

**Patronat honorowy**

**Prezydent Miasta Torunia**

**Michał Zaleski**



**Publikacja dofinansowana ze środków Gminy Miasta Toruń**

## **Patronat naukowy:**

**Katedra Ekonomii, Katedra Inwestycji i Nieruchomości  
Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania  
Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu**



# **Problemy Gospodarki Światowej**

**Tom II**

**pod redakcją  
Magdaleny Kuczarskiej i Ilony Pietryka**

**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne  
Oddział w Toruniu**

**Toruń 2011**

**Recenzenci:**

dr Adam P. Balcerzak, dr Małgorzata Jaworek, dr Agata Kubiczek,  
dr Marcin Kuzel, dr Michał Moszyński, dr Michał Pietrzak, dr Aneta Szóstek

**Redaktor prowadzący:**

Adam P. Balcerzak

**Korekta:**

Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka

**Projekt okładki:**

Jarosław Cholewiński

© Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ISBN 978-83-62049-13-4

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne  
Oddział w Toruniu  
ul. Kopernika 21  
87-100 Toruń  
e-mail: [pte@umk.pl](mailto:pte@umk.pl)  
[www.pte.umk.pl](http://www.pte.umk.pl)

Drukarnia Cyfrowa EIKON PLUS  
ul. Wybickiego 46  
31-302 Kraków

# Spis treści

**PRZEDMOWA..... 15**

**WPROWADZENIE ..... 17**

## **CZĘŚĆ I**

**KRYZYS GOSPODARCZY XXI WIEKU – WYBRANE  
ASPEKTY ..... 21**

Jakub Wołoszyn

**AUSTRIACKIE WYJAŚNIENIE KRYZYSU FINANSOWEGO  
W STANACH ZJEDNOCZONYCH W 2007 ROKU ..... 23**

WPROWADZENIE ..... 24

SZKOŁA AUSTRIACKA..... 25

AUSTRIACKA TEORIA CYKLU KONIUNKTURALNEGO ..... 26

EMPIRYCZNA WERYFIKACJA ..... 28

ZAKOŃCZENIE..... 29

LITERATURA ..... 30

Ewa Wilmanowicz

**KRYZYS GOSPODARCZY XXI WIEKU – ZAŁAMANIE NA MIARĘ  
WIELKIEGO KRYZYSU CZY NIEUNIKNIONA FAZA CYKLU  
KONIUNKTURALNEGO? ..... 31**

WPROWADZENIE ..... 32

ŹRÓDŁA DEKONIUNKTURY ..... 33

PRZEBIEG KRYZYSÓW ..... 34

GOSPODARKA GLOBALNA A KRYZYS XXI WIEKU.....	36
DZIAŁANIA NA RZECZ WALKI Z KRYZYSEM .....	36
SKUTKI KRYZYSÓW .....	38
KRYZYSY KOŃCA XX WIEKU .....	39
ZAKOŃCZENIE.....	39
LITERATURA .....	40

Natalia Maćkowiak

PRÓBA OCENY ZMIAN DOTYCZĄCYCH POLITYKI FISKALNEJ I NADZORU FINANSOWEGO ZAPROPONOWANYCH W WIELKIEJ BRYTANII W WYNIKU KRYZYSU FINANSOWEGO .	41
WPROWADZENIE .....	42
REFORMY POLITYKI FISKALNEJ.....	44
REFORMY NADZORU FINANSOWEGO .....	46
ZAKOŃCZENIE.....	48
LITERATURA .....	50

Felix Christian Buss, Sławomir Kuźmar

EFEKTYWNOŚĆ I PROGNOZA ZWROTU Z RYNKU WALUTOWEGO PODCZAS KRYZYSU W LATACH 2007-2010....	53
WPROWADZENIE .....	54
EFEKTYWNOŚĆ RYNKÓW FINANSOWYCH.....	55
EFEKTYWNOŚĆ INFORMACYJNA RYNKÓW WEDŁUG E. FAMY .....	56
BADANIE EFEKTYWNOŚCI RYNKU .....	57
ZARYS RYNKU WALUTOWEGO.....	59
OPCJE WALUTOWE JAKO ŹRÓDŁO INFORMACJI O PRZYSZŁYCH STOPACH ZWROTU Z RYNKU WALUT .....	60
PREZENTACJA DANYCH EMPIRYCZNYCH .....	62

WPLYW ZMIAN POZYTYWNYCH I NEGATYWNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ KURSU WALUTOWEGO.....	66
WERYFIKACJA HIPOTEZY O SŁABEJ EFEKTYWNOŚCI RYNKU WALUTOWEGO.....	67
ZAKOŃCZENIE.....	71
LITERATURA.....	72

## **CZĘŚĆ II**

<b>STABILIZATORY I DESTABILIZATORY WZROSTU GOSPODARCZEGO .....</b>	<b>73</b>
--	-----------

Radosław Kotkowski

ANALIZA CZYNNIKÓW DETERMINUJĄCYCH GLOBALNY WZROST CEN ŻYWNOŚCI W OKRESIE 01.2010-03.2011.....	75
WPROWADZENIE .....	76
WZROST CEN ŻYWNOŚCI W SKALI GLOBALNEJ .....	76
POPYT I PODAŻ NA RYNKU ŻYWNOŚCI.....	78
ROPA I JEJ ALTERNATYWY .....	80
SPEKULACJA I POLITYKA PIENIĘŻNA.....	81
ZAKOŃCZENIE.....	83
LITERATURA .....	83

Marcin Moks

POSZUKIWANIE RÓWNOWAGI POMIĘDZY STABILNOŚCIĄ FINANSOWĄ A DOBROBYTEM W REFORMACH SYSTEMÓW EMERYTALNYCH W SZWECJI I NIEMCZECH .....	87
WPROWADZENIE .....	88
REFORMY SYSTEMU EMERYTALNEGO W SZWECJI .....	89
REFORMY SYSTEMU EMERYTALNEGO W NIEMCZECH .....	90

KONSTRUKCJA MECHANIZMU STABILIZUJĄCEGO SYSTEM EMERYTALNY W SZWECJI I NIEMCZECH .....	92
WYSOKOŚĆ ŚWIADCZEŃ EMERYTALNYCH W SZWECJI I NIEMCZECH .....	94
ZAKOŃCZENIE .....	97
LITERATURA .....	98

Adrian Burda

ŹRÓDŁA WAHAŃ ZATRUDNIENIA I AKTYWNOŚCI ZAWODOWEJ W POLSCE. ANALIZA W RAMACH WEKTOROWEGO STRUKTURALNEGO MODELU KOREKTY BŁĘDEM (SVECM) .....	101
WPROWADZENIE .....	102
TŁO TEORETYCZNE.....	105
STACJONARNOŚĆ ZMIENNYCH I KOINTEGRACJA MODEL.....	106
FUNKCJE ODPOWIEDZI NA IMPULS I DEKOMPOZYCJA WARIANCJI .....	113
ZAKOŃCZENIE .....	121
LITERATURA .....	122

Joanna Schmidt, Natalia Sycz

EFEKTY WPROWADZENIA MAŁEGO RUCHU GRANICZNEGO NA POGRANICZU POLSKO-UKRAIŃSKIM .....	125
WPROWADZENIE .....	126
MAŁY RUCH GRANICZNY .....	127
STRUKTURA RUCHU GRANICZNEGO .....	130
STRUKTURA WYDATKÓW POLAKÓW I CUDZOZIEMCÓW PRZEKRACZAJĄCYCH GRANICĘ POLSKO-UKRAIŃSKĄ ....	133
ZAKOŃCZENIE .....	134
LITERATURA .....	135



## CZEŚĆ III

### TRENDY WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE GLOBALNEJ A KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW ..... 137

Marek Kołatka

ZRÓWNOWAŻONY I TRWAŁY ROZWÓJ – WARUNEK PRZETRWANIA CZY SZANSA DLA WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW?.....	139
WPROWADZENIE .....	140
ASPEKTY TEORETYCZNE TRWAŁEGO I ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU .....	140
TRWAŁY I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ JAKO WARUNEK PRZETRWANIA .....	142
KORZYŚCI DLA PRZEDSIĘBIORSTW WYNIKAJĄCE Z IDEI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU .....	143
ZAKOŃCZENIE .....	146
LITERATURA .....	147

Paweł Brzustewicz

IDENTYFIKACJA ORAZ ANALIZA ZWIĄZKU POMIĘDZY SPOŁECZNĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ PRZEDSIĘBIORSTWA I KULTURĄ ORGANIZACYJNĄ.....	149
WPROWADZENIE .....	150
POJĘCIE KULTURY ORGANIZACYJNEJ.....	151
IDEA SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.....	152
WARTOŚCI ETYCZNE JAKO ŹRÓDŁO ODPOWIEDZIALNEGO PRZYWÓDZTWA.....	153
ZWIĄZEK POMIĘDZY ODPOWIEDZIALNYM PRZYWÓDZTWE I KULTURĄ ORGANIZACYJNĄ.....	155

KULTURA ORGANIZACYJNA A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA.....	156
ZAKOŃCZENIE.....	158
LITERATURA.....	159

Krzysztof Skieresz

ROLA KORPORACJI TRANSNARODOWYCH W ROZWIĄZYWANIU WSPÓŁCZESNYCH PROBLEMÓW ŚWIATA.....	161
WPROWADZENIE .....	162
PROBLEMY WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA.....	163
KRYTYKA DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH.....	165
ODPOWIEŹ KORPORACJI TRANSNARODOWYCH NA KRYTYKĘ.....	166
DZIAŁALNOŚĆ KORPORACJI MAJĄCA WPŁYW NA ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW GLOBALNYCH.....	167
ZAKOŃCZENIE.....	169
LITERATURA .....	169

Michał Batkowski, Mateusz Mielcarek

JAKOŚĆ USŁUG BANKOWYCH W INOWROCŁAWIU .....	171
WPROWADZENIE .....	172
KRYTERIA OCENY JAKOŚCI USŁUG BANKOWYCH.....	173
KRYTERIA WYBORU BADANYCH PLACÓWEK .....	174
ANALIZA WYNIKÓW PRZEPROWADZONYCH BADAŃ .....	175
OCENA JAKOŚCI USŁUG BANKOWYCH W ŚWIETLE PRZEPROWADZONYCH BADAŃ .....	183
ZAKOŃCZENIE.....	184
LITERATURA .....	184

## **CZEŚĆ IV**

### **WPLYW TECHNOLOGII NA ROZWÓJ I FUNKCJONOWANIE GOSPODAREK..... 185**

Katarzyna Mrowca

TRANSFER TECHNOLOGII OPARTEJ O GPGPU – NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW ORAZ JEDNOSTEK NAUKOWYCH .....	187
WPROWADZENIE .....	188
RODZAJE TRANSFERU TECHNOLOGII .....	189
ZNACZENIE TRANSFERU INNOWACJI DO GOSPODARKI... 190	
ROZWÓJ IT .....	191
PODSTAWY TEORETYCZNE ZWIĄZANE Z TECHNOLOGIĄ GPGPU .....	192
ZASTOSOWANIE GPGPU W NAUCE .....	193
ZASTOSOWANIE GPGPU W BIZNESIE .....	195
RAPORT DLA KOMISJI EUROPEJSKIEJ .....	196
ZAKOŃCZENIE .....	197
LITERATURA .....	198

Martyna Stepa

WPLYW ZASTOSOWANIA TECHNOLOGII E-ZDROWIA NA OGRANICZENIE SKUTKÓW STARZENIA SIĘ SPOŁECZEŃSTWA .....	199
WPROWADZENIE .....	200
PROBLEM STARZENIA SIĘ EUROPEJSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA .....	201
TECHNOLOGIE E-ZDROWIA W OGRANICZANIU SKUTKÓW STARZENIA SIĘ SPOŁECZEŃSTWA .....	203
ZAKOŃCZENIE .....	206

LITERATURA .....	207
------------------	-----

## **CZEŚĆ V**

<b>PRZESŁANKI WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE.....</b>	<b>209</b>
--	------------

Sandra Rataj

POMOC ROZWOJOWA UNII EUROPEJSKIEJ NA RZECZ AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ .....	211
WPROWADZENIE .....	212
WSPÓŁCZESNE STOSUNKI MIĘDZYNARODOWE MIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A AFRYKĄ SUBSAHARYJSKĄ .....	213
POLITYKA ROZWOJOWA UNII EUROPEJSKIEJ UKIERUNKOWANA NA REGION AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ .....	214
PROGRAMY POMOCY ROZWOJOWEJ I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA .....	215
OCENA POMOCY ROZWOJOWEJ FINANSOWANEJ PRZEZ UE.....	218
ZAKOŃCZENIE.....	219
LITERATURA .....	219

Jakub Gorczyński

WPŁYW SYSTEMU CERTYFIKACJI <i>FAIRTRADE</i> NA ROZWÓJ KRAJÓW NAJBIEDNIEJSZYCH – ALTERNATYWA DLA WOLNEGO HANDLU? .....	221
WPROWADZENIE .....	222
PODSTAWOWE INFORMACJE O SYSTEMIE <i>FAIRTRADE</i> .....	223
KORZYŚCI DLA PRODUCENTÓW Z PRZYNALEŻNOŚCI DO SYSTEMU <i>FAIRTRADE</i> .....	225
KRYTYKA SYSTEMU <i>FAIRTRADE</i> .....	226

ZAKOŃCZENIE.....	229
LITERATURA.....	229
<b>NOTA O AUTORACH.....</b>	<b>231</b>



## PRZEDMOWA

Życie gospodarcze wciąż zaskakuje badaczy nieoczekiwanymi zdarzeniami i rosnącą złożonością. Jeszcze w 2007 r. niewielu poważnych badaczy miało odwagę wieścić globalny kryzys. W 2011 r. minione burzliwe wydarzenia wydają się dziwnie oczywiste. Oznacza to, że nauka ekonomii nie ma na swym koncie wielu sukcesów w dziedzinie prognozowania nawet stosunkowo nieodległych w czasie wydarzeń. Po raz kolejny potwierdza się stare prawidło, że praktyka jest wciąż o krok (lub dwa) przed teorią, zaś teorie powstają (i odchodzą) w ślad za zmianami realnego świata. Nie oznacza to oczywiście, że nie należy podejmować wzmożonych wysiłków badawczych. Jeden z moich Nauczycieli, Profesor J. Czarnek zwykł mawiać: „nic bardziej praktycznego niż dobra teoria”.

Einstein stwierdził kiedyś, że rzeczy niemożliwe realizują ludzie, którzy nie mają świadomości, iż czegoś nie da się zrobić. Na szczęście ta maksyma działa w nauce i tak się składa, że najczęściej to właśnie młodzi badacze podejmują z zapałem nowe wyzwania i z umysłem nieskażonym „wiedzą o niemożności” rozwiązują w twórczy sposób stare problemy.

Oddając do rąk Czytelnika niniejszą publikację, będącą owocem II Ogólnopolskiej Studenckiej Konferencji Naukowej pt. *Problemy gospodarki światowej*, muszę wyrazić satysfakcję i to z kilku powodów. Po pierwsze, konferencja, która odbyła się w gościnnych murach Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania UMK w Toruniu, została zgodnie uznana przez wszystkich uczestników za niezwykle udaną. Prelegenci i goście z kilku czołowych ośrodków akademickich mieli okazję zasmakować trudu przygotowania prezentacji i wystąpień publicznych oraz skonfrontowania swoich prac i poglądów. Po drugie, nadesłane teksty dowodzą szerokiego spektrum zainteresowań młodych adeptów nauk ekonomicznych i każą z optymizmem patrzeć w rozwój tej dziedziny. Autorzy podjęli wysiłki opisanie i wyjaśnienia ciekawych zjawisk, wydarzeń i trendów współczesnej światowej gospodarki, które zostały bardzo zgrabnie zebrane przez Panię Redaktorki, a zarazem inicjatorki całego przedsięwzięcia. I wreszcie: cieszę się ze „spotkania” z moimi studentami w tej publikacji.

Takie inicjatywy, podejmowane zwłaszcza przez młodych badaczy – doktorantów i studentów – zasługują na szczególny poklask i wsparcie. Dają przecież najlepszą okazję do startu w naukowe życie i rozwijania pasji poznawczej.

Należy wyrazić nadzieję, że projekt konferencji studenckiej na trwałe wpisze się w kalendarz wydarzeń naukowych i będziemy się spotykać co roku.

*Michał Moszyński*



# WPROWADZENIE

Współczesna gospodarka światowa stanowi system naczyń połączonych. Pozytywne i negatywne skutki takiego układu nierównomiernie rozprzestrzeniają się na poszczególne gospodarki. Globalizacja niewątpliwie sprzyja rozwojowi gospodarczemu i przyczynia się do podniesienia ogólnego poziomu życia na świecie. Dzięki tłumieniu inflacji stworzyła dogodne warunki dla prowadzenia prorozwojowej polityki pieniężnej. Ponadto, poprzez transfery technologii i kapitału do gospodarek peryferyjnych dostają one szanse przynależności do elitarnego klubu państw bogatych. Korzyści wynikające z tego procesu można mnożyć w nieskończoność. Pomimo tego globalizacja jest zjawiskiem, które nie powinno być pozostawione samo sobie, a jego negatywne konsekwencje nie mogą być bagatelizowane przez podmioty w nim uczestniczące.

Trudno nie zgodzić się ze słowami P. Artusa i M.P. Virard, że „globalizacja jest maszyną generującą nierówności, które niszczą tkankę społeczną i zaostrzają tendencje protekcyjnistyczne; w zastraszającym tempie pochłania ona zasoby surowców rzadkich, sprzyja grabieżczej polityce wobec środowiska naturalnego, przyspiesza ocieplenie klimatyczne i generuje wszelkie anomalie przyrodnicze; to również laboratorium do testowania nadużyć kapitalizmu finansowego, silnik samozapłonowy dla międzynarodowego systemu walutowego i wirnik, który może rozsadzić Europę od środka<sup>1</sup>”. Remedium na tego typu problemy nie zostało dotychczas wypracowane ani przez gospodarki poszczególnych państw, ani instytucje międzynarodowe. W związku z tym istnieje potrzeba wielostronnego dialogu pomiędzy przywódcami politycznymi i ekonomicznymi oraz środowiskiem naukowym.

Dysfunkcje współczesnej gospodarki światowej są przedmiotem zainteresowania także młodych ekonomistów, czego wyrazem są opracowania zawarte w niniejszej publikacji.

---

<sup>1</sup> P. Artus, M.P. Virard, *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2008, s. 17.

Oddawany do rąk Czytelnika drugi wolumin zawiera opracowania będące kontynuacją rozważań dotyczących współczesnych zjawisk w gospodarce. Jest on jednocześnie owocem rozważań zaprezentowanych podczas II Ogólnopolskiej Studenckiej Konferencji Naukowej z cyklu *Problemy Gospodarki Światowej*, która odbyła się w dniach 7-8 kwietnia 2011 r. na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Niniejsza publikacja składa się z szesnastu artykułów pogrupowanych w pięć zwartych merytorycznie części.

