a large share in financing the enterprises related to the changes in the economy which were being carried out. They played especially important part in rebuilding the financial sector. The importance of the capital transfer to China is further emphasised by the high index marks of FDI participation in Chinese GDP as well as gross outlays on permanent assets. The foreign subjects operating in PRC hold a considerable share in improving the technological and product advancement of Chinese economy (launching new products into the market) and developing ways of organisation and manage-

⁸ In the mid-nineties the government was announcing exchangeability of the capital account. However, the Asian crisis held back the implementation of this aim. The issue of exchangeability returned at the time of joining WTO.

⁹ See *Outward Portfolio Investment From Mainland China: How Much Do We Expect and How Large a Share Can Hong Kong Expect to Capture?* Hong Kong Monetary Authority 2006, September, p. 3.

ment¹⁰. The inflowing foreign capital as investments of Chinese subjects in other countries resulted in market innovations (creating new markets, conquering new markets, acquiring new sources of supplies). Owing to capital transfers the innovative capability of Chinese companies improved.

To sum up, the incorporation of China to world economy through receiving foreign investments and through overseas investments by Chinese enterprises is influencing the country's development processes in a positive way. Nevertheless, PRC's relatively high caution in making and accepting investments, in comparison with many countries (e.g. USA, UK), is largely protecting the country from the negative effects of the present financial crisis.

Literature

- China Statistical Yearbook 2008*. Beijing: National Bureau of Statistics in China, China Statistics Press, 2008, No. 27.
- Chinability* (www.chinability.com).
- Cieślak E., Kolo ratunkowe baronów narodowego bogactwa. *Nowe Życie Gospodarcze* 2008, nr 10 (466). ISSN 1234-5784.
- Cieślak E., Przystanek Chiny. *Gazeta Bankowa* 2008, nr 45 (1045).
- Cieślak E., Wielki skok ku globalizacji. *Gazeta Bankowa* 2009, nr 2 (1054).
- Ministry of Commerce of People's Republic of China (www.fdi.gov.cn).
- National Bureau of Statistics in China* (www.stats.gov.cn).
- Numbers of the Week. *Beijing Review* 2009, February 5.
- OECD Investment Policy Reviews: China 2008*. OECD 2008.
- Outward Portfolio Investment From Mainland China: How Much Do We Expect and How Large a Share Can Hong Kong Expect to Capture?* Hong Kong Monetary Authority, September 2006.
- State Administration of Foreign Exchange* (http://www.safe.gov.cn/model_safe_en/index.jsp?id=6).
- Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2006*. Ministry of Commerce of People's Republic of China.
- The Outline of the Eleventh Five-year Plan*, http://en.ndrc.gov.cn/hot/t20060529_71334.htm.
- World Investment Report 2003*. New York, Geneva: UNCTAD, 2003. ISBN 91-1-112580-4.
- World Investment Report 2006*. New York, Geneva: UNCTAD, 2006. ISBN 92-1-112703-4.
- World Investment Report 2008*. New York, Geneva: UNCTAD, 2008. ISBN 978-92-1-112755-3.
- Xiaoping B., Cross-Border M&A Drops 30%, IPOs Hit 3-year Low. *China Daily* 2009, 20 January.

¹⁰ Foreign enterprises operating in China have repeatedly enforced style change in management of Chinese companies, encouraging them to gradually adopt the Western model with Chinese elements. Similarly, Chinese companies operating in foreign markets were forced to adopt the style of management and organization typical for their competition from abroad. This also caused their gradual transferring of management techniques from foreign countries to China.

ALTERNATYWNE SYSTEMY OBROTU W POLSCE

Magdalena Mosionek-Schweda

Abstrakt: Pierwszy polski alternatywny system obrotu – zwany NewConnect – został utworzony w dniu 30 sierpnia 2007 r. Jest to rynek zorganizowany, lecz prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych S.A. poza rynkiem regulowanym. Dwa lata później, 30 września 2009 r., GPW uruchomiła kolejny rynek – Catalyst – złożony z czterech segmentów, w tym: dwóch rynków regulowanych oraz dwóch alternatywnych platform obrotu.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych zasad działania alternatywnych systemów w Polsce oraz krótki przegląd najważniejszych danych statystycznych dotyczących tych rynków.

Słowa kluczowe: akcje, alternatywny system obrotu, giełda, obligacje.

1. Wprowadzenie

W Polsce rynek kapitałowy identyfikowany jest przede wszystkim z Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (GPW). Niewątpliwie jest to centrum polskiego rynku finansowego, miejsce pozyskiwania i pomnażania kapitałów, spotkań emitentów i inwestorów, a także barometr gospodarki oraz wskaźnik nastrojów społeczeństwa.

Od momentu uruchomienia w kwietniu 1991 r. GPW podlega nieustannym przeobrażeniom, dostosowując się do zmian zachodzących w szeroko pojętym otoczeniu, a także wychodząc naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom swoich interesariuszy. Giełda nie poprzestaje jednak wyłącznie na udoskonaleniach w zakresie istniejącej struktury organizacyjnej, lecz rozwija się, rozszerzając swoją ofertę poza dotychczasowe ramy funkcjonowania. Przejawem tego jest stworzenie alternatywnych systemów obrotu (ASO) – rynków, które dotychczas w Polsce nie występowały. Pierwszy alternatywny system – zwany NewConnect

(NC) – powstał w sierpniu 2007 r. jako rynek papierów udziałowych. Kolejny – Catalyst – debiutował zaledwie dwa lata później jako platforma obrotu dłużnymi papierami wartościowymi.

Poniżej przedstawiono podstawowe zasady działania tych systemów, ich krótką charakterystykę oraz najważniejsze statystyki obrazujące ich dotychczasowe funkcjonowanie.

2. Istota alternatywnego systemu obrotu

W polskim porządku prawnym pojęcie alternatywnego systemu obrotu zdefiniowane zostało w *Ustawie z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi*. Zgodnie z art. 3 ustawy: alternatywny system obrotu to organizowany przez firmę inwestycyjną lub spółkę prowadzącą rynek regulowany wielostronny system obrotu dokonywanego poza rynkiem regulowanym, którego przedmiotem są papiery wartościowe lub instrumenty rynku pieniężnego, zapewniający koncentrację podaży i popytu w sposób umożliwiający zawieranie transakcji pomiędzy uczestnikami tego systemu¹.

Ten sam akt prawny definiuje również pojęcie rynku regulowanego. W rozumieniu art. 14 rynkiem regulowanym jest: [...] *działający w sposób stały system obrotu instrumentami finansowymi dopuszczonymi do tego obrotu, zapewniający inwestorom powszechny i równy dostęp do informacji rynkowej w tym samym czasie przy kojarzeniu ofert nabycia i zbycia instrumentów finansowych, oraz jednakowe warunki nabywania i zbywania tych instrumentów, zorganizowany i podlegający nadzorowi właściwego organu na zasadach określonych w przepisach ustawy, jak również uznany przez państwo członkowskie za spełniający te warunki, i wskazany Komisji Europejskiej jako rynek regulowany*². W praktyce oznacza to, że warunki dopuszczenia instrumentów finansowych do obrotu na rynku regulowanym, a także wszystkie prawa i obowiązki jego uczestników są ściśle uregulowane przepisami prawa krajowego oraz europejskiego.

Alternatywny system obrotu jest rynkiem zorganizowanym, lecz nie jest rynkiem regulowanym w znaczeniu przepisów prawa polskiego oraz ustawodawstwa Unii Europejskiej – oznacza to, że nie jest objęty licznymi krajowymi oraz unijnymi regulacjami. Obrót papierami wartościowymi oraz zasady funkcjonowania ASO są opracowywane i bieżąco monitorowane przez jego organizatora.

W porównaniu z głównym parkietem alternatywne platformy charakteryzują się uproszczonymi, elastycznymi procedurami wprowadzania i notowania instrumentów finansowych oraz mniej restrykcyjnymi przepisami w stosunku do ich uczestników. Dzięki bardziej liberalnym regulacjom emisja papierów wartościowych, a następnie uczestnictwo w ASO są zdecydowanie mniej kosz-

¹ Art. 3 *Ustawy z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi*. Dz. U. 2005, Nr 183, poz. 1538 z późn. zm.

² Tamże, art. 14 ust. 1.

towne i dają szansę pozyskania kapitału z rynku publicznego także podmiotom małym, również dopiero rozpoczynającym działalność.

W Europie alternatywne systemy obrotu funkcjonują od dawna. Polski NewConnect jest jednym z trzynastu ASO zorganizowanych i zarządzanych przez dwanaście europejskich giełd stowarzyszonych w ramach Federacji Europejskich Giełd Papierów Wartościowych (Federation of European Stock Exchanges, FESE)³. FESE definiuje alternatywny system obrotu jako rynek lub segment rynku zarządzany przez giełdę papierów wartościowych, na którym obrót regulowany jest innymi przepisami niż na rynku głównym i który przeznaczony jest szczególnie dla małych oraz średnich spółek o wysokim potencjale wzrostu, reprezentujących sektory nowych technologii⁴.

Poniżej przedstawiono podstawowe informacje o alternatywnych systemach obrotu funkcjonujących w Europie (tab. 1).

Tab. 1. Alternatywne systemy obrotu w Europie monitorowane przez FESE (stan na dzień 30 sierpnia 2009 r.)

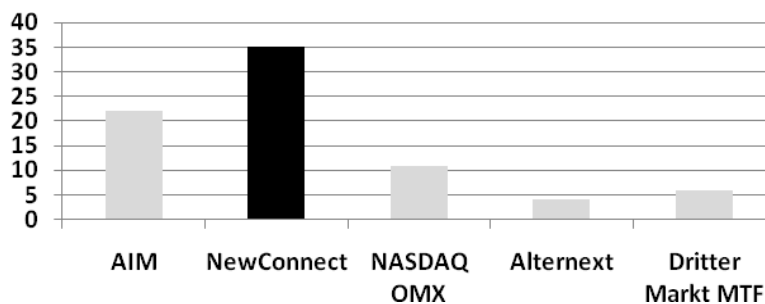
Giełda Papierów Wartościowych	Alternatywny system obrotu	Data uruchomienia
Athens Exchange	Alternative Market (EN.A)	luty 2008
Borsa Italiana	Star	kwiecień 2001
Borsa Italiana 2	AIM Italia	grudzień 2008
Bratislava Stock Exchange	Bratislava Stock Exchange	lipiec 2001
Deutsche Börse	Entry Standard	październik 2005
Euronext	Alternext	maj 2005
Irish Stock Exchange	IEX	kwiecień 2005
London Stock Exchange	AIM	czerwiec 1995
Luxembourg Stock Exchange	Euro MTF	lipiec 2005
NASDAQ OMX Nordic	First North Alternative Market	grudzień 2005
Oslo Børs	Oslo Axess	maj 2007
Warsaw Stock Exchange	NewConnect	sierpień 2007
Wiener Börse	Dritter Markt (MTF)	styczeń 2002

Zródło: opracowanie własne na podstawie: FESE [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania: FESE Monthly Factsheets August 2009, Table 6a: Specialised Markets/Segments in Equity. Dostępny w World Wide Web: <http://www.fese.be/en/?inc=art&id=4>.

³ FESE [on-line]. [Dostęp 12.12. 2009]. Do pobrania: FESE Monthly Factsheets August 2009, Table 6a: Alternative Markets/Segments. Dostępny w World Wide Web: <http://www.fese.be/en/?inc=art&id=4>.

⁴ FESE, FESE Statistics Methodology [on-line]. November 2009 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.fese.be/_lib/files/FESE_Statistics_Methodology_5_1_November09.pdf.

NewConnect jest jednym z najmłodszych w gronie europejskich ASO, jednakże od początku swojego funkcjonowania wykazuje dużą dynamikę rozwoju w porównaniu z pozostałymi systemami. Według porównywalnych danych w okresie od sierpnia 2008 do czerwca 2009 r. warszawski ASO miał najwyższą liczbę debiutów⁵ (zob. wykr. 1).



Wykr. 1. Europejskie alternatywne systemy obrotu z największą liczbą debiutów w okresie od sierpnia 2008 do czerwca 2009 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *NewConnect – rynek po 2 latach* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 11. Dostępny w World Wide Web:

http://www.newconnect.pl/pub/NC_rynek_po_2_latach.pdf.

Najstarszym rynkiem działającym w formule ASO jest Alternative Investment Market (AIM), prowadzony przez Londyńską Giełdę Papierów Wartościowych od czerwca 1995 roku. Jest to jednocześnie największa taka platforma w Europie pod względem liczby notowanych spółek oraz kapitalizacji⁶. Według danych z końca grudnia 2009 r. na AIM notowane były walory 1293 spółek, w tym 241 spoza Wielkiej Brytanii, o łącznej kapitalizacji ponad 56 mld GBP. Całkowity obrót w 2009 r. przekroczył 33 mld GBP⁷.

Polski alternatywny system obrotu w dużej mierze jest wzorowany na brytyjskim AIM, z którego zaczerpnięto m.in. pojęcie autoryzowanych doradców oraz decyzje, które z wymagań rynku głównego mogą zostać pominięte. NewConnect nie osiąga jednak tak imponujących wyników jak jego pierwowzór. Pierwszy miesiąc działania obu rynków był podobny – na parkiecie zadebiutowała zbliżona liczba spółek (AIM-14, NC-13), jednak kolejne miesiące nie były dla polskiego rynku tak owocne jak dla brytyjskiego. W Polsce setny debiut miał

⁵ *NewConnect – rynek po 2 latach* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 11. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/NC_rynek_po_2_latach.pdf.

⁶ Piekarczyńska A., Giełda Papierów Wartościowych w Wielkiej Brytanii – London Stock Exchange. W: Ziarko-Siwiek U. (red.), *Giełdy kapitałowe w Europie*. Warszawa: Wydaw. CeDeWu, 2008, s. 37.

⁷ *AIM London Stock Exchange* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Market Statistics, December 2009. Dostępny w World Wide Web: <http://www.londonstockexchange.com/statistics/markets/aim/aim.html>.

miejsce po 26 miesiącach notowań, podczas gdy na AIM po zaledwie trzech kwartałach. W ciągu pierwszych dwóch lat na rynek AIM wkroczyły 294 spółki, podczas gdy na NC – 96 spółek⁸. Różnice te wynikają nie tylko z faktu, że rynek brytyjski jest bardziej rozwinięty, lecz także spowodowane są momentem powstania NewConnect – na samym początku globalnego kryzysu ekonomicznego, w wyniku którego spadło zaufanie inwestorów, a wielu emitentów zrezygnowało ze swoich planów emisyjnych ze względu na słabe wyniki finansowe oraz niesatysfakcjonujące ceny emisyjne.

3. Zasady funkcjonowania NewConnect

Uroczysta inauguracja pierwszego w Polsce alternatywnego systemu obrotu odbyła się 30 sierpnia 2007 roku. Zgodnie z ustawową definicją ASO NewConnect ma status rynku zorganizowanego, lecz działa poza głównym parkietem giełdy. Platforma ta dedykowana jest młodym spółkom jako alternatywne źródło pozyskiwania kapitału niezbędnego do sfinansowania innowacyjnych przedsięwzięć.

Zgodnie z założeniami NC rynek ten jest przeznaczony dla tych podmiotów, które chcą pozyskać środki finansowe w drodze emisji akcji na rynku publicznym, ale nie spełniają wymagań GPW koniecznych do uplasowania emisji na rynku głównym (np.: wielkość spółki, rodzaj prowadzonej działalności, okres funkcjonowania, sytuacja finansowa, wielkość emisji) lub nie są w stanie wypełnić wszystkich obowiązków związanych ze statusem spółki notowanej na głównym parkiecie⁹. Władze GPW, przedstawiając cele NewConnect, podkreśliły, że ma on przede wszystkim umożliwiać pozyskiwanie kapitału małym podmiotom (również w początkowej fazie działania), reprezentującym innowacyjne sektory, o dużej dynamice, rozwoju oraz mającym szansę na debiut na rynku głównym¹⁰.

Określony w powyższy sposób profil emitenta oraz szczególne przeznaczenie platformy NC wymagały zastosowania wobec spółek liberalnych regulacji prawnych, niewielkich wymogów formalnych oraz elastycznych procedur. Należy jednak pamiętać, że większość spółek notowanych na NewConnect nie ma doświadczenia w zakresie funkcjonowania jako spółka publiczna. Z tego

⁸ Chudzińska N., NewConnect i AIM na jednej ścieżce rozwoju? *eBiuletyn NewConnect* [on-line]. 2009, nr 25 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://ncbiuletyn.pl/biuletyn/czytaj/305-NewConnect_i_AIM_na_jednej_%C5%9Bcie%C5%BCce_rozwoju_.html.

⁹ Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2010, s. 168.

¹⁰ NewConnect, *Przewodnik dla emitentów* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 2–3. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/dokumenty_do_pobrania/przewodnik_dla_emitentow_newconnect_pl.pdf.

względem emitenci zostali zobowiązani do współpracy w początkowym okresie notowań z instytucjami pełniącymi funkcje partnerów lub opiekunów – są to: Autoryzowany Doradca i Animator Rynku (lub Market Maker).

Autoryzowany Doradca jest nowym podmiotem na polskim rynku kapitałowym, powołanym specjalnie do obsługi spółek notowanych na NewConnect. Zgodnie z *Regulaminem ASO*: Autoryzowanym Doradcą jest firma inwestycyjna lub inny podmiot świadczący usługi związane z obrotem gospodarczym, w tym doradztwo finansowe, doradztwo prawne lub audyt finansowy, wpisane na listę prowadzoną przez organizatora ASO¹¹.

Autoryzowany Doradca spełnia trzy podstawowe funkcje. Po pierwsze, jest odpowiedzialny za ocenę, czy spółka może być notowana na NC. W czasie przygotowania spółki do debiutu zobowiązany jest do badania, czy sporządzenie dokumentu informacyjnego w związku z ubieganiem się o wprowadzenie do obrotu danych instrumentów finansowych nastąpiło zgodnie z obowiązującymi przepisami. Po rozpoczęciu notowań na NewConnect Autoryzowany Doradca wspiera spółkę w zakresie wypełniania przez nią obowiązków informacyjnych oraz na bieżąco doradza w sprawach dotyczących obecności emitenta na NC. Współpraca z Autoryzowanym Doradcą powinna trwać przynajmniej przez rok od dnia pierwszego notowania instrumentów finansowych spółki w alternatywnym systemie obrotu¹².

Kolejnym partnerem spółki notowanej na rynku NC jest Animator Rynku lub Market Maker. W przeciwieństwie do Autoryzowanego Doradcy podmioty te od dawna funkcjonują na polskim rynku kapitałowym, współpracując ze spółkami notowanymi na głównym parkiecie GPW. Animatorem Rynku jest firma inwestycyjna, której głównym zadaniem jest wspomaganie płynności obrotu instrumentami finansowymi danego emitenta. Spółka jest zobowiązana do współpracy z Animatorem Rynku przez okres co najmniej dwóch lat od dnia pierwszego notowania jej akcji na rynku kierowanym zleceniami. Market Maker pełni taką samą funkcję, ale na rynku kierowanym cenami¹³.

Rynek akcyjny działający w formule alternatywnego systemu obrotu jest nowością na polskim rynku kapitałowym. Krótki okres jego funkcjonowania oraz specyficzne zasady działania powodują, że jest mało popularny zarówno wśród spółek – potencjalnych emitentów, jak i inwestorów. Nieznajomość zasad jego funkcjonowania, szans i zagrożeń, które są z nim związane, stanowi obecnie poważną przeszkodę w jego dalszym rozwoju.

¹¹ § 18 *Regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu (według stanu prawnego na dzień 12 maja 2010 r.)* [online]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web:

http://www.newconnect.pl/pub/regulacje_prawne/Regulamin_ASO.pdf.

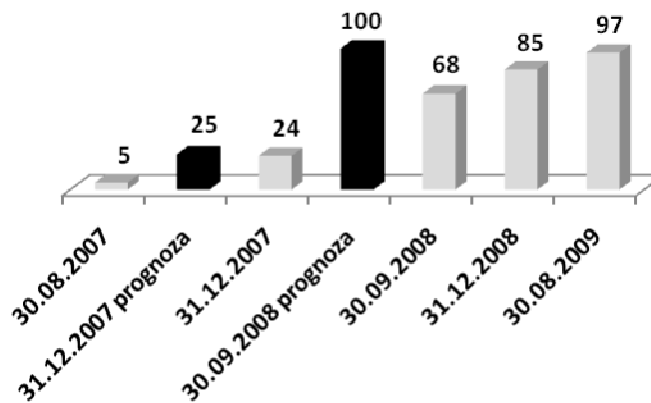
¹² Tamże, § 18 p. 3.

¹³ Ziarko-Siwiek U., NewConnect – Alternatywny System Obrotu w Polsce. W: Gabryelczyk K., Gruszczyńska-Broźbar E. (red.), *Współczesne problemy rynku pieniężnego i kapitałowego. Teoria i praktyka*. Poznań: Wydaw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009, s. 173–174.

4. Podstawowe statystyki rynku NewConnect

W trakcie uroczystej inauguracji NewConnect (30 sierpnia 2007 r.) zadebiutowało pięć spółek: Digital Avenue S.A., S4E S.A., VIAGUARA S.A., Virtual Vision S.A. oraz Wrocławski Dom Maklerski S.A. W grudniu 2007 r., po czterech pierwszych miesiącach notowań, na NC dokonywano obrotu akcjami 24 emitentów. Wartość wszystkich ofert wyniosła ponad 150 mln PLN¹⁴.

W dniu uruchomienia NewConnect przedstawiciele GPW optymistycznie zakładali kierunek i tempo przyszłego rozwoju tego rynku oraz liczbę debiutujących na nim spółek (zob. wyk. 2). W rzeczywistości prognozowaną liczbę emitentów osiągnięto jedynie na koniec 2007 roku. Setny debiut, prognozowany na wrzesień 2008 r., odbył się dopiero rok później.



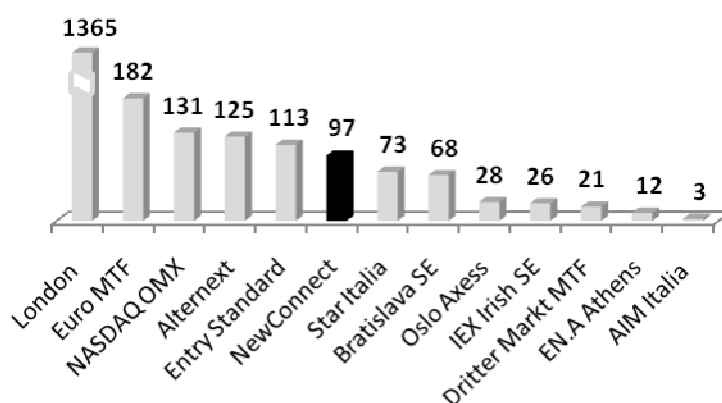
Wykr. 2. Liczba spółek notowanych na rynku NewConnect – prognozy oraz rzeczywiste dane

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania statystyki roczne i półroczne. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=statystyki_polroczne oraz http://www.newconnect.pl/index.php?page=statystyki_roczne.

Rozwój rynku NewConnect nadal przebiega poniżej oczekiwań GPW. Spowodowane jest to głównie przez ogólnoświatowy kryzys finansowy i wycofywanie się inwestorów zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych z rynków kapitałowych. Zbyt duża niepewność i zmienność sytuacji na światowych rynkach finansowych wpłynęła negatywnie nie tylko na inwestorów, lecz także na spółki – wielu emitentów zrezygnowało z upublicznienia lub odłożyło moment wejścia na giełdę na innym moment, kiedy sukces emisji obarczony będzie mniejszym ryzykiem niepowodzenia.

¹⁴ *NewConnect – sukces pierwszych 6 miesięcy* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 18–19. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/dokumenty_do_pobrania/NCpolroku.pdf.

Z drugiej strony na tle pozostałych ASO prowadzonych przez europejskie giełdy papierów wartościowych – członków FESE, NewConnect, będąc jednym z najmłodszych rynków alternatywnych, jest jednocześnie najszybciej rozwijającym się w Europie. Pod względem liczby oraz wartości debiutów platforma ta znajduje się w czołówce ASO. NewConnect charakteryzuje się również wyższą płynnością niż inne europejskie rynki alternatywne, np. Alternext czy Dritter Markt¹⁵. Według danych z sierpnia 2009 r. polski ASO znajduje się na szóstym miejscu pod względem liczby notowanych spółek, wyprzedzając rynki funkcjonujące znacznie dłużej (zob. wyk. 3).



Wykr. 3. Liczba spółek notowanych w Alternatywnych Systemach Obrotu monitorowanych przez FESE (stan na dzień 30 sierpnia 2009 r.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: FESE [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania: FESE Monthly Factsheets August 2009, Table 6a: Alternative Markets/Segments. Dostępny w World Wide Web: <http://www.fese.be/en/?inc=art&id=4>.

Przedstawione poniżej (w tab. 2) podstawowe statystyki NewConnect potwierdzają, że pomimo kryzysu na rynkach finansowych i pesymistycznych nastrojów wśród emitentów i inwestorów polski ASO z roku na rok poprawia swoje wskaźniki. Na koniec 2009 r. na rynku notowano walory 107 spółek, (wzrost o 27% w stosunku do roku poprzedniego) o kapitalizacji prawie 2,5 mld PLN (wzrost o 76%). Główny indeks NC osiągnął w tym czasie wartość 49,70, co oznacza 30% wzrost w stosunku do roku wcześniejszego. Wzrosła również łączna wartość obrotów – o 38% – z poziomu 840 mln PLN do 1162 mln PLN. Średnie obroty na sesję kształtowały się na poziomie 4,61 mln PLN – dla porównania w 2008 r. wynosiły 3,28 mln PLN¹⁶.

¹⁵ *NewConnect, rynek po 2 latach* [on-line], dz. cyt., s. 11.

¹⁶ *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania statystyki roczne. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=statystyki_ryнку_roczne.

Tab. 2. Podstawowe statystyki rynku NewConnect według stanu na koniec 2008 roku i 2009 roku

Pozycja	2008 rok	2009 rok	Zmiana
Liczba notowanych spółek (na koniec roku)	84	107	27%
Liczba debiutów	61	26	-57%
Kapitalizacja spółek (mln PLN)	1396	2457	76%
Wartość obrotów ogółem (mln PLN)	840	1162	38%
Średnie obroty na sesję (mln PLN)	3,28	4,61	40%
NCIndex	38,19	49,70	30%

Zródło: opracowanie własne na podstawie: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania statystyki roczne. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=statystyki_ryнку_roczne.

Zgodnie z *Regulaminem ASO* na NewConnect mogą być notowane również akcje spółek zagranicznych. Organizator nie wprowadził żadnych dodatkowych wymogów dla emitentów spoza kraju, podlegają oni dokładnie takim samym regulacjom jak emitenci krajowi, zarówno w kwestiach przed debiutem, jak i w całym okresie notowań na rynku NC. W ciągu niespełna dwupółletniego okresu funkcjonowania NewConnect wśród 109 debiutów odnotowano jedynie dwie spółki zagraniczne – obydwie z Republiki Czeskiej. W dniu 16 października 2008 r. na parkiet polskiego ASO weszła spółka Photon Energy a.s.¹⁷ Kolejna – BGS Energy Plus a.s. – dołączyła w dniu 28 września 2009 roku¹⁸.

Jednym z najważniejszych wydarzeń w dotychczasowej historii NewConnect było przejście dwóch spółek na rynek główny GPW. Pierwszym remitemtem decydującym się na przeniesienie swoich akcji z alternatywnego systemu obrotu była spółka M.W. Trade S.A., która zadebiutowała na NC we wrześniu 2007 r. i po piętnastu miesiącach notowań w ASO, w dniu 19 grudnia 2008 r., rozpoczęła notowania na głównym parkiecie. Kolejną spółką, która zamieniła NewConnect na rynek główny GPW, była Centrum Klima S.A. W dniu 6 stycznia 2009 r. akcje tego emitenta zadebiutowały na rynku regulowanym po zaledwie ośmiu miesiącach notowań na NewConnect (od 27 maja 2008 r.).

¹⁷ Uchwała Nr 757/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 15 października 2008 r. w sprawie wyznaczenia pierwszego dnia notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii B spółki PHOTON ENERGY a.s. W: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=uchwaly&ph_main_content_start=show&ph_main_content_cmn_id=2234.

¹⁸ Uchwała Nr 447/2009 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 24 września 2009 r. w sprawie wyznaczenia pierwszego dnia notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela spółki BGS ENERGY PLUS A.S. W: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=uchwaly&ph_main_content_start=show&ph_main_content_cmn_id=2888.

NewConnect rozpoczął działanie w stosunkowo trudnym i niepewnym okresie na rynkach finansowych. Pomimo tych niesprzyjających uwarunkowań wykazał się dużą dynamiką wzrostu liczby debiutujących spółek, umożliwiając im pozyskanie kapitału na sfinansowanie rozwoju, w tym często uruchomienie innowacyjnych, ale również niezwykle ryzykownych przedsięwzięć.

5. Alternatywne systemy obrotu w ramach rynku Catalyst

Catalyst jest kolejnym rynkiem działającym w formule alternatywnego systemu obrotu. Został uruchomiony w dniu 30 września 2009 r. – dwa lata po debiucie pierwszego ASO w Polsce. Jest wspólnym przedsięwzięciem GPW oraz BondSpot S.A. (dawniej MTS-CeTO S.A.). W odróżnieniu od NewConnect Catalyst jest systemem autoryzacji oraz obrotu dłużnymi papierami wartościowymi¹⁹. Rynek ten przeznaczony jest wyłącznie dla nieskarbowych instrumentów dłużnych emitowanych przez przedsiębiorstwa oraz jednostki samorządu terytorialnego²⁰. Intencją organizatorów było stworzenie zorganizowanego rynku obrotu dłużnymi instrumentami finansowymi, który będzie jednocześnie gwarantował elastyczne reguły działania wszystkim jego uczestnikom – emitentom oraz inwestorom. Catalyst ma za zadanie wypełnić lukę na polskim rynku kapitałowym, który wykorzystywany jest obecnie przede wszystkim jako miejsce obrotu udziałowymi papierami wartościowymi.

Mając na uwadze powyższe założenia, organizatorzy Catalyst stworzyli system oparty na czterech różnych platformach obrotu²¹:

- dwóch rynkach zorganizowanych przez GPW w formule rynku regulowanego (RR) oraz alternatywnego systemu obrotu, skierowanych do inwestorów detalicznych,
- dwóch platformach prowadzonych przez BondSpot S.A.: również w formule rynku regulowanego oraz ASO, przeznaczonych dla inwestorów hurtowych – wartość transakcji dokonywanych na tych rynkach musi wynosić co najmniej 100 000 PLN.

Konsekwencją przyjętej struktury organizacyjnej Catalyst, opartej zarówno na rynkach regulowanych, jak i na alternatywnych systemach obrotu, jest stworzenie zbioru przepisów regulujących działanie poszczególnych segmentów. Najważniejszym dokumentem jest *Regulamin Catalyst* wraz z czterema załączni-

¹⁹ § 1 *Regulamin Catalyst* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/pub/files/materialy_do_pobrania/regulamin_Catalyst.pdf.

²⁰ *Catalyst. Rynek obligacji GPW* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania prezentacja GPW: Perspektywa uczestnika rynku, inwestora i emitenta. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/aktualnosci?ph_main_content_1_start=show&ph_main_content_1_cmn_id=1034.

²¹ § 4 *Regulamin Catalyst* [on-line], dz. cyt.

kami, stanowiący regulację ramową, obejmujący między innymi: zasady ogólne funkcjonowania rynku, warunki i procedury dotyczące autoryzacji dłużnych papierów wartościowych, obowiązki informacyjne emitentów, zasady kierowania obligacji do obrotu we wszystkich segmentach Catalyst oraz zasady uczestniczenia w obrocie przez instytucje finansowe.

Wszystkie dłużne instrumenty wprowadzane na Catalyst wymagają uzyskania autoryzacji, przy czym możliwe są dwie sytuacje²²: emitent otrzymuje autoryzację dla danej emisji dłużnych papierów wartościowych, ale nie ubiega się o dopuszczenie emisji do obrotu na żadnym z rynków Catalyst bądź uzyskuje autoryzację, a następnie rozpoczyna procedurę ubiegania się o dopuszczenie lub wprowadzenie obligacji do zorganizowanego obrotu.

Pierwsza z wymienionych sytuacji, w której emitent poprzestaje jedynie na autoryzacji swoich papierów bez dopuszczenia ich do obrotu, jest nowością na polskim rynku kapitałowym. O autoryzację można ubiegać się zarówno dla nowej emisji obligacji, jak i dla papierów wartościowych wyemitowanych wcześniej i będących przedmiotem obrotu wśród inwestorów. Dla emitenta autoryzacja obligacji – bez względu na fakt wprowadzenia papierów do obrotu na Catalyst lub pozostawienia w obrocie poza tą platformą – oznacza zobowiązanie się do przekazywania informacji bieżących i okresowych zgodnie z zasadami określonymi w *Regulaminie Catalyst* oraz zarejestrowanie emisji w systemie informacyjnym Catalyst. Nieprzestrzeganie zasad zawartych w regulaminie, w tym również nienależyte wykonywanie obowiązków informacyjnych, może spowodować cofnięcie autoryzacji, a w przypadku instrumentów wprowadzonych do notowań na rynku również wykluczenie z obrotu²³.

O przyznanie autoryzacji Catalyst mogą ubiegać się emitenci dłużnych papierów wartościowych spełniający dwa regulaminowe warunki. Po pierwsze, wartość emisji liczona według ceny nominalnej instrumentów finansowych wynosi równowartość w złotych co najmniej 400 000 EUR. Po drugie, w stosunku do emitenta nie toczy się postępowanie upadłościowe lub likwidacyjne²⁴. Jeśli emitent spełnia powyższe warunki, procedura ubiegania się o autoryzację rozpoczyna się w momencie złożenia odpowiedniego wniosku do organizatorów Catalyst. Pozytywne rozpatrzenie wniosku skutkuje skierowaniem instrumentów emitenta do zorganizowanego obrotu, co w praktyce – ze względu na złożoność rynku Catalyst – oznacza jedną z poniższych sytuacji²⁵:

1. Dopuszczenie instrumentów emitenta do obrotu na obydwu rynkach regulowanych – prowadzonych przez GPW oraz BondSpot S.A.
2. Dopuszczenie emisji do obrotu na rynku regulowanym GPW oraz wprowadzenie jej do ASO organizowanego przez BondSpot S.A.

²² Tamże, § 5.

²³ Tamże, § 21.

²⁴ Tamże, § 8.

²⁵ Tamże, § 15.

3. Wprowadzenie obligacji emitenta do ASO prowadzonego przez GPW i jednocześnie dopuszczenie do rynku regulowanego BondSpot S.A.
4. Wprowadzenie instrumentów do obydwu alternatywnych platform obrotu organizowanych przez obu organizatorów Catalyst.

Niewątpliwym atutem Catalyst jest jego dostępność dla szerokiego grona emitentów, w tym również dla spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, które w polskich realiach gospodarczych stanowią zdecydowaną większość ze względu na niższe koszty prowadzenia działalności. System ten umożliwia takim podmiotom aktywne uczestnictwo w rynku kapitałowym bez konieczności zmiany statusu prawnego. Catalyst może stanowić źródło pozyskiwania kapitału opcjonalne nie tylko w stosunku do kapitału otrzymanego w drodze emisji akcji, lecz także w stosunku do kredytów bankowych czy też środków finansowych wniesionych przez inwestora strategicznego.

6. Pierwsze statystyki funkcjonowania Catalyst

W dniu uroczystej inauguracji Catalyst – 30 września 2009 r. – do zorganizowanego obrotu w tym systemie wprowadzone zostały instrumenty dłużne dziesięciu emitentów – łącznie 31 serii, w tym²⁶:

- nowe emisje obligacji wyemitowane przez trzech emitentów: Miasto Stołeczne Warszawa (jedna seria dopuszczona do obrotu na rynkach regulowanych GPW oraz BondSpot S.A.), Miasto Radlin oraz Electus S.A. (każdy podmiot wyemitował po dwie serie dopuszczone do obrotu na rynku regulowanym GPW);
- instrumenty dłużne notowane wcześniej na rynku publicznym wprowadzone przez siedmiu emitentów: Europejski Bank Inwestycyjny (trzy serie, RR GPW), BRE Bank Hipoteczny S.A. (dwanaście serii, RR BondSpot), Europejski Fundusz Hipoteczny S.A. (jedna seria, RR BondSpot), Gmina Miasto Ostrów Wielkopolski (jedna seria, RR BondSpot), Miasto Poznań (dwie serie, RR BondSpot), Miasto Rybnik (trzy serie, RR BondSpot) oraz Pekao Bank Hipoteczny S.A. (cztery serie, RR BondSpot).

W ciągu pierwszych miesięcy funkcjonowania Catalyst do rynku dołączyło jedynie trzech emitentów, wprowadzając łącznie cztery serie obligacji korporacyjnych: Bank Gospodarstwa Krajowego S.A. (dwie serie) oraz ONICO Trade Sp. z o.o. i MCI Management S.A. (po jednej serii). Na koniec 2009 r. na Catalyst notowano 35 serii instrumentów dłużnych wyemitowanych przez trzynaście podmiotów.

²⁶ *Catalyst. Rynek obligacji GPW* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania statystyka z września 2009. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/statystyki_miesieczne.

Tab. 3. Podstawowe wskaźniki rynku Catalyst według stanu z dnia 30 września 2009 oraz 31 grudnia 2009 roku

Wskaźnik	Wartość w dniu 30.09.2009	Wartość w dniu 31.12.2009
Wartość obrotów sesyjnych (mln PLN)	0,07	169,97
Liczba transakcji sesyjnych	7	318
Liczba serii, w tym:	43	47
notowane	31	35
autoryzowane	12	12
Wartość emisji (mln PLN), w tym:	5299,59	10 690,79
notowane	5258,09	10 649,29
autoryzowane	41,50	41,50
Liczba debiutów	31	35

Zródło: opracowanie własne na podstawie: *Catalyst. Rynek obligacji GPW* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Do pobrania statystyki z września oraz grudnia 2009. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/statystyki_miesieczne.

Z możliwości autoryzacji emisji, bez wprowadzenia do zorganizowanego obrotu, skorzystało w dniu debiutu Catalyst pięciu emitentów – łącznie autoryzację Catalyst uzyskało dwanaście serii instrumentów dłużnych, w tym: Gmina Miejska Tczew (cztery serie), Miasto Ząbki oraz Gmina Polczyn-Zdrój (po trzy serie), Gmina Miejska Turek oraz Gmina Kórnik (po jednej serii). W trakcie kolejnych miesięcy funkcjonowania Catalyst do organizatorów tego rynku nie wpłynął żaden wniosek o autoryzację i na koniec roku 2009 lista autoryzowanych instrumentów dłużnych zawierała te same pozycje co w dniu otwarcia Catalyst.

W tabeli 3 zestawiono podstawowe statystyki Catalyst według stanu z dnia debiutu tego rynku oraz na koniec roku 2009. W ciągu trzech miesięcy działania Catalyst z oferty tego rynku skorzystało osiemnaście podmiotów – w tym: trzynastu emitentów zdecydowało się na wprowadzenie instrumentów do obrotu zorganizowanego, natomiast pięciu emitentów poprzestało jedynie na autoryzacji. Biorąc pod uwagę katalog podmiotów uprawnionych do emisji dłużnych papierów wartościowych, faktyczne dane z rynku Catalyst trudno uznać za satysfakcjonujące, zwłaszcza że spośród 35 serii instrumentów notowanych 31 serii debiutowało w dniu inauguracji rynku.

7. Podsumowanie

Istotą rynków organizowanych w formule alternatywnych systemów obrotu jest elastyczność ich działania, mniejszy zakres uregulowań oraz dostępność dla szerokiego kręgu podmiotów gospodarczych o różnym statusie prawnym, profilu działalności czy fazie rozwoju. Zadaniem ASO jest ułatwianie tym podmiotom dostępu do kapitału z rynku publicznego, będącego alternatywą w stosunku do innych źródeł finansowania.

Działające w Polsce alternatywne platformy mają ogromną szansę stać się ważną częścią krajowego rynku kapitałowego. I chociaż dotychczasowe statystyki obrazujące ich rozwój są znacznie poniżej oczekiwań organizatorów, to należy pamiętać, że oba rynki, zarówno NewConnect, jak i Catalyst, zainaugurowały swoją działalność w okresie raczej trudnym dla rynków kapitałowych. Nie ulega wątpliwości, że kryzys finansowy, o którym mówi się od drugiej połowy 2007 r., wpłynął na zachowanie wielu podmiotów gospodarczych – w przypadku inwestorów ograniczył środki finansowe możliwe do zainwestowania, w przypadku firm zniweczył lub zmodyfikował ich plany rozwojowe, skupiając ich uwagę na bieżącym działaniu w burzliwym otoczeniu i odłożeniu planów inwestycyjnych na przyszłość. Rzetelna ocena działań polskich ASO będzie zatem możliwa, gdy ustabilizuje się sytuacja na rynku kapitałowym oraz poprawią się nastroje wśród inwestorów i emitentów.

Literatura

- AIM London Stock Exchange* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.londonstockexchange.com>.
- Catalyst. Rynek obligacji GPW* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.gpwcatalyst.pl/>.
- Chudzińska N., NewConnect i AIM na jednej ścieżce rozwoju? *eBiuletyn NewConnect* [on-line]. 2009, nr 25 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://ncbiuletyn.pl/biuletyn/czytaj/305-NewConnect_i_AIM_na_jednej_%C5%9Bcie%C5%BCce_rozwoju_.html.
- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2010. ISBN 978-83-01-16177-4.
- FESE* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.fese.be/en/>.
- FESE, FESE Statistics Methodology* [on-line]. November 2009 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.fese.be/_lib/files/FESE_Statistics_Methodology_5_1_November09.pdf.
- NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.newconnect.pl/>.

- NewConnect, *Przewodnik dla emitentów* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/dokumenty_do_pobrania/przewodnik_dla_emitentow_newconnect_pl.pdf.
- NewConnect – rynek po 2 latach* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 11. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/NC_rynek_po_2_latach.pdf.
- NewConnect – sukces pierwszych 6 miesięcy* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/dokumenty_do_pobrania/NCpolroku.pdf.
- Piekarzewska A., Gielda Papierów Wartościowych w Wielkiej Brytanii – London Stock Exchange. W: Ziarko-Siwiek U. (red.), *Gieldy kapitałowe w Europie*. Warszawa: Wydaw. CeDeWu, 2008. ISBN 978-83-60089-73-6.
- Ziarko-Siwiek U., *NewConnect – Alternatywny System Obrotu w Polsce*. W: Gabryelczyk K., Gruszczyńska-Brozbar E. (red.), *Współczesne problemy rynku pieniężnego i kapitałowego. Teoria i praktyka*. Poznań: Wydaw. Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009. ISBN 1689-7374. Seria: Zeszyty Naukowe, nr 113.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 roku o obrocie instrumentami finansowymi*. Dz. U. 2005, Nr 183, poz. 1538 z późn. zm.
- Uchwała Nr 757/2008 Zarządu Gieldy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 15 października 2008 r. w sprawie wyznaczenia pierwszego dnia notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii B spółki PHOTON ENERGY a.s. W: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.01.2010]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=uchwaly&ph_main_content_start=show&ph_main_content_cmn_id=2234.
- Uchwała Nr 447/2009 Zarządu Gieldy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 24 września 2009 r w sprawie wyznaczenia pierwszego dnia notowania w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela spółki BGS ENERGY PLUS A.S. W: *NewConnect* [on-line]. [Dostęp 12.01.2010]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/index.php?page=uchwaly&ph_main_content_start=show&ph_main_content_cmn_id=2888.
- Regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.newconnect.pl/pub/regulacje_prawne/Regulamin_ASO.pdf.
- Regulamin Catalyst* [on-line]. [Dostęp 12.01.2010]. Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/pub/files/materialy_do_pobrania/regulamin_Catalyst.pdf.

**PREFERENCJE LITEWSKICH ABSOLWENTÓW
MAGISTERSKICH STUDIÓW EKONOMICZNYCH
PRZY WYBORZE PRACY**

Vaitiekus Novikovičius, Beata Vėlynytė, Audra Visockaitė

Abstrakt: Przy wyborze miejsca pracy można kierować się różnymi kryteriami, np. wysokością wynagrodzenia, możliwościami rozwoju lub kariery czy też lokalizacją pracy. Z tego względu ważnym zadaniem jest określenie, które z tych kryteriów jest najbardziej użyteczne. Aby odpowiedzieć na to pytanie, prowadzi się badania funkcji użyteczności czy też tworzy się modele teoretyczne i/lub stosowane w praktyce. Niestety, na Litwie takich badań prowadzi się niewiele. Niniejszy artykuł stanowi próbę wypełnienia tej luki poprzez zbadanie pod względem użyteczności preferencji absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych na Litwie, w tym bodźców finansowych, jakimi kierują się oni przy wyborze miejsca pracy. W artykule zdefiniowano funkcję użyteczności, dokonano analizy jej poszczególnych typów. Ponadto wyprowadzono funkcje użyteczności przy wyborze pracy przez absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych czterech uniwersytetów, wyodrębniono ich preferencje oraz główne bodźce finansowe zwiększające poziom użyteczności.

Słowa kluczowe: absolwenci, bodźce finansowe, funkcja użyteczności, miejsce pracy, preferencje.

1. Wprowadzenie

Na Litwie odczuwa się coraz większą konkurencję ze strony rynku europejskiego i światowego. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw litewskich, mająca związek z taną siłą roboczą, z roku na rok maleje, a nasilająca się migracja wysoko wykwalifikowanych kadr jeszcze bardziej spowalnia rozwój gospodarczy. Ciągła „ucieczka mózgów“ jest niezwykle aktualnym problemem dzisiejszej

Litwy, dotykając zarówno przedsiębiorców krajowych, jak i inwestorów zagranicznych. Przyczynia się do zmniejszenia konkurencyjności przedsiębiorstw i stanowi przeszkodę w rozwoju eksportu. Inwestorzy zagraniczni uważają ją za jedną z głównych barier hamujących napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Litwy. Analizując wzrost gospodarki krajowej oraz jego zależności od czynników zewnętrznych, można stwierdzić, że zmiany strukturalne siły roboczej mogą odbić się niekorzystnie na dalszym rozwoju gospodarczym, szczególnie w obrębie pracochłonnych sektorów.

Przyczyna tej sytuacji może mieć ścisły związek z powierzchownością badań dotyczących potrzeb osób emigrujących w celu poszukiwania pracy, a wręcz z brakiem umiejętności przeprowadzania takich badań. Obecnie przy podejmowaniu różnych decyzji w skali makro (państwa) lub mikro (przedsiębiorstwa) coraz bardziej popularną metodą jest pomiar funkcji użyteczności opisujących indywidualne zachowania. Problemy grupowe oraz społeczne są często rozwiązywane właśnie za pomocą tej funkcji. W związku z tym problem naukowy niniejszego artykułu zawiera się w pytaniu: jakie bodźce finansowe w kontekście wyboru pracy zapewniają absolwentom studiów magisterskich kierunków ekonomicznych na Litwie najwyższy poziom użyteczności? Głównym celem jest zbadanie preferencji, jakimi kierują się ci absolwenci, w tym bodźców finansowych, przy wyborze pracy na podstawie funkcji użyteczności. Badaniem objęto absolwentów studiów magisterskich kierunków ekonomicznych Uniwersytetu im. Michała Römera (dalej MRU), Uniwersytetu Wileńskiego (dalej VU), Kowieńskiego Uniwersytetu Technologicznego (dalej KTU) oraz Uniwersytetu Szawelskiego (Šiauliai, dalej SU). Podstawę empiryczną badania stanowi 200 spośród 698 absolwentów studiów magisterskich kierunków ekonomicznych MRU, VU, KTU i SU z roku akademickiego 2007/2008 oraz 2008/2009.

2. Pojęcie wyboru i preferencji konsumenta

2.1. Potrzeby i ich wpływ na zachowanie konsumentów

Przy wyborze towarów i usług konsumenci zachowują się w sposób bardzo zróżnicowany. Ich marzenia, chęci i dążenia są różne, a do tego nieokreślone. Jedna zaspokojona potrzeba stymuluje nową. Często dobro powodujące zadowolenie jednej osoby dla innej jest niepożądane. Z wielu możliwych dóbr konsumenci wybierają, ich zdaniem, najlepsze. Można więc pogrupować poszczególne potrzeby: część z nich wysunąć na pierwszą pozycję, inne na dalsze miejsca, pozostałe zaś można uznać za niekoniecznie dające satysfakcję. Zazwyczaj pierwsze miejsca w skali preferencji zajmują najbardziej podstawowe potrzeby, bez zaspokojenia których człowiek nie mógłby żyć, takie jak potrzeba jedzenia, ubrania się, mieszkania. Istotne są również potrzeby duchowe. U większości ludzi na dole skali mieszczą się dobra luksusowe, dające poczucie komfortu

w życiu, np. obrazy znanych artystów, modne ubrania, ozdoby z kamieni szlachetnych¹.

Według najbardziej znanego badacza potrzeb ludzkich, Abrahama Masłowa², autora tzw. piramidy potrzeb, najważniejsze są potrzeby fizjologiczne. Dopiero po ich zaspokojeniu człowiek dąży do realizacji pozostałych potrzeb znajdujących się na wyższym poziomie. Na wierzchołku piramidy mieści się, według niego, potrzeba samorealizacji. Na podstawie tej koncepcji można założyć, że pracownicy przede wszystkim potrzebują odpowiedniej gratyfikacji finansowej, np. wynagrodzenia za pracę, która wystarczy im na wyżywienie rodziny, a także na stworzenie sobie i rodzinie normalnych warunków życia, oraz zapewni poczucie stabilności finansowej.

Koncepcje A. Masłowa można zastosować również w organizacji poprzez stworzenie różnych bodźców zarówno dla obecnych, jak i dla potencjalnych pracowników. Zbadano, że jeżeli dana osoba wyrosła w środowisku, w którym nie było możliwości wyrażenia swych potrzeb, wówczas nie może ona funkcjonować normalnie. Podobnie jest w organizacji: dopóki dana osoba nie odkryje swych potrzeb w pracy, dopóty nie może działać w sposób optymalnie efektywny³. Oznacza to, że człowiek dążący do jak najwyższego poziomu zaspokojenia swych potrzeb wybierze tego pracodawcę, który może mu to zapewnić, tzn. pozwoli osiągnąć najwyższy poziom użyteczności. Według Aloyza Sakalasa⁴, możliwe są różne sposoby stymulowania pracowników, jednak szczególnie ważny zarówno w ujęciu indywidualnym, jak i zbiorowym, jest poziom wynagrodzenia.

Skala preferencji człowieka nie jest hierarchią poszczególnych dóbr, tylko chęci konsumenta. Nie należy zatem mylić preferowania danego dobra z decyzją o jego kupnie. Priorytety należy rozumieć jako miejsce danej chęci, marzenia, sympatii, antypatii w skali preferencji⁵. A wybór jest już konkretną decyzją, której skutkiem jest działanie: kupno danego towaru lub usługi albo rezygnacja z nich⁶. Same chęci są nieograniczone, wybór natomiast podlega ograniczeniom. Najważniejsze z nich to uwarunkowania ekonomiczne: posiadane zasoby gospodarstwa domowego, możliwości osiągnięcia z nich dochodów pieniężnych, ilość i jakość towarów oferowanych na rynku, ich ceny oraz inne parametry⁷. Dlatego też często ograniczenia te zmuszają do rewizji skali preferencji oraz wyboru najodpowiedniejszej, tj. dającej najwyższy poziom użyteczności kombinacji towarów i usług. W ten sposób użyteczność staje się kryterium wyboru.

¹ Snieška V., *Mikroekonomika: vadovėlis*. Kaunas: Technologija, 2005, s. 293.

² Masłowa A. H., *Motyvacija ir asmenybė*. Vilnius: Apostrofa, 2006, s. 69.

³ Greenberg J., Baron R., *Behavior in organizations: understanding and managing the human side of work*. Boston: Allyn and Bacon, 1993.

⁴ Sakalasa A., *Personalo vadyba*. Vilnius: Margi raštai, 2003, s. 255.

⁵ Snieška V., *Mikroekonomika: vadovėlis*. Kaunas: Technologija, 2005, s. 77.

⁶ Tamże, s. 77.

⁷ Tamże.

Z tej przyczyny w analizie mikroekonomicznej i finansowej stosuje się teorię użyteczności (ang. *utility theory*), zgodnie z którą konsument, mając określone preferencje, wybiera wariant, który jest dla niego najbardziej użyteczny przy uwzględnieniu obiektywnych ograniczeń budżetowych⁸.

2.2. Stan badań wpływu preferencji i bodźców na wybór miejsca pracy

Przy wyborze miejsca pracy można kierować się różnymi preferencjami, np. wysokością wynagrodzenia, możliwościami kariery, lokalizacją. Ważnym zadaniem jest określenie, które z tych kryteriów jest dla danej osoby najbardziej użyteczne. W tym celu przeprowadza się badania funkcji użyteczności, tworzy modele teoretyczne i/lub stosowane w praktyce. Mierzenie funkcji użyteczności opisujących sposób zachowania jednostek jest coraz częściej stosowaną metodą przy podejmowaniu różnych decyzji.

William Edwards i Francis Henry Barron⁹ wyliczyli funkcję użyteczności przy użyciu techniki hierarchizacji różnych cech i zilustrowali sytuację kupna najlepszego samochodu. Armin Scholl, Laura Manthey, Roland Helm i Michael Steiner¹⁰ w ramach kalkulacji funkcji użyteczności stworzyli model „idealnego uniwersytetu”. William Baker i Douglas McGregor¹¹ obliczyli funkcję użyteczności, stosując metodę analizy kombinowanej, oraz porównali opinie wykładowców akademickich, studentów i pracodawców dotyczące najbardziej pożądanых cech i umiejętności do pracy w zawodzie audytora. Meng Wang i Jack Yang¹² porównali trzy metody wyprowadzania funkcji użyteczności (metody analitycznego procesu hierarchicznego – AHP, techniki hierarchizacji oraz pomiaru funkcyjnego). George Torrance, Michael Boyle i Michael Horwood¹³ utworzyli funkcję użyteczności zależną od stanu zdrowia człowieka. Dopiero

⁸ Ramanauskas T., Jakaitienė A., *Namų ūkių vartojimo modeliavimas. Pinigų studijos: mokslo darbai*. Vilnius: Lietuvos bankas, 2007, nr 1, s. 25–44.

⁹ Edwards W., Barron F. H., SMARTS and SMARTER: Improved Simple Methods for Multiattribute Utility Measurement. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1994, Vol. 60, No. 3, s. 306–325.

¹⁰ Scholl A., Manthey L., Helm R., Steiner M., Solving multiattribute design problems with analytical hierarchy process and conjoint analysis: An empirical comparison. *European Journal of Operational Research* 2005, Vol. 164, No. 3, s. 760–777.

¹¹ Baker W. M., McGregor C. C., Empirically Assessing the Importance of Characteristics of Accounting Students. *Journal of Education for Business* 2000, Vol. 75, No. 3, s. 149–157.

¹² Wang M., Yang J., A Multi – criterion Experimental Comparison of Three Multi – attribute Weight Measurement Methods. *Journal of Multi – Criteria Decision Analysis* 1999, Vol. 7, No. 6, s. 340–350.

¹³ Torrance G. W., Boyle M. H., Horwood S. P., Application of Multi – Attribute Utility Theory to Measure Social Preferences for Health States. *Operations Research* 1982, Vol. 30, No. 6, s. 1043–1069.

Ralph Keeney i Howard Raiffa¹⁴ zbadali funkcję użyteczności przy wyborze miejsca pracy. Można więc wyciągnąć wniosek, że choć zastosowanie i kalkulacja funkcji użyteczności do opisu zachowania człowieka stają się coraz bardziej popularne, to jednak badań związanych z preferencjami przy wyborze miejsca pracy wciąż brakuje.

Na Litwie przeprowadzono jedynie analizę mającą na celu wyprowadzenie funkcji użyteczności studentów Uniwersytetu Wileńskiego przy wyborze pracy w roku 1984. Nieco później, po zmianie sytuacji polityczno-gospodarczej, odbyła się podobna analiza. Nie przeprowadzono jednak badania absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych o skali krajowej, dzięki któremu można by ocenić, jakie bodźce finansowe mają dla nich największe znaczenie w kontekście wyboru pracy, tj. zapewniają najwyższy poziom użyteczności. Na podstawie takich informacji możliwe byłoby podjęcie konkretnych decyzji mających na celu rozwiązanie problemów grupowych i społecznych. W tego typu badaniach popularna staje się metoda pomiaru funkcji użyteczności opisującej zachowania indywidualne. Z tego powodu, w sytuacji masowej „ucieczki mózgów“, szczególnie ważnym wyzwaniem jest zbadanie preferencji, w tym bodźców finansowych, absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych w kontekście wyboru miejsca pracy na podstawie funkcji użyteczności. Wyniki takiego badania mogą przyczynić się do rozwiązania problemu emigracji młodzieży.

3. Funkcje użyteczności i ich typologia

3.1. Definicje funkcji użyteczności

Pojęcie użyteczności w ekonomii wykracza poza rozważania natury filozoficznej. Aby wyprowadzić funkcję użyteczności, stosuje się analizę ilościową. Według T. L. Saaty'ego¹⁵, funkcję tę [...] *ekonomiści stworzyli, by „ożywić“ koncepcję użyteczności*; jest ona zatem wynalezionym przez ekonomistów narzędziem technicznym, a nie przedmiotem filozoficznych rozważań o człowieku.

W ogólnym ujęciu funkcja użyteczności jest sposobem przyporządkowania pewnej liczby poszczególnym rzeczom, stanom, uczuciom, formom zachowań, kombinacjom towarów i usług według zasady: liczba ta powinna odzwierciedlać

¹⁴ Keeney R. L., Raiffa H., *Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value tradeoffs* [on-line]. Cambridge: Cambridge University Press, 1993 [Dostęp 1.02.2009], s. 589. Dostępny w World Wide Web:

<http://books.google.com/books?hl=lt&lr=&id=GPE6ZAqGrnC&oi=fnd&pg=PR11&dq=25.%09Keeney+R.+L.+and+Raiffa+H.+Decisions+with+Multiple+Objectives&ots=EjDKPt auEx&sig=o08QwOp9HYCm3r5v5jPGSsnAus0#PPP1,M1>

¹⁵ Saaty T. L., Highlights and critical points in the theory and application of the Analytical Hierarchy Process. *European Journal of Operational Research* 1994, Vol. 74, No. 3, s. 444.

użyteczność, wartość analizowanych rzeczy, stanów, towarów lub usług dla danej jednostki. Oznacza to, że bardziej pożądanym kombinacjom, użytecznym dla danej osoby, należy przyporządkować wyższe liczby.

Hal Varian¹⁶ definiuje funkcję użyteczności jako przyporządkowanie liczby do każdej możliwej kombinacji konsumowanych dóbr, przy czym bardziej preferowanym przyporządkowuje się większe liczby niż tym, które dana osoba mniej preferuje. W słowniku terminologii ekonomicznej¹⁷ funkcja użyteczności (ang. *utility function*) definiowana jest jako funkcja arytmetyczna określająca liczbę towarów i usług konsumowanych przez daną osobę. Według autorów słownika terminologii finansowej¹⁸, [...] *funkcja użyteczności jest wyrażeniem matematycznym, nadającym wartość możliwym alternatywom*. Odzwierciedla ona subiektywną ocenę alternatyw na podstawie skali liczbowej¹⁹. W słowniku terminów ekonomii badawczej²⁰ funkcja użyteczności definiowana jest jako funkcja określająca preferencje danej osoby. Jest to stosunek ilościowo mierzalnych parametrów dóbr lub otoczenia do osiąganego dzięki nim poziomu zadowolenia. W słowniku terminów teorii gier²¹ nadmienia się, że [...] *w każdej grze użyteczność wskazuje motywację gracza. Funkcja użyteczności wyraża każdy możliwy pomysłny wynik gry, przy czym im większą liczbą, tym bardziej pożądanym jest dany wynik*.

Istnieją różne definicje funkcji użyteczności, jednak w ogólnym ujęciu funkcja ta pojmowana jest jako sposób przyporządkowania liczby rzeczom, stanom, formom zachowania, kombinacjom towarów lub usług, przy czym bardziej pożądanym kombinacjom przypisuje się większe liczby, wskazujące większą korzyść dla danej osoby.

3.2. Typologia funkcji użyteczności

3.2.1. „Podwójna dychotomia“

Jak twierdzą Ralph Keeney i Howard Raiffa²², w literaturze poświęconej funkcjom użyteczności główna linia podziału zachodzi między decyzjami w sytuacji braku ryzyka a decyzjami w sytuacji niepewności. Wyodrębniają oni także inne kryterium klasyfikacji – liczbę parametrów, przyporządkowując decyzje oraz

¹⁶ Varian H. R., *Mikroekonomika: šiuolaikinis požiūris: vadovėlis*. Vilnius: Margi raštai, 1999, s. 56.

¹⁷ Pass C. i in., *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius: Baltijos Biznis, 1997, s. 294.

¹⁸ Utility function. W: *Financial dictionary* [on-line]. [Dostęp 23.03.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Utility+function> [tłum. własne autora].

¹⁹ *Aspire InterNeg Glossary. Utility function* [on-line]. [Dostęp 23.03.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://interneg.org/inspire/new_inspire/inspire/2.4/doc/glossary.html.

²⁰ Utility function. W: *Online Glossary of Research Economics* [on-line]. [Dostęp 2.04.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://econterms.com/glossary.cgi?query=utility+function>.

²¹ Glossary of game theory terms. W: *Utility function* [on-line]. [Dostęp 21.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.gametheory.net/dictionary/Utility.html>.

²² Keeney R. L., Raiffa H., dz. cyt., s. 27.

towarzyszące im funkcje użyteczności do jednej z czterech „makrogrup“ należących do systemu tzw. podwójnej dychotomii. Największe różnice funkcji użyteczności uwiadcniają się przy ich podziale na uwzględniające ryzyko oraz dotyczące sytuacji całkowitej pewności. Choć sama rola funkcji użyteczności w obu sytuacjach różni się nieznacznie, ich sens ekonomiczny jest całkowicie odmienny: w sytuacji pewności mierzą użyteczność (poziom zadowolenia) wynikającą z danej alternatywy, w sytuacji ryzyka określają natomiast poziom zadowolenia wynikający nie (tylko) z samej alternatywy, lecz także z samego ryzyka, które jest preferowane²³.

Funkcje użyteczności różnią się również w zależności od liczby parametrów, na podstawie których podejmowana jest ostateczna decyzja. Funkcje z jednym parametrem mają prostszą postać oraz są mniej dokładne przy opisywaniu preferencji danej grupy społecznej, są jednak istotne przy obserwacji prawidłowości procedur stosowanych również w przypadku funkcji o wielu parametrach²⁴.

Funkcja użyteczności z jednym parametrem bez uwzględnienia ryzyka odzwierciedla zmiany użyteczności w zależności od wartości swego jedyne go parametru (argumentu). Według Williama Edwardsa i Francisca Henry'ego Barro- na²⁵, najczęściej się zakłada, że w przypadku pomiaru użyteczności przedmiotu materialnego, usługi lub procesu funkcja użyteczności powinna być monotonicznie rosnąca (jeżeli parametr jest pożądanym) lub monotonicznie malejąca (jeżeli jest niepożądanym). Jednakże może się zdarzyć, że preferencje danej osoby wskażą, że przy określonej wielkości analizowanego parametru osiągnięty jest punkt nasycenia, po którym użyteczność zaczyna maleć lub rosnąć. W takich przypadkach funkcja użyteczności nie będzie monotoniczna, lecz osiągnie maksimum lub minimum. Mogą się zdarzyć również sytuacje, w których funkcja użyteczności będzie mieć kilka ekstremów lokalnych.

W celu znalezienia funkcji użyteczności należy określić kilka cech preferencji danej osoby, np. ich monotoniczność, zmianę użyteczności krańcowej, przedziały rosnącej lub malejącej monotoniczności funkcji. Aby funkcja odzwierciedlała użyteczność kardynalną, należy również określić wielkość użyteczności dla każdej wartości parametru. Znalezienie ordynalnej funkcji użyteczności z jednym parametrem bez ryzyka nie jest skomplikowane, w przypadku funkcji kardynalnej konieczne może być natomiast zastosowanie bardziej złożonych metod ekonometrycznych. Jednakże wyprowadzenie funkcji użyteczności tego typu jest najprostsze i nie wymaga zastosowania specjalnych teorii, założeń lub skomplikowanych modeli²⁶.

²³ Tamże.

²⁴ Tamże.

²⁵ Edwards W., Barron F. H., dz. cyt., s. 311.

²⁶ Proškutė A., *Naudingumo funkcijos ir jų taikymai. Magistro darbas: 04 S – Ekonomika*. Vilnius: Vilniaus universitetas, 2006, s. 19.

Zgodnie z twierdzeniem Ralpa Keeneya i Howarda Raiffy²⁷ funkcje użyteczności z uwzględnieniem ryzyka stosowane są w sytuacjach, gdy podejmujący decyzję musi wybrać jedną z kilku alternatyw: $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$, przy czym każda z nich da rezultat opisywany parametrem X , nie wiadomo jednak, jaką wartość przyjmie ten parametr. Na decyzję wpływ mają nie tylko wartości parametru X , lecz także prawdopodobieństwo ich wystąpienia. Jeżeli każdemu możliwemu rezultatowi wybranej decyzji przypisze się użyteczność oraz obliczy użyteczność oczekiwaną, to najlepszą decyzją będzie ta, która zapewni najwyższą wartość tej wielkości.

Przy omawianiu funkcji użyteczności z uwzględnieniem ryzyka operuje się pojęciami prawdopodobieństwa, ekwiwalentu pewności, skłonności do ryzyka, premii za ryzyko. W niektórych sytuacjach pojęciami tymi oznacza się wielkości wykorzystywane przez podejmującego decyzje w celu znalezienia funkcji użyteczności²⁸.

Ekwiwalent pewności (ang. *certainty equivalent*): wielkość \hat{x} (zob. wzór 1), przy której podejmujący decyzję jest obojętny w stosunku do użyteczności oczekiwanej z losowania (L) oraz użyteczności, jaką zapewniłby parametr \hat{x} otrzymany bez ryzyka:

$$u(\hat{x}) = E(u(\tilde{x})) = \sum_{i=1}^n p_i \times u(x_i) \quad (1)$$

L – losowanie, które przy prawdopodobieństwie p_1, p_2, \dots, p_n zapewnia wygraną x_1, x_2, \dots, x_n ;

$$\bar{x} \equiv E(\tilde{x}) = \sum_{i=1}^n p_i \times x_i \quad \text{– oczekiwana wygrana / rezultat losowania.}$$

Niechęć / skłonność do ryzyka (ang. *risk aversion / risk proneness*): osoba podejmująca decyzję jest niechętna ryzyku / skłonna do ryzyka (tj. nie chce / chce ryzykować), jeżeli oczekiwana użyteczność wynikająca z losowania jest większa / mniejsza niż oczekiwana użyteczność samego losowania. Dla takiej osoby użyteczność, która wynikałaby z liczby równej oczekiwanemu rezultatowi loterii \bar{x} , jest zatem większa (zob. wzór 2) / mniejsza (zob. wzór 3) niż oczekiwana użyteczność udziału w losowaniu (tj. użyteczność wynikająca z ekwiwalentu pewności \hat{x}):

$$\text{dla osoby niechętniej ryzyku: } u[E(\tilde{x})] > E[u(\tilde{x})] \quad (2)$$

²⁷ Keeney R. L., Raiffa H., dz. cyt., s. 131.

²⁸ Tamże.

$$\text{dla osoby skłonnej do ryzyka: } u[E(\tilde{x})] < E[u(\tilde{x})] \quad (3)$$

Skłonność / niechęć do ryzyka decyduje o kształcie funkcji użyteczności – dla osoby niechętej ryzyku jest wklęsła, dla osoby skłonnej do ryzyka – wypukła. Skłonność / niechęć do ryzyka w danym punkcie funkcji użyteczności można obliczyć na podstawie wzoru (4):

$$r(x) = -\frac{u''(x)}{u'(x)} = -\frac{d \ln u'(x)}{d(x)} \quad (4)$$

Premia za ryzyko (ang. *risk premium*) to pewna wielkość parametru, z którego dana osoba mogłaby zrezygnować w zamian za możliwość nieuczestniczenia w losowaniu. Jest to różnica między oczekiwanym rezultatem losowania a ekwiwalentem pewności.

W ekonomii istnieje kilka sposobów pozwalających na empiryczne określenie jednoparametrowej funkcji użyteczności z uwzględnieniem ryzyka według niektórych jej cech. Jednym z pierwszych ekonomistów, który dokonał próby określenia tej funkcji, był Jackson Grayson. Istotą jego badania było ustalenie – przy stałej wielkości wygranej i przegranej – prawdopodobieństwa wygranej, przy której podejmujący decyzję jest obojętny wobec uczestnictwa w losowaniu. Jego wartość krańcową nazwano „prawdopodobieństwem obojętności”. Prawdopodobieństwo to znaleziono dla różnych wielkości możliwej wygranej lub przegranej. W ten sposób otrzymano zbiór punktów na przestrzeni dwuwymiarowej, na podstawie których wyprowadzono najbardziej odpowiednią krzywą i przy użyciu metod ekonometrycznych ustalono funkcję użyteczności podejmującego decyzję²⁹.

Nieco później, w roku 1964, John Pratt³⁰ napisał w artykule o niechęci do ryzyka oraz jej właściwościach ilościowych i jakościowych (np. ekwiwalent pewności). Umożliwiło to lepsze wykorzystanie tych cech przy ustalaniu funkcji użyteczności, uprościło metody badawcze oraz lepiej odzwierciedliło preferencje osób podejmujących decyzję.

Rick Swalm³¹ podczas wyprowadzania funkcji użyteczności również bazował na ekwiwalencie pewności. Uczestnikom badania zaproponował wybór między uczestnictwem w losowaniu jednej z dwóch wygranych (prawdopodobieństwo wystąpienia każdej wynosiło 50%) oraz nagrodą gwarantowaną. Wielkość tej nagrody była stopniowo zmniejszana / zwiększana aż do momentu,

²⁹ Proškutė A., dz. cyt., s. 21.

³⁰ Pratt J. W., Risk Aversion in the small and in the large. *Econometrica* 1964, Vol. 32, No. 1/2, s. 122–136.

³¹ Swalm R. O., Utility theory – insights into risk taking. *Harvard Business Review* 1966, No. 44, s. 123–136.

gdy uczestnik wykazał obojętność między uczestnictwem w losowaniu a ekwiwalentem pewności.

Ralph Keeney i Howard Raiffa³² zaproponowali natomiast zastosowanie tzw. metody punktu środkowego w celu znalezienia funkcji użyteczności z uwzględnieniem ryzyka (poprzez ustalenie ekwiwalentów pewności: początkowo między dwoma punktami początkowymi, później między punktem początkowym i znalezionym ekwiwalentem pewności i tak dalej dopóty, dopóki nie zostanie znaleziona odpowiednia liczba punktów wystarczająca do narysowania i ustalenia funkcji użyteczności).

Według tych badaczy, wieloparametrowe funkcje użyteczności pomagają w rozwiązaniu bardzo skomplikowanych problemów³³, takich jak: kwestie optymalnego portfela inwestycyjnego przedsiębiorstwa, wyboru typu ubezpieczenia indywidualnego, optymalnego wykorzystania czasu studenta przygotowującego się na sesję egzaminacyjną, optymalnej sieci przychodni lekarskich, budowy elektrowni atomowej lub lotniska. Nie mniej ważną kwestią dla każdego człowieka jest wybór najlepszej pracy, tj. takiej, która będzie dla niego najbardziej użyteczna.

Określenie tych wieloparametrowych funkcji użyteczności jest zadaniem skomplikowanym, jednak według ekonomistów R. Keeneya i H. Raiffy³⁴: [...] *istnieją metody pozwalające na uproszczenie problemu ustalenia wieloparametrowej funkcji użyteczności poprzez rozbitcie jej na kilka zadań znalezienia funkcji użyteczności z jednym parametrem*. Po rozbitciu problemu lub zadania wieloparametrowego na kilka mniejszych można je rozwiązać przy wykorzystaniu metod i odpowiednich cech dla funkcji użyteczności z jednym parametrem bez uwzględnienia ryzyka lub z jego uwzględnieniem. Jednakże dokonując uproszczenia złożonego problemu poprzez rozbitcie wieloparametrowej funkcji użyteczności na funkcje cząstkowe, należy – przy określaniu tych cząstkowych funkcji użyteczności oraz ustalaniu na ich podstawie ogólnej funkcji użyteczności – pamiętać o pewnych warunkach.

3.2.2. Kardynalne i ordynalne funkcje użyteczności

W 1934 r. powstała jeszcze jedna propozycja klasyfikacji uwzględniająca podział na kardynalne i ordynalne funkcje użyteczności. Autorami tej koncepcji są John Richard Hicks oraz Roy George Douglas Allen³⁵. Funkcję użyteczności nazywa się ordynalną, jeśli jej większa wartość oznacza jedynie wyższy poziom użyteczności (zob. wzór 5). Jeśli symbolem „ \succ ” oznaczy się preferowaną alternatywę, wówczas ordynalną funkcję użyteczności opisać można w sposób następujący:

³² Keeney R. L., Raiffa H., dz. cyt.

³³ Tamże.

³⁴ Tamże.

³⁵ Hicks J. R., Allen R. G. D., A reconsideration of the theory of value. *Economica* 1934, Vol. 1, No. 2, s. 196–219; Jucevičienė P., *Organizacijos elgsena: vadovėlis*. Kaunas: Technologija, 1996, s. 283.

$$x \succ y \Leftrightarrow u(x) > u(y) \quad \forall x, y \in X \quad (5)$$

Wartość kardynalnej funkcji użyteczności wskazuje nie tylko, która alternatywa jest preferowana, lecz także jak duży poziom użyteczności (w ujęciu ilościowym) zapewnia każda alternatywa (zob. wzór (6)). W tym przypadku sama wielkość użyteczności oraz różnica poziomu użyteczności między dwiema alternatywami jest istotna. Kardynalna funkcja użyteczności dla danej alternatywy ma następującą jednolitą postać:

$$v(x) = au(x) + b \quad \forall x \in X \quad a > 0 \quad (6)$$

Ponieważ ordynalna użyteczność mierzona jest w skali porządkowej, a kardynalna w skali stosunkowej (ilorazowej), to funkcje ordynalne można poddać dowolnej transformacji monotonicznej. W przypadku funkcji kardynalnych takiej możliwości nie ma.

W obrębie wielu metod określania funkcji użyteczności samą użyteczność interpretuje się jako wielkość kardynalną: istotne jest nie tylko to, który parametr jest najważniejszy, lecz także o ile dany parametr jest ważniejszy od innego. Ponieważ użyteczność kardynalna jest wielkością mierzalną w skali ilorazowej, można również zmierzyć użyteczność krańcową danych parametrów, czyli krańcowe zmiany użyteczności. Z drugiej strony, jeżeli użyteczność jest wielkością kardynalną, to powinna mieć określoną jednostkę miary. Takiej jednostki dotychczas jeszcze nie wynaleziono³⁶. Można zatem stwierdzić, że mianem ordynalnej funkcji użyteczności określa się taką funkcję, której większa wartość oznacza wyższy poziom użyteczności. Wartość funkcji kardynalnej natomiast określa preferowaną alternatywę, a także poziom użyteczności osiągany przez każdą z alternatyw.

3.2.3. Indywidualne i grupowe funkcje użyteczności

Wyprowadzenie grupowych funkcji użyteczności stanowi nieco bardziej skomplikowany problem niż określenie indywidualnej funkcji użyteczności. Kenneth Joseph Arrow twierdzi, że agregacja preferencji kilku osób w jednej funkcji użyteczności, przy zachowaniu wszystkich właściwości preferencji indywidualnych, jest niemożliwa³⁷. Nie można ograniczyć się do indywidualnych funkcji użyteczności, gdyż często zachodzi potrzeba rozwiązania problemu dotyczącego grupy osób lub całej społeczności. Przy wyprowadzeniu funkcji zbiorowej ignoruje się oczywiście pewne osobliwości preferencji indywidualnych lub nie uwzględnia się interesów pewnej osoby czy osób. Dlatego też, aby zapobiec

³⁶ Proškutė A., dz. cyt., s. 24.

³⁷ Tamże, s. 25.

dyskryminacji lub świadomemu ignorowaniu interesów poszczególnych jednostek, należy zawczasu przewidzieć reguły wyprowadzenia systemu preferencji grupowych na podstawie preferencji indywidualnych, albowiem system ten nigdy (pomijając niezwykle rzadkie wyjątki) nie będzie w pełni odzwierciedlać preferencji i indywidualnego systemu wartości każdego uczestnika³⁸.

Najbardziej skomplikowaną kwestią jest dobór kryteriów przy tworzeniu wspólnej dla wszystkich uczestników funkcji użyteczności. Należy więc pamiętać, że żadna systematyzacja preferencji nie jest w stanie dokładnie odzwierciedlić opinii wszystkich respondentów uczestniczących w badaniu.

Podsumowując, można zaznaczyć, że znalezienie grupowych funkcji użyteczności jest bardziej skomplikowanym problemem niż określenie indywidualnej funkcji użyteczności, jednakże nie można się ograniczyć do niej przy rozwiązywaniu kwestii ważnych dla większej zbiorowości.

4. Wyniki badań preferencji i funkcji użyteczności absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych

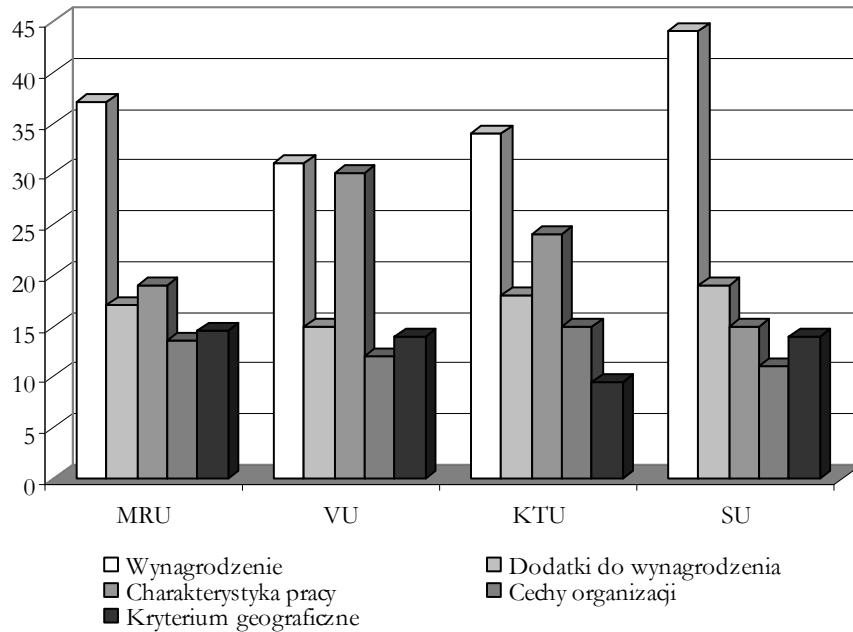
Dane uzyskane na podstawie przeprowadzonych badań ukazały, że absolwenci studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych z MRU, VU, SU i KTU za najbardziej użyteczne przy wyborze pracy uznali bodźce finansowe związane z wynagrodzeniem początkowym. Na drugim miejscu respondenci wskazali charakterystykę pracy, tj. możliwość kariery, awansu zawodowego, uczestnictwa w warsztatach, szkoleniach, kursach oraz wyjazdów służbowych, na trzecim miejscu – bodźce finansowe w formie dodatków do wynagrodzenia. Na kolejnym miejscu umieścili lokalizację miejsca pracy. Najmniejszą wagę przypisali cechom samej organizacji, tj. jej wielkości, prestiżowi, renomie oraz skali działalności (zob. wyk. 1).

Na podstawie powyższych danych można potwierdzić założenie przyjęte w części teoretycznej artykułu, że podstawowym kryterium, jakim kierują się respondenci przy wyborze pracy, jest wysokość wynagrodzenia.

Otrzymane parametry funkcji użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na Uniwersytecie im. Michała Römera (zob. wzór 7) wykazują, że do najważniejszych bodźców finansowych, mających wpływ na wybór pracy przez respondentów, należy wynagrodzenie początkowe oraz możliwość jego zwiększenia po roku pracy. Analiza porównawcza cech pracy unaocniła, że respondenci duże znaczenie przypisali karierze oraz możliwości awansu zawodowego, znacznie mniej ważna była dla nich możliwość wyjazdów służbowych. Na podstawie analizy składników wynagrodzenia można wywnioskować, że główną rolę w badanym zakresie odgrywają także premie oraz nagrody za dobre wyniki w pracy. Wśród cech organizacji mało istotnym

³⁸ Tamże.

czynnikiem była jej wielkość, duże znaczenie natomiast miała skala jej działalności: za najbardziej pożądaną uznano pracę w firmie międzynarodowej. Przy wyborze miejsca pracy absolwenci na pierwszym miejscu wskazali Wilno, najmniej pożądana była dla nich praca w innym państwie.



Wykr. 1. Czynniki uważane przez absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych MRU, VU, KTU i SU za użyteczne przy wyborze pracy (N = 200)
Źródło: opracowanie na podstawie wyników badań własnych.

Otrzymana ogólna (grupowa) funkcja użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na MRU przy wyborze pracy ma następującą postać (7)³⁹:

$$U = 14,85 \times x_1 + 9,45 \times x_2 + 12,62 \times x_3 + 9,58 \times x_4 + 2,47 \times x_5 + 2,05 \times x_6 + 1,24 \times x_7 + 1,51 \times x_8 + 8,69 \times x_9 + 5,82 \times x_{10} + 1,63 \times x_{11} + 1,63 \times x_{12} + 0,97 \times x_{13} + 0,72 \times x_{14} + 1,23 \times x_{15} + 1,01 \times x_{16} + 2,26 \times x_{17} + 1,96 \times x_{18} + 0,86 \times x_{19} + 1,25 \times x_{20} + 2,07 \times x_{21} + 2,05 \times x_{22} + 8,09 \times x_{23} + 3,46 \times x_{24} + 2,42 \times x_{25} + e.$$

Objaśnienia:

x_1 – wynagrodzenie początkowe,

x_2 – składki ubezpieczenia społecznego pokrywane przez pracodawcę,

³⁹ Vėlyvytė B., *Ekonomikos magistrantūros studijų absolventų preferencijos ir finansinės paskatos. Magistro darbas 04 S – Ekonomika*. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas, 2009, s. 41.

- x_3 – zwiększenie wynagrodzenia po roku pracy,
- x_4 – premie i nagrody za dobre wyniki w pracy,
- x_5 – pojazd służbowy i/lub pokrycie kosztów paliwa,
- x_6 – pokrycie opłat za studia,
- x_7 – bezpłatny karnet do klubu sportowego,
- x_8 – pokrycie rachunków za telefon komórkowy,
- x_9 – możliwości kariery, awansu zawodowego,
- x_{10} – możliwość uczestnictwa w warsztatach, szkoleniach, kursach,
- x_{11} – wyjazdy służbowe 1, 2 razy w roku,
- x_{12} – wyjazdy służbowe 3–6 razy w roku,
- x_{13} – wyjazdy służbowe 7–12 razy w roku,
- x_{14} – mała organizacja, do 20 pracowników,
- x_{15} – średnia organizacja, od 20 do 100 pracowników,
- x_{16} – duża organizacja, ponad 100 pracowników,
- x_{17} – organizacja jest liderem w swej dziedzinie, dobrze znana społeczeństwu,
- x_{18} – organizacja należy do liderów w swej dziedzinie, dobrze znana społeczeństwu,
- x_{19} – organizacja znana jest tylko specjalistom,
- x_{20} – organizacja działająca tylko na Litwie,
- x_{21} – organizacja działająca na Litwie i w kilku innych państwach,
- x_{22} – duża firma międzynarodowa, działająca równolegle na Litwie i w wielu innych państwach,
- x_{23} – miejsce pracy w Wilnie,
- x_{24} – miejsce pracy w innym mieście na Litwie lub na peryferiach, poza Wilnem,
- x_{25} – miejsce pracy za granicą,
- ε – błąd statystyczny⁴⁰.

Otrzymane parametry funkcji użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na Uniwersytecie Wileńskim (zob. wzór 8) wskazują, że do najważniejszych bodźców finansowych, mających wpływ na wybór pracy przez respondenta, i tu należy wynagrodzenie początkowe oraz możliwość jego zwiększenia po roku pracy. Respondenci duże znaczenie przypisali karierze oraz możliwości awansu zawodowego, znacznie mniej istotna była dla nich możliwość wyjazdów służbowych. Jeśli chodzi o wynagrodzenie, główną rolę odgrywają premie oraz nagrody za dobre wyniki w pracy. Spośród cech organizacji mało istotnym czynnikiem dla respondentów okazała się jej wielkość, ważne były natomiast renoma oraz prestiż: preferowano organizacje będące liderami w swej dziedzinie oraz dobrze znane społeczeństwu. Najbardziej pożądanym miejscem pracy było Wilno, najmniej – inne miasta na Litwie lub peryferia.

Otrzymana ogólna (grupowa) funkcja użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na VU przy wyborze pracy ma następującą postać (8)⁴¹:

⁴⁰ Opracowała Beata Vėlyvytė.

⁴¹ Vėlyvytė B., dz. cyt., s. 43.

$$U = 11,19 \times x_1 + 8,76 \times x_2 + 10,22 \times x_3 + 8,37 \times x_4 + 2,28 \times x_5 + 1,66 \times x_6 + \\ + 1,05 \times x_7 + 1,38 \times x_8 + 14,2 \times x_9 + 8,74 \times x_{10} + 1,53 \times x_{11} + 2,59 \times x_{12} + \\ + 2,63 \times x_{13} + 0,56 \times x_{14} + 1,06 \times x_{15} + 1,39 \times x_{16} + 2,20 \times x_{17} + 1,73 \times x_{18} + \\ + 0,61 \times x_{19} + 0,80 \times x_{20} + 1,37 \times x_{21} + 2,14 \times x_{22} + 8,19 \times x_{23} + 2,37 \times x_{24} + \\ + 2,97 \times x_{25} + \varepsilon.$$

Otrzymane parametry funkcji użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na Kowieńskim Uniwersytecie Technologicznym (zob. wzór 9) wykazują, że do najważniejszych bodźców finansowych w badanym zakresie i w tym przypadku należy wynagrodzenie początkowe oraz możliwość jego zwiększenia po roku pracy. Ponadto stosunkowo ważna dla respondentów była możliwość kariery i awansu zawodowego, mniej ważne – uczestnictwo w warsztatach, szkoleniach i kursach. Za najważniejsze składniki wynagrodzenia respondenci uznali premie oraz nagrody za dobre wyniki w pracy. Spośród cech organizacji mało istotnym czynnikiem przy wyborze pracy była jej wielkość, ważny okazał się prestiż. Jako preferowane miejsce pracy respondenci wskazali inne miasta litewskie lub peryferie poza Wilnem, najmniej pożądana była praca za granicą.

Otrzymana ogólna (grupowa) funkcja użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na KTU przy wyborze pracy ma następującą postać (9)⁴²:

$$U = 15,51 \times x_1 + 7,53 \times x_2 + 10,51 \times x_3 + 12,30 \times x_4 + 1,73 \times x_5 + 1,88 \times x_6 + \\ + 0,87 \times x_7 + 0,70 \times x_8 + 9,83 \times x_9 + 5,23 \times x_{10} + 3,22 \times x_{11} + 3,72 \times x_{12} + 2,26 \times x_{13} + \\ + 0,89 \times x_{14} + 1,23 \times x_{15} + 1,03 \times x_{16} + 3,13 \times x_{17} + 2,04 \times x_{18} + 1,38 \times x_{19} + \\ + 1,24 \times x_{20} + 2,10 \times x_{21} + 2,27 \times x_{22} + 3,64 \times x_{23} + 3,67 \times x_{24} + 1,96 \times x_{25} + \varepsilon.$$

Otrzymane parametry funkcji użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na Uniwersytecie Szawelskiego (zob. wzór 10) wskazują, że do najważniejszych bodźców finansowych, mających wpływ na wybór pracy przez respondenta, podobnie jak na innych uczelniach, należy wynagrodzenie początkowe oraz możliwość jego zwiększenia po roku pracy. Respondenci ci stosunkowo duże znaczenie przypisali karierze oraz możliwości awansu zawodowego, najmniej byli zainteresowani możliwością wyjazdów służbowych. Na podstawie analizy składników wynagrodzenia można natomiast wywnioskować, że główną rolę przy wyborze pracy odgrywają premie oraz nagrody za dobre wyniki w pracy. Spośród cech organizacji mało istotnym czynnikiem dla respondentów była wielkość organizacji, duże znaczenie miała zaś skala jej działalności, przy czym najbardziej pożądana jest praca w firmie międzynarodowej. Jako preferowane miejsce pracy absolwenci SU wskazali inne

⁴² Tamże.

miasta litewskie lub peryferie, zainteresowanie wyrazili także pracą w Wilnie, najmniej pożądana była dla nich praca za granicą.

Otrzymana ogólna (grupowa) funkcja użyteczności absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych na SU przy wyborze pracy ma następującą postać (10)⁴³:

$$U = 21,21 \times x_1 + 9,99 \times x_2 + 11,96 \times x_3 + 10,42 \times x_4 + 2,62 \times x_5 + 1,91 \times x_6 + \\ + 1,17 \times x_7 + 2,01 \times x_8 + 7,49 \times x_9 + 3,84 \times x_{10} + 1,23 \times x_{11} + 1,26 \times x_{12} + 0,77 \times x_{13} + \\ + 0,39 \times x_{14} + 0,81 \times x_{15} + 0,95 \times x_{16} + 1,82 \times x_{17} + 1,63 \times x_{18} + 0,78 \times x_{19} + \\ + 0,82 \times x_{20} + 1,45 \times x_{21} + 2,06 \times x_{22} + 5,13 \times x_{23} + 5,17 \times x_{24} + 2,97 \times x_{25} + \epsilon;$$

W dalszej części badania przeprowadzono analizę porównawczą preferencji absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych czterech uniwersytetów litewskich (tab. 1).

Wszyscy uczestnicy badania przy wyborze pracy preferowali bodźce finansowe w postaci wynagrodzenia – w tej grupie najważniejsze okazało się wynagrodzenie początkowe oraz możliwość jego zwiększenia po roku pracy. Nieco mniej istotny z punktu widzenia respondentów był fakt opłacania składek ubezpieczenia społecznego przez pracodawcę. Poza tym wszyscy respondenci wskazali na premie oraz nagrody za dobre wyniki w pracy (zob. tab. 1), co oznacza, że parametr ten dla uczestników badania zalicza się do najważniejszych czynników finansowymi obok wynagrodzenia początkowego.

Porównanie preferowanych cech pracy ujawnia, że respondenci MRU, VU, KTU i SU największą wagę przywiązywali do możliwości zrobienia kariery oraz awansu zawodowego. Mniejsze znaczenie dla absolwentów MRU, VU i SU miała możliwość wyjazdów służbowych, w przeciwieństwie do respondentów z KTU. Ci z kolei najmniejszą wagę przywiązali do możliwości uczestniczenia w warsztatach, szkoleniach i kursach. Na tej podstawie można stwierdzić, że absolwenci studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych za ważne uważali możliwość samorealizacji w organizacji oraz karierę, które wiążą się bezpośrednio z większymi możliwościami finansowymi. Nie przywiązywali wagi do wielkości organizacji, czyli nie ma ona znaczącego wpływu na wybór miejsca pracy. Opinie co do innych kryteriów były podzielone: respondenci z MRU i SU większe znaczenie przypisali skali działalności organizacji, przy czym najbardziej pożądana byłaby dla nich firma międzynarodowa, respondenci z VU i KTU za istotne uważali natomiast prestiż i renomę organizacji. Na tej podstawie można wnioskować, że dla absolwentów studiów magisterskich o kierunkach ekonomicznych dość ważne przy wyborze miejsca pracy są prestiż i reno- ma oraz skala działalności danej organizacji, nieistotnym czynnikiem jest natomiast wielkość firmy. Analiza porównawcza dotycząca kryterium miejsca pracy ukazała, że absolwenci trzech spośród czterech uczelni mały poziom satysfakcji

⁴³ Tamże, s. 46.

Tab. 1. Porównanie preferencji respondentów dotyczących wyboru pracy

Cecha pracy	Elementy składowe cechy pracy	Współczynnik funkcji użyteczności			
		MRU	VU	KTU	SU
Wynagrodzenie	Wynagrodzenie początkowe	14,85	11,19	15,51	21,21
	Pokrycie wszystkich składek ubezpieczeń społecznych przez pracodawcę	9,45	8,76	7,53	9,99
	Możliwość zwiększenia wynagrodzenia po roku pracy	12,62	10,22	10,51	11,96
Dodatki do wynagrodzenia	Premie i nagrody za dobre wyniki w pracy	9,58	8,37	12,3	10,42
	Pakiet dodatków	7,27	6,37	5,18	7,71
Charakterystyka pracy	Możliwości kariery, awansu zawodowego	8,69	14,2	9,83	7,49
	Możliwości uczestniczenia w warsztatach, szkoleniach, kursach	5,82	8,74	5,23	3,84
	Wyjazdy służbowe krajowe i zagraniczne	4,23	6,75	9,2	3,26
Cechy organizacji	Wielkość organizacji	2,96	3,01	3,15	2,15
	Prestizż i renoma organizacji	5,08	4,54	6,55	4,23
	Zakres działalności organizacji	5,37	4,31	5,61	4,33
Geograficzne miejsce pracy	Miejsce pracy w Wilnie	8,09	8,19	3,64	5,13
	Miejsce pracy w innym mieście na Litwie lub na peryferiach, poza Wilnem	3,46	2,37	3,67	5,17
	Miejsce pracy poza Litwą	2,42	2,97	1,96	2,97

Źródło: opracowała Beata Vėlyvytė na podstawie wyników badań własnych.

czterpaliby z pracy za granicą. Dla absolwentów MRU i VU najbardziej atrakcyjną byłaby praca w Wilnie, respondenci z SU i KTU woleliby pracować w innym mieście litewskim lub na peryferiach. Na tej podstawie można przyjąć, że przy

odpowiednich możliwościach finansowych przedsiębiorstw litewskich byłiby oni bardziej zainteresowani pracą w swym kraju aniżeli za granicą.

5. Wnioski

Wielu naukowców prowadzi obecnie badania preferencji oparte na funkcjach użyteczności, tworzy modele teoretyczne i/lub stosowane w praktyce. Analiza dotychczasowych badań pozwala stwierdzić, że funkcja ta jest istotnym narzędziem w podejmowaniu decyzji o zróżnicowanym zakresie. Jednakże wciąż brakuje badań dotyczących preferencji przy wyborze pracy. Na Litwie jak dotąd nie przeprowadzono badania na reprezentatywnej dla całego kraju próby absolwentów studiów magisterskich kierunków ekonomicznych pod kątem preferencji przy wyborze miejsca pracy, na podstawie którego można byłoby stwierdzić, jakie bodźce finansowe są dla nich najbardziej istotne podczas podejmowania takiej decyzji. Dlatego też badania tego typu są zasadne ze względu na ważność wyodrębnienia preferencji w omawianym zakresie i podjęcia odpowiednich decyzji.

Analiza wykazała, że w ramach badania preferencji absolwentów celowe jest wykorzystanie funkcji użyteczności, wśród których można wyróżnić jej następujące typy:

- wieloparametrowa,
- kardynalna,
- ordynalna,
- indywidualna,
- grupowa,
- z jednym parametrem bez uwzględnienia ryzyka,
- z jednym parametrem z uwzględnieniem ryzyka.

W przypadku badań preferencji w kontekście wyboru miejsca pracy warto wykorzystać wieloparametrowe i grupowe funkcje użyteczności, gdyż ten typ funkcji jest najbardziej odpowiedni dla omawianego problemu ważnego dla całej społeczności.

Po ustaleniu i porównaniu funkcji użyteczności absolwentów studiów magisterskich MRU, VU, KTU i SU na kierunkach ekonomicznych można wyciągnąć następujące wnioski. Głównym bodźcem finansowym mającym wpływ na wybór pracy dla tychże absolwentów jest wynagrodzenie początkowe. Porównanie współczynników każdego ze składników funkcji użyteczności absolwentów poszczególnych uczelni jasno pokazuje, że właśnie ono przedstawia dla respondentów najwyższy poziom użyteczności (współczynniki te wynoszą: MRU 14,85; VU 11,19; KTU 15,51; SU 21,21). Na tej podstawie można potwierdzić założenie przyjęte w części teoretycznej, że najważniejszym bodźcem

dla respondentów przy wyborze pracy jest wynagrodzenie. Pozostałe czynniki wpływające na wybór pracy przez respondentów to:

- premie i nagrody za dobre wyniki w pracy – zapewniają one respondentom wyższy poziom użyteczności niż pozostałe dodatki do wynagrodzenia (współczynnik tego składnika w obrębie funkcji użyteczności wynosi: MRU 9,58; VU 8,37; KTU 12,3; SU 10,42);
- możliwości kariery – z porównania cech pracy oraz preferencji badanych absolwentów w tym zakresie wynika, że możliwość zrobienia kariery ma dla nich największe znaczenie (współczynnik tego składnika w obrębie funkcji użyteczności wynosi: MRU 8,69; VU 14,2; KTU 9,83; SU 7,49). Na tej podstawie można stwierdzić, że dla absolwentów magisterskich studiów ekonomicznych duże znaczenie ma samorealizacja w organizacji, która najlepiej przejawia się w możliwości zrobienia kariery;
- miejsce pracy na Litwie – z porównania dostępnych alternatyw wynika, że respondenci doceniają najbardziej możliwość pracy w Wilnie (odpowiedni współczynnik w obrębie funkcji użyteczności wynosi: MRU 8,09; VU 8,19; KTU 3,64; SU 5,13) lub w innym mieście litewskim bądź na peryferiach poza Wilnem (odpowiedni współczynnik w obrębie funkcji użyteczności: MRU 3,46; VU 2,37; KTU 3,67; SU 5,17). Stosunkowo mały poziom użyteczności zapewniłaby respondentom praca za granicą;
- społeczna renoma organizacji oraz zakres działalności – z porównania cech organizacji wynika, że najważniejszym kryterium dla respondentów jest prestiż i renoma organizacji oraz zakres jej działalności (odpowiednie współczynniki dla renomy organizacji w funkcji użyteczności wynoszą: MRU 5,08; VU 4,54; KTU 6,55; SU 4,23, natomiast dla zakresu działalności: MRU 5,37; VU 4,31; KTU 5,61; SU 4,33).

Na podstawie przeprowadzonych badań ustalono, że mniej ważnymi kryteriami przy wyborze pracy, mającymi jedynie ograniczony wpływ na poziom użyteczności respondentów, są: wielkość organizacji, wyjazdy służbowe oraz pakiet dodatków (samochód służbowy, pokrycie kosztów rozmów przez telefon komórkowy, karnet do klubu sportowego, pokrycie kosztów studiów).

Literatura

- Aspire InterNeg Glossary. Utility function* [on-line]. [Dostęp 23.03.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://interneg.org/inspire/new_inspire/inspire/2.4/doc/glossary.html.
- Baker W. M., McGregor C. C., Empirically Assessing the Importance of Characteristics of Accounting Students. *Journal of Education for Business* 2000, Vol. 75, No. 3, s. 149–157.

- Edwards W., Barron F. H., SMARTS and SMARTER: Improved Simple Methods for Multiattribute Utility Measurement. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 1994, Vol. 60, No. 3, s. 306–325.
- Glossary of game theory terms. W: *Utility function* [on-line]. [Dostęp 21.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.gametheory.net/dictionary/Utility.html>.
- Greenberg J., Baron R. A., *Behavior in organizations: understanding and managing the human side of work*. Boston: Allyn and Bacon, 1993. ISBN 0-205-13831-4.
- Hicks J. R., Allen R. G. D., A reconsideration of the theory of value. *Economica* 1934, Vol. 1, No. 2, s. 196–219.
- Jucevičienė P., *Organizacijos elgsena: vadovėlis*. Kaunas: Technologija, 1996. ISBN 9986-13-433-1.
- Keeney R. L., Raiffa H., *Decisions with Multiple Objectives: Preferences and Value tradeoffs* [on-line]. Cambridge: Cambridge University Press, 1993 [Dostęp 1.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://books.google.com/books?hl=lt&lr=&id=GPE6ZAqGrnoC&oi=fnd&pg=PR11&dq=25.%09Keeney+R.+L.+and+Raiffa+H.+Decisions+with+Multiple+Objectives&ots=EjDKPtauEx&sig=o08QwOp9HYCm3r5v5jPGSsnAus0#PPP1,M1>. ISBN 0-521-43883-7.
- Koo L. C., Tao F. K. C., Yeung J. H. C., Preferential segmentation of restaurant attributes through conjoint analysis. *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 1999, Vol. 11, No. 5, s. 242–250.
- Maslow A. H., *Motyvacija ir asmenybė*. Vilnius: Apostrofa, 2006. ISBN 9955-605-19-7.
- Pass C. i in., *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius: Baltijos Biznis, 1997. ISBN 9986-604-01-X.
- Pratt J. W., Risk Aversion in the small and in the large. *Econometrica* 1964, Vol. 32, No. 1/2, s. 122–136.
- Proškutė A., *Naudingumo funkcijos ir jų taikymai. Magistro darbas: 04 S – Ekonomika*. Vilnius: Vilniaus universitetas, 2006.
- Ramanauskas T., Jakaitienė A., *Namų ūkių vartojimo modeliavimas. Pinigų studijos: mokslo darbai*. Vilnius: Lietuvos bankas, 2007, nr 1.
- Saaty T. L., Highlights and critical points in the theory and application of the Analytical Hierarchy Process. *European Journal of Operational Research* 1994, Vol. 74, No. 3, s. 426–447.
- Sakalas A., *Personalo vadyba*. Vilnius: Margi raštai, 2003. ISBN 9986-09-254-X.
- Scholl A., Manthey L., Helm R., Steiner M., Solving multiattribute design problems with analytical hierarchy process and conjoint analysis: An empirical comparison. *European Journal of Operational Research* 2005, Vol. 164, No. 3, s. 760–777.
- Snieska V., *Mikroekonomika: vadovėlis*. Kaunas: Technologija, 2005. ISBN 9986-13-550-8.
- Swalm R. O., Utility theory – insights into risk taking. *Harvard Business Review* 1966, No. 44, s. 123–136.
- Torrance G. W., Boyle M. H., Horwood S. P., Application of Multi – Attribute Utility Theory to Measure Social Preferences for Health States. *Operations Research* 1982, Vol. 30, No. 6, s. 1043–1069.
- Utility function. W: *Financial dictionary* [on-line]. [Dostęp 23.03.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Utility+function>.

- Utility function. W: *Online Glossary of Research Economics* [on-line]. [Dostęp 2.04.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://econterms.com/glossary.cgi?query=utility+function>.
- Varian H. R., *Mikroekonomika: šiuolaikinis požiūris: vadovėlis*. Vilnius: Margi raštai, 1999. ISBN 9986091950.
- Vėlyvytė B., *Ekonomikos magistrantūros studijų absolventų preferencijos ir finansinės paskatos. Magistro darbas 04 S – Ekonomika*. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas, 2009.
- Wang M., Yang J., A Multi – criterion Experimental Comparison of Three Multi – attribute Weight Measurement Methods. *Journal of Multi – Criteria Decision Analysis* 1999, Vol. 7, No. 6, s. 340–350.

PRYWATYZACJA A INTERESY NARODOWE

Andrzej Tokarski

Abstrakt: Prywatyzacja jest bardzo skomplikowanym procesem budującym gospodarkę rynkową. Stanowi podstawę transformacji ustrojowej w Polsce oraz innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Niesie ze sobą wiele trudności, od przezwyciężenia których zależą jej tempo i skala.

Prywatyzacja polskiej gospodarki jest różnie oceniana i budzi ciągle kontrowersje oraz dyskusje nie tylko na płaszczyźnie ekonomicznej, lecz także politycznej. Dotyczą one szczególnie prywatyzacji majątku państwowego. Jedni twierdzą, że jest wielkim sukcesem, inni natomiast podkreślają, że stanowiła okazję do grabieży i afer. Kto ma rację? Czy prywatyzacja okazała się sukcesem, czy też porażką? Celem artykułu jest ukazanie argumentów zwolenników i przeciwników procesów prywatyzacji w Polsce.

Słowa kluczowe: gospodarka, interesy narodowe, prywatyzacja, prywatyzacja w Polsce.

1. Wprowadzenie

Istotnym warunkiem szybszego i stabilnego wzrostu gospodarczego jest rozwój sektora prywatnego¹. Dokonuje się on w drodze konsekwentnej realizacji procesów prywatyzacyjnych, które skutecznie przyczyniają się do wzrostu inwestycji, poprawy kondycji finansowej podmiotów, optymalizacji procesów wytwórczych i uzyskania trwałej zdolności do konkurencyjności na rynku globalnym, a także wpływają na równowagę budżetu państwa.

¹ *Kierunki prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2010 roku*. Warszawa: Ministerstwo Skarbu, 2010, s. 2.

Z analizy porównawczej procesów restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw o różnych formach własności wynika, że procesy te w podmiotach sprywatyzowanych – w porównaniu do spółek i przedsiębiorstw, których właścicielem jest Skarb Państwa – realizowane są w sposób głębszy i bardziej kompleksowy, z ukierunkowaniem na wzmocnienie pozycji rynkowej firmy i wzrost jej wartości dla właściciela.

Tak więc nie ma innej ścieżki prowadzącej do wzrostu efektywności gospodarowania niż szeroko pojmowana prywatyzacja, chociaż może ona przybierać różne formy². Stanowi ona podstawowy element transformacji polskiej gospodarki. Zapoczątkowana została uchwaleniem *Ustawy z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*³, która stworzyła prawne ramy przebudowy struktury własnościowej gospodarki⁴. Prywatyzacja sektora państwowego polegała na przekazaniu jego części prywatnym właścicielom, co miało rozwiązać problem niskiej efektywności działania przedsiębiorstw państwowych.

Prywatyzację traktuje się jako miernik postępu w tworzeniu mechanizmu rynkowego, a także jako działania rozwiniętego rynku. Dlatego rozwój ilościowy i jakościowy sektora prywatnego jest jednym z najistotniejszych elementów transformacji systemowej⁵. Zbigniew Staniek uważa, że pozytywne skutki prywatyzacji z punktu widzenia realizacji interesu publicznego powinny doprowadzić do wzrostu efektywności prywatyzowanej firmy, co syntetycznie można określić za pomocą przyrostu zysków w stosunku do zysków przed prywatyzacją⁶.

Analizując proces prywatyzacji w Polsce z uwzględnieniem interesów narodowych, można zauważyć, że najczęściej jest on przedmiotem sporów polityków i ekonomistów, którzy albo są jego zwolennikami, albo przeciwnikami. Poniżej przedstawiono argumenty za i przeciw prywatyzacji z punktu widzenia interesu publicznego.

2. Przebieg prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych w Polsce

Przebieg procesu przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych w latach 1990–2007 w ujęciu narastającym wskazuje, że w wymienionym okresie procesem tym objęto 7364 przedsiębiorstwa, w tym 378 sprywatyzowano kapitałowo, 2089 bezpośrednio, 274 pozostały nadal w strukturach Narodowych Funduszy Inwestycyjnych (NFI), 1622 powstały jako jednoosobowe spółki

² Grudzewski W. M., *Gra o rynek*. Warszawa: WSHiP w Warszawie, 1999, s. 11.

³ *Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*. Dz. U. Nr 51, poz. 298.

⁴ Czekaj J., Perspektywy prywatyzacji w Polsce. W: Paszek Z. (red.), *Rozważania o gospodarce. Teoria i praktyka*. Warszawa, Kraków: PWN, 1996, s. 84.

⁵ Salejko-Szyszcak I., Przebieg prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. W: Polszakiewicz B. (red.), *Problemy gospodarki rynkowej w Polsce*. Toruń: UMK, 2004, s. 33.

⁶ Staniek Z., *Teoretyczne aspekty polskiej prywatyzacji w okresie transformacji*. Warszawa: SGH, 2001, s. 104

Skarbu Państwa⁷. W roku 1990 w Polsce funkcjonowały 8453 przedsiębiorstwa państwowe, a według stanu na 31 grudnia 2006 r. już tylko 566, przy czym połowa z nich objęta była postępowaniem upadłościowym lub znajdowała się w stanie likwidacji ze względu na złą kondycję ekonomiczną⁸. Prywatyzacją objęto m.in. 1654 państwowe przedsiębiorstwa gospodarki rolnej, których mienie przejęła Agencja Nieruchomości Rolnych (dawna Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa), oraz 1914 przedsiębiorstw poddanych likwidacji na podstawie ustawy o przedsiębiorstwach państwowych (z art. 19).

Śledzenie „arytmetyki prywatyzacyjnej” i odnoszenie liczby istniejących przedsiębiorstw państwowych oraz objętych prywatyzacją do 8453 funkcjonujących w 1990 r. jest utrudnione z wielu względów. W okresie tym Skarb Państwa przekazał około 900 najmniejszych przedsiębiorstw państwowych do gmin. Równocześnie rosła liczba przedsiębiorstw państwowych, gdyż Urząd Antymonopolowy podzielił wiele z nich na mniejsze (powstało ok. 400 nowych), ponad 230 kolejnych powstało na skutek przekształcenia zakładów budżetowych. Poza tym wiele dużych przedsiębiorstw państwowych na skutek restrukturyzacji organizacyjnej podzielono na kilka mniejszych podmiotów w celu przyspieszenia prywatyzacji lub zwiększenia efektywności gospodarowania.

Analiza struktury przedsiębiorstw objętych procesem przekształceń własnościowych skłania do kilku wniosków. Aż do końca 1998 r. przedsiębiorstwa państwowe najczęściej przechodziły w prywatne ręce w wyniku procedur likwidacyjnych przeprowadzanych z mocy art. 19 ustawy o przedsiębiorstwach państwowych. Dopiero w 1999 r. liczba przedsiębiorstw sprywatyzowanych bezpośrednio przewyższyła nieco liczbę przedsiębiorstw poddanych likwidacji (tab. 1).

Prywatyzacja bezpośrednia najczęściej polegała na oddaniu przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania spółce pracowniczej. Do końca 2007 r. sprywatyzowano w ten sposób 1554 przedsiębiorstwa państwowe. Liczba spółek pracowniczych szybko rosła, zwłaszcza w początkowym okresie transformacji. Od roku 1991 corocznie przybywało kolejno: 299 spółek pracowniczych w 1992 r., 235 w 1993 r., 142 w 1994 r., 114 w 1995 r. W ostatnich latach nastąpiło jednak wyraźne wyhamowanie: 47 spółek w 2001 r., 28 w 2002 r., 19 w 2003 r., 16 w 2004 r., 18 w 2005 r., zaledwie 5 w 2006 r. i 4 w roku 2007.

⁷ *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych*. Warszawa: GUS, 1992–2007.

⁸ Krajewski S., *Prywatyzacja. Restrukturyzacja. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE, 2009, s. 40.

Tab. 1. Struktura przedsiębiorstw państwowych objętych procesem przekształceń własnościowych (w %)

Lata	Jednoosobowa spółka Skarbu Państwa	Przedsiębiorstwa poddane likwidacji z art. 19	Przedsiębiorstwa sprywatyzowane					
			Kapitałowo		NFI	bezpośrednio		
			ogółem	w tym z kapitałem zagranicznym		ogółem	w tym spółki	
					pracownicze		z kapit. zagranicznym	
1990–1991	24,5	42,4	2,4	0,7	5,0	19,4	13,0	0,1
1992	18,1	18,7	2,0	0,8	6,9	20,6	17,4	0,6
1993	16,2	27,8	2,5	1,3	5,1	19,4	17,8	0,6
1994	18,1	26,3	2,8	1,4	7,0	19,5	17,7	0,7
1995	21,1	26,3	3,0	1,4	8,3	20,0	18,2	0,7
1996	22,1	26,2	3,3	1,4	9,1	22,0	18,6	0,8
1997	21,8	25,9	3,8	1,5	8,4	23,6	19,1	0,8
1998	22,3	25,6	3,9	1,5	7,9	24,6	20,4	0,8
1999	22,7	25,3	4,0	1,4	7,3	25,7	20,9	0,8
2000	22,5	25,2	4,1	1,4	6,7	26,9	21,6	0,8
2001	22,3	25,4	4,5	1,5	6,2	27,1	21,3	0,8
2002	22,0	25,7	4,7	1,6	5,8	27,5	21,4	0,8
2003	21,8	25,9	4,7	1,6	5,2	27,8	21,4	0,8
2004	21,9	25,8	4,8	1,6	4,7	28,1	21,3	0,8
2005	21,8	26,1	4,8	1,6	4,3	28,3	21,3	0,8
2006	21,8	26,0	4,9	1,6	4,0	28,4	21,4	0,8
2007	22,0	26,0	5,1	1,6	3,7	28,4	21,1	0,8

Źródło: Krajewski S., *Prywatyzacja. Restrukturyzacja. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE, 2009, s. 42.

Tab. 2. Struktura przedsiębiorstw sprywatyzowanych (w %)

Lata	Przedsiębiorstwa sprywatyzowane					
	kapitałowo		NFI	bezpośrednio		
	ogółem	w tym z kapitałem zagranicznym		ogółem	w tym spółki	
			pracownicze		z kapit. zagranicznym	
1990–1991	11,0	3,3	0,0	89,0	60,0	1,1
1992	6,6	3,1	23,4	70,0	59,1	1,9
1993	9,2	4,8	19,0	71,8	65,7	2,2
1994	9,7	4,6	23,8	66,5	60,6	2,5
1995	9,6	4,4	26,4	64,0	58,1	2,3
1996	9,5	4,0	26,6	63,9	54,0	2,2
1997	10,6	4,2	23,6	65,8	53,5	2,2
1998	10,7	4,1	21,7	67,6	56,2	2,3
1999	10,7	3,8	19,8	69,5	56,7	2,2
2000	10,9	3,8	17,7	71,4	55,9	2,2
2001	11,9	4,0	16,4	71,7	56,2	2,1
2002	12,4	4,2	15,3	72,3	56,1	2,2
2003	12,6	4,2	13,8	73,6	56,8	2,2
2004	12,7	4,3	12,8	74,5	56,5	2,2
2005	12,8	4,2	11,6	75,6	56,9	2,2
2006	13,0	4,2	10,7	76,3	57,0	2,2
2007	13,8	4,2	10,0	76,2	56,7	2,2

Źródło: Krajewski S., *Prywatyzacja. Restrukturyzacja. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE, 2009, s. 43.

Przedsiębiorstwa skomercjalizowane, czyli przekształcone w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa w celu prywatyzacji lub restrukturyzacji, stanowią poważną i dosyć stabilną część (równą 22%) przedsiębiorstw objętych procesem przekształceń własnościowych. W grupie tej znajdują się zarówno przedsiębiorstwa przeznaczone do prywatyzacji kapitałowej, jak i skomercjalizowane, objęte sektorowymi programami restrukturyzacji.

Przez pewien okres względnie stabilny był udział wśród podmiotów sprywatyzowanych przedsiębiorstw włączonych do Programu NFI. Z czasem zarówno ze względu na wzrost liczby przedsiębiorstw sprywatyzowanych, jak i zmniejszenie liczby przedsiębiorstw na skutek upadłości w NFI, udział ten spadł (z 26% w latach 1995–1996 do ok. 10% w 2007 r.). Stopniowo wzrastał udział przedsiębiorstw sprywatyzowanych kapitałowo. Do końca 2007 r. metodą tą sprywatyzowano 378 przedsiębiorstw, co stanowiło 13,8% ogółu. Liczba przedsiębiorstw sprywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego po-

większała się dosyć szybko do roku 1997. W ciągu następnych dziesięciu lat przybyło zaledwie 27 spółek sprywatyzowanych kapitałowo z udziałem inwestorów zagranicznych. W latach 2002–2004 prywatyzowano tą metodą zaledwie po 2 spółki rocznie, a od 2005 r. nie przybyła żadna nowa spółka. W końcu 2007 r. działalność gospodarczą prowadziło 308 spółek kapitałowych, w tym 89 spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Uzyskane przychody z prywatyzacji w latach 1991–2008 przedstawia tabela 3.

Tab. 3. Przychody z prywatyzacji uzyskane w latach 1991–2008

Rok	Planowana % kwota wykonania przychodów	Wykonana kwota przychodów w mln PLN	% wykonania
1991	1 500,00	170,90	0,11
1992	600,00	484,40	0,81
1993	880,00	780,40	0,89
1994	1 230,00	1 594,90	1,30
1995	2 330,00	2 641,60	1,13
1996	2 565,00	3 749,80	1,46
1997	4 450,00	6 537,70	1,47
1998	6 700,00	7 068,70	1,06
1999	6 900,00	13 347,50	1,93
2000	20 100,00	27 181,80	1,35
2001	10 140,00	6 813,80	0,67
2002	6 800,00	2 859,70	0,42
2003	9 100,00	4 143,50	0,46
2004	8 830,00	10 254,00	1,16
2005	5 700,00	3 847,70	0,68
2006	5 500,00	6 21,9	0,11
2007	3 000,00	1 947,10	0,65
2008	2 300,00	2 371,70	1,03
Ogółem	98625,00	96417,10	0,98

Źródło: *Ocena przebiegu prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2008 roku*. Warszawa: Ministerstwo Skarbu Państwa, 2008, załącznik 2, s. 25.

3. Cechy charakterystyczne prywatyzacji polskiej gospodarki

Wśród charakterystycznych cech prywatyzacji przeprowadzonej w Polsce wymienić należy m.in.⁹:

- różnorodność metod i programów prywatyzacji w celu dostosowania jej do ekonomicznej i społecznej specyfiki poszczególnych przedsiębiorstw państwowych,
- duży wpływ pracowników na przebieg i wybór metod prywatyzacji,
- różnorodność celów prywatyzacji,
- traktowanie prywatyzacji jako ważnego źródła dochodów budżetu państwa,
- postrzeganie prywatyzacji nie tylko jako formalnej zmiany struktury własności, lecz także jako ważnego impulsu restrukturyzacji przedsiębiorstw oraz całych branż (sektorowe programy restrukturyzacji),
- dążenie do zapewnienia udziału inwestora strategicznego w sprywatyzowanym przedsiębiorstwie,
- powiązanie prywatyzacji z rozwojem rynków kapitałowych,
- uwzględnienie specyfiki prywatyzacji ziemi oraz przemysłu rolno-spożywczego,
- duży wpływ decyzji politycznych na przebieg, kierunki i tempo przekształceń własnościowych.

Podejście takie sprawiło, że w Polsce można się doliczyć jedenastu metod prywatyzacji. Są to¹⁰:

1. Prywatyzacja kapitałowa realizowana na podstawie *Ustawy z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych* oraz *Ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych*¹¹.
2. Prywatyzacja bezpośrednia polegająca na:
 - sprzedaży mienia przedsiębiorstw państwowych,
 - wniesieniu mienia Skarbu Państwa do spółki,
 - oddaniu majątku przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania.
3. Prywatyzacja powszechna (masowa) realizowana w ramach Programu NFI, do których włączono 512 przedsiębiorstw państwowych przekształconych w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa.
4. Likwidacja przedsiębiorstwa państwowego z przyczyn ekonomicznych i rozdysponowanie jego majątku zgodnie z artykułem 19 *Ustawy z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych*.

⁹ Bochniarz H., Krajeński S., *Sektorowe programy restrukturyzacji i prywatyzacji majątku państwowego*. Warszawa: Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, 1997, s. 327–329.

¹⁰ Grzeszczyk T., *Mechanizmy prywatyzacji*. Kraków: Zakamycze, 1997, s. 54–69.

¹¹ *Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych*. Dz. U. Nr 118, poz. 561.

5. Zamiana zobowiązań przedsiębiorstw państwowych na akcje przeprowadzana zgodnie z *Ustawą z dnia 3 lutego 1993 r. o restrukturyzacji przedsiębiorstw i banków*¹²;
6. Udział przedsiębiorstw w sektorowych programach prywatyzacji i restrukturyzacji, m.in. przemysłu węgla kamiennego, hutnictwa żelaza i stali, sektorów: obronnego, naftowego, gazowniczego, stoczniowego oraz rolnictwa.
7. Kontrakty menedżerskie zakładające, że proces prywatyzacji następuje po przeprowadzeniu gruntownej restrukturyzacji przedsiębiorstwa.
8. Prywatyzacja majątku produkcyjnego byłych państwowych gospodarstw rolnych dokonująca się na podstawie odrębnych przepisów prawnych.
9. Prywatyzacja poprzez udostępnianie akcji/udziałów Skarbu Państwa uprawnionym pracownikom, rolnikom i rybakom na podstawie *Ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji*.
10. Reprywatyzacja.
11. Zakładanie nowych, głównie małych i średnich przedsiębiorstw od podstaw (tzw. prywatyzacja założycielska).

Mimo tak szerokiego wyboru metod prywatyzacji polskiej gospodarki w praktyce największą rolę odgrywa prywatyzacja założycielska, a nie prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Stosunkowo szybko powstało bardzo dużo małych i średnich przedsiębiorstw przyjmujących formę prawną spółek handlowych, także wiele osób fizycznych rozpoczęło prowadzenie działalności gospodarczej. W końcu 2006 r. blisko 2,8 miliona osób fizycznych (nie licząc osób prowadzących gospodarstwa indywidualne w rolnictwie) było zarejestrowanych w rejestrze gospodarki narodowej (REGON) i prowadziło działalność gospodarczą¹³. Najmniejsze firmy zatrudniające do pięciu osób (mikroprzedsiębiorstwa) odgrywają coraz większą rolę w gospodarce. W nich powstaje większość nowych miejsc pracy i przede wszystkim to one rozwijają się i zwiększają produkcję. Ocenia się, że mikropodmioty zatrudniają blisko 30% wszystkich pracujących w polskich przedsiębiorstwach.

4. Prywatyzacja a interesy narodowe – argumenty zwolenników i przeciwników

Zwolennicy prywatyzacji z punktu widzenia interesu publicznego wskazują na następujące argumenty dotyczące prywatyzacji z punktu widzenia interesu narodowego¹⁴:

¹² Dz. U. 1993, Nr 18, poz. 82.

¹³ *Mały rocznik Statystyczny Polski 2007*. Warszawa: GUS, 2007, s. 485.

¹⁴ Dwożycki A., Sobolewski H., Fluchowski W., *Restrukturyzacja, prywatyzacja i nycena przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydaw. AE, 2004, s. 97.

- w wyniku sprzedaży majątku państwowego wpływy z prywatyzacji zasilają budżet państwa;
- następuje obniżenie wydatków z budżetu państwa dzięki redukcji dotacji podmiotowych i przedmiotowych, np. zaprzestanie subsydiowania nieefektywnych, nierzadko deficytowych przedsiębiorstw państwowych;
- zmniejsza się i zmienia sposób ingerencji państwa w gospodarkę, prywatyzacja prowadzi do demonopolizacji gospodarki i wzrostu jej efektywności;
- zmianie ulega cel działania przedsiębiorstw – w odróżnieniu od systemu gospodarki centralnie kierowanej, gdzie często działania kierownictwa przedsiębiorstwa uzależnione były od państwa, w gospodarce rynkowej celem przedsiębiorstwa jest dostosowywanie się do wymogów rynku;
- zmieniają się zasady odpowiedzialności za funkcjonowanie przedsiębiorstwa;
- następuje uruchomienie mechanizmów konkurencji: prywatyzacji towarzyszy nieodłącznie konkurencja, która zmusza do skutecznego działania, a w efekcie do polepszenia efektywności produkcji, rozwoju nowych wyrobów i usług;
- następuje maksymalizacja długofalowego wzrostu gospodarczego w wyniku poprawy efektywności gospodarowania przedsiębiorstw;
- prywatyzacja sprzyja rozwojowi rynku kapitałowego, a w konsekwencji jest warunkiem dopływu kapitału zewnętrznego do gospodarki danego kraju; jednocześnie wymaga istnienia rynku kapitałowego, bo tylko na nim prywatni inwestorzy mogą najefektywniej inwestować swój kapitał;
- rozpowszechnienie własności kapitałów wśród szerokich grup społecznych powoduje rozwój edukacji ekonomicznej;
- prywatyzacja racjonalizuje zatrudnienie, wzmacnia szacunek do pracy;
- z powodu niedoboru rodzimego kapitału i ograniczonego dostępu do innych źródeł kapitału zagranicznego koniecznością staje się akceptacja kapitału zagranicznego w formie BIZ, przy czym profesor Zdzisław Sadowski uważa, że kapitał zagraniczny musi przyczynić się do poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki, a nie może stanowić chłonnego rynku zbytu¹⁵. Dostyc często w kontraktach prywatyzacyjnych inwestor zagraniczny podpisuje wiele zobowiązań, które musi zrealizować, kupując polskie przedsiębiorstwo, np. zagwarantowanie określonego poziomu zatrudnienia, utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia, podniesienie kwalifikacji pracowników, realizacja inwestycji chroniących środowisko naturalne, inwestycji moderniza-

¹⁵ Sadowski Z., *Eseje o gospodarce*. Warszawa: Bellona, 2000, s. 93.

- cyjnych – wprowadzenie nowoczesnych technologii, inwestycji kapitałowych poprzez zwiększenie kapitału zakładowego¹⁶;
- prywatyzacja oddziałuje antyinflacyjnie na procesy gospodarcze – w 1990 r. nadmiar podaży pieniądza skierowany na zakup akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw zmniejszył w istotny sposób inflację;
 - prywatyzacja demokratyzuje gospodarkę, jest drogą do kształtowania się podstawowych warstw społecznych, to jest elit biznesu i finansów oraz średniej klasy posiadaczy, a także tworzy warunki do rozwoju przedsiębiorczości;
 - w wyniku prywatyzacji powstaje efektywny i elastyczny sektor prywatny.

Tak więc prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych niesie z sobą korzyści dla interesu narodowego.

Przeciwnicy prywatyzacji uważają natomiast, że jest ona szczególnie podatna na korupcję zgodnie z przyjętym stereotypem: prywatyzacja = zło = grabież¹⁷. Proces denacjonalizacji ogromnego majątku, dokonujący się w pośpiechu pod polityczną presją, rzadko bywa przejrzysty, a z reguły umożliwia nawiązywanie wielu nielegalnych układów, także w postaci prorozwojowych grup nacisku sprzyjających zwykłej korupcji¹⁸. W związku z tym słychać niekiedy dwuznaczny argument, że im szybciej zakończy się prywatyzacja, tym lepiej – jeśli chodzi o walkę z korupcją. Najbardziej jaskrawym przykładem „prywatyzacji korupcyjnej”, którą ujawniono społeczeństwu, jest prywatyzacja PZU. Według wielu polityków naruszyła ona interesy narodowe. Powołana komisja śledcza miała wskazać osoby, które doprowadziły do prywatyzacji PZU niezgodnie z przepisami prawa.

Inne argumenty wysuwane przez przeciwników to:

- upolitycznienie programu prywatyzacji – powstanie modelu kapitalizmu politycznego spowodowało, że nie dba się o cele efektywnościowe, społeczne, ale o maksymalizację „łupów politycznych”¹⁹;
- zawyżanie wyceny przez firmy konsultingowe oraz ich dezaktualizacja na skutek dużego horyzontu czasowego związanego z procesem prywatyzacji przedsiębiorstw – co w skrajnych przypadkach doprowadzało do wycofania się potencjalnych inwestorów zainteresowanych zakupem danego podmiotu gospodarczego;

¹⁶ Jarosz M., *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 1996, s. 36.

¹⁷ Kubik A., Prywatyzacja przegrała na słowa. *Gazeta Wyborcza* z 5.06.2002.

¹⁸ Kołodko G. W., *Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Poltext, 1999, s. 161.

¹⁹ Rapacki R., Przekształcenia własnościowe w Polsce w latach 1990–2003: próba bilansu. *Bank i Kredyt* 2004, nr 6, dodatek, s. 17.

- opór związków zawodowych, zwłaszcza na początku lat 90., dotyczący prywatyzacji – według nich często wiązały się z nią: sprzedaż majątku po niższej wartości, zwolnienia pracowników, obniżka wynagrodzenia, zmiana układów zbiorowych pracy²⁰;
- koszty społeczne prywatyzacji związane z likwidacją przedsiębiorstw, takie jak utrata miejsc pracy; Maciej Baltowski uważa jednak, że problem ten wiązał się raczej z wprowadzeniem zasad gospodarki rynkowej, a zwłaszcza pojęcia rachunku ekonomicznego, a rzeczywiste koszty społeczne to *koszty uczenia się normalnej gospodarki rynkowej*, w której proces upadłości przedsiębiorstw jest zjawiskiem normalnym i naturalnym²¹;
- koszty społeczne związane z zaniechaniem prywatyzacji sektorów schyłkowych, problemowych, nierentownych sektorów – np. w Polsce górnictwo, hutnictwo powodują dodatkowe obciążenie budżetu państwa w postaci dotowania tych sektorów, nie zasilają go podatkami;
- udział kapitału zagranicznego w prywatyzacji polskiej gospodarki – Jan Beksiak wskazuje jako punkt zapalny kwestię, czy sprzedawać własność państwową cudzoziemcom czy też obywatelom polskim²². Wyprzedaż za bezcen „sreber narodowych” powoduje duże uzależnienie polskiej gospodarki od zagranicznego partnera, który czasami deklaruje pomoc, a jej nie realizuje – wystarczy podać przykład prywatyzacji FSO na Żeraniu, sprzedaży koreańskiemu koncernowi Daewoo. Poza tym wielu polityków uważa, że zagraniczne przedsiębiorstwa transferują uzyskane zyski w Polsce za granicę, a także że Polska stanowi chłonny rynek zbytu nadprodukcji zagranicznych wyrobów.

Można więc się zastanawiać, czy w Polsce prywatyzacja była i jest potrzebna, skoro przedstawione przykłady wskazują na wątpliwość uzyskiwanych korzyści, a wręcz powstanie strat z punktu widzenia interesów narodowych?

5. Przyczyny rozbieżności w ocenie prywatyzacji w Polsce

Problem oceny efektów prywatyzacji w Polsce jest kontrowersyjnym tematem wywołującym burzliwe dyskusje i podziały zarówno wśród polityków, ekspertów i naukowców, jak i w całym społeczeństwie²³. Opinie na temat przebytej drogi rozciągają się od zachwyty nad wynikami prywatyzacji do obarczenia jej

²⁰ Balcerowicz L., *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkielety z przełomu epok*. Warszawa: PWN, 1997, s. 223.

²¹ Baltowski M., *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Przebieg i ocena*. Warszawa: PWN, 1998, s. 38.

²² Beksiak J., *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*. Warszawa: PWN, 2001, s. 76.

²³ Kozarzewski P., *Prywatyzacja w krajach postkomunistycznych*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 2006, s. 135–137.

odpowiedzialnością za „katastrofę narodową”. Jedni twierdzą, że prywatyzacja zakończyła się oszałamiającym sukcesem i przyczyniła się do poważnego postępu reform systemowych, inni że doprowadziła do spadku produkcji, masowego zubożenia społeczeństwa, bezrobocia, wzrostu przestępczości, ograniczenia suwerenności narodowej i że w jej wyniku wzbogacili się nieliczni kosztem całego społeczeństwa. Tak duża różnica w ocenach prywatyzacji w tym samym kraju nasuwa podejrzenia, że niektórzy ich głosiciele w sposób bardziej lub mniej świadomy klamią albo stosują zbyt zróżnicowane kryteria.

Istotnie, prywatyzacja majątku państwowego jest procesem skomplikowanym i wielowymiarowym, mającym zapewnić realizację wielu celów. Będąc jednym z filarów reform systemowych, nie może nie wywierać silnego i wielowymiarowego wpływu na przebieg i efekty reform na podstawowe sfery funkcjonowania państwa i społeczeństwa. Nie da się zatem wybrać jakiegoś jednego kryterium, uniwersalnego wskaźnika, na podstawie którego można byłoby wyrokować, czy prywatyzacja powiodła się, czy też nie, czy przyczyniła się do poprawy kondycji państwa i społeczeństwa, czy doprowadziła do jej pogorszenia.

Ocena prywatyzacji musi więc być kompleksowa, oparta na założeniu istnienia pewnego wielowymiarowego modelu, który powinien zostać osiągnięty w wyniku prywatyzacji, i zestawu wskaźników opisujących jego poszczególne aspekty. Są to wskaźniki zarówno ilościowe, jak i jakościowe, odnoszące się do poszczególnych aspektów przemian ekonomicznych, politycznych, społecznych, świadomościowych itp.

Wszyscy oceniający prywatyzację, czyli zarówno jej zwolennicy, jak i przeciwnicy, w praktyce stosują jakąś odmianę takiego podejścia, porównując rzeczywiste efekty prywatyzacji ze swoimi oczekiwaniami wobec niej. Tu pojawiają się trzy problemy rzutujące na ocenę efektów prywatyzacji.

Po pierwsze, zakłada się istnienie jednego „słusznego modelu rozwoju”. Doświadczenie najbardziej rozwiniętych państw świata pokazuje jednak, że mimo wielu istotnych wspólnych cech ich ustroj polityczny i ekonomiczny jest odmienny. Model docelowy dla państw transformujących się także musi uwzględniać uwarunkowania historyczne, kulturowe, społeczne, polityczne, geopolityczne itp. poszczególnych krajów.

Po drugie, istnieje różnica między modelem docelowym, celami prywatyzacji formułowanymi przez twórców polityki prywatyzacyjnej a poglądami tych, którzy ją oceniają, czyli rozbieżność kryteriów stosowanych przez jednych i drugich. Na przykład często podstawowym celem prywatyzacji jest poprawa funkcjonowania przedsiębiorstw, przeprowadzających prywatyzację natomiast rozlicza się głównie z ceny, za którą przedsiębiorstwa zostały sprzedane. Hasła „wyprzedaży majątku narodowego za bezcen”, „wyprzedaży bogactwa narodowego obcemu kapitałowi” są chwytliwe i dlatego szeroko wykorzystuje się je podczas kampanii wyborczych. Znajdują one podatny grunt w społeczeństwie, w którym obawy przed zmianami, w tym prywatyzacją, nierzadko sąsiadują

z wygórowanymi wobec niej oczekiwaniami, zwłaszcza związanymi z prywatyzacją powszechną.

Po trzecie, transformacja systemowa to wyjątkowo skomplikowany proces, w którym poszczególne reformy są wzajemnie uwarunkowane i wywierają na siebie wpływ, wynik zaś tego procesu nie jest prostą sumą składowych polityki reform. Bardzo trudno jest zatem wyodrębnić efekty jakiegoś jednego składnika reform, a często okazuje się to wręcz niemożliwe. W związku z tym rozpowszechnia się wnioskowanie pośrednie, co jest zazwyczaj nieuniknione, stwarza jednak grunt dla bardzo poważnych błędów nawet w gronie badaczy i ekspertów, którzy należą zazwyczaj do najlepiej poinformowanych i wyposażonych w metodologię naukową. W gorszej sytuacji znajdują się przeciętni obywatele, którzy mają jeszcze większą skłonność do wnioskowania na podstawie daleko idących uproszczeń.

W sferze polityki prywatyzacyjnej fundamentalne znaczenie ma opracowanie spójnej długofalowej koncepcji prywatyzacji zawierającej jasno postawione cele, zadania i sposoby realizacji oraz wyznaczającej miejsce prywatyzacji w całości reform systemowych. Trzeba przyznać, że większość krajów, w tym Polska, takiej koncepcji nie posiadała. Z tego też powodu prywatyzacja przybierała niekonsekwentny i często chaotyczny charakter, co nie pozwalało osiągnąć jej podstawowych celów i powodowało narastanie dysfunkcji władzy i rozmaitych nadużyć.

W Polsce na koncepcję prywatyzacji i jej przebieg duży wpływ miała sytuacja polityczna. Od 1989 r. nie zdarzyło się, aby jakaś partia polityczna (koalicja) utrzymała władzę przez dwie kadencje. Zważywszy na brak konsensusu politycznego w sprawach prywatyzacji, podejście do przekształceń własnościowych zmieniano się co kilka lat, a nieraz nawet częściej, gdy np. w trakcie kadencji korygowano pozycję i wpływy poszczególnych partii koalicyjnych. W tej sytuacji ujawniały się korzyści stosowania w Polsce różnorodnych metod prywatyzacji. Zależnie od nastrojów i preferencji politycznych można było mocniej lub słabiej eksponować poszczególne metody prywatyzacji. W pewnym stopniu tłumaczy to dużą rolę prywatyzacji bezpośredniej w pierwszej połowie lat 90. (do 1996 r. włącznie) oraz w 2006 r. (i częściowo w 2007 r.).

Nie zawsze możliwe jest proste wytłumaczenie polityki prywatyzacyjnej poszczególnych rządów. Tak np. w latach 1997–2001 główną rolę w rządzie odgrywała Akcja Wyborcza Solidarność (AWS), opierająca swoje wpływy na związkach zawodowych i często desygnująca ich działaczy na ministrów. Biorąc pod uwagę ostrożność i nieufność związków zawodowych wobec prywatyzacji, nieco zaskakujące jest, że właśnie wtedy wpływy z prywatyzacji były zdecydowanie większe niż w innych okresach, a metodą dominującą była prywatyzacja kapitałowa. Znacznie łatwiej można wytłumaczyć, dlaczego najmniejsze od kilkunastu lat wpływy z prywatyzacji uzyskano w latach 2006–2007, gdy władzę sprawowała koalicja Prawa i Sprawiedliwości, Samoobrony i Ligi Polskich Rodzin.

6. Podsumowanie

Prywatyzacja stanowi integralną część postkomunistycznych reform systemowych, które obejmują wszystkie najważniejsze sfery życia ekonomicznego, społecznego i politycznego. Jej sukces jest uwarunkowany zarówno przyjęciem skutecznej strategii i jej konsekwentną realizacją, skutecznymi reformami pozostałych sfer gospodarki i społeczeństwa, jak i istnieniem szerokiej bazy społecznej gotowej udzielić czynnego poparcia przeobrażeniom.

Prywatyzacja była jedną z podwalin transformacji ustrojowej w Polsce oraz innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jedni twierdzą, że jest wielkim sukcesem, inni natomiast podkreślają, że stanowiła okazję do grabieży i afer. Kto ma rację? Czy prywatyzacja okazała się sukcesem, czy też porażką?

Prywatyzacja jest bardzo skomplikowanym procesem budującym gospodarkę rynkową. Niesie ze sobą wiele trudności, od przewyciężenia których zależy jej tempo i skala w kraju. Analizując proces prywatyzacji w Polsce z uwzględnieniem interesów narodowych, można zauważyć, że najczęściej był, jest i będzie on przedmiotem sporów polityków i ekonomistów, którzy są albo zwolennikami, albo przeciwnikami procesów prywatyzacji. Dostyc często spory te kończyły się głosowaniem o odwołanie ministra skarbu lub postawieniem wniosku o postawienie byłych ministrów skarbu przed Trybunał Stanu, na przykład Emila Wąsacza czy Aldony Kameli-Sowińskiej.

Mimo występujących patologii związanych z prywatyzacją niektórych przedsiębiorstw, które Joanna Kotowicz-Jawor nazywa „manowcami polskiej prywatyzacji”, prywatyzacja w Polsce z punktu widzenia interesów narodowych przyczyniła się do poprawy efektywności podmiotów gospodarczych i konkurencyjności gospodarki polskiej.

Historia prywatyzacji w Polsce jak i państwach postkomunistycznych pokazała, że podstawowe pytanie nie brzmi „czy prywatyzować?”, lecz „jak dobrze prywatyzować?”.

Literatura

- Balcerowicz L., *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*. Warszawa: PWN, 1997. ISBN 83-01-12200-5.
- Bałtowski M., *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Przebieg i ocena*. Warszawa: PWN, 1998.
- Beksiak J., *Państwo w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych XX wieku*. Warszawa: PWN, 2001. ISBN 83-01-12737-6.
- Bochniarz H., Krajeński S., *Sektorowe programy restrukturyzacji i prywatyzacji majątku państwowego*. Warszawa: Zespół Zadaniowy ds. Polityki Strukturalnej w Polsce, 1997.
- Chilimoniuk E., Czarny E., Otwieranie gospodarki polskiej w okresie transformacji systemowej. *Bank i Kredyt* 2004, nr 10, dodatek.

- Czekaj J., Perspektywy prywatyzacji w Polsce. W: Paszek Z. (red.), *Rozważania o gospodarce. Teoria i praktyka*. Warszawa-Kraków: Wydaw. Naukowe PWN, 1996. ISBN 83-01-12164-5.
- Dwożycki A., Sobolewski H., Tluchowski W., *Restrukturyzacja, prywatyzacja i wycena przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydaw. AE, 2004. ISBN 83-7417-013-1.
- Grudzewski W. M., *Gra o rynek*. Warszawa: WSHiP w Warszawie, 1999. ISBN 83-86919-73-6.
- Grzeszczyk T., *Mechanizmy prywatyzacji*. Kraków: Zakamycze, 1997.
- Jarosz M., *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 1996. ISBN 83-86759-17-8.
- Kierunki prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2010 roku*. Warszawa: Ministerstwo Skarbu, 2010.
- Kołodko G. W., *Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Poltext, 1999. ISBN 83-86890-67-3.
- Kozarzewski P., *Prywatyzacja w krajach postkomunistycznych*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN, 2006. ISBN 83-88490-83-4.
- Krajewski S., *Prywatyzacja. Restrukturyzacja. Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE, 2009.
- Kubik A., Prywatyzacja przegrała na słowa. *Gazeta Wyborcza* z 5.06.2002.
- Mały rocznik statystyczny Polski 2007*. Warszawa: GUS, 2007.
- Ocena przebiegu prywatyzacji majątku Skarbu Państwa w 2008 roku*. Warszawa: Ministerstwo Skarbu Państwa, 2008, załącznik 2.
- Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych*. Warszawa: GUS, 1992–2007.
- Rapacki R., Przekształcenia własnościowe w Polsce w latach 1990–2003: próba bilansu. *Bank i Kredyt* 2004, nr 6, dodatek.
- Sadowski Z., *Eseje o gospodarce*. Warszawa: Bellona, 2000. ISBN 83-11-09236-2.
- Salejko-Szyszczyk I., Przebieg prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. W: Polzakiewicz B. (red.), *Problemy gospodarki rynkowej w Polsce*. Toruń: Wydaw. UMK, 2004. ISBN 832316282.
- Staniek Z., *Teoretyczne aspekty polskiej prywatyzacji w okresie transformacji*. Warszawa: SGH, 2001.
- Suwalski A., *Problemy polskiej prywatyzacji. Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania przekształceń własnościowych w latach 1990–1997*. Poznań: Wydaw. AE, 1998. ISBN 83-7417-045-X.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*. Dz. U. Nr 51, poz. 298.
- Ustawa z dnia 3 lutego 1993 r. o restrukturyzacji przedsiębiorstw i banków*. Dz. U. 1993, Nr 18, poz. 82.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o prywatyzacji i komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych*. Dz. U., Nr 118, poz. 561.

II. ZARZĄDZANIE

INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKU KAPITAŁU PODWYŻSZONEGO RYZYKA

Zbigniew Drenniak

Abstrakt: Udział przedsiębiorstw w kapitale pozyskiwanym przez fundusze podwyższonego ryzyka jest wciąż niewielki. Poza pośrednimi formami inwestycji przedsiębiorstwa stają się bezpośrednimi inwestorami na rynku podwyższonego ryzyka poprzez tworzenie specjalnych jednostek w ramach struktury korporacyjnej. Obok korzyści finansowych celem takiej inwestycji może być pozyskanie lub rozwój nowych technologii. Udział funduszu podwyższonego ryzyka w tego rodzaju przedsięwzięciu może pomóc w ekspansji rynkowej i budowie wartości przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: corporate venturing, private equity, venture capital.

1. Wprowadzenie

Rozwój przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników, wśród których do najważniejszych należą kapitał i technologia. Nowo powstające, innowacyjne przedsiębiorstwa stają przed barierą pozyskania środków na finansowanie niejednokrotnie kosztownych przedsięwzięć inwestycyjnych. Pozyskanie kapitału z tradycyjnych źródeł może okazać się niemożliwe na tak wczesnym etapie rozwoju. Inną możliwością są inwestycje na rynku podwyższonego ryzyka i zaangażowanie się w ryzykowne przedsięwzięcia dające szansę osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków oraz uzyskania wielu innych korzyści, takich jak pozyskanie nowych technologii. Przedsiębiorstwa mogą bezpośrednio inwestować na rynku podwyższonego ryzyka lub korzystać z pośrednictwa specjalnie do tego wyspecjalizowanych funduszy *private equity/venture capital* (PE/VC).