Część pierwsza porusza wybrane zagadnienia dotyczące kryzysu gospodarczego XXI wieku. Referat otwierający niniejszy tom daje interesujące spojrzenie na to zjawisko poprzez pryzmat zaniedbywanej przez ekonomię głównego nurtu perspektywy austriackiej. Autor, w ślad za ekonomistami szkoły austriackiej, upatruje przyczyn kryzysu w polityce monetarnej Stanów Zjednoczonych oraz w nadmiernym ryzyku, jakie ponosiły instytucje finansowe w tym kraju. Autorka drugiego opracowania analizuje przyczyny i przebieg kryzysów (Wielkiego Kryzysu oraz kryzysu XXI wieku), a także ich skutki. Zwraca uwagę również na podobieństwa i różnice między tymi anomaliami. Przedmiotem rozważań kolejnego artykułu są sposoby ograniczania następstw kryzysu finansowego na przykładzie rozwiązań wprowadzonych w Wielkiej Brytanii. Autorka wykorzystuje najnowsze źródła informacji i przeprowadza logiczne rozważania dotyczące zmian polityki fiskalnej i nadzoru finansowego. Autorzy artykułu zamykającego część pierwszą podjęli się zbadania słabej efektywności rynku walutowego euro i dolara w latach 2007-2010 zgodnie z klasyfikacją efektywności rynków Famy.

Druga część dotyczy czynników wspomagających i hamujących wzrost gospodarczy. Pierwszy artykuł przybliży problem gwałtownego, globalnego wzrostu cen produktów żywnościowych, którego początek datuje się na 2010 r. Zaprezentowano w nim skalę, wpływ i przyczyny tego zjawiska. Walorem pracy jest autorska konstrukcja narzędzi, które umożliwiły osiągnięcie przyjętego celu badawczego. Autor drugiego opracowania dokonuje godnej uwagi analizy komparatystycznej rozwiązań w systemach emerytalnych Szwecji i Niemiec. W kolejnym artykule zbadano wpływ wewnętrznych i zewnętrznych szoków makroekonomicznych na poziom zatrudnienia oraz aktywność zawodową w Polsce w latach 2000-2010. Ta zależność przyczynowa oszacowana została za pomocą wektorowego modelu korekty błędem (VECM). Część drugą zamyka tekst traktujący o kwestiach związanych z pograniczem Polski i Ukrainy, które na skutek procesów integracyjnych zachodzących w Europie, stało się bardzo interesującym obszarem badawczym.

Część trzecią zatytułowaną *Trendy we współczesnej gospodarce globalnej a konkurencyjność przedsiębiorstw* otwiera artykuł przybliżający teoretyczne aspekty trwałego i zrównoważonego rozwoju. Autor na przykładach stara się ukazać, że koncepcja ta może stanowić źródło innowacji dla przedsiębiorstw, a wprowadzenie proekologicznych rozwiązań pozwala osiągać wiele korzyści. Drugie opracowanie stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czy kultura organizacyjna przedsiębiorstwa pełni funkcję stymulatora, czy też destymulatora koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Jego Autor podkreśla, iż ważną rolę odpowiedzialnych liderów organizacji jest ich etyczne postępowanie w stosunku do wszystkich interesariuszy. Kolejny artykuł w syntetyczny i spójny sposób odnosi się do bardzo szerokiej i niełatwej tematyki dotyczącej roli korporacji transnarodowych w rozwiązywaniu problemów współczesnego świata, takich jak: ubóstwo, głód, zanieczyszczenie środowiska oraz wyczerpalność surowców naturalnych. Praca wieńcząca część trzecią stanowi studium poświęcone jakości usług bankowych w Inowrocławiu. Wyniki badania zrealizowanego przez Autorów odbiegają od oficjalnych rankingów, dlatego też zasługują na szczególną uwagę Czytelnika.

Część czwarta ukazuje korzyści płynące z zastosowania innowacyjnych technologii dla rozwoju i funkcjonowania gospodarek. Pierwsze opracowanie przedstawia możliwości zastosowania technologii GPGPU w biznesie i nauce oraz analizuje profity wynikające z jej transferu do gospodarki Unii Europejskiej. Drugie zaś opisuje metodę ograniczania niekorzystnych efektów starzenia się społeczeństwa, jaką jest technologia e-zdrowia opierająca się m.in. na telemedycynie, czy też telenursingu.

Tematyka ostatniej części niniejszej publikacji skupia się wokół działań podejmowanych w skali międzynarodowej na rzecz polepszenia sytuacji najbardziej ubogich regionów świata. Autorka pierwszego artykułu przybliży formy, źródła i efektywność finansowania pomocy rozwojowej Unii Europejskiej na rzecz krajów Afryki Subsaharyjskiej. W ostatnim artykule Autor stara się rozstrzygnąć kwestię, czy system certyfikacji wyrobów *Fair-trade* może stanowić realną alternatywę dla wolego handlu w najuboższych krajach świata.

Z ogromną satysfakcją przedkładamy Czytelnikowi drugi tom „Problemy Gospodarki Światowej”. Możliwość redagowania niniejszej monografii była dla nas wielkim przywilejem.

*Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka*



## **CZĘŚĆ I**

# **KRYZYS GOSPODARCZY XXI WIEKU – WYBRANE ASPEKTY**



**Jakub Wołoszyn**

## **AUSTRIACKIE WYJAŚNIENIE KRYZYSU FINANSOWEGO W STANACH ZJEDNOCZONYCH W 2007 ROKU**

**Słowa kluczowe:** *teoria cyklu koniunkturalnego, depresja, subprime, szkoła austriacka*

**Abstrakt:** Artykuł przedstawia spojrzenie na obecny kryzys finansowy z punktu widzenia austriackiej szkoły ekonomii. Celem pracy jest obrona tezy ekonomistów szkoły austriackiej upatrujących przyczyn kryzysu w istnieniu instytucjonalnego parasola ochronnego znajdującego się nad podmiotami wchodzącymi w skład systemu finansowego Stanów Zjednoczonych, a także w polityce amerykańskiego banku centralnego – FED.

Autor artykułu, powołując się na prace wybitnych przedstawicieli szkoły austriackiej, wyjaśnia czym jest pieniądz, do czego prowadzą zmiany w jego podaży i jak wpływają na rynek. Główną koncepcją teoretyczną pracy jest przedstawienie austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego.

Teoria została sformułowana przez Ludwiga von Misesa, a rozwinięta przez Friedricha Augusta von Hayeka. Wyjaśnia ona dlaczego nagle dochodzi do nagromadzenia błędów popełnianych przez przedsiębiorców, dlaczego ceny dóbr kapitałowych wahają się podczas cyklu koniunkturalnego bardziej niż ceny dóbr konsumpcyjnych oraz dlaczego podczas boomu dochodzi do wzrostu podaży pieniądza, a podczas recesji wzrost podaży pieniądza ulega zahamowaniu.

Zdaniem autora, to, co obserwujemy od 2007 r. w Stanach Zjednoczonych wpisuje się w austriacką teorię cyklu koniunkturalnego. Polityka niskich stóp procentowych doprowadziła do powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. Banki podejmowały nadmierne ryzyko, którego nie wzięłyby na swoje barki gdyby stopy procentowe ustalał rynek, a banki traktowane były jak zwykłe przedsiębiorstwa.

## AUSTRIAN EXPLANATION OF THE FINANCIAL CRISIS IN THE UNITED STATES IN 2007

**Keywords:** *business cycle theory, depression, subprime, Austrian school*

**Abstract:** The paper presents the explanation of current financial crisis in the United States from Austrian School of Economics point of view. The author aims at defending the thesis of the scholars, who regard themselves as Austrian Economists. These economists take a closer look at the institutional environment which secures the financial system as a whole and the actions of the Federal Reserve.

The author cites the works of the most excellent Austrian scholars and, therefore, explains economic terms and phenomena such as money, changes in the money supply and business cycles. The crucial idea of this paper is to apply Austrian Business Cycle Theory to the financial crisis in the USA in 2007.

The theory, which was first introduced by Ludwig von Mises and developed further by Friedrich August von Hayek, is referred to as a hangover theory. It explains why there is a cluster of erroneous business decisions, why capital goods' prices fluctuate more during a business cycle than consumer goods' prices and why money supply increases during the boom phase of the cycle and slows its growth during recession.

According to the author, the development of the events in the United States matches the Austrian Business Cycle Theory. Without protection from the central bank and the state, financial institutions would not have been able to run such enormous risk without being punished by the market. Banks should be operating as usual enterprises to prevent such crises from taking place in future.

### WPROWADZENIE

Zainteresowanie badawcze, które spowodowało napisanie tego artykułu wzięło się z niedoceniań teoretyków szkoły austriackiej podczas szukania odpowiedzi na temat przyczyn kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych w 2007 r. Autor uważa stanowisko austriackie za spójne i mocno ugruntowane w teorii ekonomii, dlatego celem artykułu było zweryfikowanie, czy znajdują się dane empiryczne, które je potwierdzają mimo, że szkoła austriacka sceptycznie podchodzi do empirycznej weryfikacji teorii ekonomicznych.



## SZKOŁA AUSTRIACKA

Szkoła austriacka ekonomię traktuje jako narzędzie służące do zrozumienia natury współpracy między ludźmi, konkurencji w zaspokajaniu potrzeb, a także powstawania dobrobytu. Określenie „austriacka” nie odnosi się do narodowości ludzi z nią związanych. Nazwa ta przyjęła się, ponieważ ekonomiści, którzy poczynili największy postęp w rozwoju teorii ekonomii opartej na analizie ludzkiego działania pochodzili z Austro-Węgier.

Metodologią szkoły austriackiej jest prakseologia, czyli nauka o ludzkim działaniu. Cechuje ją metodologiczny indywidualizm, czyli fakt, że tylko jednostki czują, wartościują, myślą i działają. Prakseologia opiera się na podstawowym aksjomacie działania, który mówi, że ludzie angażują się świadomie w czynności zmierzające do określonych celów. Prakseologia to struktura logicznych implikacji faktu, że człowiek działa (Rothbard, 1976, 58-59). Szkoła austriacka w badaniu konsekwencji wynikających z podstawowego aksjomatu posługuje się logiką werbalną. Ekonomia badana za pomocą prakseologii uczy prawd o rzeczywistości, które nie potrzebują weryfikacji empirycznej. Twierdzenia prakseologiczne nie podlegają falsyfikacji (Hoppe, 1995, s. 8).

L. von Mises pisał o twierdzeniach prakseologicznych, że: „są jak prawa logiki i matematyki, aprioryczne. Nie są przedmiotem falsyfikacji, ani weryfikacji na gruncie doświadczenia i faktów. Są pierwotne zarówno logicznie, jak i czasowo względem każdego historycznego rozumienia faktów. Są niezbędne do intelektualnego zrozumienia wydarzeń historycznych” (Mises, 1966, s. 32).

Za właściwych protoplastów ekonomii austriackiej uważa się XV-wiecznych scholastyków z Salamanki, którzy jako pierwsi w badaniu cen oraz pensji wykazali indywidualistyczne i subiektywne podejście (Tucker, 2003). Scholastycy byli kontynuatorami myśli św. Tomasza z Akwinu, poszukiwali wyjaśnienia ludzkiego działania i organizacji społeczeństwa. Teoria wartości łączy późnych scholastyków z reprezentantami właściwej szkoły austriackiej.

We Francji R. Cantillon wykonał znaczny wkład w rozwój tradycji scholastycznej. Rozbudował ją o analizę pieniądza i przedsiębiorczości, a do jego myśli nawiązywali w XVIII wieku tacy ekonomiści francuscy, jak A.R.J. Turgot, J.B. Say, czy F. Bastiat. Mimo teoretycznego zaawansowania francuskich myślicieli, dominujący w tamtych czasach nurt w ekonomii rozwinął się w Wielkiej Brytanii. Późnoscholastyczna subiektywna teoria wartości została wyparta przez teorię wartości opartą na pracy.

Za datę powstania szkoły austriackiej uznaje się 1871 r., kiedy zostały wydane „Zasady Ekonomii” C. Mengera. Szkoła austriacka największy rozkwit przeżywała w I połowie XIX wieku za sprawą działalności naukowej L. von Misesa i F.A. von Hayeka. Do głównych zasług tego pierwszego zalicza się przeprowadzenie analizy marginalnej w kontekście pieniądza, stworzenie teorematu regresji, mówiącego o rynkowym pochodzeniu pieniądza, rozwinięcie zintegrowanego systemu ekonomicznego opartego na aksjomacie działania. Teoria cyklu koniunkturalnego L. von Misesa, która utożsamiała inflację i depresję z działaniem banku centralnego, zyskała uznanie wśród większości młodych ekonomistów angielskich na początku lat 30. XX wieku (Rothbard, 1976). F.A. Hayek rozwinął teorię cyklu koniunkturalnego o analizę przenoszenia bodźców pochodzących z ekspansji kredytowej banków na strukturę kapitałową gospodarki (Klein, 2011).

## AUSTRIACKA TEORIA CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Austriacka teoria cyklu koniunkturalnego sformułowana przez L. von Misesa i rozwinięta przez F.A. Hayeka czerpie z prac szwedzkiego ekonomisty, Knuta Wicksella, który opisywał jak zachowują się ceny podczas ekspansji kredytowej, a także z brytyjskiej szkoły obiegu pieniężnego (Garison, 1997, s. 23-27).

Do zwiększenia inwestycji na rynku potrzebne jest zwiększenie oszczędności. Poczynienie oszczędności to wyrzeczenie się obecnej konsumpcji na rzecz konsumpcji realizowanej w przyszłości. Zakumulowane i niekonsumowane dobra można przeznaczyć na procesy produkcyjne, a tym samym zwiększyć liczbę dóbr dostępnych po ich zakończeniu. To, ile każdy człowiek jest skłonny oszczędzać determinuje jego stopa preferencji czasowej, czyli stopień, w jakim preferuje dobra dostępne do konsumpcji dzisiaj względem dóbr dostępnych w przyszłości. Osoby z niską preferencją czasową zadowolą się mniejszą gratyfikacją za odroczenie konsumpcji, niż osoby posiadające wysoką preferencję czasową. Procent uzyskany w zamian za pożyczanie swoich oszczędności jest, według austriaków, wynagrodzeniem za powstrzymanie się od ich konsumpcji przez określony czas.

Rynkowa stopa procentowa w ujęciu austriackim jest ceną pieniądza na rynku. Definiujemy ją jako naturalną, jeżeli jest wypadkową preferencji czasowych jednostek działających na nieskrępowanym rynku. Od strony podażowej występuje podaż oszczędności, a stronę popytową reprezentują

podmioty, które chcą się zadłużyć. Stopa procentowa równoważy podaż oszczędności z popytem na nie.

Istotą austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego jest wyodrębnienie i porównanie 2 przypadków, w których dochodzi do obniżenia rynkowej stopy procentowej. W pierwszym jej zmniejszenie jest wynikiem spadku indywidualnych preferencji czasowych w społeczeństwie. Ludzie skłonni są oszczędzać więcej, dlatego, w wyniku działania uniwersalnego prawa popytu i podaży, cena pieniądza wyrażona rynkową stopą procentową spada. W tym przypadku zwiększone oszczędności pozwalają na angażowanie się przedsiębiorców w dłuższe, bardziej złożone procesy produkcji. Inwestycje przeprowadzane w ten sposób mają oparcie w oszczędnościach. Drugi przypadek to sytuacja, w której rynkowa stopa procentowa jest zniżona sztucznie przez bank centralny. W wyniku takiego działania stopa procentowa wskazuje, że w gospodarce jest więcej oszczędności niż w rzeczywistości. Ekspansja kredytowa jest przeprowadzana za pośrednictwem banków komercyjnych. Przedsiębiorcy zostają wprowadzeni w błąd, który wychodzi na jaw dopiero, gdy okazuje się, że dokończenie rozpoczętych projektów nie może nastąpić z uwagi na niewystarczający poziom oszczędności. Okazuje się, że przedsiębiorcy rozpoczęli projekty, które znajdują się zbyt daleko od fazy konsumpcji. Nieuzasadniona oszczędnościami ekspansja kredytowa w efekcie spowodowała za dużo inwestycji.

Faza depresji to czas powrotu do równowagi, czyli do poziomu sprzed ekspansji kredytowej. L. von Mises zwraca uwagę, że jest tylko jedna droga powrotu na ścieżkę stabilnego wzrostu i polepszania standardu życia. Jest nią poczynienie nowych oszczędności umożliwiających realokację kapitału do tych gałęzi gospodarki, w których będzie on w stanie najlepiej zaspokoić najpilniejsze potrzeby konsumentów. Ingerowanie w proces dostosowania poprzez zapewnianie nierentownym firmom dodatkowych kredytów nie przyczyni się do koniecznej realokacji kapitału. Takie działanie doprowadzi do przedłużenia procesu dostosowawczego lub spowoduje kolejny boom, ze wszystkimi jego nieuchronnymi konsekwencjami (Mises, 1966, s. 535-584).

Elementem wyróżniającym austriaków spośród innych szkół jest teoria kapitału. Głównym jej założeniem jest traktowanie kapitału jako czynnika heterogenicznego, który posiada swoją strukturę czasową. Poszczególne jego elementy mogą znajdować się bliżej lub dalej od fazy konsumpcji. Obniżenie stopy procentowej powoduje, że struktura kapitałowa zostaje zniekształcona. Przywrócenie struktury czasowej kapitału do kształtu wynikającego z preferencji ludzi wymaga czasu. Dlatego gospodarka najszybciej wróci do równowagi wtedy, kiedy w czasie depresji pozostawimy ją samą sobie. Kolejne interwencje w postaci zapewniania dodatkowej płyn-

ności albo cięcia stóp procentowych z pewnością utrudnią powrót do równowagi (Mises, 1966, s. 535-584).

## EMPIRYCZNA WERYFIKACJA

Metodologia obrana przez szkołę austriacką nie uznaje za możliwą empiryczną weryfikację żadnej z jej teorii z uwagi na niemożność wyodrębnienia poszczególnych czynników wpływających na przedmiot jej badań. Dlatego poniższe analizy danych empirycznych to tylko próba znalezienia zależności przyczynowo-skutkowych między badanymi zmiennymi. Wnioski płynące z tej analizy nie mają statusu twierdzeń prakseologicznych.

Jeżeli teorię szkoły austriackiej zastosuje się do obecnego (trwającego już prawie 4 lata) kryzysu na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych to dojdzie się do wniosku, że zdarzenia te są w głównej mierze następstwem polityki FED-u polegającej na zaniżaniu rynkowych stóp procentowych.

Stopa funduszy federalnych stanowi główny punkt odniesienia podczas przeprowadzania operacji otwartego rynku, które mają na celu ustalenie rynkowej stopy procentowej na poziomie zgodnym z polityką banku centralnego.

Według danych udostępnionych przez oddział Rezerwy Federalnej w St. Louis w latach bezpośrednio poprzedzających załamanie się rynku nieruchomości stopy procentowe były na bardzo niskim poziomie (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2011). Zgodnie z teorią austriacką takie działanie doprowadza do nietrafionych inwestycji, czyli takich, które powstają w wyniku błędnego impulsu pochodzącego z rynku pożyczek.

Jeden z czołowych, współczesnych ekonomistów szkoły austriackiej, R. P. Murphy polemizując z P. Krugmanem przedstawił empiryczne potwierdzenie słuszności teorii austriackiej w analizowaniu sytuacji w Stanach Zjednoczonych opierając się na danych o zatrudnieniu, poziomie oszczędności oraz liczbach z rynku nieruchomości (Murphy, 2011).