W ostatnich latach udział przedsiębiorstw jako inwestorów pośrednich na rynku podwyższonego ryzyka w Europie kształtował się na bardzo niskim po-

ziomie od 2 do 5% środków pozyskanych przez fundusze PE/VC. Wiele projektów jest jednak realizowanych przez przedsiębiorstwa samodzielnie w ramach ich struktury organizacyjnej. W artykule zaprezentowano różne formy inwestycji przedsiębiorstw na rynku podwyższonego ryzyka. Niestety, brakuje wyczerpujących i aktualnych danych na temat rozwoju tego zjawiska.

2. Definicja corporate venturing

W literaturze można spotkać wiele definicji *corporate venturing* (CV). Warto przytoczyć kilka najczęściej cytowanych i ukazujących kierunek badań nad tym zjawiskiem.

Ralph Biggadike¹ definiuje CV jako wprowadzanie produktów lub usług, które nie były wcześniej wytwarzane przez przedsiębiorstwo, a do których wytworzenia niezbędne jest pozyskanie nowych czynników produkcji, kapitału ludzkiego czy wiedzy. Inni badacze, jak R. J. Ellis i N. T. Taylor², za CV uznają realizowanie strategii rozbieżnej z dotychczasową działalnością w celu wchłonięcia niezależnej jednostki do struktur organizacyjnych korporacji i związanej z wykorzystaniem nowatorskich zasobów. Z kolei Pramodita Sharma starał się zbudować jedną definicję na bazie wcześniej przytaczanych. Według niego *corporate venturing* odnosi się do wszelkich działań mających prowadzić do powstania nowej jednostki organizacyjnej w ramach danej korporacji. Może to wynikać bądź prowadzić do innowacji, która z kolei miałaby pomóc w zdobyciu nowych rynków i/lub stworzeniu nowych produktów³.

Corporate venturing powinno być rozpatrywane jako zespół relacji tworzonych między przedsiębiorstwami. Mogą one dotyczyć zarówno podmiotów znajdujących się w tej samej grupie branżowej, jak i przedsiębiorstw zupełnie niepowiązanych. Wreszcie relacje te mogą być oparte na większej liczbie podmiotów w ramach specjalnego funduszu *venture capital*. Powiązane przedsiębiorstwa mogą się charakteryzować różnym poziomem rozwoju. Z reguły jednak inwestorem jest duże przedsiębiorstwo, które podejmuje się inwestycji w inne – mniejsze, najczęściej niepubliczne spółki.

Do cech charakterystycznych projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach *corporate venturing* można zaliczyć⁴:

¹ Biggadike R., The risky business of diversification. *Harvard Business Review* 1979, Vol. 57, Issue 3, s. 104.

² Ellis R. J., Taylor N. T., Specifying entrepreneurship. W: Churchill N. C. i in., *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley: Babson College, 1987, s. 528.

³ Chrisman J. J., Sharma P., Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 1999, Vol. 23, Issue 3, s. 11–27.

⁴ Block Z., MacMillan I. C., *Corporate Venturing: Creating New Businesses Within the Firm*. Washington: Harvard Business School Press, 2003, s. 14.

- zaangażowanie w działalność „nową” dla organizacji,
- wewnętrzne zainicjowanie działań,
- relatywnie wyższe ryzyko niepowodzenia w porównaniu z podstawową działalnością przedsiębiorstwa,
- większa niepewność powodzenia przedsięwzięcia inwestycyjnego niż działalność podstawowa,
- przez pewien okres możliwe jest wyodrębnienie nowej działalności i osobne zarządzanie nowo powstałą jednostką organizacyjną,
- celem podejmowanego przedsięwzięcia jest zwiększenie sprzedaży, zysków, produktywności czy poprawa jakości.

3. Podział inwestycji corporate venturing

Inwestycje typu *corporate venturing* można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Wewnętrzne *corporate venturing* odnosi się do tworzenia nowych innowacji w obrębie danej korporacji. Z kolei zewnętrzne *corporate venturing* to wszelkie działania prowadzące do powstania częściowo lub w pełni autonomicznej jednostki, poza strukturą organizacyjną korporacji⁵. Należy jednak dodać, że to właśnie zewnętrzne *corporate venturing* jest znacznie bardziej widoczne w otoczeniu gospodarczym. Co więcej, badania i opracowania statystyczne najczęściej obejmują tylko zewnętrzne inwestycje. Wynika to na pewno z faktu, że w przypadku wewnętrznego *corporate venturing* wszystkie działania odbywają się w obrębie jednej korporacji, co utrudnia zdobycie informacji odnośnie takiej inwestycji.

Inny podział, stosowany między innymi przez EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association), wyróżnia bezpośrednie i pośrednie *corporate venturing*. W przypadku bezpośredniego *corporate venturing* korporacja przejmuje większościowe udziały w spółce niepublicznej, zazwyczaj poprzez stworzenie z niej swojej filii. Pośrednie *corporate venturing* polega na inwestycji w spółkę, ale za pośrednictwem specjalnego funduszu *venture capital*⁶.

Kombinacja tych dwóch zasadniczych podziałów *corporate venturing* pozwala na wyodrębnienie czterech innych form:

- bezpośredniej wewnętrznej (*direct-internal venturing* – DIV),
- bezpośredniej zewnętrznej (*direct-external venturing* – DEV),
- pośredniej wewnętrznej (*indirect-internal venturing* – IIV),
- pośredniej zewnętrznej (*indirect-external venturing* – IEV).

⁵ Chrisman J. J., Sharma P., dz. cyt., s. 19–20.

⁶ EVCA, Corporate Venturing 2004 – European Activity Report. *An EVCA Research Paper* 2005, October, s. 4.

Zgodnie z pierwszym modelem bezpośredniej inwestycji wewnętrznej nowa idea powstaje wewnątrz korporacji, a następnie jest finansowana, rozwijana i wprowadzana w życie przy wykorzystaniu wewnętrznych zasobów. Bezpośrednie finansowanie wewnętrzne przynosi dwie zasadnicze korzyści. Po pierwsze, daje szansę na rozwój potencjału przedsiębiorstwa i wzbogacenie jego zasobów rzeczowych i nierzeczowych, jak np. wiedzy. Po drugie, tego typu finansowanie pobudza działania rozwojowe w przedsiębiorstwie, wpływa na poprawę kultury organizacyjnej i rozwój kapitału ludzkiego w obrębie danej organizacji. Połączenie tych zalet pozwala na lepsze rozpoznanie i wykorzystanie możliwości inwestycyjnych. Należy jednak zwrócić również uwagę na wysokie koszty tego rodzaju finansowania, które przede wszystkim wiążą się z zaangażowaniem menedżerskim⁷.

Drugą formą inwestycji jest DEV, który ma miejsce wtedy, gdy przedsiębiorstwo bez wykorzystania *venture capital* samo nabywa udziały w innym przedsiębiorstwie, niewchodzącym w skład tej samej korporacji. Głównym celem tego rodzaju finansowania jest transfer technologii i zasobów pomiędzy obydwojema podmiotami. Specyficzna relacja między korporacją a nowym przedsiębiorstwem może sprowadzać się jedynie do przekazania kapitału w zamian za udziały w spółce bądź też może być bardziej złożona i uwzględniać również wsparcie technologiczne i menedżerskie ze strony przedsiębiorstwa-inwestora. Podstawową zaletą tej formy inwestycji jest dostęp do nowych rynków, technologii innowacyjnych czy też wzrost reputacji poprzez współpracę z innowacyjnym podmiotem. Nie należy również zapominać o korzyściach typowo finansowych, jak np. zwolnienia podatkowe. W dłuższej perspektywie nowe przedsiębiorstwo może być doskonałym kandydatem do przejęcia i włączenia na stałe do korporacji. Wśród wad tego modelu inwestycyjnego wymienia się m.in. ryzyko nadszarpnięcia reputacji w przypadku niepowodzenia. Ponadto przedsiębiorstwo jest narażone na konflikt interesów zarówno wewnątrz korporacji, jak i między akcjonariuszami. Problemem może być dojście do konsensusu i przekonanie wszystkich do słuszności podejmowania takiej, a nie innej decyzji inwestycyjnej⁸.

Pośrednie finansowanie wewnętrzne jest związane z pojawieniem się trzeciego partnera, jakim jest fundusz *venture capital*. W tym przypadku fundusz jest tworzony w obrębie danej korporacji lub działa niezależnie, poza jej strukturą. W pierwszym przypadku jest najczęściej zarządzany przez menedżerów zatrudnionych w przedsiębiorstwie będącym inwestorem. Główną zaletą tej formy jest sam udział specjalnie utworzonego funduszu, który wpływa na bardziej efektywne zarządzanie inwestycją, przyczynia się do zmiany kultury organizacyjnej

⁷ Miles M. P., Covin J. G., Exploring the practice of corporate venturing: some common forms and their organizational implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 2002, Spring, No. 1, s. 26–28.

⁸ Tamże, s. 29–30.

wewnątrz korporacji oraz pobudzenia innowacyjności i przedsiębiorczości. Działalność funduszu znacząco wpływa na zwiększenie liczby projektów innowacyjnych w przedsiębiorstwie. Podobnie jak w przypadku DIV ta forma jest stosunkowo kosztowna⁹.

Ostatnim modelem jest pośrednia inwestycja zewnętrzna. Podobnie jak poprzednio wymagane jest zaangażowanie specjalnego funduszu *venture capital*. Jednak w tym przypadku fundusz koncentruje się na poszukiwaniu bądź tworzeniu innowacyjnych projektów poza strukturą organizacyjną korporacji. Przedsiębiorstwo staje się zatem typowym inwestorem i dawcą kapitału dla funduszu *venture capital*. W przypadku pośredniego finansowania zewnętrznego możliwy jest również udział innych inwestorów korporacyjnych w danym przedsięwzięciu, co należy uznać za jedną z podstawowych zalet tego finansowania, gdyż pozwala rozłożyć ryzyko i koszty inwestycji. Inne korzyści wiążą się z oszczędnością czasu i przekazaniem spraw inwestycji wykwalifikowanym menedżerom funduszu. Ryzyko inwestycyjne i potencjalne korzyści, np. finansowe, są proporcjonalne do zaangażowania kapitałowego. Podstawową wadą tej formy finansowania jest znaczne utrudnienie w przepływie technologii między przedsiębiorstwem innowacyjnym a inwestorem. Korzyści z tej inwestycji mają zatem w tym przypadku charakter typowo finansowy¹⁰.

4. Czynniki zachęcające przedsiębiorstwo do podjęcia inwestycji corporate venturing

Istnieje wiele czynników, które mogą skłonić przedsiębiorstwa do podjęcia inwestycji *corporate venture capital* (CVC). Można je wskazać na poziomie sektora, w którym funkcjonuje dane przedsiębiorstwo, oraz na poziomie wewnętrznym. Jednym z podstawowych czynników przyciągających inwestorów do danego sektora jest jego zaawansowanie technologiczne. Sektory o bogatych i innowacyjnych technologiach skupiają największy odsetek inwestycji *corporate venturing*. Duże zaawansowanie technologiczne stwarza szansę na pozyskanie wiedzy niezbędnej do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Branżami, które cieszą się największym zainteresowaniem inwestorów w Europie, są: biotechnologia, oprogramowanie komputerowe, farmaceutyka i technologie internetowe.

Kolejnym elementem przyciągającym inwestorów jest stopień ochrony własności intelektualnej. Przedsiębiorstwa będą preferowały sektory, gdzie własność intelektualna nie jest ściśle chroniona, co z kolei umożliwia łatwiejszy i szybszy przepływ wiedzy i nowych technologii. Niemniej jednak innowacyjne przedsiębiorstwa będące celem inwestycji w przypadku niedostatecznej ochrony własności intelektualnej mogą stosować inne metody zabezpieczające przed

⁹ Tamże, s. 31–32.

¹⁰ Tamże, s. 32–33.

odpływem wiedzy i technologii. Może to zatem skutkować bardziej restrykcyjną polityką w zakresie zachowania tajemnicy handlowej. Przedsiębiorstwa będące inwestorami stoją jednak w uprzywilejowanej pozycji, gdyż niejednokrotnie ich przedstawiciele zasiadają we władzach statutowych „nowego przedsiębiorstwa”, co pozwala na złamanie barier w przepływie informacji. Przedsiębiorstwa innowacyjne są zazwyczaj niechętnie do współpracy z inwestorami typu CVC głównie w obawie przed odpływem technologii i utratą pozycji konkurencyjnej. Z drugiej jednak strony są one skłonne podjąć taką współpracę, jeśli uznają, że straty poniesione w wyniku utraty przewagi technologicznej zostaną zrekompensovane przez inne korzyści, takie jak możliwość korzystania z bazy produkcyjnej inwestora, jego sieci dystrybucyjnej czy zaplecza marketingowego, czego często brakuje nowo powstałym podmiotom¹¹.

Samo przedsiębiorstwo również musi spełniać kilka warunków koniecznych do podjęcia inwestycji. Niezbędnym elementem jest na pewno dostępność kapitału. Dlatego też przedsiębiorstwa o znacznych wielkościach przepływów pieniężnych będą bardziej skłonne do podejmowania inwestycji *corporate venturing*. Poza dostępem do wolnych środków bardzo istotną kwestią są tzw. zdolności absorpcji nowych technologii. Własny dział badań i rozwoju (B + R) oraz wykwalifikowana kadra w zakresie oceny nowych technologii są podstawą do właściwego wykorzystania pozyskanych technologii. W wyniku inwestycji *corporate venturing* działalność B + R może pochodzić w całości ze źródeł zewnętrznych i tym samym ograniczyć wydatki wewnętrzne na badania i rozwój. Posiadanie własnego dobrze zorganizowanego działu B + R pozwala jednak na bardziej efektywne wykorzystanie wiedzy pozyskanej ze źródeł zewnętrznych¹².

5. Cele finansowe i strategiczne realizowane poprzez corporate venturing

Decyzja o podjęciu inwestycji w ramach *corporate venturing* jest ściśle związana z celami, jakie chce osiągnąć przedsiębiorstwo. Wydawać by się mogło, że podstawowym kryterium wyboru inwestycji powinna być stopa zwrotu. W przypadku inwestycji *corporate venturing* kryterium finansowe nie jest jednak najistotniejsze (tab. 1). Niezwykle ważne jest dążenie do osiągnięcia celów strategicznych, które są kluczowe szczególnie w momencie podejmowania decyzji o uruchomieniu samego programu inwestycji *corporate venturing*. Mimo przewagi celów strate-

¹¹ Dushnitsky G., Lenox M. J., When do firms undertake R&D by investing in new ventures? *Strategic Management Journal* 2005, October, No. 26 (10), s. 950.

¹² Tamże, s. 952; Chesbrough H., Tucci C., *Corporate venture capital in the context of corporate innovation* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009], s. 5–6. Dostępny w World Wide Web: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=2520&cf=16>.

gicznych nad finansowymi znaczenie tych drugich jest również brane pod uwagę szczególnie przy wyborze konkretnych przedsiębiorstw – celów inwestycji¹³.

Tab. 1. Główne motywy podejmowania inwestycji *corporate venturing*

	Liczba	% wskazań	Średnia (%)
Finansowe	49	58	27
Strategiczne	77	92	62
Odpowiedzialność społeczna	10	12	5
Inne, np. rozwój regionalny	14	17	6
Suma	150	179	100

Zródło: *Corporate Venturing in Europe. Office for Official Publications of the European Communities*. Luxembourg 2001, s. 14.

Można wyróżnić trzy podstawowe motywy podejmowania decyzji strategicznej. Pierwszy z nich dotyczy procesu uczenia się. Przedsiębiorstwo zdobywa wiedzę, którą później może wykorzystać do własnego rozwoju. Proces uczenia się może zachodzić na poziomie rynkowym. Pozyskiwanie wszelkich informacji o potencjalnych inwestycjach przyczynia się do pogłębiania wiedzy o danym sektorze i poznawania stopnia jego rozwoju, przede wszystkim technologicznego. Najbardziej cenną wiedzą jest jednak ta zdobyta w ramach relacji z innowacyjnym podmiotem. Może ona następnie służyć poprawie własnej bazy, umiejętności, technologii i procesów produkcyjnych. Niezbędne jest jednak stworzenie odpowiednich relacji między przedsiębiorstwami opartych na współpracy i częstej komunikacji. Motyw uczenia się jest realizowany najczęściej poprzez inwestycje w tym samym sektorze lub w sektorach pokrewnych, ściśle związanych z podstawową działalnością przedsiębiorstwa będącego inwestorem. Przedsiębiorstwo może zdobywać również wiedzę w sposób pośredni, poprzez relacje z funduszem *venture capital*. Taka współpraca może pozytywnie wpłynąć na kulturę organizacyjną, podniesienie kwalifikacji menedżerów czy wzbogacenie wiedzy na temat inwestycji *venture capital*. Istotnym elementem współpracy może być pozyskanie nowych kontaktów, np. z bankami inwestycyjnymi, naukowcami czy innymi inwestorami *venture capital*.

Drugi rodzaj motywów dotyczy szeroko rozumianych możliwości, jakie stwarza relacja z przedsiębiorstwem będącym celem inwestycji. Ścisła współpraca ze spółką portfelową może w przyszłości skutkować chęcią jej przejęcia i włączenia na stałe do struktur organizacyjnych korporacji. Będzie to łatwiejsze, gdyż inwestor poznał spółkę, jej mocne i słabe strony i potrafi rzetelnie ocenić jej wartość. Niemniej jednak przejmowanie spółek portfelowych przez inwestorów jest stosunkowo rzadkie. Wynika to przede wszystkim z konfliktu

¹³ *Corporate Venturing in Europe. Office for Official Publications of the European Communities*. Luxembourg 2001, s. 14.

interesów między inwestorem a przedsiębiorcą. Inwestycja może stwarzać również doskonałe możliwości do pozyskiwania informacji na temat rynku, na którym działa przedsiębiorstwo będące przedmiotem inwestycji, co przejawia się w chęci wejścia na nowe rynki. Warunkiem koniecznym jest oczywiście to, aby spółka będąca celem działała w sektorze innym niż sektor podstawowej działalności inwestora.

Trzecia grupa motywów dotyczy najogólniej wspierania działalności przedsiębiorstwa będącego inwestorem. Realizacja tego może odbywać się w drodze zwiększania popytu na technologie i produkty przedsiębiorstwa poprzez wspieranie podmiotów, które je wdrażają bądź wykorzystują. Doskonałym przykładem przedsiębiorstwa, które z powodzeniem realizuje tę strategię, jest Intel, który na początku lat 90. zaczął wspierać nowo powstające przedsiębiorstwa wytwarzające produkty komplementarne. Inwestycja w spółki produkujące odtwarzacze audio, wideo, oprogramowanie i sprzęt graficzny zwiększyła popyt na te produkty. W konsekwencji przedsiębiorstwa te miały większe zapotrzebowanie na mikroprocesory produkowane przez Intela¹⁴.

Ponadto przedsiębiorstwo będące inwestorem może rozwinąć komplementarne procesy np. produkcji i dystrybucji poprzez wprowadzanie nowych produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwa innowacyjne. Co więcej, inwestor może w ten sposób zdobyć licencje na ich wytwarzanie. Tym samym może on zaoszczędzić czas i ograniczyć koszty, gdyż stworzenie nowych produktów przez przedsiębiorstwa innowacyjne często jest mniej czasochłonne i relatywnie tańsze niż w przypadku dużych korporacji¹⁵.

6. Inwestycje corporate venturing w Europie

Dane na temat inwestycji *corporate venturing* w Europie opierają się w głównej mierze na raportach publikowanych przez EVCA. Mimo że nie przedstawiają one pełnych informacji na temat rynku inwestycji *corporate venturing*, to pozwalają na zaobserwowanie pewnych wyraźnych tendencji.

Fundusze zgromadzone przez inwestorów korporacyjnych, z przeznaczeniem na bezpośrednie inwestycje, wyniosły w 2005 r. ponad 263 mln EUR. Warto jednak zaznaczyć, że zgromadzony kapitał pochodził w całości od innych podmiotów, takich jak: fundusze emerytalne (43%), inwestorzy indywidualni (36%), banki (15%) oraz agencje rządowe (6%)¹⁶. Znaczący wzrost pod

¹⁴ Chesbrough H. W., Making sense of corporate venture capital. *Harvard Business Review* 2002, March, No. 3, s. 95.

¹⁵ Maula M., Corporate venture capital as a strategic tool for corporations. W: Landstrom H., *Handbook of Research on Venture Capital*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2007, s. 375–380.

¹⁶ Corporate Venturing 2005 – European Activity Report. *An EVCA Research Paper* 2006, October, s. 7.

względem kapitału zgromadzonego przez inwestorów korporacyjnych zbiegł się również z rosnącym zaangażowaniem kapitałowym na rynku podwyższonego ryzyka poprzez pośrednie inwestycje w fundusze PE/VC. W 2005 r. fundusze PE/VC pozyskały od przedsiębiorstw ponad 3,4 mld EUR¹⁷.

Inwestycje na rynku podwyższonego ryzyka powinny z założenia być skierowane do przedsiębiorstw we wczesnych fazach rozwoju, a więc w fazie tzw. zasiewu i startu rynkowego (*seed and start-up*). Dane statystyczne nie potwierdzają jednak tej zależności i w największej części inwestycje na rynku podwyższonego ryzyka są związane z finansowaniem ekspansji i wykupów menedżerskich (odpowiednio 22 i 68% z ogólnej wartości ponad 47 mld EUR w roku 2005)¹⁸. W przypadku inwestycji *corporate venturing* struktura finansowania z podziałem na poszczególne stadia wygląda zupełnie odmiennie. Choć podobnie jak na rynku kapitału podwyższonego ryzyka duże znaczenie ma finansowanie ekspansji rynkowej (37%), to bardzo duży odsetek inwestycji jest przeznaczony na finansowanie wczesnych faz rozwoju (w sumie 40%). Taka struktura potwierdza, że podstawowym celem tego rodzaju inwestycji jest finansowanie nowych przedsięwzięć służących rozwojowi podstawowej działalności przedsiębiorstwa inwestora i wejścia na nowe rynki. Od wielu lat inwestycje na rynku *corporate venturing* w Europie w przeważającej mierze trafiają do dwóch krajów – Wielkiej Brytanii i Francji, których łączny udział wynosi ok. 40%. Pozostałe kraje, w których najczęściej zainwestowano, to m.in. Niemcy, Włochy, Szwecja (łącznie ok. 30%).

Dane na temat inwestycji *corporate venturing* z podziałem na poszczególne sektory pokazują, że zasięg tych inwestycji jest dość szeroki. Niemniej jednak sektorami, które cieszą się największym zainteresowaniem, są: dobra konsumpcyjne, biotechnologia, oprogramowanie komputerowe, które stanowiły ok. 39% ogólnej sumy inwestycji. Inne równie atrakcyjne sektory to: produkcja i usługi przemysłowe oraz farmacja, z udziałem 9% każdy. Dane te potwierdzają zatem, że inwestycje *corporate venturing* w dużej mierze są skierowane do sektorów wysokich technologii¹⁹.

7. Podsumowanie

Inwestycja na rynku podwyższonego ryzyka może okazać się atrakcyjną propozycją dla przedsiębiorstw stawiających na dynamiczny rozwój, a mających trudności z pozyskaniem kapitału z tradycyjnych źródeł. Możliwość osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków z zainwestowanego kapitału, a przede wszystkim dostęp do nowych technologii, pozwalają na wzrost wartości przedsiębiorstwa

¹⁷ *EVCA Yearbook 2007*. Brussels: EVCA, 2007, s. 62.

¹⁸ Tamże, s. 70.

¹⁹ *Corporate Venturing 2005 – European Activity Report. An EVCA Research Paper 2006*, October, s. 8–14.

i zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Odpowiednie wykorzystanie zalet wynikających z inwestycji na rynku podwyższonego ryzyka wymaga od przedsiębiorstwa zbudowania odpowiednich relacji z partnerami uczestniczącymi w transakcji (innymi przedsiębiorstwami czy funduszami podwyższonego ryzyka). Wykorzystanie ich wiedzy i doświadczenia może znacznie skrócić okres ekspansji rynkowej, podnieść reputację przedsiębiorstwa i tym samym przyczynić się do jego szybkiego rozwoju.

Literatura

- Biggadike R., The risky business of diversification. *Harvard Business Review* 1979, Vol. 57, Issue 3.
- Block Z., MacMillan I. C., *Corporate Venturing: Creating New Businesses Within the Firm*. Washington: Harvard Business School Press, 2003. ISBN 1-58798-211-0.
- Chesbrough H. W., Making sense of corporate venture capital. *Harvard Business Review* 2002, March, No. 3.
- Chesbrough H., Tucci C., *Corporate venture capital in the context of corporate innovation* [online]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w Word Wide Web: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=2520&cf=16>.
- Chrisman J. J., Sharma P., Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 1999, Vol. 23, Issue 3.
- Corporate Venturing 2005 – European Activity Report. *An EVCA Research Paper* 2006, October.
- Corporate Venturing in Europe. W: *Office for Official Publications of the European Communities*. Luxembourg 2001.
- Dushnitsky G., Lenox M. J., When do firms undertake R&D by investing in new ventures? *Strategic Management Journal* 2005, October, No. 26 (10).
- Ellis R. J., Taylor N. T., Specifying entrepreneurship. W: Churchill N. C. i in., *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley: Babson College, 1987. ISBN 0910897085.
- EVCA, Corporate Venturing 2004 – European Activity Report. *An EVCA Research Paper* 2005, October.
- EVCA Yearbook 2007*. Brussels: EVCA, 2007. ISBN 9789077715086.
- Maula M., Corporate venture capital as a strategic tool for corporations. W: Landstroom H., *Handbook of Research on Venture Capital*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2007. ISBN 978-1-84542-312-4.
- Miles M. P., Covin J. G., Exploring the practice of corporate venturing: some common forms and their organizational implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 2002, Spring, No. 1.

KOMPETENCJE PRACOWNICZE W ORGANIZACJI UCZĄCEJ SIĘ

Anna Dziadkiewicz-Ilkowska

Abstrakt: W artykule przedstawiono model organizacji uczącej się na przykładzie małego biznesu. W tego typu organizacjach kapitał ludzki jest kluczowym czynnikiem sukcesu i jednocześnie siłą napędową potencjału intelektualnego i rozwojowego, który sprawia, że firma staje się bardziej kreatywna i otwarta na nowe sposoby myślenia o zarządzaniu i prowadzeniu biznesu. Praca pokazuje także, że nawet mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa mogą odnieść sukces na rynku, jeśli inwestują w rozwój pracowników.

Słowa kluczowe: model organizacji uczącej się, organizacja ucząca się, potencjał intelektualny i rozwojowy, zarządzanie wiedzą.

1. Wprowadzenie

Coraz częściej we współczesnych organizacjach dochodzi do „globalizacji umysłów” polegającej na współpracy osób pochodzących z różnych kultur, rozumiejących przemiany mentalnościowe i potrafiących wykorzystywać potencjał intelektualny¹. Można śmiało powiedzieć, że w organizacji uczącej się kluczowym czynnikiem sukcesu jest kapitał ludzki, a siłą napędową jego potencjał intelektualny i rozwojowy, dzięki któremu organizacje te są coraz bardziej kreatywne i otwarte na nowe sposoby myślenia w zarządzaniu organizacją i kierowaniu personelem.

Organizację tworzy energia jej pracowników, inteligencja, błyskotliwość i pomysłowość w rozwiązywaniu problemów. Warto zwrócić uwagę, że zaangażo-

¹ Kolasińska E., Polityka personalna w przedsiębiorstwie przyszłości. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 2003, nr 2, s. 15.

żowanie pracownika określa jego stopień identyfikacji z firmą oraz odpowiedzialność i sumienność w wykonywaniu obowiązków. Podsumowując, można stwierdzić, że organizacja ucząca się to taka, która potrafi odkryć i wykorzystać zaangażowanie pracownika oraz, widzi też możliwości uczenia się na każdym szczeblu organizacyjnym.

2. Istota organizacji uczącej się i warunki jej zaistnienia

Koncepcja organizacji uczącej się powstała jeszcze w latach 90. David A. Garwin wskazuje na dwa kierunki stanowiące zaczątki tej koncepcji. Przede wszystkim zwraca uwagę na brak jasnych zasad kierujących organizacjami uczącymi się, charakterystycznych metod i technik, którymi powinien się posługiwać *top management*. Brak jest również narzędzi pomiarowych do oceny organizacyjnego poziomu kompetencji i stopnia uczenia się.

W literaturze przedmiotu pod pojęciem uczącego się przedsiębiorstwa rozumie się takie, które umożliwia naukę wszystkim swoim członkom oraz świadomie przekształca zarówno siebie, jak i kontekst, w którym istnieje². W organizacji uczącej się nacisk kładzie się na innowacje i kreatywność, gdyż w myśl definicji sukces odnieść mogą tylko te firmy, które konsekwentnie tworzą nową wiedzę, są skore do jej upowszechniania w organizacji i szybko wchłaniają nowości, zarówno technologiczne, jak i produktowe. Ta innowacja, to tworzenie nowego, a nie jedynie przetwarzanie obiektywnych informacji. Innowacje polegają zaś na czerpaniu z subiektywnej wiedzy i pomysłów wszystkich pracowników oraz odkrywaniu ich w całej organizacji, ponieważ zgodnie z powyższą koncepcją organizacja wspiera uczenie się indywidualne, grupowe i zespołowe wszystkich swoich pracowników i dzięki temu ciągle się przekształca. Można śmiało powiedzieć, że organizacja przestaje być wówczas budynkiem, lecz staje się żywym organizmem, posiadającym tożsamość i wspólny plan na przyszłość.

Nancy M. Dixon uważa, że organizacja ucząca się [...] *świadomie wykorzystuje procesy uczenia się na poziomach indywidualnym, grupowym i systemowym do stałego przekształcania organizacji w kierunku, który pozwoli na zwiększanie zadowolenia beneficjentów*³. Organizacja taka charakteryzuje się otwartością, myśleniem systemowym, kreatywnością, skutecznością i zdolnością uczenia się⁴. W dzisiejszym świecie organizacje uczące się stają się koniecznością ze względu na zmiany środowiskowe, coraz bardziej turbulentne otoczenie i potrzebę szybkiego reagowania na zmianę. W tego rodzaju organizacjach zauważa się, że czynnikiem budującym trwale przewagę konkurencyjną stają się ludzie.

² Pedler M. J., Burgoyne J. G., Boydell T. H., *The learning Company: A Strategy for Sustainable Development*. Maidenhead: McGraw-Hill, 1997, s. 3.

³ Zimniewicz K., *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*. Warszawa: PWE, 1999, s. 84.

⁴ Tamże, s. 86.

Pojęcie organizacji uczącej się nie jest nowe, choć dopiero ostatnio stało się bardzo popularne. Polski termin pochodzi z książki Petera Senge'a *Piąta dyscyplina*. Wiele firm szczeni się mianem takiej, choć daleko im do modelu OUS (organizacji uczącej się). Najbardziej znanym, doświadczonym i cenionym ośrodkiem zajmującym się praktyczną implementacją koncepcji OUS w firmach jest amerykańskie *Organizational Learning Center*, założone i prowadzone przez P. Senge'a. Pierwszym krokiem w organizacji, która pretenduje do nazwy organizacji uczącej się, jest uświadomienie pracownikom, że muszą być przygotowani na tzw. *Galilean gift* – totalną przemianę stanu umysłu. Następnie wyjaśnia się kandydatom, co będzie oznaczała taka przemiana dla ich cech indywidualnych oraz kultury organizacji. Etapy uczenia się w organizacji przedstawiono w tabeli 1.

Tab. 1. Etapy uczenia się w organizacji

Pozyskiwanie wiedzy	Rozwijanie i doskonalenie kwalifikacji, dogłębne rozumienie, budowanie relacji
Dzielenie się wiedzą	Rozpowszechnianie wiedzy w zakresie organizacji
Wykorzystywanie wiedzy	Integracja uczenia się w jak najszerszy sposób, pozwalający na generalizowanie jej, dzięki czemu można stosować ją w nowych sytuacjach

Zródło: Dzieńdziora J., Smolarek M., Organizacje uczące się na przykładzie małej firmy. W: Engelhardt J., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M. (red.), *Nowoczesne przedsiębiorstwo*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009, s. 137.

Peter Senge uważa, że można dążyć do bycia organizacją uczącą się, nie można zaś powiedzieć, że się nią jest. OUS to sposób na życie, a nie strategia, którą firma ustala na walnym zgromadzeniu. Organizacja ucząca się z definicji to [...] *nieustannie ewoluujące przedsiębiorstwo, które dostosowuje się do otoczenia, koncentrując uczenie się na aktualnie dominujących siłach konkurencyjnych*⁵.

Pięć warunków funkcjonowania OUS to⁶:

- mistrzostwo osobiste,
- modele myślowe,
- wspólna wizja,
- zespołowe uczenie się,
- myślenie systemowe.

⁵ Jashapara A., *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: PWE, 2006, s. 317.

⁶ Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, 2000, s. 226.

Mistrzostwo osobiste – to szczególny rodzaj biegłości, którą nabywa się w trakcie ćwiczeń. Obejmuje ono umiejętności zawodowe oraz dyspozycje moralne, pozwalające konsekwentnie wytyczać cele i budować wizję własnej organizacji. Mistrzostwo osobiste to proces ciągłego doskonalenia postrzegania rzeczywistości i dostosowania się do zmieniających się warunków w otoczeniu. Zazwyczaj przed pracownikami nie stawia się pytań typu: „Na czym tobie naprawdę zależy?”, „Do czego dążysz?”, „Czemu warto poświęcić życie?”. Rzadko która organizacja zachęca pracowników do próby odpowiedzi na takie pytania. Najczęściej organizacje nie stawiają przed pracownikami interesujących celów, przez co zniechęcają ich do dalszego rozwoju. Zdarza się i tak, że przełożeni reagują negatywnie na innowacyjne pomysły pracowników. Przy braku wsparcia i ogólnym marazmie otoczenia potencjalni twórcy tracą zapał do pracy i pracują biernie, nie wychylając się poza przeciętność. Wydaje się więc, że tylko organizacje, które wspierają swoich pracowników i pozwalają im realizować swoje pomysły mogą osiągnąć prawdziwy sukces. Cele, które przychodzą łatwo – rozleniwiają.

Warto w tym miejscu wyjaśnić pojęcie napięcia twórczego, które pojawia się, gdy pracownicy starają się zbliżyć wizję stworzenia czegoś nowego do rzeczywistości. W umyśle człowieka działają dwie siły – jedna to przekonanie o własnej bezsilności, druga zaś to wizja, którą każdy chce przetworzyć na rzeczywistość. Warto dodać, że im bardziej człowiekowi udaje się osiągać zamierzone cele, tym bardziej przekonuje się o swoich możliwościach i potencjale.

Co więcej, aby organizacja mogła się rozwijać, pracownicy muszą być świadomi własnego sposobu myślenia. Modele myślowe tworzą stereotypy, schematy i ograniczenia. Jeśli pracownik jest świadomy swojego sposobu myślenia, to wówczas łatwiej mu zbliżyć się do porozumienia z innymi, zwłaszcza że ukrywanie utrudnia współdziałanie. Przykład myślenia stereotypowego pojawił się m.in. w latach 70. w Stanach Zjednoczonych, gdy utworzono kartel OPEC. Wówczas wiele czynników zwiastowało kryzys, jednak zarządy koncernów naftowych, które przez lata czerpały nieprzerwane zyski, zignorowały je. Wybitni analitycy nie mogli wyobrazić sobie, że przemysł naftowy zostanie zachwiany. Tymczasem Shell, będący na ostatnim miejscu w hierarchii wielkich firm naftowych, w czasie owego kryzysu awansował na szczyt listy. Sukces tej firmy polegał nie na zauważeniu symptomów kryzysu, ponieważ również jego analitycy je zignorowali, lecz na uświadomieniu narastającego problemu zarządowi. Shell zachował się jak organizacja ucząca się, w porę ograniczając inwestowanie w nowe rafinerie i zamiast wprowadzać centralne zarządzanie, oddelegował uprawnienia do poszczególnych regionów, gdyż kryzys dotknął je w różny sposób. Pracownicy Shella nie szukali potwierdzenia stereotypów, że rynek naftowy jest nietykalny, lecz szukali czynników, które tym stereotypom zaprzeczały. Planiści stworzyli scenariusze – pesymistyczny, optymistyczny i najbardziej prawdopodobny. Większość firm poprzestała na drugim. W Shellu uświadomiono sobie, że istnieje więcej niż jeden prawidłowy sposób spojrzenia na

daną sprawę. W dzisiejszych organizacjach większość menedżerów przechodzi szkolenia, w ramach których uczą się zadawać pytania, nie zaś doradzać, przez co pogłębiają jedynie swoje poglądy, nie zauważając podstawowych prawidłowości. Nie można jednak mówić, że modele myślenia są zawsze negatywne. Pozytywnym przykładem jest kultura organizacji, zwłaszcza jej część związana z komunikacją. To takie „porozumiewanie się bez słów w organizacji”.

Kolejnym warunkiem funkcjonowania organizacji uczącej się jest wspólna wizja. Bierze się ona z indywidualnych marzeń i planów pracowników. Stąd tak istotne jest wspieranie rozwoju osobistego członków zespołu. W celu stworzenia wizji przyszłości potrzebnych jest kilka czynników. Przede wszystkim wspólne działanie musi być ważne dla wszystkich członków firmy – trudno wyobrazić sobie, że wizję budują osoby, które w firmie pracują, bo muszą. Ponadto osoby współpracujące muszą być ze sobą szczerze i mieć odwagę ujawniać swoje marzenia. Wizja jest prawdziwa wówczas, gdy większość pracowników uznaje ją za wiarygodną, nie zaś za pseudowizję, która nie motywuje do działania bądź jest tak oderwana od rzeczywistości, że wydaje się tylko wzniosłą deklaracją, a nie celem, który organizacja pragnie wcielić w życie.

Innym warunkiem niezbędnym do stworzenia organizacji uczącej się jest zespołowe uczenie się (inaczej zespołowe rozwiązywanie problemów). W tym przypadku najbardziej liczy się szczerść i tym samym dobry przepływ informacji. Chodzi tu o możliwość zespołowego rozwiązywania problemu zamiast indywidualnego skupiania się nad nim. Często zdarza się, że skumulowany wysiłek wszystkich jest zbędny, ponieważ każdy z pracowników potrafi indywidualnie dążyć do mistrzostwa osobistego i podziela wspólną wizję, zespołowe uczenie idzie mu natomiast znacznie gorzej. Wówczas znaczącą rolę musi odegrać przełożony, który powinien stworzyć warunki do prowadzenia dialogu.

W skrócie powyższe rozważania można sprowadzić do prostej sekwencji: pracownicy organizacji muszą reprezentować wysoki stopień kompetencji (mistrzostwo osobiste), muszą uporządkować swój sposób myślenia (myślenie modelowe), mieć marzenia i wiedzieć, jakim celem one przyświecają (wspólna wizja przyszłości).

Myślenie systemowe to najważniejsza dyscyplina OUS. Jej głównym założeniem jest postrzeganie organizacji jako systemu, który składa się z elementów cząstkowych i interakcji między nimi zachodzących. Myślenie takie jest potrzebne, ponieważ pozwala zauważyć efekt opóźnienia, gdyż skutki decyzji podejmowanych obecnie dają efekty w dalekiej przyszłości. W myśleniu systemowym zwraca się także uwagę na konieczność patrzenia na całość problemu, nie zaś na jeden element. System to przecież zbiór połączonych ze sobą elementów, wśród których zachodzi sprzężenie zwrotne. W związku z tym nie trzeba robić wszystkiego etapowo – jeśli pracownicy myślą dynamicznie i udaje im się ogarnąć wzrokiem całą organizację, mogą pracować, wykonując kilka zadań jednocześnie.

Istnieje wielu zwolenników takiego podejścia, choć nie brakuje przeciwników. Mówią oni, że jest to wymysł, fikcja i taki twór jak organizacja ucząca się

w realnym świecie nie występuje. Są też tacy, którzy twierdzą, że ten temat jest im całkowicie obojętny. Należy jednak mieć na uwadze to, że postęp naukowo-techniczny jest tak duży, że wymaga od firm ciągłych przeobrażeń w zakresie produkcji, usług oraz technologii, w szczególności informatycznych. W konsekwencji rozwój przedsiębiorstw, bazujących na filozofii ciągłego uczenia się, jest zdeterminowany tworzeniem przez nie nowych strategii, umożliwiających im utrzymanie i zdobywanie przewagi konkurencyjnej.

Podsumowując, należy zwrócić więc uwagę na dwa kierunki definiowania organizacji uczącej się – jako organizację, która z jednej strony dostosowuje się do zmian w otoczeniu, z drugiej uwzględnia proces uczenia się wszystkich jej członków.

W organizacji uczącej się ogromną rolę odgrywa kultura rozumiana jako system wartości, norm i standardów uznawanych przez jej pracowników. Kultura organizacyjna przedstawia otoczeniu sposób myślenia i zachowania się pracowników organizacji. Styl bycia pracowników przekłada się zaś na wizerunek organizacji na zewnątrz, przedstawiając ją jako otwartą, innowacyjną, przyjaźnie nastawioną na klienta, dostosowaną do otoczenia i poszukującą trwałej przewagi konkurencyjnej⁷.

W organizacji uczącej się najważniejszą rolę odgrywa naczelne kierownictwo, które powinno tworzyć strategię personalną, mającą na celu rozwój kompetencji pracowników. Menedżer w takiej organizacji powinien ułatwić pracownikom drogę do ustawicznej nauki, dlatego sam musi być otwarty, umiejętnie kierować personelem, posiadać zdolności komunikacji i negocjacji.

Modele organizacji uczącej się nie są pozbawione wad. Przede wszystkim zapomina się, że organizacja ucząca się nie może sama w sobie być jedynym źródłem przewagi konkurencyjnej. Istnieje zawsze kwestia konkurencyjności, która musi być brana pod uwagę na każdym etapie działalności. W literaturze przedmiotu autorzy skupiają się głównie na aspekcie operacyjnym – czyli bieżącym działaniu organizacji, pomijając całkowicie aspekt strategiczny. Należy jednak pamiętać, że konkurencja i zmiany strategiczne są ze sobą nierozzerwalnie związane. Kluczem do sukcesu jest bowiem dostosowywanie organizacji do zmieniającego się nieustannie otoczenia. Konkurencyjność należy traktować zaś jako proces kształtowany dzięki temu, że otoczenie uczy się i poznaje nowości. Często zapomina się także o podejściu planistycznym, a właśnie podejście strategiczne mówi o tym, by jednocześnie ustalać cele i środki, które następnie wzajemnie się przeplatają.

W celu zrozumienia powyższych procesów należy przybliżyć definicję uczenia zachowawczego i poznawczego. Uczenie zachowawcze to nowe sposoby działania lub też reagowania opartego na dotychczasowych interpretacjach. Uczenie poznawcze polega zaś na zmianach organizacyjnych, wpływających na

⁷ Senge P. M., *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC, 2000, s. 23.

interpretację faktów, które na nowo kształtują wspólne rozumienie rzeczywistości przez pracowników organizacji. Często uczenie zachowawcze, inaczej zwane adaptacyjnym, określa się też jako jednopętlowe, gdyż jest to robienie tego samego, tylko lepiej, tymczasem uczenie poznawcze, zwane inaczej transformacyjnym, jest działaniem dwupętlowym, gdyż jest to robienie tego samego inaczej lub też robienie czegoś zgoła innego⁸. Pracownicy organizacji uczącej się, zdaniem P. Senge'a, poszukują wciąż inspiracji do uczenia się, tworzą wzorce nie-stereotypowego myślenia i rozwijają się w pracy zespołowej⁹.

Funkcjonowanie organizacji uczącej się opiera się na następujących założeniach¹⁰:

- źródłem sukcesu przedsiębiorstwa jest zdolność uczenia się szybciej niż konkurencja;
- kluczowym czynnikiem jest przywództwo intelektualne;
- uczącą organizację tworzą uczący się ludzie;
- organizacja nie tylko wywiera presję na uczenie się jej członków, lecz także stwarza warunki do późniejszego wykorzystania nowej wiedzy i umiejętności;
- w przedsiębiorstwie dominuje atmosfera profesjonalizmu i jakości;
- wszyscy członkowie organizacji są zachęceni do formułowania nowych pomysłów i rozwiązań.

Istotą organizacji uczącej się jest realizowanie procesu organizacyjnego, który składa się z następujących składowych: uczenia tradycyjnego (edukacyjnego), empirycznego i cybernetycznego. Tradycyjne uczenie jest wyznaczone przez aktywne szkolenia, udział w konferencjach, treningach itp., to także dzielenie się wiedzą z innymi pracownikami oraz samokształcenie. Uczenie empiryczne to zaś odkrywanie nowych sposobów postrzegania poprzez praktyczne działanie. Z kolei uczenie cybernetyczne polega na dostrzeganiu nowych sposobów widzenia i rozumienia norm rządzących funkcjonowaniem organizacji, ich kwestionowanie i zmiany¹¹.

Innowacje są konieczne dla realizacji wszelkich zmian i udoskonaleń, przez co stają się warunkiem osiągnięcia sukcesu w organizacji. Mogą być zarówno elementem strategicznej ofensywy firm wchodzących na rynki, jak i defensywą firm ustabilizowanych i dobrze prosperujących¹².

⁸ Tamże, s. 317–318.

⁹ Pedler M., Aspinwall K., *Przedsiębiorstwo uczące się*. Warszawa: Wydaw. PETIT, 1999, s. 22.

¹⁰ Juchnowicz M., Motywowanie do rozwoju. W: Rybak M. (red.), *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*. Warszawa: SGH, 2000, s. 181.

¹¹ Mikula B., Ziębicki B., Metodologiczne aspekty procesów organizacyjnego uczenia się. *Problemy Jakości* 2001, nr 3, s. 30.

¹² Penc J., Zarządzanie w nowej ekonomii. *Przegląd Organizacji* 2001, nr 11, s. 129.

Cechy organizacji uczącej się to:

- uczenie się na błędach,
- ciągły trening personelu oraz planowe szkolenia,
- rozwój personelu prowadzony przez kierownictwo,
- delegowanie uprawnień i decentralizacja,
- podejmowanie ryzyka, zachęcanie do eksperymentowania,
- częste przeglądy procedur działania,
- poszukiwanie sposobów zwiększenia skuteczności pracy,
- podejmowanie decyzji na podstawie faktów,
- ścisła współpraca między wydziałami.

Podstawowe cechy organizacji uczącej się, wraz z różnicami pomiędzy organizacją tradycyjną i nowoczesną – uczącą się można zobrazować także tabelarycznie (tab. 2).

3. Model uczenia się konkurentów

Aby uzyskać przewagę strategiczną, niezbędna jest wiedza o konkurentach, konsumentach, dostawcach, kanałach dystrybucji i technologii. Stąd konieczność powiązania własnej strategii z uczeniem się konkurentów. Wynika to z dwóch przesłanek. Po pierwsze, zmiany w obszarze konkurentów, kanałów zaopatrzenia i dystrybucji są niezwykle trudne do przewidzenia, model organizacji jest więc bardzo słabo powiązany z jej przyszłym otoczeniem. Każda organizacja musi określić procesy uczenia się, aby móc zdobyć informacje o przyczynach, charakterze i skutkach możliwych zmian¹³. Po drugie, obserwacje otoczenia powinny być ciągle, gdyż tylko wówczas można je wykorzystać do podejmowania decyzji.

Niedocenie procesu uczenia się konkurencji prowadzi do stagnacji kadry kierowniczej, a wiedza staje się nieaktualna i tym samym mało przydatna do budowania przewagi konkurencyjnej. Dane o konkurentach są niezbędne, ale też niewystarczające dla uczenia się. Muszą zostać następnie poddane procesowi przetwarzania, czyli selekcji, uporządkowaniu i interpretacji. Informacje tego typu stanowią „wyjście” do modelu uczenia się, a gdy dodatkowo zostają przyswojone przez co najmniej jednego uczestnika organizacji, stają się wiedzą¹⁴.

¹³ Fahey L., Randall R., *Learning from the Future. Competitive Foresight Scenarios*. New York: John Wiley & Sons, Incorpo, 1997, s. 52.

¹⁴ Nonaka I, Takeuchi H., *Kreowanie wiedzy w organizacji*. Warszawa: Wydaw. Poltext, 1995, s. 84.

Tab. 2. Cechy organizacji

Cechy organizacji	
tradycyjnej	uczącej się
Karanie za popełnione błędy	Uczenie się na błędach
Wysyłanie pracowników na kursy szkoleniowe	Ciągły trening personelu oraz planowe szkolenia
Działanie na podstawie stałych procedur pracy	Dostosowanie procedur do sytuacji
Kierownik rozdziela zadania, monitoruje i kontroluje personel	Kierownictwo prowadzi trening i rozwój personelu, tworzy warunki pełnego wykorzystania kompetencji pracowników
Niepodejmowanie ryzyka, postępowanie ostrożne na podstawie formalnych instrukcji	Podjęcie ryzyka
Odradzanie eksperymentowania	Zachęcanie do eksperymentowania
Prowadzenie rewizji struktur i procesów dopiero po wystąpieniu „katastrofy” lub radykalnych zmian w otoczeniu	Rutynowe rewizje procedur działania
Zniechęcanie do kwestionowania skuteczności pracy	Zachęcanie do kwestionowania skuteczności pracy
Zniechęcanie personelu do sugerowania rozwiązań	Zachęcanie personelu do sugerowania rozwiązań
Podjęcie decyzji oparte na intuicji i/lub ustalonych procedurach	Podjęcie decyzji na podstawie danych empirycznych
Utrudnienia w prowadzeniu ścisłej współpracy i realizacja zadań rozłączanie do innych wydatków	Ścisła współpraca, realizacja zadań łącznie z innymi wydziałami
Wydawanie poleceń i kontrola ich wykonania	Delegowanie uprawnień, pełna decentralizacja zarządzania

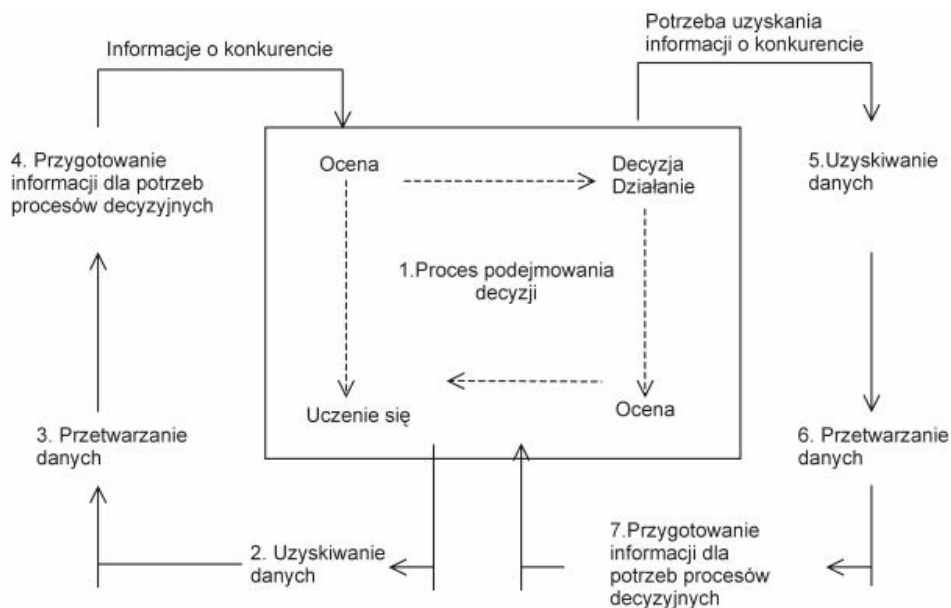
Zródło: Mikula B., Ziębicki B., *Zmieniające się przedsiębiorstwo w zmieniającej się politycznie Europie*. Kraków: Wydaw. Informacji Ekonomicznej, 2001, t. 4, s. 270.

Warto podkreślić, że uczenie się organizacji podobnie jak proces pozyskiwania wiedzy nie jest celem samym w sobie. To dopiero wyniki procesu uczenia się muszą być powiązane z procesami podejmowania decyzji, a decyzje powinny ukierunkowywać nasze działania. W konsekwencji jakość wyrobów może się poprawić, a zachowania i działania mogą ulec znacznemu ulepszeniu.

Powiązanie tworzenia wiedzy z jej wykorzystaniem zostało zaprezentowane na rysunku 1. Model ten przedstawia dwa obszary: uzyskiwanie wiedzy o konkurentach, a także konsumentach, kanałach, dostawcach i innych elemen-

tach otoczenia konkurencyjnego oraz wykorzystanie nabytej wiedzy w procesach decyzyjnych (prostokąt na rys. 1). W obu obszarach realizowane są określone procesy informacyjne. Pozyskiwanie i wykorzystanie informacji wymaga trzech rodzajów działań:

- uzyskiwania danych (wejście),
- przetwarzania,
- przygotowywania informacji dla potrzeb procesów decyzyjnych (wyjście).



Rys. 1. Proces uczenia się organizacji

Źródło: Fahey L., *Competitors*. New York: J. Wiley & Sons, 1999, s. 176.

Zaprezentowane na rysunku dwie pętle sprzężeń zwrotnych tworzą i wykorzystują wiedzę o konkurencie. Pierwsza ma charakter pierwotny i ilustruje więzi pomiędzy czynnikami sprawczymi, powodującymi powstanie silnych bodźców uczenia się (blok 1, lewa dolna część modelu), a działaniami tworzącymi pętlę sprzężenia zwrotnego (bloki 2, 3 i 4), które powodują, że w procesie decyzyjnym wykorzystuje się wiedzę o konkurencie (wyjście z bloku 4). Druga pętla sprzężenia zwrotnego przedstawia zastosowanie zdobytej wiedzy w rezultacie podjęcia decyzji. Zaczyna się od wyjścia z bloku decyzyjnego, a tworzą ją działania zawarte w blokach 5, 6 i 7. W blokach tych realizuje się te same rodzaje działań co w blokach 2, 3 i 4, ale na wyższym poziomie jakościowym, gdyż na bazie już wykorzystywanej wiedzy o konkurencie w procesie decyzyjnym. Istnieje więc cały szereg cykli przynoszących wciąż nową wiedzę.

4. Małe organizacje uczące się

Warto w tym miejscu przedstawić ciekawe wyniki ankiety, która została przeprowadzona wśród 209 małych przedsiębiorstw zlokalizowanych na terytorium Polski¹⁵. Wśród badanych firm wyodrębniono trzy grupy przedsiębiorstw:

- silnie uczące się,
- średnio uczące się,
- słabo uczące się.

Kryterium kwalifikacyjnym było spełnienie następujących warunków: kreatywność, otwartość na nowe eksperymenty, otwartość na nowe doświadczenia, odpowiedzialne podejmowanie ryzyka, ciągle zdobywanie wiedzy, gotowość do akceptacji błędów, szybkość działania oraz skuteczność¹⁶. W rezultacie okazało się, że 33% ogółu badanych firm to organizacje szybko uczące się, nieco mniej (27%) należy do średnio uczących się, a 41% z nich to organizacje słabo uczące się.

Należy zwrócić uwagę, że wśród przedsiębiorstw silnie uczących się niemal 60% zatrudniało 10–49 pracowników, nieco powyżej 40% to mikroprzedsiębiorstwa. Większość firm była prowadzona przez osoby z wyższym wykształceniem (55,9%), z pomaturalnym – 23,5%, z wykształceniem średnim – 16,2%, z zasadniczym tylko 4,4%. Niemal 90% przedsiębiorców posiadała wcześniejsze doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa silnie uczące się wysoko oceniły swoją sytuację konkurencyjną ze względu na zastosowanie nowych technologii (60,3%), oprawę jakości dotychczasowych produktów i wzorów (10,3%) oraz wprowadzanie nowych produktów i wzorów (17,6%). Ich głównym celem strategicznym był rozwój (89,7%), a tylko 2,9% chciało zakończyć swoją działalność, sprzedać albo przekazać ją młodszemu pokoleniu. Analizowane przedsiębiorstwa posiadały zarówno wizję rozwoju, jak i wizję pozycji firmy w przyszłości w formie konkretnego projektu (80%).

Co ciekawe, wśród organizacji silnie uczących się co drugie funkcjonowało w branży o szybkim tempie zmian, co oznacza, że nawet mała organizacja musi potrafić szybko adaptować się do nowych przemian. Ich strategię działania różniły się od siebie. Najczęściej badane przedsiębiorstwa wybierały strategię rozszerzania rynków zbytu bądź zwiększania sprzedaży (55,9% ankietowanych). Pozostałe strategię dotyczyły inwestycji w nowe technologie (19,1%), zwiększania sprzedaży na dotychczasowym rynku, rozszerzenia asortymentu i racjionali-

¹⁵ Badanie ankietowe pt. Planowanie strategiczne w małej firmie zostało przeprowadzone w okresie od stycznia do kwietnia 2005 r. Narzędziem badawczym był kwestionariusz ankiety, w którego skład wchodziły w większości pytania zamknięte. Ankieta była anonimowa. Na podstawie Dzieńdziora J., Smolarek M., Organizacje uczące się na przykładzie małej firmy. W: Engelhardt J., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M. (red.), *Nowoczesne przedsiębiorstwo*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 138–142.

¹⁶ Tamże, s. 138.

zacji kosztów działania (po 5,9%). Inne to poprawa jakości, inwestowanie w majątek przedsiębiorstwa itp.

Do szans otoczenia zewnętrznego badani przedsiębiorcy organizacji szybko uczących się wymienili *know-how* i nowe wynalazki oraz okazje pojawiające się w wyniku inwestycji modernizacyjnych. Przedsiębiorcy docenili też szanse, jakie daje korzystanie ze środków pomocowych UE, wzrost popytu ze strony krajowych przedsiębiorców oraz poprawę systemu sprzedaży. Wśród badanych przedsiębiorstw istniała tendencja wychodzenia na nowe rynki (krajowe i zagraniczne) oraz wprowadzania nowych produktów i usług. Działania te miały charakter strategiczny. Firmy nie bały się także podejmowania nowej działalności, całkowicie niezwiązanej z prowadzoną.

5. Podsumowanie

Podstawowym wyzwaniem dla zarządów współczesnych firm jest motywowanie swoich podwładnych do nabywania wiedzy, wykorzystywania jej i dzielenia się nią. Może to nastąpić tylko wówczas, gdy szefowie firm wsłuchają się w potrzeby swoich pracowników, szanując ich indywidualność. Jest to niezwykle ważne, gdyż rosnąca konkurencja, globalizacja i nieograniczony przepływ informacji sprawiają, że coraz trudniej o sukces i radzenie sobie ze zmianą. Istnienie organizacji to już nie tyle trwanie od zmiany do zmiany, ile działanie w realiach zmiany permanentnej.

Przedsiębiorstwa, które nie staną się organizacjami uczącymi się, mają nikłe szanse na przetrwanie. Nie ma racji bytu argumentacja, że organizacja jest mała i nie stać jej na inwestowanie w uczenie się. Jak wskazują badania, mikroprzedsiębiorstwa i małe przedsiębiorstwa też mogą myśleć nowoczesnie i tworzyć realne, choć wizjonerskie cele działania.

Literatura

- Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, 2000. ISBN 83-88597-00-0.
- Dzieńdziora J., Smolarek M., Organizacje uczące się na przykładzie małej firmy. W: Engelhardt J., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M. (red.), *Nowoczesne przedsiębiorstwo*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009. Seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 44.
- Engelhardt J., Brojak-Trzaskowska M., Porada-Rochoń M. (red.), *Nowoczesne przedsiębiorstwo*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2009. Seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 44.
- Fahey L., *Competitors*. New York: J. Wiley & Sons, 1999.
- Fahey L., Randall R., *Learning from the Future. Competitive Foresight Scenarios*. New York: John Wiley & Sons, Incorpo, 1997.

- Jashapara A., *Zarządzanie wiedzą*. Warszawa: PWE, 2006. ISBN 83-208-1631-9.
- Juchnowicz M., Motywowanie do rozwoju. W: Rybak M. (red.), *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*. Warszawa: SGH, 2000. Seria: Monografie i opracowania, nr 470.
- Kolasińska E., Polityka personalna w przedsiębiorstwie przyszłości. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 2003, nr 2.
- Mikuła B., Ziębicki B., Metodologiczne aspekty procesów organizacyjnego uczenia się. *Problemy Jakości* 2001, nr 3.
- Mikuła B., Ziębicki B., *Zmieniające się przedsiębiorstwo w zmieniającej się politycznej Europie*. Kraków: Wydaw. Informacji Ekonomicznej, 2001. ISBN 83-911343-4-2.
- Nonaka I., Takeuchi H., *Kreowanie wiedzy w organizacji*. Warszawa: Wydaw. Poltext, 1995. ISBN 83-86890-99-1
- Pedler M., Aspinwall K., *Przedsiębiorstwo uczące się*. Warszawa: Wydaw. PETIT, 1999. ISBN 83-85292-25-X.
- Pedler M. J., Burgoyne J. G., Boydell T. H., *The learning Company: A Strategy for Sustainable Development*. Maidenhead: McGraw-Hill, 1997.
- Penc J., Zarządzanie w nowej ekonomii. *Przegląd Organizacji* 2001, nr 11.
- Senge P. M., *Piąta dyscyplina. Teoria i praktyka organizacji uczących się*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC, 2000. ISBN 83-87916-11-0.
- Zimmewicz K., *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*. Warszawa: PWE, 1999. ISBN 83-208-1190-2.

WSPÓŁCZESNE TRENDY GLOBALIZACJI

Piotr Maśłoch

Abstrakt: Globalizacja jako metoda rozwiązywania wszelkich problemów społecznych, zwycięstwo globalnej gospodarki rynkowej i samoregulacja globalnego rynku konsumenta – te jakże ważne problemy dotyczące związków korelacyjnych pomiędzy współczesną globalizacją a tworzeniem się rynku konsumenta stanowią treść niniejszego artykułu. Przedstawia on w sposób logiczny istotę współczesnej globalizacji wraz z pogłębioną analizą, czy i w jaki sposób wpływa ona na zmiany na rynku konsumenta, przy jednoczesnym założeniu, że proces ten jest zjawiskiem ciągłym, którego ram czasowych nie sposób precyzyjnie określić.

Słowa kluczowe: globalizacja, konsument, rynek.

1. Wprowadzenie

Pojęcie *globalizacja* nie jest jednoznacznie sprecyzowane, o czym najlepiej świadczy przykład dwóch jego krańcowych znaczeń. Na jednym końcu skali termin „globalny” używany jest tylko do opisu tych firm, które realizują standardowe strategie na wszystkich rynkach świata, w drugim jest wykorzystywany do opisu każdej firmy podejmującej ekspansję poza swój rynek wewnętrzny. W pierwszym wypadku termin ten jest używany w zbyt wąskim znaczeniu, w drugim jest mylony z procesem „stawania się międzynarodowym”¹.

Zastanawiając się nad pojęciem globalizacja, warto przytoczyć definicję zaprezentowaną przez Barbarę Liberską. Zdaniem autorki [...] *globalizację ekonomiczną definiuje się jako postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków*

¹ Kornacka D., *Globalizacja – implikacje dla przedsiębiorstw*. Szczecin: Wydaw. Uniwersytetu Szczecińskiego, 2000, s. 6–7.

w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału. Proces ten prowadzi do rosnącego przenikania i scalania się rynków oraz umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu i przyjęcia przez firmy globalnych strategii działania². W niektórych opracowaniach fachowych globalizację traktuje się jako zespół procesów prowadzących do [...] intensyfikacji ekonomicznych, politycznych i kulturowych stosunków poprzez granice³. Globalizację należy zatem – zgodnie z tymi poglądami – traktować w sposób całościowy oraz próbować wskazać jej podstawowe implikacje.

Ze względu na brak jednoznacznej definicji globalizacja jest traktowana bardzo różnie, wręcz skrajnie, zależnie od oceny ideologicznej definiującego. Na ogół jednak chodzi tu o pewne uwarunkowania procesu traktowane w miarę możliwości równorzędnie⁴. Należą do nich: skala ogólnoswiatowa, waga i sposób rozwiązywania problemów oddziaływujących w mniejszym lub większym stopniu na rozwój wszystkich społeczeństw, możliwy jedynie przy szerokiej i wielopłaszczyznowej współpracy wszystkich stron.

Równie interesujące podejście do problemu właściwego zdefiniowania pojęcia globalizacja reprezentuje Anna Zorska, która twierdzi, że pojęciem tym określa się znaczące złożone procesy zachodzące obecnie w skali ogólnoswiatowej⁵. Autorka potwierdza, że mimo szerokiej dyskusji na temat różnorodnych przejawów i aspektów globalizacji brak jest teorii, a nawet jednej, szeroko rozumianej definicji tego procesu⁶. Wiadomo jednak, że dokonują się one w różnych dziedzinach: ekonomicznej, technicznej, socjologicznej, kulturowej. Twierdzi się nawet, że największy postęp globalizacji dokonał się dotychczas w sferze ekonomicznej, a za jego główną konsekwencję uznano stopniowe tworzenie się gospodarki ogólnoswiatowej⁷.

Pojęcie globalizacja nie było dotychczas obecne w słownikach wyrazów obcych, niemniej jednak z wyjaśnienia pojęcia „globalny” można wnioskować, że jego istotą jest ogólnoswiatowy charakter i zakres określanych przez nie kategorii. W sensie ogólnym globalizacja jest procesem tworzonym przez zjawiska o charakterze ogólnoswiatowym. W ujęciu ekonomicznym natomiast globalizacja i globalizowanie najczęściej odnoszą się do działalności gospodarczej, gospodarki, rynków branżowych, poszczególnych gałęzi gospodarki, przedsiębiorstw czy też upodobań konsumentów⁸. Globalizacja może być również ściśle związana z procesami narastającej integracji gospodarek międzynarodowych poprzez m.in. handel międzynarodowy. W miarę jak kapitał staje się coraz bardziej mo-

² Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE, 2002, s. 17.

³ *The Economist* z 8.04.2000, s. 128.

⁴ Bielański S., Biernat T., *Wokół problematyki integracji europejskiej*. Toruń: Wydaw. Adam Marszałek, 1999, s. 148.

⁵ Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998, s. 13.

⁶ Tamże, s. 13.

⁷ Tamże.

⁸ Tamże, s. 13–14.

bilny, a nowe technologie ułatwiają komunikowanie się, granice poszczególnych państw ulegają zatarciu i stają się coraz bardziej przenikalne dla działalności gospodarczej realizowanej w skali międzynarodowej.

Obserwując zaproponowane dotychczas definicje, można zauważyć, że w sposób niezwykle trafny akcentują one mnogość, rozległość, głębokość i wzajemność powiązań społeczeństw na etapie globalizacji. Definicje te – co jest niezwykle istotne – zachowują pełną użyteczność w odniesieniu do sfery ekonomicznej, w tym do procesów charakterystycznych dla współczesnego rynku konsumenta⁹.

Warto podkreślić, że w przedstawionych definicjach stwierdza się istnienie pewnych cech procesu globalizacji, w niewielkim stopniu zaakcentowano natomiast dynamiczny charakter procesu, który wynika z dwóch powodów¹⁰. Po pierwsze, należy modyfikować istniejące oraz tworzyć nowe powiązania i zależności w systemie światowym. Po drugie, dokonujące się długofalowo zmiany w potencjale i układzie elementów światowego systemu z upływem czasu implikują zmiany jego funkcjonowania. Wewnętrzna dynamika globalizacji może zatem w istotny sposób kształtować jej ogólny przebieg, a w konsekwencji modyfikować strukturę oraz funkcjonowanie gospodarki światowej.

Analizując pojęcie globalizacji, trzeba zwrócić uwagę m.in. na rynek konsumenta, który swoim zasięgiem obejmuje cały świat, w związku z czym następuje coraz szybsza internacjonalizacja wielu przedsiębiorstw narodowych. Nawet rdzenne przedsiębiorstwa amerykańskie, koncentrujące się do niedawna na bardzo chłonnym rynku wewnętrznym, uzyskują znaczną część dochodów ze sprzedaży swoich dóbr i usług na rynkach międzynarodowych. Na rynku globalnym swoją narodowość ztracają też stopniowo poszczególne produkty¹¹.

Globalizacja, jak wynika z dotychczasowych rozważań, jest procesem dynamicznym, dlatego jej stopień i przebieg mogą się zmieniać w różnych dziedzinach, może dotyczyć zarówno rynków towarowych, jak i rynków usług, produkcji, przemysłu, technologii i wiedzy, a także wzorców konsumpcji oraz kultury masowej.

Spór wokół globalizacji dotyczy jednak nie tyle jej domniemanej genezy, ile wskaźników natężenia i zakresu całego procesu. W tej kwestii panuje zgoda, że druga połowa XX w. i początek XXI to okres niezwyklego przyspieszenia. Globalizację często utożsamia się błędnie z homogenizacją, odnosząc ten proces głównie do sfery konsumpcji i kultury. Globalizacja i homogenizacja stają się w tym ujęciu synonimami określającymi zjawisko zdominowania ludzkiej świadomości przez elektroniczne środki masowego przekazu, które ujednocniają zarówno treści kulturowe, będące w powszechnym obiegu oraz sposób ich odbioru.

⁹ Tamże, s. 15.

¹⁰ Tamże.

¹¹ Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*. Toruń: Wydaw. Adam Marszałek, 1999, s. 22.

W najszerszym rozumieniu globalizacja oznacza, że zjawiska regionalne, pozostające nadal w realnym oddaleniu geograficznym, mają swoje odpowiedniki w innej części globu. W tym sensie znamionuje ona ponadnarodowy charakter procesów ekonomicznych i kulturowo-społecznych¹². Wprawdzie świat nadal dzieli się na terytoria narodowe i odrębne państwa, jednak coraz większy zakres zjawisk społecznych, ekonomicznych, kulturowych i demograficznych w ich obrębie przekracza tradycyjnie rozumiane granice narodowe i państwowe. Współcześnie mamy do czynienia z niebywałą intensyfikacją relacji społecznych na skalę światową, dzięki której zjawiska regionalne wiążą się ze sobą, mają swoje odpowiedniki w różnych częściach globu, a rozwój w każdym zakątku świata musi być rozumiany jako postępujące uczestnictwo w zjawiskach globalnych. Procesy globalne są niezależne od konkretnych terytoriów narodowych i zachodzą w przestrzeni ponadlokalnej, podczas gdy zjawiska międzykulturowe występują (przynajmniej początkowo) w pewnym kontekście narodowym i dopiero później go przekraczają.

Współcześnie bardzo trudno odróżnić zjawisko lokalne od globalnego, gdyż oba te wymiary nieustannie się przenikają i wymagają łącznego potraktowania. W wyniku ciągłego przemieszczania się ludzi oraz ujednociania modelu konsumpcji tworzą się także szczególne miejsca w skali globu, mające wszędzie identyczne parametry, a nazywane „hiperprzestrzeniami”: lotniska, sieci standardowych restauracji i barów, supermarkety, sklepy muzyczne – to miejsca, w których ludzie stają się osobnikami bez jakichkolwiek odniesień kulturowych.

Globalizacja jest więc faktem, a o jej cechach decyduje swoiste „kurczenie się” świata, zanikanie granic i podziałów narodowych. O istocie tego procesu stanowi jeszcze jedno bardzo ważne zjawisko – ujednocianie produktów, kultur, rynków, w tym również (a może przede wszystkim) rynku konsumenta.

2. Przyczynowo-skutkowy aspekt globalizacji. Rola mediów w procesach globalizacyjnych

Globalizacja bywa określana jako niekończąca się podróż, której nieosiągalnym celem na hipotetycznym horyzoncie jest zglobalizowany świat. Niektórzy badacze tematu, jak np. Sylvia Ostry, nie znajdują żadnej odpowiedniej definicji, oceniając pojęcie jako niedefiniowalne, korzystają z terminu „głębsza integracja”, który odnosi się do [...] *procesu tworzenia się coraz ścisłych związków między krajami, zachodzącego etapami od zakończenia drugiej wojny światowej*¹³.

Analizę określenia globalizacja warto również przeprowadzić w ujęciu przyczynowo-skutkowym, gdyż to właśnie zmiany technologiczne, rozwój spo-

¹² *Globalizacja* [on-line]. [Dostęp 5.07.2008]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.globalizacja.wp.pl>.