Jeżeli zestawi się wielkość oszczędności Amerykanów na tle indeksu S&P500 w latach bezpośrednio poprzedzających oraz podczas depresji jasne stanie się, że Amerykanie posiadając aktywa o sztucznie zawyżonych cenach wskutek ekspansji kredytowej, podejmowali złe decyzje dotyczące oszczędności. Po załamaniu się rynku nieruchomości i urealnieniu cen mieszkań zaczęli oszczędzać więcej (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2011).

Kolejną informacją zgodną z teorią austriacką jest porównanie zatrudnienia w budownictwie do odsetka niezamieszkaných domów (Federal

Reserve Bank of St. Louis, 2011). W okresie boomu rosła liczba pracowników sektora budowlanego i równocześnie rósł odsetek domów, w których nikt nie mieszkał. Kiedy bańka na rynku nieruchomości pękła, liczba budowlanców gwałtownie spadła. Świadczy to o tym, że ich zatrudnienie w tym sektorze nie było uzasadnione oszczędnościami w gospodarce. Zmiana zawodu stała się dla tych ludzi koniecznością. Istnienie tego zjawiska jest przyczyną bezrobocia w fazie depresji.

Ostatni dowód empiryczny pokazuje, że Amerykanie zaczęli więcej wydawać równoległe ze wzrostem indeksu cen mieszkań (Federal Reserve Bank of St. Louis, 2011). Wtedy żyli w przekonaniu, że wzrost cen nieruchomości jest uzasadniony. Spowodowało to powiększenie deficytu rachunku bieżącego a następnie, po pęknięciu bańki spekulacyjnej, jego zmniejszenie.

Ponadto, czynnikami, które napędzały boom na rynku nieruchomości były uwarunkowania instytucjonalne sektora finansowego. Istnienie banku centralnego wraz z instytucjami gwarantującymi depozyty tworzy pokusę nadużycia. Banki w swoich działaniach dotyczących kalkulacji ryzyka uwzględniają istnienie instytucji, które w razie potrzeby wspomogą je finansowo (Machaj, 2008).

## ZAKOŃCZENIE

W artykule przedstawiono austriacką teorię cyklu koniunkturalnego. Austriacy prezentują spójną teorię cykli koniunkturalnych, którą w skrócie nazywa się teorią przeinwestowania. Analiza danych pochodzących z rynku pracy oraz rynku mieszkaniowego wskazuje, że teoria austriacka jest dobrym narzędziem do wyjaśnienia kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych w 2007 r.

Austriacy wskazują za pomocą logicznej dedukcji z aksjomatu działania jak zachowują się pewne wielkości ekonomiczne. Ich rozważania teoretyczne pokrywają się z oficjalnymi danymi na temat gospodarki omawianego kraju. Austriacka Teoria Cyklu Koniunkturalnego jest wyjaśnieniem kryzysu z 2007 r., które, zdaniem autora, powinno być brane pod uwagę przez ekonomistów.

## LITERATURA

- Federal Reserve Bank of St. Louis (2011), *St. Louis Adjusted Monetary Base (AMBNS)*, <http://research.stlouisfed.org> (stan na 01.04.2011 r.).
- Garrison R.W. (1997), *The Austrian Theory of the Business Cycle*, [w:] D. Glasner, *Business Cycles and Depressions*, New York.
- Hoppe H.H. (1995), *Economic Science and the Austrian Method*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
- Klein P.G. (2011), *Biography of F.A. Hayek*, <http://mises.org/about/3234> (stan na 01.04.2011).
- Machaj M. (2008), *Anatomia Kryzysu*, <http://kryzys.mises.pl/anatomia-kryzysu> (stan na 01.04.2011).
- Murphy R.P. (2011), *My Reply to Krugman on Austrian Business Cycle Theory*, <http://mises.org/daily/4993> (stan na 01.04.2011).
- Rothbard M.N. (1976), *Praxeology: The Methodology of Austrian Economics*, [w:] E. G. Dolan (red.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed and Ward.
- Tucker J. (2003), *What is Austrian Economics?*, <http://mises.org/etexts/austrian.asp>, (stan na 01.04.2011).
- Von Mises L. (1966), *Human Action*, Henry Regnery, Chicago.

**Ewa Wilmanowicz**

**KRYZYS GOSPODARCZY XXI WIEKU – ZAŁAMANIE NA  
MIARĘ WIELKIEGO KRYZYSU CZY NIEUNIKNIONA FAZA  
CYKLU KONIUNKTURALNEGO?**

**Słowa kluczowe:** *kryzys, cykl koniunkturalny, Wielki Kryzys*

**Abstrakt:** Od kilku lat na całym świecie mówi się o światowym kryzysie, którego początek miał miejsce w USA na skutek zbyt dużego optymizmu wśród inwestorów oraz wątpliwej jakości zabezpieczeń kredytów hipotecznych. Obecna sytuacja gospodarcza w niewielkim stopniu przypomina Wielki Kryzys lat 30-tych XX wieku, kiedy to produkcja przemysłowa USA zmniejszyła się o 54%. Co więcej za jej główne przejawy uznaje się spadek aktywności gospodarczej i wzrost bezrobocia, który stanowi element spowolnienia lub recesji – faz cyklu koniunkturalnego. Gospodarka od zawsze podlegała i będzie podlegać wahaniom koniunktury i należy raczej podporządkować się trendom niż zanegować ich istnienie. Uczyniono tak w Stanach Zjednoczonych, co spowodowało nadzwyczajne straty zwłaszcza w sektorze budownictwa. W artykule zostaną przedstawione zarówno przyczyny, przebieg, jak i skutki kryzysu gospodarczego porównane z Wielkim Kryzysem lat 1929-1933 oraz osadzone w przebiegu cyklu koniunkturalnego. Porównanie to stanowić będzie punkt wyjścia do odpowiedzi na pytanie postawione w tytule. Przytoczone zostaną zalety i wady występowania kryzysu w stosunku do zmian makroekonomicznych na przykładzie państw obecnie doświadczających recesji oraz Węgier, Rosji i krajów Azji Wschodniej, które po przejściu kryzysu w latach 90-tych doświadczyły znacznej poprawy sytuacji gospodarczej.

## **XXI CENTURY'S ECONOMIC CRISIS – THE COLLAPSE SIMILAR TO THE GREAT DEPRESSION OR INESCAPABLE BUSINESS CYCLE PHASE?**

**Keywords:** *crisis, business cycle, Great Depression-30s*

**Abstract:** For several years around the world talking about the global crisis, which began in the U.S. occurred as a result of too much optimism among investors and security of dubious quality mortgages. The current economic situation slightly resembles the Great Depression 30 years of the twentieth century, when U.S. industrial production fell by 54%. Moreover, as its main manifestations considered to decline in economic activity and rising unemployment, which is part of a slow-down or recession - the phases of the business cycle. The economy has always been subject to and shall be subject to fluctuations in economic conditions and be subject to trends rather than deny their existence. Done so in the United States, which resulted in *extraordinary expenses* in the construction sector in particular. The paper will be presented to both the causes and effects of course how the economic crisis compared to the Great Depression of 1929-1933, and embedded in the course of the business cycle. This comparison will provide a starting point to answer the question posed in the title. Will be done comparing the advantages and disadvantages of the occurrence of crisis in relation to macroeconomic changes on the example of countries currently experiencing a recession and Hungary, Russia and the countries of East Asia which, after passage of the crisis in the 90s experienced a significant improvement in the economic situation.

### **WPROWADZENIE**

Jak pokazuje historia, bez względu na podejmowane działania, po fazie spadku przychodzi faza wzrostu. Podobnie wygląda rynek akcji, których ceny są często odzwierciedleniem panujących nastrojów i trendów w gospodarce. Obecna recesja ma miejsce na tle dużo bardziej złożonych powiązań handlowych i finansowych między krajami niż w czasie Wielkiego Kryzysu. Dużo bardziej złożony jest handel międzynarodowy i rynek instrumentów pochodnych, które stanowiły jedną z przyczyn efektu domina przy kłopotach z płynnością finansową kolejnych banków amerykańskich. W konsekwencji sekurytyzacji, skutki kryzysu amerykańskiego bardzo szybko stały się odczuwalne na wszystkich kontynentach, które podejmując wspólne działania antykryzysowe na skalę międzynarodową w dużej mie-



rze zapobiegły pogłębianiu się recesji (Bednarczyk, 2009, s. 18). Niniejszy tekst jest próbą odpowiedzi na pytanie: jak bardzo obecna recesja przypomina Wielki Kryzys lat 30-tych oraz czy da się ją wykluczyć z cyklu koniunkturalnego?

## KRYZYS JAKO FAZA CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Zjawisko występowania w gospodarce wahań różnych mierników ekonomicznych jest zauważalne od wielu lat. Cyklu koniunkturalnego o sinusoidalnym kształcie nigdy nie daje się jednoznacznie przewidzieć. Cykle te występują w poszczególnych krajach i składają się na cykl światowy. Małe i średnie kraje (jako biorcy zewnętrznych impulsów koniunkturalnych) mają znacznie mniejszy wpływ na cykl światowy. Na skutek globalizacji coraz częściej kraje rozwijają się w bardzo podobny sposób, wspólnie doświadczając faz recesji. Jest to widoczne w strefie euro. Kraje o największym znaczeniu w gospodarce międzynarodowej jak np. Stany Zjednoczone mają również największy wpływ na wahania światowej koniunktury. USA przeżywało kryzys już w 2000 r. na skutek pęknięcia bańki spekulacyjnej związanej z powstawaniem dużej liczby firm internetowych (*dotcoms*) (Bednarczyk, 2009, s. 16-17). Można zatem dostrzec występowanie cyklu Juglara (8-10 lat), który związany jest ze zmianami wydatków inwestycyjnych. Jednocześnie oba te kryzysy były wynikiem nadmiernych spekulacji. Jeśli jednak uwzględnić podobieństwa kryzysu lat 30-tych i kryzysu XXI wieku, dostrzec można występowanie tego samego cyklu między dekoniunkturą, a działaniami zbrojnymi prowadzonymi przez USA. Wielki Kryzys rozpoczął się kilka lat po I wojnie światowej. Natomiast obecnie może się to wiązać z misją stabilizacyjną w Iraku. Konsumpcyjny tryb życia Amerykanów w znacznej mierze przyczynił się do występowania obu kryzysów, więc być może są one konsekwencją rekompensowania sobie poczucia niepewności i troski o najbliższych biorących udział w wojnie życiem na kredyt.

## ŹRÓDŁA DEKONIUNKTURY

Od czasu, gdy problemy amerykańskich banków rozprzestrzeniły się na realną sferę gospodarki Stanów Zjednoczonych, a następnie dotknęły wielu innych państw, zaczęto porównywać ówczesną recesję do Wielkiego Kryzysu lat 30-tych. Podobieństwa widoczne są wśród przyczyn powstania

kryzysu, gdyż oba pośrednio rozpoczęły się od błędów w zarządzaniu ryzykiem bankowym w Stanach Zjednoczonych. Kataklizm gospodarczy sprzed 80 lat rozpoczął się od dużych spadków na giełdzie i miał swoje podłoże w nadprodukcji żywności, przez co stał się odczuwalny dla każdego konsumenta. Główną przyczyną obecnej recesji stał się rynek kredytów hipotecznych (głównie *subprime* udzielanych klientom wysokiego ryzyka) i podpisywane na masową skalę umowy CDS (*Credit default swap*), przez co załamanie gospodarcze dotyczyło w głównej mierze, w początkowej fazie rozwoju, banków, osób zaciągających kredyty hipoteczne oraz firm developerskich i całej branży nieruchomości. Należy zwrócić także uwagę na zmiany makroekonomiczne i przekształcenia w systemie bankowym, jakie dokonały się w ciągu ostatnich lat. Na przestrzeni 25 lat bardzo zmienił się rozkład sił w gospodarce, światowe PKB zwiększyło się blisko 2,5 raza, z czego Chin – 7 razy, Indii – 4 razy, a Europy i Stanów Zjednoczonych jedynie dwukrotnie. Co więcej udział Chin i Indii w globalnej produkcji wzrósł z 8 do 23%. Efekt nierównowagi został spotęgowany przez konsumpcyjny tryb życia Amerykanów (często na kredyt) i jednocześnie wysokie stopy oszczędności w Chinach (Orłowski, 2009, s. 11).

## PRZEBIEG KRYZYSÓW

W przypadku Wielkiego Kryzysu można mówić o recesji na skutek odizolowania się amerykańskiej gospodarki od światowego handlu. Wprowadzenie wysokich ceł ochronnych oraz ustalenie parytetów emigracyjnych, które miało zapobiec przed ogromnym napływem tańszych produktów z Europy, spotkało się z odwetem ze strony starego kontynentu i zaowocowało zamknięciem rynków zbytu dla towarów amerykańskich. Owe represje najbardziej szkodliwe okazały się dla amerykańskiego rolnictwa, co z czasem przerodziło się w nadprodukcję żywności, której eksportu zaprzestano głównie do Wielkiej Brytanii i Francji (Jarczewski, 2009).

Obecny kryzys, w obliczu silnych powiązań kapitałowo-handlowych, został spowodowany nieodpowiednim sposobem finansowania kredytów hipotecznych (Bednarczyk, 2009, s. 55). W celu zwiększenia zysków banki emitowały obligacje zabezpieczone kredytami, sprzedawane na całym świecie, pozbywając się w ten sposób ryzyka związanego z niespłacaniem zobowiązań przez kredytobiorców. Spowodowało to również mniej restrykcyjne procedury związane ze sprawdzaniem zdolności kredytowej i częstszą przyznawalność. Do czasu, gdy wartość nieruchomości rosła, każdy inwestujący w tej branży mógł liczyć na duże stopy zwrotu, tak więc rating emitowanych pod zastaw kredytów i obligacji był bardzo wysoki.

W 2006 r. 40% przyznawanych kredytów stanowiły kredyty *subprime*, udzielane klientom „wysokiego ryzyka”, których wiarygodność finansowa była bardzo niska (Szablowska, 2009, s. 146-147). W celu zwiększenia popytu na pieniądź banki oferowały atrakcyjną formę spłaty. Przez pierwsze 2 lata trwania umowy w skład raty wchodziły jedynie odsetki naliczane według stałego oprocentowania, a dopiero przez następne lata należało spłacać kapitał wraz z odsetkami ze zmiennym oprocentowaniem. Wraz z możliwościami uzyskania kredytu, rósł popyt na mieszkania, co skutkowało wzrostem wartości nieruchomości i inflacją. Aby zapobiec jej wzrostowi znacznie zwiększono stopy procentowe, co spowodowało niewypłacalność kredytobiorców. W związku ze zwiększoną sprzedażą zadłużonych nieruchomości, które przejmowały banki, ceny aktywów zaczęły spadać. We wszelkich instytucjach finansowych związanych z rynkiem mieszkaniowym zaczęły się kłopoty z utrzymaniem płynności. Początkowo dotyczyło to tylko banków hipotecznych, jednak ich upadłość spowodowała spadek wartości obligacji zabezpieczonych hipotecznie CMO, a jednocześnie problemy funduszy inwestycyjnych, które je nabywały. Innym instrumentem pochodnym, który miał wpływ na skalę kryzysu był CDS, służący przenoszeniu ryzyka kredytowego. Zasada jego działania jest prosta: podmiot kupujący zabezpieczenie CDS płaci stałą premię sprzedającemu zabezpieczenie, jednak w chwili wystąpienia zawartego w umowie zdarzenia kredytowego, sprzedający wypłaca odszkodowanie. Wiele instytucji zawierało takie umowy w przekonaniu, że giganty takie jak Lehman Brothers są „zbyt duże, żeby upaść” (Szablowska, 2009, s. 144-154). 15 września 2008 r., kiedy Lehman Brothers ogłosiło upadłość, można porównać z „czarnym czwartkiem”. Na skutek giełdowego krachu z 24 października 1929 r. właściciele papierów wartościowych utracili około 40 mld USD, w ciągu kilku dni sprzedano 12 mln udziałów. Bankierzy i spekulanci giełdowi popełniali samobójstwa skacząc z okien gmachu giełdy. Załamanie amerykańskiej koniunktury w latach 30-tych odczuła większość krajów świata. Nastąpił wówczas duży spadek cen, początkowo żywności, a następnie innych towarów. Bankructwa i masowe zwolnienia przyczyniły się do wzrostu bezrobocia, które spotęgowało dysproporcje między rosnącą produkcją i postępem technologicznym a niską siłą nabywczą. Z czasem skutki kryzysu były odczuwalne w silnie uzależnionej od amerykańskich kredytów Europie. Po „czarnym czwartku” podjęto decyzję o wstrzymaniu dalszych pożyczek, a potem zażądano spłaty całego zadłużenia. Dotyczyło to głównie Niemiec i Austrii, które były głównym odbiorcą amerykańskich kredytów. Dodatkowo fundament kapitału w Centralnym Banku Austrii stanowiły francuskie zasoby walutowe, które Francja postanowiła wycofać, co skutkowało

zawieszeniem działalności większości banków austriackich, a potem niemieckich (Rothbard, 2010, s. 116).

## **GOSPODARKA GLOBALNA A KRYZYS XXI WIEKU**

Podstawową różnicą między Wielkim Kryzysem a aktualną recesją jest otoczenie makroekonomiczne. Na przestrzeni 80 lat zacieśniła się współpraca międzynarodowa zarówno w kwestii handlu, wiedzy technologicznej, jak i przepływów finansowych. Międzynarodowe przedsiębiorstwa i koncerny posiadają swoje oddziały często na wielu kontynentach, a przy produkcji części jednego produktu pracuje wiele narodowości. Standaryzacja norm produkcyjnych, migracje siły roboczej oraz zmniejszenie dystansu technologicznego, a także międzynarodowe przepływy finansowe w znacznym stopniu przyczyniły się do zacieśnienia współpracy międzynarodowej. W Wielkiej Brytanii bańka spekulacyjna na rynku nieruchomości była większa niż w USA. Ceny mieszkań przed kryzysem wzrosły dwukrotnie. Japonia mimo ustabilizowanej wcześniej sytuacji finansowej, jako kraj bardzo uzależniony od eksportu do Stanów Zjednoczonych i Europy, również odnotowała straty. Powodem była specjalizacja w produkcji wyrobów elektronicznych bardzo wrażliwych na wahania koniunktury. Na skutek załamania popytu japoński eksport spadł o ponad 45% (Bednarczyk, 2009, s. 21-24). Podobnie kształtowała się sytuacja Niemiec, których gospodarka w dużym stopniu uzależniona jest od eksportu samochodów i maszyn, na które popyt spada nawet przy niewielkich wahaniami dochodów. Globalizacja ma też dobre strony. To dzięki współpracy międzynarodowej i wspólnemu zaangażowaniu przywódców największych państw udało się poczynić zmiany, które pozwoliły na zahamowanie pogłębiania się recesji. Kraje, które kryzys dotknął w największym stopniu mogły liczyć na finansową pomoc z zagranicy. Istotnym elementem w obecnym kryzysie były również media i dostęp do informacji. Każdy niemal natychmiast mógł sprawdzać notowania giełdowe i śledzić informacje gospodarcze z innych państw, co mogło przyczynić się do efektu spekulacyjnego oraz nasilić panikę w czasie upadku banków (Sikorska, Wiatrak, 2009, s. 136).

## **DZIAŁANIA NA RZECZ WALKI Z KRYZYSEM**

W czasie Wielkiego Kryzysu, pomimo dużo głębszej niż obecnie recesji, władze USA bardzo długo nie podejmowały działań łagodzących i zapobiegających dalszym stratom. Ówczesny prezydent *Herbert Clark*

Hoover, mimo pogarszającej się z dnia na dzień sytuacji gospodarczej, uznał, że tylko dzięki naturalnym mechanizmom rynkowym istnieje szansa na poprawę sytuacji. Jedną z nielicznych inicjatyw było powołanie Korporacji Odbudowy Finansów (RFC – Reconstruction Finance Corporation), która poza uzyskaniem 500 mln USD od rządu, mogła emitować papiery dłużne do 1,5 mld USD (Rothbard, 2010, s. 244-247). Utrzymywana początkowo w tajemnicy instytucja z czasem zaczęła mieć coraz większy związek z polityką. Generał Charles Dawes zrezygnował ze stanowiska prezesa RFC 7 czerwca. Niecałe 3 tygodnie później bank w Chicago, którego był dyrektorem (Central Republic Bank of Trust Company) otrzymał od RFC pożyczkę w wysokości 90 mln USD mimo, że kwota depozytów wynosiła tylko 95 mln USD. Rezygnacja gen. Dawesa i wniosek o ogromny kredyt dla jego banku, który złożył wkrótce potem, wyglądają na wyzysk podatników za pomocą zмовy politycznej (Rothbard, 2010, s. 245). 21 lipca 1932 r. wprowadzono zakaz udzielania pożyczek bankom, którymi zarządzają członkowie Korporacji Odbudowy Finansów. Dopiero po przeprowadzonych w 1932 r. wyborach prezydent Roosevelt wprowadził program reform oparty na interwencjonizmie państwowym – „New Deal”. Jego głównymi elementami były: wprowadzenie płacy minimalnej i zasiłków dla bezrobotnych, organizacja robót publicznych i wspieranie rolnictwa (Morawski, 2003, s. 114). W dużej mierze przyczyniło się to do złagodzenia skutków kryzysu.

Zaangażowanie FED-u w pomoc amerykańskim instytucjom podczas obecnego kryzysu było dużo większe. Dofinansowania rzędu kilku mld USD banki otrzymywały z chwilą wystąpienia ryzyka bankructwa. We wrześniu 2008 r. znacjonalizowano Freddie Mac i Fannie Mae, a nieco później AIG. Ben Bernanke, szef Rezerwy Federalnej USA, starał się pomóc również bankom inwestycyjnym, które nie podlegały nadzorowi FED-u. Udzielił pożyczki m.in. dla J.P. Morgan, jednego z największych holdingów na świecie, aby umożliwić mu wykup akcji i tym samym uratować najmniejszy na Wall Street bank inwestycyjny – Bear Stearns. Dużą pomocą ze strony rządu okazał się Plan Paulsona, będący programem ratunkowym dla amerykańskiego sektora bankowego. Polegał on na wykupieniu kredytów (tzw. „złych długów”), których Amerykanie nie byli w stanie spłacać, aby utrzymać płynność finansową pożyczkodawców. Pomoc wyniosła około 700 mld USD i skutecznie odblokowała rynek produktów finansowych oraz zapobiegła głębokiej recesji. „W lutym 2009 r. Senat USA uchwalił zaproponowany przez prezydenta B. Obamę plan stymulacyjny, którego wartość wynosi 837 mld USD (około 7% PKB). Ten kolejny gigantyczny plan zakłada ożywianie amerykańskiej gospodarki poprzez ograniczenie opodatkowania klasy średniej, obniżkę podatków dla firm,

które wykupują swój dług po obniżonej cenie, wsparcie rynku nieruchomości i motoryzacji, inwestycje infrastrukturalne, dotacje na produkcję energii. Przewiduje się, że jego realizacja pozwoli stworzyć lub uratować 3 mln miejsc pracy” (Słojewska, 2010).

W działania zapobiegające dalszym skutkom kryzysu zaangażowała się także Unia Europejska, stawiając na pierwszym miejscu odbudowę zaufania do instytucji finansowych i odblokowanie rynków finansowych. W ciągu ostatnich 2 lat Komisja Europejska przyjęła rządowe plany ratowania banków na łączną kwotę 4,5 bln EUR, rozdysponowując fundusze w zależności od wielkości strat poniesionych na skutek kryzysu. Największej pomocy udzielono Wielkiej Brytanii, Irlandii, Danii, Niemcom i Francji. Każdy kraj członkowski otrzymał dodatkowy kapitał, jednak największą część, bo aż 75% zatwierdzonej przez Komisję Europejską, stanowią gwarancje. „Na dokapitalizowanie banków przeznaczono 546 mld EUR, na naprawę aktywów – 402 mld EUR i na poprawę płynności – 156 mld EUR” (Słojewska, 2010). Uzyskanie pomocy rządowej wymagało zaangażowania ze strony banków i przedstawienia planów restrukturyzacji. Kluczowym elementem międzynarodowej współpracy antykryzysowej były również spotkania na szczycie z udziałem amerykańskich i europejskich przywódców, podczas których ustalano metody wzmocnienia nadzoru nad światowymi rynkami finansowymi i objęcia ich ściślejszymi uregulowaniami.

## SKUTKI KRYZYSÓW

Choć skutki Wielkiego Kryzysu w dużej mierze zostały złagodzone przez Nowy Ład Gospodarczy, głównymi jego konsekwencjami były: znaczny wzrost bezrobocia, który w USA sięgnął ok. 30% siły roboczej i ogólna bieda wśród społeczeństwa. PNB spadł z 104,4 bln USD w 1929 r. do 58,5 bln USD w 1932 r. Wielka recesja lat 30-tych spowodowała również liczne przemiany polityczne w skali całego świata, które na trwałe zapisały się w historii. W wielu gospodarkach nastąpiło wyparcie liberalizmu na rzecz interwencjonizmu politycznego (Rothbard, 2010, s. 57). Wielu pozbawionych pracy i środków do życia postrzegало kryzys jako upadek demokracji oraz konieczność pełnego uzależnienia od państwa i rządu. Był to okres rozwoju radykalnych ruchów politycznych, głównie w krajach dotkniętych kryzysem. Przewroty dokonały się w Ameryce Południowej, Austrii, Rumunii i Bułgarii. W Azji i Afryce domagano się zniesienia kolonializmu i zaprzestania wykorzystywania przez państwa europejskie. Najgorszym skutkiem było dojście do władzy w Niemczech Adolfa Hitlera, który dzięki głośzonym hasłom opartych na rasizmie, antysemityzmie

i chęci wspierania klasy robotniczej zyskał zwolenników, co doprowadziło do II Wojny Światowej.

Obecnie trudno mówić o skutkach kryzysu XXI wieku, ponieważ cały czas jest on odczuwalny. Straty liczone w mld USD poniosły banki udzielające kredytów *subprime* oraz fundusze inwestycyjne, które inwestowały w obligacje CMO (Petru, 2010). Konsekwencją kryzysu w USA są także kryzysy w Grecji i Irlandii. Duże spadki w zatrudnieniu i cenach nieruchomości widoczne są w Wielkiej Brytanii. W grudniu 2009 r. w Unii Europejskiej 23 012 mln obywateli było zarejestrowanych jako bezrobotni (Deutsche Welle, 2011).

### KRYZYSY KOŃCA XX WIEKU

„Imponujące są wyniki gospodarcze krajów, które w ostatnich latach przechodziły ostry kryzys finansowy. Prawie wszystkie osiągnęły w 1999 r. wzrost gospodarczy. Tym wyższy, im głębszy kryzys zanotowały przed paroma laty. Najszybciej rozwijają się kraje Azji Wschodniej, choć załamanie trwało u nich zaledwie rok. W ubiegłym roku powróciły na ścieżkę szybkiego wzrostu, a ich fundamenty są dziś znacznie zdrowsze niż przed kryzysem” (Gadomski, 2000). Słowa te skłaniają do przeanalizowania sytuacji gospodarczej krajów doświadczających kryzysu pod koniec lat 90-tych XX wieku. Dobrym przykładem jest Rosja, która od początku lat 90-tych odnotowywała spadek PKB (w 1997 r. nastąpił nieznaczny wzrost o 1,4%). W 1998 r. nastąpił kryzys spowodowany zaprzestaniem ochrony waluty przez Bank Centralny, spadek zapotrzebowania na ropę i gaz ziemny, a także niesprawny system bankowy. Już rok później, aż do 2006 r. gospodarka odnotowała 6,7% wzrost, co wynosiło więcej niż średnia stawka światowa dla tego samego okresu (w 2010 r. to rekordowy wzrost PKB o 10%). W zapaści spowodowanej deficytem budżetowym w latach 1993-94 znalazły się też Węgry. Dekoniunktura niejako zmusiła rząd do przeprowadzenia reform. Reformy te, choć wtedy nie spotkały się z zadowoleniem obywateli, na przełomie lat 1999/2000 bardzo dobrze zaowocowały (Gadomski, 2000).

### ZAKOŃCZENIE

Amerykański rynek przeżył w ciągu ostatnich 3 lat najdotkliwszą od czasu II Wojny Światowej recesję, która przerodziła się w światowy kryzys

gospodarczy. Mimo wielu podobieństw do Wielkiego Kryzysu lat 30-tych w ich przebiegu, nie można porównywać skali strat, dzięki zaangażowaniu rządów państw dotkniętych kryzysem oraz podejmowaniu na skalę międzynarodową inicjatyw zapobiegających pogłębianiu recesji. Obecnie dużo większą rolę odgrywają Amerykańskie Rezerwy Federalne, które ingerują w działanie rynku. Choć trudno porównywać skutki obu załamań gospodarczych z pewnością nie będziemy mieli do czynienia z przemianami politycznymi na miarę tych po Wielkim Kryzysie. Występowanie recesji, choć niemożliwe do wyeliminowania z cyklu koniunkturalnego, pomimo wielu strat i destabilizacji rynków, może okazać się dobrym weryfikatorem decyzji gospodarczych i wprowadzanych zmian.

## LITERATURA

- Bednarczyk J.L. (2009), *Współczesny kryzys gospodarczy – przyczyny, przebieg, skutki*, CeDeWu, Warszawa.
- Deutsche Welle (2011), <http://www.dw-world.de> (stan na 10.03.2011).
- Gadomski W. (2000), *Nadzieja w kryzysie*, <http://www.parkiet.com/artukul/81443.html> (stan na 19.01.2011).
- Jarczewski P. (2009), *Wielki kryzys 1929 r.*, [http://historia.gazeta.pl/historia/1,99552,6674586,Wielki\\_kryzys\\_1929\\_r\\_.html](http://historia.gazeta.pl/historia/1,99552,6674586,Wielki_kryzys_1929_r_.html) (stan na 19.01.2011).
- Morawski W. (2003), *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa.
- Orłowski W.M. (2009), *Dziesięć przyczyn kryzysu i ich analiza*, [w:] J. Szambelańczyk (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa.
- Petru R. (2008), *Konsekwencje kryzysu w USA*, <http://www.rp.pl/artukul/110343.html> (stan na 19.01.2011).
- Rothbard M.N. (2010), *Wielki Kryzys w Ameryce*, Instytut Ludwika von Misesa, Warszawa.
- Sikorska E., Wiatrak P. (2009), *Wybrane kryzysy finansowe XX wieku a obecny kryzys finansowy na świecie*, [w:] J. Czech-Rogosz, J. Pietrucha, R. Żelazny (red.), *Koniunktura gospodarcza. Od banki spekulacyjnej do kryzysu subprime*, C.H. Beck, Warszawa.
- Słojewska A. (2010), *Bilion euro na walkę z kryzysem*, <http://www.rp.pl/artukul/1572567.html> (stan na 10.03.2011).
- Szablowska E. (2009), *Sekurytyzacja a rozpowszechnianie się kryzysu kredytów subprime*, [w:] J. Czech-Rogosz, J. Pietrucha, R. Żelazny (red.), *Koniunktura gospodarcza. Od banki internetowej do kryzysu subprime*, C.H. Beck, Warszawa.



**Natalia Maćkowiak**

**PRÓBA OCENY ZMIAN DOTYCZĄCYCH POLITYKI  
FISKALNEJ I NADZORU FINANSOWEGO  
ZAPROPONOWANYCH W WIELKIEJ BRYTANII  
W WYNIKU KRYZYSU FINANSOWEGO**

**Słowa kluczowe:** *Wielka Brytania, Financial Services Authority, polityka fiskalna, kryzys, nadzór finansowy*

**Abstrakt:** W niniejszym artykule autorka przedstawia skutki kryzysu finansowego dla gospodarki brytyjskiej oraz reformy, jakie zdecydowano się przeprowadzić na skutek jego zaistnienia. Ich cele to: bieżąca poprawa sytuacji ekonomicznej kraju oraz ograniczenie gwałtowności i nieprzewidywalności przyszłych recesji. Dodatkowo wskazane zostały pozytywne strony poczynionych i proponowanych zmian oraz potencjalne zagrożenia z nimi związane. W artykule przyjęto tezę, że działania zaproponowane w Wielkiej Brytanii były potrzebne i przyniosą pożądane rezultaty. W badaniu wykorzystano metodę analizy jakościowej działań podjętych przez rząd w obszarze polityki fiskalnej oraz struktury nadzoru finansowego.

Wśród wielu sformułowanych wniosków, w opinii autorki, najistotniejszym jest brak możliwości przeprowadzenia jednoznacznej oceny proponowanej struktury organu nadzorczego. Przyczyną tego jest fakt, że w większości krajów europejskich wykorzystujących model *twin peaks* wprowadzono go stosunkowo niedawno, co istotnie ogranicza możliwość oceny jego skuteczności. Kwestią problematyczną pozostaje również ocena jego adekwatności w odniesieniu do specyfiki gospodarki brytyjskiej. Nawiązując natomiast do radykalnego ograniczenia wydatków fiskalnych trzeba wskazać bezwzględną konieczność ich redukcji. Zdaniem autorki gwałtowne ograniczenie wydatków nie musi w tym przypadku prowadzić do spowolnienia gospodarczego w najbliższych kilku latach, a w perspektywie długookresowej niewątpliwie ochroni gospodarkę przed nadmiernym zadłużeniem.

# AN ATTEMPT TO ESTIMATE THE FISCAL POLICY AND FINANCIAL SUPERVISION CHANGES IMPLEMENTED IN GREAT BRITAIN AS A RESULT OF THE FINANCIAL CRISIS

**Keywords:** *Great Britain, Financial Services Authority, fiscal policy, crisis, financial supervision*

**Abstract:** The paper presents consequences of the financial crisis in the British economy and reforms which have already been implemented or implied. Main reasons of the changes are: a desire of general macroeconomical enhancement and minimalization of future recession's fluctuations and unpredictability. Moreover, there are given crucial advantages and disadvantages of alternations. The thesis states that British modifications were needed and will bring positive results. The enquiry uses qualitative analyses methods to assess both, the fiscal policy and institutional structure of the financial supervision.

As a result, few conclusions are found. Firstly, it has to be stated that there is no possibility to make a comprehensive appraisal of the proposed institutional financial supervision structure. The reason is poor background of countries which have already initiated twin peaks model. Although six countries in the European Union have already done it only the Netherlands implemented it in completed form before the crisis. Another problematic issue is twin peaks adequacy to the British national economy. With reference to the significant reduction of fiscal expenses it should be indicated a deep need for their reduction. According to the author, expenses downward does not have to entail to a slowdown in economic activity in the short term. Moreover, in the long term perspective it will prevent the excessive debt danger.

## WPROWADZENIE

W latach 2007-2009 gospodarka europejska została głęboko doświadczona przez kryzys finansowy, który doprowadził do jej skurczenia w 2009 r. aż o 4,2% PKB. Wśród państw, które ucierpiały najbardziej znalazła się także Wielka Brytania z wynikiem -4,9% PKB (Komisja Europejska, 2010). W konsekwencji kryzysu, w roku 2009/2010 deficyt budżetowy wzrósł do poziomu 11,4% PKB, a dług publiczny na koniec 2010 r. osiągnął 1105,8 mld GBP, co stanowiło 76,1% PKB (Office for National Statistics, 2011). Znaczne zwiększenie rocznej dynamiki wydatków budżeto-

wych w porównaniu do lat 1995-2007, przy jednoczesnym utrzymaniu wpływów na dotychczasowym poziomie, odnotowano w roku 2008, co przedstawiono w tabeli 1. W kolejnym roku wzrostowi wydatków towarzyszył spadek dochodów. W efekcie Wielka Brytania stała się jednym z najbardziej zadłużonych krajów na świecie (McKinsey Global Institute, 2010, s. 10). W zestawieniu z krajami rozwiniętymi, przeciętny okres zapadalności długu brytyjskiego jest najdłuższy i wynosi 13 lat, gdzie aż 42% długu odnosi się do okresu powyżej 10 lat (OECD, 2010, s. 50). Taka strategia zarządzania wprawdzie zmniejsza ryzyko refinansowania, ale z drugiej strony wiąże się z wyższymi kosztami obsługi długu (Kańduła, Kijek, 2008, s. 289).

Zadłużenie Brytyjczyków dotyczy również sektora prywatnego (Hoban, 2010, s. 8). W latach 2002-2007 prawie trzykrotnie wzrosła wartość aktywów brytyjskiego sektora bankowego, w znacznej mierze za sprawą wykorzystania dźwigni finansowej (King, 2010). Ponadto należy wskazać, że dynamika zadłużania się instytucji finansowych znacznie przewyższała dynamikę odnoszącą się do niefinansowych podmiotów gospodarczych czy gospodarstw domowych. Szczególnie nasilenie tego zjawisko nastąpiło w latach 2005-2009 (Hoban, 2010, s. 7). Tym samym, brytyjski sektor finansowy stał się jednym z najbardziej kredytowanych, wyprzedzając w tej materii nawet Stany Zjednoczone (Hoban, 2010, s. 8). Należy przy tym pamiętać, że wysoka dźwignia finansowa pozwala na szybki rozwój w okresie pomyślnej koniunktury, jednak w czasie recesji równie silnie oddziałuje w przeciwnym kierunku. W rezultacie brytyjska gospodarka została wystawiona na światowe zawirowania rynków finansowych, co przełożyło się na poważne problemy w funkcjonowaniu podmiotów rynku finansowego (Vina, 2010). Rząd został zmuszony do złożenia zobowiązań wsparcia sektora finansowego w sposób bezpośredni i pośredni (z wykorzystaniem gwarancji państwowych). Kwoty te w odniesieniu do PKB stanowiły odpowiednio 12% i 40% w 2009 r., znacznie przekraczając średnią krajów G-20<sup>1</sup> (IMF, 2010, s. 17).