¹³ Ostry S., *Globalisation and Sovereignty*. Montreal: Mc Gill University, 1997, s. 45.

leczny, polityczny i ekonomiczny w ciągu ostatnich piętnastu–dwudziestu lat skierowały świat w kierunku tworzenia globalnej wioski lub jednoczącej się wspólnoty, czyli jednorodnego rynku globalnego, jeśli chodzi o gusty konsumentów i preferencje dotyczące produktów. Korzystają z tego głównie organizacje globalne, wytwarzające i oferujące standaryzowane produkty i usługi w celu osiągnięcia ekonomii skali o światowym zasięgu¹⁴. Warto w tym miejscu dodać, że niejednokrotnie pojawiały się głosy kwestionujące hipotezę globalizacji i potrzebę tworzenia standaryzowanych strategii i produktów globalnych. Argumentując istnienie barier standaryzacji produktów i strategii, dowodzono, że można osiągnąć dużo większe zyski przez przystosowanie produktów, produkcji i strategii do potrzeb poszczególnych rynków¹⁵. Obecnie globalizacja i wszelkie procesy w związku z nią zachodzące przejawiają się w następujących aspektach¹⁶:

1. Dwa zasadnicze trendy globalizacji – trend związany z tworzeniem rynków globalnych oraz globalizacja działań dotyczących wartości dodanej.
2. Zjawisko zwane „orientalnym wyzwaniem” polegające na przypisaniu sukcesu japońskim firmom na rynkach światowych dzięki przyjęciu przez nie strategii globalnych, wiążących koordynację i integrację w ogólnoswiatowej produkcji i dystrybucji.

Najistotniejsze problemy uznawane za globalne, których nasilenie zagraża zdrowiu, życiu, a nawet upadkowi cywilizacji, to: wojna nuklearna, niekompetentne rozprzestrzenianie broni jądrowej, załamanie się równowagi ekologicznej, zmiany klimatyczne, klęska głodu, pogorszenie się sytuacji gospodarczej i społecznej najuboższych rejonów świata czy też terroryzm międzynarodowy¹⁷. Obecnie, zgodnie z najnowszymi poglądami w tej dziedzinie, globalizacja postrzegana jest jako atrakcyjna, dająca szansę rozwoju idea, pozwalająca na rozwiązywanie problemów niemożliwych do pokonania bez szerokiej współpracy międzynarodowej¹⁸.

Niezmiernie istotną rolę w kształtowaniu obrazu świata jako globalnej wioski odgrywają nowoczesne media, dzięki którym dochodzi do kompresji relacji czasoprzestrzennych. Wzrastająca dostępność globalnej przestrzeni i współlistnienie w czasie zjawisk ukazywanych przez media sprawiają, że idee dotyczące przestrzeni i czasu ulegają zniekształceniu i pomieszaniu. Międzynarodowy przepływ kapitału, pieniędzy, informacji, kultury rozrywa linearną jedność obu tych wymiarów, powodując, że ulegają one skondensowaniu. Dawne peryferie i centra jawią się w mass mediach tak, jak gdyby były jednym miejscem, do którego można się udać bez przeszkód dzięki wyborowi odpowiedniego kanału. Świat multimedialny charakteryzuje się tym, że wszystkie wydarzenia, nawet te

¹⁴ Stonehouse G. i in., *Globalizacja. Strategie i zarządzanie*. Warszawa: Wydaw. Felberg SJA, 2001, s. 6.

¹⁵ Tamże, s. 6.

¹⁶ Tamże.

¹⁷ Bielański S., Biernat T., dz. cyt., s. 149.

¹⁸ Tamże.

z najbardziej oddalonych rejonów świata, zdają się działać jednocześnie i być równie „namacalne”.

Ważną rolę w utrwalaniu podobnego przekonania odgrywa Internet; w cybernetycznej sieci przestrzeń geograficzna i strefy czasowe ulegają całkowitej neutralizacji na rzecz zawartości informacyjnej przekazu, dostępnego w tym samym momencie na całym świecie. Teoretycy globalizacji podkreślają, że w przypadku tworzenia jednolitego rynku konsumenta zjawisko to jest bardziej oczywiste i realne niż w ekonomii. Globalne zjawiska z tym związane można opisywać przez pryzmat pięciu wymiarów: medialnego, technologicznego, finansowego, ideologicznego i etnicznego. Wszystkie one, mimo dużego stopnia autonomiczności, są powiązane i przenikają się wzajemnie, składając się na „wyobrażony rynek konsumenta” o charakterze globalnym¹⁹.

3. Globalizacja i jej aspekty w rozumieniu dystansu kulturowego, administracyjnego, geograficznego i ekonomicznego

Globalizacja, jak można wnioskować z dotychczasowych rozważań, niesie ze sobą wspaniałe perspektywy rozwoju państw, gospodarek i rynków. Ale czy tak jest rzeczywiście? Większość współczesnych firm zdaje się przeceniać atrakcyjność rynków zagranicznych, co w efekcie prowadzi do konieczności poniesienia ogromnych kosztów błędnych decyzji. Większość kosztów wiąże się z odległością rozumianą w kilku podstawowych wymiarach, wśród których najistotniejszy jest dystans geograficzny, kulturowy, administracyjny, polityczny i ekonomiczny²⁰.

Obecnie, pomimo znacznego ujednoczenia świata spowodowanego rozwojem nowoczesnych technologii informacyjnych oraz komunikacji globalnej, nie można zapomnieć o odległości, która wciąż się liczy i musi być brana pod uwagę przez przedsiębiorstwa podejmujące decyzję o budowaniu globalnych rynków konsumenckich. Decyzja taka musi zawierać analizę wymienionych wyżej wymiarów dystansu: kulturowego, administracyjnego, geograficznego i ekonomicznego.

1. Dystans kulturowy – determinuje sposób wchodzenia ludzi i społeczeństw oraz przedsiębiorstw i instytucji we wzajemne interakcje. Pojawiające się różnice religijne, norm społecznych, rasowe i językowe powodują powstawanie dystansu pomiędzy poszczególnymi krajami i mają jednocześnie olbrzymi wpływ na wymianę handlową. Niektóre z atrybutów dystansu kulturowego są ewidentne, powszechnie akceptowane i zrozumiałe (różnice językowe). Wpływ innych, np. norm społecznych (niepisanych reguł sterujących zachowaniem jednostek), bywa często ukryty. Jednym z najbardziej

¹⁹ *Globalizacja* [on-line], dz. cyt.

²⁰ Ghemawat P., Distance Still Matters – the Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review* 2001, September, s. 137. Pod pojęciem odległość należy tutaj rozumieć dystans geograficzny, kulturowy, administracyjny, polityczny i ekonomiczny.

widocznych przykładów jest tutaj wpływ norm religijnych na wybór produktów spożywczych.

2. Dystans administracyjny – obejmuje polityczne i historyczne związki pomiędzy krajami. Najlepszym przykładem będą tutaj preferencyjne umowy handlowe, wspólna waluta czy też unie polityczno-gospodarcze. Integracja, chociażby w ramach Unii Europejskiej, stanowi przykład działań zmierzających do zmniejszenia dystansu administracyjnego pomiędzy poszczególnymi krajami. Państwa mogą kreować dystans administracyjny²¹ także poprzez realizację konkretnej polityki rządów, np. polityka ochrony środowiska, ustawy antykorupcyjne. Ponadto warto zauważyć, że część działań rządów poszczególnych państw ma na celu ochronę rodzimych producentów i ma szczególne zastosowanie w przypadku lidera narodowego, ważnych gałęzi strategicznych, kluczowych dla bezpieczeństwa narodowego.
3. Dystans geograficzny – omawiając ten aspekt odległości, można sformułować bardzo prostą zasadę: im dalej firma znajduje się od kraju docelowego, tym trudniej jest jej prowadzić działalność. Ale dystans geograficzny to nie tylko tradycyjnie rozumiana odległość w kilometrach. Bardzo ważnym atrybutem tego wymiaru odległości jest wielkość kraju docelowego, jego topografia i dostęp do morza. Liczy się ponadto sieć dróg i komunikacji oraz (a może przede wszystkim) infrastruktura telekomunikacyjna. Wymienione tu atrybuty określają przede wszystkim koszty transportu dóbr i usług. Aspekt geograficzny ma ponadto niebagatelny wpływ na inwestycje bezpośrednie firm, określa koszty sieci informacyjnych i transportowych wewnątrz firm oraz koszty działań korporacji międzynarodowych.
4. Dystans ekonomiczny – jego najważniejszy atrybut – dobrobyt i poziom dochodów konsumentów – wpływa znacząco na poziom wymiany handlowej pomiędzy krajami oraz rodzaj partnerów, jakich firmy poszukują we współpracy międzynarodowej. Warto również zwrócić uwagę, że kraje bogate bardziej angażują się we współpracę ekonomiczną z krajami o podobnej pozycji ekonomicznej, kraje biedniejsze natomiast chcą również współpracować z bogatszymi od siebie.

Jak wynika z powyższych charakterystyk, wpływ szeroko rozumianej odległości na działalność globalną organizacji jest ogromny. Menedżerowie, podejmując określone decyzje, muszą brać pod uwagę wszystkie jego wymiary i pamiętać, że dystans wciąż się liczy, nowoczesne technologie zaś zmniejszają, ale nie eliminują wszystkich kosztów odległości²².

²¹ Dystans administracyjny nazywany jest często politycznym.

²² Ghemawat P., dz. cyt., s. 44.

Tab. 1. Model CAGE

DYSTANS KULTUROWY	DYSTANS ADMINISTRACYJNY	DYSTANS GEOGRAFICZNY	DYSTANS EKONOMICZNY
<p>Atrybuty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • różnice językowe, • różnice etniczne, brak wspólnoty etnicznej lub powiązań społecznych, • różnice religijne, • różne normy społeczne. 	<p>Atrybuty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • brak powiązań kolonialnych, • brak powiązań politycznych i wspólnoty monetarnej, • wrogość, • polityka rządów, • słabość instytucji. 	<p>Atrybuty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • brak powiązań kolonialnych, • brak dostępu do morza, • wielkość państwa, • słabo rozwinięty transport i sieci komunikacyjne, • różnice klimatyczne, • fizyczne oddalenie. 	<p>Atrybuty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • różnice w dochodach konsumentów, • różnice w kosztach i jakości: zasobów naturalnych, finansowych, ludzkich, infrastruktury i informacji.
<p>Wpływowi podlegają: produkty:</p> <ul style="list-style-type: none"> • w sprzedaży których liczy się aspekt lingwistyczny, • w sprzedaży których ważne są przyzwyczajenia i tożsamość konsumentów (np. spożywcze), • których cechy są zróżnicowane pod względem np. rozmiarów, standardów. 	<p>Zaangażowanie rządu jest wysokie w następujących przypadkach:</p> <ul style="list-style-type: none"> • producenci dóbr podstawowych (np. energia elektryczna), • producenci dóbr uprzywilejowanych” (np. leki), • wielcy pracodawcy (np. farmy), • wielcy dostawcy (np. transport publiczny), • producenci kluczowi dla bezpieczeństwa państwa (np. telekomunikacja), • wykorzystanie zasobów naturalnych (np. przemysł wydobywczy), • infrastruktura. 	<p>Wpływowi podlegają:</p> <ul style="list-style-type: none"> • produkty o niskim wskaźniku wartość/waga lub masa (np. cement), • produkty delikatne lub łatwo psujące się (np. szkło, owoce), • gałęzie, w których ważna jest łączność i komunikacja (np. usługi finansowe), • gałęzie, którym stawia się wysokie wymagania produkcyjne (wiele usług). 	<p>Gałęzie i produkty podlegające wpływowi to te, gdzie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • popyt zależy od poziomu dochodów (np. samochody), • ważna jest ekonomia skali (np. telefony komórkowe), • można zaoszczędzić na sile roboczej i innych składnikach (np. odzież), • występują różnice w systemach dystrybucji (ubezpieczenia), • firmy muszą być elastyczne w działaniu (np. sprzęt AGD).

Źródło: Ghemawat P., Distance Still Matters – the Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review* 2001, September, s. 137–147 [tłum. własne autora].

W celu właściwej oceny poszczególnych wymiarów dystansu można posłużyć się modelem CAGE – *culture, administration, geography, economy* (tab. 1). Przedstawiony model nie wyczerpuje wszystkich aspektów związanych z dystansem kulturowym, administracyjnym, geograficznym czy też ekonomicznym. Aby w pełni przedstawić powyższy problem, należy przeanalizować, jaka jest wrażliwość gałęzi i produktów na odległość (tab. 2).

Tab. 2. Wrażliwość gałęzi i produktów na odległość

DYSTANS KULTUROWY aspekt lingwistyczny	DYSTANS ADMINISTRACYJNY preferencyjne umowy handlowe	DYSTANS GEOGRAFICZNY odległość fizyczna	DYSTANS EKONOMICZNY różnice dobrobytu
Gałęzie i produkty wrażliwe:			
<ul style="list-style-type: none"> • przemysł mięsny, • produkty zbożowe, • papierosy, • sprzęt biurowy. 	<ul style="list-style-type: none"> • przyprawy, używki, • włókna tekstylne, • cukier, miód, • elektryczność, • złoto. 	<ul style="list-style-type: none"> • elektryczność, • gaz, • papier, • żywe zwierzęta, • cukier, miód. 	<ul style="list-style-type: none"> • metale nieżelazne, • przemysł mięsny, • stal, • przerób papieru, • nawozy sztuczne.
Gałęzie i produkty mniej wrażliwe:			
<ul style="list-style-type: none"> • aparaty fotograficzne, sprzęt optyczny, zegarki, • drewno i korek, • elektryczność. 	<ul style="list-style-type: none"> • gaz, • meble, • obuwie, • urządzenia sanitarne, grzewcze, sprzęt oświetleniowy. 	<ul style="list-style-type: none"> • przerób papieru, • przyprawy, używki, • złoto, • sprzęt audio i telekomunikacja, • aparaty fotograficzne, sprzęt optyczny, zegarki. 	<ul style="list-style-type: none"> • przyprawy, używki, • tłuszcze zwierzęce, • sprzęt biurowy, • aparaty fotograficzne, sprzęt optyczny, zegarki, • agregaty prądowe.

Źródło: Ghemawat P., Distance Still Matters – the Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review* 2001, September, s. 137–147 [tlum. własne autora].

Analizując różne uwarunkowania globalizacji, warto zwrócić uwagę na paradoks epoki polegający na współwystępowaniu globalnych tendencji integrujących z tendencjami różnicującymi w postaci rosnącej nietolerancji kulturowej, etnicznej, religijnej i obywatelskiej, co w połączeniu z separatystycznymi dążeniami niektórych narodów prowadzi do dezintegracji i umacniania ich zaściankowości²³. Globalizacja z jednej strony uświadamia różnorodność kultur i wyostrza świadomość różnic dzielących poszczególne narody, z drugiej zaś prowadzi do ujednoczenia wartości. W tym momencie rodzi się pytanie o to, czy ujednoczenie wartości wynika z faktu mieszania się elementów składowych poszczególnych kultur według zasady prawa każdego społeczeństwa do pielęgnowania i poszanowania własnych wartości, czy też główne centra ekonomiczne i polityczne świata, wykorzystując własną przewagę i ogromne możliwości lansowania swoich wzorców, narzuca je reszcie świata?²⁴ W tym ujęciu otoczenie społeczno-kulturowe stanowi jeden z najważniejszych czynników warunkujących proces globalizacji. Pewne wartości mają bowiem charakter stały i wywierają duży wpływ zarówno na zachowanie ludzi, jak i postrzeganie przez nich siebie, innych ludzi, instytucji, społeczeństwa, środowiska naturalnego i wszechświata²⁵. Wobec powyższego istotnym staje się poznanie wartości uniwersalnych oraz lokalnych tradycji, zwyczajów i subkultur współistniejących w danym kraju. Najczęściej wymienia się osiem grup czynników warunkujących procesy globalizacji – są to: język, religia, wartości i postawy, prawo, system oświaty, technologia i kultura materialna, polityka oraz formy organizacji społecznej²⁶.

Równie istotnymi czynnikami wpływającymi na tworzenie jednolitego rynku konsumenta są złożoność i zmienność jego otoczenia, zarówno krajowego, jak i międzynarodowego. Fakt ten wynika z coraz szybciej zacieśniającej się międzynarodowej współzależności ekonomicznej pomiędzy większością krajów świata oraz przenikania za pośrednictwem nowoczesnych mediów i upowszechniania się w wielu krajach różnych kultur, wzorców postępowania, stylów życia i konsumpcji²⁷. Przewiduje się nawet, że konsekwencją współczesnej globalizacji będzie ukształtowanie się otwartego dla wszystkich rynku globalnego²⁸. Takie twierdzenie wydaje się ze wszech miar słuszne, ponieważ otwarciu rynku globalnego sprzyjają wszelkie nowe formy dystrybucji towarów i usług za pośrednictwem elektronicznych środków przekazu, podróże i migracje ludności oraz ekspansja firm ponadnarodowych. Otwarty dla wszystkich rynek globalny, na którym nie ma barier wejścia oraz innych uwarunkowań związanych z istnie-

²³ Bielański S., Biernat T., dz. cyt., s. 149.

²⁴ Kłoskowska A., Kultury narodowe wobec globalizacji a tożsamość jednostki. *Kultura i Społeczeństwo* 1997, nr 4, s. 4–17.

²⁵ Kotler P., *Marketing*. Warszawa: PWN, 1994, s. 155–157.

²⁶ Bielański S., Biernat T., dz. cyt., s. 32.

²⁷ Tamże, s. 33.

²⁸ Baker T. H., The Consumer in the global market. *The OECD Observer* 1995, nr 192, s. 13.

niem państw narodowych, odrębnych regulacji prawnych i taryf celnych, stworzyłby wręcz nieograniczone możliwości dokonywania najlepszych wyborów przez konsumentów z całego świata²⁹.

Globalizacja, jak twierdzi Marian Strużycki, jest jednak przede wszystkim zjawiskiem o niezwyklej dynamice rozwojowej, odbieranym jako naturalny kierunek postępu w skali światowej. Nie jest to więc zjawisko wyłącznie o charakterze penetracyjnym, osłabiającym szanse wykorzystania krajowych kapitałów i lokalnych możliwości. Napływający z zewnątrz kapitał, związane z nim technologie i metody zarządzania kształtują nowy obraz ekonomiki kraju, wyznaczając nowe więzi o charakterze kapitałowym, marketingowym i innym³⁰. Globalizacja to proces wciąż trwający, którego rozwój w ujęciu historycznym na pewno jeszcze się nie skończył.

Analizując problemy globalizacji i historyczne kształtowanie się tego zjawiska, nie sposób pominąć postaci Alvina Tofflera, który w wydanej w 1970 r. pracy *Szok przyszłości* pisał o rodzącym się pokoleniu koczowników, kreśląc wizję ludzi przyszłości, przenoszących się z miejsca na miejsce, których wykształcenie, wiedza i sprawność merytoryczna możliwa jest do wykorzystania w razie potrzeby w każdym państwie, w każdym regionie globu i na każdym kontynencie³¹. W taki właśnie sposób należy rozumieć ewolucyjny charakter globalizacji – od prostych, starożytnych koncepcji począwszy, poprzez trendy dziewiętnastowieczne, aż po koncepcje wieku XXI, epoki, w której przestają liczyć się religia, kultura i narodowość jako wyznaczniki zawodowej tożsamości³². Czynniki te z pewnością wywarły ogromny wpływ na współczesne procesy globalizacyjne na świecie oraz na tworzenie się współczesnego, globalnego rynku konsumpcji. Do zasadniczych czynników globalizacji, poza dotychczas wymienionymi, należą te, które wynikają z procesów ekonomicznych, politycznych, technologicznych i społecznych zachodzących w gospodarce. Należy zwrócić uwagę, że niektóre gałęzie, rynki lub branże są bardziej podatne na globalizację, na początku bowiem niewiele sektorów ma charakter międzynarodowy czy też globalny. W tworzeniu strategii globalnej niezmiernie istotnym jest zdiagnozowanie, kiedy warunki panujące w sektorze stwarzają okazję do zastosowania instrumentów strategii globalnej. Warunki te – zgodnie z podziałem zaproponowanym w literaturze przedmiotu – można podzielić na cztery grupy czynników (rys. 1)³³.

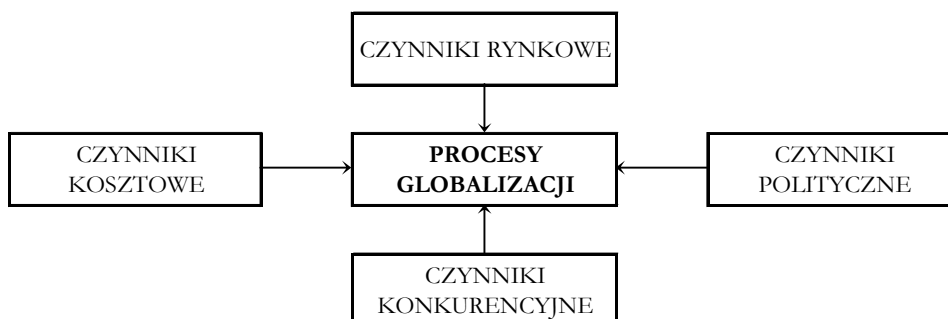
²⁹ Bielański S., Biernat T., dz. cyt., s. 33.

³⁰ Strużycki M. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*. Warszawa: Wydaw. Difin, 2000, s. 39.

³¹ Toffler A., *Szok przyszłości*. Warszawa: PWE, 1999, s. 45.

³² Tamże.

³³ Podział taki można znaleźć między innymi: Strategor, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. Warszawa: PWE, 1995, s. 182.



Rys. 1. Czynniki procesów globalizacji

Źródło: Strategor, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. Warszawa: PWE, 1995, s. 182.

W tabeli 3 przedstawiono najistotniejsze elementy wchodzące w skład poszczególnych grup czynników. Jak wynika z przedstawionych danych, w ramach każdej grupy czynników można wyróżnić całą gamę części składowych, które stanowiąc będą wyznaczniki działalności przedsiębiorstwa w skali globalnej.

Tab. 3. Zestawienie najistotniejszych elementów w każdej z grup czynników globalizacji

Czynniki kosztowe	Czynniki konkurencyjne	Czynniki polityczne	Czynniki rynkowe
globalne korzyści skali	eksport i import	polityka wolnego handlu	potrzeby klientów
efekt doświadczenia	globalizacja konkurencji	normy techniczne	globalny popyt
obniżka kosztów transportu	wielonarodowi konkurenci	jednolitość wymiany handlowej	globalna dystrybucja
wzrost kosztów B + R	współzależności gospodarcze	liberalizacja przepisów	marketing międzynarodowy
zróżnicowanie kosztowe krajów			

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Strategor, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. Warszawa: PWE, 1995, s. 182.

Czynniki rynkowe uzależnione są od zachowań konsumentów, struktury kanałów dystrybucji oraz cech marketingu. Występujące obecnie trendy w procesach globalizacyjnych powodują upodobnianie się potrzeb klientów w róż-

nych krajach. W istotny sposób rozwiną się globalni klienci i dystrybutorzy, transferowalny marketing to już obecnie fakt, co przejawia się w wielojęzyczności opisów i identyczności opakowań.

Czynniki kosztowe zależą przede wszystkim od ekonomicznych zachowań zarówno przedsiębiorstw, jak i konsumentów. Przedsiębiorstwa działające na rynku globalnym dążą do obniżenia kosztów poprzez: osiąganie korzyści skali, korzystanie z tzw. efektu doświadczenia, obniżkę kosztów transportu oraz zróżnicowania kosztowego krajów. Cechą charakterystyczną współczesnych procesów globalizacyjnych jest tendencja do znoszenia barier handlowych, co z kolei pozytywnie wpływa na zwiększanie koncentracji produkcji i osiąganie wyższych korzyści skali.

Rządowe czynniki globalizacji zależą od prawa ustanowionego przez rządy poszczególnych krajów. To właśnie od polityki realizowanej w poszczególnych państwach zależą decyzje o przenoszeniu produkcji za granicę, otwieraniu nowych, zagranicznych oddziałów czy też szukaniu kolejnych rynków zbytu.

W syntetycznym i jednocześnie ciekawym ujęciu czynniki wpływające zarówno na rozwój procesów globalizacyjnych z jednej strony, jak i wyznaczające kierunek działalności przedsiębiorstwa z drugiej, pogrupowane w pięć kategorii, przedstawili Terence Brake i Danielle Walker³⁴:

1. Konkurencja:
 - silne bloki i porozumienia gospodarcze (np. Unia Europejska),
 - pojawienie się i rozwój krajów nowo uprzemysłowionych,
 - wzrost konkurencyjności,
 - wzrost liczby zawieranych aliansów strategicznych.
2. Technologia:
 - elastyczna produkcja i dystrybucja,
 - skrócenie czasu wprowadzania produkcji i dystrybucji produktu,
 - nowe środki komunikacji – rewolucja w informacji i komunikacji.
3. Rynki:
 - zawężenie rynków krajowych,
 - pojawienie się marek światowych.
4. Rząd:
 - normy i standardy techniczne,
 - polityka wolnego handlu – znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych,
 - deregulacja i liberalizacja przepisów, ograniczenie roli rządów, prywatyzacja.
5. Klienci – rosnące wymagania w zakresie jakości, ceny, usług posprzedażnych.

³⁴ Brake T., Walker D., *Doing Business Internationally. The Workbook to Cross – Cultural Success*. Princeton: Training Management Corporation, 1995, s. 4.

Warto zauważyć, że konkurencyjne czynniki globalizacji w znacznym stopniu zależne są od zachowań konkurentów oraz od stopnia ostrości walki konkurencyjnej. Takie czynniki, jak: wzrastająca wielkość wymiany międzynarodowej, rosnąca współzależność gospodarek krajów i pojawianie się nowych konkurentów, zwiększają potencjał globalizacyjny sektora³⁵.

4. Skutki globalizacji i jej znaczenie dla współczesnego konsumenta

Analizę skutków, jakie wywiera globalizacja na gospodarkę światową, należy rozpocząć od krajów najbogatszych, które nadawały ton światu zachodniemu. Podstawowym efektem globalizacji wydaje się wciąż postępujący wzrost rozpiętości dochodowych między krajami zamożnymi i biednymi. Według badań pochodzących z początku XIX w. i przeprowadzonych przez A. Madisona różnice dochodowe *per capita* krajów zamożnych i biednych przekraczały nieco tylko relację 3 : 1. Przez cały wiek XIX różnice te wzrastały, ale prawdziwe przyspieszenie nastąpiło w okresie ostatniego czterdziestolecia. Wiele krajów Trzeciego Świata przeżywa stagnację lub cofanie się, co nader często skutkuje fizycznym głodem. Wszystkim tym zjawiskom towarzyszy obojętność krajów zamożnych. W latach 50. i 60. ONZ wysunął postulat przeznaczania 1% PKB na pomoc dla Trzeciego Świata. Najdłużej rezolucję tą respektowały kraje nordyckie, jednak obecnie są to kwoty coraz niższe.

Wstępem do rozszerzonej analizy efektów globalizacji może być prześledzenie zmian współczynnika Giniego, którego wzrost w drugiej połowie lat 80. i w pierwszej połowie lat 90. był niezwykle szybki (tab. 4)³⁶. Osiem najbogatszych krajów, które stanowią podstawę analizy, można podzielić na cztery grupy. Do pierwszej z nich zgodnie z opisaną dynamiką wzrostu współczynnika Giniego można zaliczyć Wielką Brytanię, Nową Zelandię oraz – biorąc pod uwagę pięciolecie 1985–1990 – także Holandię. W krajach tych poziom nierówności zaczął zbliżać się do poziomu w Wielkiej Brytanii. Do drugiej grupy zakwalifikować można Stany Zjednoczone oraz Norwegię, czyli kraje z mniejszym wzrostem współczynnika Giniego, ale znaczącym i bardzo wysokim już w roku 1997. Trzecią grupę tworzą Kanada oraz Niemcy ze stałą wartością tego współczynnika. Kolejną, czwartą grupę stanowi Francja, w której współczynnik Giniego wyraźnie spada.

³⁵ Tamże, s. 36.

³⁶ Współczynnik Giniego, czyli skala nierówności społecznej, jest stosowany w odniesieniu do dochodu. Przyjmuje wartość 0, gdy wszyscy mają równe dochody aż do skrajności w ich podziale – czyli wartości równej 100.

Tab. 4. Zmiany w nierównościach dochodowych krajów najbogatszych – zmiana współczynnika Giniego

Państwo	LATA								
	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Wielka Brytania	-	-	-	25,5	29,5	32	34	34,5	34
Nowa Zelandia	24	25	26	25,5	25,3	27	30	30	31,5
Holandia	28,5	29	28,5	28	29	31	32	32	32
Stany Zjednoczone	40,5	40,5	40,4	41	42	42,2	42	42	42
Norwegia	-	-	-	-	22,5	22	22,5	23,5	25,5
Kanada	35,5	35,5	35,5	36,5	36	36	35,5	36	36
Niemcy	24,5	24,5	24,5	25	25,1	25,3	26	26,2	27
Francja	32	31,5	31	31	30,5	30	29,5	29	-

Zródło: opracowanie własne – dane szacunkowe na podstawie: Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE, 2002, s. 286.

Wydaje się, że jednym ze sposobów zmniejszenia skali istniejących dysproporcji jest wzrost inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się. Niestety, nie jest to możliwe z dwóch powodów³⁷:

- inwestycje omijają kraje najbiedniejsze (tylko dwanaście zamożniejszych wśród biednych krajów przyciąga ok. 80% wszystkich inwestycji napływających do Trzeciego Świata);
- ogromne zadłużenie dużej części krajów Trzeciego Świata sprawia, że odpływ kapitału w postaci odsetek i rat jest większy niż przyływ pomocy oraz inwestycji zagranicznych razem.

Podczas analizy nierówności dochodów w poszczególnych grupach krajów trzeba zwrócić uwagę na kolejną, powoli kształtującą się cechę mogącą warunkować dalszy rozwój globalizacji rynków konsumenckich. Chodzi mianowicie o fakt, że nie dostrzega się wyraźnego wzrostu nierówności w krajach afrykańskich czy azjatyckich. Jedyny kontynent, gdzie ta tendencja jest dominująca, to Ameryka Łacińska. Można zatem sądzić, że tendencje takie wynikają z większej

³⁷ Kowalik T., *Kapitał globalny a tendencje egalitarne i antyegalitarne*. W: Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE, 2002, s. 287.

siły procesów globalizacji na tym terenie oraz z większej podatności na wpływy północnoamerykańskie³⁸.

Należy zwrócić uwagę na sposób scharakteryzowania cech globalizacji przedstawiony przez Grzegorza Kołodkę. Autor twierdzi, że współczesna globalizacja stosunków ekonomicznych występująca z jednej strony, narastająca dysproporcja w podziale dochodów z drugiej zmuszają do formułowania poglądów o związkach przyczynowo-skutkowych występujących pomiędzy tymi zjawiskami³⁹. Współczesna ekonomia uznaje, że zbyt daleko posunięte nierówności w odniesieniu do dochodów są niesprawiedliwe, obracają się przeciwko efektywności alokacyjnej i osłabiają skłonność do oszczędzania, a tym samym do formowania kapitału. Dzisiejsze procesy globalizacji, pomimo wielu namacalnych korzyści, wciąż wywołują wiele napięć i protestów. Kierowane są one przeciwko organizacjom postrzeganym jako siła napędowa globalizacji, którą z kolei wini się – chyba niesłusznie – za nierówności, a te z kolei są dla wielu ludzi tożsame z niesprawiedliwością, a więc nie zyskują aprobaty. Czy zatem odpowiedź na pytanie, w jakiej skali narasta nierówność i co ją powoduje, nie będzie jednocześnie próbą nakreślenia skutków globalizacji? Odpowiedź wydaje się oczywista, przy czym należy zastanowić się właśnie nad przyczynami owej nierówności.

Po pierwsze, narastanie nierówności w stosunkach podziału jest faktem. O ile przez wieki ludzkość starała się z niesprawiedliwością walczyć, o tyle wiekowy postęp ekonomiczny prowadził tylko do pogłębiania dysproporcji. Dla przykładu w roku 1870 przeciętny dochód w krajach najbogatszych w porównaniu z przeciętnym dochodem krajów najbiedniejszych był jedenaście razy większy, trzy pokolenia później wskaźnik ten wyniósł 39. Jeszcze jedno pokolenie później – w roku 1985 – wielokrotność ta wynosiła 52 razy i – jak się szacuje – obecnie zbliża się do 60⁴⁰.

Po drugie, uderzające nierówności zaczęły narastać podczas ostatnich dekad, szczególnie w latach 80. i 90., kiedy to współczesna globalizacja oraz tzw. czwarta rewolucja techniczna nabrały wielkiego impetu. Coraz szybsze rozprzestrzenianie się kapitalistycznych stosunków produkcji na skalę globalną musi wpłynąć na zróżnicowanie dochodów. Globalizacja zwiększa więc obszar przedsiębiorczości, a to z kolei pociąga za sobą szybszy wzrost dochodów bardziej aktywnych grup społecznych⁴¹.

Po trzecie, wyróżnia się wiele miar nierówności – o jaką zatem nierówność chodzi w globalnej gospodarce? Obecnie można wyodrębnić jej trzy wymiary⁴²:

³⁸ Liberska B., dz. cyt., s. 290.

³⁹ Kołodko G., *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001, s. 341.

⁴⁰ Kołodko G., dz. cyt., s. 342.

⁴¹ Tamże, s. 343.

⁴² Tamże.

- nierówność dochodowa wewnątrz kraju – narosła już w wielu krajach, ale prawie wszędzie związek wiąże się to z otwieraniem się na zewnątrz;
- nierówność między przeciętnymi dochodami poszczególnych krajów – tam, gdzie PKB jakiegoś kraju rośnie szybciej, pojawia się skłonność do obarczania odpowiedzialnością za to globalizacji,
- zróżnicowanie pomiędzy dochodami wszystkich mieszkańców Ziemi – jest ono ogromne i będzie jeszcze większe.

Globalizacja nie wydaje się więc sprzyjać w tym ujęciu wyrównywaniu warunków życia ludzi na świecie. Oprócz inwestorów tylko wysokiej klasy specjaliści mają możliwości poruszania się po rynku globalnym⁴³. I jest to zasadnicza cecha odróżniająca tą grupę ludzi od pozostałej reszty ludności przywiązanej do swojego miejsca zamieszkania.

Warto w tym momencie zwrócić uwagę na dość charakterystyczne zjawisko: z jednej strony w globalnym świecie usuwane są ostatnie bariery hamujące swobodny przepływ towarów i kapitałów, z drugiej natomiast poszczególne państwa tworzą nowe bariery i umacniają stare, które mają uszczelnić granice państw przed migracjami ludzi najgorzej wykształconych i pozbawionych w swoich krajach perspektyw życiowych.

5. Podsumowanie

Zastanawiając się na ogromem procesu globalizacji oraz jej skutkami, warto podkreślić, że to właśnie globalizacja stanowi silny czynnik przemian i jest poważnym wyzwaniem dla gospodarek, firm, instytucji, państw i całego porządku światowego. Obecnie wyróżnia się cztery główne aspekty globalizacji⁴⁴:

- presja globalnych rynków finansowych (niestabilność, efekt domina),
- presja konkurencji globalnej,
- globalizacja produkcji i działalności gospodarczej (międzynarodowych sieci produkcji korporacji transnarodowych),
- infrastruktura globalizacyjna (rynki, instytucje, regulacje).

Globalizacja niesie więc ze sobą nowe wyzwania i wywołuje pewne skutki, na które muszą odpowiedzieć przede wszystkim rynki i przedsiębiorstwa poprzez przyjęcie strategii zapewniających im dynamiczny rozwój. Odpowiednich procesów dostosowawczych wymagają również różnego rodzaju instytucje na szczeblu zarówno krajowym, regionalnym, jak i międzynarodowym. Przejawy

⁴³ Tamże, s. 159.

⁴⁴ Liberska B., dz. cyt., s. 32.

i cechy tak rozumianej globalizacji będą długo jeszcze wyznaczać kierunek rozwoju współczesnych i przyszłych gospodarek państw i narodów.

Literatura

- Baker T. H., The Consumer in the global market. *The OECD Observer* 1995, nr 192.
- Bieliański S., Biernat T., *Wokół problematyki integracji europejskiej*. Toruń: Wydaw. Adam Marszałek, 1999. ISBN 83-7174-541-9.
- Brake T., Walker D., *Doing Business Internationally. The Workbook to Cross – Cultural Success*. Princeton: Training Management Corporation, 1995.
- The Economist* z 8.04.2000.
- Ghemawat P., Distance Still Matters – the Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review* 2001, September.
- Globalizacja* [on-line]. [Dostęp 5.07.2008]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.globalizacja.wp.pl>.
- Gwiazda A., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*. Toruń: Wydaw. Adam Marszałek, 1999.
- Kłoskowska A., Kultury narodowe wobec globalizacji a tożsamość jednostki. *Kultura i Społeczeństwo* 1997, nr 4.
- Kołodko G., *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001. ISBN 83-7285-027-5.
- Kornacka D., *Globalizacja – implikacje dla przedsiębiorstw*. Szczecin: Wydaw. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000. Seria: Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Kotler P., *Marketing*. Warszawa: PWN, 1994.
- Kowalik T., Kapitał globalny a tendencje egalitarne i antyegalitarne. W: Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE, 2002.
- Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE, 2002. ISBN 83-208-1378-6.
- Ostry S., *Globalisation and Sovereignty*. Montreal: Mc Gill University, 1997.
- Stonehouse G. i in., *Globalizacja. Strategie i zarządzanie*. Warszawa: Wydaw. Felberg SJA, 2001. ISBN 83-88667-03-3.
- Strategor, *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*. Warszawa: PWE, 1995. ISBN 83-208-0983-5.
- Strużycki M. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*. Warszawa: Wydaw. Difin, 2000.
- Toffler A., *Szok przyszłości*. Warszawa: PWE, 1999.
- Toffler A., *Wojna i antywojna*. Warszawa: PWE, 1998. ISBN 83-7129-700-9.
- Zorska A., *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998. ISBN 83-01-12673-6.

FUNDAMENTALS
OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL SPIRITUALITY
DEMAND MEASUREMENT STRUCTURE

Vytautas Pranas Pranulis

Abstrakt: Początkowe badania (zob. Pranulis V. P., Demand and supply of spirituality in the context of marketing: cognitive methodological approach. W: Zarządzanie w XXI wieku: koncepcje, trendy, problemy. Wyższa Szkoła Bankowa 2009) były związane z popytem i podażą duchowości w kontekście marketingowym. Praca przedstawia pośrednie wyniki pilotażowej analizy mierników teoretycznych i metodologicznych podstaw popytu na duchowość. Zdefiniowano koncepcję i znaczenie terminów „potrzeba” oraz „popyt na duchowość”, a także kryteria pomiaru i definiowania duchowości. Zaproponowany pomiar matrycowy popytu na duchowość oparto na zachowaniach, wewnętrznych wartościach i kryteriach satysfakcji emocjonalnej w odniesieniu do trzech poziomów pomiaru: sfery osobistej, społecznej oraz do wszechświata. Matryca jest narzędziem i strukturą pozwalającą na określenie, które z podstawowych informacji mogą być kojarzone z pomiarem popytu na duchowość grupy lub jednostki. Przygotowano również kwestionariusz jako praktyczne narzędzie zbierania podstawowych informacji.

Słowa kluczowe: duchowość, marketing, zachowania ludzi.

1. Introduction

Constantly extending the knowledge of the essence and importance of spirituality, its links with human behaviour in the market, we are becoming more assertive, that spirituality is one of the most powerful factors influencing human endeavour. The concept of spirituality dates back almost two thousand years

according to S. Kale¹, though interest to what extent and how spirituality can be associated with marketing became more exposed just in the first decade of the 21st century. Spirituality is very often mentioned with the word “religion” even when characteristics and phenomenon of spirituality is searched for in management, business and marketing. Concept interpretations, working definitions, logical models provide strong surge for further theoretical and empirical investigations. Tacey (2004)² while investigating trends of spirituality changes pays attention to the growing influence of spirituality in people’s life today. Ray and Anderson (2001)³ stated that 50 million Americans and the same number of EU residents turn back to assess new values, which are closely related to success in work and spirituality. People care much more about ecology and planet preservation, peace, social justice, spirituality and self-actualization. The goal of this investigation is to analyze the essence of spiritual need and demand in the context of marketing and to develop theoretical backgrounds and methodological models of measurement spirituality demand.

The objectives of the study are as follows:

- Present the concept of spirituality need and demand;
- Explain and define terms of spirituality need and demand;
- Develop spirituality demand measurement criteria;
- Create spirituality demand measurement methodological model;
- Design the instrument for primary information collection.

2. The Concept of Spirituality need and demand

Earlier in our previous study⁴, we disclosed that evaluation and measurement of spirituality in the context of marketing can be expressed by using demand and supply dimensions. McKee (2003)⁵ has already discussed the issue of demand and supply of spirituality concept in the context of marketing. The analysed model of spirituality need and supply in marketing, which was presented by the author, is based on three levels of analysis: individual function, market function,

¹ Kale S., *Consumer Spirituality and Marketing* [on-line]. [Date 12.12.2009]. Available at: <http://www.acrwebsite.org/volumes/ap07/13027.pdf>.

² Tacey D., *The Spiritual Revolution: The Emergence of Contemporary Spirituality*. New York: Routledge, 2004.

³ Ray P., Anderson S. R., *The Cultural Creatives: How 50 Million People are Changing the World*. Three Rivers, MI: Three Rivers Press, 2001.

⁴ Pranulis V. P., Demand and Supply of Spirituality in the Context of Marketing: Cognitive Methodological Approach. In: *Zarządzanie w XXI wieku koncepcje, trendy, problemy*. Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa, 2009, p. 257–264.

⁵ McKee D., Spirituality and Marketing: An Overview of the Literature. In: Giacalone R. A., Jurkiewicz C. L. (Eds.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. New York: M. E. Sharpe, Inc., 2003, p. 57.

and society function of spirituality issues, and provides structured scheme of perception. The model presented by the author produces spirituality/religiosity phenomena scheme, on the basis of which empirical studies of spirituality in the context of marketing can be carried out, and the residents can be segmented. Thus, the author created the methodological basis which has a great methodological significance while projecting empirical spirituality studies in the context of marketing. According to Rossouw (1998)⁶, ethical and human business practice is a very important precondition for establishment of effective market economies.

The empirical investigation of the need for spirituality, conducted by Zinnbauer and his colleagues (1997)⁷, can be considered as an initial and stimulating example. The results of this investigation indicated that spirituality and religiosity are two different things. It is worth noticing that the results of the investigation performed by Zinnbauer and his colleagues coincide with the ideas presented by Roof in 1999⁸.

Some time later Montgomery, Mitchell, Bauer, Turner (2000)⁹ carried out an empirical study in which they practically verified the possibilities of market segmentation according to the spirituality or religiosity needs of an individual or a group. The above mentioned studies presented evidence that spirituality is values not equally significant and preferred by different individuals or groups and that religiosity proves to be just one among many other expression forms of spirituality. The members of certain religious community can be both spiritual and religious, when others can be religious but not spiritual. Formal belonging to a certain religious community by itself is not direct evidence of spirituality and that all members of this community are equally spiritual and religious.

However, it is reasonable to acknowledge that roots of religiosity rise from spirituality. Although it is obvious that some forms and actions of religiosity expose pre-eminence of material and secular values. McKee (2003)¹⁰, on the basis of people's religiosity and spirituality issues, proposes the division of people into four segments: spiritual but not religious, spiritual and religious, secularists, and religious but not spiritual. This classification indicates that spirituality and religiosity are not always compatible categories. Spirituality is the internal human value orientation status. But on the other hand, belonging and profess-

⁶ Rossouw G. J., Establishing Moral Business Culture in Newly Formed Democracies?? *Journal of Business Ethics* 1998, No. 17, p. 1563–1571.

⁷ Zinnbauer B. J. et. al., Religion and Spirituality: Unfuzzifying the Fuzzy. *Journal of the Scientific Study of Religion* 1997, Vol. 36, No. 4, p. 549–564.

⁸ Roof W. C., *Spiritual Marketplace: Baby Boomers and the Remaking of American Religion*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999.

⁹ Montgomery R. D. Et al., A Changing Marketplace: Marketing Religion and Spirituality to Generation X. *Journal of Ministry Marketing & Management* 2000, Vol. 6 (1), p. 35–51.

¹⁰ McKee D., Spirituality and Marketing: An Overview of the Literature. In: Giacalone R. A., Jurkiewicz C. L. (Eds.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. New York: M. E. Sharpe, Inc., 2003, p. 65.

ing certain religions are regulated by rituals, traditions, organizational structures, forms and engagements, which have to be observed by every person who practises this type of religion. Religion provides a certain interpretation of spirituality and not necessarily depicts the whole scope of human spiritual values. Having analysed the development stages of spirituality Cox and Min (2005)¹¹ state that spirituality is much more important than cognition because it predetermines moral thinking.

In this study, we try to extend our knowledge towards the aspect of spirituality which arises from internal value stimulus of a human being and makes a great impact on their behaviour in respect of themselves, society and universe. Firstly, the attention is paid to the essence of spirituality need and demand. The issues of spirituality supply are the subject of further investigation.

3. Terms and main attributes

Before extending our knowledge on specific aspects of the problem, we have to define terms and concepts which are used in this study. Demand and supply terms are clearly defined in the context of marketing. However, some misunderstandings and problems occur when such terms like *spirituality need* and *spirituality demand* are discussed.

Spirituality need: internal desire of a human being to do something good to another person or group of people, society, directly or indirectly (e.g. environmental protection, country protection, fairness) inspires internal need for feeling of satisfaction, which occurs not because of material selfishness motivation. It is possible, that a human being has a strong spiritual need but has no possibilities to satisfy it. Therefore, such a need is not satisfied.

Spirituality demand: person's disposition and possibilities to devote money, time, work, creativity, material wealth for the feeling of personal satisfaction, which originates from doing goodness to anybody else directly or indirectly, e.g. via social and/or physical environment. Spirituality need becomes a demand when a human being has not only the need but also a concrete possibility to satisfy the desire for spirituality. Spirituality demand is spirituality need supported by real possibilities of satisfaction.

¹¹ Cox R. H., Min D., A Proposed Paradigm for the Development Stages of Spirituality. In: Cox R. H., Ervin-Cox B., Hoffman L., *Spirituality & Psychological Health*. Colorado Springs: Colorado School of Professional Psychology Press, p. 33.

4. Spirituality criteria

We do not think that belonging to a certain religion and cherishing its traditions is the only and sufficient criteria to measure spirituality. Spirituality is human being's internal category while religiosity – external expression of religiosity which does not reveal all aspects of spirituality.

In this study we focussed on the aspect of spirituality demand measurement consisting of three criteria: behaviour, internal attitude, and emotional satisfaction.

Behaviour criteria are based on human behaviour information which comes from the fact of their behaviour in real practice, and it indicates as well as reveals the satisfaction of spiritual need. Survey instruments for collecting this kind of primary information should comprise such issues as facts about a respondent's spiritual behaviour in different situations.

Internal attitude criterion is based on the information about relatively stable and long-term wish of a human being to do something which would give them spiritual satisfaction. It is the internal human orientation which influences one's behaviour. A questionnaire should comprise questions related to internal spiritual disposition of a respondent. Here a third person's method can be applied when a respondent is asked to relate the attitudes about somebody else's behaviour¹², though, in fact, they express personal disposition.

Emotional satisfaction criterion is based on a self-satisfaction or dissatisfaction feeling, which comes after a person experiences the feeling that he/she behaved spiritually or not. In this case, a questionnaire should include questions how I or somebody else, on respondent's behalf, should feel in the case of other person's behaviour.

5. Measurement methodological model

On the basis of our previous investigation¹³, where a classification scheme of spirituality need levels and characteristics are presented, and which has some connection with G.F. Hegel (1963)¹⁴ theory on three different types of spirit identity, subjective (individual), objective (group, nation), and the absolute (God), we define three measurement levels of spiritual need: humanistic, social, and universe.

Humanistic level means concentration on an individual and on oneself. In fact, it is the level of interpretation spirituality need and measurement applying

¹² Malhotra N. K., *Marketing Research: An applied orientation*. Upper Saddle River: Pearson Education, Inc., 2010, p. 194.

¹³ Pranulis V. P., *op. cit.*, p. 262.

¹⁴ Hegel G. W. F., *Science of Logic*. London: George Allen & Unwin, Ltd., 1969, p. 824.

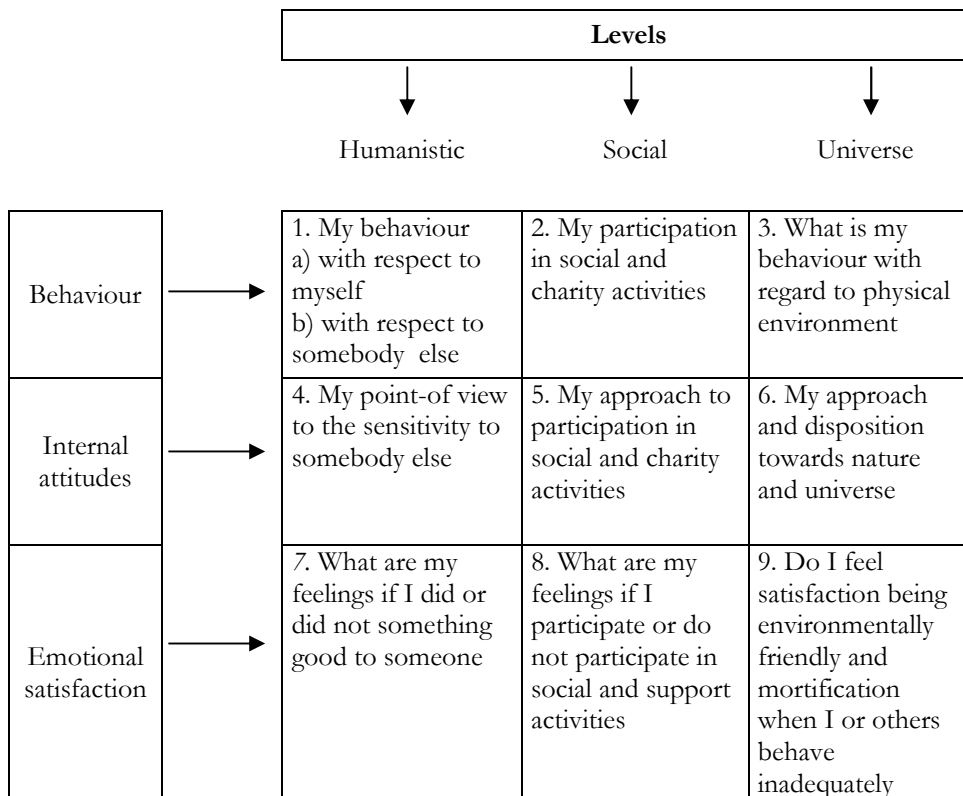
the method of egocentric perception and emotional feeling. Attention must be paid to the fact that humanistic level does not exist separately from social level because a human being can satisfy his/her spiritual need not only on the basis of one's behaviour but also on the way of communication with other people.

Social level concentrates on the focus of society, i.e. human community in general or different groups of people. This level indicates how far and how much a person with his/her spiritual values is associated with society, people and groups of people.

Universe level indicates human mission and understanding the essence of life, measurement of why I am here in this world, how much perception of my human mission directing my life style and behaviour in respect to my psyche and soma essence in the society and the universe.

The criteria listed above and levels of spirituality implied further steps towards creation of generalized methodological scheme measurement of spirituality.

Tab. 1. Methodological model measurement of spirituality



To evaluate every criterion three groups of questions/statements were created. The first group encompasses questions which have to be used for obtaining primary information related to the spiritual behavioural facts which had already happened or been experienced. In accordance with the above presented model three – level measurement is foreseen and questions are divided into three groups: (a) humanistic, i. e. with regard to myself, (b) from the social point of view, and (c) from the point of view of the universe and the absolute.

The first set of questions / statements for measuring instrument.

1. (a) I give offerings to the poor
2. (a) I do not abuse material wealth
3. (b) I give charity in money, help, work and other ways
4. (b) I do not give bribes
5. (c) I make concessions to injustice
6. (c) I participate in the actions of tidying and beautifying environment

The second group of questions consists of issues on internal attitude criterion. These questions will yield the desired information related to the internal attitude, disposition of a respondent, which can be evaluated as a spiritual value orientation which motivates people to behave differently. Three levels (a), (b), (c) are defined.

7. (a) Being sensitive to other people's misfortune is virtue
8. (a) Giving alms to beggars motivates laziness and begging
9. (a) Life is short, it is not worth changing good and merry life for a sad one like visiting poor or ailing people
10. (b) Support for poor is senseless because such people existed, exist and have to exist
11. (b) Pity and wish to help the poor have to be measured by rational thinking
12. (c) People have to care more for comfortable life and fight less against environment pollution and destruction
13. (c) People unappreciate unrecognised secrets of the universe
14. (c) Religiosity reflects people's spirituality

As the consequence of spiritual behaviour is emotional satisfaction, measurement of which, require to design the third group of questions. This group comprises questions, like in the first and second groups related to humanistic, social and universe levels, i.e. (a), (b), (c).

15. (a) I experience a feeling that I give little help to weak and unhappy people
16. (a) I am more sorry for myself than for others
17. (b) I feel civil enough, because I participate in developing and beautifying the country
18. (b) The people do not have a feeling of love for their native country
19. (c) The requirement of selecting rubbish irritates me
20. (c) I have a feeling of fear for ecological disaster

The groups of questions / statements provide the basis for measuring instrument design. In order to define to what extent the respondents agree or disagree with presented hint in the form of statement or question, five evaluation steps of Likert (1932)¹⁵ scale are used. The scale item has five response categories, ranging from 1. “Strongly agree”, 2. “Agree”, 3. “Neither agree nor disagree”, 4. “Disagree”, 5. “Strongly disagree”.

6. Survey instrument design

While concentrating on spirituality need and demand measurement problem, we created the measurement instrument as a formalized set of questions / statements for obtaining primary survey information from respondents. The questionnaire, as a data-collection instrument, can be used for obtaining reliable, useful information for the measurement of spirituality demand.

QUESTIONNAIRE

Your sincere and explicit answers to the presented questions and statements would help to recognize values which people respect, seek and demonstrate in every day life. On the basis of the obtained information the generalizations, conclusions and proposals will be presented, what to pay attention to, what efforts must be employed to better satisfaction of people’s needs considering value orientations. The questionnaire is anonymous the investigation results will be used for scientific purposes and the outcome of investigation will be generalized. We appreciate your participation and your opinions on the presented issues.

Some statements on behaviour are presented below. Please mark the answer which best correspond to your behaviour.

	Strongly agree	←—————→			Strongly disagree
	1	2	3	4	5
1. I give offerings to the poor	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. I do not abuse material wealth	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Give charity	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. I do not give bribes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¹⁵ Likert R., A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology* 1932, No. 140, p. 1–55.

- | | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 5. I do not make concessions to injustice | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. I participate in the actions of tidying and beautifying the environment | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Please, mark the answers which indicate to what extent you agree or disagree with the statements

- | | Strongly agree | ←—————→ | | | Strongly disagree |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Sensitivity to somebody's misfortune is virtue | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Giving alms to beggars motivates laziness and begging | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Life is short, it is not worth changing good and merry life for a sad one like visiting poor or ailing people | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Support for the poor is senseless because such people existed, exist and have to exist | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Pity and wish to help the poor have to be measured by rational thinking | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. People have to care more for comfortable life and fight less against environment pollution and destruction | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. People unappreciate unrecognised secrets of the universe | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Religiosity reflects people's spirituality | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Mark the answers, which best comply with your feelings on the basis of presented statements

	Strongly agree	←—————→			Strongly disagree
	1	2	3	4	5
15. I experience a feeling that I give little help to weak and unhappy people	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. I am more sorry for than for others	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. I feel civil enough, because I participate in developing and beautifying the country	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. The people do not have a feeling of love for their native country	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. The requirement of selecting rubbish irritates me	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. I have a feeling of fear for ecological disaster	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Age group					
Up to 25 years old	<input type="checkbox"/>				
26–30	<input type="checkbox"/>				
31–40	<input type="checkbox"/>				
41–50	<input type="checkbox"/>				
Over 50	<input type="checkbox"/>				
22. Gender					
Female	<input type="checkbox"/>				
Male	<input type="checkbox"/>				
23. Occupation					
Student	<input type="checkbox"/>				
Working student	<input type="checkbox"/>				
Civil servant	<input type="checkbox"/>				
Businessman	<input type="checkbox"/>				
Worker	<input type="checkbox"/>				
Other _____					

24. Education
- Higher
 - High
 - Secondary
 - Not finished secondary
25. Nationality
- Lithuanian
 - Other _____

Thank you for your answers.

The trial survey of the questionnaire in which 100 respondents participated – basically university students – has already been completed. The respondents did not complain about the questionnaire's form, content or lucidity. On average, while answering the questions respondents lingered about 10 minutes. Our investigation continues and here we can present only intermediate results of methodological model measuring instrument design. It is likely, that in the process of further investigation methodical and measuring instrument models will undergo some development.

7. Concluding remarks

First. Spirituality is one of the most important factors, influencing human behaviour. Though spirituality as concept dates back 2000 years, but the interest in how much spirituality is linked with marketing appeared only in the last decade of the 20 century.

Second. Selective survey of performed studies and publications indicate, that more and more people, both in the United States and Europe, are interested in spiritual values. People are more concerned about self-actualization and spirituality, ecology and planet-saving, peace.

Third. Spirituality studies and solutions have applicable meaning. Ethical and human practice is the prerequisite of creating strong market economy.

Fourth. Spirituality need expressed via behaviour, internal attitudes, emotional satisfaction, are the criteria, which can be adapted on humanistic, social, and universe levels. All together, they construct basic elements for creation of methodological model and design measuring instrument.

Fifth. The trial questionnaire indicated that respondents understood and found it not complicated to answer the questions.

Sixth. This investigation presents only intermediate results of methodical model investigation and criteria of primary information collection instrument. It is believed that in future investigation, methodological model and information collection instrument will undergo further development.

Literature

- Cox R. H., Min D., A Proposed Paradigm for the Development Stages of Spirituality. In: Cox R. H., Ervin-Cox B., Hoffman L., *Spirituality & Psychological Health*. Colorado Springs: Colorado School of Professional Psychology Press.
- Hegel G. W. F., *Science of Logic*. London: George Allen & Unwin, Ltd., 1969.
- Kale S., *Consumer Spirituality and Marketing* [on-line]. [Date 12.12.2009]. Available at: <http://www.acrwebsite.org/volumes/ap07/13027.pdf>.
- Likert R., A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology* 1932, No. 140, p. 1–55.
- Malhotra N. K., *Marketing Research: An applied orientation*. Upper Saddle River: Pearson Education, Inc., 2010.
- McKee D., Spirituality and Marketing: An Overview of the Literature. In: Giacalone R. A., Jurkiewicz C. L. (Eds.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. New York: M. E Sharpe, Inc., 2003.
- McKee D., Spirituality and Marketing: An Overview of the Literature. In: Giacalone R. A., Jurkiewicz C. L. (Eds.), *Handbook of Workplace Spirituality and Organizational Performance*. New York: M. E Sharpe, Inc., 2003.
- Montgomery R. D. et al., A Changing Marketplace: Marketing Religion and Spirituality to Generation X. *Journal of Ministry Marketing & Management* 2000, Vol. 6 (1), p. 35–51.
- Pranulis V. P., Demand and Supply of Spirituality in the Context of Marketing: Cognitive Methodological Approach. In: *Zarządzanie w XXI wieku koncepcje, trendy, problemy*. Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa, 2009, p. 257–264.
- Ray P., Anderson S. R., *The Cultural Creatives: How 50 Million People are Changing the World*. Three Rivers, MI: Three Rivers Press, 2001.
- Roof W. C., *Spiritual Marketplace: Baby Boomers and the Remaking of American Religion*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999.
- Rossouw G. J., Establishing Moral Business Culture in Newly Formed Democracies?? *Journal of Business Ethics* 1998, No. 17, p. 1563–1571.
- Tacey D., *The Spiritual Revolution: The Emergence of Contemporary Spirituality*. New York: Routledge, 2004.
- Zinnbauer B. J. et. al., Religion and Spirituality: Unfuzzifying the Fuzzy. *Journal of the Scientific Study of Religion* 1997, Vol. 36, No. 4, p. 549–56.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ AKADEMICKA WSPARCIEM DLA BIZNESU

Maciej Rogalski, Maciej Tokarski

Abstrakt: W nowoczesnej gospodarce coraz większe znaczenie odgrywają innowacyjne firmy tworzone w oparciu o badania prowadzone przez naukowców w ośrodkach akademickich. Otwarcie na biznes oraz wyzwianie potencjału przedsiębiorczości wśród własnych pracowników naukowych, studentów i doktorantów stanowi bardzo atrakcyjną drogę rozwoju szkół wyższych w wielu krajach i regionach. Celem artykułu jest ukazanie znaczenia, specyfiki i uwarunkowań rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce.

Słowa kluczowe: badania i rozwój, komercjalizacja badań naukowych, przedsiębiorczość akademicka.

1. Wprowadzenie

We współczesnym świecie podstawowym czynnikiem kreującym postęp i rozwój gospodarczy jest zdolność do innowacji rozumiana jako umiejętność przyswajania i wykorzystywania nowej wiedzy. W nowoczesnej gospodarce coraz większe znaczenie mają innowacyjne firmy tworzone w oparciu o badania prowadzone przez naukowców w ośrodkach akademickich. Globalizacja, dynamiczne zmiany ekonomiczno-społeczne oraz rozwój gospodarki opartej na wiedzy wymuszają zmiany w obszarze edukacji i szkolnictwa wyższego w kierunku nowych form współpracy nauki i gospodarki. Otwarcie na biznes oraz wyzwianie potencjału przedsiębiorczości wśród własnych pracowników naukowych, studentów i doktorantów stanowi bardzo atrakcyjną drogę rozwoju szkół wyższych w wielu krajach i regionach¹.

¹ Stawasz E. i in., *Przedsiębiorczość akademicka – raport z badania*. Warszawa: PARP, 2009, s. 6.

2. Pojęcie przedsiębiorczości akademickiej

Fenomen rozwoju spółek typu *spin-off* – stanowiących główny nurt tzw. przedsiębiorczości akademickiej i jeden z aktywnych mechanizmów komercjalizacji i transferu technologii – od kilku lat wzbudza coraz większe zainteresowanie wśród polityków, władz wyższych uczelni i mediów. Jedną z przyczyn zainteresowania tym tematem są przykłady ludzi i spółek, którym udało się połączyć sukces naukowy i komercyjny. Jednak najistotniejszym powodem zwrócenia uwagi na spółki *spin-off* były głębokie przeobrażenia w modelu funkcjonowania uczelni i instytucji naukowo-badawczych oraz ich relacji z gospodarką. Przeobrażenia te są efektem zmian, jakie w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat zaszły w mechanizmach funkcjonowania gospodarek (liberalizacja przepływów kapitałowych, prywatyzacja, wzrost migracji), co z kolei wywarło znaczną presję na sposób działania uczelni i instytucji naukowych. Konsekwencją pojawienia się na arenie gospodarczej spółek *spin-off* było szerokie i żywe zainteresowanie budową programów i infrastruktury mających na celu wzmocnić ten nurt komercjalizacyjny. O sile tego zainteresowania może świadczyć choćby fakt, że w roku 1980 zaledwie 25 amerykańskich uniwersytetów posiadało biura transferu technologii, podczas gdy dziesięć lat później biur takich było już ponad 200. Obecnie w samej tylko Europie istnieje około 300 programów wsparcia dla *spin-off*, z czego najwięcej przypada na Wielką Brytanię, Niemcy, Francję i Szwecję.

Struktura podmiotowa uruchamianych programów nie jest zbytnio zróżnicowana. Są one głównie ukierunkowane na cztery obszary zagadnień²:

- zwiększenie dostępności infrastruktury materialnej, np. w postaci inkubatorów i akceleratorów przedsiębiorczości, parków naukowo-technologicznych czy usługowych centrów laboratoryjnych,
- zwiększenie dostępności zasobów finansowych poprzez oferowanie środków na zasilenie różnych początkowych faz rozwoju takiej firmy (*seed money*, *start up money*) na warunkach bardziej przystępnych niż finansowanie pozyskiwane z rynku (np. konkurs na najlepszy biznesplan, publiczne fundusze *venture capital*),
- oferowanie specyficznej wiedzy (doradztwo) niezbędnej do przygotowania i uruchomienia projektu,
- podejmowanie działań mających na celu zmianę nastawień społecznych i pogłębienie kultury przedsiębiorczości w środowisku naukowym (np. konferencje promocyjne, seminaria, zmiany w procedurach wewnętrznych instytucji mające sprzyjać powstawaniu firm).

Przedsiębiorczość akademicka (PA) to aktywność w sferze edukacji biznesu oraz w zakresie praktycznego wspierania tworzenia firm powstałych na bazie

² Tamowicz P., *Przedsiębiorczość akademicka. Spółki spin-off w Polsce*. Warszawa: PARP, 2006, s. 15.

know-how osób związanych badaniami naukowymi. To, najprościej mówiąc, różne formy podejmowania działalności gospodarczej przez przedstawicieli środowiska akademickiego – studentów, doktorantów, absolwentów i pracowników naukowych – oraz jego najbliższego otoczenia. Działania tego typu z reguły koncentrują się w obszarze nowych technologii. Najbardziej powszechnymi formami są tzw. firmy odpryskowe – *spin-off*, których nazwa pochodzi z języka angielskiego, a w tłumaczeniu oznacza „efekt uboczny”. W tym przypadku efektem ubocznym prowadzenia badań naukowych przez uczelnie może być ich dodatkowe komercyjne wykorzystanie i czerpanie z tego zysków. Drugą formą jest działalność typu *spin-out*. Oznacza przedsiębiorstwo, które założył pracownik (np. laboratorium badawczego) szkoły wyższej, wykorzystując w tym celu m.in. jej zaplecze techniczne. Firmy tego typu pozostają kapitałowo lub operacyjnie związane z uczelnią. Tak więc można stwierdzić, że najprościej PA oznacza wszelkie działania mające na celu transfer wiedzy i innowacji do przedsiębiorstw, które działają na terenie uczelni lub przy niej. Znana jest próba wyjaśnienia istoty *spin-off* w raporcie opracowanym przez Bank of Boston wraz z Massachusetts Institute of Technology (MIT). Należy zaznaczyć, że nie użyto w nim słowa *spin-off*. Raport opisywał przykłady firm powiązanych z MIT, stworzonych przez pracowników naukowych oraz absolwentów tej uczelni³. Dobrze oddającą charakter akademickich przedsiębiorstw *spin-off* jest definicja opracowana w ramach projektu „IPR Helpdesk” koordynowanego przez Uniwersytet w Alicante. Brzmi ona następująco: *Spółki spin-off można zdefiniować jako nowe, niezależne przedsiębiorstwa, biorące swój początek w samym centrum działań innej jednostki (uniwersytetu/ośrodka badawczego/przedsiębiorstwa), które w pierwszym rzędzie mają na celu komercjalizację wiedzy jednostki macierzystej na rynku i/ albo wzrost zysków właścicieli jednostki macierzystej poprzez jej podział na kilka spółek*⁴.

W krajach anglosaskich pojęcie PA utożsamiane jest z powstawaniem na uczelniach przedsiębiorstw odpryskowych (tzw. *spin-off* lub *spin-out*), zakładanych i prowadzonych przez pracowników naukowych i studentów, oraz z przedsiębiorczością uczelni, zawsze gdy występuje ona jako oferent określonego typu *know-how* i chce je sprzedać na zasadach rynkowych. W takim ujęciu przedsiębiorczość akademicka jest postrzegana jako nowy, atrakcyjny mechanizm komercjalizacji naukowego *know-how*, pozwalający wielokrotnie korzyści czerpane przez naukowca (odkrywcę) oraz pozostałych partnerów naukowych i biznesowych (uczelnia, inwestorzy kapitałowi).

W Polsce i krajach Europy kontynentalnej na PA patrzy się szerzej, w sposób kompleksowy, począwszy od organizacji procesu dydaktycznego, przez zarządzanie

³ *The Impact of Innovation*. Bank Boston, Massachusetts Institute of Technology, March 1997.

⁴ *Spin-off jako sposób eksploatacji wyników badań*, opracowanie powstałe w ramach projektu „IPR Helpdesk” koordynowanego przez Uniwersytet w Alicante przy wsparciu Instytutu Prawa Własności Intelektualnej Uniwersytetu Jagiellońskiego, maj 2006.

własnością intelektualną, instrumenty komercjalizacji rozwiązań technologicznych, po szerokie relacje szkoły wyższej z otoczeniem gospodarczym.

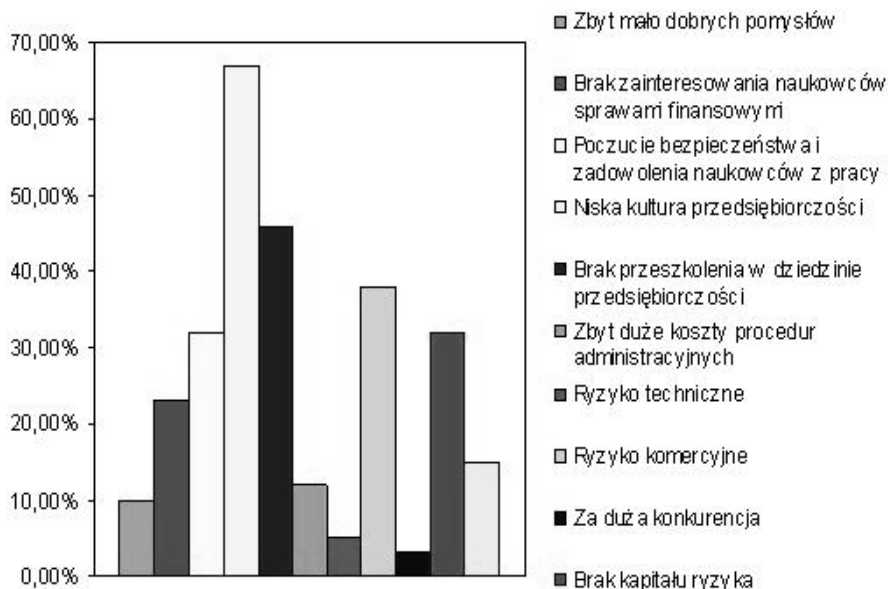
Pojęcie przedsiębiorczości akademickiej w polskich warunkach zostało prawnie unormowane z wejściem w dniu 27 lipca 2005 r. w życie ustawy prawo o szkolnictwie wyższym⁵, zgodnie z którą *Uczelnie współpracują z otoczeniem gospodarczym, w szczególności przez sprzedaż lub nieodpłatne przekazywanie wyników badań i prac rozwojowych przedsiębiorcom oraz szerzenie idei przedsiębiorczości w środowisku akademickim, w formie działalności gospodarczej wyodrębnionej organizacyjnie i finansowo od działalności, o której mowa w art. 13 i 14. W celu lepszego wykorzystania potencjału intelektualnego i technicznego uczelni oraz transferu wyników prac naukowych do gospodarki, uczelnie mogą prowadzić akademickie inkubatory przedsiębiorczości (AIP) oraz centra transferu technologii (CTT).*

3. Uwarunkowania działalności przedsiębiorstw spin-off

Przedsiębiorstwa *spin-off* tworzone są przez ludzi nauki, często bez odpowiedniej wiedzy z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej. Napotykają oni zatem trudności związane z regulacjami prawnymi, kwestiami podatkowymi, rachunkowością i samą procedurą zarządzania. *Spin-off* to zwykle przedsiębiorstwa oparte na wysokich technologiach. Wyroby i usługi dostarczane na rynek są wysoce innowacyjne, a mimo to zdarza się często, że nie od razu znajdują nabywców. Wśród naukowców funkcjonuje dosyć często przekonanie, że ich rozwiązania i proponowane technologie są tak dobre, że same się wypromują i znajdą nabywcę. Niestety, nie zawsze taki scenariusz się sprawdza. Naukowiec, zakładając firmę, niekoniecznie może być jednocześnie dobrym menedżerem, który jest w stanie, obserwując rynek, podjąć właściwą decyzję. Innym problemem jest kwestia własności intelektualnej. Przedsiębiorstwa odpryskowe wywodzące się z uczelni mogą też stykać się z problemami ze strony ośrodków macierzystych, w których twierdzi się, że wykorzystywana wiedza w powołanym podmiocie jest ich własnością, a przedsiębiorca/naukowiec korzysta z niej nieprawnie.