Winą za zaistniałą sytuację obarczono zarówno nadmiernie ekspansywną politykę fiskalną rządu Partii Pracy w latach 2005-2010 (Cameron, 2010), jak również nieskuteczność działań nadzorczych Financial Services Authority (Osborne, 2009, s. 17). Po wyborach parlamentarnych w 2010 r. nowy rząd zaproponował szereg rozwiązań istniejących problemów finansowych. Jednakże w opinii niektórych są one zbyt gwałtowne i radykalne, mogąc tym samym doprowadzić do osłabienia pokryzysowego wzrostu

---

<sup>1</sup> Do krajów G-20 zaliczono: Arabię Saudyjską, Argentynę, Australię, Brazylię, Chiny, Francję, Indie, Indonezję, Japonię, Kanadę, Koreę, Meksyk, Niemcy, Rosję, RPA, Turcję, USA, Wielką Brytanię i Włochy.

gospodarczego i stabilności finansowej (Pawlicki, 2010, s. 11; Wprost, 2010).

**Tabela 1. Dochody i wydatki sektora general government w latach 1995-2010, (w % PKB)**

	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>1. Dochody</b>	38,0	40,3	39,5	40,7	41,3	41,4	<b>42,4</b>	<b>40,2</b>	40,6
<b>zmiana*</b>	0,4	0,5	0,8	1,2	0,7	0,0	<b>1,0</b>	<b>-2,2</b>	0,4
<b>2. Wydatki</b>	43,9	36,8	42,9	44,1	44,0	44,2	<b>47,4</b>	<b>51,7</b>	52,6
<b>zmiana*</b>	-0,5	-2,1	0,8	1,2	-0,1	0,1	<b>3,2</b>	<b>4,4</b>	0,9
<b>Deficyt (1-2)</b>	-5,9	3,6	-3,4	-3,4	-2,7	-2,8	<b>-4,9</b>	<b>-11,5</b>	-12,0

\* w odniesieniu do roku poprzedniego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Komisja Europejska (2010, s. 41).

## REFORMY POLITYKI FISKALNEJ

W czerwcu 2010 r. kanclerz G. Osborne przedstawił w Parlamencie Budżet Ratunkowy (*Emergency Budget*) koalicji liberalno-konserwatywnej. Miał on zastąpić Budżet Marcowy (*March Budget*) poprzedniego Rządu. Podstawowym celem zmian było znaczące ograniczenie deficytu wynoszącego 11,8% PKB w ciągu najbliższych czterech lat (IMF, 2010, s. 39) oraz częściowe odciążenie przyszłych pokoleń z gwałtownie rosnącego długu publicznego. Tym samym założono, że udział wydatków publicznych w stosunku do PKB ma wrócić do poziomu z lat 2006-2007, czyli 41% (HM Treasury, 2010, s. 5).

**Tabela 2. Prognoza deficytu i długu publicznego Wielkiej Brytanii**

	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016
<b>Deficyt</b>	6,8	11,3	10,1	7,6	5,6	3,6	2,2	1,2
<b>Dług netto*</b>	44,0	53,5	61,9	67,2	69,8	70,3	69,4	67,4
<b>Dług brutto</b>	55,8	71,2	78,9	83,6	85,5	84,9	83,1	80,4

\* Różnica zadłużenia sektora publicznego i posiadanych aktywów publicznych.

Prognoza przygotowana przez Biuro Odpowiedzialności Budżetowej (*Office for Budget Responsibility*), niezależnej od rządu brytyjskiej agencji państwowej.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Hoban (2010, s. 22).

Zdaniem autorki, wśród podstawowych reform Rządu Koalicyjnego, należy wskazać (HM Treasury, 2010, s. 13-40; Hoban, 2010, s. 17-61 oraz OECD, 2010, s. 45-56):

- wzrost podstawowej stawki podatku VAT od 4.01.2011 z 17,5% do 20%, przy niezmienionych stawkach zredukowanych;
- wzrost akcyzy na napoje alkoholowe powyżej wartości inflacji (2% – wino i piwo, 10% – cider) oraz akcyzy na paliwo (1 GBP na 100 litrów);
- wzrost podstawowej i podwyższonej składki ubezpieczeniowej (*Insurance Premium Tax*) z 5% i 17,5% odpowiednio do 6% i 20%;
- ustanowienie podatku bankowego dla instytucji o aktywach powyżej 20 mld GBP w wysokości 0,07% (0,04% w 2011 r.) pasywów pomniejszych o wartość Tier 1<sup>2</sup> i depozytów;
- wzrost podatku od zysków kapitałowych z 18% do 28% dla osób znajdujących się w wyższym progu podatkowym (40% dla przedziału 37 401-150 000 GBP);
- rozszerzenie 10% stawki podatkowej dla dochodów kapitałowych w działalności gospodarczej, do 5 mln GBP kwalifikowanych dochodów;
- zmniejszenie CIT z 28% do 24%, przy jednoczesnym zmniejszeniu korporacyjnych ulg podatkowych;
- zmniejszenie opodatkowania małych przedsiębiorców z 21% do 20%;
- w PIT utrzymanie stawki 50% dla dochodów powyżej 150 000 GBP;
- docelowe zwiększenie kwoty wolnej od podatku dla PIT do 10 000 GBP, w tym wzrost o 1 000 GBP (do 7 475 GBP) w roku obrachunkowym 2011-2012;
- ograniczenie wydatków większości departamentów średnio o 19%, z wyjątkiem departamentu zdrowia i pomocy zagranicznej;
- dwuletnie zamrożenie płac sektora publicznego, z wyjątkiem osób zarabiających poniżej 21 000 GBP mogących liczyć na dodatkowe wsparcie w wysokości przynajmniej 250 GBP rocznie;
- trzyletnie zamrożenie zasiłku na dziecko (*Child Benefit*) i od 2013 r. rezygnacja z udzielania go osobom o wyższych dochodach;

---

<sup>2</sup> Europejski Bank Centralny określa listę papierów wartościowych, klasyfikując je do dwóch grup:

Tier 1 – rynkowe dłużne papiery wartościowe, spełniające jednolite wymagania (certyfikaty depozytowe EBC, papiery wartościowe emitowane przez narodowe banki centralne i rządy).

Tier 2 – pozostałe papiery wartościowe, o charakterze rynkowym i nierynkowym, których kryteria określają narodowe banki centralne za zgodą EBC.

- wzrost zasiłku *Child Tax Credit*, z jednoczesnym ograniczeniem go dla rodzin zarabiających mniej niż 40 000 GBP rocznie (wzrost wartości nastąpił częściowo za sprawą zamrożenia zasiłku *Child Benefit*);
- od 2011 r. zawieszenie zasiłku pomagającego kobietom w przygotowaniach do porodu (*Health in Pregnancy Grant*);
- becikowe dla osób o niskich dochodach (*Sure Start Maternity Grant*) będzie obowiązywało tylko na pierwsze dziecko;
- podniesienie wieku emerytalnego dla kobiet do 65 lat w 2018 r., a następnie ustalenie wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn na poziomie 66 lat od 2020 r.;
- odrzucenie ustawowego obowiązku odchodzenia na emeryturę;
- od kwietnia 2011 r. rewaloryzacja zasiłków, ulg i innych świadczeń będzie się odbywać na podstawie wskaźnika CPI (*Consumer Price Index*), zamiast dotychczasowego RPI (*Retail Prices Index*).

W rezultacie deficyt i dług publiczny w kolejnych latach ma kształtować się na poziomie przedstawionym w tabeli 2. W roku 2010/2011 wydatki określono na 697 mld GBP, a dochody na 548 mld GBP, co daje 149 mld GBP potrzeb pożyczkowych sektora publicznego (HM Treasury, 2010, s. 14).

Podsumowując należy stwierdzić, że naprawa finansów publicznych:

- oparta została na wydatkach publicznych, a nie dodatkowych obciążeniach podatkowych (IMF, 2010, s. 39);
- ma umożliwić progresywną dystrybucję dochodów w celu ochrony biedniejszej warstwy społeczeństwa;
- ma ograniczyć zwłaszcza wydatki socjalne, a nie inwestycyjne;
- obciąża dodatkowymi podatkami instytucje finansowe, co wynika z rozmiaru pomocy udzielonej przez Rząd w trakcie kryzysu.

## **REFORMY NADZORU FINANSOWEGO**

Wielka Brytania jest jednym z najważniejszych na świecie centrów finansowych i handlowych. Usługi, a zwłaszcza bankowość, ubezpieczenia i usługi biznesowe stanowią największą część brytyjskiego PKB (76% w 2008 r.) i zatrudniają 80% ogółu siły roboczej (MSZ, 2010). Struktura brytyjskiej gospodarki, ze znaczącym udziałem usług finansowych, wymusza zatem potrzebę sprawowania efektywnego nadzoru finansowego. Od 1997 r.<sup>3</sup> leży on w gestii *Financial Services Authority* – FSA (Matysek-

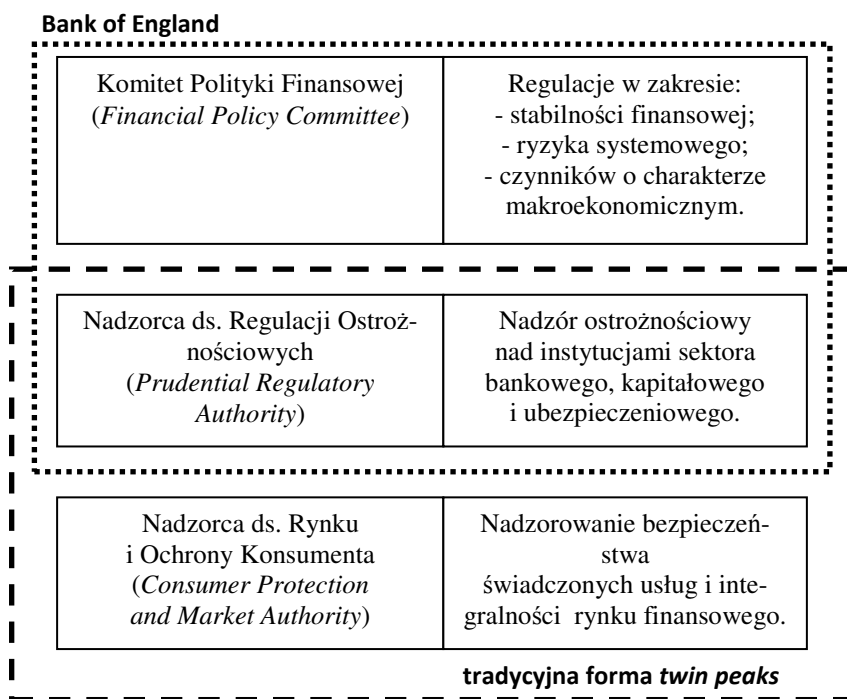
---

<sup>3</sup> 28.10.1997 r. utworzono FSA, które przejęło zadania większości dotychczas działających instytucji nadzorczych bez rzeczywistej integracji funkcjonalnej. Na mocy ustawy

Jędrzych, 2008, s. 182). Tą brytyjską strukturę instytucjonalną, opartą na działalności zintegrowanego nadzorca niezależnego od banku centralnego, uznano za pierwszą kompleksową reformę tego rodzaju (Gromek i in., 2010, s. 9-11).

Jednak kwestia powrotu do nadzoru sprawowanego przez Bank Anglii, jest od 2009 r. przedmiotem głębokiej dyskusji. Taką koncepcję przedstawia dokument Programowy Partii Konserwatywnej (Osborne, 2009, s. 19-21) oraz wypowiedź przedstawiciela Banku Anglii na Konferencji Brytyjskiego Stowarzyszenia Bankierów w 2010 r. (Bailey, 2010). Propozycje planowanych zmian instytucjonalnych pokazuje rysunek 1.

**Rysunek 1. Propozycje zmian struktury nadzoru finansowego**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Osborne (2009, s. 19-26); Vina (2010).

Struktura pokazana na rysunku 1 wprowadza modyfikację do powszechnie znanego modelu *twin peaks*, gdzie nadzór ostrożnościowy nad instytucjami finansowymi i kontrola przeprowadzonych przez nie operacji

---

z 2000 r. (ang. *Financial Services and Markets Act 2000*) dokonano reformy FSA, która rozpoczęła działalność 1.12.2001 r. (Gromek i in., 2010, s. 14).

leżą w kompetencjach różnych podmiotów nadzorczych (Jurkowska-Zeidler, 2008, s. 249). Wersja brytyjska została rozszerzona o nadzór makroostrożnościowy, który podobnie jak nadzór ostrożnościowy ma znaleźć się w kompetencjach banku centralnego. W rezultacie na budowę nowego nadzoru składają się trzy podmioty, w tym dwa mieszczące się w ramach banku centralnego. W tym miejscu autorka pragnie podkreślić podobieństwo tej formy instytucjonalnej do modelu *three peaks*<sup>4</sup>. Za analogię należy uznać fakt nadzorowania trzech funkcji rynku finansowego przez osobne podmioty. Jednak główną ideą modelu *three peaks*, bazującą na rozwiązaniu australijskim, jest oddzielenie nadzoru ostrożnościowego od kompetencji banku centralnego. Dlatego trafniejszym określeniem struktury proponowanej w Wielkiej Brytanii jest model *twin peaks* uwzględniający również ryzyko systemowe.

## ZAKOŃCZENIE

Zdaniem autorki, przedstawiona reforma fiskalna nie powinna drastycznie spowolnić wzrostu gospodarczego Wielkiej Brytanii w najbliższym okresie. Powstrzymanie się od ograniczania wydatków prorozwojowych powinno być dostatecznym impulsem wyrównującym relację wydatków publicznych (o efekcie krótko- i długoterminowym) oraz zwiększającym produkt krajowy w kolejnych latach. Podobne zalecenie, odnośnie konieczności kontynuacji reform fiskalnych przedstawia raport OECD (2010, s. 42), chociaż wskazuje także na możliwość udzielenia tymczasowego wsparcia finansowego w przypadku zaistnienia spowolnienia gospodarczego. Zrozumiałe jest także częściowe obciążenie sektora finansowego kosztami reformy, co może dodatkowo wpłynąć na poprawę bezpieczeństwa systemu (za sprawą niższej stawki podatku bankowego zadłużenia długoterminowego).

Pozytywną jest także decyzja ograniczenia szeroko rozumianych wydatków socjalnych. Wcześniej dochodziło bowiem do sytuacji, gdy pieniądze publiczne były wydawane w sposób nadmierny do potrzeb określonych warstw społecznych. Jednakże tak gwałtowne zmiany, co zrozumiałe, oka-

---

<sup>4</sup> Na model nadzoru finansowego, znany jako *three peaks*, składa się funkcjonowanie trzech instytucji (Cooper, 2006, s. 4-6):

- kontrolującej ryzyko systemowe (najczęściej bank centralny);
- odpowiedzialnej za regulację ostrożnościowe instytucji finansowych (podmiot niezależny od banku centralnego);
- dbającej o ochronę konsumentów i integralność rynku (podmiot niezależny od banku centralnego).



zują się przyczyną niezadowolenia niektórych grup (por. protesty studentów w Wielkiej Brytanii – (Parker, 2011, s. 19)). Obawę w pewnym stopniu może także budzić obietnica dodatkowego wsparcia nisko i średnio zamożnych Brytyjczyków. Chociaż taka pomoc państwa ma swoje uzasadnienie, to należy w tym przypadku nawiązać do kwestii aktywności zawodowej. Od kilku lat napływ imigrantów (czasowych i stałych) rozwiązuje problem niechęci brytyjskiego społeczeństwa do podejmowania prostych prac fizycznych. Jednakże wraz z dodatkowym wsparciem państwa luka ta może znowu się pojawić, w wyniku zwiększania zasobu osób biernych zawodowo.

W ocenie zmian brytyjskiego nadzoru finansowego należy zwrócić uwagę, że wpisują się one w powstałą po kryzysie falę reform europejskich. Model *twin peaks* zdecydowały się wprowadzić także Belgia, Irlandia i Francja<sup>5</sup> (Monkiewicz, 2010). Jednakże zdaniem autorki nie powinno się jednoznacznie określać słuszności przyjęcia tej formy instytucjonalnej. Wynika to z faktu, że większość krajów europejskich wykorzystujących obecnie model *twin peaks*, wprowadziła go dopiero w wyniku kryzysu finansowego. Tylko w przypadku Holandii jest on w pełni rozwinięty, co ogranicza możliwość wyciągania wniosków. Możliwe jest jedynie stwierdzenie, że zaproponowany model, zachowując międzysektorowy wymiar nadzoru, współgra z potrzebami współczesnej struktury brytyjskiego rynku finansowego. Zdaniem autorki rozwój konglomeratów finansowych i substytucyjność niektórych produktów finansowych jest bowiem kluczowym czynnikiem, który powinien być uwzględniony w instytucjonalnej formie nadzoru.

Należy także zwrócić uwagę, że w Wielkiej Brytanii, dostrzeżono potrzebę uregulowania ryzyka systemowego, które wcześniej pozostawało czynnikiem o niewielkim znaczeniu w ramach FSA. Zrozumiałe jest w tym aspekcie powierzenie tych kompetencji bankowi centralnemu, ze względu na możliwość usprawnienia współpracy w ramach działań na rzecz stabilności finansowej, zwłaszcza z Komitetem Polityki Monetarnej (Osborne, 2009, s. 4). Istotę utworzenia nadzorca odpowiedzialnego za ryzyko systemowe dostrzeżono również w Stanach Zjednoczonych i na szczeblu unijnym (The Economist, 2010, s. 14).

Problem braku efektywności banku centralnego jako nadzorca może się natomiast pojawić w odniesieniu do działań jednostki *Prudential Regulatory Authority*. Po pierwsze istnieje ryzyko wystąpienia zjawiska hazardu moralnego (Skopowski, 2010, s. 175). Oznacza to, że ekspansywna polityka pieniężna może być prowadzona, aby pomóc przezwyciężyć instytucjom

---

<sup>5</sup> Wcześniej we Francji funkcjonował model *twin peaks* tylko w ramach rynku bankowego i kapitałowego.

finansowym problemy płynnościowe. Po drugie, w okresie dostosowawczym nadzór może koncentrować się w zbyt dużym stopniu na sektorze bankowym, ze względu na specyfikę doświadczenia i zasobu informacji posiadanych przez bank centralny. Szczególnie w odniesieniu do formy systemu finansowego funkcjonującego w Wielkiej Brytanii<sup>6</sup> może to negatywnie wpłynąć na bezpieczeństwo rynku finansowego.

## LITERATURA

- Bailey A. (2010), *The Financial Crisis Reform Agenda*, [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk) (stan na 21.03.2011 r.).
- Cameron D. (2010), *Budget 2010: David Cameron replies, part 1*, BBC Parliament, [www.youtube.com](http://www.youtube.com) (stan na 24.03.2011 r.).
- Cooper J. (2006), *The integration of financial regulatory authorities – the Australian experience*, Rio de Janeiro.
- Gromek T., Pawlikowski A., Reich A., Szczepańska O. (2009), *Instytucjonalna organizacja nadzoru finansowego w krajach Unii Europejskiej*, NBP, Warszawa.
- HM Treasury (2010), *Spending Review*, London.
- Hoban M. (2010), *Budget 2010. Copy of Economic and Fiscal Strategy Report and Financial Statement and Budget Report – June 2010 as laid before the House of Commons by the Chancellor of the Exchequer when opening the Budget*, The Stationary Office, London.
- IMF (2010), *Fiscal Monitor. Navigating the Fiscal Challenges Ahead*, Washington.
- Jurkowska-Zeidler A. (2008), *Bezpieczeństwo rynku finansowego w świetle prawa Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Kańduła S., Kijek I. (2008), *Wybrane zagadnienia finansów publicznych – Materiały Dydaktyczne 219*, AE w Poznaniu, Poznań.
- King M. (2010), *Speech at the Lord Mayor's Banquet for Bankers and Merchants of the City of London at the Mansion House*, [www.bankofengland.co.uk](http://www.bankofengland.co.uk) (stan na 16.06.2010 r.).
- Komisja Europejska DG ECFIN Economic Forecasts (2010), *Cyclical Adjustment of budget balances*, <http://ec.europa.eu> (stan na 20.03.2011 r.).
- Matysek-Jędrych A. (2008), *Uwarunkowania stabilizowania systemu finansowego przez bank centralny*, rozprawa doktorska, [www.wbc.poznan.pl](http://www.wbc.poznan.pl) (stan na 16.12.2010 r.).
- McKinsey Global Institute (2010), *Debt and deleveraging. The global credit bubble and its economic consequences*.

---

<sup>6</sup> System anglosaski charakteryzuje dominacja rynków finansowych oraz rozdzielenie bankowości inwestycyjnej i komercyjnej. Źródłem kapitału są przede wszystkim giełdy i emitowane papiery wartościowe, a nie banki uniwersalne.

- Monkiewicz J. (2010), *Potrzebne nowe spojrzenie na nadzór*, „Rzeczpospolita”, [www.rp.pl](http://www.rp.pl) (stan na 03.12.2010 r.).
- MSZ (2010), *Ministerstwo Spraw Zagranicznych. Informator ekonomiczny o krajach świata*, Warszawa, [www.msz.gov.pl](http://www.msz.gov.pl) (stan na 21.03.2011 r.).
- OECD (2010), *Economic Outlook. Chapter 1: General Assessment of the macroeconomic situation*, nr 2/2010, Paris.
- Office for National Statistics,  
<http://www.statistics.gov.uk/CCI/nugget.asp?ID=277> (stan na 31.03.2011 r.).
- Osborne G. (2009), *Policy White Paper. From Crisis To Confidence: Plan For Sound Banking*, London.
- Parker G. (2011), *Osborne steps out of the shadows*, “Financial Times”, 19.03.2011.
- Pawlicki J. (2010), *Wielka Brytania zaciska pasa*, „Gazeta Wyborcza”, 23.06.2010.
- Skopowski M. (2010), *Struktura nadzoru finansowego w Unii Europejskiej a kryzys finansowy*, „Ruch Prawniczy Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2/2010.
- The Economist (2010), *Finance's other bosses*, nr 40/2010.
- Vina G. (2010), *U.K. Scraps FSA. Reversing System Set Up by Brown*, “Businessweek”, [www.businessweek.com](http://www.businessweek.com) (stan na 17.03.2011 r.).
- Wprost, *Torysi bardziej radykalni niż Margaret Thatcher* (2010), [www.wprost.pl](http://www.wprost.pl) (stan na 13.03.2011 r.).



**Felix Christian Buss, Sławomir Kuźmar**

**EFEKTYWNOŚĆ I PROGNOZA ZWROTU Z RYNKU  
WALUTOWEGO PODCZAS KRYZYSU  
W LATACH 2007-2010**

**Słowa kluczowe:** *efektywność rynków, rynek walutowy, opcje walutowe*

**Abstrakt:** Rynek walutowy jest jednym z największych względem dziennych obrotów segmentem rynku finansowego na świecie. Jego rozmiary uzależnione są od handlu międzynarodowego, ilości inwestycji zagranicznych oraz ilości podmiotów zagranicznych w nim uczestniczących. Autorzy stawiają w tym artykule hipotezę, że jest on przynajmniej słabo efektywnym rynkiem według hipotezy efektywności rynków Famy (1970). Oznacza to, że kursy walut traktowane jako ceny walorów majątkowych odzwierciedlają wszystkie historyczne informacje. Weryfikacje hipotezy o słabej efektywności rynku przeprowadzono na podstawie danych empirycznych pochodzących z rynków walutowych euro i dolara w latach 2007-2010. Informacji dostarczyły także różnice w otwartych pozycjach *open interests* z opcji walutowych kupna i sprzedaży na tych rynkach. Przy wykorzystywaniu tych informacji stworzono szereg strategii handlowych, które posłużyły weryfikacji hipotezy. Na podstawie wyników badań empirycznych można stwierdzić, że w danym okresie jest podstawa do odrzucenia hipotezy, że rynek walutowy był rynkiem efektywnym w formie słabej zgodnie z klasyfikacją efektywności rynków Famy.

## **EFFICIENCY OF FOREIGN EXCHANGE MARKETS AND FORCASTING OF EXCHANGE RATE RETURNS DURING ECONOMIC CRISIS IN YEARS 2007-2010**

**Keywords:** *market efficiency, foreign market, currency options*

**Abstract:** Based on the definition of efficient capital market by Fama (1970) and its application on the foreign currency market, and an introduction to methods for empirically analysing that theory, the aim of the article will be the forecasting of foreign exchange rates. This will be aided with the help of information generated by the open interest differential of *at-the-money* call and put options to find out whether they are a reliable source of information for the application of simple trading rules, which can then generate systematic excess returns and therefore challenge the thesis of a weakly efficient foreign currency market during economic crisis. The article ends with a discussion of the results, which indicate that the options market contains information worth considering while predicting future spot exchange rates. Therefore the foreign exchange market seems to be not that efficient during economic crisis as it should be.

### **WPROWADZENIE**

W niniejszym artykule zostanie zaprezentowana tematyka efektywności rynku walutowego. Badania efektywności rynków mają długą historię. W początkowym okresie skupiały się one wyłącznie na rynkach kapitałowych. Z czasem jednak, w związku z załamaniem systemu walutowego z Bretton Woods oraz liberalizacją przepływów finansowych, rozszerzyły się one także na rynki walutowe. Rosnące znaczenie rynków walutowych każe zadać sobie pytanie: czy rynki walutowe poprzez ceny kursów walut w pełni odzwierciedlają wszelkie dostępne informacje historyczne? W takiej sytuacji można by było powiedzieć, że są one efektywne w formie słabej, zgodnie z teorią efektywności rynków Famy. Celem artykułu jest weryfikacja hipotezy, że rynki walutowe są efektywne przynajmniej w formie słabej. W części teoretycznej przedstawiono ogólny zarys teorii efektywności rynków. Następnie zaprezentowano hipotezy efektywności informacyjnej rynków według Famy oraz omówiono znaczenie rynków walutowych i opcji walutowych jako źródła pozyskiwania informacji na temat kształtowania się przyszłych stóp zwrotu z inwestycji na rynkach

walutowych. W części empirycznej do weryfikacji hipotezy badawczej posłużono się danymi z okresu 2007-2010, dotyczącymi kształtowania się kursów walutowych euro względem dolara. Badano także informacje z opcji walutowych, jako potencjalnego narzędzia tworzenia strategii inwestycyjnych.

## **EFEKTYWNOŚĆ RYNKÓW FINANSOWYCH**

Teoria efektywności rynku stanowi jedno z kluczowych zagadnień współczesnej teorii finansów. Odpowiedzi na pytania dotyczące tego czy dany rynek jest efektywny, w jakim stopniu jest efektywny oraz w jakiej formie jest efektywny mają wiele implikacji dla rozważań nie tylko na gruncie głównego nurtu finansów. Teoria efektywności rynku sformułowana została na podstawie rynku kapitałowego, może jednak stanowić podstawę do rozważań także nad innymi rynkami finansowymi. Pojęcie efektywności rynku kapitałowego nie jest jednoznaczne. W literaturze spotyka się co najmniej trzy różnorakie sposoby jej rozumienia (Sharpe, 1995, s. 105-107). Są to efektywności w sensie: alokacyjnym, technicznym (transakcyjnym) oraz informacyjnym. Rynek kapitałowy można nazwać efektywnym w sensie alokacyjnym, jeżeli zapewnia dopływ niezbędnego kapitału do przedsiębiorstw, które posiadają najlepsze możliwości inwestycyjne. Rynek jest efektywny w sensie transakcyjnym, jeżeli pomiędzy pośrednikami działającymi na nim występuje konkurencja, co zapewnia niskie koszty transakcyjne oraz możliwość bezzwłocznego zawierania transakcji kupna-sprzedaży papierów wartościowych. Wreszcie o rynku efektywnym w sensie informacyjnym mówimy, gdy zapewnia on szybki transfer informacji do wszystkich uczestników rynku. Informacja, która do nich dociera jest w pełni i natychmiastowo uwzględniana w wycenie papierów wartościowych i innych instrumentów finansowych, w związku z czym ceny określonych papierów wartościowych zawsze odzwierciedlają ich rzeczywistą wartość. Tak rozumiana efektywność rynku kapitałowego stanowi podstawę racjonalnego inwestowania. Efektywność informacyjna rynku jest zasadniczym przedmiotem rozważań zawartych w niniejszej pracy.

Współczesne rozumienie teorii efektywnego rynku kapitałowego jest oparte na definicji E. Famy (1970, s. 383-417), według którego rynek efektywny to taki, na którym ceny zawsze w pełni odzwierciedlają dostępną informację. Z definicji tej wynika, że zmiany cen aktywów finansowych powinny przypominać zmienne o rozkładzie losowym. Warunki wystarczające, jakie musi spełniać rynek kapitałowy, aby był efektywny według Famy są następujące:

- brak kosztów transakcyjnych w obrocie akcjami,
- ogólna dostępność i nieodpłatność informacji dla uczestników rynku kapitałowego,
- zgodność poglądów uczestników rynku kapitałowego co do wpływu nowych informacji na ceny.

W rzeczywistości rynek nie spełnia wszystkich tych warunków. Zdaniem Famy wymienione warunki są jednak tylko warunkami wystarczającymi, nie są to jednak warunki konieczne. W przypadku, gdy któryś z warunków nie zostaje spełniony, to można stwierdzić, że występuje swego rodzaju stan efektywności częściowej.

### **EFEKTYWNOŚĆ INFORMACYJNA RYNKÓW WEDŁUG E. FAMY**

Efektywność informacyjna rynku według E. Famy zależy od charakteru informacji, które wpływają na ceny aktywów finansowych. Ceny te stanowią sygnały do efektywnej alokacji zasobów. Informacje dzieli się z reguły na trzy grupy: dotyczące cen aktywów w przeszłości, wszelkie dostępne publicznie informacje, które mogą wywierać wpływ na wycenę aktywów finansowych, a także informacje prywatne. W zależności od tego, który zestaw informacji jest uwzględniony w cenach, wyróżnia się trzy formy efektywności rynku: słabą, półsilną oraz silną.<sup>1</sup>

Rynek spełnia warunki efektywności słabej, jeżeli ceny aktywów notowanych na nim w pełni odzwierciedlają informację dotyczącą kształtowania się cen tych aktywów w przeszłości. O efektywności półsilnej można mówić, gdy ceny akcji zostały ukształtowane nie tylko na podstawie informacji pochodzących z przeszłości, ale także na podstawie wszelkich innych publicznych informacji. Wreszcie zgodnie z hipotezą efektywności silnej, rynek jest efektywny, gdy ceny aktywów finansowych odzwierciedlają wszelką dostępną informację, w tym także informację prywatną (niepubliczną). Na podstawie tych definicji można przeprowadzić szereg testów określających formę efektywności rynku. Możemy weryfikować hipotezę o słabej efektywności rynku (co stanowi przedmiot zainteresowania artykułu). Za pomocą bardziej złożonych badań poddaje się także weryfikacji hipotezy o półsilnej bądź silnej formie efektywności rynku.

Wyniki badań klasyfikowanych przez Famę (1970, s. 383-417), potwierdzają hipotezę o słabej oraz półsilnej formie efektywności rynku kapi-

<sup>1</sup> W artykule z 1991 r. E. Fama wprowadza zmiany do klasyfikacji poziomów efektywności. Zamiast efektywności: słabej wprowadza pojęcie przewidywalności stóp zwrotu, półsilnej – badania przypadków, silnej – efektywność informacji prywatnej. W niniejszym opracowaniu stosowane są określenia pierwotne.



talowego. W swoich badaniach nie wykazał on dowodów na prawdziwość hipotezy silnej. Fama podkreśla, że w związku z efektywnością silną występują dwie sytuacje, kiedy uczestnicy transakcji zawieranych na rynku kapitałowym mają dostęp do informacji, która umożliwi osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków. Pierwszą grupę stanowią tzw. *market makers*, czyli osoby, które mają dostęp do informacji dotyczących niezrealizowanych zleceń z limitem ceny, co umożliwia im zawieranie korzystnych transakcji. Drugą grupę stanowią tzw. *insiders*, czyli osoby zatrudnione bądź współpracujące ze spółkami akcyjnymi i posiadające dostęp do informacji istotnych dla rynkowych cen ich akcji.

Późniejsze badania doprowadziły do wykrycia wielu innych nieprawidłowości (anomalii) związanych z wyceną papierów wartościowych. Najważniejsze z nich zauważone przez Kinney'a i Rozeffa (1976) związane są z takimi czynnikami jak: efekt stycznia, efekt poniedziałku, efekt kapitalizacji, efekt cena/zysk i inne. Występowanie szeregu anomalii podważa prawdziwość występowania hipotezy rynku kapitałowego w formie półsilnej, a nawet słabej (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001, s. 33).

## BADANIE EFEKTYWNOŚCI RYNKU

Podstawowe badania dotyczące oceny efektywności rynków, które stanowiły podstawę dalszych rozważań, miały miejsce już na początku XX wieku. Były to prace Bacheliera z 1900 roku, później opublikowano wyniki badań komisji Cowles'a (lata 30). Duży wkład w rozwój teorii miały także badania P. Samuelsona z 1965 r.

Badanie weryfikujące efektywność rynków prowadzone są już od lat 70. XX wieku. Dla Haugena (1996, s. 27-31) podstawą badań było określenie, czy rynek kapitałowy charakteryzuje się następującymi cechami:

- ceny papierów wartościowych reagują na nowe informacje bezzwłocznie i w sposób zgodny z charakterem informacji,
  - zmiany cen papierów wartościowych mają charakter losowy,
  - eksperymenty symulacyjne wykorzystujące ustalone reguły transakcyjne nie powinny przynosić ponadprzeciętnych stóp zwrotu,
  - inwestorzy profesjonalni, działając samodzielnie lub w grupie, nie są w stanie uzyskać stóp zwrotu wyższych niż przeciętne.
- Spełnienie powyższych cech oznacza, że rynek jest efektywny.

Wymienione cechy mogą już samodzielnie stanowić przedmiot badań empirycznych, w wyniku których potwierdzone lub odrzucone winny być, omawiane wcześniej hipotezy efektywności rynku. Badanie efektywności słabej rynku polega na odpowiedzi na pytanie, czy dany rynek spełnia wa-

runek pierwszy i trzeci. Jest to więc odpowiedź na pytanie jak ceny reagują na nowe informacje oraz czy rynek jest podatny na eksperymenty spekulacyjne określane mianem strategii inwestycyjnych. Pozostałe cechy służą weryfikacji hipotezy półsilnej oraz silnej.

Metody badania efektywności klasyfikuje się zazwyczaj według samych rodzajów efektywności. Wyróżniamy zatem: metody oceny efektywności silnej, półsilnej oraz słabej. Ponieważ przedmiotem zainteresowania artykułu jest ocena słabej efektywności rynku, w dalszej części omówione zostaną metody jej oceny.

Dwie podstawowe grupy metod wykorzystywanych do oceny efektywności słabej rynku to: statystyczne testy efektywności rynku oraz metody oparte na analizie technicznej. Najczęściej stosowane w empirycznych badaniach są testy statystycznych właściwości rozkładu cen instrumentów finansowych. Testowaną w nich hipotezą jest całkowity brak zależności cen zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Oznacza to, że podlegają one procesowi błędzenia losowego. Przez długi czas uważano, że warunek efektywności stanowi już sam brak korelacji. Jednak w świetle nowych badań uznano, iż brak zależności jest pojęciem szerszym i to właśnie on jest wymogiem stwierdzenia słabej efektywności rynku. Jeśli zmiany cen są ze sobą nieskorelowane, niezależnie od wyboru odstępów między nimi, to nie musi to oznaczać, że są nieprzewidywalne (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001, s. 36).

Najprostszą formą modelu błędzenia losowego dla cen instrumentów finansowych jest przypadek:

$$P_t = P_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

gdzie:

$\varepsilon_t$  – szum losowy, niezależny w czasie i posiadającym rozkład o zerowej średniej i skończonej wariancji.

Zarówno wartość oczekiwana, jak i wariancja takiego procesu są zmienne w czasie, a więc nie istnieją jako pojedyncze liczby, a jedynie jako liniowe funkcje czasu. Do najczęściej przeprowadzanych testów błędzenia losowego możemy zaliczyć m.in. testy istotności współczynnika autokorelacji i ilorazów wariancji, testy serii oraz testy sekwencji i zmian znaków, testy na obecność pierwiastków jednostkowych oraz testy zależności i korelacji długookresowych (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001, s. 37).

Drugą grupę testów stanowią testy oparte na analizie technicznej. Najogólniej można stwierdzić, że analiza ta, jako metoda kształtowania strategii inwestycyjnych, wykorzystuje do prognozowania przyszłych cen akcji

jedynie dane transakcyjne o obrotach i cenach, poziomach indeksu branży i rynku. Pomija natomiast informacje dotyczące analizy fundamentalnej. Można je skutecznie stosować tylko wtedy, gdy rynek jest nieefektywny w sensie hipotezy słabej. To stwierdzenie wskazuje nie tylko na warunki, jakie muszą być spełnione, aby posługujący się analizą techniczną mogli osiągać zyski, ale także na możliwości wykorzystania narzędzi tej analizy do oceny efektywności rynku kapitałowego. Badając skuteczność strategii inwestycyjnych opartych na analizie technicznej możemy bowiem wnioskować równocześnie o efektywności rynku kapitałowego. Gdyby okazało się, że strategie inwestycyjne pozwalają w rzeczywistości uzyskiwać ponadprzeciętne stopy zwrotu, to analizując ich wyniki moglibyśmy odrzucić hipotezę o słabej efektywności rynku. Jeśli nie jesteśmy w stanie ustalić strategii opartych na analizie technicznej, które przyniosłyby ponadprzeciętne stopy zwrotu, to nie ma powodów, aby hipotezę efektywności odrzucić. Nie oznacza to automatycznie, że rynek jest efektywny, gdyż być może istnieją inne metody, które pozwalają takie stopy uzyskać (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001, s. 38).

Najprostszą strategię analizy technicznej stanowią średnie ruchome, służące do wygładzania danych, tworzące obraz hipotetycznego trendu. Ze średnią ruchomą zestawia się bieżące zmiany cen i otrzymuje się sygnały kupna i sprzedaży w obliczu odwrócenia trendu. Inną popularną metodą jest tzw. reguła filtra. Polega ona na mechanicznej próbie naśladowania trendu wzrostowego cen. Transakcji kupna dokonuje się po wzroście ceny o  $x\%$ , natomiast sprzedaży po takim samym spadku  $x\%$ . Metoda ta opracowana w 1961 r. przez S. Alexandra ma na celu odfiltrowanie najmniejszych przypadkowych ruchów ceny, które nie pozostają w związku z podstawowym hipotetycznym trendem.