Obserwacje prowadzone przez agendy Komisji Europejskiej pozwoliły zidentyfikować podstawowe bariery rozwoju przedsiębiorstw *spin-off* (rys. 1).

⁵ Dz. U. 2005, Nr 164, poz. 1365.



Rys. 1. Bariery w tworzeniu firm spin-off w Unii Europejskiej

Źródło: European Commission, Cooperation between research system and industry to promote innovative firms. *Innovation Paper* No. 26.

Pomimo licznych ograniczeń w tworzeniu i rozwoju przedsiębiorstw *spin-off* praktyka dostarcza spektakularnych przykładów sukcesu tego typu działalności. A jednak naukowcy w Polsce niezmiernie rzadko podejmują inicjatywę prowadzenia działalności gospodarczej. Podstawową przyczyną takich zahamowań mogą być m.in. bariery prawne i organizacyjne⁶ w postaci niespójnych przepisów prawnych (ustawy o szkolnictwie wyższym z ustawą o finansach publicznych). Ustawa o szkolnictwie wyższym zawiera przepisy mówiące o tym, że szkoły wyższe współpracują z otoczeniem gospodarczym i szerzą idee przedsiębiorczości w środowisku akademickim. Uczelnie są autonomiczne we wszystkich obszarach swojego działania i mogą wybrać odpowiadające im narzędzia rozwoju przedsiębiorczości, które zależą od profilu jej kształcenia oraz uwarunkowań regionalnych. Zgodnie z ustawą uczelnia wyższa może ponadto prowadzić działalność gospodarczą wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo od działalności podstawowej, jaką stanowi kształcenie studentów i prowadzenie badań. Uczelnie mogą także tworzyć akademickie inkubatory przedsiębiorczości

⁶ Szerzej na temat barier patrz: Stawasz E. i in., *Przedsiębiorczość akademicka (rozwoj firm spin-off, spin-out) – zapotrzebowanie na szkolenia służące jej rozwojowi – raport z badania*. Warszawa: PARP, 2009, a także Tokarski M., Bariery rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. W: Bielawska A., Szopa A. (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – Mikrofirma 2010*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010, s. 375–383.

(AIP) oraz centra transferu technologii (CTT). Mogą one przybrać formę jednostek ogólnouczelnianych oraz spółek handlowych lub fundacji. Ustawa o finansach publicznych natomiast nie pozwala jednostkom finansów publicznych obejmować udziałów w spółkach (art. 37). Wynika z niej także obowiązek informowania rektora o podejmowaniu przez nauczycieli akademickich dodatkowego zatrudnienia. W przypadku więcej niż jednego miejsca pracy lub prowadzenia działalności gospodarczej łącznie z jednym dodatkowym zatrudnieniem wymagana jest więc zgoda rektora. Ustawodawca nie rozróżnia jednak sytuacji dodatkowego zatrudnienia od prowadzenia firmy (opartej na komercjalizacji wyników badań) przez pracownika nauki.

Niespójność przepisów prawnych z pewnością nie sprzyja prowadzeniu działalności gospodarczej przez pracowników nauki i studentów. Mimo to część uczelni podejmuje wysiłki na rzecz tworzenia AIP oraz CTT. Pierwsze z tych podmiotów zostały utworzone w Polsce już w połowie lat 90. XX wieku. Należy także zdawać sobie sprawę z faktu, że rozwój przedsiębiorczości w ogóle, w tym tej powstającej na lub przy uczelniach, zależy również od istnienia i sprawnego działania ustaw regulujących m.in. zasady ubezpieczeń społecznych, działalności gospodarczej czy ustaw podatkowych. Sytuacja, w której przepisy zmieniają się zbyt często, a więc istnieje duża niepewność prawa, prowadzenie działalności gospodarczej pociąga za sobą dość duże ryzyko. Blokują to rozwój przedsiębiorczości jako takiej, wpływa także negatywnie na decyzje o zakładaniu i prowadzeniu firm typu *spin-off* czy *spin-out*.

Przeszkodę dla rozwoju PA stanowią również bariery mentalno-kulturowe i psychologiczno-społeczne, do których należy zaliczyć nadal istniejące negatywne nastawienie do podejmowania ryzyka, nieprzyjemne reakcje środowiska naukowego na działalność komercyjną (obawy przed podejmowaniem własnej działalności gospodarczej i postrzeganie pracy etatowej jako rozwiązanie bardziej korzystne), a także brak zachęt ze strony władz uczelni do podejmowania aktywności gospodarczej oraz brak zainteresowania ze strony biznesu. Skutkuje to niskim poziomem transferu wiedzy do gospodarki i słabą współpracą biznesu z ośrodkami PA.

Brak środków finansowych lub trudność w ich pozyskaniu może stanowić poważną barierę w rozwoju PA. Ponadto brakuje mechanizmów współpracy firm typu *spin-off* z inwestorami instytucjonalnymi (funduszami typu *seed capital* oraz *venture capital*) i z „aniołami biznesu”. Wśród barier kompetencyjnych należy natomiast wymienić: brak pomysłu na biznes, nieznaną zasad prowadzenia firmy, brak umiejętności marketingowej prezentacji rozwiązań, nieznaną zasad ochrony własności przemysłowej, brak wiedzy na temat prawnych uregulowań w zakresie komercjalizacji wyników badań.

Bariery rozwoju PA tkwią także w strukturze polskiego szkolnictwa wyższego. Przede wszystkim należy tu zaznaczyć zbyt małą liczbę studentów kierunków ścisłych i technicznych w stosunku do ich ogólnej liczby. Ponadto brakuje ścisłej współpracy pomiędzy uczelniami a przedsiębiorcami i władzami

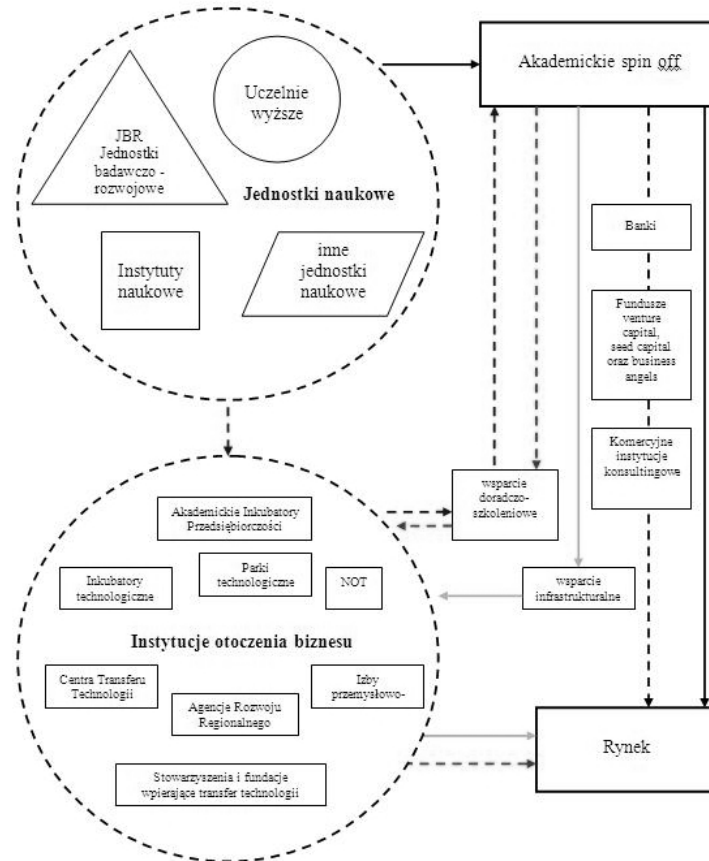
samorządowymi. Wzmocnienie współpracy świata nauki ze światem biznesu oraz zwiększenie zainteresowania młodych osób studiami na kierunkach technicznych mogłyby się przyczynić do rozwoju PA. Łatwiejsze do przezwyciężenia niż bariery strukturalne są natomiast bariery informacyjne. Sukces w tym zakresie zależy jednak w znacznej mierze od dokładnego zdiagnozowania luk kompetencyjnych.

Przedsiębiorczość akademicka to hasło ściśle związane z coraz bardziej rozpowszechnianą i dyskutowaną koncepcją uniwersytetu trzeciej generacji, dążącego do uzyskania silnej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej na rynku dydaktycznym i badawczym, uzyskującego korzyści z komercjalizacji swojej działalności badawczej, kontrybuującego na rzecz otoczenia, uzyskującego w zamian wymierne korzyści. Aby móc realizować powyższą koncepcję, należy dążyć do eliminowania barier, które utrudniają jej rozwój.

Ocenia się, że co trzecie małe lub średnie przedsiębiorstwo upada w pierwszych dwóch latach działalności. W akademickim przedsiębiorstwie *spin-off*, który jest specyficzną odmianą nowo powstałego przedsiębiorstwa, ryzyko porażki jest dużo wyższe⁷. Aby mogło ono funkcjonować i wykorzystywać potencjał naukowy, musi na ogół ponieść znaczne nakłady inwestycyjne, niezbędne do rozpoczęcia produkcji bądź świadczenia usług. Istotnym elementem jest umiejętność przewidywania scenariuszy zagrażających działalności tego rodzaju przedsiębiorstw. Ich proces wchodzenia w interakcję z otoczeniem rynkowym można przedstawić schematycznie (rys. 2).

Z powyższego rysunku wynika, że istnieją trzy zasadnicze ścieżki wejścia akademickiego przedsiębiorstwa *spin-off* na rynek. Pracownik instytucji naukowej, dysponujący pomysłem biznesowym i gotowością do podjęcia działalności gospodarczej na własny rachunek, może wejść na rynek samodzielnie. Posiada zatem niezbędny kapitał do płynnego prowadzenia działalności gospodarczej i jest przekonany, że jego umiejętności menadżerskie wystarczą, by przedsiębiorstwo sprawnie funkcjonowało na rynku.

⁷ Lerner J., The University and the Start-Up: Lessons from the Past Two Decades. *Journal of Technology Transfer* 2005, 30 January, 49–56 (Special Issue in Honor of Edwin Mansfield).



Rys. 2. Proces wejścia akademickiego przedsiębiorstwa *spin-off* na rynek
 Źródło: Spinka [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.spinka.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=56.

Inaczej dzieje się, gdy pracownik instytucji naukowej ma pomysł, ale nie wie, jak go skomercjalizować. W tym celu niezbędna jest mu kompleksowa pomoc doradczo-szkoleniowa. Ważne jest również stworzenie przyjaznych warunków do inkubacji nowego podmiotu, np. zapewnienie pomieszczeń, dostęp do mediów, odpowiedniej aparatury oraz laboratoriów. Istotną rolę odgrywają tu instytucje otoczenia biznesu, które działają na zasadzie podmiotów non profit. Wiele z nich tworzy ośrodki wspierania przedsiębiorstw odpryskowych. Mogą to być: centra transferu technologii, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki technologiczne. Rolę wspierania odgrywają także klastry przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa odpryskowe mogą też wchodzić w nieformalne związki zbliżone do formy klastra, np. laboratoria prowadzone przez wielu naukowców/przedsiębiorców świadczące kompleksowe badania. Wspomniane powyżej inicjatywy podejmowane przez instytucje otoczenia biz-

nesu wspierające działalność innowacyjną są podejmowane na terenie całej Polski. Zatrudniony personel jest w stanie kompleksowo udzielić informacji pracownikowi naukowemu, który chce założyć działalność gospodarczą. W wielu przypadkach można mówić o opiece nad przedsiębiorstwem *spin-off* od momentu tworzenia biznesplanu przez formalności prawne, aż do czasu, w którym przedsiębiorca jest w stanie sam poradzić sobie na rynku.

Wejście przedsiębiorstwa *spin-off* na rynek może być także wspierane przez instytucje komercyjne, tj. banki, fundusze *venture capital* oraz instytucje konsultingowe. Instytucje te, świadcząc firmom odpryskowym swoje usługi – w wielu przypadkach wykładają/pożyczają kapitał na rozruch działalności gospodarczej, a w zamian otrzymują gratyfikację w formie wynagrodzenia bądź udziały w przedsiębiorstwie.

4. Przedsiębiorczość akademicka w Polsce

Przedsiębiorczość – innowacje – konkurencyjność to łańcuch słów dzisiaj często używany, kiedy jest mowa o postępie społecznym i ekonomicznym. Towarzystwą temu programy i działania państw oraz wspólnot ponadnarodowych zmierzające do poprawy jakości życia w skali lokalnej i globalnej. W polskich warunkach budowa nowoczesnych relacji nauka-gospodarka oraz przygotowanie do samozatrudnienia to całkowicie nowe wyzwania. Nauka przez cały okres powojenny rozwijała się w oderwaniu od praktyki gospodarczej, gdyż przemysł z poprzedniej epoki nie był zainteresowany innowacjami. Realizowane już od ponad dwudziestu lat zmiany systemowe w niewielkim stopniu dotknęły nauki i sektora B + R, stąd można stwierdzić, że w Polsce biznes akademicki jest na etapie raczkowania. Przykładowo w MIT co czwarta osoba ma firmę typu *spin*, w sumie jest ich ok. 5 tys. na 20 tys. pracowników i studentów, a generują one 237 dolarów mld USD przychodów rocznie. W Belgii na Katolickim Uniwersytecie w Leuven (Leuven Research & Development) istnieje 51 aktywnych *spin-offs*, które zatrudniają ponad 1500 osób i generują 300 mln EUR dochodów rocznie (akcje, opłaty licencyjne). Na Uniwersytecie w Cambridge od 1979 do 2002 r. założono 109 firm typu *spin-off*. Dla porównania przez Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości przy Politechnice Krakowskiej (17,5 tys. studentów) przez ostatnie dwa lata przewinęły się 24 firmy, z czego tylko dwie typu *spin-out* – jak wynika z raportu Ministerstwa Gospodarki, a w Centrum Innowacji, Transferu Technologii i Rozwoju Uniwersytetu Jagiellońskiego (Uniwersytet Jagielloński to 15 wydziałów: medyczne, przyrodnicze, informatyczne, humanistyczne, ponad 40 tys. studentów i ponad 3000 nauczycieli akademickich) działają trzy firmy typu *spin-off*. W 2012 r. w miasteczku akademickim na Bielanach w Toruniu ma powstać Interdyscyplinarne Centrum Nowoczesnych Technolo-

gii⁸. Będzie kosztować ok. 17,5 mln EUR. Kwota 12 mln EUR wpłynie ze środków unijnych, resztę dołoży Ministerstwo Finansów. W naszpikowanym specjalistyczną aparaturą gmachu fizycy, chemicy, biolodzy i inni naukowcy mają pracować ramię w ramię z przedsiębiorcami. Wzorem dla toruńskich naukowców jest ośrodek w Manchesterze, gdzie inwestycje w programy realizowane wspólnie z przedsiębiorcami wynoszą ok. 20 mln GBP rocznie. Toruńscy naukowcy mają pierwsze pomysły na firmy. Klasyczny *spin-off* planuje stworzyć zespół prof. Michała Komoszyńskiego, który odkrył dobroczynne dla serca działanie enzymów zawartych m.in. w ziemniakach. O komercjalizacji wyników badań myślą też chemicy. Niebawem powinny zakończyć się negocjacje z firmami farmaceutycznymi prof. Bogusława Buszewskiego, które również mogą doprowadzić do stworzenia nowych leków⁹.

Czas pokaże, jak rozwinie się idea przedsiębiorczości akademickiej w Polsce – tym bardziej, że z funduszy UE na lata 2007–2013 na wsparcie współpracy biznesu i nauki mamy kilkaset milionów złotych rozsianych po różnych działaniach i programach. Z pewnością znajdują się zarówno przedsiębiorcy, jak i przedstawiciele kadry naukowej, którzy chętnie w imię wspólnych interesów podejmą taką współpracę. Przykładem firmy, która aktywnie współpracuje ze światem nauki, jest firma Druk-Intro SA z Inowrocławia. Obecnie należy ona do jednej z najlepiej wyposażonych drukarni dzielowych w Polsce. Zdaniem jej Prezesa, Macieja Rogalskiego, współautora niniejszego artykułu, im szybciej uczelnie otworzą się na ten typ rynkowej aktywności, tym szybciej przeniknie on środowisko biznesu. Szkoły wyższe w większym zakresie powinny przekonywać poszczególne firmy, że studenci pod okiem wykładowców są w stanie rozwiązać ich problemy lub przygotować analizy i projekty na ich zlecenie. Niekoniecznie muszą to być duże, spektakularne przedsięwzięcia. Istnieje bardzo liczna grupa tematów związanych z upowszechnianiem i praktycznym wprowadzaniem do polskich firm światowych osiągnięć w dziedzinie zarządzania, upowszechniania zagadnień związanych z rachunkowością zarządczą i wiele innych. Bardzo interesujące wydaje się projektowanie, wdrażanie i stosowanie w polskich przedsiębiorstwach systemów opartych na rachunku kosztów działań sterowanych czasem (*time-driven-activity-based-costing*, TDABC) i strategiczna karta wyników (*balanced scorecard*, BSC), koncepcjach odrębnych, ale uzupełniających się. Studencki zespół kierowany przez pracowników naukowych po stworzeniu scenariusza na poziomie działań identyfikujących daną firmę, edukacyjnych – w wymaganym zakresie dla poszczególnych grup jej pracowników oraz działań projektowych, wykonawczych, wdrożeniowych, realizuje w praktyce w konkretnym przedsiębiorstwie to, co dla większości osób nim kierujących, studen-

⁸ Czarnecki M., Centrum UMK ma problem: jak działać, by nie zarobić? *Gazeta Wyborcza* z 4.01.2010.

⁹ Czarnecki M., Naukowcy zrobią biznes na swoich wynalazkach. *Gazeta Wyborcza* z 27.01.2010.

tów, a także pracowników naukowych uczelni znane jest dotychczas tylko w teorii z publikowanej literatury.

Polskie firmy w ostatnich latach zrealizowały i realizują obecnie bardzo wiele innowacyjnych projektów inwestycyjnych związanych z wprowadzaniem zaawansowanych technologii, nowoczesnych maszyn i urządzeń. W wielu przypadkach rozwiązania zawarte między innymi w systemie TDABC powinny ten proces uzupełniać, prowadząc do osiągania większych zysków poszczególnych firm. Każdy, niezależnie od jego wielkości, zrealizowany wspólny projekt przedsiębiorstwa i uczelni będzie powodował pozytywną zmianę nastawień społecznych i pogłębianie kultury przedsiębiorczości w środowisku naukowym, realizując przy tym jeden z czterech obszarów zagadnień związanych z praktycznym wdrażaniem założeń przedsiębiorczości akademickiej. Na obecnym etapie rozwoju tego nurtu w Polsce jest to bardzo istotne. Ponadto szybko dokonujące się zmiany w otoczeniu powodują, że firma musi nieustannie wdrażać nowe rozwiązania techniczne i organizacyjne oraz podnosić kwalifikacje załogi – w tym obszarze również można oczekiwać współpracy z uczelniami¹⁰.

Odrębną kwestią, a zarazem barierą, jest granica ochrony patentowej. Tempo, w jakim zmieniają się technologie, powoduje, że nie oplaca się patentować swoich wynalazków – jest to zupełnie nieopłacalne, bo w naszym kraju trwa to zbyt długo (nawet 5–7 lat) i kosztuje majątek.

Czy polscy przedsiębiorcy wykorzystują potencjał naukowy uczelni? Zdaniem minister nauki i szkolnictwa wyższego, prof. Barbary Kudryckiej, do tej pory w niewielkim stopniu. Szacuje się, że tylko 14% całkowitego dorobku naukowego jest bezpośrednio wykorzystywane w gospodarce, co stanowi najniższy wskaźnik w Unii Europejskiej. Zaledwie 30% badań jest finansowanych przez sektor prywatny – na świecie niemal dwukrotnie więcej. I tylko jedna trzecia polskich uczonych współpracuje z przedsiębiorstwami¹¹. Dlaczego więc biznes nie inwestuje w naukę w Polsce?

Zdaniem prof. Karola Musioła, Rektora Uniwersytetu Jagiellońskiego: *w Polsce jeszcze nie ma dużego biznesu, który mógłby inwestować w naukę. A do tego, żeby przyciągnąć zagranicznych inwestorów, brakuje nam infrastruktury. Środki europejskie co prawda pozwolą nam ją zmienić, ale dopiero za jakieś siedem do dziesięciu lat. Biznesmeni nie są działaczami charytatywnymi, chcą zarobić. My musimy im pokazać, że mamy takie narzędzia, wyposażenie i mądrych ludzi, że jeśli jest problem do rozwiązania, to my to zrobimy lepiej i taniej niż jakaś instytucja w Niemczech czy w USA. Stany są bardzo drogie, a mimo to większość biznesu woli płacić w Stanach. Musimy się zastanowić, dlaczego*¹².

Trzeba mieć nadzieję, że skoro udało się osiągnąć sukces w tej dziedzinie w innych krajach, to z pewnością i nam się uda, biorąc pod uwagę fakt, że pol-

¹⁰ Rogalski M., Tokarski M., Potencjał przedsiębiorczości akademickiej. W: Majewski P., Żywiecki P. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka w Toruniu. Dobre praktyki Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej*. Toruń: Wydaw. WSB w Toruniu, 2009, s. 14–15.

¹¹ Czeladko R., Do wykorzystania są talenty wybitnych informatyków. *Rzeczpospolita* z 27.11.2009.

¹² Niewińska A., Nauka, społeczeństwo i biznes muszą współdziałać. *Rzeczpospolita* z 27.11.2009.

skie firmy są mało innowacyjne. Dzisiaj Polska jest w grupie pięciu krajów członkowskich UE, które wydają najmniej na badania i rozwój, bo zaledwie 0,56% produktu krajowego brutto, przy czym udział przedsiębiorstw wynosi nie więcej niż 30%. Z kolei udział eksportu produktów wysokich technologii w wartości eksportu ogółem wynosi niewiele ponad 3%, co daje Polsce ostatnie miejsce w UE. Z pewnością budowa nowoczesnych relacji nauka-gospodarka pomoże zniwelować te negatywne tendencje.

5. Możliwości wsparcia biznesu przez WSB w Toruniu

Przy Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu¹³ od 2004 r. funkcjonuje akademicki inkubator przedsiębiorczości, który daje możliwość młodym, ambitnym osobom założenia własnej firmy, tworzy nowe miejsca pracy oraz inspiruje współpracę między środowiskami naukowo-badawczymi a przedsiębiorcami. Obecnie w inkubatorze z powodzeniem funkcjonuje 40 firm o różnych profilach działalności. Działają one nie tylko na regionalnym toruńskim rynku, prowadzą również działalność na rynku ogólnopolskim i międzynarodowym. 9 lipca 2009 r. w WSB w Toruniu odbyła się konferencja, podczas której ogłoszono ranking najlepszych oddziałów akademickich inkubatorów przedsiębiorczości działających w ramach Fundacji AIP. Toruński AIP zajął drugie miejsce, ustępując tylko krakowskiemu oddziałowi.

W strukturze szkoły ważną rolę odgrywa Instytut Rozwoju Badań Naukowych (IRBN), który jest ogólnouczelnianą komórką organizacyjną o charakterze naukowo-badawczym, funkcjonującą na rzecz Wydziału Finansów i Zarządzania w Toruniu oraz Zamiejscowego Wydziału Finansów i Zarządzania w Bydgoszczy. Współpraca z przedsiębiorstwami polega na prowadzeniu badań zleconych, wykonywaniu ekspertyz oraz przeprowadzaniu szkoleń tematycznych. W ostatnim czasie odbyło się np. szkolenie dla Komendy Głównej Policji z zakresu przestępczości ubezpieczeniowej i finansowej.

Oferta komercyjna IRBN dla przedsiębiorstw obejmuje:

- badania rynkowe i marketingowe, analizę rynku, konkurencji, produktów, działań marketingowych, udziału w rynku, pozycji konkurencyjnej itp.,
- analizę powiązań strategicznych między przedsiębiorstwami (determinanty, czynniki sukcesu, dobór partnera, transfer wiedzy itp.),
- doradztwo ubezpieczeniowe, pomoc w uzyskiwaniu odszkodowań,
- ekonometryczną analizę i prognozowanie procesów sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem cykliczności modelowanych procesów,

¹³ Za: Knowska A., Tokarski M., Żywiecki P., Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. W: Majewski P., Żywiecki P. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka w Toruniu. Dobre praktyki Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej*. Toruń: Wydaw. WSB w Toruniu, 2009, s. 45–51.

- optymalizację procesów zamówień na podstawie prognoz sprzedaży,
- statystyczną analizę efektywności promocji,
- ekspertyzy prawne, analizę przepisów prawnych, wykładnię prawa (prawo cywilne, handlowe, gospodarcze, administracyjne, finansowe, ustrojowe, konstytucyjne),
- doradztwo podatkowe, optymalizację opodatkowania,
- opinię i ekspertyzy z zakresu stosowania i wykorzystania krajowych i międzynarodowych regulacji prawnych w rachunkowości.

Obecnie IRBN realizuje:

- program Fire-UP II we współpracy z Toruńską Agencją Rozwoju Regionalnego,
- badania we współpracy z Urzędem Marszałkowskim Województwa Kujawsko-Pomorskiego, które mają na celu rozpoznanie potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw Regionu Kujawsko-Pomorskiego oraz potrzeb dotyczących wspierania badań, innowacji oraz wymiany *know-how* pomiędzy nauką a biznesem.

6. Podsumowanie

Gdzieś, w czyjejs głowie, a może w którymś przedsiębiorstwie pojawił się już lub zapewne za chwilę się pojawi pomysł, który będzie zacznem kolejnego przełomu w gospodarce i w społeczeństwie. Może to będzie polskie przedsiębiorstwo? Aby tak się stało, polskie firmy muszą zmienić podejście do innowacji, do badań i do współpracy z sektorem nauki, pamiętając, że ogromną umiejętnością jest takie wykorzystanie nauki w życiu, aby przyniosła nam zadowolenie i dobra materialne, gdyż w tym obszarze mamy znaczne opóźnienie i wiele do nadrobienia w porównaniu chociażby do krajów Europy Zachodniej.

W państwach zachodnich przez lata wypracowano instrumenty polityki wsparcia, które są silnie zróżnicowane w zależności od kraju i kontynentu. Punktem wyjścia jest realizacja spójnej polityki w zakresie przedsiębiorczości akademickiej, obejmującej zarówno elementy legislacyjne, fiskalne, jak i organizacyjne oraz społeczne. Należy podkreślić zaawansowane i różnorodne doświadczenia światowe w zakresie aktywizacji przedsiębiorczości technologicznej ze strony władz regionalnych i rządów (w ramach polityki innowacyjnej) oraz organizacji ponadnarodowych. Można już mówić o setkach programów i różnorodnych inicjatyw zarządzania rozwojem gospodarczym, podejmowanych na różnych poziomach (międzynarodowym, krajowym, regionalnym i lokalnym). Łączy je wspólne przesłanie: sukces przedsiębiorczości technologicznej (w postaci tworzenia firm odpryskowych), co wymaga równoczesnego wystąpienia

czterech strumieni zasilających: postaw i umiejętności przedsiębiorczych, technologii (*know-how*), kapitału oraz systemu wsparcia.

Polska z pewnością skorzysta z doświadczeń innych krajów, szczególnie bardziej rozwiniętych. A skoro udało się im osiągnąć sukces w tej dziedzinie, to i nam się uda. Jest wiele do zrobienia i trzeba zdać sobie sprawę, że potencjał intelektualny w długim okresie daje zwielokrotnione efekty, kiedy jest wsparty finansami na inwestycje, wiedzą w dziedzinie rynku i zarządzania, kulturą przedsiębiorczości i innowacji, a to, jak pokazują doświadczenia innych państw, można osiągnąć poprzez budowę nowoczesnych relacji nauka-gospodarka. Czas wreszcie zrozumieć, że obie sfery powinny działać na zasadzie naczyń połączonych, przyczyniając się do udziału Polski w prawdziwym skoku cywilizacyjnym. Ogromny kapitał intelektualny i naukowy może przyciągać kapitał finansowy i inwestycyjny. Z kolei świadomy roli nauki w gospodarce, zorientowany na innowacyjność biznes może stymulować rozwój badań przekładający się na wspólny sukces. Autorzy mają nadzieję, że taki efekt synergii jest możliwy i że w niedalekiej przyszłości doczekamy się rozpoznawalnej na całym świecie polskiej marki rewolucjonizującej rynek najnowocześniejszych technologii czy komunikacji społecznej.

Literatura

- Czarnecki M., Centrum UMK ma problem: jak działać, by nie zarobić? *Gazeta Wyborcza* z 4.01.2010.
- Czarnecki M., Naukowcy zrobią biznes na swoich wynalazkach. *Gazeta Wyborcza* z 27.01.2010.
- Czeladko R., Do wykorzystania są talenty wybitnych informatyków. *Rzeczpospolita* z 27.11.2009.
- European Commission, Cooperation between research system and industry to promote innovative firms. *Innovation Paper* No. 26.
- Knowska A., Tokarski M., Żywiecki P., Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. W: Majewski P., Żywiecki P. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka w Toruniu. Dobre praktyki Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej*. Toruń: Wydaw. WSB w Toruniu, 2009. ISBN 978-83-923607-8-0.
- Lerner J., The University and the Start-Up: Lessons from the Past Two Decades. *Journal of Technology Transfer* 2005, 30 January, 49–56 (Special Issue in Honor of Edwin Mansfield).
- Niewińska A., Nauka, społeczeństwo i biznes muszą współdziałać. *Rzeczpospolita* z 27.11.2009.
- Rogalski M., Tokarski M., Potencjał przedsiębiorczości akademickiej. W: Majewski P., Żywiecki P. (red.), *Przedsiębiorczość akademicka w Toruniu. Dobre praktyki Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości przy Wyższej Szkole Bankowej*. Toruń: Wydaw. WSB w Toruniu, 2009. ISBN 978-83-923607-8-0.

- Spinka* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.spinka.com.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=56.
- Spin-off jako sposób eksploatacji wyników badań*, opracowanie powstałe w ramach projektu „IPR Helpdesk” koordynowanego przez Uniwersytet w Alicante przy wsparciu Instytutu Prawa Własności Intelektualnej Uniwersytetu Jagiellońskiego, maj 2006.
- Stawasz E. i in., *Przedsiębiorczość akademicka – raport z badania*. Warszawa: PARP, 2009. ISBN 978-83-7633-032-7.
- Stawasz E. i in., *Przedsiębiorczość akademicka (rozwoj firm spin-off, spin-out) – zapotrzebowanie na szkolenia służące jej rozwojowi – raport z badania*. Warszawa: PARP, 2009.
- Tamowicz P., *Przedsiębiorczość akademicka. Spółki spin-off w Polsce*. Warszawa: PARP, 2006. ISBN 83-60009-40-6.
- The Impact of Innovation*. Bank Boston, Massachuset Institute of Technology, March 1997.
- Tokarski M., Bariery rozwoju przedsiębiorczości akademickiej w Polsce. W: Bielawska A., Szopa A. (red.), *Strategie zarządzania mikro i małymi przedsiębiorstwami – mikrofirma 2010*. Szczecin: Wydaw. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 2010. Seria: Zeszyty Naukowe nr 585, Ekonomiczne Problemy Usług nr 50.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym*. Dz. U. 2005, Nr 164, poz. 1365.

III. PRAWO

WOLNOŚĆ ORAZ POSTĘP A IDEE LIBERALNE I KOMUNITARYSTYCZNO-KONSERWATYWNE W PRAWIE

David Bumikowski

Abstrakt: Artykuł dotyczy rozwoju wolności w majestacie prawa, a także liberalnych oraz komunitarystyczno-konserwatywnych idei w doktrynie prawa i w prawie rozumianym jako system konwencjonalnie ustanowionych regul. Najważniejsze pytanie brzmi: dokąd zmierzamy? Do świata ludzi odpowiedzialnych moralnie czy do zagłady cywilizacji? Wolność rozumiana jako szersze pole dokonywania w sposób legalny różnych działań ludzkich wciąż się rozszerza. Zjawiska, które w artykule nazywa się przypadkami kontrowersyjnymi moralnie, jak aborcja lub eutanazja, są najlepszymi przykładami tego procesu w naszej kulturze (Zachód). Autor zgadza się z opinią, że sumienie wydaje się lepszym sposobem formowania naszej osobowości i moralności niż prawo.

Słowa kluczowe: konserwatyzm, liberalizm, prawo, wolność.

1. Wprowadzenie

Prawo jest zawsze „kantowską barierą”¹ ludzkich działań. Jest granicą możliwości swobodnego zachowania się bez konsekwencji i sankcji prawnych. Człowiek jest jednak wolny i może zachować się, jak chce, bez względu na prawo. Wolność rozszerza się w różnych sferach życia społecznego w przeciągu wieków. Proces ten jest dość hermetyczny: rozszerzaniu się ogólnie pojętej „wolności (zachowań) w świetle prawa” towarzyszy często kazuistyczne bądź proceduralnie szczegółowe określenie regul postępowania w prawie.

¹ Kant I., O porządku: To może być słuszne w teorii, ale nic nie jest wart w praktyce. W: Klemme H. F. (oprac.), *O porządku: To może być słuszne w teorii, ale nic nie jest wart w praktyce. Do wiecznego pokoju. Projekt filozoficzny*. Toruń: Wydaw. COMER, 1995, s. 19–20. Jest to mało znana obecnie rozprawa Kanta z roku 1793.

Od czasów oświecenia mówi się niejednokrotnie o postępie, wolność jest z nim skorelowana, otrzymujemy nowe prawa, uprawnienia, mamy roszczenia, mniej obowiązków niż pańszczyźniani chłopci. Czy jednak na pewno? Kim jesteśmy? Dokąd zmierzamy? Gdzie jest granica naszej wolności? Gdzie prawo ma postawić ową kantowską barierę naszych działań, ale i działań państwa? Czy jest nią wolność drugiego człowieka? Czy może aksjologia leżąca u podstaw danego społeczeństwa i danej kultury? A może obiektywne uniwersalne wartości? Czy – przykładowo – zabójstwo nienarodzonych i tworzenie dzieci z próbowki mają być normą czy wyjątkiem? Czy jest to postęp w ramach naszej wolności i jak na to patrzy prawo, które ma być barierą, granicą? Autor chciałby skupić się na zjawiskach, które nazywa przypadkami kontrowersyjnymi moralnie i na wizji liberalnej oraz konserwatywnej prawa.

Przypadki kontrowersyjne moralnie, takie jak: aborcja, eutanazja, związki homoseksualne, pornografia, prostytutka, cudzołóstwo, kazirodztwo, klonowanie, są przedmiotem sporów nie tylko moralnych czy też toczonych w ramach debat publicznych, lecz także sporów prawnych między liberalami a konserwatystrami (na płaszczyźnie obyczajowej).

Prawo ingeruje w moralność. Co to oznacza? Nie chodzi o oparcie prawa na minimum moralności (nie zabijaj, nie kradnij, wykonuj zobowiązania etc.). Oparcie prawa na minimum moralności na nie stanowi ingerencji prawa w sferę moralności w rozumieniu autora. Każde prawo jest oparte na moralności (pytanie brzmi – na jakiej?). Ingerencję powyższą stanowi oparcie prawa na etyce perfekcjonistycznej (wskazującej na ideały godziwego życia, np. etyka katolicka). Ingerencją taką może być też samo regulowanie przypadku kontrowersyjnego moralnie (np. sztuczne zapłodnienie, aborcja). Zawsze bowiem dotykamy czyjeś moralności, ingerując w tę w sferę poprzez prawo; nie są to przypadki jednomyślne w społeczeństwie co do oceny moralnej lub co do możliwości prawnego zakazu, jak to jest w przypadkach oczywistych i jednomyślnych społecznie, takich jak zabójstwo czy kradzież, niewykonanie zobowiązania.

Inaczej na kwestię ingerencji prawa w sferę moralności patrzą z jednej strony liberalowie, a z drugiej – konserwatyści. Liberalizm i konserwatyzm w ujęciu modelowym są odmiennymi propozycjami i projektami dotyczącymi pozycji jednostki w społeczeństwie, jej wolności i roli oraz istoty wartości społecznych. W praktyce oba te nurty nie są tak jednorodne, a modyfikacje ich klasycznych ujęć zdarzają się coraz częściej. Pojęcie postępu jest odmiennie pojmowane przez te nurty intelektualne².

² Zob. np. Bartyzel J., *W gąszczu liberalizmów*. Lublin: Fundacja Servire Veritati. Instytut Edukacji Narodowej, 2004. Por. także Bartyzel J., *Konserwatyzm bez kompromisów. Studium z dziejów zachodniej myśli politycznej w Polsce XX wieku*. Toruń: Wydaw. Adama Marszałek, 2002. Inaczej Villapando Nava J. M., Premisas axiologico educativas, para una concepcion del progreso social. W: *Memoria del X Congreso Mundial Ordinario de Filosofia del Derecho y Filosofia Social (I.V.R.)*. Mexico: Universidad de Mexico, 1981, Vol. 3; Munoz Batista J., Reflexiones sobre los Valores de Libertad e Igualdad (Aspecto Filosofico y Social). W: *Memoria del X Congreso...*

2. Liberalizm, komunitaryzm, konserwatyzm – podstawy, klasyfikacje, idee

W artykule jest mowa o konserwatyzmie i liberalizmie obyczajowym, a nie o konserwatyzmie czy liberalizmie jako takich. Chodzi o komunitaryzm związany z aksjologią i moralnością. Konserwatyzm nie jest identyczny z komunitaryzmem – konserwatysta może być komunitarystą, ale nie musi³. Komunitaryzm, a więc ideologia, która głosi wyższość wspólnoty nad jednostką, nie posiada tylko wymiaru konserwatywnego. Istnieją różne jego odmiany. Można wymienić komunitaryzm lewicowy (idea państwa opiekuńczego), nacjonalistyczny (wspólnota narodu jest najważniejsza), ekologiczny (natura łączy wszystkich). Można wymienić w końcu komunitaryzm konserwatystów, który kładzie nacisk na wspólnoty rozumiane tradycyjnie. Występuje tu poparcie dla grup pierwotnych, instytucji rodziny i tradycji, silnych wspólnot lokalnych, grup zawodowych i korporacji personalnych. Jest też widoczny sprzeciw („bez kompromisu”) wobec zasadniczych zmian struktur tych tradycyjnych wspólnot.

Monarchistyczny i katolicki konserwatysta, Jacek Bartyzel, szeroko analizuje różne odmiany liberalizmu (np. liberalizm obyczajowo-moralny, filozoficznopolityczny, ekonomiczny, a wśród np. liberalizmu politycznego: demokratyczny, postępowy, konserwatywny, antytotitalarny etc.). Zdecydowanie atakuje postęp jako przejaw demoliberalizmu i rządów „ciemnego ludu”, w przeciwieństwie do rządów „światłej”, religijnej i tradycjonalistycznej elity czy arystokracji (władza z namaszczenia boskiego). Również prawa człowieka w jego koncepcji są konstrukcją sztuczną, nieznajującą uzasadnienia w złożoności ludzkiej natury i społeczeństw⁴.

Z kolei lewicowy liberal i racjonalny postępowiec, Munoz Batista, w ten sposób traktuje rozwój ludzkości: *La historia es resultado de una masa enorme de necesidades y fatalismos acumulados, en la que las intervenciones de la libertad tambien se hacen oír* [Historia jest rezultatem wielkiej masy zakumulowanych w niej konieczności i fatalizmów, w których to działania wolności stają się słyszalne i zrozumiałe – tłum. autora artykułu]. Dla niego historia stanowi wynik konieczności dziejowej, dzięki której może przejawiać się – jako realny i konkretny byt – szersza sfera wolności na świecie⁵.

Konserwatyzm jest w znacznej części ruchem komunitarystycznym (specyficznym, gdyż tradycyjnym), choćby ze względu na przywiązanie do tradycyjnych wartości, zwłaszcza religijnych, i ich instytucjonalnego powiązania z państwem. Liberalizm i komunitaryzm odpowiadają na pytanie, jak rozstrzygnąć konflikt między dobrem jednostki a dobrem wspólnoty? Liberalizm na pierw-

³ Por. np. rozważania na temat decyzyzizmu i dyktatury jednostki: Wielomski A., *Konserwatyzm. Główne idee, nurty i postacie*. Warszawa: Fijorr Publishing, 2007, s. 60–65.

⁴ Bartyzel J., *W gąszczu...*

⁵ Munoz Batista J., dz. cyt., s. 275.

szym miejscu stawia dobro jednostki, a komunitaryzm akcentuje głównie dobro wspólnoty⁶.

Nie jest jednak tak, że w konkretnych sytuacjach występuje schematyczne trzymanie się interesu jednostki. Istnieją sytuacje, gdy dobro państwa jest nadrzędną wartością i nie budzi ów stan żadnych wątpliwości (np. wyłączenia na cele publiczne, ograniczenia wolności i praw ze względu na ochronę moralności publicznej, por. np. art. 5, 20–22 i 31 Konstytucji RP⁷). Główna różnica między liberalizmem a komunitaryzmem polega na tym, że w przypadku konfliktu liberalizmie dają pierwszeństwo zasadzie *in dubio pro libertate*, a komunitaryści – zasadzie *in dubio pro rem publicam*. Zasady te są stosowane w odniesieniu do dóbr o podobnej wartości (materialnej, społecznej etc.). Można mówić, że komunitaryzm pierwszeństwo przyznaje dobru wspólnemu, a nie wolności i interesowi jednostki. Podstawowym zadaniem państwa jest ochrona dobra wspólnego, a nie ochrona indywidualnej wolności. Państwo nie może być neutralne w sprawach moralnych czy religijnych, jak chcą liberalizmie, ale może bronić wartości, na których opiera się społeczeństwo (np. poparcie katolicyzmu czy islamu). Liberalizmie większą wagę przywiązują do praw i wolności, zwłaszcza do tych pierwszej generacji praw człowieka (wolność słowa, zrzeszania, sumienia), podczas gdy komunitaryści podkreślają, że istnieje korelacja praw i obowiązków, nie ma praw bez obowiązków, a prawa przysługują tym, którzy wykonują obowiązki. Istotne jest, że komunitaryści podkreślają wagę praw społecznych, ekonomicznych i kulturalnych, a także obowiązek solidarności z bliźnimi oraz respektowania określonych – wydaje się, że jednak na zasadzie wartościowania – podstawowych wartości społecznych. Liberalizmie kładzie nacisk na poleganiu na sobie samym (*ideology of self-reliance*)⁸.

Lech Morawski wyróżnia komunitaryzm tolerancyjny i represyjny. To rozróżnienie jest istotne dla rozważań o ingerencji prawa w sferę moralności w kontekście ludzkiej wolności. Komunitaryzm tolerancyjny uczy członków społeczeństwa wartości społecznie pożądanych poprzez procesy wychowania i perswazji, a komunitaryzm represyjny narzuca określone wartości, w tym takie, które budzą wątpliwości, prawem oraz przymusem państwowym, zwłaszcza środkami prawa karnego i administracyjnego. Należy jednak zwrócić uwagę, że wychowanie i edukacja odbywają się również w granicach prawnych lub

⁶ Por. rozważania na temat liberalizmu i komunitaryzmu: Morawski L., *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*. Warszawa: Wydaw. PWN, 2003, s. 167 i nast.

⁷ *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r.* Dz. U. 1997, Nr 78 poz. 483 ze zm.

⁸ Morawski L., *Główne...* W sensie idealnym konserwatyści nie są zwolennikami praw społecznych – popierają wolny rynek i pracę na własny rachunek w poczuciu odpowiedzialności za swój los, rodzinę, majątek i dobrobyt. Sprzeciwiają się rozrostowi funkcji państwa i ingerencji państwa w gospodarkę, gdyż: *Ogromne podatki, płacone na dobrobyt i opiekę coraz większej grupy ludności, mogą być ściągane jedynie dzięki ogromnej maszynie biurokratycznej i rygorystycznej, radykalnym przepisom* – Erik von Kuehnelt-Leddihn, *Ślepy tor. Ideologia i polityka lewicy 1789–1984*. Kąty Wrocławskie: Wektory, 2007, s. 648.

w ramach politycznych poleceń, ale w ramach szeroko pojętego porządku prawnego. Zagrożenie komunitaryzmem „w brunatnej lub granatowej postaci” wynika z faktu, że nawet demokratycznie wybrana władza jest w stanie narzucić według własnych preferencji, co jest dobre, która religia i tradycja są lepsze, jaki światopogląd jest obowiązujący. Potencjalnie zatem istnieje obawa zdlawienia wszelkiej opozycji moralnej, światopoglądowej, filozoficznej lub religijnej. Większość narzuca mniejszościom swe wartości i ujarzmia wszelką opozycję w tym zakresie. Michael Sandel, zwolennik komunitaryzmu tolerancyjnego, pisze nawet, że człowiek przestaje być w komunitaryzmie represyjnym swoją własnością i staje się publiczną własnością. Lech Morawski wskazuje na przykłady zastosowania takiego komunitaryzmu w praktyce: przeciwnicy aborcji zabijają lekarzy pod klinikami aborcyjnymi, „wierni” prześladują „niewiernych”, „nasi” biją i pozbywają się „obcych”. Takim działaniom blisko do totalitaryzmu jedynej słusznej idei, która jest egzekwowana wszelkimi środkami prawnymi i pozaprawnymi w imię zasady, że prawda odpuszcza grzechy i zło⁹.

Pojęcie dobra wspólnego jest otwarte i niedookreślone, na potrzeby rozważań o prawie i moralności w artykule ograniczono się zatem do konserwatystów jako głównych przedstawicieli komunitaryzmu. Konserwatyzm wierzy w odwieczny ład społeczny z jego boskim lub nadprzyrodzonym pochodzeniem (stąd może mieć charakter antydemokratyczny)¹⁰.

3. Liberalizm a konserwatyzm – zasadnicze różnice

Konserwatyści koncentrują się na walce o inkorporację wartości religijnych lub etyki perfekcjonistycznej do systemu prawa. Czyn rażąco niemoralny lub naruszający określone normy religijne nie może być dopuszczalny w świetle prawa (np. aborcja, zdrada małżeńska). Na płaszczyźnie logicznych konsekwencji konserwatyzm powinien też teoretycznie popierać zakazy prawne masturbacji i stosunków przedmałżeńskich (konsekwentna inkorporacja etyki katolickiej do systemu prawa). Jest to instytucjonalna transformacja religijnego pojęcia grzechu, *sin* w prawne pojęcie przestępstwa, *offence, crime*. Prawo powinno dawać obywatelom wzorce godziwego postępowania. Nie może stanowić zatem tylko minimum moralności, gdyż ograniczenie wychowawczej funkcji prawa do tego aspektu może przyczynić się do demoralizacji społeczeństwa. Zakaz lub nakaz prawny, dotyczący przypadków kontrowersyjnych moralnie (np. pornografia, ochrona życia ludzkiego, antykoncepcja, inżynieria genetyczna), ma charakter również symboliczny (prawna ochrona wartości religijnych lub wzniosłych moralnych jako symbol ładu moralnego i społecznego). Konserwatyści ostro kryty-

⁹ Zob. szeroko tamże.

¹⁰ Zob. szeroko Bunikowski D., Instrumentalizm prawa, prawo hegemonu a polityka władzy. *Jurysta* 2007, nr 2.

kują postęp dokonujący się na różnych płaszczyznach życia społecznego, w tym – w prawie (np. zniesienie kary śmierci, przyzwolenie na aborcję pod pewnymi warunkami, brak zakazu pornografii, niekaralność stosunków homoseksualnych).

Liberalizm afirmuje wolność jednostki, wolność wyboru stylu życia oraz wolność wyborów moralnych. Dla liberalistów główną wartością jest właśnie wolność, ale przywiązują oni też dużą wagę do własności i bezpieczeństwa oraz sprawiedliwości. John Stuart Mill bronił wolności słowa, sumienia, wyznania i zgromadzeń. Atak na liberalistów i posądzanie o nihilizm moralny wynikają często z braku wiedzy o ich ideach. Liberalizm po prostu postuluje danie ludziom więcej wolności, niewymuszanie moralności perfekcjonistycznej przez państwo i prawo, zaufanie człowiekowi i jego moralnej autonomii. Prawo respektuje tylko minimum etyczne społeczeństwa, a nie wymusza moralności perfekcjonistycznej (ideałów doskonałości, zasad wzniosłości etycznej).

Liberaliści zastanawiają się, co jest w tym niemoralnego i według jakiej moralności jest to niemoralne. Na pewno rozszerzenia wolności i rozwoju autonomii moralnej nie można nazwać niemoralnością z punktu widzenia minimum etycznego, moralności społecznej czy publicznej. Inaczej, jeśli za kryterium oceny weźmie się normy moralności perfekcjonistycznej. Wówczas jakiegokolwiek unormowanie prawne w sprawie kontrowersyjnej moralnie, sprzeczne z danym wniosłym systemem etycznym, będzie zbrodnią moralną większą niż dwie wojny światowe razem wzięte¹¹. Liberaliści nie uważają, że czyn wniosły etycznie musi być nakazany prawem, aby można go było dokonać w sposób wolny, w zgodzie z własnym sumieniem i poczuciem odpowiedzialności za siebie lub innych.

Konserwatyści w zasadzie zajmują całkowicie odmienne stanowisko. Człowiek nie powinien – w świetle prawa – mieć wolnego wyboru w sprawach fundamentalnych moralnie lub religijnie. Według liberalistów człowiek powinien mieć na gruncie prawa wybór dokonania lub niedokonania określonej czynności, co do której brakuje powszechnej zgodności w społeczeństwie (przypadki kontrowersyjne społecznie i moralnie) lub z którą wiąże się perfekcjonizm etyczny. Jako przykłady wymienić można wolność w zakresie aktów aborcji, eutanazji, prostytucji, pornografii, antykoncepcji. W ujęciu liberalnym prawo nie ingeruje w przypadki kontrowersyjne społecznie i moralne (jak np. aborcja) i nie wymusza określonego zachowania, pozostawiając wybór człowiekowi i jego moralności oraz sumieniu (łącznie z konsekwencjami w postaci sankcji moralnych – wyrzutów sumienia, stygmatyzacji społecznej). Dokonanie prawnie dopuszczalnego czynu (np. prostytucji), a moralnie lub religijnie złego, nie zwalnia

¹¹ Przewodniczący Papieskiej Rady do Spraw Rodziny, Alfonso Lopez Trujillo, powiedział w wywiadzie dla „Il Tempo”, że [...] *aborcja jest większym złem niż wojny światowe, a świat upił się sekularyzując*. W kolejnym wywiadzie stwierdził, że [...] *nie można nigdy, w żadnej sytuacji zaakceptować aborcji. Zabicie niewinnej istoty, skazanej na karę śmierci jest błędem i horrorem; to zbrodnia bardziej przerażająca niż wszystkie wojny światowe. To masakra, która odbywa się na oczach świata*. PAP z 2.07.2006 r.

nikogo z odpowiedzialności moralnej lub religijnej, ale czym innym jest wolność w świetle prawa i jej realizacja, a czym innym odpowiedzialność moralna lub religijna. Nie wszyscy rozumieją tę delikatną dystynkcję lub nie chcą jej zrozumieć, i nie tłumaczą ich z tej intelektualnej aberracji nawet argumenty o fundamentalnej roli wychowania ludzi przez prawo w społeczeństwie oraz konsekwencjach społeczno-wychowawczych demoralizacji prawa w sensie metaetycznym poprzez dopuszczenie czynów moralnie złych w świetle prawa¹².

Zaznaczyć trzeba w tym miejscu, że o instrumentalizmie prawa można mówić w sytuacji, gdy prawo lub – szerzej mówiąc – system prawa czy porządek prawny (tworzenie, stosowanie i wykładnia prawa przez organy władzy publicznej) wchodzi w sferę wolnych wyborów adresatów norm prawnych, decydując o ich życiowych celach. Każde prawo jest oczywiście w pewien sposób instrumentalne, gdyż zawiera nakazy i zakazy, które wszak ograniczają wolne i swobodne zachowanie jednostki¹³. Służą one jednak określonym celom i wartościom społecznym (zdrowie, życie, bezpieczeństwo, dobrobyt etc.). Podporządkowanie się takim prawnym nakazom i zakazom jest wskazane ze względu na prawidłowe funkcjonowanie społeczeństwa. Sprzeciw wobec takiego prawa jest możliwy tylko w sytuacji jego rażącej niesprawiedliwości i naruszania przez nie podstawowych norm przyzwoitości moralnej. Konserwatywny porządek prawny jest w znacznie większym stopniu instrumentalny.

4. Moralizm i paternalizm prawny w liberalizmie i konserwatyzmie

Liberałowie i konserwatyści różnie odnoszą się do moralizmu i paternalizmu prawnego. Konserwatyści popierają regulacje przede wszystkim moralistyczne, ale także paternalistyczne. Państwo często nakazuje robienie czegoś, gdyż to jest

¹² Podobnie kwestię liberalizmu i wolności ujmuje w swym zbiorze esejów Sadurski W., *Liberałów nikt nie kocha. Eseje i publicystyka w latach 1996–2003*. Warszawa: Prószyński i S-ka, 2003; zwłaszcza rozdziały „Prawo” i „Liberalizm”. W. Sadurski dokonuje podziału liberalizmu na liberalizm pierwszego i drugiego stopnia. Liberalizm pierwszego stopnia (zwany przez Judith Shklar – „liberalizmem odwagi”) apoteozuje jednostkę wolną, autonomiczną i odpowiedzialną, świadomie kształtującą własny los i świadomie dokonującą wyborów swej drogi w życiu. Liberalizm drugiego stopnia („liberalizm strachu” u Shklar) nie odpowiada na pytanie, jak żyć?, ale wychodzi z założenia faktycznego istnienia różnorodności poglądów moralnych, filozoficznych, światopoglądowych i religijnych w społeczeństwie i odpowiada napytanie, jak ze sobą żyć? Jest to doktryna polityczna, której celem jest określenie [...] *zasad i instytucji kompromisu między ludźmi, głęboko różniącymi się między sobą w pojmowaniu wartości naczelnych* (tamże, s. 58–59).

¹³ Por. też Lang W., Instrumentalne pojmowanie prawa a państwo prawa. *Państwo i Prawo* 1991, nr 12, s. 3 i nast.; Morawski L., Spór o pojęcie państwa prawnego. *Państwo i Prawo* 1994, nr 4, s. 3 i nast.; Morawski L., Zasada państwa prawnego – próba reinterpretacji. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Prawo* 1996, nr 35, s. 3 i nast.; Bator A., Instrumentalizacja jako aspekt prawa. W: Leszczyński L. (red.), *Zmiany społeczne a zmiany w prawie. Aksjologia. Konstytucja. Integracja Europejska*. Lublin: Wydaw. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 1999, s. 93 i nast., zwłaszcza s. 107.

moralne (moralizm prawa) albo jest dla twego dobra (paternalizm prawa). Przykładowo, nie należy zabijać ludzi lub czynić zgorzenia w miejscu publicznym (przykład moralizmu) ani jeździć samochodem bez zapiętych pasów lub nie płacić składek na ubezpieczenia społeczne (przykład paternalizmu). Nie są to przykłady kontrowersyjne, gdyż w dużym stopniu odzwierciedlają podstawowe reguły i zasady występujące w społeczeństwie – tzw. minimum etyczne, bez którego społeczeństwo nie mogłoby funkcjonować lub funkcjonowałoby źle na danym etapie swego rozwoju. Są jednak również przypadki kontrowersyjne społecznie i moralnie (np. aborcja). Na tej płaszczyźnie powstaje spór konserwatystów i liberalistów.

Liberalistom głoszą, że ingerencja prawa w sferę wolnych wyborów obywateli możliwa jest tylko wówczas, gdy jest to konieczne do ochrony praw i wolności innych osób. Liberalistom także godzą się na moralizm i paternalizm prawa w określonym stopniu i zakresie, gdyż prawo pełni również w pewnym stopniu funkcję wychowawczą. Żądają jednak głębszego uzasadnienia moralistycznych i paternalistycznych regulacji prawnych.

Konserwatyści są owładnięci wizją ideową, przekonaniem o znajomości prawd absolutnych i możliwości narzucania ich siłą całemu społeczeństwu. Po pierwsze, powstaje wspomniany już problem istnienia obiektywnych prawd absolutnych. Okazuje się w praktyce, że wartości społeczne mają charakter kumulatywny, a reguły życia społecznego są zrelatywizowane do kultury i czasu. Świadczą o tym liczne badania socjologiczne i antropologiczne (np. Edvard Westermarck) czy etnologiczne (np. Bronisław Malinowski¹⁴). Nie oznacza to, że nie ma ogólnoludzkich, elementarnych i uniwersalnych wartości, które obecnie konkretyzowane są w prawach człowieka – jednej z największych zdobyczy ludzkiego postępu.

Tymczasem prawa człowieka są kwestionowane przez konserwatystów, którzy uważają je za rezultat potępianej przez nich Rewolucji Francuskiej, niszczącej ład monarchistyczno-religijny i społeczno-moralny oraz mającej fatalny wpływ na całość życia społecznego w Europie¹⁵. Poza tym, na tzw. metapoziomie dyskursu moralnego postawić należy pytanie, dlaczego prawo w ogóle ma być moralistyczne lub paternalistyczne w danym przypadku oraz jak daleko ma sięgać ingerencja prawa w moralność czy w dbanie o czyjeś dobro?¹⁶

¹⁴ Zob. np. Malinowski B., *Wolność i cywilizacja*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2001, t. 10; Malinowski B., *Jednostka, społeczność, kultura*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2000, t. 8.

¹⁵ Zob. tak właśnie Bartyzel J., *W gąszczu...*, s. 56–57 i 193–210.

¹⁶ Zob. Pietrzykowski T., *Etyczne problemy prawa*. Katowice: Naukowa Oficyna Wydawnicza, 2005.

5. Słabość konserwatyzmu – słabość liberalizmu

Zgodnie z przedstawioną w doktrynie teorią racji decyzji prawodawczych (Wiesław Lang), uzasadnienie ustanowienia prawa, jego zmiany lub uchylecia nie może być wyłącznie racją moralną, gdyż naruszałoby „wewnętrzną moralność prawa” (Lon Fuller¹⁷) oraz zasady racjonalnego prawotwórstwa. Uwzględnia się bowiem w procesie decyzyjnym i legislacyjnym również wiele innych czynników: społecznych, ekonomicznych, politycznych etc.¹⁸

Jest moralnie uzasadnione, że niepracujące osoby, bez pracy nie ze swojej winy, powinny liczyć na wsparcie finansowe państwa. Byłoby to słuszne moralnie (skoro wielkie środki wydaje się np. na prowadzenie wojen). Ale państwa, zdaniem władzy, nie stać na to – a zatem racja ekonomiczna przeważa rację moralną w procesie decyzyjnym. Państwo musi brać pod uwagę wszystkie racje w procesie decyzyjnym, gdyż nie jest ustawowym moralizatorem, ale ma zapewnić minimum porządku społecznego, zagwarantować wolność obywateli i egzekucję ich praw, a kiedy może i powinno – wspierać ich materialnie, w myśl zasady sprawiedliwości społecznej (John Rawls¹⁹).

Słabością liberalizmu jest przywiązywanie zbyt małej wagi do obowiązków solidarności z innymi i nadmierne oderwanie od kultury i tradycji. Ma rację Joseph Raz, pisząc, że liberalizm myli się w swej wierze w człowieka oderwanego od kultury i religii. Ta uniformizacyjno-universalistyczna idea liberalizmu musi być zastąpiona multikulturowością: w społeczeństwie są różne grupy i każda z nich ma prawo do zachowania swej tożsamości²⁰. Równie ważne jest tworzenie nie tyle społeczeństwa składającego się z egoistów żądnych jak największych korzyści tylko dla siebie, ile – jak uczy J. Rawls – społeczeństwa opartego na akceptowanych zasadach sprawiedliwości²¹. Również według Ronalda Dworkina społeczeństwo jest raczej wspólnotą zasad lub zgodą na zasady leżące u podstaw społeczeństwa, a obowiązki solidarności z innymi ludźmi są ich ważną częścią²².

¹⁷ Zob. Fuller L., *Moralność prawa*. Warszawa: „ABC”, 2004.

¹⁸ Zob. o teorii racji decyzji prawodawczych: Lang W., Związki między prawem i moralnością w procesie tworzenia prawa. W: Skapska G. (red.), *Prawo w zmieniającym się społeczeństwie. Księga pamiątkowa z okazji 70-lecia urodzin Profesor Marii Boruckiej-Arctowej*. Toruń: Adam Marszałek, 2000.

¹⁹ Zob. Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1994. Zob. też Hare R. M., Justice and Equality. *Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4, s. 17–26.

²⁰ Raz J., Multiculturalism. *Ratio Juris* 1998, nr 11, s. 196. Z drugiej strony mówi się np. w Australii, że idea wielokulturowości zawodzi w praktyce, gdyż mniejszości narodowe i religijne tworzą swoiste getta (także wskutek niewłaściwej polityki państwa), odrzucając asymilację, budowę społeczeństwa obywatelskiego i minimum etyczne oraz wartości całego społeczeństwa. Por. Rorty R., *Obiektywność, relatywizm, prawda*. Warszawa: Fundacja „Aletheia”, 1999, s. 312.

²¹ Rawls J., *Teoria...*

²² Dworkin R., *Law's Empire*. London: Fontana Paperbacks, 1986, s. 196 i nast.

6. Wolność, prawda, społeczeństwo

Prowadzenie odpowiedniej kompleksowej polityki społecznej w państwie liberalnym jest niezbędne. Polityka taka ma na celu wyeliminowanie poprzez ekonomiczno-socjalne bodźce moralnego i społecznego zła, które leży u źródła dramatycznych wyborów ludzkich w sprawach kontrowersyjnych moralnie i społecznie (np. polityka prorodzinna a aborcja).

Szczególnie istotne w kontekście rozważań o wolności człowieka i ingerencji prawa w sferę moralności wydaje się realizowanie zasady rozdziału państwa od religii²³. W praktyce często konserwatyści sprzyjają jakiemuś kościołowi lub wyznaniu, liberalowie zaś starają się zachować bezstronność w kwestiach religijnych i wyznaniowych, nie uprzywilejowując żadnej organizacji wyznaniowej. Zasada świeckości państwa jest zasadą moralną w moralności społecznej i publicznej: nie oznacza wojującego ateizmu i państwa ateistycznego, ale państwo respektujące pluralizm etyczny, religijny i światopoglądowy. Zasada świeckości jest zasadą konstytucyjną w wielu państwach²⁴.

Państwo nie jest moralnie neutralne, bo takie być nie może, ale zakłada różne uzasadnienia ontologiczne norm prawnych oraz zasad i reguł minimum etycznego, tworzących wspólnie aksjologię społeczeństwa („doktrynę społeczną” dominującą w społeczeństwie²⁵). Nie powinno narzucać jednego światopoglądu, religii lub moralności perfekcjonistycznej, ale winno szanować wolność, zasadę wolności wyborów moralnych człowieka i pluralizm etyczny w społeczeństwie. Jest oczywiste, że minimum etyczne państwa nie wzięło się znikąd, lecz jest hermetycznym konglomeratem kumulatywnych norm moralnych, prawnych, religijnych, obyczajowych oraz zwyczajowych. Nie zdajemy sobie często sprawy, jak bardzo prawo ingerujące moralnie swym źródłem tkwi w kulturze, historii, religii, tradycji oraz obowiązującym etosie społecznym.

²³ Na temat zasady rozdziału państwa od religii istnieje bogata literatura, zob. np. Kubuj K., Zasada laickości we Francji. *Prawo i Życie* 2001, nr 1, s. 56–61; Garlicki L., Wolność sumienia i wyznania. *Prawo i Życie* 1999, nr 11; Borecki P., Państwo neutralne światopoglądowo – ujęcie komparatystyczne. *Państwo i Prawo* 2006, nr 5; Proszak R., Konstytucyjna zasada neutralności światopoglądowej państwa w Stanach Zjednoczonych Ameryki. *Państwo i Prawo* 2004, nr 3; Janyga W., Wolność sumienia i wyznania wobec wyzwań pluralizmu religijnego. *Państwo i Prawo* 2004, nr 10; na pewne niekonsekwencje w nauczaniu Magisterium Kościoła zwraca uwagę Borecki P., Koncepcja relacji Kościoła i państwa w nauczaniu społecznym Jana Pawła II. *Państwo i Prawo* 2005, nr 5, s. 17–21. Zob. również konserwatywne w tym przedmiocie stanowisko bp. S. Wielgusa: Wielgus S., Kapłan wobec ofensywy ideologii neomarksizmu i postmodernizmu we współczesnym świecie. *Niedziela* z 29.02.2004, „Dodatek Akademicki”.

²⁴ Por. art. 25 Konstytucji RP, gdzie stwierdza się, że [...] *władze publiczne RP zachowują bezstronność w sprawach przekonań religijnych, światopoglądowych i filozoficznych, zapewniając swobodę ich wyrażania w życiu publicznym* [ust. 1]. *Stosunki między państwem a kościołami lub związkami wyznaniowymi kształtowane są na zasadach poszanowania ich autonomii oraz wzajemnej niezależności każdego w swoim zakresie, jak również współdziałania dla dobra człowieka i dobra wspólnego* [ust. 2].

²⁵ Por. Stelmach J., Sarkowicz R., *Filozofia prawa XIX i XX wieku*. Kraków: Wydaw. Uniwersytetu Jagiellońskiego, 1998, s. 56.

Słuszne jest twierdzenie Wojciecha Sadurskiego, że wolność jest w dużej mierze wartością instrumentalną: [...] *jesteśmy wolni ku czemuś albo by coś osiągnąć*. Nie da się ukryć tej bolesnej prawdy, że wolność sama w sobie, która nie prowadzi do realizacji jakichś ideałów indywidualnej lub zbiorowej doskonałości, wydaje się [...] *ideałem dość płytkim, prowadzącym do anomii i samotności w tłumie*²⁶. Zdaje się, że wolność jednak jest również czymś więcej – świadomością faktu własnej wolności i możliwości z tego korzystania z jej niewątpliwych uroków oraz możliwości, które stwarza. Jest to metapoziom wolności.

Wolność w ujęciu liberalnym zakłada pluralizm etyczny, a pluralizm etyczny – jak pisze J. Raz – [...] *jest poglądem uznającym istnienie różnych form i stylów życia, które egzemplifikują różne wartości i które nie są kompatybilne*²⁷.

Ujęcie kognitywistyczno-obiektywistyczne i założenie religijne lub filozoficzno-moralne głoszące, że można posiadać prawdę absolutną i obiektywną o tym, jak powinno wyglądać społeczeństwo i co powinni robić ludzie, występowało i występuje u wielu filozofów (Platon, Arystoteles, św. Tomasz, św. Augustyn, James Fitzjames Stephen, Robert George). Posiadający prawdę moralną, która jest „słuszna i jedyna”, ma zapędy do narzucania jej za pomocą prawa i państwa wszystkim członkom społeczeństwa²⁸. Przekonania o słuszności prawd są subiektywne – w społeczeństwie mogą występować tendencje do narzucania prawd wzajemnie się wykluczających (np. teokryzizm a komunizm, państwo wyznaniowe a liberalny socjalizm). Subiektywne przekonanie komunisty zaprowadzającego socjalistyczny ład moralny za pomocą zbrodni i represji prawnych niczym nie różni się od subiektywnego przekonania teokraty wprowadzającego inkwizycyjne metody i środki prawne wymuszania prawd religijnych.

Nie wolno założyć, że nie można rozmawiać na temat prawdy o człowieku i świecie oraz normach zachowania ludzkiego. Tak rozumiany postęp i rozwój wolności byłby błędny. Nadmienić należy, że tendencja (i prawo!) do subiektywizacji wartości nie może powodować deprecjacji lub destrukcji wartości powszechnie, społecznie uznanych w historii, tradycji i życiu zbiorowym oraz jednostkowym (wartości zobiektywizowane). Wspomnieć także wypada, że akceptacja tez normatywnego nonkognitywizmu mówiącego, że wartości, normy, oceny nie są prawdziwe lub fałszywe, w takim znaczeniu jak zdania w sensie logicznym, i że nie ma absolutnej prawdy moralnej oraz niedającego się podważyć sposobu uzasadniania sądów moralnych – nie wyklucza w pluralistycznym społeczeństwie europejskim prowadzenia dialogu w sprawach normatywnych

²⁶ Sadurski W., dz. cyt., s. 56.

²⁷ Raz J., *Autonomy, Toleration and The Harm Principle*. W: Gavison R. (red.), *Issues in Contemporary Legal Philosophy. The Influence of H. L. A. Hart*. [b.r.], [b.m.], part 3, s. 316. Por. Fritzhand M., *What is the Meaning of Tolerance at a Time of Cultural Diversity? Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4, s. 11–14.

²⁸ Pietrzykowski T., dz. cyt., s. 108.

i w sporach praktycznych, z wykorzystaniem argumentów co do form dobrego życia, dobrego życia społecznego czy dobrego porządku prawnego²⁹.

Zgodzić się należy z opinią hiszpańskiego filozofa i pedagoga Fernando Savatera, że [...] *postęp polega na poszukiwaniu równości mimo wszelkich różnic*³⁰ i z poglądem włoskiego teologa Luigi Lorenzettiego, że powinniśmy zwracać uwagę na [...] *to, co łączy mimo wszelkich różnic*³¹. Luigi Lorenzetti ma na myśli podstawowe wartości wspólne ludziom i społeczeństwu: wolność, demokrację, solidarność, godność, bezpieczeństwo etc. Fernando Savater trafnie podkreśla prawo do różnicy każdego z ludzi. Warto powiązać owe prawo do różnicy z zasadą krzywdy i poszanowaniem tzw. minimum etycznego. Ernest Gellner podkreśla, że Lord Acton widział historię jako postęp wolności (*story of liberty*), a Tocqueville – jako rozwój równości (*story of equality*)³². Postęp ludzkości, rozwój wolności i prawo do różnicy każdego człowieka nie determinują również odrzucenia dyskusji o prawdzie o człowieku i poważnej debaty publicznej o prawach oraz obowiązkach dotyczących człowieka i państwa.

Należy zgodzić się z F. Savaterem, że nie wszystkie opinie są sobie równe w postmodernistycznym świecie. Dogmat epoki ponowoczesnej zakłada, że wszystkie poglądy zasługują na szacunek i są tyle samo warte. Tymczasem, jak słusznie zaznacza wspomniany filozof, nie wszystkie z nich są godne szacunku (natomiast osoby należy, oczywiście, szanować). Opinie muszą podlegać dyskusji. Fernando Savater idzie nawet dalej, kwestionując pośrednio tezę, że prawda jest [...] *jedynie kwestią uzgodnienia lub kompromisu*. Dodaje: *W dodatku w tym ponowoczesnym świecie nic nie jest prawdą i nic nie jest kłamstwem. Kto zatem stara się wprowadzić jakiś porządek i hierarchie, podyskutować z innymi opiniami, okazuje się od razu faszystą!* Ma rację, pisząc, że pewien porządek i hierarchia są potrzebne, a niektóre opinie mogą być fałszywe. Pogląd np. o słuszności kanibalizmu jest błędny, gdyż narusza on podstawy funkcjonowania społeczeństwa i przekracza zasadę krzywdy.

Pogląd, że tylko rozrywka jest celem życia, również jest błędny, gdyż człowiek jest istotą bardziej złożoną i potrzebuje kompleksowego rozwoju, co znakomicie wykazuje w swym eksperymencie konserwatysta i kapitalistyczny anarchista, Robert Nozick³³. Według autora artykułu, nie jest prawdą, by wszystkie moralności były sobie równe, gdyż moralność pedofila nie jest równa moralności porządnego człowieka, ale każdemu należy się szacunek i pomoc. Poglądy

²⁹ Por. Morawski L., *Co może dać nauce prawa postmodernizm?* Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001, s. 14–15. Zob. też na temat etyki dyskursu: Alexy R., *Theorie der juristischen Argumentation. Die Theorie des rationalen Diskurses als Theorie der juristischen Begründung*. Wyd. 2. Frankfurt am Main: 1991, s. 234 i nast.

³⁰ Wywiad z Fernando Savaterem, *Gazeta Wyborcza* z 2.07.2006.

³¹ W tym sensie przyjęcie wartości (*values*), takich jak: godność, demokracja, solidarność, rządy prawa, przez ogół (*society; the public*) wydaje się rozsądne. Zob. Lorenzetti L., *Moralność. Odpowiedzi na najbardziej prowokacyjne pytania*. Częstochowa: Edycja św. Pawła, 2001, s. 194.