## ZARYS RYNKU WALUTOWEGO

Międzynarodowy system walutowy ukształtowany w Bretton Woods był systemem stałych kursów walutowych. Jego głównym celem było zapewnienie stabilności handlu międzynarodowego. Banki centralne zobowiązano do utrzymywania stałych kursów mających parytet w złocie bądź w USD. Dlatego uwaga środowisk akademickich i gospodarczych skupiała się na analizie kursów walutowych w ramach teorii bilansu płatniczego.

Wraz z liberalizacją przepływów kapitałowych i powstaniem globalnych rynków finansowych taka koncepcja nie odzwierciedlała złożoności procesów gospodarczych. Zwłaszcza po wprowadzeniu systemu kursów płynnych w 1973 r. zaczęto poszukiwać teorii, które w większym stopniu

odpowiadałyby charakterowi nowych zjawisk. Powstało więc wiele nowych modeli determinujących kurs walutowy, które pomimo wielu różnic miały jedną cechę wspólną, a mianowicie traktowały kurs walutowy jak cenę walorów majątkowych. Założenie to pozwala analizować rynek walutowy w sposób analogiczny do rynków kapitałowych (Sokalska, 1995, s. 519-520).

Współcześnie rynek walutowy posiada wiele definicji. Według Lutkowskiego (1998, s. 23) jest to: „abstrakcyjnie rozumiany obszar, na którym spotykają się popyt i podaż na waluty różnych krajów i gdzie kształtuje się kurs rynkowy, tzn. stosunek wymienny każdej z nich względem pozostałych”. Międzynarodowy rynek walutowy stanowi system wzajemnie powiązanych rynków lokalnych (krajowych), przy czym stopień zintegrowania rynku lokalnego z rynkiem międzynarodowym zależy od zakresu wprowadzonej w danym kraju wymiennalności jego pieniądza.

Rynek walutowy według Banku Rozliczeń Międzynarodowych (Bank for International Settlement - BIS) stanowi obecnie największy rynek na świecie pod względem dziennych obrotów. Jego przeciętny dzienny obrót liczony jest w bln USD. Rynek walutowy stanowi więc filar światowej gospodarki. Największy udział transakcji obejmują transakcje zawierane w walutach euro i dolar (Bank for International Settlements, 2007).

## **OPCJE WALUTOWE JAKO ŹRÓDŁO INFORMACJI O PRZYSZŁYCH STOPACH ZWROTU Z RYNKU WALUT**

Opcje walutowe jako pochodny instrument finansowy stanowią istotny element zabezpieczenia przed ryzykiem walutowym. Za uiszczoną opłatę nabywca uzyskuje prawo, lecz nie obowiązek, wymiany określonej ilości jednej waluty na ustaloną ilość innej waluty, po danym kursie i w ustalonym dniu w przyszłości. Opcja zapewnia więc możliwość kupna lub sprzedaży waluty po określonym kursie bez powodowania takiego obowiązku. Wobec tego nabywca opcji wie, jaki może być „najgorszy przypadek”, a także jakie korzyści może odnieść z ewentualnych zmian kursów wymiany walut.

Istnieją dwa podstawowe typy opcji: opcja europejska, która może być wykonana jedynie w dniu wygaśnięcia, oraz opcja amerykańska, która może być wykonywana w dowolnym momencie do czasu wygaśnięcia. Nabywca opcji może wybrać kurs, po którym ma prawo kupna lub sprzedaży waluty. Kurs ten może być taki sam, wyższy lub niższy niż bieżący kurs rynkowy.

Jeżeli kurs wykonania opcji europejskiej jest równy bieżącemu gotówkowemu kursowi terminowemu, to nazywana jest ona opcją *at-the-money*. Jeśli kurs jej wykonania jest gorszy od bieżącego kursu gotówkowego to mówimy o niej *out-of-the-money*, natomiast gdy kurs wykonania jest korzystniejszy niż bieżący kurs gotówkowy to jest to opcja *in-the-money* (Bennett, 2001, s. 115).

Opcje walutowe wykorzystywane są głównie w dwóch celach: jako instrument zabezpieczający i handlowy. Jako instrument wykorzystywany w celu zabezpieczenia służą do redukcji ekspozycji na straty, dając jednocześnie możliwość zysku w razie korzystnej zmiany kursu. Pozwalają poza tym użytkownikowi opcji na ograniczenie kosztów zabezpieczenia do ustalonej wysokości w okolicznościach, gdy zabezpieczenie może się okazać w rzeczywistości zbędne. Jako instrumenty handlowe opcje wykorzystuje się w celu osiągnięcia zysków, dzięki założeniu znajomości przyszłych ruchów kursów wymiany.

Rynek opcji walutowych w związku ze swoim terminowym charakterem może służyć jako narzędzie prognozowania przyszłych trendów na rynku walutowym. Wolumen obrotu opcjami daje obraz przyszłych ruchów na rynku na podstawie oczekiwań inwestorów.

Według Pring'a (2002, s. 399), gdy maleje ilość obrotu opcjami walutowymi to maleje równocześnie wypłacalność rynku oraz cena instrumentu bazowego. W przypadku, gdy rośnie obrót opcjami to cena ta także rośnie. Przyjmuje on, iż zmiany w wolumenie obrotu opcjami mogą wyprzedzać handel instrumentami bazowymi, a więc obroty na rynku opcji walutowych mogą wyprzedzać obroty na rynku walutowym.

Dla pogłębienia tej analizy wprowadzono pojęcie otwartych pozycji (*open interest*), czyli sytuacji w której opcja walutowa jest wyemitowana ale nie została jeszcze zrealizowana lub nie wygasła. Na podstawie badań Prechtera i Allmana (1989, s. 31) zauważa się, że stosunek otwartych pozycji opcji kupna do opcji sprzedaży jest miarą kształtowania się przyszłej tendencji na rynku instrumentu bazowego. Stosunek ten kreowany jest przez posiadających pewne oczekiwania inwestorów. W przypadku, gdy przewidują oni spadek wartości instrumentu bazowego to preferowane są przez nich opcje sprzedaży, a gdy oczekują wzrostu to wybierają opcje kupna.

Tendencje w kształtowaniu się stosunku otwartych pozycji opcji i sprzedaży wynikają z różnych strategii przyjmowanych przez poszczególnych inwestorów. W poniższych rozważaniach analizuje się tylko takie strategie, które wywierają wyłącznie jednokierunkowy wpływ na tendencje tego stosunku. Wpływ ten może być wywierany zarówno przez strategie proste, jak i złożone.

Podstawowym rodzajem strategii prostej jest sytuacja, gdy kupuje się opcję kupna w przypadku oczekiwania dodatniej stopy zwrotu oraz opcję sprzedaży przy oczekiwaniu malejącej stopy zwrotu.

Przykładem strategii mieszanej jest tzw. *bull call spread strategy*, która polega na jednoczesnym zakupie opcji kupna o niskiej cenie wykonania i sprzedaży opcji kupna o wysokiej cenie wykonania. Działanie to wywiera podwójny wpływ na kształtowanie się stosunku otwartych pozycji opcji kupna i sprzedaży. Inna strategia to *bear put spread strategy*. Polega ona na jednoczesnym zakupie opcji sprzedaży przy wysokiej cenie wykonania i sprzedaży opcji sprzedaży gdy cena ta jest niska. Strategia ta wywiera także podwójny wpływ na relacje opcji kupna i sprzedaży. Powyższe strategie służą maksymalizacji przyszłych zysków, a także ograniczeniu kosztów transakcyjnych. Ryzyko zostaje ograniczone wyłącznie do kosztów związanych z zakupem opcji. Maksymalny zysk stanowi różnicę przyszłych cen wykonania pomniejszonych o cenę zakupu opcji (Hull, 2009, s. 221-224).

W zależności od relacji ceny wykonania opcji do bieżącego kursu walutowego wyróżniamy definiowane już wcześniej typy opcji walutowych takie jak: *at-the-money*, *out-of-the-money*, *in-the-money*. Charlebois i Sapp (2007, s. 41) udowodnili, że opcje w zależności od powyższych typów zawierają informacje co do przyszłych zmian kursów walutowych. Zazwyczaj opcje *out-of-the-money* wygasają bez realizacji, w przeciwieństwie do opcji *in-the-money*, które zostają zrealizowane. Największym prawdopodobieństwem realizacji cieszą się opcje *at-the-money*. Wynika to z najkorzystniejszej relacji pomiędzy ceną oraz przyszłym oczekiwanym zyskiem. Ten typ opcji jest więc najpopularniejszy i w niniejszym opracowaniu zostanie wykorzystany jako źródło informacji dla prognoz przyszłych zysków.

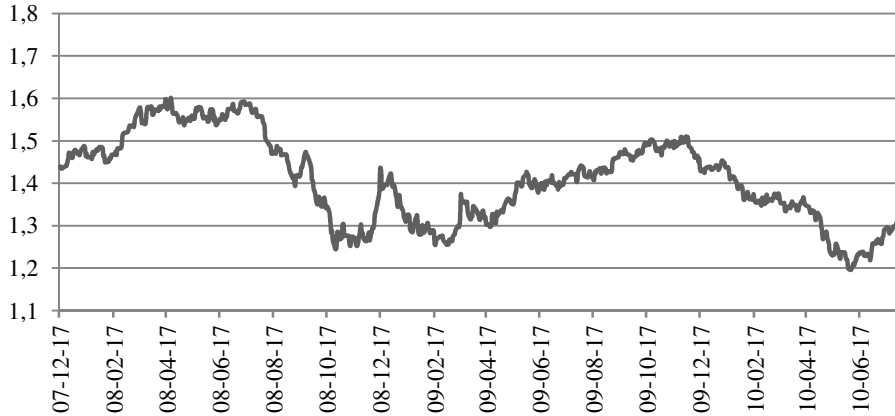
## PREZENTACJA DANYCH EMPIRYCZNYCH

Do weryfikacji hipotezy o efektywności rynku walutowego wykorzystano dane pochodzące z systemu *Datastream*. Dane źródłowe obejmują okres od 17.12.2007 r. do 30.07.2010 r., przedstawiają one 684 dni obrotu. Informacja o kursie walutowym USD/EUR pochodzi z Federal Reserve Bank of New York. Informacje o ilości opcji walutowych (XDE) dla których instrumentem bazowym jest kurs walutowy USD/EUR pochodzą z Philadelphia Stock Exchange. Giełda ta, oprócz giełdy Chicago Board Options Exchange, jest największą giełdą opcji walutowych w Stanach Zjednoczonych. Pomimo, że dokładne ustalenie wielkości obrotu opcjami

walutowymi jest bardzo trudne (duża liczba opcji zawieranych jest na rynkach pozagiełdowych), dane będą traktowane jako próba reprezentatywna.

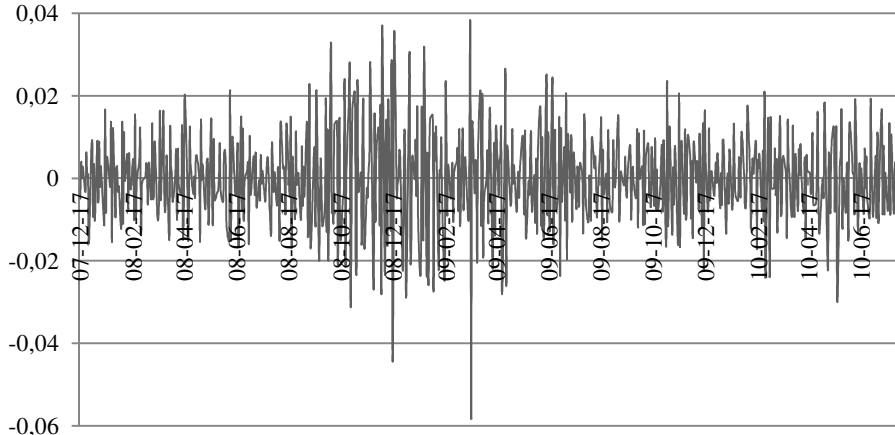
Kształtowanie się kursu walutowego USD/EUR w analizowanym okresie zostało przedstawione na wykresach 1 i 2. Prezentowane dane charakteryzują się dużą zmiennością stóp zwrotu i kursu walutowego. Istotny wpływ na kształtowanie się kursu w tym okresie miał kryzys gospodarczy oraz trudności ekonomiczne strefy euro (głównie Grecji i Portugalii).

**Wykres 1. Kurs USD/EUR w okresie 2007-2010**



Źródło: opracowanie własne.

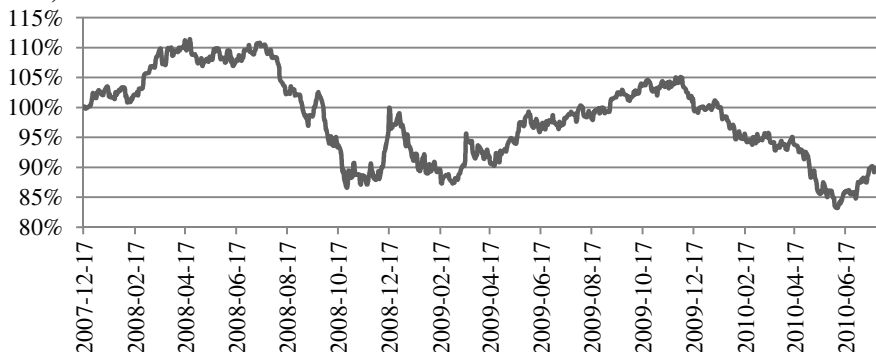
**Wykres 2. Dzielne stopy zwrotu z kursu USD/EUR w okresie 2007-2010**



Źródło: opracowanie własne.

Na wykresie 3 zaprezentowano realny kurs walutowy USD/EUR w okresie 17.12.2007-30.07.2010. Wartość bazową (100%) stanowił kurs walutowy z dnia 17.12.2007. Kurs we wskazanym okresie zmienił się średni o -9,05%. Maksymalna zmiana dzienna kursu w badanym okresie wynosiła 11,4%, natomiast minimalna wartość zmiany wynosiła 16,8%.

**Wykres 3. Realna zmiana kursu walutowego USD/EUR w okresie 2007-2010 (w %)**



Źródło: opracowanie własne.

Zestawienie przeciętnej ilości otwartych pozycji opcji kupna i sprzedaży zaprezentowano w tabelach 1 i 2. Określone pozycje pogrupowane są według wartości. Wyróżniono 9 kategorii zyskowności w zależności od relacji ceny wykonania opcji do bieżącej ceny instrumentu bazowego. Podstawowa dla dalszych rozważań jest kategoria *at-the-money*, która charakteryzuje się zmiennością  $\pm 3\%$  ceny wykonania do bieżącej ceny instrumentu bazowego. Dla opcji kupna *in-the-money* wyróżniono kategorie od 1 do 4, które oscylują w granicach -100% do -3% tej ceny natomiast dla opcji *out-of-the-money* zdefiniowano kategorie od 6 do 9 wahające się w granicach od 3% do nieskończoności. W przypadku opcji sprzedaży *in-the-money* oraz *out-of-the-money* zależność ta jest odwrotna.

Z danych zaprezentowanych w tabelach 1 i 2 można wywnioskować, że ilość otwartych pozycji uzależniona jest od określonej kategorii wartości. Największą ilością otwartych pozycji charakteryzuje się kategoria *at-the-money*. Przeciętna dzienna ilość otwartych pozycji dla opcji kupna wynosi 15 539, a opcji sprzedaży równa jest 13 529. Im bardziej cena wykonania odbiega od bieżącej ceny walut (kategorie 1-9) tym mniejsza jest ilość otwartych pozycji dla tych opcji. Wyjątek stanowi kategoria 9. W celu wyznaczenia dalszych strategii inwestycyjnych zagregowano kategorie od 1 do 4 oraz od 6 do 9.



**Tabela 1. Otwarte pozycje opcji kupna**

	ITM				ATM	OTM				Suma OI
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	
	15% do ∞	11% do 15%	7% do 11%	3% do 7%	-3% do 3%	-7% do - 3%	- 11% do - 7%	- 15% do - 11%	- 100% do - 15%	
Średnia	545	2136	3369	6922	15539	6007	3487	3146	6664	47815
Odchylenie standardowe	1524	4847	6039	10612	19509	6220	4853	4204	11730	37107
0,25 kwantyl	0	0	52	119	3119	2039	34	0	0	15309
0,5 kwantyl	0	100	212	865	7615	4110	2343	1907	382	25297
0,75 kwantyl	170	1018	5084	11315	17575	7274	4590	5129	8562	80131
Min	0	0	0	0	153	0	0	0	0	9621
Max	16537	30130	29258	51584	84996	38601	31388	31618	50905	132498

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 2. Otwarte pozycje opcji sprzedaży**

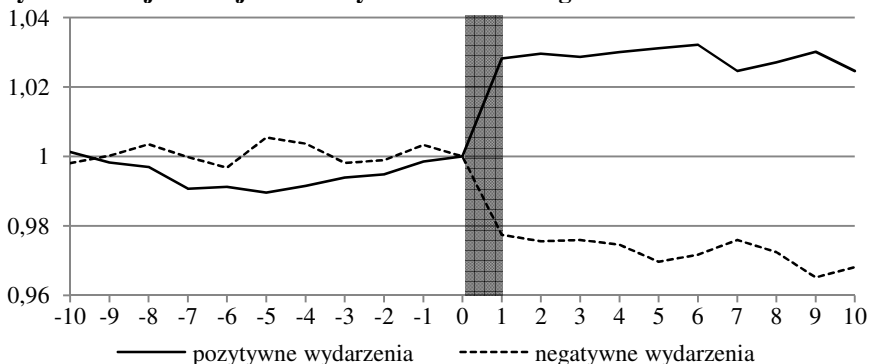
	ITM				ATM	OTM				suma OI
	K9	K8	K7	K6	K5	K4	K3	K2	K1	
	15% do ∞	11% do 15%	7% do 11%	3% do 7%	-3% do 3%	-7% do - 3%	-11% do - 7%	-15% do - 11%	- 100% do - 15%	
Średnia	2853	2036	2784	4347	13529	11714	11343	9953	3436	61994
Odchylenie standardowe	6493	3652	4101	5168	11989	12939	14342	15042	7375	40628
0,25 kwantyl	0	0	18	506	4062	2455	2021	0	0	20384
0,5 kwantyl	35	161	475	2266	9372	4705	4095	2053	0	67537
0,75 kwantyl	1072	2087	3798	6552	18385	19607	17933	13587	3689	98349
Min	0	0	0	0	916	0	0	0	0	6951
Max	34654	15377	21827	35485	45644	62883	69414	65377	58831	140591

Źródło: opracowanie własne.