³² Zob. Gellner E., *The Social Roots of Egalitarianism. Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4, s. 27.

³³ Nozick R., *Anarchia, państwo, utopia*. Warszawa: Fundacja „Aletheia”, 1999, s. 61–64.

i opinie, często o silnym podłożu emocjonalnym, muszą być weryfikowane pod względem empirycznym i w odniesieniu do wiedzy naukowej³⁴.

Wydaje się, że w późniejszych pracach (esejach) na temat prawa i moralności ważnym elementem myśli głównego przedstawiciela polskiej idei librealnej, W. Sadurskiego, było podkreślenie rzeczy następującej: to, iż jesteśmy wolni, nie oznacza, że wszystkie poglądy i moralności są równe sobie, gdyż mogą być wśród nich takie, które charakteryzują się absurdalnością lub „myślowym prostactwem”. Tolerancja społeczna pozwala jednak na koegzystencję wszystkich rozumnych ludzi w społeczeństwie, twierdzi W. Sadurski. Wydaje się jednak, że każda tolerancja ma zawsze swe granice, które należałoby wiązać z przekroczeniem zasady krzywdy lub z innymi *prima facie* ważnymi okolicznościami, takimi jak nawoływanie do przemocy. Można z drugiej strony *a priori* założyć, że owi „rozumni ludzie” nie naruszają zasady krzywdy ani nie nawołują do przemocy, stąd tolerancja społeczna byłaby stanem idealnym.

Trafnie na temat istoty prawdy w społeczeństwie mówi polski filozof Tadeusz Gadacz: *Nie istnieje uprawniony arbiter, który by nam ostatecznie powiedział, jaka jest prawda o człowieku i świecie. Prawda jest ideałem, do którego ma dążyć człowiek po różnych szczeblach wiedzy*³⁵. W przeciwnym wypadku społeczeństwo może zostać urządzone na wzór platońskiego państwa, w którym totalitarny władca, nawet najmądrzejszy z mędrców, wymusi prawem i siłą każdą pożądaną przez niego moralność i każde postępowanie w imię prawdy, którą posiadał. Za taką ideologią stoi niebezpieczeństwo dla zwykłych, wolnych ludzi.

7. Postęp a prawo. Quo vadis terra?

Jak się ma prawo do idei wolności, postępu i myśli liberalnej oraz konserwatywnej? Warto przytoczyć słowa, które padły na 23rd Word Congress of Philosophy of Law and Social Philosophy (1–6 sierpień 2007 r., Kraków): *Sometimes we could say that the law is like a fight between perfectionist morality and absolute freedom*³⁶. Gdzieś pomiędzy moralnością perfekcjonistyczną a wolnością absolutną rodzi się prawo, i tam też jest jego miejsce.

Postęp wolności na różnych płaszczyznach życia społecznego, w tym i w prawie (większa liczba czynów moralnie naganych według systemów etycznych zostaje uznana za dozwolone prawnie), determinuje odejście od idei prawa opartego na koncepcji prawdy obiektywnej i koncepcji prawa naturalnego w ujęciu religijnym na rzecz idei prawa opartego na minimum etycznym

³⁴ Por. Sadurski W., dz. cyt., s. 72 i nast. Zob. też na temat założenia racjonalności czy rozumności: Rawls J., *Liberalizm polityczny*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998, s. 89 i nast.

³⁵ Wywiad z T. Gadaczem. *Polityka* z 17.12.2005, dodatek „Niezbędnik Inteligenta”, s. 7.

³⁶ Zob. szeroko Bunikowski D., Enforcement of morality by the law. *Romanian Review of Philosophy of Law and Social Philosophy* 2008, nr 1.

(zwłaszcza prawo krajowe) i uniwersalizmie ogólnoludzkich wartości (zwłaszcza prawo międzynarodowe).

Jaki jest etap naszej historii i dokąd zmierzamy w tym prawnym „postępie moralnym” w ujęciu liberalnym i liberalizującym? Czy większa wolność jest remedium na skutki postępu? Czy potrafimy z niej korzystać i czy prawo może i powinno przeciwdziałać zachowaniom ze sfery życia prywatnego uznawanych za zło moralne (jak aborcja)? Nie wiem, dokąd zmierzamy – czy w zatracenie i samozagładę czy do świata ludzi świadomych i moralnie ukształtowanych, rozróżniających, co dobre, co złe. Jedno jednak jest pewne: granicą naszych działań i naszej wolności musi być sumienie każdego człowieka, kształtowane w duchu uniwersalnych zasad (nie czynź zła, pomagaj bliźniemu, nie krzywdź innych, szanuj ludzi i środowisko). Prawo jako zbiór reguł, konwencjonalnie uchwalonych i z mniejszym lub większym skutkiem wprowadzanych w życie, to często zbyt mało. Zbyt słaby jest czynnik wychowawczy i perswazyjnowpływający. „Wychowanie sumienia” poprzez inne sfery oddziaływania (rodzina, związki towarzyskie) jest więc zadaniem ciężkim, ale koniecznym.

Literatura

- Alexy R., *Theorie der juristischen Argumentation. Die Theorie des rationalen Diskurses als Theorie der juristischen Begründung*. Wyd. 2. Frankfurt am Main 1991.
- Bartyzel J., *Konserwatyzm bez kompromisów. Studium z dziejów zachowawczej myśli politycznej w Polsce XX wieku*. Toruń: Wydaw. Adama Marszałek, 2002. ISBN 83-7322-290-1.
- Bartyzel J., *W gąszczu liberalizmów*. Lublin: Fundacja Servire Veritati. Instytut Edukacji Narodowej, 2004. ISBN 83-914599-6-9.
- Bator A., Instrumentalizacja jako aspekt prawa. W: Leszczyński L. (red.), *Zmiany społeczne a zmiany w prawie. Aksjologia. Konstytucja. Integracja Europejska*. Lublin: Wydaw. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 1999. ISBN 83-227-1461-0.
- Borecki P., Koncepcja relacji Kościoła i państwa w nauczaniu społecznym Jana Pawła II. *Państwo i Prawo* 2005, nr 5.
- Borecki P., Państwo neutralne światopoglądowo – ujęcie komparatystyczne. *Państwo i Prawo* 2006, nr 5.
- Bunikowski D., Enforcement of morality by the law. *Romanian Review of Philosophy of Law and Social Philosophy* 2008, nr 1.
- Bunikowski D., Instrumentalizm prawa, prawo hegemonu a polityka władzy. *Jurysta* 2007, nr 2.
- Dworkin R., *Law's Empire*. London: Fontana Paperbacks, 1986. ISBN 0006860281.
- Fritzhand M., What Is the Meaning of Tolerance at a Time of Cultural Diversity? *Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4.
- Fuller L., *Moralność prawa*. Warszawa: „ABC”, 2004. ISBN 83-7284-926-9.
- Garlicki L., Wolność sumienia i wyznania. *Prawo i Życie* 1999, nr 11.
- Gellner E., The Social Roots of Egalitarianism. *Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4.
- Hare R. M., Justice and Equality. *Dialectics and Humanism* 1979, Vol. 6, No. 4.

- Janyga W., Wolność sumienia i wyznania wobec wyzwań pluralizmu religijnego. *Państwo i Prawo* 2004, nr 10.
- Kant I., O porzekadle: To może być słuszne w teorii, ale nic nie jest wart w praktyce. W: Klemme H. F. (oprac.), *O porzekadle: To może być słuszne w teorii, ale nic nie jest wart w praktyce. Do wiecznego pokoju. Projekt filozoficzny*. Toruń: Wydaw. COMER, 1995. ISBN 83-85149-46-5.
- Kubuj K., Zasada laickości we Francji. *Prawo i Życie* 2001, nr 1.
- Lang W., Instrumentalne pojmowanie prawa a państwo prawa. *Państwo i Prawo* 1991, nr 12.
- Lang W., Związki między prawem i moralnością w procesie tworzenia prawa. W: Skapska G. (red.), *Prawo w zmieniającym się społeczeństwie. Księga pamiątkowa z okazji 70-lecia urodzin Profesor Marii Boruckiej-Arctowej*. Toruń: Adam Marszałek, 2000. ISBN 83-7174-599-0.
- Kuehnelt-Leddihn von E., *Ślepy tor. Ideologia i polityka lewicy 1789–1984*. Kąty Wrocławskie: Wektory, 2007. ISBN 978-83-60562-16-1.
- Lorenzetti L., *Moralność. Odpowiedzi na najbardziej prowokacyjne pytania*. Częstochowa: Edycja św. Pawła, 2001. ISBN 83-7168-433-9.
- Malinowski B., *Jednostka, społeczność, kultura*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2000, t. 8. ISBN 83-01-13217-5.
- Malinowski B., *Wolność i cywilizacja*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2001, t. 10. ISBN 83-01-13469-0.
- Morawski L., *Co może dać nauce prawa postmodernizm?* Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2001.
- Morawski L., *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*. Warszawa: Wydaw. PWN, 2003. ISBN 83-7334-240-0.
- Morawski L., Spór o pojęcie państwa prawnego. *Państwo i Prawo* 1994, nr 4.
- Morawski L., Zasada państwa prawnego – próba reinterpretacji. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Prawo* 1996, nr 35.
- Munoz Batista J., Reflexiones sobre los Valores de Libertad e Igualdad (Aspecto Filosófico y Social). W: *Memoria del X Congreso Mundial Ordinario de Filosofía del Derecho y Filosofía Social (I.V.R.)*. Mexico: Universidad de Mexico, 1981, Vol. 3.
- Nozick R., *Anarchia, państwo, utopia*. Warszawa: Fundacja „Aletheia”, 1999. ISBN 83-87045-36-5.
- Pietrzykowski T., *Etyczne problemy prawa*. Katowice: Naukowa Oficyna Wydawnicza, 2005. ISBN 83-922532-0-5.
- Prostak R., Konstytucyjna zasada neutralności światopoglądowej państwa w Stanach Zjednoczonych Ameryki. *Państwo i Prawo* 2004, nr 3.
- Przewodniczący Papieskiej Rady do Spraw Rodziny Alfonso Lopez Trujillo w wywiadzie dla „Il Tempo”. *PAP* z 2.07.2006.
- Rawls J., *Liberalizm polityczny*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998. ISBN 83-01-12644-2.
- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1994. ISBN 83-01-11387-1.
- Raz J., Autonomy, Toleration and The Harm Principle. W: Gavison R. (red.), *Issues in Contemporary Legal Philosophy. The Influence of H. L. A. Hart*. [b.r.], [b.m.], part 3.
- Raz J., Multiculturalism. *Ratio Juris* 1998, nr 11.

- Rorty R., *Obiektywność, relatywizm, prawda*. Warszawa: Fundacja „Aletheia”, 1999. ISBN 83-87045-42-X.
- Sadurski W., *Liberatów nikt nie kocha. Eseje i publicystyka w latach 1996–2003*. Warszawa: Prószyński i S-ka, 2003. ISBN 83-7255-157-X.
- Stelmach J., Sarkowicz R., *Filozofia prawa XIX i XX wieku*. Kraków: Wydaw. Uniwersytetu Jagiellońskiego, 1998. ISBN 83-233-1152-8.
- Villapando Nava J. M., Premisas axiologico educativas, para una concepcion del progreso social. W: *Memoria del X Congreso Mundial Ordinario de Filosofia del Derecho y Filosofia Social (I.V.R.)*. Mexico: Universidad de Mexico, 1981, Vol. 3.
- Wielgus S., Kaplan wobec ofensywy ideologii neomarksizmu i postmodernizmu we współczesnym świecie. *Niedziela* z 29.02.2004, „Dodatek Akademicki”.
- Wielomski A., *Konserwatyzm. Główne idee, nurty i postacie*. Warszawa: Fijorr Publishing, 2007. ISBN 9788389812438.
- Wywiad z Fernando Savaterem. *Gazeta Wyborcza* z 2.07.2006.
- Wywiad z T. Gadaczem. *Polityka* z 17.12.2005, dodatek „Niezbędnik Inteligenta”.

Akty prawne

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

PRAWNE INSTRUMENTY POLITYKI SPOŁECZNEJ WOBEK KWESTII NIEPEŁNOSPRAWNOŚCI

Martyna Damska, Marcin Skinder

Abstrakt: W artykule omówiono najważniejsze międzynarodowe oraz krajowe regulacje prawne w odniesieniu do kwestii niepełnosprawności, konstytuujące ochronę i promocję praw osób niepełnosprawnych oraz mówiące o zakazie ich dyskryminacji. Przesłaniem tych uregulowań prawnych są wolności i prawa człowieka, oparte na niezbywalnej, nienaruszalnej i nieograniczonej godności ludzkiej. Omówiono również instrumenty polityki społecznej, kwestię niepełnosprawności oraz sytuację osób niepełnosprawnych w Polsce.

Słowa kluczowe: niepełnosprawność, niepełnosprawny, polityka społeczna, prawne instrumenty, prawo.

1. Wprowadzenie

Państwo dążące do osiągnięcia wszechstronnego dobrobytu społeczeństwa, z uwzględnieniem nierówności socjalno-ekonomicznych oraz stosunków społecznych opartych na równości i sprawiedliwości społecznej sprzyja zaspokajaniu potrzeb poszczególnych grup społecznych oraz realizacji celów gospodarczych. Polityka społeczna jako rodzaj polityki publicznej państwa swym zakresem przedmiotowym obejmuje rozmaite kwestie społeczne, takie jak: ochrona zdrowia, edukacja, polityka zatrudnienia, kwestia mieszkaniowa, polityka rodzinna, procesy migracyjne, ubóstwo, marginalność i wykluczenie społeczne, kwestie dyskryminacji i równouprawnienia, ochrona środowiska oraz polityka prewencji i zwalczania zjawisk patologii. Istotne miejsce w polityce społecznej zajmuje kwestia niepełnosprawności.

W większości przypadków ze względu na stan zdrowia fizycznego lub psychicznego niepełnosprawność wiąże się z różnymi ograniczeniami w wielu

plaszczynach życia społecznego i gospodarczego. Osoby o obniżonej sprawności w codziennym funkcjonowaniu wymagają szczególnego podejścia na rynku edukacyjnym, w pracy i życiu codziennym, by móc zapobiegać ich marginalizacji oraz eliminować liczne bariery i praktyki dyskryminacyjne.

Polityka społeczna wobec osób niepełnosprawnych obejmuje ogół działań podmiotów publicznych oraz organizacji pozarządowych mających na celu tworzenie ogólnych warunków pracy, bytu i funkcjonowania osób niepełnosprawnych we wszystkich dziedzinach życia społecznego i gospodarczego, umożliwiających pełną integrację ze społeczeństwem¹.

Zasoby, jakimi dysponują podmioty polityki społecznej, konieczne do realizacji poszczególnych celów określane są instrumentami polityki społecznej. Wielowymiarowość polityki społecznej wpływa na interdyscyplinarność instrumentarium, które obejmuje instrumenty prawne, ekonomiczne, informacyjne, kadrowe oraz przestrzenno-czasowe².

W skład instrumentów prawnych polityki społecznej wchodzi prawne regulacje międzynarodowe oraz krajowe, poczynając od Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, poprzez ustawy i akty wykonawcze. Wykorzystanie zasobów, którymi dysponują poszczególne podmioty polityki społecznej, w tym odpowiednie unormowania prawne przyjęte przez ustawodawcę, powinny zapewniać kompleksowe rozwiązania w celu zaspokajania potrzeb osób niepełnosprawnych. Niepełnosprawność to nie tylko ważny problem społeczny i ekonomiczny, to także wyzwanie stojące przed podmiotami polityki społecznej, by zapewnić możliwość realizacji podstawowych praw człowieka i obywatela poprzez przyjęcie odpowiednich uwarunkowań normatywnych.

2. Pojęcie i kwestia niepełnosprawności oraz sytuacja osób niepełnosprawnych w Polsce

Termin *niepełnosprawność* obejmuje wiele ograniczeń funkcjonalnych, zarówno intelektualnych, jak i fizycznych, wynikających z choroby somatycznej lub umysłowej. W 1980 r. Światowa Organizacja Zdrowia (World Health Organisation – WHO) przyjęła *Międzynarodową klasyfikację uszkodzeń, niepełnosprawności i upośledzeń (International Classification of Impairments, Disabilities, and Handicaps – ICHIDH)*³. Wprowadziła ona biologiczną koncepcję niepełnosprawności opartą na trzech wymiarach:

¹ Kurzynowski A., Osoby niepełnosprawne w polityce społecznej. W: Auleytner J. (red.), *Polityka społeczna wobec osób niepełnosprawnych. Drogi do integracji*. Warszawa: Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, 1996, s. 21.

² Supińska J., Style i instrumenty polityki społecznej. W: Firlit-Fesnak G., Szyłko-Skoczny M. (red.), *Polityka społeczna*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007, s. 85.

³ World Health Organization, *International Classification of Impairments Disabilities and Handicaps*. Geneva 1980.

- uszkodzenie (*impairment*) – anormalność bądź brak anatomicznej struktury narządów oraz zaburzenie bądź brak funkcji psychicznych lub fizjologicznych organizmu na skutek wady wrodzonej, choroby bądź urazu,
- niepełnosprawność funkcjonalna (*disability*) – brak lub ograniczenie zdolności wykonywania czynności w sposób uważany za normalny dla człowieka,
- upośledzenie (*handicap*) – utrata lub ograniczenie możliwości uczestniczenia w życiu społeczeństwa w tym samym stopniu co inni, wynikająca z uszkodzenia lub niepełnosprawności funkcjonalnej.

W 1997 r. Światowa Organizacja Zdrowia przyjęła zmodyfikowaną wersję klasyfikacji pod nazwą: *Międzynarodowa klasyfikacja uszkodzeń, działań i uczestnictwa* z podtytułem *Podręcznik wymiarów niepełnosprawności i funkcjonowania*⁴ (*International Classification of Impairments, Activities and Participation. A Manual of Disablement and Functioning – ICIDH-2*), opartej na biopsychospołecznej koncepcji niepełnosprawności. Przyjmuje ona istnienie dwóch różnych modeli niepełnosprawności – modelu medycznego, postrzegającego niepełnosprawność jako problem jednostkowy, wymagający opieki medycznej, oraz modelu społecznego – konstytuującego konieczność działań społecznych, wchodzących w zakres zarówno indywidualnej, jak i zbiorowej odpowiedzialności.

Klasyfikacja wyróżnia trzy płaszczyzny funkcjonowania:

- uszkodzenie – dotyczy funkcjonowania i anatomii organizmu,
- aktywność – charakteryzuje poziom funkcjonowania jednostki,
- uczestnictwo – określa relacje ze społeczeństwem i udział jednostki w życiu społecznym.

Modyfikacje podziału osób niepełnosprawnych budują podstawy do stworzenia spójnego wewnętrznie systemu klasyfikacyjnego w aspekcie wielowymiarowych kryteriów diagnostycznych. Model uniwersalny powinien uwzględniać współzależności między stanem zdrowia a czynnikami społecznymi⁵.

Na społeczny kontekst niepełnosprawności zwrócono uwagę w *Międzynarodowej klasyfikacji funkcjonowania, niepełnosprawności i zdrowia* (*International Classification of Functioning, Disability and Health – ICF*)⁶, przyjętej podczas Światowego Zgromadzenia na rzecz Zdrowia (World Health Assembly – WHA) dnia 22 maja 2001 roku. W dokumencie podkreślono, że niepełnosprawność dotyczy całej ludzkości – każdy człowiek może doświadczyć pogorszenia stanu zdrowia

⁴ World Health Organisation, *International Classification of Impairments, Activities and Participation. A Manual of Disablement and Functioning*. Geneva 1997.

⁵ Bedirhan Ustun T., *Międzynarodowa klasyfikacja uszkodzeń, aktywności i uczestnictwa. ICIDH-2*. Warszawa: Polskie Stowarzyszenie na Rzecz Osób z Upośledzeniem Umysłowym, 1998, s. 20.

⁶ World Health Assembly, *International Classification of Functioning, Disability and Health*. Geneva 2001, Resolution WHA 54.21.

i stać się osobą niepełnosprawną. Światowa Organizacja Zdrowia wprowadziła następujące pojęcia:

- niesprawność – każda utrata sprawności lub nieprawidłowość w budowie czy funkcjonowaniu organizmu pod względem anatomicznym, psychologicznym lub psychofizycznym,
- niepełnosprawność – każde ograniczenie bądź niemożność prowadzenia aktywnego życia w sposób lub zakresie uznawanym za typowe dla człowieka,
- ograniczenia w pełnieniu ról społecznych – wynikające z niesprawności lub niepełnosprawności.

W polskim prawie pojęcie niepełnosprawności zostało ujęte w *Karcie praw osób niepełnosprawnych* z dnia 1 sierpnia 1997 r.⁷, gdzie wskazano, że niepełnosprawnym jest osoba, której sprawność fizyczna, psychiczna lub umysłowa trwale lub okresowo utrudnia, ogranicza lub uniemożliwia życie codzienne, naukę, pracę oraz pełnienie ról społecznych.

Definicja niepełnosprawności została również zawarta w *Ustawie z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych*⁸. Oznacza ona trwałą lub okresową niezdolność do wypełniania ról społecznych z powodu stałego lub długotrwałego naruszenia sprawności organizmu, w szczególności powodującą niezdolność do pracy. W ustawie dokonano także klasyfikacji stopni niepełnosprawności (art. 3 i 4 ustawy). Wyróżnione zostały:

- znaczny stopień niepełnosprawności – osoby z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej i wymagające, w celu pełnienia ról społecznych, stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innych osób w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji (art. 4 ust. 1 ustawy),
- umiarkowany stopień niepełnosprawności – osoby z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej lub wymagające czasowej albo częściowej pomocy innych osób w celu pełnienia ról społecznych (art. 4 ust. 2 ustawy),
- lekki stopień niepełnosprawności – osoby o naruszonej sprawności organizmu, powodującej w sposób istotny obniżenie zdolności do wykonywania pracy w porównaniu do zdolności, jaką wykazują osoby o podobnych kwalifikacjach zawodowych z pełną sprawnością psychiczną i fizyczną, lub mające ograniczenia w pełnieniu ról społecznych dające się kompensować

⁷ *Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 1 sierpnia 1997 r. Karta Osób Niepełnosprawnych*. M. P. 1997, Nr 50, poz. 475.

⁸ Tekst jedn. Dz. U. 2008, Nr 14, poz. 92 z późn. zm.

dzięki wyposażeniu w przedmioty ortopedyczne, środki pomocnicze lub środki techniczne (art. 4 ust. 3 ustawy).

W zależności od rodzaju i stopnia niepełnosprawności, aktywności fizycznej i intelektualnej jednostki, poziomu wykształcenia i przygotowania zawodowego sytuacja osób niepełnosprawnych w Polsce jest zróżnicowana. Niepełnosprawność wiąże się z licznymi ograniczeniami i utrudnieniami, często wręcz czyniąc niemal niemożliwym zdobycie wykształcenia, podjęcie pracy czy uczestnictwo w kulturze. Zjawisko marginalizacji osób niepełnosprawnych przejawia się w rozmaitych płaszczyznach życia gospodarczego i społecznego. W literaturze przedmiotu ze względu na cechy różnicujące skalę i poziom wykluczenia społecznego wyodrębniono cztery grupy osób niepełnosprawnych⁹:

- aktywna życiowo – to grupa osób najczęściej młodych, dobrze wykształconych, o wyższym poziomie aktywności zawodowej i wyższym statusie materialnym; osoby te z reguły orientują się w przyznanych im prawem form wsparcia;
- upośledzona statusowo – grupa osób charakteryzująca się niższym poziomem wykształcenia i niskim poziomem aktywności zawodowej, w większości nieposiadająca umiejętności korzystania z przewidzianych prawem form pomocy i wsparcia;
- wyizolowana społecznie – najczęściej osoby o znacznym stopniu niepełnosprawności i ciężkich rodzajach upośledzeń, co w wielu przypadkach prowadzi do izolacji społecznej;
- pasywna – grupa charakteryzująca się biernością społeczną i zawodową, niezależnie od stopnia i rodzaju niepełnosprawności.

Według danych uzyskanych w Narodowym Spisie Powszechnym w 2002 r. liczba osób niepełnosprawnych w Polsce wynosiła ponad 5,5 mln osób, stanowiąc 14,3% ogółu mieszkańców kraju. W porównaniu do Spisu z 1988 r. liczba ta wzrosła o prawie 50%. Blisko 2,9 mln osób niepełnosprawnych to kobiety, około 2,6 mln natomiast stanowią mężczyźni. Osoby o prawnie ustalonej niepełnosprawności (posiadające orzeczenie) to około 4,4 mln osób, z czego najliczniejszą grupę stanowiły osoby o lekkim stopniu niepełnosprawności (1 blisko 1,6 mln). Dane statystyczne wskazują, że najczęstszą grupą wiekową wśród niepełnosprawnych są osoby mające ukończony co najmniej 75. rok życia (48,4% osób w tej grupie wiekowej to osoby niepełnosprawne). Osoby niepeł-

⁹ Ostrowska A., Sikorska J., Gąciarz B., *Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, 2001, s. 10–11.

nosprawne w wieku co najmniej 45 lat stanowiły aż 35,7%, co oznacza, że co trzecia osoba w tym wieku to osoba niepełnosprawna¹⁰.

W 2004 r. Główny Urząd Statystyczny dokonał badań dotyczących stanu zdrowia Polaków, które zobrazowały strukturę schorzeń powodujących niepełnosprawność u osób w wieku co najmniej 15 lat. Badania te uwzględniały możliwość podawania kilku rodzajów schorzeń przez osobę niepełnosprawną. Najczęstszymi przyczynami były schorzenia układu krążenia (48,5%), uszkodzenia i choroby narządów ruchu (46,1%) oraz uszkodzenia i choroby narządów wzroku (29,5%). Relatywnie najrzadziej występującą przyczyną niepełnosprawności były choroby umysłowe (2,5%)¹¹.

Na podstawie badania aktywności ekonomicznej ludności przeprowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny (BAEL GUS) w trzecim kwartale 2009 r. 3 562 tys. osób w wieku co najmniej 15 lat to osoby niepełnosprawne, z czego 1 800 tys. to kobiety, a 1 762 tys. to mężczyźni. 2 977 tys. to osoby biernie zawodowo, 585 tys. to osoby aktywne zawodowo, z czego 522 tys. to osoby pracujące, a 64 tys. to bezrobotni. BAEL GUS pozwoliło na przedstawienie struktury wykształcenia ludności w wieku produkcyjnym w badanym roku. Wśród nich 1 347 tys. to osoby posiadające wykształcenie gimnazjalne, podstawowe, niepełne podstawowe lub bez wykształcenia, 1 096 tys. osób ma wykształcenie zasadnicze zawodowe, 634 tys. wykształcenie policealne i średnie zawodowe, 259 tys. wykształcenie średnie ogólnokształcące i 227 tys. wykształcenie wyższe. 2 074 tys. osób niepełnosprawnych to osoby żonate/zamężne, 694 tys. to wdowcy/wdowy, 573 tys. to kawalerzy/panny, a 221 tys. to osoby rozwiedzione¹².

3. Równouprawienie i dyskryminacja osób niepełnosprawnych a rozwiązania prawnomiędzynarodowe

Zasada równości oraz zakaz dyskryminacji są wiodącymi zasadami praw człowieka, zarówno w wymiarze krajowym, jak i międzynarodowym. Z sytuacyjnego rozwarstwienia praw człowieka wynika obowiązek niwelowania różnic pomiędzy jednostkami przez organy państwowe oraz międzynarodowe, ku osiągnięciu

¹⁰ *Główny Urząd Statystyczny* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Osoby niepełnosprawne oraz ich gospodarstwa domowe. Dostępny w World Wide Web:

http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_osoby_niepelnosprawne_oraz_ich_gospodarstwa_domowe_2002_cz_1_osoby_niepelnosprawne.pdf.

¹¹ *Główny Urząd Statystyczny* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Stan zdrowia ludności Polski w przekroju terytorialnym w 2004 roku. Dostępny w World Wide Web: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_stan_zdrowia_2004_teryt.pdf.

¹² *Główny Urząd Statystyczny* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009]. Aktywność ekonomiczna ludności Polski. III kwartał 2009. Dostępny w World Wide Web: http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_pw_aktyw_ekonom_ludnosci_IIIkw_2009.pdf.

faktycznego parytetu równości¹³. Aby idea ta mogła zostać zrealizowana, wprowadzane są dodatkowe gwarancje proceduralne, jak chociażby szczególne regulacje prawne odnoszące się do osób niepełnosprawnych.

Dyskryminacja definiowana jest jako zróżnicowane traktowanie osób znajdujących się w obiektywnie identycznej sytuacji, przy czym odmienne traktowanie nie ma racjonalnie uzasadnionej podstawy¹⁴. Dyskryminacja osób niepełnosprawnych to ich nieuzasadnione odmienne traktowanie z powodu stanu zdrowia fizycznego bądź psychicznego, sprawiające im ból lub wyrządzające szkodę¹⁵.

Międzynarodowe regulacje prawne dotyczące praw człowieka wprowadzają zasadę równości wobec prawa oraz zakaz dyskryminacji. *Powszechna deklaracja praw człowieka* z dnia 10 grudnia 1948 r.¹⁶ ustanawia w art. 1 wolność i równość pod względem godności i praw wszystkich ludzi. Zgodnie z art. 2 deklaracji każdy człowiek jest uprawniony do korzystania z wszystkich praw i wolności wyłożonych w deklaracji, bez względu na różnice rasy, koloru skóry, płci, języka, religii, poglądów politycznych lub innych przekonań, narodowości, pochodzenia społecznego, majątku, urodzenia lub jakiegokolwiek inne różnice. W *Międzynarodowym pakcie praw obywatelskich i politycznych* z dnia 16 grudnia 1966 r.¹⁷ stwierdza się, że wszystkie osoby bez względu na jakiegokolwiek różnice, takie jak: rasa, kolor skóry, płeć, język, religia, poglądy polityczne lub inne, pochodzenie narodowe lub społeczne, sytuacja majątkowa, urodzenie lub jakiegokolwiek inne okoliczności, mają zapewnione jednakowe prawa uznane w pakcie (art. 2 paktu).

Pierwszym aktem międzynarodowym odnoszącym się bezpośrednio do kwestii osób niepełnosprawnych była *Deklaracja praw osób umysłowo upośledzonych* (*Declaration on the Rights of Mentally Retarded Persons*) z dnia 20 grudnia 1971 r.¹⁸, przyznająca niepełnosprawnym takie same prawa jak innym obywatelom. Kolejny dokument międzynarodowy poświęcony kwestii niepełnosprawności to *Deklaracja praw osób niepełnosprawnych* (*Declaration on the Rights of Disabled Persons*) z dnia 9 grudnia 1975 r.¹⁹, proklamująca równość praw obywatelskich i politycznych osób niepełnosprawnych.

¹³ Gronowska B., Wolności, prawa i obowiązki człowieka i obywatela. W: Witkowski Z. (red.), *Prawo konstytucyjne*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2006, s. 176.

¹⁴ Tamże.

¹⁵ Ward A., *Nowe spojrzenie. Zagadnienia prawne dotyczące osób z upośledzeniem umysłowym w Europie Wschodniej*. Warszawa: Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa na Rzecz Osób z Upośledzeniem Umysłowym, 1996, s. 160.

¹⁶ *Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z dnia 10 grudnia 1948 r.* Rezolucja 217 A (III) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

¹⁷ *Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych z dnia 16 grudnia 1966 r.* Dz. U. 1977, Nr 38, poz. 167.

¹⁸ *Deklaracja Praw Osób Umysłowo Upośledzonych z dnia 20 grudnia 1971 r.* Rezolucja 28/56 (XXVI) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

¹⁹ *Deklaracja Praw Osób Niepełnosprawnych z dnia 9 grudnia 1975 r.* Rezolucja 34/37 (XXX) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

Dnia 13 grudnia 2006 r. Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych przyjęło *Konwencję o prawach osób niepełnosprawnych*²⁰, która uzupełnia wcześniej przyjęte konwencje Narodów Zjednoczonych dotyczące praw człowieka. Zgodnie z art. 1 konwencji, jej celem jest popieranie, ochrona i zapewnienie pełnego i równego korzystania ze wszystkich praw człowieka i podstawowych wolności przez wszystkie osoby niepełnosprawne oraz popieranie poszanowania ich przyrodzonej godności. Niepełnosprawni to osoby, które mają długotrwale naruszoną sprawność fizyczną, umysłową, intelektualną lub w zakresie zmysłów, co może, w oddziaływaniu z różnymi barierami, utrudniać im pełne i skuteczne uczestnictwo w życiu społecznym, na zasadach równości z innymi osobami. W konwencji ujęto także pojęcie dyskryminacji ze względu na niepełnosprawność, która oznacza jakiegokolwiek różnicowanie, wykluczanie lub ograniczanie ze względu na niepełnosprawność. Celem lub skutkiem tych działań jest naruszenie lub zniweczenie uznania, korzystania lub wykonywania praw człowieka i podstawowych wolności w dziedzinie polityki, gospodarki, społecznej, kulturalnej, obywatelskiej lub w jakiegokolwiek innej, na zasadach równości z innymi osobami. Pojęcie obejmuje wszelkie przejawy dyskryminacji (art. 2 konwencji).

Spoleczność i organizacje międzynarodowe podejmują działania na rzecz zapewniania równych szans osobom niepełnosprawnym oraz walkę z dyskryminacją. Na mocy rezolucji uchwalonej w 1976 r. przez Zgromadzenie Ogólne rok 1981 ogłoszono Międzynarodowym Rokiem Osób Niepełnosprawnych. 3 grudnia 1982 r. Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych przyjęło Światowy Program Działania na rzecz Osób Niepełnosprawnych Niepełnosprawnych (World Programme of Action Concerning Disabled Persons)²¹. Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych ogłosiło lata 1983–1992 Dekadą Osób Niepełnosprawnych (United Nations Decade of Disabled Persons)²². Obecnie 3 grudnia obchodzony jest jako Dzień Osób Niepełnosprawnych.

20 grudnia 1993 r. Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych przyjęło *Standardowe zasady wyrównywania szans osób niepełnosprawnych (The Standard Rules on the Equalization of Opportunities for Persons with Disabilities)*²³. Celem zasad jest zagwarantowanie niepełnosprawnym możliwości korzystania z tych samych praw i obowiązków przysługujących innym obywatelom (art. 15 Standardowych zasad). Pojęcie wyrównywanie szans oznacza proces, dzięki któremu wszelkie systemy i instytucje (usługi, formy działań, informacja, dokumentacja) funkcjonujące w społeczeństwie są powszechnie dostępne dla wszystkich, zwłaszcza dla

²⁰ *Konwencja o Prawach Osób Niepełnosprawnych z dnia 13 grudnia 2006 r.* Rezolucja 61/106 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

²¹ *Światowy Program Działania na rzecz Osób Niepełnosprawnych z dnia 3 grudnia 1982 r.* Rezolucja 37/52 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

²² Na mocy Rezolucji 37/53 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

²³ *Standardowe Zasady Wyrównywania Szans Osób Niepełnosprawnych z dnia 20 grudnia 1993 r.* Rezolucja 48/96 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.

niepełnosprawnych (art. 24 Standardowych zasad). Zasady nie są prawnie wiążące, lecz mogą stać się międzynarodowym prawem zwyczajowym, gdy większość państw uzna je z zamiarem ich przestrzegania jako zasady prawa międzynarodowego (art. 14 Standardowych zasad).

Zasada niedyskryminacji znalazła odzwierciedlenie w przyjętej przez Radę Europy 4 listopada 1950 r. *Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności*²⁴, gdzie jednak *explicite* nie wskazano dyskryminacji ze względu na niepełnosprawność.

W *Europejskiej karcie społecznej* z dnia 18 października 1961 r.²⁵ w art. 15 ujęto, że osoby niepełnosprawne mają prawo do szkolenia zawodowego, rehabilitacji oraz readaptacji zawodowej i społecznej, bez względu na przyczynę i rodzaj ich inwalidztwa.

Dnia 5 kwietnia 2006 r. Komitet Ministrów Rady Europy przyjął *Plan działań Rady Europy w celu promocji praw i pełnego uczestnictwa osób niepełnosprawnych w społeczeństwie: podnoszenie jakości życia osób niepełnosprawnych w Europie 2006–2015*²⁶. Celem tego dokumentu jest integracja społeczna osób niepełnosprawnych w celu wdrożenia na szczeblu europejskim modelu spójnej polityki na rzecz osób niepełnosprawnych, z uwzględnieniem zasad pełnego uczestnictwa w życiu społecznym i niezależnego życia, a także przyczyniania się do likwidacji wszelkich barier integracji, np. psychologicznych, edukacyjnych, związanych z rodziną, kulturowych, społecznych, zawodowych, finansowych i architektonicznych.

Problematyka niepełnosprawności poruszona jest również aktach Unii Europejskiej, takich jak *Dyrektywa Rady z dnia 27 listopada 2000 r. ustanawiająca ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy*²⁷, *Rozporządzenie z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie praw osób niepełnosprawnych oraz osób o ograniczonej sprawności ruchowej podróżujących drogą lotniczą*²⁸, *Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie sytuacji kobiet niepełnosprawnych w Unii Europejskiej*²⁹ czy *Rezolucja Rady Unii Europejskiej z dnia 17 marca 2008 r. w sprawie sytuacji osób niepełnosprawnych w Unii Europejskiej*³⁰. W ostatnim wymienionym dokumencie uznano, że [...] *strategia Unii w sprawie niepełnosprawności przywiązuje dużą wagę do*

²⁴ *Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności z dnia 4 listopada 1950 r.* Dz. U. 1993, Nr 61, poz. 284 z późn. zm.

²⁵ *Europejska Karta Społeczna z dnia 18 października 1961 r.* Dz. U. 1999, Nr 8, poz. 67.

²⁶ *Plan działań Rady Europy w celu promocji praw i pełnego uczestnictwa osób niepełnosprawnych w społeczeństwie: podnoszenie jakości życia osób niepełnosprawnych w Europie 2006–2015 z dnia 5 kwietnia 2006.* Zalecenie Komitetu Ministrów Rady Europy Nr Rec (2006) 5.

²⁷ *Dyrektywa Rady 2000/78/WE z dnia 27 listopada 2000 r. ustanawiająca ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy.*

²⁸ *Rozporządzenie (WE) NR 1107/2006 z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie praw osób niepełnosprawnych oraz osób o ograniczonej sprawności ruchowej podróżujących drogą lotniczą.*

²⁹ *Rezolucja Parlamentu Europejskiego (2006/2277 (INI)) z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie sytuacji kobiet niepełnosprawnych w Unii Europejskiej.*

³⁰ *Rezolucja Rady Unii Europejskiej i przedstawicieli rządów państw członkowskich, zebranych w Radzie (2008/C75/01) z dnia 17 marca 2008 r. w sprawie sytuacji osób niepełnosprawnych w Unii Europejskiej.*

równego dostępu do integrujących, wysokiej jakości edukacji i uczenia się przez całe życie, które są kluczowe w umożliwianiu osobom niepełnosprawnym pełnego uczestnictwa w życiu społecznym i poprawy jakości ich życia. Dostęp do równych praw ma zapewnić budownictwo, transport oraz technologie komunikacyjne i informacyjne, tak by stworzyć społeczeństwo oparte na niedyskryminacji.

Wszelkie bariery architektoniczne, utrudnienia komunikacyjne, utrudniony dostęp do rynku pracy mogą stwarzać podstawy do dyskryminacji oraz wykluczenia społecznego. Dlatego tak ważne jest wykorzystanie i odpowiednie zastosowanie interdyscyplinarnych instrumentów polityki społecznej, a zwłaszcza ujęcie w ramy prawne kwestii niepełnosprawności, zarówno na szczeblu międzynarodowym, jak i krajowym.

4. Polskie regulacje prawne a kwestia niepełnosprawności

4.1. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku

Konstytucja Rzeczypospolitej³¹ jest aktem najwyższej rangi potwierdzającym prawa i wolności człowieka i obywatela. Źródłem wolności i praw jest przyrodzona, niezbywalna i nienaruszalna godność człowieka. Zgodnie z art. 32 Konstytucji wszyscy są równi wobec prawa i mają prawo do równego traktowania przez władze publiczne oraz nikt nie może być dyskryminowany w życiu politycznym, społecznym lub gospodarczym z jakiegokolwiek przyczyny. Pomędzy wyrażonymi w tym przepisie zasadami równości i niedyskryminacji zachodzi ścisły związek. Zakaz dyskryminacji traktowany jest wręcz jako strona negatywna zasady równości praw³².

Kształtowanie stosunków międzyludzkich opartych na zasadzie równości wobec prawa i sprawiedliwości społecznej oznacza, że państwo tworzy odpowiednie prawa, ale nie konstytuuje faktu, że wszyscy w jednakowym stopniu z nich skorzystają, gdyż przedstawiciele różnych grup społecznych żyją w różnicowanych warunkach. Zasadniczą kwestią wobec osób niepełnosprawnych jest stworzenie możliwości nabywania kwalifikacji, rehabilitacji zawodowej oraz podejmowania pracy³³.

Konstytucja nakłada obowiązek na władze publiczne zapewnienia osobom niepełnosprawnym szczególnej opieki zdrowotnej (art. 68 Konstytucji) oraz obowiązek pomocy tym osobom w zabezpieczeniu egzystencji, przysposobieniu do pracy oraz komunikacji społecznej (art. 69 Konstytucji).

³¹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz. U. 1997, Nr 78, poz. 483 z późn. zm.

³² Gronowska B., dz. cyt., s. 176.

³³ Milek M. (red.), Co państwo winno... niepełnosprawnym? Przypadek III RP. W: *Stan realizacji polityki społecznej w XXI wieku*. Kielce: Wydaw. Stowarzyszenia Współpracy Polska-Wschód Oddział Świętokrzyski, 2009, s. 92.

4.2. Karta praw osób niepełnosprawnych z dnia 1 sierpnia 1997 roku

W dokumencie³⁴ uchwalonym przez Sejm wskazano, że niepełnosprawni mają prawo do niezależnego, samodzielnego i aktywnego życia oraz nie mogą podlegać dyskryminacji (§ 1 Karty). *Karta praw osób niepełnosprawnych* zawiera również katalog dziesięciu praw:

- dostęp do dóbr i usług umożliwiających pełne uczestnictwo w życiu społecznym,
- dostęp do leczenia i opieki medycznej, wczesnej diagnostyki, rehabilitacji i edukacji leczniczej oraz do świadczeń zdrowotnych, uwzględniających rodzaj i stopień niepełnosprawności,
- dostęp do wszechstronnej rehabilitacji,
- nauka w szkołach wspólnie z pełnosprawnymi rówieśnikami oraz prawo do korzystania ze szkolnictwa specjalnego lub edukacji indywidualnej,
- prawo do pomocy psychologicznej, pedagogicznej i innej pomocy specjalistycznej,
- prawo do pracy na otwartym rynku pracy zgodnie z kwalifikacjami, wykształceniem i możliwościami,
- prawo do zabezpieczenia społecznego uwzględniającego konieczność ponoszenia zwiększonych kosztów wynikających z niepełnosprawności oraz uwzględnienia tych kosztów w systemie podatkowym,
- prawo do życia w środowisku wolnym od barier funkcjonalnych,
- posiadanie samorządnej reprezentacji swego środowiska oraz do konsultowania z nim wszelkich projektów aktów prawnych dotyczących osób niepełnosprawnych,
- pełne uczestnictwo w życiu publicznym, społecznym, kulturalnym, artystycznym, sportowym oraz rekreacji i turystyce odpowiednio do swych zainteresowań i potrzeb.

Umieszczając enumeratywnie wyliczone uprawnienia, wskazano tym samym obszary, w których państwo powinno zintensyfikować swe działania. Polityka społeczna wobec osób niepełnosprawnych odnosi się do szczebla centralnego, regionalnego oraz lokalnego. Na wszystkich tych poziomach powinny być uwzględniane obszary wyznaczane przez akty normatywne. Bardzo ważna jest efektywność działań na szczeblu regionalnym i lokalnym, gdyż właśnie w tych ujęciach wzrasta znaczenie polityki społecznej, ponieważ procesy gospodarcze powodują nie tylko zróżnicowanie przestrzenne w poziomie rozwoju gospodarczego, lecz także w sposobach i poziomie zaspokajania potrzeb. W poszcze-

³⁴ Uchwała Karta Praw Osób Niepełnosprawnych z dnia 1 sierpnia 1997 r. M. P. 1997, Nr 50, poz. 475.

gólnych regionach istnieje przecież inny poziom bezrobocia, ubóstwa itp.³⁵ Ma to również wpływ na sytuację osób niepełnosprawnych.

4.3. Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych

W literaturze przedmiotu wyróżnia się niepełnosprawność formalną, potwierdzoną stosownym orzeczeniem właściwego organu, oraz niepełnosprawność faktyczną, w sytuacji gdy niepełnosprawność rzeczywiście występuje, a brak jest orzeczenia ją potwierdzającego³⁶. Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych³⁷ dotyczy osób, których niepełnosprawność została potwierdzona orzeczeniem o:

- zakwalifikowaniu przez organy orzekające do jednego z trzech stopni niepełnosprawności,
- całkowitej lub częściowej niezdolności do pracy – na podstawie odrębnych przepisów,
- niepełnosprawności przed ukończeniem 16 roku życia (art. 1 ustawy).

Ustawa wyjaśnia podstawowe pojęcia, takie jak niepełnosprawność, oraz przeprowadza klasyfikację stopni niepełnosprawności (co zostało omówione we wcześniejszej części artykułu). Orzeczenie, które ustala stopień niepełnosprawności, stanowi podstawę do przyznania ulg i uprawnień na podstawie *lex specialis* (ust. 2 art. 3 ustawy). Zgodnie z postanowieniem Sądu Najwyższego z dnia 16 grudnia 2005 r.³⁸ orzeczenie stwierdzające znaczny stopień niepełnosprawności nie jest równoznaczne z orzeczeniem lekarza orzecznika organu rentowego o całkowitej niezdolności do pracy i niezdolności do samodzielnej egzystencji.

Ustawa stanowi, że rehabilitacja osób niepełnosprawnych oznacza zespół działań (organizacyjnych, leczniczych, psychologicznych, technicznych, szkoleniowych, edukacyjnych, społecznych) zmierzających od osiągnięcia, przy współudziale tych osób, możliwie najwyższego poziomu ich funkcjonowania, jakości życia i integracji społecznej (art. 7 ustawy).

Rehabilitacja zawodowa ma na celu ułatwienie osobom niepełnosprawnym uzyskania i utrzymania zatrudnienia (za pomocą szkolnictwa zawodowego, poradnictwa i pośrednictwa pracy). Rehabilitacja społeczna natomiast służy temu,

³⁵ Kurzynowski A. (red.), Regionalna polityka społeczna-uwagi ogólne. W: *Bezrobocie w piątym roku transformacji gospodarczej w Regionie Północno-Wschodnim*. Warszawa: Polsko-Amerykańskie Centrum Zarządzania i Nauk Ekonomicznych SGH, 1996, s. 4–18.

³⁶ Nitecki S., *Prawo do pomocy społecznej w polskim systemie prawnym*. Warszawa: Wolters Kluwer, 2008, s. 168.

³⁷ Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych. Tekst jedn. Dz. U. 1997, Nr 123, poz. 776 z późn. zm.

³⁸ Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 16 grudnia 2005 r. II UK 77/05, OSNP 2006/23-24/372.

by osobom niepełnosprawnym umożliwić pełne uczestnictwo w życiu społecznym (art. 8 i 9 ustawy).

Znaczny lub umiarkowany stopień niepełnosprawności osoby nie wyklucza możliwości jej zatrudnienia u pracodawcy niezapewniającego warunków pracy chronionej, w przypadkach zatrudnienia w formie telepracy i uzyskania pozytywnej opinii Państwowej Inspekcji Pracy o przystosowaniu przez pracodawcę stanowiska pracy do potrzeb osoby niepełnosprawnej (art. 4 ust. 5 ustawy).

Ex lege powołuje się powiatowe oraz wojewódzkie zespoły do spraw orzekania o niepełnosprawności (art. 6 ust. 1 ustawy). Szczegółowe zasady orzekania o stopniu niepełnosprawności oraz wydawania opinii określa *Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 15 lipca 2003 r. w sprawie orzekania o niepełnosprawności i stopniu niepełnosprawności*³⁹. Czas pracy osoby niepełnosprawnej nie może przekraczać 8 godzin na dobę i 40 godzin tygodniowo. W sytuacji natomiast, gdy osoba zaliczona została do znacznego lub umiarkowanego stopnia niepełnosprawności, czas pracy nie może przekraczać 7 godzin na dobę i 35 godzin tygodniowo. Osoba niepełnosprawna nie może być zatrudniona w porze nocnej i w godzinach nadliczbowych (art. 15 ustawy). Sąd Najwyższy w uchwale z dnia 18 kwietnia 2000 r.⁴⁰ przyjął, że stosowanie skróconej normy czasu pracy wobec pracownika niepełnosprawnego nie może spowodować obniżenia wynagrodzenia ustalonego według godzinowej stawki osobistego zaszerzgowania.

Zgodnie z art. 17 ustawy osoba niepełnosprawna ma prawo do dodatkowej 15-minutowej przerwy wliczanej do czasu pracy na gimnastykę usprawniającą lub wypoczynek. Osobie o znacznym lub umiarkowanym stopniu niepełnosprawności przysługuje dodatkowy urlop wypoczynkowy w wymiarze 10 dni roboczych w roku kalendarzowym (art. 19 ust. 1 ustawy). Prawo to przysługuje nawet wówczas, gdy niepełnosprawny nie wystąpił do pracodawcy o przyznanie takiego urlopu⁴¹.

Ustawa o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych wyznacza uprawnienia osób niepełnosprawnych, a także prawa i obowiązki pracodawców ich zatrudniających. Konstytuuje także zadania na rzecz niepełnosprawnych i wyznacza organy właściwe do ich realizacji. Przepisy odnoszące się do kwestii niepełnosprawności rozproszone są jednak w całym systemie prawa i znajdują się także w ustawach odrębnych regulujących np. kwestie podatkowe, szkolnictwa, edukacji czy komunikacyjne.

³⁹ Dz. U. 2003, Nr 139, poz. 1328.

⁴⁰ Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 kwietnia 2000 r. III ZP 6/00, OSNP 2000/20/740.

⁴¹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 czerwca 2005 r. II PK 339/04, OSNP 2006/9-10/150.

5. Podsumowanie

Polityka społeczna państwa powinna działać na rzecz urzeczywistnienia sprawiedliwości społecznej oraz zapewniania dobrobytu obywateli. Zgodnie z zasadą równości oraz niedyskryminacji wszyscy ludzie zostali zrównani w zakresie podstawowych wolności i praw. Istnienie grupy społecznej, charakteryzującej się licznymi ograniczeniami w sferze życia społecznego i gospodarczego, ze względu na stan zdrowia psychicznego bądź fizycznego, stwarza konieczność podjęcia odpowiednich działań w celu wyrównywania szans, przeciwdziałania marginalizacji, wykluczeniu społecznemu oraz dyskryminacji. Czynnikiem zapobiegającym praktykom różnicującym są instrumenty prawne polityki społecznej. Społeczność i organizacje międzynarodowe oraz krajowe podejmują działania na rzecz zapewniania równych szans osobom niepełnosprawnym oraz walki z dyskryminacją. Przepisy prawne tworzą dodatkowe gwarancje proceduralne, konstytuują normatywne uprawnienia na rzecz niepełnosprawnych. Należy jednak zastanowić się, czy w polityce państwa poświęca się wystarczająco dużo uwagi kwestii niepełnosprawności? Fakt, że istnieją odpowiednie umocowania prawne nie oznacza jeszcze, że stworzono osobom niepełnosprawnym warunki do normalnego funkcjonowania. Liczne bariery architektoniczne, trudności komunikacyjne, trudny dostęp do rehabilitacji medycznej, niedofinansowanie systemu edukacji i inne bariery sprawiają, że procesy marginalizacji osób niepełnosprawnych mogą się pogłębiać. Ważne w tym zakresie jest wykorzystanie pełnego instrumentarium polityki społecznej, zapewniającego koordynację wszelkich działań, procesów i zadań na rzecz osób niepełnosprawnych, tak by stworzyć spójny model pomocy, przeciwdziałający ich marginalizacji i dyskryminacji.

Literatura

- Bedirhan Ustun T., *Międzynarodowa klasyfikacja uszkodzeń, aktywności i uczestnictwa. ICIDH-2*. Warszawa: Polskie Stowarzyszenie na Rzecz Osób z Upośledzeniem Umysłowym, 1998.
- Firlit-Fesnak G., Szyłko-Skoczny M. (red.), *Polityka społeczna*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2007. ISBN 978-83-01-15304-5.
- Główny Urząd Statystyczny* [on-line]. [Dostęp 12.12.2009] Dostępny w World Wide Web: <http://www.stat.gov.pl>.
- Kurzynowski A., Osoby niepełnosprawne w polityce społecznej. W: Auleytner J. (red.), *Polityka społeczna wobec osób niepełnosprawnych. Drogi do integracji*. Warszawa: Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, 1996.
- Kurzynowski A. (red.), Regionalna polityka społeczna-uwagi ogólne. W: *Bezrobocie w piątym roku transformacji gospodarczej w Regionie Północno-Wschodnim*. Warszawa: Polsko-Amerykańskie Centrum Zarządzania i Nauk Ekonomicznych SGH, 1996.

- Milek M. (red.), *Co państwo winno... niepełnosprawnym? Przypadek III RP. W: Stan realizacji polityki społecznej w XXI wieku.* Kielce: Wydaw. Stowarzyszenia Współpracy Polska-Wschód Oddział Świętokrzyski, 2009. ISBN 978-83-61791-12-6.
- Nitecki S., *Prawo do pomocy społecznej w polskim systemie prawnym.* Warszawa: Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-83-7526-824-9.
- Ostrowska A., Sikorska J., Gąciarz B., *Osoby niepełnosprawne w Polsce w latach dziewięćdziesiątych.* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, 2001. ISBN 83-885994-60-5.
- Ward A., *Nowe spojrzenie. Zagadnienia prawne dotyczące osób z upośledzeniem umysłowym w Europie Wschodniej.* Warszawa: Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa na Rzecz Osób z Upośledzeniem Umysłowym, 1996. ISBN 29-30078-00-6
- Witkowski Z. (red.), *Prawo konstytucyjne.* Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2006. ISBN 83-7285-273-1.
- World Health Assembly, *International Classification of Functioning, Disability and Health.* Geneva 2001, Resolution WHA 54.21.
- World Health Organisation, *International Classification of Impairments, Activities and Participation. A Manual of Disablement and Functioning.* Geneva 1997
- World Health Organization, *International Classification of Impairments Disabilities and Handicaps.* Geneva 1980.

Akty prawne

- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.* Dz. U. 1997, Nr 78, poz. 483 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych.* Tekst jedn. Dz. U. 2008, Nr 14, poz. 92 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z dnia 15 lipca 2003 r. w sprawie orzekania o niepełnosprawności i stopniu niepełnosprawności.* Dz. U. 2003, Nr 139, poz. 1328.
- Uchwała Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 1 sierpnia 1997 r. Karta Osób Niepełnosprawnych.* M. P. 1997, Nr 50, poz. 475.
- Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z dnia 10 grudnia 1948 r.* Rezolucja 217 A (III) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Konwencja o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności z dnia 4 listopada 1950 r.* Dz. U. 1993, Nr 61, poz. 284 z późn. zm.
- Europejska Karta Społeczna z dnia 18 października 1961 r.* Dz. U. 1999, Nr 8, poz. 67.
- Międzynarodowy Pakt Praw Obywatelskich i Politycznych z dnia 16 grudnia 1966 r.* Dz. U. 1977, Nr 38, poz. 167.
- Deklaracja Praw Osób Umysłowo Upośledzonych z dnia 20 grudnia 1971 r.* Rezolucja 28/56 (XXVI) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Deklaracja Praw Osób Niepełnosprawnych z dnia 9 grudnia 1975 r.* Rezolucja 34/37 (XXX) Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Światowy Program Działania na rzecz Osób Niepełnosprawnych z dnia 3 grudnia 1982 r.* Rezolucja 37/52 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Standardowe Zasady Wyrównywania Szans Osób Niepełnosprawnych z dnia 20 grudnia 1993 r.* Rezolucja 48/96 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Dyrektywa Rady 2000/78/WE z dnia 27 listopada 2000 r. ustanawiająca ogólne warunki ramowe równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy.*

- Konwencja o Prawach Osób Niepełnosprawnych z dnia 13 grudnia 2006 r.* Rezolucja 61/106 Zgromadzenia Ogólnego ONZ.
- Rozporządzenie (WE) NR 1107/2006 z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie praw osób niepełnosprawnych oraz osób o ograniczonej sprawności ruchowej podróżujących drogą lotniczą.*
- Plan działań Rady Europy w celu promocji praw i pełnego uczestnictwa osób niepełnosprawnych w społeczeństwie: podnoszenie jakości życia osób niepełnosprawnych w Europie 2006–2015 z dnia 5 kwietnia 2006.* Zalecenie Komitetu Ministrów Rady Europy Nr Rec (2006) 5.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego (2006/2277 (INI)) z dnia 26 kwietnia 2007 r. w sprawie sytuacji kobiet niepełnosprawnych w Unii Europejskiej.*
- Rezolucja Rady Unii Europejskiej i przedstawicieli rządów państw członkowskich, zebranych w Radzie (2008/C75/01) z dnia 17 marca 2008 r. w sprawie sytuacji osób niepełnosprawnych w Unii Europejskiej.*

Orzecznictwo

- Uchwała Sądu Najwyższego z dnia 18 kwietnia 2000 r.* III ZP 6/00, OSNP 2000/20/740.
- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 czerwca 2005 r.* II PK 339/04, OSNP 2006/9-10/150.
- Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 16 grudnia 2005 r.* II UK 77/05, OSNP 2006/23-24/372.

**KONTROWERSJE DOTYCZĄCE
REDYSTRYBUCYJNEJ FUNKCJI PODATKÓW.
WYBRANE ZAGADNIENIA¹**

Michalina Duda

Abstrakt: Podstawowym celem niniejszego artykułu jest próba analizy wybranych problemów prawnych związanych z redystrybucyjną funkcją podatków. W pierwszej części opracowania przedstawiono konstytucyjne podstawy ustanawiania przepisów prawnopodatkowych służących realizacji funkcji redystrybucyjnej. W kolejnych częściach wskazano kontrowersje dotyczące zasadności i skuteczności redystrybucji za pomocą instytucji podatkowych oraz problemy związane ze społecznym odbiorem takiej redystrybucji.

Słowa kluczowe: funkcje podatków, redystrybucja podatkowa.

1. Wprowadzenie

Problematyka funkcji realizowanych przez system podatkowy stanowi przedmiot zainteresowania przedstawicieli różnych dyscyplin naukowych. Wynika to z cech zjawisk i procesów, które zachodzą w związku z powstawaniem, gromadzeniem i rozdysponowywaniem pieniężnych środków publicznych. Ze względu na obiektywną treść kategorii finansów publicznych szczególną rolę odgrywają tu nauki ekonomiczne². Na przestrzeni wieków formułowane były bowiem różne teorie finansów publicznych, w ramach których odmiennie określano

¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2008–2011 jako projekt badawczy nr N N113 117034.

² Zob. Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1997, s. 26.

funkcje systemu podatkowego³. Teorie te stanowiły również punkt wyjścia do kształtowania polityki fiskalnej państwa⁴.

Współcześnie wskazuje się dwie główne grupy poglądów, które mogą tworzyć teoretyczne podstawy konstruowania systemów opodatkowania. Są to teorie postkeynesowskie i neoliberalne⁵. Pierwsze stanowią rozwinięcie ekonomicznego modelu interwencyjnego stworzonego w latach 30. przez szkołę Johna Maynarda Keynesa⁶. W drugich dominują poglądy o minimalizacji zakresu działalności państwa. Zmiany w strukturze opodatkowania powinny więc być dostosowane jedynie do zapotrzebowania społecznego na usługi publiczne lub inne rozliczenia transferowe dokonywane z budżetu. W teorii tej postuluje się także obciążenie wszystkich podatników według jednakowej, niewysokiej stawki podatkowej, przyjęcie podstawy opodatkowania bez potrąceń i ulg oraz oparcie systemu podatkowego na tzw. zasadzie neutralności opodatkowania⁷.

W historii myśli ekonomicznej formułowane były również inne stanowiska, które znalazły swoje odzwierciedlenie we współczesnych teoriach podatkowych. Można tu wskazać chociażby: brytyjską koncepcję ofiary, włoską koncepcję korzyści, niemiecką szkołę organiczną, austriacką subiektywną teorię wartości czy też szwedzką teorię kolektywnego wyboru⁸. Z uwagi na charakter niniejszego opracowania większą uwagę należy jednak zwrócić na ujęcie teorii podatkowych z punktu widzenia kierunków metodologicznych, w sposób szczególny uwzględniając kierunek prawniczy⁹. Metodologia prawnicza odzwierciedla specyfikę prawa jako fenomenu społecznego, wyrażającą się w normowaniu zachowań ludzkich za pomocą dyrektyw zakodowanych w tekstach aktów norma-

³ Szerzej zob. np. Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998.

⁴ Przez politykę fiskalną państwa rozumieć należy dobór źródeł i metod gromadzenia dochodów publicznych, a także kierunków i sposobów realizacji wydatków publicznych dla osiągnięcia celów społecznych i gospodarczych, ustalonych przez właściwe organy publiczne (Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*. Poznań: Wydaw. Wyższej Szkoły Bankowej, 1998, s. 7).

⁵ Zob. Gajl N., *Teorie podatkowe fiskalizmu a normy systemu podatkowego w Polsce*. W: Chojna-Duch E., Goronowski W. (red.), *Podstawowe zagadnienia prawa finansowego i polityki finansowej w Polsce w latach 1989–1997: księga jubileuszowa profesora dr. Leona Kurowskiego*. Warszawa: Koniczny i Kruszewski, 1998, s. 26.

⁶ W koncepcji tej podatki traktowane są jako jeden z instrumentów, za pomocą których państwo może pobudzać efektywny popyt w gospodarce oraz łagodzić wahania cyklu koniunkturalnego, w szczególności poprzez nadawanie konstrukcjom podatkowym cech automatycznych stabilizatorów koniunktury. Zob. Owsiak S., dz. cyt., s. 40.

⁷ Gajl N., *Teorie podatkowe w świecie*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1992, s. 120.

⁸ Kayaalp O., *The National Element in the Development of Fiscal Theory*. Basingstake: Palgrave Macmillan, 2004, s. 99, 115, 132, 141.

⁹ Nauki prawne zajmują się pewnym szczególnym zjawiskiem społecznym, polegającym na obojętności w różnych organizacjach państwowych zmieniającego się historycznie zespołu norm, w pewien szczególny sposób ukształtowanego, na gruncie określonego układu stosunków społecznych kształtującego życie społeczne, a więc w jakimś stopniu wpływającego też na zmiany stosunków społecznych (Ziemiński Z., *Metodologia nauk prawnych*. Poznań: Wydaw. Naukowe UAM, 1972, s. 29).

tywnych¹⁰. W świetle zasadniczego celu niniejszego artykułu, jakim jest próba analizy wybranych problemów związanych z redystrybucyjną funkcją podatków, oznacza to przede wszystkim konieczność wskazania konstytucyjnych podstaw ustanawiania przepisów służących realizacji owej funkcji. Ponadto należy zwrócić uwagę na kontrowersje dotyczące zasadności i skuteczności redystrybucji za pomocą instytucji podatkowych oraz na problemy związane ze społecznym odbiorem takiej redystrybucji.

2. Redystrybucyjna funkcja podatków w ujęciu nauki prawa podatkowego

W literaturze prawnofinansowej pojęcie funkcji finansowej, a tym samym i podatkowej, było interpretowane różnie¹¹. Wśród przedstawionych w piśmiennictwie koncepcji na szczególną uwagę zasługuje pogląd, zgodnie z którym funkcje wywodzą się z samej istoty finansów jako zjawiska ekonomicznego, w związku z czym mają charakter obiektywny i niezależny od ludzkiej woli, co nie wyklucza jednak możliwości ich świadomego wykorzystywania w toku realizowanej działalności finansowej w celu osiągnięcia zamierzonych rezultatów¹². Przyjęcie powyższego założenia uzasadnia wnioski, że funkcje podatku są immanentnie związane z jego istotą, system podatkowy natomiast, jako instytucja finansowo-prawna, nie spełnia żadnej obiektywnej funkcji¹³.

Zwolennicy odmiennej koncepcji utożsamiają funkcje podatków z celami i zadaniami, jakie mają być realizowane dzięki opodatkowaniu. Zgodnie z takim ujęciem odpowiednia konstrukcja poszczególnych instrumentów finansowych, w tym również podatków, pozwala na urzeczywistnienie wielorakich celów polityki państwa¹⁴. System podatkowy spełnia więc funkcje zbliżone do funkcji poszczególnych podatków¹⁵. Należy dodać, że drugie ze wskazanych stanowisk wydaje się bardziej uzasadnione z kilku powodów.

¹⁰ Brzeziński B., O znaczeniu dyscypliny metodologicznej w nauce prawa podatkowego. W: Pikulski S. i in. (red.), *Ius et Lex. Księga jubileuszowa Profesora Andrzeja Kabata*. Olsztyn: Wydaw. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, 2004, s. 74.

¹¹ Szerzej zob. Tegler E., Funkcje systemu podatkowego i cena jego sprawności. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Iuridica* 1992, nr 54, s. 101–109.

¹² Weralski M., Instrumenty prawno-finansowe. W: *System instytucji prawno-finansowych PRL*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, 1982, t. 1: Instytucje ogólne, s. 211.

¹³ Zob. Tegler E., dz. cyt., s. 108.

¹⁴ Zob. Gajl N., *Teorie podatkowe...*, s. 124–125.

¹⁵ Por. Tegler E., dz. cyt., s. 109. Warto zaznaczyć, że powyższy pogląd zdecydowanie dominuje w literaturze przedmiotu, przy czym rozważania dotyczą zazwyczaj nie tyle funkcji samego systemu podatkowego, ile funkcji finansów w ogóle. Zob. Brzeziński B., *Wstęp do nauki prawa podatkowego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2003, s. 72; Gomulowicz A., System podatkowy. W: *Podatki i prawo podatkowe*. Poznań: Ars boni et aequi, 2000, s. 174; Wójtowicz W., Pojęcie i charakter podatku jako dochodu publicznego. W: Gorgol A. i in., *Prawo podatkowe: część ogólna i szczegółowa*. Bydgoszcz-Lublin: Oficyna Wydawnicza Branta, 2005, s. 41–43; Ofiarski Z., *Prawo podatkowe*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze LexisNexis, 2008, s. 32.

Po pierwsze, wskazuje na to znaczenie samego terminu funkcja we współczesnym języku polskim¹⁶. Po drugie, podatki – a tym samym i spełniane przez nie funkcje – powinny być analizowane nie tylko jako kategoria wyłącznie ekonomiczna, lecz także jako zjawisko prawne i ustrojowe¹⁷, co z kolei wiąże się z koniecznością uwzględniania roli, jaką instrumenty te pełnią w toku realizacji polityki fiskalnej. Polityka fiskalna oznacza natomiast świadome dążenie do osiągnięcia celów społecznych i gospodarczych ustalonych przez właściwe organy publiczne, polegające na wykorzystywaniu obiektywnych mechanizmów działania podatków, a przede wszystkim na rozmyślnym kształtowaniu poszczególnych elementów ich struktury.

Odnosząc się do kwestii katalogu funkcji podatkowych, zaznaczyć należy, że brak jest w tym względzie zgodności w literaturze przedmiotu¹⁸. Najczęściej jednak stosuje się podział na funkcję fiskalną i funkcje pozafiskalne, w ramach których główną rolę przypisuje się funkcji redystrybucyjnej i stymulacyjnej¹⁹.

Funkcja redystrybucyjna może być rozpatrywana na dwóch płaszczyznach. Pierwsza dotyczy zmian rozkładu dochodu i majątku podatników pod wpływem konstrukcji podatkowych (tzw. redystrybucja pozioma)²⁰. Druga obejmuje procesy gromadzenia środków przez fundusz budżetowy i rozdzielanie ich na różne cele, odnosi się więc do przepływów dochodu i majątku pomiędzy podatnikami a budżetem (tzw. redystrybucja pionowa)²¹. W doktrynie formułowany jest również pogląd, że redystrybucja zasobów na różne cele makroekonomiczne i społeczne dokonuje się dopiero poprzez wydatki dokonywane z budżetu, w związku z czym w odniesieniu do systemu podatkowego można mówić

¹⁶ Funkcja to *rola pełniona przez coś, zadanie czegoś* (Dunaj B. (red.), *Słownik współczesnego języka polskiego*. Warszawa: Wydaw. Włga, 1996, s. 262).

¹⁷ Szerzej zob. Kosikowski C., Podatek jako instytucja ustrojowopravna. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Iuridica* 1992, z. 54, s. 15–20.

¹⁸ Zob. Gluchowski J., Funkcje podatków w gospodarce rynkowej. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego* 1995, nr 5, s. 2; Gajl N., *Teorie podatkowe w...*, s. 126–136; Weralski M., *Instrumenty...*, s. 211–214 oraz Etel L., Funkcje podatków. W: Ruśkowski E. (red.), *Finanse publiczne i prawo finansowe*. Warszawa: Konieczny i Kruszewski, 2000, t. 2, s. 22. Wydaje się, że skoro podatki stanowią istotny element systemu finansów publicznych, to można im również przypisać wiele funkcji tradycyjnie uznawanych za funkcje finansów publicznych, np. funkcję demokratyczną. Zob. Kawala J., Funkcja demokratyczna finansów publicznych. *Samorząd Terytorialny* 2006, nr 7/8, s. 28–30.

¹⁹ Zob. np. Gajl N., *Teorie podatkowe w...*, s. 130; Gluchowski J., *Funkcje...*, s. 4–5; Ofiarski Z., *Prawo...*, s. 31–32.

²⁰ Zob. Sowiński R., Realizacja redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych za pomocą systemu podatkowego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1995, z. 1, s. 65. Zob. także Komar A., *Finanse publiczne*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1994, s. 256; Denek E., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2005, s. 121.

²¹ Tamże. Efektywność tak rozumianej funkcji podatków zależy m.in. od ustroju społeczno-politycznego kraju, a w szczególności od stopnia jego decentralizacji. Zob. Walasik A., Decentralizacja alokacyjnej funkcji finansów publicznych. W: *Finanse publiczne*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2006, s. 32–39; Bywalec G., Decentralizacja a funkcje finansów publicznych. *Samorząd Terytorialny* 2008, nr 6, s. 37–38.

jedynie o „dystribucji”²². Z uwagi na to, że zakres tak pojmowanej funkcji dystribucyjnej pokrywa się z tradycyjnie wyróżnianą funkcją fiskalną (dochodową), w niniejszym opracowaniu pojęcie funkcji redystrybucyjnej zawężone zostało do tzw. redystrybucji poziomej.

Przedmiotem redystrybucji realizowanej przez państwo za pośrednictwem systemu podatkowego są dochody powstałe w pierwotnym podziale produktu krajowego brutto w pieniężnym wyrażeniu²³. Uzasadnieniem funkcji przedmiotowej jest natomiast przekonanie, że system podatkowy powinien korygować rozkład dochodu i bogactwa będący wynikiem działania wyłącznie mechanizmów rynkowych²⁴. Z uwagi na to, że [...] *dystribucja dochodu, bogactwa i dobrobytu może nie być w zgodzie z tym, co społeczeństwo uważa za społecznie sprawiedliwe*²⁵, dopuszcza się możliwość wpływania na poziom dochodów poprzez odpowiednią konstrukcję elementów struktury podatku²⁶. W literaturze ekonomicznej wskazuje się także, że finalnym celem polityki finansowej państwa w jej funkcji redystrybucyjnej jest zapewnienie każdej jednostce (gospodarstwu domowemu) minimum dochodów pozwalających zaspokoić podstawowe potrzeby konsumpcyjne, materialne i kulturalne²⁷. Celowość i zakres realizacji wskazanej funkcji budzą jednak kontrowersje. Po pierwsze, pojawia się problem określenia granicy, od jakiej zaczynają się negatywne konsekwencje wpływu nierówności dochodów na procesy gospodarcze oraz sytuację społeczną i polityczną kraju²⁸. Po drugie, brak jest możliwości ustalenia kryteriów, za pomocą których można by oceniać skuteczność przedmiotową redystrybucji. Trzeci problem wiąże się z kwestią określenia maksymalnego zakresu ingerencji prawodawcy²⁹.

Wśród instrumentów redystrybucji dochodów podstawową rolę odgrywają podatki osobiste, w tym przede wszystkim podatek dochodowy od osób fizycznych. Podatki pośrednie umożliwiają realizację niektórych celów społecznych,

²² Zob. Gajl N., *Teorie podatkowe w...*, s. 127.

²³ Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.), *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*. Warszawa: Difin, 2004, s. 36.

²⁴ Tiley J., *Revenue Law*. Oxford: Hart, 2000, s. 8.

²⁵ Brown C. V., Jackson P. M., *Public Sector Economics*. Oxford: Blackwell, 1993, cyt. za Sowiński R., dz. cyt., s. 66. Jako główną przyczynę nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie wskazuje się nierówność dochodów z pracy. Zob. Owsiak S., dz. cyt., s. 165.

²⁶ Szerzej na temat wpływu podatków na zjawisko rozkładu dochodu w społeczeństwie zob. Owsiak S., *Alokacja zasobów w ujęciu realnych i finansowych sektorów gospodarki*. W: Czekaj J., Owsiak S., *Finansowy mechanizm alokacji zasobów w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1992, s. 157–162.

²⁷ Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.), dz. cyt., s. 37.

²⁸ Zob. Malecka E., *Daniny i wydatki publiczne jako instrumenty redystrybucji dochodów*. W: Gluchowski J., Pomorska A., Szolno-Koguc J. (red.), *Ekonomiczne i prawne problemy racjonalizacji wydatków publicznych – uwarunkowania i instrumenty*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2005, s. 44.

²⁹ Pojawia się pytanie, czy w związku z realizacją funkcji redystrybucyjnej uzasadnione jest na przykład stosowanie 98% stawki w podatku dochodowym, tak jak to miało miejsce w niektórych państwach zachodnich w latach 70. ubiegłego wieku? Zob. Morse G., Williams D., *Davis: Principles of Tax Law*. London: Sweet & Maxwell, 2000, s. 4.

np. poprzez konstrukcję zwolnień podatkowych czy różnicowanie stawek w odniesieniu do wyrobów zaspokajających potrzeby pierwszego rzędu i wyrobów luksusowych³⁰. Są to jednak środki mało selektywne, ponieważ prawo do skorzystania z preferencji jest w tym wypadku niezależne od sytuacji finansowej podatnika³¹. Ponadto w literaturze ekonomicznej wskazuje się, że w celu świadomego wykorzystywania podatków pośrednich jako instrumentu redystrybucji dochodów niezbędne jest uprzednie przeprowadzenie badań pokazujących obciążenie nimi różnych gospodarstw domowych³². Należy również pamiętać, że siła oddziaływania podatków pośrednich na sytuację dochodową społeczeństwa zależy od proporcji opodatkowania podatkami bezpośrednimi i pośrednimi³³, swoboda państwa w kształtowaniu podatków pośrednich jest zaś ograniczona koniecznością przestrzegania norm zawartych w przepisach prawa wspólnotowego.

3. Konstytucyjne podstawy realizacji redystrybucyjnej funkcji podatków

W myśl dokonanych ustaleń terminologicznych pojęcie funkcji redystrybucyjnej zawężone zostało do tzw. redystrybucji poziomej, polegającej na wywoływaniu zmian w rozkładzie dochodu i majątku podatników za pomocą konstrukcji podatkowych. Wiąże się to z wyróżnianą na gruncie nauk ekonomicznych koncepcją tzw. równości dochodu³⁴ oraz przekonaniem, że istnienie dużych dysproporcji w podziale dochodu i majątku może stanowić zagrożenie dla demokratycznych instytucji państwa³⁵.

Podjmując próbę wskazania norm konstytucyjnych, tworzących podstawę realizacji funkcji redystrybucyjnej w przedstawnym powyżej znaczeniu, w pierwszej kolejności należy się odnieść do tych przepisów ustawy zasadniczej, które wyrażają wartości moralne i zasady etyczne jednoczące społeczeństwo. Podstawowe znaczenie ma w tym kontekście norma słusnościowa zawarta w przepisie stanowiącym, że Rzeczpospolita Polska jest dobrem wspólnym wszystkich obywateli³⁶. Z powyższej zasady wynika bowiem system aksjologicz-

³⁰ Szerzej zob. Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.), dz. cyt., s. 94–95.

³¹ Małecka E., *Daniny i wydatki...*, s. 48.

³² Zob. Kuzińska H., *Rola podatków pośrednich w Polsce*. Warszawa: Wydaw. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2002, s. 55.

³³ Tamże, s. 54; zob. także Ostaszewski J. (red.), *Finanse*. Warszawa: Difin, 2008, s. 116; Mielnik J., Redystrybucyjne oddziaływanie podatków bezpośrednich i pośrednich. *Acta Universitatis Lodziana. Folia Oeconomica* 1997, nr 144, s. 143–148.

³⁴ Ang. *equality of income, equality of rewards*.

³⁵ Zob. Groves H. M., *Trouble Spots in Taxation. Essays in the Philosophy of Taxation and Other Public Finance Problems*. Princeton: University Press, 1948, s. 12–13.

³⁶ Art. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz. U. Nr 78, poz. 483, sprost. Dz. U. 2001, Nr 28, poz. 319 ze zm., powoływanej dalej jako Konstytucja RP.

ny, któremu służyć mają wszystkie daniny i wydatki publiczne³⁷. W szczególności oznacza to, że nakładanie danin publicznych nie może być ukierunkowane wyłącznie na zaspokajanie interesów grupowych czy indywidualnych, a powinno uwzględniać dobro wszystkich obywateli³⁸. Z zasady dobra wspólnego wynika również dyrektywa nakazująca przedłożenie w razie potrzeby dobra ogólnego ponad dobro indywidualne czy partykularny interes grupowy³⁹.

Druga grupa norm konstytucyjnych, które stanowią podstawę do takiego kształtowania konstrukcji podatkowych, aby mogły one pełnić funkcję redystrybucyjną, to przepisy stanowiące normatywną podstawę ustroju społeczno-gospodarczego. Fundamentalnym unormowaniem wytyczającym kierunki rozwoju państwa w tym zakresie jest regulacja, w myśl której Rzeczpospolita Polska jest demokratycznym państwem prawnym, urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej⁴⁰. W literaturze przedmiotu zwraca się przy tym uwagę, że pojęcia państwa prawnego nie można redukować do państwa praworządowego, należy bowiem uwzględnić także aspekt materialny przedmiotowej zasady, wyrażający się w obowiązku sprawowania władzy na zasadzie sprawiedliwości⁴¹. Oznacza to, że na gruncie obowiązującej Konstytucji RP przyjęta została koncepcja państwa o orientacji społecznej, tj. państwa, którego polityka społeczna powinna mieć na celu nie tylko wzrost gospodarczy, lecz także tworzenie warunków do realizacji przyrodzonej godności ludzkiej⁴². Na państwie ciąży więc obowiązek ukształtowania takich kierunków polityki społeczno-gospodarczej, które, po pierwsze, będą stwarzały szansę godziwego życia i wszechstronnego rozwoju wszystkich obywateli, po drugie, będą osłabiały faktyczne nierówności społeczne wynikające ze stanu posiadania⁴³. Sprawiedliwość społeczną warunkują zatem przesłanki wynikające z zasad pomocniczości

³⁷ Dębowska-Romanowska T., Znaczenie naturalnoprawnych źródeł legitymizacji prawa finansowego. W: *Prawo i Godność. Księga pamiątkowa w 70. rocznicę urodzin Profesora Wojciecha Łączkowskiego*. Lublin: Wydaw. KUL, 2000, s. 56.

³⁸ Tamże. Z zasady dobra wspólnego wynika, że w przypadku kolizji między dobrem wspólnoty obywateli a prawami jednostki może wystąpić konieczność i możliwość ograniczenia wolności i praw jednostki w interesie wspólnego dobra (zob. Skrzydło W., *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2007, s. 12).

³⁹ Zob. wyrok TK z dnia 30 stycznia 2001 r., sygn. akt K 17/00, opubl. OTK 2001, nr 1, poz. 4.

⁴⁰ Art. 2 Konstytucji RP.

⁴¹ Zob. Domańska A., *Konstytucyjne podstawy ustroju gospodarczego Polski na tle prawno-porównawczym*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 2001, s. 67–68.

⁴² Por. Zawadzka B., *Prawa ekonomiczne, socjalne i kulturalne*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 1996, s. 24. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że z zasady godności wynika nakaz traktowania osoby ludzkiej nie jako środka do realizacji celów zakładanych przez państwo, ale jako punktu odniesienia dla działań władz publicznych. Szerzej zob. Oniszczyk J., *Wolności i prawa socjalne oraz orzecznictwo konstytucyjne*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2005, s. 47.

⁴³ Zob. Salwa Z., Praca oraz prawa socjalne obywateli w przyszłej konstytucji. *Państwo i Prawo* 1990, nr 9, s. 16, cyt. za Domańska A., dz. cyt., s. 69.

i równości⁴⁴. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że już w pierwszym orzeczeniu Trybunału Konstytucyjnego z dnia 28 maja 1986 r. zasada sprawiedliwości społecznej uznana została za [...] *korektę zasady równości praw na korzyść obywateli będących w najtrudniejszej sytuacji ekonomicznej*⁴⁵. Również w kolejnych latach Trybunał wielokrotnie wskazywał na dystrybutywny i wyrównawczy charakter sprawiedliwości społecznej⁴⁶.

Zasada państwa społecznego znajduje rozwinięcie w przepisie, zgodnie z którym podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej stanowi społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych⁴⁷. W myśl teoretycznych założeń koncepcji społecznej gospodarki rynkowej ustrój gospodarczy powinien opierać się na podstawowych zasadach gospodarki wolnorynkowej, tj. wolności działalności gospodarczej oraz wolnej konkurencji⁴⁸. Z uwagi jednak na to, że wolny rynek prowadzi do nierównomiernej dystrybucji dóbr, konieczna staje się ingerencja państwa, które poprzez redystrybucję zapewnić ma sprawiedliwość społeczną⁴⁹. Należy również podkreślić, że Konstytucja zawiera nakaz przestrzegania obowiązku solidarności z innymi, co ujmuje się w piśmiennictwie jako obowiązek pomocy tym, którzy takiej pomocy potrzebują⁵⁰.

Pogląd, zgodnie z którym również na gruncie polskich przepisów konstytucyjnych z zasady społecznej gospodarki rynkowej wynika uprawnienie państwa do podejmowania przedsięwzięć korygujących negatywne skutki działania

⁴⁴ Szerzej zob. Łączkowski W., Daniny publiczne a zasada pomocniczości. W: Dzwonkowski H. i in. (red.), *W kręgu prawa podatkowego i finansów publicznych. Księga dedykowana Profesorowi Cezaremu Kosikowskiemu w 40-lecie pracy naukowej*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2005, s. 234–243.

⁴⁵ Orzeczenie TK z dnia 28 maja 1986 r., sygn. akt U 1/86, opubl. OTK 1986, poz. 2, cyt. za Morawska E., Prawa i wolności socjalne w Konstytucji RP. Zagadnienia systemowe. *Kwartalnik Prawa Publicznego* 2006, nr 2, s. 236.

⁴⁶ Szerzej zob. Morawska E., dz. cyt., s. 235–236 oraz powoływane tam orzecznictwo.

⁴⁷ Art. 20 Konstytucji RP.

⁴⁸ Szerzej na temat pojęcia społecznej gospodarki rynkowej zob. R. Illnicz, Normatywny sens pojęcia „społeczna gospodarka rynkowa” w Konstytucji RP. *Kwartalnik Prawa Publicznego* 2007, nr 4, s. 163–178.

⁴⁹ Kędzior J., Wpływ wolności działalności gospodarczej na prawo podatkowe. *Glosa* 2003, nr 4, s. 14. W społecznej gospodarce rynkowej zasadzie sprawiedliwości przypisuje się rolę stabilizatora procesów gospodarczych oraz środka zapewniającego ład i pokój społeczny. Wskazuje się również, że realizacja sprawiedliwości rozdzielczej oznacza nie tylko redystrybucję środków w stosunku do osób, które nie są w stanie uczestniczyć w grze rynkowej, lecz także ochronę dobra wspólnego państwa. Zob. Leśniak-Moczuk K., Równość i sprawiedliwość w społecznej gospodarce rynkowej. W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Polityka społeczno-ekonomiczna*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, 2004, s. 229–230.

⁵⁰ Szerzej zob. Łączkowski W., Etyczne aspekty finansowania potrzeb socjalnych ze środków publicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2004, z. 1, s. 9 i nast.

praw rynku, wyrażany jest zarówno w doktrynie, jak i w orzecznictwie⁵¹. I tak, dokonując interpretacji pojęcia społecznej gospodarki rynkowej, Trybunał Konstytucyjny stwierdził, że w ujęciu konstytucyjnym stanowi ona nie tylko określony model ekonomiczny, lecz także pożądaný przez ustrojodawcę obraz ładu społecznego. Wyznaczona jest bowiem z jednej strony przez podstawowe, tradycyjne elementy rynku w postaci wolności gospodarczej i własności prywatnej, z drugiej zaś przez solidarność społeczną, społeczny dialog i współpracę partnerów społecznych⁵². Trybunał zwrócił ponadto uwagę, że ustroj społecznej gospodarki rynkowej zbudowany jest na pewnych wartościach pozaprawnych, wśród których należy przede wszystkim uwzględnić godność człowieka⁵³. Oznacza to również przyjęcie współodpowiedzialności państwa za stan gospodarki w postaci wymogu podejmowania działań, których celem jest łagodzenie społecznych skutków funkcjonowania gospodarki rynkowej⁵⁴.

Forma działań realizujących powyższy cel może być różna, ich treść oraz zakres powinien zaś określić ustawodawca w konkretnych okolicznościach. Instrumentami umożliwiającymi korygowanie negatywnych skutków działania praw wolnego rynku są przede wszystkim finansowane ze środków budżetowych świadczenia oraz usługi socjalne⁵⁵. Praktyka wskazuje jednak, że powołanie zasady państwa społecznego jako podstawy ingerencji w układ gospodarczy może dotyczyć również sfery polityki podatkowej. Warto przy tym zwrócić uwagę, że określenie, w jakim zakresie w danym państwie redystrybucja dochodów dokonywana jest poprzez system podatkowy, a w jakim w drodze transferów, wymaga zastosowania metod badawczych z zakresu nauk ekonomicznych⁵⁶.

⁵¹ Zob. Garlicki L., *Polskie prawo konstytucyjne: zarys wykładu*. Warszawa: Liber, 1999, s. 81; Witkowski Z., *Wybrane zasady prawa konstytucyjnego Rzeczypospolitej Polskiej*. W: Witkowski Z. (red.), *Prawo konstytucyjne*. Toruń: TNOiK Dom Organizatora, 1998, s. 72–73.

⁵² Wyrok TK z dnia 30 stycznia 2001 r., sygn. akt K 17/00, opubl. OTK 2001, nr 1, poz. 4. Zdaniem Trybunału w art. 20 Konstytucji RP zaakcentowany został socjalny charakter gospodarki rynkowej (zob. wyrok TK z dnia 10 kwietnia 2001 r., sygn. akt U 7/00, opubl. OTK 2001, nr 3, poz. 56).

⁵³ Zob. wyrok TK z dnia 1 lipca 2009 r., sygn. akt K 23/07, opubl. OTK-A 2008, nr 6, poz. 100. Pogląd, zgodnie z którym nie można oddzielać ładu gospodarczego od treści prawa i jego aksjologicznych fundamentów, wyrażany jest również w doktrynie (zob. Zdyb M., *Wolność działalności gospodarczej w Konstytucji RP*. *Rejent* 1997, nr 5, s. 163).

⁵⁴ Wyrok TK z dnia 30 stycznia 2001 r., sygn. akt K 17/00, opubl. OTK 2001, nr 1, poz. 4.

⁵⁵ Zob. Groves H. M., dz. cyt., s. 14. Szerzej na temat udziału świadczeń społecznych w redystrybucji dochodu zob. np. Zarychta H., *Redystrybucyjne oddziaływanie świadczeń społecznych a minimum socjalne*. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica* 1997, nr 144, s. 189–206; Aksman E., *Redystrybucyjny efekt świadczeń zdrowotnych*. *Ekonomia* 2004, nr 14, s. 137–145; Sobiech J., *Redystrybucyjne znaczenie składki i świadczenia w ubezpieczeniu zdrowotnym*. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica* 2006, nr 197, s. 163–172.

⁵⁶ Zob. np. Mahler V. A., Jesuit D. K., *Fiscal redistribution in the developed countries: new insights from the Luxemburg Income Study*. *Socio-Economic Review* 2006, No. 4, s. 483–511; Bergh A., *On the Counterfactual Problem of Welfare State Research: How Can We Measure Redistribution?* *European Sociological Review* 2005, Vol. 21, No. 4, s. 345–357; Ziółkowska W., *Wydatki i dochody publiczne w Polsce w latach 1991–2006*. W: Ostaszewski J. (red.), *O nowy ład podatkowy w Polsce. Rekomendacje na przyszłość*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2008, s. 27–45.

W konsekwencji uzasadnione wydaje się założenie, że decyzje polityczne w sferze kształtowania systemu podatkowego powinny być poprzedzone badaniami dotyczącymi między innymi wpływu redystrybucyjnego efektu poszczególnych podatków na dobrobyt społeczny.

Wspomniano już, że zgodnie z założeniami ekonomicznymi finalnym celem polityki finansowej państwa w jej funkcji redystrybucyjnej jest zapewnienie każdej jednostce (gospodarstwu domowemu) minimum dochodów pozwalających zaspokoić podstawowe potrzeby konsumpcyjne, materialne i kulturalne⁵⁷. W związku z tym kolejną grupą norm, na które należy zwrócić uwagę, rozpatrując konstytucyjne podstawy realizacji funkcji redystrybucyjnej podatków, są regulacje dotyczące praw ekonomicznych, socjalnych i kulturalnych. Prawa te potraktowane zostały w ustawie zasadniczej jako zadania władz publicznych, a normujące je przepisy określają obowiązki państwa w zakresie wytyczania i realizacji polityki socjalnej⁵⁸. Należy jednak zwrócić uwagę, że wskazane kategorie praw mają charakter względny⁵⁹. Trybunał Konstytucyjny wielokrotnie stwierdzał bowiem, że zakres ich realizacji musi być dostosowany do warunków ekonomicznych, a w szczególności do konieczności zaspokojenia potrzeb wyznaczonych przez inne podlegające ochronie wartości konstytucyjne, takie jak równowaga budżetowa⁶⁰.

Konstytucja RP nie wskazuje, jaką rolę w zakresie realizacji założeń wynikających z przedstawionych powyżej przepisów odgrywać powinien system podatkowy. Nie ma zresztą potrzeby tworzenia takiego unormowania, gdyż wskazany aspekt władzy finansowej dotyczy działań o cechach decyzji politycznych podejmowanych w granicach władztwa dyskrejonalnego przypisanego danym organom państwa⁶¹. Ponadto na kształt polityki podatkowej i prawa podatkowego mają wpływ również czynniki zewnętrzne – zarówno o charakterze społeczno-ekonomicznym, jak i politycznym – które w bardzo ograniczonym stopniu mogą być kontrolowane przez władze publiczne. Wśród zjawisk ze sfery społecznej wskazuje się m.in.: zmiany w strukturze zatrudnienia (większa liczba czynnych zawodowo kobiet), wzrost liczby związków nieformalnych oraz rodzin niepełnych, a także wydłużanie się okresu życia i starzenie się społeczeństwa⁶². W grupie czynników ekonomicznych i politycznych podstawowe zna-

⁵⁷ Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.), dz. cyt., s. 37.

⁵⁸ Zob. Skrzydło W., *Konstytucja ...*, s. 62. Por. Zawadzka B., dz. cyt., s. 84–92.

⁵⁹ Szerzej zob. Morawska E., dz. cyt., s. 243–247.

⁶⁰ Zob. wyrok TK z dnia 22 października 2001 r., sygn. akt SK 16/01, opubl. OTK ZU 2001, nr 7, poz. 214; wyrok TK z dnia 8 maja 2000 r., sygn. akt SK 22/99, opubl. OTK 2000, nr 4, poz. 107, cyt. za Morawska E., dz. cyt., s. 244.

⁶¹ W literaturze przedmiotu wskazuje się, że cele polityki podatkowej państwa mogą być różne, a granice tej polityki – jeśli realizowana jest ona środkami legislacyjnymi – wytyczają m.in. postanowienia Konstytucji RP (Brzeziński B., Przyczynek do kwestii zgodności ustawodawstwa podatkowego z Konstytucją. *Kwartalnik Prawa Podatkowego* 2000, nr 2, s. 159–160).

⁶² Messere K., Kam F., Heady Ch., *Tax Policy: Theory and Practice in OECD Countries*. Oxford: Oxford University Press, 2003, s. 12–14.

czenie mają: procesy globalizacji i integracji europejskiej, wzrost nakładów na ochronę środowiska, postęp techniczny i związana z nim swoboda przepływu kapitału, zmiany cyklu koniunkturalnego oraz wzrost szarej strefy⁶³.

4. Redystrybucja poprzez system podatkowy

Problem, czy system podatkowy powinien być wykorzystywany do redystrybucji dochodu w ramach wspólnoty politycznej i jaki powinien być rozmiar owej redystrybucji, od lat dyskutowany jest zarówno w naukach ekonomicznych, jak i w doktrynie prawa podatkowego. Przeciwnicy przedmiotowej funkcji argumentują, że najbardziej sprawiedliwy system społeczny tworzy samoregulujący się, oparty na zasadzie autonomii jednostki, wolny rynek. W takim ujęciu rola finansów publicznych ogranicza się do realizacji ściśle określonych zadań i ma charakter służebny wobec stosunków z zakresu prawa prywatnego. Podatki powinny więc być pobierane wyłącznie w celu zapewnienia środków publicznych, proporcjonalnie do uzyskiwanych dochodów, przypisywanie im jakichkolwiek innych funkcji, w tym instrumentu wspierania potrzebujących⁶⁴, prowadzi zaś nieuchronnie do naruszenia praw jednostek, a także zasad powszechności, równości i bezpieczeństwa prawnego⁶⁵. Warto jednak zwrócić uwagę, że wskazany pogląd rzadko formułowany jest w tak skrajnym ujęciu, a spory w doktrynie dotyczą przede wszystkim zakresu, w jakim państwo powinno realizować funkcję redystrybucyjną i doboru instrumentów służących jej realizacji⁶⁶.

Zwolennicy korygowania skutków działania praw rynku za pomocą konstrukcji podatkowych wskazują, że redystrybucji nie należy traktować w kategoriach czynnika osłabiającego system wolnorynkowy. Przeciwnie, postrzegana jest ona jako komponent uzupełniający i dookreślający podstawowe elementy gospodarki rynkowej, umożliwiając uznanie owego ustroju za sprawiedliwy społecznie i tym samym usankcjonowany na gruncie obowiązującego porządku prawnego⁶⁷. Podnosi się ponadto, że koncepcja tzw. naturalnych, tj. niezależnych od konstrukcji systemu prawnego sił rynkowych, nie znajduje uzasadnienia w rzeczywistości gospodarczej. Własność oraz inne prawa rzeczowe, a także zasady wymiany towarów i usług, są bowiem kształtowane przez prawo, które z kolei odzwierciedla sytuację społeczną i polityczną danego państwa. Skoro sam rynek funkcjonuje w oparciu o normy prawne, nie istnieje uzasadnienie dla

⁶³ Tamże.

⁶⁴ Zob. Eisenstein L., *The Ideologies of Taxation*. New York: Ronald Press Co., 1961, s. 41.

⁶⁵ Zob. Menéndez A. J., *Justifying taxes: Some Elements for a General Theory of Democratic Tax Law*. Dordrecht-Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001, s. 152–153.

⁶⁶ Zob. np. Gilowska Z., Główne słabości polskiego systemu podatkowego. W: Pomorska A. (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2003, s. 39–41; Łączkowski W., *Daniny publiczne...*, s. 233 i nast.

⁶⁷ Zob. Menéndez A. J., dz. cyt., s. 152.

tezy, że rozkład dochodu i bogactwa „przed opodatkowaniem”⁶⁸ powinien być uznany za moralnie uzasadniony punkt wyjścia do kształtowania systemu podatkowego⁶⁹.

Wśród argumentów przemawiających za redystrybucyjną funkcją podatków wskazuje się między innymi potrzebę zagwarantowania maksymalnej neutralności systemu podatkowego jako całości. Zgodnie z takim założeniem w sytuacji, gdy większość podatków obrotowych w istocie prowadzi do obciążenia o charakterze regresywnym⁷⁰, w celu zachowania proporcjonalności opodatkowania konieczne jest równoczesne funkcjonowanie podatków o skalach progresywnych⁷¹. Z tego samego powodu system podatkowy nie powinien zawierać takich ulg, z których z uwagi na konstrukcję prawną mogą skorzystać jedynie zamożni podatnicy.

Analogiczne stanowisko zajmują zwolennicy teorii, w myśl której system podatkowy powinien nie tylko dostarczać środków do realizacji podstawowych zadań publicznych, lecz także stanowić zabezpieczenie jednostek na wypadek sytuacji takich, jak choroba, niepełnosprawność czy skrajne ubóstwo, w zapobieganiu którym mechanizmy wolnorynkowe mogą okazać się niewystarczające. W takim ujęciu podstawą ustalenia wysokości ciężaru podatkowego jest indywidualna zdolność ekonomiczna podatnika, mierzona nie tylko w kategoriach pieniężnych, lecz także z uwzględnieniem innych okoliczności, samo opodatkowanie ma zaś charakter progresywny⁷².

Za najważniejszą teorię, na której opierają się etyczne założenia „państwa dobrobytu” i której tezy podnoszone są przez zwolenników dystrybucji podatkowej, uznawana jest obecnie doktryna tzw. sprawiedliwości dystrybucyjnej⁷³. W koncepcji tej podkreśla się, że o zakresie uzyskiwanych dochodów w dużej

⁶⁸ Ang. *post-legal market, pre-tax income and welfare*.

⁶⁹ Szerzej zob. Simester A. P., Chan W., *On tax and Justice. Oxford Journal of Legal Studies* 2003, Vol. 23, No. 4, s. 713–714 oraz powoływana tam literatura. W piśmiennictwie wskazywano nawet, że zmiana rozkładu dochodu i bogactwa poprzez zastosowanie odpowiednich konstrukcji podatkowych pozwala zachować podatnikom status i prestiż, jakie wiążą się z uzyskiwaniem znacznych dochodów, pomimo konieczności późniejszego przekazania znacznej części tego dochodu państwu w formie podatków. Zob. Groves H. M., dz. cyt., s. 18.

⁷⁰ Zob. McGee R., *The Philosophy of Taxation and Public Finance*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004, s. 17–18. Podatki pośrednie stanowią element ceny stanowią równy ciężar dla każdego nabywcy, *de facto* podmioty zyskujące niższe dochody, ponoszą jednak większy ciężar niż podmioty uzyskujące wyższe dochody.

⁷¹ Menéndez A. J., s. 174. Progresywne opodatkowanie dochodów ma w założeniu wyrównywać niesprawiedliwość, jaką jest niekorzystne dla najuboższych proporcjonalne opodatkowanie wydatków.

⁷² Tamże, s. 154.

⁷³ Doktryna Johna Rawlsa wyrażona w dziele *Teoria sprawiedliwości*. Zob. także Gwiazdowski R., *Sprawiedliwość a efektywność opodatkowania. Pomiędzy progresją a podatkiem liniowym*. Warszawa: Centrum Adama Smitha, 2001, s. 30 i nast.; Kot S. M., *Nierówności ekonomiczne a zasady sprawiedliwości dystrybucyjnej*. W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Polityka społeczno-ekonomiczna*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, 2004, s. 51–53.

mierze decydują takie dobra, jak: zdrowie, możliwość zdobycia wykształcenia, inteligencja, temperament oraz różnego rodzaju uzdolnienia, czyli dobra, których posiadanie nie zależy od samego człowieka⁷⁴. W związku z powyższym w przypadku występowania nierówności powinno się chronić najsłabszych członków danej społeczności⁷⁵. Z kolei dochody podatkowe traktowane są w takiej koncepcji nie tylko jako źródło finansowania podstawowych zadań państwa, lecz mają także umożliwiać zabezpieczenie poszczególnych jednostek na wypadek niedostatku⁷⁶. Sprzeczne ze wskazaną koncepcją byłoby natomiast wyrównywanie nierówności ekonomicznych będących konsekwencją postawy i zachowania człowieka, np. lenistwa czy bezmyślności. Jednocześnie w piśmiennictwie słusznie wskazuje się, że dokonanie takiej oceny może w pewnych sytuacjach nastęrczać wiele trudności. Obok okoliczności całkowicie od człowieka niezależnych oraz będących wyraźną konsekwencją jego zachowania istnieją bowiem także sytuacje, gdy pogorszenie sytuacji finansowej stanowi wynik nieszczęśliwego zbiegu okoliczności⁷⁷.

Również w polskiej doktrynie podatkowej wskazuje się, że nie jest możliwa rezygnacja z wykorzystywania funkcji pozafiskalnych, w tym funkcji redystrybucyjnej podatków⁷⁸. Podkreśla się przy tym, że funkcje pozafiskalne mogą być realizowane jedynie wówczas, gdy prawidłowo spełniana jest funkcja fiskalna podatków. Tylko wtedy można bowiem zrezygnować z pełnych obciążeń podatkowych tam, gdzie ewentualne pobranie podatku mogłoby prowadzić do zniszczenia tego źródła⁷⁹. W sytuacjach nadzwyczajnych, kryzysowych wykorzystanie funkcji pozafiskalnych może w przyszłości wpływać na wzrost wydajności nie tylko pojedynczych źródeł podatkowych, lecz także całego systemu podatkowego⁸⁰.

⁷⁴ W języku angielskim używa się nawet określić: *generic lottery* lub *constitutive luck*. Szerzej zob. Menéndez A. J., dz. cyt., s. 180.

⁷⁵ Zgodnie z teorią sprawiedliwości Rawlsa [...] *wszelkie pierwotne dobra społeczne – wolność, szanse, dochód i bogactwo, a także to, co stanowi podstawy poczucia własnej wartości – mają być rozdzielone równo, chyba że nierówna dystrybucja któregośkolwiek z tych dóbr bądź wszystkich jest z korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych*. Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1994, s. 416.

⁷⁶ Gwiazdowski R., dz. cyt., s. 179.

⁷⁷ Zob. Simester A. P., Chan W., dz. cyt., s. 718–719.

⁷⁸ Zob. Kosikowski C., *Potrzeba – zakres – warunki – metody reformy polskiego systemu podatkowego*. W: Pomorska A. (red.), dz. cyt., s. 18–19; Ofiarski Z., *Ewolucja funkcji pozafiskalnej podatków w Polsce po roku 1990*. W: Pomorska A. (red.), dz. cyt., s. 101–102; Pomorska A., *Zakres i instrumenty personalizacji podatków. Wybrane problemy*. W: Wieteska S., Wypych M. (red.), *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych: księga jubileuszowa dedykowana Profesor Krystynie Piotrowskiej-Marczak*. Łódź: Wydaw. UŁ, 2009, s. 129–137, Famulska T., *Elementy polityki społecznej w systemie podatkowym*. *Polityka Społeczna* 1994, nr 8, s. 2–5.

⁷⁹ Tamże, s. 102. Zob. także Nykiel W., *Cele i funkcje ulg podatkowych*. W: *Regulacje prawno-podatkowe i rozwiązania finansowe. Pro publico bono. Księga jubileuszowa Profesora Jana Głuchowskiego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2002, s. 189–190.

⁸⁰ Ofiarski Z., *Ewolucja funkcji...*, s. 102.

Jak to już wspomniano, za podatek kluczowy dla realizacji zasady sprawiedliwości obciążeń podatkowych uznaje się podatek dochodowy od osób fizycznych, wskazując, że dzięki kwocie wolnej od podatku, ulgom, zwolnieniom oraz progresywnej skali podatkowej umożliwia on uwzględnienie indywidualnej sytuacji osobistej i życiowej podatnika⁸¹. Konstrukcje innych podatków również pozwalają na realizację powyższego celu, choć oczywiście w bardziej ograniczonym zakresie. Ulgi stosowane w zależności od sytuacji osobistej podatnika przewidują m.in. przepisy o podatku od spadków i darowizn oraz o podatku rolnym. Należy również uwzględnić fakt, że obiektywną granicę racjonalnej personalizacji podatku stanowi z jednej strony wzrost kosztów jego wymiaru i poboru oraz wzrost liczby nadużyć podatkowych, z drugiej strony – skuteczność stosowanych środków⁸². Wobec powyższego po raz kolejny nasuwa się stwierdzenie o konieczności poprzedzania decyzji politycznych odpowiednimi analizami ekonomicznymi. Tylko w taki sposób można bowiem stwierdzić, czy warto dokonywać redystrybucji dochodu poprzez system podatkowy, czy też bardziej selektywna, oszczędna i tym samym skuteczna będzie redystrybucja za pomocą różnych form świadczeń społecznych⁸³.

Kolejny problem, jaki pojawia się w kontekście redystrybucyjnej funkcji podatków, dotyczy ustalenia społecznie akceptowanej konfiguracji efektywności i sprawiedliwości opodatkowania. Podstawowa trudność w tym zakresie polega przede wszystkim na tym, że kryteria alokacyjnej efektywności osadzone są na płaszczyźnie analiz ekonomicznych, podczas gdy kryterium sprawiedliwości opiera się na przyjętym systemie wartości⁸⁴. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że w polskiej tradycji prawniczej dominuje koncepcja sprawiedliwości Ary-

⁸¹ Zob. Malecka E., Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2005, nr 2, s. 134 i nast. oraz teże Wpływ stawek i ulg podatkowych na efektywną stopę podatku dochodowego od osób fizycznych w latach 1995–2002. W: Pomorska A. (red.), *Polski system podatkowy. Założenia a praktyka*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2004, s. 365–374. Por. Gomulowicz A., Funkcja trwałej wydajności podatku i funkcja sprawiedliwości a system podatkowy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1995, nr 1, s. 62.

⁸² Szerzej zob. Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, s. 112.

⁸³ Zob. Pomorska A., dz. cyt., s. 129–137. Z przeprowadzonych dotychczas analiz wynika na przykład, że w latach 2000–2002 w Polsce zdecydowanie większe znaczenie miała redystrybucja poprzez system zasiłków społecznych. Badanie wpływu zasiłków społecznych i podatku dochodowego od osób fizycznych na rozkład bieżących dochodów gospodarstw domowych wykazało, że zasiłki redukowały nierówność dochodową przeciętnie aż o 10,32%, a podatek dochodowy tylko o 4,33%. Szerzej zob. Aksman E., Redystrybucyjny efekt zasiłków społecznych i podatku dochodowego. *Ekonomista* 2005, nr 6, s. 769–781. W 1999 r. redystrybucyjny efekt podatku dochodowego od osób fizycznych był najsłabszy w porównaniu z 12 państwami OECD (Aksman E., Redystrybucyjny efekt podatku dochodowego w Polsce. *Ekonomista* 2002, nr 4, s. 571).

⁸⁴ Zob. F. Grądalski, *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2006, s. 41–42. Przez efektywność systemu podatkowego rozumieć należy zdolność do reagowania w stosunkowo krótkim czasie na wzrost lub spadek zapotrzebowania na dochody publiczne (Kurowski W., Funkcje podatków w gospodarce rynkowej. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu* 1999, nr 2, s. 90).

stoteles⁸⁵. W owym klasycznym ujęciu sprawiedliwość polega na odpowiednim (proporcjonalnym) odpłacaniu dobrem za dobro lub złem za zło – w ramach sprawiedliwości wyrównawczej oraz na odpowiednio równym traktowaniu podmiotów wykazujących takie same cechy uznane za istotne w przypadku rozdzielania jakiegoś dobra czy rozkładania nieodzownych obciążeń – w ramach sprawiedliwości rozdzielczej⁸⁶. Jednocześnie trzeba także pamiętać, że w potocznym rozumieniu moralności etyka dobra powszechnego, akcentująca poszanowanie norm, których beneficjentem jest społeczność jako całość, jest stosunkowo słabo akceptowana społecznie⁸⁷, co niewątpliwie wpływa na sposób społecznego odbioru redystrybucji dochodów poprzez system podatkowy.

Kolejną przyczyną trudności w określeniu społecznie aprobowanego zakresu, w jakim podatki powinny realizować funkcję redystrybucyjną, jest ograniczona wiedza oraz brak zainteresowania problematyką podatków ze strony samych podatników. Po pierwsze, należy zwrócić uwagę, że we wszystkich krajach, w których przeprowadzono sondaże na temat sprawiedliwości systemu podatkowego, większość osób oceniała podatki jako niesprawiedliwe⁸⁸. Po drugie, wyniki badań z zakresu psychologii ekonomicznej jednoznacznie potwierdzają znaczenie wiedzy o podatkach w ocenie konstrukcji i sprawiedliwości systemu podatkowego⁸⁹. W tej sferze szczególnie interesujące wydaje się to, jak postrzegane są podatki o różnych skalach podatkowych. Z przeprowadzonych badań wynika bowiem zdumiewająca niezgodność w ocenie sprawiedliwości zastosowania danej skali w zależności od tego, czy pytania zadane były respondentom w sposób abstrakcyjny, czy konkretny⁹⁰.

5. Podsumowanie

Ze względu na obiektywny charakter kategorii finansów publicznych problematyka redystrybucji poprzez system podatkowy stanowi przedmiot badań przede wszystkim nauk ekonomicznych. Niemniej jednak procesy zachodzące w trakcie owej redystrybucji mogą i powinny być analizowane z zastosowaniem metod właściwych także innym dziedzinom nauki, takich jak psychologia czy polityka

⁸⁵ Szerzej zob. Laskowski J., *Sprawiedliwość a prawo*. W: Czech B. (red.), *Filozofia prawa a tworzenie i stosowanie prawa*. Katowice: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, 1992, s. 133–138.

⁸⁶ Zob. Ziemiński Z., *Sprawiedliwość społeczna jako pojęcie prawne*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 1996, s. 13; Sadurski W., *Teoria sprawiedliwości. Podstawowe zagadnienia*. Warszawa: Państw. Wydaw. Naukowe, 1988, s. 68–86.

⁸⁷ Szerzej zob. Wojcieszke B., Baryła W., *Potoczne rozumienie moralności: pięć kodów etycznych i narzędzie ich pomiaru*. *Przegląd Psychologiczny* 2000, t. 43, nr 4, s. 395–421.

⁸⁸ Szerzej zob. Niesiołowska M., *Podatki*. W: Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2004, s. 506–516.

⁸⁹ Szerzej zob. tamże, s. 510–516.

⁹⁰ Zob. tamże, s. 509–510; Seidl Ch., Traub S., *Taxpayers' Attitudes, Behavior, and Perception of Fairness*. *Pacific Economic Review* 2001, No. 6, s. 260–262.

ekonomiczna. Należy przy tym zwrócić uwagę, że realizacja redystrybucyjnej funkcji podatków niezmiernie rzadko rozpatrywana jest w aspekcie ściśle normatywnym. Wynika to z faktu, że po pierwsze, przedmiotem regulacji podatkowej jest materia gospodarcza. Po drugie, na kształt polityki podatkowej i prawa podatkowego mają wpływ również czynniki zewnętrzne, zarówno o charakterze społeczno-ekonomicznym, jak i politycznym, które w ograniczonym stopniu podlegają oddziaływaniu instrumentów prawnych. Nie oznacza to oczywiście, że normatywna płaszczyzna zjawiska redystrybucji podatkowej nie zasługuje na refleksję naukową. Proces redystrybucji nie byłby możliwy bez odpowiedniej treści obowiązujących w danym czasie norm, wśród których zasadnicze znaczenie mają przepisy Konstytucji RP uprawniające do stanowienia przepisów służących realizacji tej funkcji. W ramach owych regulacji można wyróżnić: normy o charakterze słusnościowym, przepisy tworzące normatywną podstawę ustroju społeczno-gospodarczego państwa oraz znajdujące uzasadnienie w wartościach pozaprawnych unormowania dotyczące praw i wolności, w tym praw ekonomicznych, socjalnych i kulturalnych.

Konstytucja RP nie wskazuje, jaką rolę w zakresie realizacji założeń wynikających z wymienionych powyżej przepisów odgrywać powinien system podatkowy. Określenie sposobu prowadzenia owej polityki stanowi więc atrybut władzy ustawodawczej, a szczególne decyzje podejmowane są w ramach przysługującej organom przedstawicielskim swobody politycznej. Instrumentami umożliwiającymi korygowanie negatywnych skutków działania praw wolnego rynku są – obok odpowiednio ukształtowanego systemu podatkowego – finansowane ze środków budżetowych świadczenia oraz usługi socjalne. Co więcej, wyniki przeprowadzanych dotychczas analiz ekonomicznych świadczą o tym, że do tej pory w Polsce zdecydowanie większe znaczenie miała redystrybucja poprzez system świadczeń społecznych. W związku z tym uzasadniony wydaje się postulat, aby w przyszłości decyzje polityczne dotyczące poszczególnych instytucji prawopodatkowych, za pomocą których realizowana ma być funkcja redystrybucyjna, poprzedzone były rzetelnymi badaniami z zakresu nauk ekonomicznych.

Warto również zwrócić uwagę, że związane z redystrybucją dochodu hasła sprawiedliwości społecznej i sprawiedliwego opodatkowania głoszone są zarówno przez zwolenników korygowania skutków działania praw rynku za pomocą konstrukcji podatkowych, jak i tych, dla których najbardziej sprawiedliwy system społeczny tworzy samoregulujący się, oparty na zasadzie autonomii jednostki, wolny rynek. Co więcej, z uwagi na ograniczone możliwości poznawcze oraz subiektywny charakter oceny sprawiedliwości danego systemu podatkowego zniekształceniom podlega także społeczny odbiór poszczególnych instytucji podatkowych mających na celu redystrybucję dochodu. Należy bowiem pamiętać, że w procesie rekonstruowania norm służących osiągnięciu tego celu z treści przepisów prawopodatkowych konieczne jest zastosowanie metod właściwych współczesnej dogmatyce prawa, tj. systematyzacji prawa, interpretacji

prawniczej oraz kanonów tzw. logiki prawniczej. Brak stosownej wiedzy adresatów norm prawnopodatkowych oraz trudności z dostępem do stosownych informacji, a także nierzetelny przekaz medialny mogą nie tylko utrudnić, lecz także w niektórych sytuacjach uniemożliwić realizację zamierzonego przez ustawodawcę celu redystrybucyjnego.

Literatura

- Aksman E., Redystrybucyjny efekt podatku dochodowego w Polsce. *Ekonomista* 2002, nr 4.
- Aksman E., Redystrybucyjny efekt świadczeń zdrowotnych. *Ekonomia* 2004, nr 14.
- Aksman E., Redystrybucyjny efekt zasiłków społecznych i podatku dochodowego. *Ekonomista* 2005, nr 6.
- Bergh A., On the Counterfactual Problem of Welfare State Research: How Can We Measure Redistribution?. *European Sociological Review* 2005, Vol. 21, No. 4.
- Brown C. V., Jackson P. M., *Public Sector Economics*. Oxford: Blackwell, 1993.
- Brzeziński B., O znaczeniu dyscypliny metodologicznej w nauce prawa podatkowego. W: *Ins et Lex. Księga jubileuszowa Profesora Andrzeja Kabata*. Olsztyn: Wydaw. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, 2004. ISBN 83-7299-366-1.
- Brzeziński B., Przyczynek do kwestii zgodności ustawodawstwa podatkowego z Konstytucją. *Kwartalnik Prawa Podatkowego* 2000, nr 2.
- Brzeziński B., *Wstęp do nauki prawa podatkowego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2003. ISBN 83-7285-156-5.
- Bywalec G., Decentralizacja a funkcje finansów publicznych. *Samorząd Terytorialny* 2008, nr 6.
- Denek E., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 2005. ISBN 83-01-13517-4.
- Dębowska-Romanowska T., Znaczenie naturalnoprawnych źródeł legitymizacji prawa finansowego. W: *Prawo i Godność. Księga pamiątkowa w 70. rocznicę urodzin Profesora Wojciecha Łączkowskiego*. Lublin: Wydaw. KUL, 2000.
- Domańska A., *Konstytucyjne podstawy ustroju gospodarczego Polski na tle prawnoporównawczym*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 2001. ISBN 83-7059-539-7.
- Dunaj B. (red.), *Słownik współczesnego języka polskiego*. Warszawa: Wydaw. Wilga, 1996. ISBN 83-7156-068-0.
- Eisenstein L., *The Ideologies of Taxation*. New York: Ronald Press Co., 1961.
- Etel L., Funkcje podatków. W: *Finanse publiczne i prawo finansowe*. Warszawa: Konieczny i Kruszewski, 2000, t. 2. ISBN 83-913163-1-9.
- Famulska T., Elementy polityki społecznej w systemie podatkowym. *Polityka Społeczna* 1994, nr 8.
- Fedorowicz Z., *Polityka fiskalna*. Poznań: Wydaw. Wyższej Szkoły Bankowej, 1998. ISBN 83-7205-022-8.
- Gajl N., Teorie podatkowe fiskalizmu a normy systemu podatkowego w Polsce. W: Chojna-Duch E., Goronowski W. (red.), *Podstawowe zagadnienia prawa finansowego i polityki finansowej w Polsce w latach 1989–1997: księga jubileuszowa profesora dr. Leona Kurrowskiego*. Warszawa: Konieczny i Kruszewski, 1998. ISBN 83-909207-7-8.

- Gajl N., *Teorie podatkowe w świecie*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1992. ISBN 83-01-10673-5.
- Garlicki L., *Polskie prawo konstytucyjne: zarys wykładu*. Warszawa: Liber, 1999. ISBN 83-7206-023-1.
- Gilowska Z., Główne słabości polskiego systemu podatkowego. W: Pomorska A. (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2003. ISBN 83-227-2062-9.
- Głuchowski J., Funkcje podatków w gospodarce rynkowej. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego* 1995, nr 5.
- Gomulowicz A., Funkcja trwałej wydajności podatku i funkcja sprawiedliwości a system podatkowy. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1995, nr 1.
- Gomulowicz A., System podatkowy. W: *Podatki i prawo podatkowe*. Poznań: Ars boni et aequi, 2000. ISBN 83-87148-15-6.
- Grądalski F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2006. ISBN 83-7378-205-2.
- Groves H. M., *Trouble Spots in Taxation. Essays in the Philosophy of Taxation and Other Public Finance Problems*. Princeton: University Press, 1948.
- Gwiazdowski R., *Sprawiedliwość a efektywność opodatkowania. Pomiedzy progresją a podatkiem liniowym*. Warszawa: Centrum Adama Smitha, 2001. ISBN 83-86885-12-2.
- Illinicz R., Normatywny sens pojęcia „społeczna gospodarka rynkowa” w Konstytucji RP. *Kwartalnik Prawa Publicznego* 2007, nr 4.
- Kawała J., Funkcja demokratyczna finansów publicznych. *Samorząd Terytorialny* 2006, nr 7/8.
- Kayaalp O., *The National Element in the Development of Fiscal Theory*. Basingstake: Palgrave Macmillan, 2004.
- Kędzior J., Wpływ wolności działalności gospodarczej na prawo podatkowe. *Glosa* 2003, nr 4.
- Komar A., *Finanse publiczne*. Warszawa: Państwowe Wydaw. Ekonomiczne, 1994. ISBN 83-208-0974-6.
- Kosikowski C., Podatek jako instytucja ustrojowoprawna. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Iuridica* 1992, z. 54.
- Kosikowski C., Potrzeba – zakres – warunki – metody reformy polskiego systemu podatkowego. W: Pomorska A. (red.), *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2003. ISBN 83-227-2062-9.
- Kot S. M., Nierówności ekonomiczne a zasady sprawiedliwości dystrybtywnej. W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Polityka społeczno-ekonomiczna*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, 2004. ISSN 1898-5084.
- Kurowski W., Funkcje podatków w gospodarce rynkowej. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Poznaniu* 1999, nr 2.
- Kuzińska H., *Rola podatków pośrednich w Polsce*. Warszawa: Wydaw. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2002. ISBN 83-86846-81-X
- Landreth H., Colander D. C., *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1998. ISBN 83-01-12397-4.
- Laskowski J., Sprawiedliwość a prawo. W: Czech B. (red.), *Filozofia prawa a tworzenie i stosowanie prawa*. Katowice: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości, 1992. ISBN 83-900521-0-5.

- Leśniak-Moczuk K., Równość i sprawiedliwość w społecznej gospodarce rynkowej. W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Polityka społeczno-ekonomiczna*. Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski, 2004.
- Łączkowski W., Daniny publiczne a zasada pomocniczości. W: Dzwonkowski H. i in. (red.), *W kręgu prawa podatkowego i finansów publicznych. Księga dedykowana Profesorowi Cezaremu Kosikowskiemu w 40-lecie pracy naukowej*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2005. ISBN 83-227-2367-9.
- Łączkowski W., Etyczne aspekty finansowania potrzeb społecznych ze środków publicznych. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2004, z. 1.
- Mahler V. A., Jesuit D. K., Fiscal redistribution in the developed countries: new insights from the Luxemburg Income Study. *Socio-Economic Review* 2006, No. 4.
- Malecka E., Daniny i wydatki publiczne jako instrumenty redystrybucji dochodów. W: Głuchowski J., Pomorska A., Szolno-Koguc J. (red.), *Ekonomiczne i prawne problemy racjonalizacji wydatków publicznych – uwarunkowania i instrumenty*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2005. ISBN 83-227-2477-2.
- Malecka E., Podatek dochodowy jako regulator dochodów osób fizycznych w Polsce. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 2005, nr 2.
- Malecka E., Wpływ stawek i ulg podatkowych na efektywną stopę podatku dochodowego od osób fizycznych w latach 1995–2002. W: Pomorska A. (red.), *Polski system podatkowy. Założenia a praktyka*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2004. ISBN 83-227-2264-8.
- McGee R., *The Philosophy of Taxation and Public Finance*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 2004.
- Menéndez A. J., *Justifying taxes: Some Elements for a General Theory of Democratic Tax Law*. Dordrecht-Boston: Kluwer Academic Publishers, 2001. ISBN 0-7923-7052-X.
- Messere K., Kam F., Heady Ch., *Tax Policy: Theory and Practice in OECD Countries*. Oxford: Oxford University Press, 2003.
- Mielnik J., Redystrybucyjne oddziaływanie podatków bezpośrednich i pośrednich. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica* 1997, nr 144.
- Morawska E., Prawa i wolności socjalne w Konstytucji RP. Zagadnienia systemowe. *Kwartalnik Prawa Publicznego* 2006, nr 2.
- Morse G., Williams D., *Davis: Principles of Tax Law*. London: Sweet & Maxwell, 2000. ISBN 0-421-722-703.
- Niesiobędzka M., Podatki. W: Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*. Gdańsk: Gdańskie Wydaw. Psychologiczne, 2004. ISBN 83-89120-90-9.
- Nykiel W., Cele i funkcje ulg podatkowych. W: *Regulacje prawno-podatkowe i rozwiązania finansowe. Pro publico bono. Księga jubileuszowa Profesora Jana Głuchowskiego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2002. ISBN 83-7285-094-1.
- Ofiarski Z., Ewolucja funkcji pozafiskalnej podatków w Polsce po roku 1990. W: *Kierunki reformy polskiego systemu podatkowego*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2003. ISBN 83-227-2062-9.
- Ofiarski Z., *Prawo podatkowe*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze LexisNexis, 2008. ISBN 978-83-7334-921-6.
- Oniszczyk J., *Wolności i prawa socjalne oraz orzecznictwo konstytucyjne*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2005. ISBN 83-7378-182-X
- Ostaszewski J. (red.), *Finanse*. Warszawa: Difin, 2008. ISBN 978-83-7251-887-3.
- Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T. (red.), *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*. Warszawa: Difin, 2004. ISBN 83-7251-437-2.

- Owsiak S., Alokacja zasobów w ujęciu realnych i finansowych sektorów gospodarki. W: *Finansowy mechanizm alokacji zasobów w gospodarce rynkowej*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1992.
- Owsiak S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1997. ISBN 83-01-12209-9.
- Pomorska A., Zakres i instrumenty personalizacji podatków. Wybrane problemy. W: Wieteska S., Wypych M. (red.), *W poszukiwaniu efektywności finansów publicznych: księga jubileuszowa dedykowana Profesor Krystynie Piotrowskiej-Marczak*. Łódź: Wydaw. UŁ, 2009. ISBN 978-83-7525-286-6
- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydaw. Naukowe PWN, 1994. ISBN 83-01-11387-1.
- Sadurski W., *Teoria sprawiedliwości. Podstawowe zagadnienia*. Warszawa: Państw. Wydaw. Naukowe, 1988. ISBN 83-01-07765-4.
- Salwa Z., Praca oraz prawa socjalne obywateli w przyszłej konstytucji. *Państwo i Prawo* 1990, nr 9.
- Seidl Ch., Traub S., Taxpayers' Attitudes, Behavior, and Perception of Fairness. *Pacific Economic Review* 2001, No. 6.
- Simester A. P., Chan W., On tax and Justice. *Oxford Journal of Legal Studies* 2003, Vol. 23, No. 4.
- Skrzydło W., *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2007. ISBN 978-83-7526-061-8.
- Sobiech J., Redystrybucyjne znaczenie składki i świadczenia w ubezpieczeniu zdrowotnym. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica* 2006, nr 197.
- Sowiński R., Realizacja redystrybucyjnej funkcji finansów publicznych za pomocą systemu podatkowego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1995, z. 1.
- Tegler E., Funkcje systemu podatkowego i cena jego sprawności. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Iuridica* 1992, nr 54.
- Walasik A., Decentralizacja alokacyjnej funkcji finansów publicznych. W: *Finanse publiczne*. Lublin: Wydaw. UMCS, 2006. ISBN 83-227-2559-0.
- Weralski M., Instrumenty prawno-finansowe. W: Ruśkowski E. (red.), *System instytucji prawno-finansowych PRL*. Wrocław: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, 1982, t. 1: Instytucje ogólne. ISBN 83-04-00962-5.
- Witkowski Z., Wybrane zasady prawa konstytucyjnego Rzeczypospolitej Polskiej. W: Witkowski Z. (red.), *Prawo konstytucyjne*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 1998. ISBN 83-86850-90-6.
- Wojcieszke B., Baryła W., Potoczne rozumienie moralności: pięć kodów etycznych i narzędzie ich pomiaru. *Przegląd Psychologiczny* 2000, t. 43, nr 4.
- Wójtowicz W., Pojęcie i charakter podatku jako dochodu publicznego. W: Gorgol A. i in. (red.), *Prawo podatkowe: część ogólna i szczegółowa*. Bydgoszcz-Lublin: Oficyna Wydawnicza Branta, 2005. ISBN 83-89073-84-6.
- Zarychta H., Redystrybucyjne oddziaływanie świadczeń społecznych a minimum socjalne. *Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica* 1997, nr 144.
- Zawadzka B., *Prawa ekonomiczne, socjalne i kulturalne*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 1996. ISBN 83-7059-242-2.
- Zdyb M., Wolność działalności gospodarczej w Konstytucji RP. *Rejent* 1997, nr 5.
- Ziemiński Z., *Metodologia nauk prawnych*. Poznań: Wydaw. Naukowe UAM, 1972.

Ziemiński Z., *Sprawiedliwość społeczna jako pojęcie prawne*. Warszawa: Wydaw. Sejmowe, 1996. ISBN 83-7059-247-3.

Ziółkowska W., *Wydatki i dochody publiczne w Polsce w latach 1991–2006*. W: Ostaszewski J. (red.), *O nowy ład podatkowy w Polsce. Rekomendacje na przyszłość*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, 2008. ISBN 978-83-7378-331-7.

Akty prawne

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz. U. Nr 78, poz. 483, sprost. Dz. U. 2001, Nr 28, poz. 319 ze zm.

Orzecznictwo

Orzeczenie TK z dnia 28 maja 1986 r., sygn. akt U 1/86, opubl. OTK 1986, poz. 2.

Wyrok TK z dnia 8 maja 2000 r., sygn. akt SK 22/99, opubl. OTK 2000, nr 4, poz. 107.

Wyrok TK z dnia 30 stycznia 2001 r., sygn. akt K 17/00, opubl. OTK 2001, nr 1, poz. 4.

Wyrok TK z dnia 10 kwietnia 2001 r., sygn. akt U 7/00, opubl. OTK 2001, nr 3, poz. 56.

Wyrok TK z dnia 22 października 2001 r., sygn. akt SK 16/01, opubl. OTK ZU 2001, nr 7, poz. 214.

Wyrok TK z dnia 1 lipca 2009 r., sygn. akt K 23/07, opubl. OTK-A 2008, nr 6, poz. 100.

MIARY PRAWNEJ NIEZALEŻNOŚCI BANKU CENTRALNEGO

Iwona Lasek-Surowiec

Abstrakt: W artykule zaprezentowano kluczowe dla dokonania oceny niezależności prawnej (formalnej) banków centralnych miary niezależności. Mimo że obecne wyniki badań dotyczące niezależności prawnej charakteryzują się stosunkowo dużym zróżnicowaniem, przedstawione w artykule wnioski badawcze pozostają w większości aktualne w kontekście pomiaru niezależności prawnej banków centralnych na początku wieku XXI.

Słowa kluczowe: autonomia, bank centralny.

1. Wprowadzenie

Zainteresowanie problematyką niezależności banku centralnego przyczyniło się do skonstruowania wielu mierników tego instytucjonalnego aspektu polityki pieniężnej¹. Normatywne koncepcje niezależności banku centralnego czerpią wiele z ujęć niemieszczących się w tzw. głównym nurcie ekonomii, chociaż zasadniczy ciężar analizy tego zagadnienia jest nadal zdecydowanie osadzony w paradygmacie neoklasycznym².

W literaturze przedmiotu przyjmuje się podział wskaźników niezależności na prawne i pozaprawne³. Mierniki niezależności prawnej kwantyfikują rozwią-

¹ Pietrucha J., *Ramy instytucjonalne polityki pieniężnej*. Katowice: Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamiciego w Katowicach, 2008, s. 81.

² Wojtyna A., *Szkielece o niezależności banku centralnego*. Warszawa-Kraków: Wydaw. Naukowe PWN, 1998, s. 42.

³ Huterski R., *Niezależność banku centralnego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2000, s. 33. Por. Chailloux A., Gray S., McCaughrin R., Central bank collateral frameworks: principles and policies. *International Monetary Fund Working Paper* 2008, No. 222; Arnone M. i in., Central bank autonomy: lessons from global trends. *International Monetary Fund Working Paper* 2007, No. 88;

zania prawne, które uznaje się za istotne dla autonomii polityki pieniężnej, zawarte w ustawach o bankach centralnych i innych regulacjach prawnych.

Analiza dostępnej literatury przedmiotu pozwala na wyodrębnienie najważniejszych w powyższej mierze autorów, miar i rezultatów, począwszy od Robina Bade'a i Michaela Parkina, poprzez Alberta Alesinę oraz Sylvestra C. W. Eijffingera i Erica Schalinga, których miary niezależności powstały na gruncie modyfikacji miernika R. Bade'a i M. Parkina, po Vittoria Grillego, Donata Masciandaro, Guida Tabelliniego i Lawrenca H. Summersa, Alexa Cukiermana i Stevena B. Webba, uznanych za twórców tzw. wskaźników bazowych pomiaru niezależności prawnej banku centralnego⁴. Poniżej przedstawiono wyniki badań tych autorów.

2. Robin Bade i Michael Parkin

Za autorów pierwszego wskaźnika autonomii *de iure* banku centralnego uznaje się Robina Bade'a i Michaela Parkina⁵. Ich badania rozpoczęły się od zdefiniowania relacji między cechami polityki pieniężnej a prawem określającym uprawnienia (*powers*) banku centralnego. Grupę badawczą stanowiło dwanaście krajów uprzemysłowionych. Proces badawczy obejmował lata 1951–1975. Wysiłek analityczny skoncentrowano na przepisach prawnych dotyczących trzech obszarów funkcjonowania banków centralnych⁶, czyli na:

- celach głównych działalności banku centralnego, pozwalających określić, czy z obowiązującego prawa wynika ustanowienie stabilności cen w kategoriach jedynego i podstawowego celu banku centralnego lub czy ten cel współtowarzyszy innym celom makroekonomicznym; stabilność cen, jako podstawowy i jedyny cel banku centralnego, został uznany za wymóg zapewniający autonomię banku centralnego;
- zarządzie banku (*CB board*) – jest to obwarowanie uzupełniające powyższe kryterium; zgodnie z nim zarząd jest zobowiązany do przedkładania ostatecznych założeń polityki pieniężnej; ponadto nie przewiduje się przedstawicieli rządu w składzie wymienionego organu;
- mianowaniu (powoływaniu) kierownictwa wyższego szczebla w banku centralnym: jeśli mniej niż połowa nominacji kadry kierowniczej należy do rządu, niezależność banku centralnego zyskuje dodatkowy punkt (jeśli rząd

Eggertsson G., Le Borgne E., A political agency theory of central bank independence. *International Monetary Fund Working Paper* 2003, No. 144; Arnone M., Laurence B. J., Segalotto J.-F., The measurement of central bank autonomy: empirical evidence for OECD, developing, and emerging economies. *International Monetary Fund Working Paper* 2006, No. 228.

⁴ Arnone M. i in., dz. cyt.

⁵ Tamże, s. 8–9.

⁶ Tamże, s. 8 – państwami tymi były: Australia, Belgia, Kanada, Francja, Niemcy, Włochy, Japonia, Holandia, Szwecja, Szwajcaria, Wielka Brytania.

ma ograniczone kompetencje w zakresie liczby powoływanej kadry kierowniczej).

Autorzy wykazali, że gdy rząd jest odpowiedzialny za formułowanie polityki pieniężnej, wówczas bank centralny nie może samodzielnie wyznaczyć więcej niż jednego członka spośród 15-osobowego ciała zarządzającego (*board*). Wykluczone zostały dwa z ośmiu możliwych modeli (typów banku centralnego) o następujących cechach⁷: w pierwszym modelu bank centralny nie jest ostateczną i jedyną instytucją odpowiedzialną za formułowanie polityki pieniężnej, w jego zarządzie zasiada przynajmniej jeden przedstawiciel rządu, a co najmniej połowa nominacji kierownictwa wyższego szczebla odbywa się z udziałem władzy wykonawczej; w drugim modelu bank centralny nie wytycza samodzielnie celów swojej działalności, w jego zarządzie nie zasiadają przedstawiciele rządu, a większość członków zarządu powoływana jest samodzielnie przez bank centralny. Ponadto podkreślono, że jeśli choćby jeden z członków zarządu (władz banku) powoływany był bezpośrednio lub pośrednio przez rząd⁸, żaden z banków centralnych dwunastu badanych krajów nie mógł zostać uznany za niezależny z punktu widzenia celów.

Pierwszy ze wskaźników *de iure* banku centralnego był więc obarczony pewnymi słabościami, ale już sam fakt zapoczątkowania procesu badawczego w tym przedmiocie wydaje się znaczący. Częstokroć wskaźnikom R. Bade'a i M. Parkina stawiany jest zarzut niekomplementarności i słabości, głównie ze względu na stosunkowo małą liczbę państw uwzględnionych w badaniu oraz to, że państwa te należały tylko do grupy państw uprzemysłowionych. Bez wątpienia jednak pod względem metodologicznym nakreślone zostały kierunki badań w nieodległej przeszłości.

3. Alberto Alesina

Alberto Alesina⁹ podjął próbę rozszerzenia kolejnej teorii R. Bade'a i M. Parkina z 1985 r., łącząc teorie cykli politycznych i teorie racjonalnych oczekiwań. Dowodzi, że istnieje negatywny stosunek między stopniem autonomii a średnim poziomem inflacji. Dzięki результатам dostarczonym przez Davida Faira¹⁰ oraz Donata Masciandaro i Guida Tabelliniego¹¹ rozszerzono zakres badawczy o kolejne pięć krajów¹².

⁷ Tamże, s. 9–10.

⁸ Tamże.

⁹ Alesina A., *Macroeconomics and Politics. National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual* 1988, Vol. 3, s. 16–25.

¹⁰ Arnone M. i in., dz. cyt., s. 10.

¹¹ Tamże, s. 10.

¹² Tamże, s. 10: Holandia, Hiszpania, Dania, Norwegia i Finlandia.

Alberto Alesina w 1988 r. zweryfikował, w jaki sposób stopień autonomii banku centralnego wpływa na wielkości polityczne, oddziałujące na gospodarkę i politykę pieniężną. Jego zdaniem powołanie i istnienie niezależnego banku centralnego jest pozytywnie skorelowane z osiągnięciem niższego poziomu inflacji oraz ograniczeniem wpływów politycznych na politykę pieniężną i inflację. Badane kraje, uznane za państwa posiadające najbardziej autonomiczne banki centralne, wykazują najniższe wskaźniki inflacyjne, a dwa pozostałe, w których poziom niezależności jest niski – najwyższe wskaźniki inflacji w badanej próbie¹³.

Stwierdzić należy, że niezależny bank centralny jest w stanie zmniejszyć wahania w polityce pieniężnej, które powstały w cyklu wyborczym. Kenneth S. Rogoff¹⁴ dodaje, że antyinflacyjne nastawienie banku centralnego może przyczynić się do zmniejszenia presji inflacyjnej¹⁵. Argumentuje, że ta pozorna korelacja nie zawsze musi stanowić związek przyczynowo-skutkowy. W rzeczywistości można tę okoliczność uznać za przesłankę, że zdecydowana opozycja wobec inflacji skłania ostatecznie do konsensusu na rzecz ustanowienia niezależnego banku centralnego. Ponadto w badaniu uwzględniono wielkość sektora publicznego oraz poziom wydatków generowanych przez rząd. Wskazane zostały również możliwe korelacje pomiędzy tymi wielkościami a wysokością inflacji¹⁶.

Ostatnie pytanie, jakie zostało sformułowane przez A. Alesinę, dotyczy okoliczności, czy ustanowienie niezależnego banku centralnego może przyczynić się do zredukowania fluktuacji w polityce pieniężnej, spowodowanej istnieniem cykli politycznych. W odpowiedzi autor posłużył się przykładem Niemiec, Stanów Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii, porównując wskaźniki rocznej inflacji w tych państwach. W Wielkiej Brytanii, gdzie bank centralny był relatywnie niezależny, polityka monetarna i pieniężna podążała w okresie transformacji „partyzancką drogą”¹⁷. W Niemczech, w których bank centralny był znacznie bardziej autonomiczny, politykę pieniężną charakteryzowała natomiast większa stabilność, przy jednoczesnej konserwatywnej polityce rządu. Z kolei w Stanach Zjednoczonych wysokość inflacji skrajnie różniła się po zmianie ekip rządzących.

¹³ Za Arnone M. i in., dz. cyt., s. 10: Japonia, Stany Zjednoczone, Niemcy, Szwajcaria.

¹⁴ Por. Rogoff K., The optimal degree of commitment to an international monetary target. *Quarterly Journal of Economics* 1985, Vol. 100, s. 1169–1189.

¹⁵ Por. tamże, s. 1171.

¹⁶ Arnone M. i in., dz. cyt., s. 11.

¹⁷ Tamże.

4. Vittorio Grilli, Donato Masciandaro i Guido Tabellini

Vittorio Grilli, Donato Masciandaro i Guido Tabellini¹⁸ porównali reżimy monetarne osiemnastu państw OECD w okresie 1950–1980, koncentrując się na autonomii w zakresie ustalania celów oraz aspektach ekonomicznych i finansowych¹⁹. Podobnie jak M. Bade i R. Parkin oraz A. Alesina autorzy potwierdzili, że w krajach, w których bank centralny cechuje wyższy stopień autonomii, inflacja jest na niższym poziomie lub wykazuje nieznaczne wahania. Ponadto zdefiniowali pojęcie niezależności politycznej banku centralnego jako jego zdolność do wyboru finalnych celów polityki pieniężnej. Aby dokonać empirycznej weryfikacji powyższego twierdzenia, przebadali procedury powoływania zarządu banku i prawne relacje pomiędzy bankiem centralnym a rządem w obszarze formułowania polityki pieniężnej oraz formalną odpowiedzialność banku w przedmiocie formułowania celów polityki pieniężnej. Opierając się na regulacjach prawnych, dotyczących wymienionych powyżej obszarów, autorzy stworzyli indeks niezależności politycznej banku centralnego²⁰.

Niezależność ekonomiczna została określona jako niezależność w zakresie wyboru instrumentów będących w dyspozycji banku centralnego. W tym celu opisane zostały następujące płaszczyzny: wpływ rządu na proces przyznawania pożyczek przez bank centralny oraz specyfika (*nature*) instrumentów polityki pieniężnej, nad którymi rozciąga swoją kontrolę władza wykonawcza. Jeśli jest ona w stanie wpływać na rozmiary akcji kredytowej banku centralnego, to może również wpływać na proces kreacji pieniądza bazowego. W wyniku kompilacji tych dwóch zmiennych stworzony został indeks niezależności politycznej²¹.

Autorzy zbadali grupę państw pod kątem poziomu autonomii w odniesieniu do polityki i ekonomii²². Zestawiając te państwa ze sobą, zauważyli, że trzy spośród czterech z nich posiadają banki centralne o niskim poziomie autonomii (Grecja, Portugalia, Hiszpania) oraz charakteryzują się niestabilnymi systemami politycznymi i ryzykowną polityką zarządzania długiem publicznym. W innych państwach w badanym okresie (wśród nich: Austria, Belgia, Irlandia, Włochy i Holandia) znamieną okazała się niestabilność polityczna, chociaż same

¹⁸ Grilli V., Masciandaro D., Tabellini G., Political and monetary institutions and public financial policies in the industrial countries. *Economic Policy* 1991, Vol. 13, s. 345–362.

¹⁹ Za Arnone M. i in., dz. cyt., s. 11: Australia, Austria, Belgia, Dania, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Japonia, Nowa Zelandia, Holandia, Portugalia, Hiszpania, Wielka Brytania, Szwajcaria, Stany Zjednoczone.

²⁰ Tamże.

²¹ Tamże, s. 11–12.

²² Tamże, s. 12: grupa nr 1: Niderlandy, Niemcy, Szwajcaria, Kanada i USA – w grupie państw, gdzie banki centralne posiadają najwyższe wskaźniki obu aspektów niezależności; grupa nr 2 – Włochy, grupa nr 3: Grecja, Hiszpania, Nowa Zelandia – w grupie państw o niskich wskaźnikach niezależności; grupa nr 4: Irlandia, Dania, Wielka Brytania, Australia, Francja, Japonia i Belgia – w grupie państw o właściwych wskaźnikach niezależności, chociaż limitowanych z punktu widzenia ustanawiania celów działalności banku centralnego.

wskaźniki niezależności banku centralnego ukształtowały się na relatywnie wysokim poziomie²³.

V. Grilli, D. Masciandaro i G. Tabellini argumentują, że ustanowienie autonomii banku centralnego może przynieść korzyści w postaci stabilizacji polityki pieniężnej i niskiej inflacji, nawet jeśli aktualne polityczne bodźce prowadzą do mniej konserwatywnej polityki fiskalnej. Okres badawczy, dla którego wysnuto powyższy wniosek, obejmował lata 1950–1989, a podzielony został na cztery podokresy: 1950–1959, 1960–1969, 1970–1979 i 1980–1989. Autorzy dowiedli, że w powyższych okresach współczynnik tych dwóch wskaźników zawsze będzie negatywnie skorelowany. Niezależność ekonomiczna banku centralnego wydaje się więc statystycznie bardziej istotna w okresie wzrostu inflacji. Indeks autonomii politycznej okazał się bowiem znaczący tylko dla lat 70. Poskutkowało to obiecującymi przeciętnymi wskaźnikami inflacyjnymi w okresie 1950–1989. Nasuwa się więc konkluzja, że reformy banku centralnego przyniosły pozytywne rezultaty z punktu widzenia wpływu na politykę wiarygodności i bodźców wywieranych na zachowanie rządu, konsekwentnie do rezultatów badań M. Bade’a, R. Parkina i A. Alesiny²⁴. Ponadto nie występują ewidentne powiązania pomiędzy autonomią banku centralnego i rzeczywistym wzrostem gospodarczym. Podobne rezultaty autorzy uzyskali, dzieląc badany okres na podokresy i dodając zmienne niestabilności politycznej jako czynniki regresji. Zastępując poziom wzrostu gospodarczego poziomem bezrobocia, potwierdzono, że autonomia banku centralnego nie tylko nie prowadzi do niższej inflacji, lecz także nie jest czynnikiem sprzyjającym wzrostowi wskaźników makroekonomicznych.

5. Alex Cukierman

Alex Cukierman²⁵ był pierwszym autorem, który podkreślił, że między autonomią formalną i rzeczywistą występuje poważna rozbieżność. Autonomia banku centralnego jest w znacznej mierze kształtowana przez poziom niezależności *de iure*, a także przez wiele innych czynników, takich jak: nieformalne uzgodnienia lub rzeczywiste praktyki, jakość badań dotyczących banku centralnego, a nawet osobowość kluczowych pracowników banku, ministerstwa skarbu czy finansów. Autor ten zwraca też uwagę na ogromne trudności w zdefiniowaniu tych czynników na tyle precyzyjnie, by mogły one zostać wykorzystane do otrzymania empirycznej miary niezależności banku centralnego²⁶. Podkreśla ponadto wysoki poziom subiektywizmu w selekcji prawnych zmiennych (prawnych i prak-

²³ Tamże.

²⁴ Tamże, s. 11.

²⁵ Tamże, s. 13; Cukierman A., *Central bank strategy, credibility and independence*. Cambridge: The MIT Press, 1992, s. 8–15

²⁶ Arnone M. i in., dz. cyt., s. 14.

tycznych) miar niezależności. Według niego łączne użycie prawnych zmiennych oraz tych zmiennych, które rozciągają się na nieformalną praktykę, częściowo równoważącą subiektywizm i arbitralność obu podejść, dostarcza wielu użytecznych wskaźników przydatnych do oceny aktualnego poziomu autonomii²⁷.

Pierwszy z nich (LVAU-LVAW), który został obliczony na podstawie badania przeprowadzonego w siedemdziesięciu krajach, ma charakter ściśle prawnego indeksu. Mimo że dostarczył jedynie częściowej oceny aktualnej autonomii, to nadal jest użyteczny i wszechstronny. Składa się z szesnastu zmiennych, które tworzą szczegółowy obraz struktury prawnej banku centralnego. Alex Cukierman podkreśla, że spośród siedmiu krajów o najwyższym wskaźniku autonomii cztery są państwami OECD, podczas gdy wśród siedmiu pozostałych, charakteryzujących się niskimi wskaźnikami niezależności, aż sześć wywodzi się z grupy państw rozwijających się. Średni poziom niezależności we wspólnej próbie (0,33) tylko nieznacznie różni się od banków centralnych krajów rozwiniętych (0,31), chociaż zdecydowanie lepsze wskaźniki niezależności przypadają grupie państw OECD²⁸. Dwa pozostałe wskaźniki, opracowane przez autora, odnosiły się do miar pozaprawnej niezależności banku centralnego. Wskaźnik rotacji prezesów (TOR), obliczony dla 58 krajów, określał poziom faktycznej autonomii banku centralnego²⁹.

Alex Cukierman podjął próbę zidentyfikowania rozbieżności między zapisami prawa a faktyczną niezależnością. Zwraca uwagę, że niski poziom TOR może być błędnie interpretowany jako wyznacznik autonomii w przypadku, gdy bank centralny jest relatywnie podporządkowany władzy wykonawczej, a co za tym idzie, wykazuje tendencje do utrzymania niezmiennego poziomu niezależności w dłuższym okresie³⁰. TOR jest użytecznym wskaźnikiem, opierającym się na założeniu, że – przynajmniej powyżej pewnego progu – nie prowadzi on do zmniejszenia poziomu autonomii. W szczególności nawet w przypadku wysokiego TOR średnia kadencja szefa banku centralnego może być krótsza niż średnia kadencja rządu, co może zniechęcać bank centralny do podejmowania decyzji w zakresie długofalowej polityki pieniężnej³¹. Zdaniem autora jest mało prawdopodobne, że wskaźnik TOR miałby praktyczne znaczenie dla krajów rozwijających się. Pokrywa się on w tych krajach z przypisanymi mu wartościami w większym stopniu niż w przypadku krajów OECD. Jest to zatem podstawa do stwierdzenia, że TOR nie jest wystarczająco wiarygodnym wskaźnikiem dla krajów OECD. TOR dla krajów rozwijających się wynosi od 0,33 do maksymalnie 0,93³². W krajach rozwijających się praktyka w zakresie niezależności

²⁷ Tamże.

²⁸ Tamże.

²⁹ Tamże.

³⁰ Tamże.

³¹ Tamże, s. 15.

³² Tamże.

banku centralnego zdecydowanie bardziej odbiega więc od obowiązujących norm prawnych niż w przypadku krajów rozwiniętych.

Ostatni z trzech wskaźników (QVAU i QVAW), przywołany przez A. Cukiermana, został skonstruowany w oparciu o odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu skierowanym do wykwalifikowanego personelu banków centralnych. Posłużył on określeniu różnych aspektów niezależności, choć zasadniczo kwestionariusz miał zweryfikować poziom autonomii faktycznej. Pytania koncentrowały się również na innych instrumentach, które znajdują się w zakresie imperium banku centralnego, oraz na praktykach banku centralnego, które spowodowały powstanie różnic między płaszczyzną prawną i faktyczną.

Główne ustalenia A. Cukiermana, dotyczące miar autonomii, są następujące³³:

- autonomia prawna jest w większym stopniu powiązana z aktualnym (rzeczywistym) poziomem autonomii w krajach rozwiniętych niż w krajach rozwijających się, co potwierdza większą spójność praktyki z prawem w pierwszej z wymienionych grup państw;
- TOR i wskaźniki niezależności prawnej wydają się zastępować różne wymiary autonomii, tworząc słabe powiązanie między wcześniejszymi wskaźnikami oraz LVAU-LVAW;
- zmienne niezależności prawnej banku centralnego w znikomym stopniu wpływają na inflację i odwrotnie;
- TOR jest miarą, która jest najbardziej zbliżona do rzeczywistej autonomii w krajach słabo rozwiniętych.

6. Alberto Alesina i Lawrence H. Summer

Alberto Alesina i Lawrence H. Summer³⁴ skonstruowali wskaźnik autonomii obejmujący zarówno obszar polityczny, jak i gospodarczy. Wskaźnik ten, oparty na analizie R. Bade'a i M. Parkina, został następnie rozszerzony przez A. Alesinę (1988, 1989) oraz przez V. Grilliego, D. Masciandaro i G. Tabelliniego. Przyjęta metodologia badawcza polegała na obliczeniu indeksu skonstruowanego jako średnia arytmetyczna wskaźnika V. Grilliego, D. Masciandary i G. Tabelliniego, a także wskaźnika opracowanego przez A. Alesinę³⁵. Dzięki temu indeks ten mógł zostać wykorzystany do pomiaru wskaźników makroekonomicznych, takich jak: inflacja, PKB i PKB *per capita*, stopa bezrobocia i realnych stóp procentowych (w latach 1955–1988).

³³ Tamże, s. 62.

³⁴ Alesina A., Summers L. H., Central bank independence and macroeconomic performance: some comparative evidence. *Journal of Money, Credit, and Banking* 1993, Vol. 25 No. 2, s. 151–162.

³⁵ Arnone M. i in., dz. cyt., s. 63.

Autorzy zidentyfikowali ujemną korelację między autonomią banku centralnego, średnim poziomem inflacji i odchyleniami inflacyjnymi. Wyszli z założenia, że relacja między autonomią i średnim PKB nie jest oczywista. Analiza tendencji w zakresie bezrobocia dostarczyła analogicznych wyników. Takie same konkluzje dotyczyły relacji między niezależnością banku centralnego i przesunięć stóp procentowych. Jednakże zgodnie z oczekiwaniami stwierdzono zdecydowanie negatywny stosunek między autonomią i zmiennością stóp procentowych.

7. Sylvester Eijffinger i Eric Schaling

W nawiązaniu do V. Grilliego, D. Masciandary i G. Tabelliniego, Sylvester Eijffinger i Eric Schaling³⁶ podjęli próbę określenia stopnia autonomii politycznej, która daje możliwość wyboru finalnych celów działalności banku centralnego w sposób autonomiczny. Pod uwagę wzięli:

- procedury powoływania zarządu banku,
- związek między bankiem i rządem w obszarze formułowaniu celów polityki pieniężnej,
- konieczne do osiągnięcia cele polityki pieniężnej.

Wskaźnik opracowany na podstawie tych danych stanowił sumę wartości otrzymanych dla każdej zmiennej plus jeden³⁷.

Odstępując od indeksów R. Bade'a i M. Parkina oraz V. Grilliego, D. Masciandary i G. Tabelliniego, badacze ci zdecydowali się na wykorzystanie różnych wag na potrzeby stworzenia swojego indeksu. Jeśli bank centralny ma pełną władzę w ustalaniu celów polityki pieniężnej, to otrzymuje dwa punkty. Indeks Eijffingera i Schalinga różni się od indeksu Grilliego, Masciandary i Tabelliniego, w którym przyznano równą liczbę punktów bankowi centralnemu, własnemu samodzielnie wybierać ostateczne cele (szósty atrybut w GMT) i którego głównym celem nie jest stabilność monetarna (siódmy atrybut w GMT), oraz bankowi centralnemu, który nie jest w stanie samodzielnie określić ostatecznych celów swojej działalności, ale którego głównym celem jest stabilność monetarna³⁸.

³⁶ Tamże, s. 17.

³⁷ Tamże, s. 63

³⁸ Tamże, s. 17–18.

8. Alex Cukierman i Steven Webb

Wskaźnik rozwinięty przez Alexa Cukiermana i Stevena Webba³⁹ w 1995 r. jest przede wszystkim nakierowany na zrozumienie różnic w tendencjach inflacyjnych wśród krajów rozwijających się. W odniesieniu do TOR stwierdzono, że w zakresie autonomii prawnej występują znaczące odstępstwa, które są bardziej powszechne w krajach rozwijających się. Poprzez rozwinięcie i przededefiniowanie TOR został więc stworzony wskaźnik podatności banku centralnego na zmiany polityczne (VUL)⁴⁰. Nowy sposób mierzenia podatności tego banku na zmiany polityczne umożliwił rozróżnienie ściśle politycznych zmian na stanowisku prezesa banku od zmian w okresach stabilnych politycznie⁴¹.

Alex Cukierman i Steven Webb zdefiniowali powyższy wskaźnik przez oszacowanie prawdopodobieństwa zmiany szefa banku centralnego z dokładnością do miesiąca, począwszy od daty zaistnienia zmian politycznych⁴². Stwierdzili, że zgodnie z oczekiwaniami prawdopodobieństwo to zmniejsza się wraz z liczbą miesięcy od dokonania się politycznych przemian. Uznali, że zmiany polityczne na stanowisku szefa banku centralnego to takie zmiany, które występują w ciągu sześciu miesięcy od rozpoczęcia przeobrażeń politycznych. Niemal jedna czwarta wszystkich politycznych wydarzeń w przyjętym okresie badawczym skutkowałą dokonaniem zmiany na stanowisku prezesa banku centralnego w ciągu pierwszych sześciu miesięcy, choć dochodziło do niej trzykrotnie częściej w krajach rozwijających się. Dodatkowo wśród tych ostatnich krajów te, które doświadczyły transformacji od demokracji do reżimu autorytarnego i odwrotnie (wysoka niestabilność), dostrzegalna jest jeszcze wyższa podatność banku centralnego na zmiany polityczne.

Autorzy w procesie badawczym wykorzystali dwa rodzaje/kategorie regresji w celu określenia relacji między różnymi wskaźnikami niezależności oraz między wskaźnikiem podatności politycznej i rodzajem przemian politycznych. Wyniki w tym zakresie są następujące⁴³. W pierwszej kategorii regresji wskaźniki nie wykazują żadnej korelacji; autorzy porównują cztery typy autonomii: prawny wskaźnik autonomii Cukiermana, Webba i Neyaptý, TOR, wskaźnik wrażliwości politycznej omówiony powyżej, uzupełniony następnie przez aspekt niepolitycznej zmienności na stanowisku prezesa banku centralnego. Większość wskaźników nie przejawia wzajemnej korelacji, nawet jeśli ogólny TOR jest silnie powiązany z dwiema miarami, wywodzącymi się od niego. W drugiej kategorii regresji podkreśla się, że polityczna wrażliwość bank centralnego jest

³⁹ Tamże, s. 18.

⁴⁰ Jest mierzona jako skłonność/inklinacja szefa banku centralnego do opuszczenia urzędu w okresie zmian rządu lub przełomów politycznych.

⁴¹ Arnone M. i in., dz. cyt., s. 18.

⁴² Tamże, s. 64.

⁴³ Tamże.

o wiele bardziej dostrzegalna i akcentowana w krajach mniej rozwiniętych oraz mających za sobą doświadczenia transformacji.

Alex Cukierman i Steven Webb usiłowali ocenić korelację między wrażliwością polityczną banku centralnego a różnymi rodzajami przemian politycznych. Stwierdzili, że małe i średnie zmiany polityczne nie wywierają wpływu na polityczną wrażliwość banku centralnego, duże natomiast współgrają, choć niejednoznacznie, z polityczną wrażliwością banku centralnego. Polityczna podatność banku centralnego w okresie pierwszych sześciu miesięcy od początku przeobrażeń politycznych zależy od typu tych zmian⁴⁴. Największa wiąże się z wysokim poziomem zmian politycznych, które pojawiają się tylko w krajach rozwijających się. W krajach tych przejście z systemu autorytarnego do innego, bez zrewidowania fundamentalnych zasad rządzenia, wywiera prawie dwukrotnie większy wpływ na bank centralny w zakresie jego podatności na zmiany polityczne niż w krajach rozwiniętych⁴⁵.

Autorzy rozszerzyli wyniki badań, przeprowadzonych przez A. Cukiermana⁴⁶, i starali się ocenić relację między inflacją (i jej zmiennością), polityczną wrażliwością banku centralnego i zmiennością na stanowisku prezesa banku centralnego, a także różnymi rodzajami politycznej niestabilności. Wnioski w tej mierze są następujące⁴⁷:

- osiągnięte wyniki są bardzo podobne do miar wrażliwości politycznej na przestrzeni sześciu miesięcy, choć pierwszy miesiąc wydaje się w tym kontekście decydujący;
- wysoki poziom politycznej niestabilności powoduje wzrost wahań inflacyjnych, podczas gdy niska polityczna niestabilność ma marginalny wpływ na wzrost średniej inflacji;
- niestabilność skategoryzowana jako średnia (normalny poziom zmienności partii w warunkach systemu demokratycznego) nie wywiera realnego wpływu na inflację;
- zauważono małe znaczenie oszacowanej zmiennej, które odnosi się do krajów o systemach autorytarnych;
- jeśli TOR zostanie podzielony na dwie części składowe i uwzględnione zostaną różne aspekty niestabilności politycznej, to nawet rozróżnienie między krajami rozwijającymi się i uprzemysłowionymi nie wyjaśnia różnic w poziomie inflacji.

Autorzy dowiedli więc, że wskaźnik TOR oddziałuje na realny poziom stop procentowych. Zarówno niepolityczny aspekt TOR, jak i indeks politycznej wrażliwości banku centralnego, powodują wzrost rzeczywistego poziomu

⁴⁴ Tamże, s. 65.

⁴⁵ Tamże, s. 19–20.

⁴⁶ Cukierman A., *Central bank strategy, credibility and independence*. Cambridge: The MIT Press, 1992.

⁴⁷ Tamże, s. 20–21.

stóp procentowych, podczas gdy znaczenie marginalne w tym kontekście ma indeks prawny⁴⁸.

Pierwsze wyniki badań nad niezależnością banku centralnego dowiodły tezy o istnieniu ujemnego związku między poziomem niezależności prawnej banku centralnego a wysokością inflacji⁴⁹. Ów związek polegał na tym, że autonomia banku centralnego przyczynia się do utrzymywania inflacji na niskim poziomie. Badania przeprowadzone przez A. Alesinę i L. Summersa potwierdziły powyższą zależność⁵⁰. Tożsame wnioski dotyczą krajów rozwiniętych na podstawie badań przeprowadzonych przez A. Cukiermana, S. Webba i B. Neyaptý. Kolejne badania V. Grilliego, D. Masciandary i G. Tabelliniego podkreślały istotne znaczenie niezależności ekonomicznej, a także brak negatywnego wpływu autonomii na produkcję⁵¹.

9. Podsumowanie

Na niezależność prawną składa się kilka wymiarów niezależności. Odmienne kształtuje się ona w krajach o ugruntowanej gospodarce i systemach politycznych, a inaczej – w krajach rozwijających się i transformujących. W tych ostatnich przyjmowano nawet tezę, że prawna niezależność banków centralnych pokrywa się z niezależnością polityczną. Wynikało to z przekonania, że niemożliwe jest zupełne odseparowanie działań polityków od sfery prawnej, odnoszącej się do prawa stosowanego następnie wobec banków centralnych⁵².

Wiarygodna weryfikacja poziomu prawnej niezależności banku centralnego jest stosunkowo trudnym procesem. Skalę i poziom trudności zwiększa fakt, że niezależność odmiennie kształtuje się w krajach rozwijających się, a odmiennie – w krajach stabilnych gospodarczo i politycznie. Poza tym nie jest ona wspólnie interpretowana tylko i wyłącznie na płaszczyźnie normatywnej. Wiele czynników oddziałujących na niezależność banku centralnego przybiera postać trudną do skwantyfikowania.

Kolejność wskaźników, za pomocą których na przestrzeni dziesięcioleci dokonywany był pomiar niezależności banków centralnych, jest odzwierciedleniem ich ewolucji. W miarę rozwoju stosunków społeczno-polityczno-gospodarczych zwiększał się stopień złożoności poszczególnych wskaźników⁵³.

⁴⁸ Tamże, s. 21.

⁴⁹ Pietrucha J., dz. cyt., s. 155.

⁵⁰ Alesina A., Summers L. H., dz. cyt., s. 151–162.

⁵¹ Pietrucha J., dz. cyt., s. 160, Grilli V., Masciandaro D., Tabellini G., dz. cyt. s. 341–362.

⁵² Por. Ahsan A., Skully M., Wickramanayake J., Determinants of central bank independence and governance: problems and policy implications. *Journal of Administration and Governance* 2006, Vol. 1, No. 1, s. 52.

⁵³ Por. Huterski R., dz. cyt., s. 150–151.

Przywołane powyżej rezultaty badań uznaje się w literaturze przedmiotu za kluczowe z punktu widzenia pomiaru niezależności banku centralnego, nie tylko w jej prawnym wymiarze. Tworzą one teoretyczne podstawy tzw. wskaźnika bazowego niezależności prawnej banku centralnego. Na ich gruncie i w odniesieniu do nich powstało wiele nowych inicjatyw badawczych i opracowań. Z tego powodu wydaje się, że mają one zasadnicze znaczenie w kontekście rozważań dotyczących istoty niezależności banku centralnego.

Literatura

- Ahsan A., Skully M., Wickramanayake J., Determinants of central bank independence and governance: problems and policy implications. *Journal of Administration and Governance* 2006, Vol. 1, No. 1.
- Alesina A., Macroeconomics and Politics. *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual* 1988, Vol. 3. ISBN 0-262-06119-8.
- Alesina A., Summers L. H., Central bank independence and macroeconomic performance: some comparative evidence. *Journal of Money, Credit, and Banking* 1993, Vol. 25, No. 2.
- Arnone M. i in., Central bank autonomy: lessons from global trends. *International Monetary Fund Working Paper* 2007, No. 88.
- Arnone M., Laurence B. J., Segalotto J.-F., The measurement of central bank autonomy: empirical evidence for OECD, developing, and emerging economies. *International Monetary Fund Working Paper* 2006, No. 228.
- Chailloux A., Gray S., McCaughrin R., Central bank collateral frameworks: principles and policies. *International Monetary Fund Working Paper* 2008, No. 222.
- Cukierman A., Central bank independence and monetary policymaking institutions: past, present and future. *Working Papers Central Bank of Chile* 2006, No. 360.
- Cukierman A., *Central bank strategy, credibility and independence*. Cambridge: The MIT Press, 1992. ISBN 0-262-03198-1.
- Eggertsson G., Borgne E. Le, A political agency theory of central bank independence. *International Monetary Fund Working Paper* 2003, No. 144.
- Grilli V., Masciandaro D., Tabellini G., Political and monetary institution and public finance policies in the industrial economies. *Economic Policy* 1991, No. 13.
- Huterski R., *Niezależność banku centralnego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”, 2000. ISBN 83-87673-89-7.
- Pietrucha J., *Ramy instytucjonalne polityki pieniężnej*. Katowice: Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, 2008. ISBN 978-83-7246-464-4.
- Quintyn M., Taylor M. W., Regulatory and supervisory independence and financial stability. *International Monetary Fund Working Paper* 2002, No. 46.
- Rogoff K., The optimal degree of commitment to an international monetary target. *Quarterly Journal of Economics* 1985, Vol. 100.
- Wojtyła A., *Szkiełce o niezależności banku centralnego*. Warszawa-Kraków: Wydaw. Naukowe PWN, 1998. ISBN 83-01-12755-4.

**ROZPRAWA JAKO INSTYTUCJA SŁUŻĄCA
WYJAŚNIENIU WĄTPLIWOŚCI DOWODOWYCH
W PODATKOWYM POSTĘPOWANIU ODWOŁAWCZYM**

Ireneusz Nowak

Abstrakt: Wprowadzenie do ordynacji podatkowej instytucji rozprawy należy ocenić pozytywnie. Jednakże w postępowaniu podatkowym rozprawa mająca podstawowe znaczenie dla realizacji dochodzenia prawdy obiektywnej może być wykorzystana jedynie do przeprowadzenia dowodów o charakterze uzupełniającym. Zastosowanie jej w szerszym zakresie niż wynika to z art. 229 i 233 § 2 ordynacji podatkowej będzie sprzeczne z zasadą dwuinstancyjności postępowania, co w istotny sposób zmniejsza jej szansę na efektywne stosowanie w praktyce.

Słowa kluczowe: odwołanie, ordynacja podatkowa, podatkowe postępowanie odwoławcze, rozprawa podatkowa.

1. Wprowadzenie

Artykułem 1 p. 20 *Ustawy z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz o zmianie niektórych innych ustaw*¹ dodano do działu IV ordynacji podatkowej² rozdział 11a (art. 200a–200d) zatytułowany *Rozprawa*. W uzasadnieniu do projektu ustawy stwierdzono, że celem rozprawy było skoncentrowanie wszystkich niezbędnych czynności dowodowych w jednym miejscu i czasie. Zabieg ten miał przyczynić się do obniżenia kosztów postępowania i zmniej-

¹ Dz. U. 2006, Nr 217, poz. 1590.

² *Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa*. Tekst jedn. Dz. U. 2005, Nr 8, poz. 60 z późn. zm.

szenia jego uciążliwości dla strony oraz innych uczestników postępowania³. Ponadto [...] *wskazane jest poszerzenie możliwości kontaktów strony postępowania z organem prowadzącym postępowanie. Temu służyć ma przywrócenie procedury rozprawy administracyjnej dla postępowań podatkowych*⁴. Należy jednak pamiętać, że nowela z dnia 16 listopada 2006 r. nie wprowadziła instytucji rozprawy jako swoistego *novum*⁵, ale przywróciła ją postępowaniu podatkowemu po blisko dekadzie nieobowiązywania tej instytucji⁶.

Rozprawa jako forma postępowania wyjaśniającego daje podatnikowi prawo do czynnego udziału w postępowaniu podatkowym⁷ i umożliwia jednocześnie realizację zasady [...] *koncentracji dowodów, bezpośredniości, szybkości, prostoty, oszczędności, jedności i celowości wszystkich czynności składających się na proces administracyjny*⁸. Ponadto umożliwia zgromadzenie w jednym miejscu i czasie wszystkich uczestników postępowania w danej sprawie, dokonujących poszczególnych czynności procesowych⁹. Tym samym rozprawa pozwala na wymianę poglądów uczestników postępowania wyjaśniającego, ich uzgadnianie, a zarazem tworzy możliwość bezpośredniego komunikowania się, co w rezultacie sprzyja usprawnieniu postępowania wyjaśniającego i zabezpieczeniu zasady ogólnej szybkości postępowania, jest również gwarancją realizacji zasady prawdy obiektywnej.

2. Przesłanki przeprowadzenia rozprawy

Zgodnie z art. 200a § 1 organ odwoławczy przeprowadza w toku postępowania rozprawę z urzędu, jeżeli zachodzi potrzeba wyjaśnienia istotnych okoliczności stanu faktycznego sprawy przy udziale świadków lub biegłych albo w drodze

³ *Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy. Druk nr 731 z dnia 22 czerwca 2006* [on-line]. Kancelaria Sejmu, Biuro Analiz Sejmowych 2006 [Dostęp 12.12.2009], s. 10–11. Dostępny w World Wide Web: <http://www.senat.gov.pl/k6/dok/sejm/021/731.pdf>.

⁴ Tamże.

⁵ W okresie międzywojennym możliwość przeprowadzenia ustnej rozprawy administracyjnej przewidywało *Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. o postępowaniu administracyjnym* (Dz. U. 1928, Nr 36, poz. 341). Po wojnie możliwość odbycia rozprawy dawał organom finansowym *Dekret z dnia 16 maja 1946 r. o postępowaniu podatkowym* (tekst jedn. Dz. U. 1963, Nr 11, poz. 60, z późn. zm.), a następnie stosowana od 1981 do 1997 r. w sprawach podatkowych *Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jedn. Dz. U. 2000, Nr 98, poz. 1071 z późn. zm.).

⁶ Stosowanie rozprawy było możliwe przed 1998 r. na podstawie przepisów kodeksu postępowania administracyjnego, zanim nie nastąpiła dekodyfikacja postępowania administracyjnego i przeniesie postępowania podatkowego na grunt ordynacji podatkowej.

⁷ Chrościelewski W., *Organ administracji publicznej w postępowaniu administracyjnym*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC, 2002, s. 147 i nast.

⁸ Zob. Iserzon E., Starościak J., *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz, teksty, wzory i formularze*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze, 1970, s. 181.

⁹ Dawidowicz W., *Ogólne postępowanie administracyjne. Zarys wykładu*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze, 1962, s. 154.

ogłędzin lub sprecyzowania argumentacji prawnej prezentowanej przez stronę w toku postępowania. Może także przeprowadzić rozprawę na wniosek strony. Wówczas strona we wniosku uzasadnia potrzebę przeprowadzenia rozprawy, wskazuje, jakie okoliczności sprawy powinny być wyjaśnione i jakie czynności powinny być dokonane na rozprawie (art. 200a § 2 ordynacji podatkowej). Organ odwoławczy może odmówić przeprowadzenia rozprawy, jeżeli jej przedmiotem mają być okoliczności niemające znaczenia dla sprawy albo okoliczności te są wystarczająco potwierdzone innym dowodem (art. 200a § 3). W sprawie odmowy przeprowadzenia rozprawy wydaje się postanowienie (art. 200a § 4).

Organ odwoławczy jest zobowiązany do przeprowadzenia rozprawy z urzędu w razie sprzecznych zeznań świadków, a w przypadku rozbieżności opinii biegłych możliwa jest na rozprawie ich konfrontacja, co pozwala na dokonanie przez organ prawidłowej oceny przeprowadzonych dowodów¹⁰. Katalog przesłanek przeprowadzenia rozprawy z urzędu ma bez wątpienia charakter *numerus clausus*, przez co wyłącza możliwość ich rozszerzenia lub modyfikacji¹¹. Ustawodawca wskazał także na obligatoryjność przeprowadzenia ustawy z urzędu, gdy zachodzi potrzeba sprecyzowania argumentacji prezentowanej przez stronę w toku postępowania. Z punktu widzenia ekonomii procesowej takie uściślenie można zrealizować poprzez wezwanie podatnika do złożenia wyjaśnień, co byłoby bardziej efektywne i ograniczające koszty postępowania niż wszczynanie całej procedury rozprawy. Ponadto podatnik może przedstawić swoje stanowisko prawne w zastrzeżeniach do protokołu kontroli, w wyjaśnieniach w toku postępowania, zastrzeżeniach w trybie art. 200 ordynacji podatkowej, w końcu w składanym odwołaniu od decyzji i sformułować tam stosowne zarzuty¹².

Często dochodzi do sytuacji, w których w razie rozbieżności organy odwoławcze stwierdzają, że [...] *nie podzielają prezentowanej argumentacji*¹³. Tym samym wszczęcie rozprawy z urzędu w celu sprecyzowania argumentacji prawnej prezentowanej przez stronę w toku postępowania wydaje się mało realne.

¹⁰ Adamiak B., Borkowski J., *Postępowanie administracyjne i sądowniczo-administracyjne*. Warszawa: Wydaw. C. H. Beck, 2009, s. 228.

¹¹ Inne okoliczności czy zdarzenia nie uzasadniają wykorzystania tej formy postępowania wyjaśniającego.

¹² Według D. Strzelca [...] *dziewić może wprowadzenie takiej podstawy dla przeprowadzenia rozprawy, bowiem w toku kontroli i postępowania podatkowego strona ma dostatecznie dużo możliwości, aby poczynając od doręczenia protokołu kontroli sprecyzować swoją argumentację prawną zgodnie z zasadą pisemności* – Strzelec D., *Rozprawa jako sposób wyjaśnienia okoliczności sprawy w podatkowym postępowaniu odwoławczym*. *Monitor Podatkowy* 2007, nr 2, s. 27.

¹³ Brzeziński B., Nykiel W., *Ekspertyza prawna w postępowaniu w sprawach podatkowych*. *Przegląd Podatkowy* 2002, nr 1, s. 9 i nast.

Wśród przesłanek powodujących wszczęcie rozprawy zabrakło prawdopodobnie przez nieuwagę¹⁴ uregulowania podobnego do obowiązującego na gruncie postępowania administracyjnego, zgodnie z którym organ administracji publicznej przeprowadzi w toku postępowania rozprawę w każdym przypadku, gdy zapewni to [...] *przyspieszenie lub uproszczenie postępowania*¹⁵. Przesłanka przyspieszenia lub uproszczenia postępowania¹⁶ wykazywałaby ścisły związek z ustanowioną w art. 125 ordynacji podatkowej ogólną zasadą szybkości i prostoty postępowania¹⁷, nakładając na organ obowiązek działania w sprawie wnikliwie i szybko oraz posługiwania się możliwie najprostszymi środkami prowadzącymi do jej załatwienia.

Rozprawa administracyjna może zostać przeprowadzona również na wniosek podatnika¹⁸, w którym musi on uzasadnić potrzebę jej przeprowadzenia, wskazać, jakie okoliczności sprawy powinny być wyjaśnione i jakich czynności należy dokonać. Jednakże organ odwoławczy nie jest związany złożonym wnioskiem, gdyż może odmówić przeprowadzenia rozprawy, jeżeli jej przedmiotem mają być okoliczności niemające znaczenia dla sprawy albo są wystarczająco potwierdzone innym dowodem¹⁹. Mankamentem tej regulacji jest duża uznaniowość²⁰ organu odwoławczego oraz to, że postanowienie odmawiające prze-

¹⁴ Coraz częściej bowiem w obiegowej, szepowanej propagandzie legislatorów powiada się, iż czas uleczy rany. Mia-nowicie, dwa, trzy lata funkcjonowania przepisów w praktyce i będzie wiadomo, co należy zmienić. I wtedy poprawi się! Ale ktoś mógłby zapytać o tzw. koszty społeczne wadliwych, niepełnych rozwiązań prawnych? Za Presnarowicz S., Rozprawa w postępowaniu podatkowym. W: Etel L. (red.), *Ordynacja podatkowa w praktyce, materiały konferencyjne*. Białystok: Wydaw. Temida 2, 2007, s. 78.

¹⁵ Por. art. 89 § 1 *Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego*.

¹⁶ Jest jedną z istotnych, obok terminów procesowych, zasad oficjalności działania organu administracji publicznej czy instytucji samokontroli własnych działań organu administracyjnego, instrumentów służących realizacji zasady szybkości i prostoty postępowania – por. Łaszczycza G., *Zawieszenie ogólnego postępowania administracyjnego*. Kraków: Wydaw. Kantor Zakamycze, 2005, s. 217 i nast.

¹⁷ Zob. szerzej Brzeziński B. i in., *Komentarz do Ordynacji podatkowej: praca zbiorowa*. Gdańsk: Wydaw. ODDK, 2006, s. 193.

¹⁸ Przeprowadzenie odwoławczego postępowania dowodowego w formie rozprawy opiera się na zasadzie skargowości.

¹⁹ Sformułowanie art. 200a § 3 ordynacji podatkowej [...] „okoliczności te są wystarczająco potwierdzone innym dowodem” należy rozumieć, iż odnosi się do sytuacji, gdy żądanie dotyczy okoliczności już stwierdzonej, na korzyść podatnika. „Jeżeli dowód dotyczy tezy odmiernej (tzw. przeciw dowód) powinien zostać przeprowadzony, a jeżeli strona wnioskuje o uczynienie tego w ramach rozprawy, to taki wniosek powinien zostać uwzględniony. Odmienna interpretacja w praktyce oznaczałoby pozbawienie strony postępowania prawa do skorzystania z instrumentu, za pomocą którego może żądać usunięcia braków w materiale dowodowym i za pomocą którego realizuje prawo do czynnego udziału w postępowaniu, tu konkretyzowane poprzez prawo wystąpienia z wnioskiem o przeprowadzenie rozprawy – za Strzelec D., dz. cyt., s. 27; por. także wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 4 stycznia 2002 r., sygn. akt I SA/Ka 2146/00, Orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego 2003, nr 1, poz. 33.

²⁰ Zob. Mincer M., *Uznanie administracyjne*. Toruń: Wydaw. TNOiK „Dom Organizatora”, 1983, s. 8 i nast.

prowadzenia rozprawy jest niezaskarżalne²¹. Tym samym wniosek podatnika będzie podlegał wyłącznie swobodnemu uznaniu pracownika organu podatkowego, prowadzącego postępowanie. Ponadto posłużenie się pojęciami nieostrymi, jak *okoliczności niemające znaczenia dla sprawy*, czy *okoliczności wystarczające potwierdzone innym dowodem* należy uznać za błąd²².

3. Rozprawa podatkowa a zakres czynności dowodowych w postępowaniu odwoławczym i związana z tym zasada dwuinstancyjności

Organ odwoławczy, decydując się na przeprowadzenie rozprawy, jeżeli [...] *zachodzi potrzeba wyjaśnienia istotnych okoliczności stanu faktycznego sprawy przy udziale świadków lub biegłych albo w drodze oględzin* (art. 200a § 1 ordynacji podatkowej), powinien pamiętać, że obowiązek wszczęcia rozprawy musi interpretować zgodnie z zasadą dwuinstancyjności²³ oraz zasadą ogólną prawdy obiektywnej²⁴.

Gdy organ odwoławczy uzna, że postępowanie podatkowe nie zostało przeprowadzone kompleksowo²⁵, gdyż istnieją braki, sprzeczności czy też w ogóle nie zgromadzono wystarczającego materiału dowodowego²⁶, ma dwie

²¹ Podatnik dopiero w skardze na decyzję organu drugiej instancji do wojewódzkiego sądu administracyjnego będzie mógł podnosić, że w wyniku odmowy przeprowadzenia rozprawy został pozbawiony możliwości czynnego udziału w postępowaniu. Jednakże z powodu niemożności złożenia zażalenia na postanowienie o odmowie przeprowadzenia rozprawy może on wielokrotnie składać wniosek o przeprowadzenie rozprawy, zgodnie bowiem z treścią art. 187 § 2 ordynacji podatkowej organ podatkowy może w każdym stadium postępowania zmienić, uzupełnić lub uchylić swoje postanowienie dotyczące przeprowadzenia dowodu, a w konsekwencji również – w kwestii przeprowadzenia rozprawy.

²² Za Dańczak P., *Rozprawa administracyjna w toku postępowania podatkowego. Przegląd Podatkowy* 2007, nr 6, s. 39.

²³ *Zasada dwuinstancyjności postępowania podatkowego polega na tym, że każda sprawa rozpoznawana i rozstrzygnięta przez organ pierwszej instancji może być w wyniku odwołania również rozpoznana i rozstrzygnięta przez organ drugiej instancji. Dwukrotne rozpoznanie oznacza bowiem przeprowadzenie dwukrotnego postępowania wyjaśniającego. Przedmiotem postępowania odwoławczego nie jest weryfikacja decyzji pierwszoinstancyjnej, lecz ponowne rozpatrzenie sprawy podatkowej. Organ odwoławczy zgodnie z zasadą dwuinstancyjności obowiązany jest rozpoznać i orzec w sprawie rozstrzygniętej decyzją organu pierwszej instancji, nie może zatem ograniczyć się do kontroli decyzji organu pierwszej instancji – za wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 27 maja 2000 r., sygn. akt I SA/Ka 2466/99, niepubl.*

²⁴ Obowiązek podjęcia w toku postępowania podatkowego wszelkich niezbędnych działań w celu dokładnego wyjaśnienia stanu faktycznego sprawy spoczywa na organach podatkowych i jest on rezultatem sformułowanej w art. 122 ordynacji podatkowej ogólnej zasady prawdy obiektywnej, stanowiącej jedną z fundamentalnych zasad postępowania podatkowego.

²⁵ To organ odwoławczy ma obowiązek podjęcia wszelkich czynności zmierzających do ustalenia stanu faktycznego sprawy zgodnie z zasadą prawdy materialnej oraz wykrycia wszelkich nieprawidłowości w działaniu organu pierwszej instancji, por. Adamiak B., *Odwołanie w polskim systemie postępowania administracyjnego. Acta Universitatis Wratislaviensis* 1980, nr 503, s. 154.

²⁶ Organ odwoławczy, w ramach swoich uprawnień kontrolnych, ocenia materiał dowodowy – por. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 21 czerwca 1988 r., sygn. akt SA/Lu 151/88, *Orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego* 1988, nr 2, poz. 138.

możliwości²⁷: może uchylić zaskarżone rozstrzygnięcie i przekazać sprawę do ponownego rozpoznania organowi pierwszej instancji (art. 233 § 2 ordynacji podatkowej) lub przeprowadzić dodatkowe uzupełniające postępowanie dowodowe (art. 229 ordynacji podatkowej). Analiza rozwiązania art. 200a § 1 w powiązaniu z art. 229 i 233 § 2 ordynacji podatkowej prowadzi do wniosku, że w przypadku powzięcia przez organ odwoławczy przekonania o niedostatecznym wyjaśnieniu stanu faktycznego sprawy w postępowaniu pierwszoinstancyjnym powinna zapaść decyzja kasacyjna połączona ze zwrotem sprawy zamiast uruchamiania całej procedury przeprowadzania rozprawy²⁸. Przeprowadzenie rozprawy na tym etapie postępowania odwoławczego prowadziłoby do naruszenia zasady dwuinstancyjności postępowania, której istotą jest gwarancja dla strony do dwukrotnego rozpatrzenia i rozstrzygnięcia. Ponadto organ odwoławczy nie może zastępować w wyjaśnianiu sprawy organu niższej instancji. Innymi słowy, mimo że na organie odwoławczym spoczywa obowiązek ponownego wyjaśnienia sprawy, to jego realizacja w [...] *głównej mierze opiera się na analizie materiału dowodowego zebranego w toku postępowania przed organem pierwszej instancji, a dopiero w dalszej kolejności, gdy zachodzi taka konieczność, przeprowadza się dodatkowe postępowanie wyjaśniające, jednakże jego zakres jest znacznie węższy od pierwszoinstancyjnego*²⁹.

Podatnik ma prawo oczekiwać, że jego sprawa zostanie rozpatrzona przez dwa różne organy³⁰, a ich rozstrzygnięcia będą poprzedzone stosownym postępowaniem. To zasada dwuinstancyjności tworzy obowiązek przeprowadzenia dwukrotnego postępowania wyjaśniającego, dwukrotnego ustalenia stanu faktycznego i dwukrotnej wykładni przepisów prawa³¹. Tym samym w celu jej realizacji istotnego znaczenia nabiera prawidłowe wypełnienie obowiązków przez organ drugiej instancji w toku postępowania odwoławczego³². Z zasady dwuinstancyjności wynika, że odwoławczy organ podatkowy może ponownie rozpoznać sprawę tylko wówczas, gdy organ pierwszej instancji przeprowadził postępowanie rozpoznawcze (wyjaśniające). Brak tego rozpoznania zamyka możliwość rozpoznania sprawy podatkowej przez organ odwoławczy, ograniczając jego właściwość do kompetencji kasacyjnej z przekazaniem sprawy do ponownego rozpoznania organowi podatkowemu pierwszej instancji (art. 233 § 2 or-

²⁷ Organ odwoławczy, który zauważył, że w materiale dowodowym istnieją braki lub sprzeczności, uchybienia w zakresie ustaleniu stanu faktycznego czy też w zakresie czynności procesowych podejmowanych celem ich wyjaśnienia, decyduje, w jaki sposób te mankamenty zostaną wyeliminowane.

²⁸ Sawuła R., Rozprawa w postępowaniu podatkowym – uwagi na tle nowelizacji Ordynacji podatkowej. *Casus* 2007, nr 42, s. 20.

²⁹ Tak też Dańczak P., dz. cyt., s. 40.

³⁰ Szerzej Chróścielewski W., Nykiel W., *Postępowanie podatkowe w świetle Ordynacji podatkowej*. Warszawa: Wydaw. C. H. Beck, 2000, s. 22.

³¹ Brzeziński B. i in., dz. cyt. s. 194.

³² Za Strzelec D., Jaki jest zakres czynności dowodowych w postępowaniu odwoławczym. *Prawo i Podatki* 2006, nr 12, s. 27.

dynacji podatkowej)³³. Jest to jedyny sposób, aby uniknąć naruszenia wspomnianej zasady.

Bogumil Brzeziński już w opinii o rządowym projekcie ustawy wprowadzającej instytucję rozprawy, wskazywał, że [...] *prowadzenie postępowania dowodowego przez organ podatkowy drugiej instancji jest przez przepisy Ordynacji podatkowej programowo ograniczone (art. 229 o.p., art. 233 § 2 o.p.)*³⁴. Według Dariusza Strzelca wyjaśnienie stanu faktycznego w ramach rozprawy ma służyć wyeliminowaniu wątpliwości co do zgromadzonego w prawidłowy sposób materiału dowodowego, a nie zastępowaniu postępowania dowodowego, które powinno być przeprowadzone przed organem pierwszej instancji³⁵. Tym samym [...] *na rozprawie dopuszczalne byłoby konfrontowanie zeznań świadków, które są niespójne lub wzajemnie się wykluczają, czy też konfrontowanie rozbieżnych opinii biegłych*³⁶, *przy uczestnictwie strony, tak aby umożliwić realizację zasady swobodnej oceny dowodów. Nie godziłoby również w zasadę dwuinstancyjności powołanie kolejnego biegłego, celem wyjaśnienia rozbieżności pomiędzy ekspertyzami sporządzonymi w toku postępowania pierwszoinstancyjnego, czy też kolejnego świadka, który ma rzucić nowe światło na okoliczności sprawy, czy też świadka, którego zeznania mają uwiarygodnić inne dowody w sprawie. Natomiast nie byłoby dopuszczalne dopiero na tym etapie postępowania przeprowadzanie po raz pierwszy dowodów z opinii biegłego, bądź powołanie kluczowych w sprawie dowodów ze źródeł osobonych (np. przestuchanie świadka, który wcześniej nie był wzywany, bądź wzywany, a nie stawił się na wezwanie)*³⁷.

³³ Adamiak B., Czy rozprawa uprości postępowanie odwoławcze? *Jurydyka Podatkowa* 2007, nr 1, s. 37 i nast.

³⁴ Brzeziński B., Opinia o rządowym projekcie ustawy o zmianie ustawy Ordynacja podatkowa oraz o zmianie niektórych innych ustaw. W: *Przed pierwszym czytaniem projektów ustaw* [on-line]. Kancelaria Sejmu, Biuro Analiz Sejmowych 2006 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/87DA9D44CCEE40D3C125724500349923/\\$file/O2006.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/87DA9D44CCEE40D3C125724500349923/$file/O2006.pdf).

³⁵ Strzelec D., *Rozprawa...*, s. 31.

³⁶ Nie ma przeszkód do przeprowadzenia konfrontacji biegłych na rozprawie. Ustosunkowanie się przez każdego z nich do opinii przeciwstawnej przez wskazanie ewentualnych błędów czy braków opinii może wyeliminować potrzebę zwrócenia się o wydanie kolejnej opinii, por. Łaszczycza G., *Rozprawa administracyjna w ogólnym postępowaniu administracyjnym*. Warszawa: Wydaw. Wolters Kluwer Business, 2008, s. 142–146.

³⁷ Strzelec D., *Rozprawa...*, s. 31.

4. Podsumowanie

Jeżeli organ odwoławczy uzna, że organ pierwszej instancji nie przeprowadził postępowania dowodowego, to nie może tej wadliwości konwalidować, przeprowadzając rozpoznanie sprawy we własnym zakresie³⁸, ponieważ naruszyłby tym zasadę dwuinstancyjności³⁹, pozbawiając podatnika prawa do dwukrotnego merytorycznego rozpoznania sprawy podatkowej⁴⁰. Ponadto uzupełnianie przez organ podatkowy we własnym zakresie materiału dowodowego⁴¹ stanowi wadliwość postępowania, mającą istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy. Dotyczy to również gromadzenia materiału dowodowego w ramach rozprawy podatkowej⁴².

Wprowadzenie do ordynacji podatkowej instytucji rozprawy należy ocenić pozytywnie. Jak ujmuje B. Brzeziński jest to [...] *instytucja pożyteczna, przede wszystkim ze względu na złożoność niektórych spraw podatkowych i rysującą się w wielu wypadkach tendencję – ze strony organów podatkowych – do postępowania polegającego na ignorowaniu w trakcie postępowania [...] okoliczności i wątków korzystnych dla podatnika. Z nieznanymi w rzeczywistości przyczynami instytucja rozprawy ma zastosowanie jedynie w postępowaniu odwoławczym, podczas gdy „wyjaśnienie okoliczności stanu faktycznego sprawy przy udziale świadków lub biegłych albo w drodze oględzin” byłoby jak najbardziej celowe w postępowaniu pierwszoinstancyjnym – zwłaszcza, że prowadzenie postępowania dowodowego przez organ podatkowy drugiej instancji jest przez przepisy Ordynacji podatkowej programowo ograniczone (art. 229 o.p., art. 233 § 2 o.p.)*⁴³. Tym samym wprowadzenie przez ustawodawcę podatkowego rozprawy jako „instrumentu procesowego” mającego elementarne znaczenie w dochodzeniu prawdy materialnej do postępowania podatkowego na etapie postępowania odwoławczego, nie przyniesie zamierzonego efektu. Rozprawa będzie co najwyżej wykorzystywana tylko do przeprowadzenia dowodów o charakterze uzupełniającym.

³⁸ Gdy zachodzi potrzeba przeprowadzenia postępowania wyjaśniającego w całości, organ odwoławczy kasuje decyzję pierwszej instancji i przekazuje sprawę organowi pierwszej instancji do ponownego rozpatrzenia (art. 233 § 2 ordynacji podatkowej). Analogicznie musi postąpić wówczas, gdy w wyniku ujawnienia nowych okoliczności faktycznych zachodzi potrzeba przeprowadzenia postępowania dowodowego w znacznej części.

³⁹ Sąd administracyjny, stwierdzając naruszenie zasady dwuinstancyjności postępowania, nie może uznać tej okoliczności za nieistotną – por. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 30 marca 2004 r., sygn. akt FSK 169/04, Przegląd Orzecznictwa Podatkowego 2005, nr 3, s. 59.

⁴⁰ Zob. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 20 maja 1998 r., sygn. akt IV SA 2058/97, System Informacji Prawnej „Legalis”.

⁴¹ Celem postępowania dowodowego jest wydanie prawidłowego pod względem prawnym rozstrzygnięcia co do istoty sprawy, na podstawie ustalonych okoliczności faktycznych.

⁴² Zob. Biegalski A., Rozprawa w postępowaniu podatkowym – przebieg i konsekwencje. *Prawo i Podatki* 2007, nr 1, s. 14; Strzelec D., Eliminowanie nieprawidłowości proceduralnych przez organ odwoławczy, a zasada dwuinstancyjności postępowania. *Monitor Podatkowy* 2008, nr 5, s. 26 i nast.

⁴³ Brzeziński B., *Opinia...*

Literatura

- Adamiak B., Czy rozprawa uprości postępowanie odwoławcze? *Jurysdykcja Podatkowa* 2007, nr 1.
- Adamiak B., *Odwołanie w polskim systemie postępowania administracyjnego*. *Acta Universitatis Wratislaviensis* 1980, nr 503.
- Adamiak B., Borkowski J., *Postępowanie administracyjne i sądowniczo-administracyjne*. Warszawa: Wydaw. C. H. Beck, 2009. ISBN 978-83-7620-191-7.
- Biegalski A., Rozprawa w postępowaniu podatkowym – przebieg i konsekwencje. *Prawo i Podatki* 2007, nr 1.
- Brzeziński B., Opinia o rządowym projekcie ustawy o zmianie ustawy Ordynacja podatkowa oraz o zmianie niektórych innych ustaw. W: *Przed pierwszym czytaniem projektów ustaw* [on-line]. Kancelaria Sejmu, Biuro Analiz Sejmowych 2006 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/87DA9D44CCEE40D3C125724500349923/\\$file/O2006.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/87DA9D44CCEE40D3C125724500349923/$file/O2006.pdf)
- Brzeziński B., Nykiel W., Ekspertyza prawna w postępowaniu w sprawach podatkowych. *Przegląd Podatkowy* 2002, nr 1.
- Brzeziński B. i in., *Komentarz do Ordynacji podatkowej. praca zbiorowa*. Gdańsk: Wydaw. ODDK, 2006. ISBN 83-7285-076-3.
- Chróścielewski W., *Organ administracji publicznej w postępowaniu administracyjnym*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC, 2002. ISBN 837-284-389-9.
- Chróścielewski W., Nykiel W., *Postępowanie podatkowe w świetle Ordynacji podatkowej*. Warszawa: Wydaw. C. H. Beck, 2000. ISBN 83-7110-335-2.
- Dańczak P., Rozprawa administracyjna w toku postępowania podatkowego. *Przegląd Podatkowy* 2007, nr 6.
- Dawidowicz W., *Ogólne postępowanie administracyjne. Zarys wykładu*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze, 1962.
- Iserzon E., Starościak J., *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz, teksty, wzory i formularze*. Warszawa: Wydaw. Prawnicze, 1970.
- Łaszczycza G., *Rozprawa administracyjna w ogólnym postępowaniu administracyjnym*. Warszawa: Wydaw. Wolters Kluwer Business, 2008. ISBN 978-83-7526-596-5.
- Łaszczycza G., *Zawieszenie ogólnego postępowania administracyjnego*. Kraków: Wydaw. Kantor Zakamycze, 2005. ISBN 83-7444-146-1.
- Mincer M., *Użycie administracyjne*. Toruń: Wydaw. TNOiK „Dom Organizatora”, 1983.
- Presnarowicz S., Rozprawa w postępowaniu podatkowym. W: Etel L. (red. nauk.), *Ordynacja podatkowa w praktyce, materiały konferencyjne*. Białystok: Wydaw. Temida 2, 2007. ISBN 978-83-89620-32-2.
- Sawuła R., Rozprawa w postępowaniu podatkowym – uwagi na tle nowelizacji Ordynacji podatkowej. *Casus* 2007, nr 42.
- Strzelec D., Eliminowanie nieprawidłowości proceduralnych przez organ odwoławczy, a zasada dwuinstancyjności postępowania. *Monitor Podatkowy* 2008, nr 5.
- Strzelec D., Jaki jest zakres czynności dowodowych w postępowaniu odwoławczym. *Prawo i Podatki* 2006, nr 12.
- Strzelec D., Rozprawa jako sposób wyjaśnienia okoliczności sprawy w podatkowym postępowaniu odwoławczym. *Monitor Podatkowy* 2007, nr 2.

Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy. Druk nr 731 z dnia 22 czerwca 2006 [on-line]. Kancelaria Sejmu, Biuro Analiz Sejmowych 2006 [Dostęp 12.12.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.senat.gov.pl/k6/dok/sejm/021/731.pdf>.

Akty prawne

Dekret z dnia 16 maja 1946 r. o postępowaniu podatkowym. Tekst jedn. Dz. U. 1963, Nr 11, poz. 60 z późn. zm.

Ustawa z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego. Tekst jedn. Dz. U. 2000, Nr 98, poz. 1071 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. Tekst jedn. Dz. U. 2005, Nr 8, poz. 60 z późn. zm.

Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy – Ordynacja podatkowa oraz o zmianie niektórych innych ustaw. Dz. U. 2006, Nr 217, poz. 1590.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 22 marca 1928 r. o postępowaniu administracyjnym. Dz. U. 1928, Nr 36, poz. 341.

Orzecznictwo

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 21 czerwca 1988 r., sygn. akt SA/Lu 151/88, Orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego 1988, nr 2, poz. 138.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 20 maja 1998 r., sygn. akt IV SA 2058/97, System Informacji Prawnej „Legalis”.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 27 maja 2000 r., sygn. akt I SA/Ka 2466/99, niepubl.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 4 stycznia 2002 r., sygn. akt I SA/Ka 2146/00, Orzecznictwo Naczelnego Sądu Administracyjnego 2003, nr 1, poz. 33.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 30 marca 2004 r., sygn. akt FSK 169/04, Przegląd Orzecznictwa Podatkowego 2005, nr 3.

ABSTRACTS

Piotr Borowski

Borders of free market and common sense in the light of financial crises of American economy

The purpose of this paper is to present the development of American economy from the perspective of cyclic downturns, which have been occurring by changes of the money supply and fluctuations of output and employment (business cycle), constituting the integral quality of the economic growth. However, the main subject and aim of this paper are not the sole issues absorbing the author. The question, in a sense, much more important, regarded as parallel, is to accentuate the common causes inducing financial crises, which result from characteristic features of American financial markets and stock exchanges. Therefore, the author omitted certain financial crises, which appeared in the U.S. economy, and described those ones showing common points of contact with the contemporary mortgage credit crisis. As regards the format of this work, the form of a scientific magazine article appears to be the most appropriate and convincing.

Keywords: banking panics, banking system, central bank, financial crisis, financial stability.

David Bunikowski

Freedom and progress in the context of liberal and communitarian-conservative ideas in the law

The paper concerns the development of freedom in the majesty of the law and also liberal and communitarian-conservative ideas in the doctrine of the law, as well as the law as a system of conventionally established rules. The main question is: where are we going? To the world of the morally responsible people or towards a disaster of the civilization? Freedom understood as a wider field of lawfully and legally human acts is still spreading. The phenomena, which I call “morally controversial cases”, such as abortion or euthanasia, are the best examples of that process in our culture (the West). I agree with the

opinion that conscience seems to be a better measure of our personality and morality formation than the law.

Keywords: conservatism, freedom, law, liberalism.

Michał Buszko

Foreign exchange risk in terms of global financial crisis

Fx risk is one of the most important types of risk of financial activity. In practice, this risk comprises several risk aspects related to currencies exchanging, however most often it is identified with unexpected changes of their prices. In terms of the global financial crisis of 2007–2009, the fx risk has raised significantly, revealing a high daily volatility, increased spreads and the reversal of long-term exchange rate trends. Such increased risk especially influenced emerging markets economies, including Poland. Its consequence was quick strengthening of Polish currency at the beginning of the global crisis followed by a very sudden fall of its value. This event led to a substantial increase of banking risk, investment funds and corporate operations. It changed the structure of GDP sources as well as generated huge losses for exporting companies, using currency options hedging strategies.

Keywords: currency positions, exchange rate, financial crisis, foreign exchange risk, fx volatility.

Ewa Chojnacka

Types of financing in the life cycle of a company Case study of selected firms listed on the NewConnect

The paper aims at presenting and evaluating types of financing in the life cycle of a company. The characteristics of the preferred type of capital for each part of life cycle are presented. The theory is supplemented by case studies of companies listed on the NewConnect.

Keywords: capital structure, financing types, life cycle of the company.

Ewa Cieślak

Capital outflows from China

Following the success in opening the economy and attracting inward foreign direct investment, China has rapidly become an important source of outward foreign direct investment (ODI) and portfolio investments in recent years.

Since China adopted a Going Global strategy, the stock of Chinese ODI has tripled. China's outward investments are quite small compared with the inward flows. The change of ODI forms, structure and destinations has made China more and more similar to developed countries. Chinese ODI has accumulated in the service sector and high-tech manufacturing. More recently, China's financial institutions are starting to play a more substantial role in the foreign financial sector. With the concentration of Chinese ODI in foreign advanced sectors, a lot of China's funds flow into resource sectors in the developing countries. This double-track approach to outward foreign investment is probably beneficial for China's economic development and is favourable to the process of catching-up with the developed countries.

Keywords: China, outward foreign direct investment, portfolio investment.

Martyna Damska, Marcin Skinder

Legal instruments of social policy in relation to disability

The article presents the most important legal regulations (international law and national law) in relation to disability, concerning the protection and promotion of the rights of people with disabilities, as well as the ban to discriminate them. The message of the regulations is freedom and human rights, whose foundation is absolute, inalienable and inderogable human dignity. The article also presents instruments of the social policy, the issue of disability and the situation of people with disabilities in Poland.

Keyword: disability, disabled, law, legal instruments, social policy.

Zbigniew Drenniak

Companies investments on Private Equity/Venture Capital market

One of the investors on Private Equity/Venture Capital market are corporations. The share of companies in total funds raised by PE/VC funds is still on the very low level. Beside indirect investments, companies invest directly, creating special entities in one corporate structure. Capital gains are one of the advantages of these investments for companies. However, the companies have also other purposes like the acquirement and the development of new technologies, as well as the transfer of knowledge. The participation of PE/VC fund in the investment process results in the support for company expansion and the creation of company value.

Keyword: corporate venturing, private equity, venture capital.

Michalina Duda

**A few comments on the controversy
over the redistributive function of taxes**

In this paper, the analysis focuses on some legal issues concerning the redistributive function of taxes. The first part of the paper presents constitutional grounds for establishing legal-tax provisions, which enable the realization of the redistributive function. The subsequent sections discuss the controversy over legitimacy and effectiveness of redistribution through tax institutions, as well as some problems associated with the social reception of such redistribution.

Keywords: tax functions, tax redistribution.

Anna Dziadkiewicz-Ilkowska

Employee competence in a learning organization

The study shows the model of a learning organization as exemplified by a small business. In this kind of organization human resources are the key success factors and the "driving force" for intellectual and developmental potential that makes companies more creative and open to new ways of thinking about running and managing a business. This report shows that even micro and small enterprises can operate successfully on the market when they invest in knowledge development.

Keywords: intellectual and developmental potential, knowledge management, learning organization, model of a learning organization.

Iwona Lasek-Surowiec

The measure of legal central bank independence

The article presents the key to evaluating the legal (formal) independence of central banks. Although the current findings regarding the legal independence are characterized by a relatively large variation, research findings presented in the article are still up-to-date in the context of measuring the central banks independence at the beginning of the 21st century.

Keywords: autonomy, central bank.

Piotr Masłoch

Current globalization trends

Admiration for globalization. Globalization as a method of solving all social problems, the victory of global market economy and the self-regulating aspect of the global consumer market - these significant issues, concerning the correlations between the modern globalization and the consumer market, are the main content of this study. It shows a nature of modern globalization with a detailed analysis of whether and how these phenomena influence changes on the consumer market.

Keywords: consumer, globalization, market.

Magdalena Mosionek-Schweda

Alternative trading systems in Poland

The first Polish alternative trading system – called NewConnect – was opened on 30 August 2007. It has the status of an organized market, but it is operated by the Warsaw Stock Exchange outside the regulated market. Two years later, on 30 September 2009, the WSE launched another market – Catalyst – which consists of four segments including: two regular markets and two alternative trading platforms. The present paper aims to describe fundamental rules of the Polish alternative trading platforms as well as to depict a short overview of their trading indicators and basic statistics.

Keywords: alternative trading system stock exchange, bonds, shares.

Vaitiekus Novikevičius, Beata Vėlyvytė, Audra Visockaitė

Employment preferences of Lithuanian MA graduates in economic studies

People may demonstrate preferences for different alternatives when choosing a workplace, for example: wages, career opportunities or workplace location. It is therefore important to determine which of the alternatives provides the maximum performance for the respondents. For this purpose, the authors have carried out extensive research of utility functions, originated theoretical models and / or employed practically. Unfortunately, there has been a lack of such research in Lithuania. The paper aims to examine the preferences and financial incentives based on the utility aspect Lithuanian master's graduates in economic studies, including financial incentives, when they choose a workplace. The paper formulates the definition of the utility functions and the analysis its

types. Moreover, it analyzes the utility functions of the MA graduates in economic studies from four universities, distinguishes their preferences and major financial incentives which give them the maximum utility.

Keywords: financial incentives, graduates, preferences, workplace.

Ireneusz Nowak

Hearing as an institution aimed at clarifying evidentiary doubts in appeal tax proceedings

The introduction into the General Tax Act of the institution of a hearing must be assessed positively. However, in tax proceedings, the hearing, essential for fulfilling the investigation of objective truth duty, may be used only to conduct evidence supplementary in character. Its application exceeding the limits set in Arts. 229 and 233 § 2 of the General Tax Act, would be contrary to the principle of two-instance tax proceedings, which significantly reduces its potential for effective practical application.

Keywords: appeal, appeal tax proceedings, General Tax Act, hearing.

Vytautas Pranas Pranulis

Theoretical and methodological backgrounds measurement for the demand of spirituality

Our initial investigation (Pranulis V. P., Demand and supply of spirituality in the context of marketing: cognitive methodological approach. In *Zarządzanie w XXI wieku: koncepcje, trendy, problemy*. Wyższa Szkoła Bankowa 2009) related to demand and supply of spirituality in the context of marketing. This paper presents the intermediate results of a pilot study examining theoretical and methodological backgrounds measurement demand of spirituality. The conception and meaning of the terms “need” and ”demand” of spirituality, and criteria against which spirituality can be measured are defined. The proposed matrix measurement of demand of spirituality is based on behaviour, internal values, and emotional satisfaction criteria relating to three levels of measurement: personal, social, and universe. The matrix is the tool and framework for what set of primary information could be associated with measurement demand of spirituality of a group or an individual. A questionnaire as a practical tool for collecting primary information is prepared.

Keywords: human behaviour, marketing, spirituality.

Maciej Rogalski, Maciej Tokarski

Academic entrepreneurship in support of business ventures

Innovative enterprises based on scientific research conducted by academic centres are beginning to play an increasingly important role in modern economy. Opening to business ventures as well as building up abilities to release entrepreneurial potential among research workers, students and candidates for doctoral degree, constitute an attractive way for the growth of higher education institutions in many regions and countries. The aim of the article is to point out the significance, peculiarity and conditioning of the academic entrepreneurship development in Poland.

Keywords: academic entrepreneurship, commercialization of academic research, research and development.

Andrzej Tokarski

Privatization an a national business

Privatization is a very complicated process that builds a market economy. It entails numerous problems, the overcoming of which depends on the pace and scale of privatization in a particular country. The privatization process of the Polish economy is assessed differently, and still raises a lot of controversy and debate, not only for the economy, but also politics. This is particularly the privatization of state assets. Privatization was one of the foundations for political transformation in Poland and other Central- and Eastern European countries. Some say that was a great success, while for others it was a field for plunder and affairs. Who is right? Is privatization a success or a failure? This paper aims to present the arguments posed by both supporters and opponents of the privatization in Poland.

Keywords: economy, the national interest, privatization, privatization in Poland.

NOTY O AUTORACH

Borowski Piotr, doktorant w Katedrze Finansów Publicznych i Prawa Finansowego, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II.

Bunikowski Dawid, dr, Katedra Prawa, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Buszko Michał, dr, Katedra Zarządzania Finansami, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Chojnacka Ewa, doktorantka w Katedrze Zarządzania i Finansów Przedsiębiorstw, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy im. J. J. Śniadeckich w Bydgoszczy.

Cieślik Ewa, doktorantka w Katedrze Ekonomii, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Damska Martyna, studentka II roku studiów drugiego stopnia na kierunku Administracja, Wydział Administracji i Nauk Społecznych, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy.

Drewniak Zbigniew, doktorant w Katedrze Zarządzania Finansami, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Duda Michalina, dr, Katedra Finansów i Prawa Finansowego, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II.

Dziadkiewicz-Ilkowska Anna, dr, Katedra Zarządzania, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Lasek-Surowiec Iwona, doktorantka w Katedrze Finansów i Prawa Finansowego, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II.

Maśloch Piotr, dr inż., Katedra Zarządzania, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Mosionek-Schweda Magdalena, dr, Katedra Finansów i Bankowości, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Novikevičius Vaitiekus, Uniwersytet im. Mikołaja Römera w Wilnie.

Nowak Ireneusz, dr, Katedra Materialnego Prawa Podatkowego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki.

Pranulis Vytautas Pranas, prof., Vilnius University, Lithuania.

Rogalski Maciej, mgr, Prezes Druk-Intro S.A. w Inowrocławiu.

Skinder Marcin, dr, Zakład Finansów Publicznych i Ekonomii, Instytut Prawa, Administracji i Zarządzania, Wydział Humanistyczny, Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy.

Tokarski Andrzej, dr, Katedra Rachunkowości, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Tokarski Maciej, dr, Katedra Rachunkowości, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Vėlyvytė Beata, asystentka posła na Sejm Republiki Litewskiej.

Visockaitė Audra, Uniwersytet im. Mikołaja Römera w Wilnie.

INFORMACJE DLA AUTORÓW

W czasopiśmie mogą być publikowane artykuły dotyczące szeroko rozumianej tematyki ekonomicznej, prawnej i zarządzania. Teksty należy przysyłać do końca stycznia danego roku na adres: wydawnictwo@wsb.torun.pl. Artykuł powinien mieć objętość 14–20 stron, być podzielony na numerowane wprowadzenie, śródrozdziały i podsumowanie. Należy do niego dołączyć:

- imię i nazwisko autora, tytuł naukowy, stanowisko, pełnione funkcje i miejsce pracy oraz e-mail i numer telefonu,
- abstrakt zawierający w formie maksymalnie skondensowanej (6–8 wierszy) podstawowe tezy artykułu i jego najważniejsze wyniki,
- słowa kluczowe,
- tłumaczenie abstraktu, tytułu i słów kluczowych na język angielski.

Preferowane są teksty w języku polskim i angielskim. Teksty niespełniające wymogów redakcyjnych będą odsyłane do poprawki. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania skrótów i przeredagowywania tekstu.

WSKAZÓWKI REDAKCYJNE

1. Tekst należy pisać w pliku szablonie (do pobrania na: http://www.wsb.torun.pl/wwwTorun/bibliotekaTor_oferta_wydawnicza.xml). Tabele, rysunki, wykresy – wyłącznie czarno-białe, w wersji edytowalnej, maks. wysokość 170 mm, szerokość 125 mm, pliki w Excelu i Corel Draw należy dosłać dodatkowo jako odrębne pliki źródłowe.
2. Kursywą wyróżnia się cytaty oraz tytuły, np. książek, sprawozdań, aktów prawnych, artykułów. Tytuły czasopism w tekście podaje się w cudzysłowie. Kursywą należy wyróżniać terminy, które się definiuje w tekście po raz pierwszy, oraz obcojęzyczne wyrażenia. Inne wyróżnienia należy zaznaczać wytłuszczeniem, jeśli to konieczne.
3. Przy tytułach tabel i ilustracji obowiązuje numeracja oraz konsekwentne stosowanie równoważników zdań. Podpisy do tabel umieszcza się nad nimi, stosując skróty typu: Tab. 1. Podpisy do ilustracji (rysunków, schematów) zamieszcza się pod nimi, stosując skrót: Rys. 1. Zawsze podaje się pełne informacje o źródle pod tabelami, ilustracjami. Tabele i ilustracje należy umieścić w tekście najbliższej miejsca, w którym jest o nich mowa.

4. Przytoczone po raz pierwszy nazwisko w tekście poprzedza się całym imieniem, po raz kolejny inicjałem. Można spolszczać nazwy instytucji, które mają polskie odpowiedniki.
5. Wszelkie użyte we wzorach oznaczenia literowe powinny być wyjaśnione w pierwszym miejscu ich występowania. Kursywą składa się: litery oznaczające liczby, wielkości zmienne i stałe oraz punkty geometryczne i oznaczenia funkcji, cyfry – pismem prostym. Numer wzoru podaje się w nawiasach po prawej stronie wzoru. Używa się następującego zapisu: ułamki: $\frac{3}{4}$, procent: 50%.
6. W tekstach używamy łącznika (np. Kwiatkowska-Szymanowska) oraz półpauzy, np. 10–20 (od–do).

PRZYPISY I LITERATURA

Każdy cytat powinien być opatrzony poprawnym przypisem z podaniem stron. Należy stosować opcję automatycznego wstawiania przypisów na dole strony. Stosuje się polskie skróty, np. tamże, dz. cyt., W: i nast. Literatura w języku nielacińskim powinna podlegać transliteracji.

¹ Fischer P., *Begleitübungen zur Grundstufe 2*. Ismaning: Max Hueber Verlag; Warszawa: Warszawski Dom Wydawniczy, 1990, s. 37.

² Ćwiekowa J., Mistrz i nauczyciel sztuki bibliotekarskiej. W: *Śladami edukacji bibliotekarskiej*. Warszawa: Wydaw. SBP, 1995, s. 36.

³ Ciak J., Ewolucja systemu podatkowego w latach dziewięćdziesiątych w Polsce. *Roczniki Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu* 2001, R. 1, s. 189–200.

Jeśli w tekście przywołuje się strony WWW (bez cytatu i powołania na treść), to należy dodać przypis:

⁴ Wszystkie podane odesłania do stron internetowych przedstawiają wersję aktualną w dniu 15.02.2010 r.

W pozostałych przypadkach (gdy cytuje się fragment tekstu ze strony internetowej) należy podać dokładny adres strony, na której znajduje się cytowany fragment, oraz sporządzić przypis według wzoru:

Nazwisko, imię, *Tytuł* [typ nośnika]. Kolejność wydania. Data wydania i aktualizacji [Data dostępu]. Tytuł fragmentu. Lokalizacja w obrębie dokumentu macierzystego (np. rozdział 1). Warunki dostępu (adres WWW). ISBN*.

*obowiązkowe są tylko te elementy opisu, które są łatwo dostępne, co oznacza, że jeśli na cytowanej stronie WWW trudno znaleźć np. nazwę autora czy datę aktualizacji, to pomijamy je w przypisie.

- ⁵ Korporacje transnarodowe w procesie globalizacji. W: *Globalizacja przedsiębiorstw i gospodarki - skutki i znaczenie globalizacji* [on-line]. [Dostęp 15.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://globalizacja.genialne.info/korporacje_transnarodowe.html.
- ⁶ Gosk I., *Finansowanie outplacementu ze środków PO KL* [on-line]. Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, 2009 [Dostęp 15.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: http://www.bezrobocie.org.pl/files/1bezrobocie.org.pl/public/Raporty/090316_outplacement_w_POKL.pdf.
- ⁷ Huczek M., Socha I., Marketing wewnętrzny czynnikiem poprawy efektywności pracy biblioteki. *Biuletyn EBIB* [on-line]. 2002, nr 3 (32) [Dostęp 15.02.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://ebib.oss.wroc.pl/2002/32/huczek.php>. ISSN 1507-7187.

Spis wykorzystanych źródeł (literatura) powinien:

- zostać sporządzony w porządku alfabetycznym,
- obejmować wyłącznie pozycje przytoczone w tekście,
- uwzględniać podział na literaturę oraz akty prawne uporządkowane: według rangi, chronologicznie, czyli według daty uchwalenia (od najstarszych),
- zawierać pełen opis danej pozycji – jeśli opis dotyczy całej książki lub czasopisma, należy podać ISBN lub ISSN (przykłady poniżej), przy artykułach należy podać ich objętość (strony od–do).

Rachunkowość zarządcza [on-line]. 2008 [Dostęp 12.03.2009]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.rachunkowosc-zarzadcza.pl>.

Santorski J., Niemczycka K., *Emocje, charaktery i... geny*. Wyd. 2. Warszawa: Jacek Santorski & Co., 2004. ISBN 83-88875-87-6.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Tekst jedn. Dz. U. 2000, Nr 54, poz. 654 z późn. zm.