## WPŁYW ZMIAN POZYTYWNYCH I NEGATYWNYCH NA KSZTAŁTOWANIE SIĘ KURSU WALUTOWEGO

W przyjętych poniżej rozważaniach zmiana pozytywna oznacza wzrost realnego kursu walutowego, natomiast zmiana negatywna oznacza jego spadek. Na wykresie 4 przedstawiono przeciętny przebieg kursu walutowego, jaki miał miejsce w związku ze zmianą pozytywną (wzrostem kursu) oraz negatywną (spadkiem kursu). Dane te dotyczą 10 najsilniejszych zmian oraz reakcji kursu w okresie 10 dni przed oraz 10 dni po zmianie. Punkt zwrotny znajduje się w momencie  $t=1$ , kiedy to mamy do czynienia z krytycznymi zmianami kursu. Wykres pokazuje brak jakichkolwiek tendencji, które mogłyby sygnalizować przyszłe ponadprzeciętne skoki kursu walutowego.

**Wykres 4. Najistotniejsze zmiany kursu walutowego**



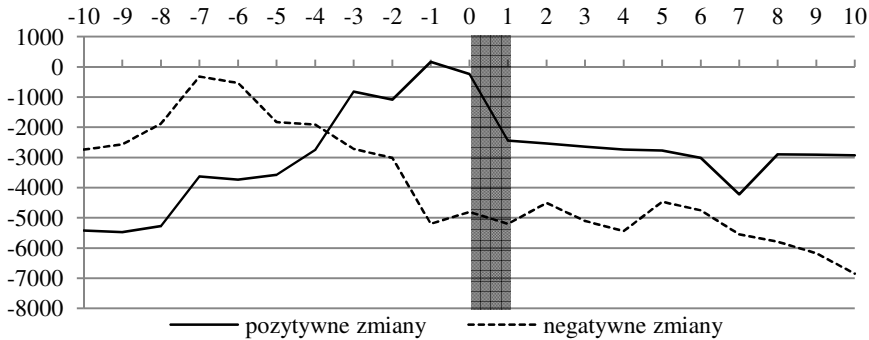
Źródło: opracowanie własne.

Podobną analizę przeprowadzono dla opcji walutowych typu *at-the-money*. Wyniki analizy przedstawiono na wykresie 5. Badano zmiany stosunku otwartych pozycji opcji kupna i sprzedaży dla 10 największych pozytywnych oraz negatywnych zmian kursu walutowego. Reakcje obserwowano w ciągu 10 dni przed tymi zdarzeniami ( $t=1$ ) oraz 10 dni po nich. W badanym szeregu obserwujemy trend rosnący przed wzrostem kursu walutowego oraz trend spadkowy w relacji otwartych pozycji kupna i sprzedaży przed spadkami kursu walutowego.

Sytuacja ta mogłaby wskazywać na przydatność informacji o kształtowaniu się trendów w otwartych pozycjach opcji walutowych dla prognozowania przyszłego przebiegu kursu walutowego. Informacje te mogłyby posłużyć do uzyskania ponadprzeciętnych stóp zwrotu z rynku walutowe-

go. Konkluzja ta jest zgodna z wynikami badań Charlebois'a i Sapp'a (2007, s. 454).

**Wykres 5. Najistotniejsze zmiany szokowe na rynku opcji i ich właściwości**



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie wcześniejszych rozważań, za źródło informacji dla prognoz umożliwiających uzyskiwanie ponadprzeciętnych stóp zwrotu z rynku walutowego uznano informacje pochodzące z rynku opcji.

## WERYFIKACJA HIPOTEZY O SŁABEJ EFEKTYWNOŚCI RYNKU WALUTOWEGO

Do weryfikacji hipotezy o słabej efektywności rynku wykorzystano testy statystyczne oparte na analizie technicznej. Na podstawie danych empirycznych z wykorzystaniem metody średnich ruchomych wyznaczono szeregi strategii inwestycyjnych służących maksymalizacji zysku. Strategie te nie obejmują kosztów transakcyjnych. Koszty transakcyjne według LeBaron'a (1999, s. 133) nie mają znaczącego wpływu na kształtowanie się wyników badań efektywności. Na podstawie uzyskanych strategii weryfikacji poddano hipotezę o efektywności rynku walutowego.

Ponieważ kurs walutowy w długim okresie oscyluje wokół pewnego ustalonego poziomu, a długookresowa wartość oczekiwana zysku jest równa 0, to sytuacja może być utożsamiana z grą o sumie zerowej (*fair game*). Osiąganie ponadprzeciętnych zysków możliwe jest więc tylko przy wykorzystaniu strategii aktywnej (kup i sprzedaj). W badaniach przyjęto, że inwestorzy inwestujący na rynku walutowym posiadają bezpłatny dostęp do kapitału. Wobec tego założenia, stopy zwrotu z danych strategii stanowią dla inwestorów czysty zysk.

Przy wyznaczaniu strategii inwestycyjnych zastosowano metodologię stosowaną przez Charlebois'a i Sapp'a dla pojedynczych szeregów czasowych pochodzących z rynku opcji (2007, s. 454-457). Podstawową ideą tej metody jest założenie, że jeśli dwie ruchome średnie dla różnych okresów przecinają się, więc stanowi to sygnał o zmianie trendu. Sygnał ten może zostać wykorzystany w celach handlowych.

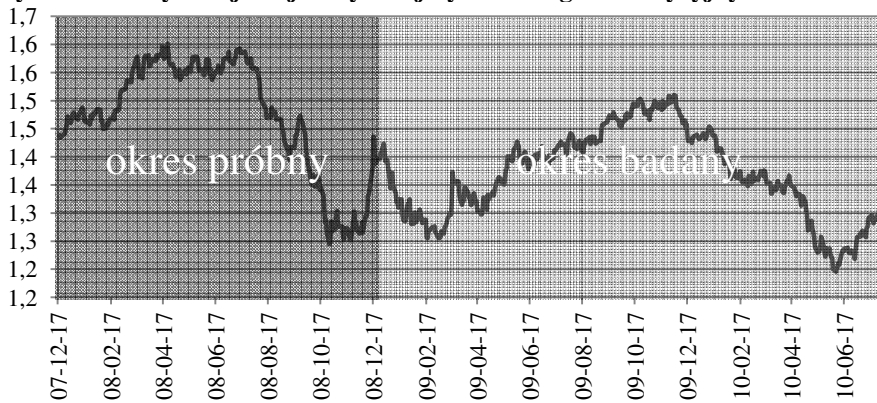
Metodologia ta posłużyła do wyznaczenia strategii handlowych w oparciu o kurs walutowy USD/EUR, a także na podstawie stosunku otwartych pozycji opcji kupna i sprzedaży typu *in-the-money*, *at-the-money*, *out-of-the-money* oraz ich sumy. Wyznaczone w ten sposób 64 strategie inwestycyjne charakteryzują się określoną długością okresu przyjętą do wyznaczania średniej ruchomej dla kupna waluty, jej sprzedaży, czy też wstrzymania się przed działaniem. Z wykorzystaniem uzyskanych tak strategii wyznaczono przeciętne stopy zwrotu z inwestycji na rynku walutowym. Stopy te zostały zestandaryzowane do okresu roku<sup>2</sup> w celu dalszych porównań. Na ich podstawie wyznaczono także wskaźnik ryzyka *sharp ratio*<sup>3</sup>. Wskaźnik ten także poddano standaryzacji.

Ponieważ inwestorzy chętniej korzystają ze strategii, które sprawdziły się już w przeszłości, podjęto próbę weryfikacji ich skuteczności. Badany okres podzielono na dwa podokresy. Pierwszy z nich to podokres próbny, obejmujący dane od 18.12.2007 r. do 31.12.2008 r. (272 dni). Drugi podokres zawiera dane od 01.12.2009 r. do 31.07.2010 r. (412 dni). Graficzną prezentację tego podziału stanowi wykres 5. Weryfikacja polegała na wyznaczeniu przeciętnych stóp zwrotu tych strategii dla okresu próbnego i uszeregowaniu ich według wysokości. Z uszeregowanych tak strategii wybrano 10 o najwyższych stopach zwrotu i wykorzystano je do wyznaczenia przeciętnej rocznej stopy zwrotu oraz wskaźnika ryzyka *sharp ratio* dla okresu badanego. Oceniono także stopień ich istotności statystycznej na poziomie  $\alpha=0,05$ .

---

<sup>2</sup> Założono, iż długość jednego roku handlowego wynosi 250 dni.

<sup>3</sup> Wskaźnik ten określa stosunek ponadprzeciętnej stopy zwrotu na jedną jednostkę ryzyka.

**Wykres 6. Weryfikacja najkorzystniejszych strategii inwestycyjnych**

Źródło: opracowanie własne.

Głównym celem niniejszego artykułu jest weryfikacja hipotezy o słabej efektywności rynku walutowego. Badanie efektywności przeprowadzone zostało dla szczególnego okresu, jakim był kryzys gospodarczy w latach 2007 -2009. Weryfikacji poddano tezę, że możliwe jest sformułowanie na podstawie informacji historycznych strategii handlowych pozwalających uzyskiwać ponadprzeciętne stopy zwrotu, co przeczyłoby hipotezie o słabej efektywności rynku walutowego. Syntetyczne wyniki badań zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3 przedstawia szereg informacji dotyczących 10 najlepszych z 64 strategii inwestycyjnych. Strategie te skonstruowano na podstawie danych historycznych pochodzących z rynku walutowego i opcji. Kolejno przedstawiono wyniki dla strategii uzyskanych na podstawie informacji z kursu walutowego oraz otwartych pozycji opcji *in-the-money* (ITM), *at-the-money* (ATM), *out-of-the-money* (OTM) i sumy wszystkich otwartych pozycji opcji (suma OP). Informacje te, odnoszą się do całego okresu badanego, czyli do wszystkich sygnałów kupna, sprzedaży i oczekiwania (ogółem), do sygnałów kupna (*long*) oraz do sygnałów sprzedaży (*short*). W tabeli ujęto wyniki dotyczące kształtowania się średniorocznej stopy zwrotu. Zaprezentowano także udział strategii statystycznie istotnych tj. większych od zera na poziomie istotności  $\alpha=0,05$ . W celu podkreślenia wiarygodności poszczególnych strategii obliczono także wskaźnik ryzyka (Sharpe'a). Graficzną prezentację wyników dla najlepszych strategii stanowi wykres 7.

**Tabela 3. Wyniki 10 najlepszych strategii handlowych uzyskanych na podstawie informacji historycznych**

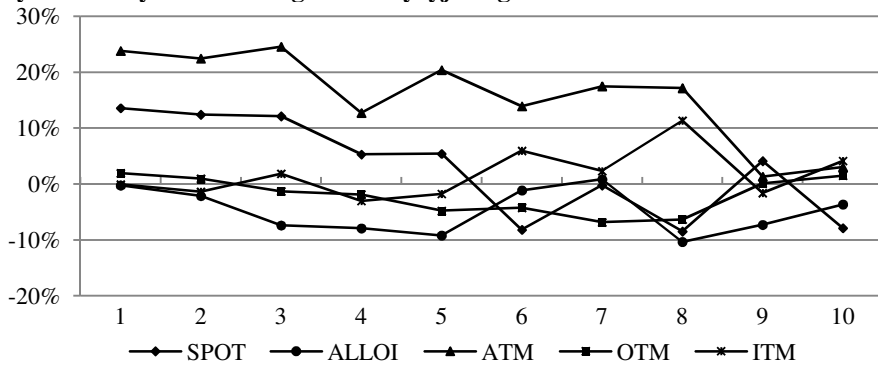
		Kurs walutowy	ITM	ATM	OTM	Suma OP
Ogółem	Średnia ER	2,82%	1,78%	15,70%	-2,08%	-4,84%
	Istotność	0%	0%	60%	0%	0%
	Strategie	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)
	Sharpe	0,25	0,15	1,39	-0,29	-0,90
Long	Średnia ER	-0,70%	-12,49%	-3,64%	5,10%	-18,90%
	Istotność	0%	0%	0%	0%	0%
	Strategie	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)
	Sharpe	-0,34	-2,08	-0,50	0,40	-1,64
Short	Średnia ER	10,54%	10,49%	17,53%	-2,15%	-15,11%
	Istotność	0%	0%	60%	0%	0%
	Strategie	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)	10(64)
	Sharpe	1,00	0,64	1,22	0,52	-1,66

Zródło: opracowanie własne.

Analizując uzyskane wyniki zauważyć można, że najwyższymi średniorocznymi stopami zwrotu charakteryzują się strategie uzyskane na podstawie informacji pochodzących z opcji *at-the-money*. Przeciętne stopy zwrotu (wskaźnik Sharp'a) wahają się w przedziale od 1,34% (0,21) do 24,57% (2,02).

Strategie te cieszą się także najwyższym spośród zaobserwowanych poziomem istotności 60%. Dla wszystkich sygnałów uzyskują one średnią stopę zwrotu wynoszącą 15,70% przy wskaźniku ryzyka 1,39. Jedynie dla sygnałów kupna (*long*) wyższe wartości uzyskują strategie oszacowane na podstawie opcji (OTM). Jak zauważyli Easley, O'Hara i Srinivas (1998, s. 462) sytuacja ta może wynikać z charakteru opcji *out-of-the-money*, jako narzędzi zabezpieczających inwestycje. Analiza pozostałych wyników dotyczących strategii pochodzących z kursu walutowego, opcji ITM oraz ich sumy wskazuje na ich małe znaczenie prognostyczne. Dodatkowo stopy zwrotu uzyskiwane na ich podstawie wynoszą od 1,78% (0,15) do 10,54% (1,00). Pomimo, że strategie te osiągają dodatnie stopy zwrotu to weryfikacja statystyczna tych wartości wskazała, że są one nieistotne.

Wykres 7. Wybrane strategie inwestycyjne ogółem



Źródło: opracowanie własne.

Interpretując uzyskane wyniki należy podkreślić, że poprzez obliczenie wskaźnika ryzyka Sharpe'a powiązано stopy zwrotu z dodatkowym ryzykiem. Wartości tego wskaźnika wskazują na korzystny stosunek wysokości stóp zwrotu i związanego z nim ryzyka.

Podsumowując, zauważono że skutecznym narzędziem prognostycznym są strategie uzyskiwane na podstawie informacji pochodzących z rynku opcji *at-the-money*. Umożliwiają one osiągnięcie stosunkowo wysokich statystycznie, większych od zera stóp zwrotu.

## ZAKOŃCZENIE

Na podstawie przeprowadzonej analizy zauważyć można, że rynek opcji zawiera istotne informacje umożliwiające prognozowanie przyszłych stóp zwrotu. Może mieć to związek z informacjami i przewidywaniami dotyczącymi rynku walutowego, jakie posiadają inwestujący w opcje walutowe.

Wymogiem rynku efektywnego w formie słabej jest stan, gdy ceny aktywów finansowych w pełni odzwierciedlają informację dotyczącą kształtowania się cen tych aktywów w przeszłości. Warunek ten dla badanego okresu nie zostaje spełniony, ponieważ bieżące ceny kursu walut nie w pełni odzwierciedlają oczekiwania inwestorów obecnych na rynku opcji walutowych, a zwłaszcza inwestujących w opcje typu *at-the-money*.

Sytuacja ta stanowi podstawę do odrzucenia hipotezy o słabej formie efektywności rynku walutowego.

Badania efektywności rynku walutowego prowadzone przez Charlebois'a i Sapp'a w dłuższym okresie wskazywały podobną tendencję, jednak wyniki przez nich uzyskane, były znacznie niższe. Obliczone przez auto-

rów najlepsze strategie inwestycyjne zapewniały 3,42 % stopę zwrotu (Charlebois, Sapp, 2007, s. 461). Wyniki te różnią się od uzyskanych w niniejszym artykule blisko 5-krotnie. Nasuwa się pytanie: czy sytuacja ta może być związana z recesją, jaka wystąpiła w badanym okresie? W takiej sytuacji inwestorzy częściej korzystają z zabezpieczeń w formie opcji, co spowodowane jest większą awersją do ryzyka.

Badanie efektywności rynku walutowego w okresie kryzysu pokazuje, że duże wahania w stopach zwrotu z rynku walutowego dają pole do spekulacji. Zwiększona aktywność inwestorów na rynku opcji także umożliwia uzyskiwanie ponadprzeciętnych zysków. W efekcie rynek walutowy przestaje być efektywny w formie słabej. Może to stanowić obszar do dalszych rozważań na efektywnością rynku podczas kryzysu.

## LITERATURA

- Bank for International Settlements (2007), *Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007*, Basel.
- Bennett D. (2000), *Ryzyko walutowe*, DW ABC, Kraków.
- Charlebois M., Sapp S. (2007), *Temporal Patterns in Foreign Exchange Returns and Options*, „Journal of Money, Credit and Banking”, Vol. 39, No. 2-3.
- Czekaj J., Woś M., Tarnowski J. (2001), *Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce*, PWN, Warszawa.
- Easley D., O'Hara M., Srinivas P. (1998), *Option Volume and Stock Prices: Evidence on Where Informed Traders Trade*, „The Journal of Finance”, Vol. 53, No. 2.
- Fama E.F. (1970), *Efficient Capital Markets: A Review of Theory And Empirical Work*, „The Journal of Finance”, Vol. 25, No. 2.
- Fama E.F. (1991), *Efficient Capital Markets: II*, „The Journal of Finance”, Vol. 46, No. 5.
- Haugen R. (1996), *Teoria nowoczesnego inwestowania*, Wig-Press, Warszawa.
- Hull J.C. (2009), *Options, Futures, and other Derivatives*, Pearson Prentice Hall, London.
- Kinney W., Rozeff M. (1976), *Capital Market Seasonality: The Case of Stock Returns*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 3, No. 1.
- LeBaron B. (1999), *Technical Trading Rule Profitability and Foreign Exchange Intervention*, „Journal of International Economics”, Vol. 49, No. 1.
- Lutkowski K. (1998), *Międzynarodowy system walutowy*, Poltext, Warszawa.
- Prechter R.R., Allman D.A. (1989), *Another Approach to Option Based Sentiment Indicators*, „Market Technicians Association Journal”, Vol. 34, No. 1.
- Pring M. (2002), *Technical Analysis Explained*, McGraw-Hill, New York.
- Sharpe W.F. (1995), *Investments*, Prentice Hall International, London.
- Sokalska M. (1995), *Efektywne rynki walutowe*, „Ekonomista”, nr 5.



## **CZĘŚĆ II**

# **STABILIZATORY I DESTABILIZATORY WZROSTU GOSPODARCZEGO**



**Radosław Kotkowski**

## **ANALIZA CZYNNIKÓW DETERMINUJĄCYCH GLOBALNY WZROST CEN ŻYWNOSCI W OKRESIE 01.2010-03.2011**

**Słowa kluczowe:** *globalny wzrost cen żywności, indeks cen żywności, indeks produkcji żywności, indeks zapotrzebowania na żywność*

**Abstrakt:** Celem artykułu jest przybliżenie czytelnikowi problemu gwałtownego globalnego wzrostu cen produktów żywnościowych, którego początek datuje się od 2010 r. Autor za pomocą danych udostępnionych przez międzynarodowe instytucje oraz na podstawie krajowej i zagranicznej literatury przedmiotu stara się odpowiedzieć na pytania dotyczące skali, wpływu oraz przyczyn tego zjawiska. Według autora przyczyn wzrostu należy doszukiwać się w kilku czynnikach, m.in.: panice, spekulacji oraz we wzroście cen ropy. Uważa on jednak, że głównym powodem obserwowanego zjawiska jest „luźna” polityka monetarna Stanów Zjednoczonych Ameryki.

## **ANALYSIS OF FACTORS DETERMINING THE GLOBAL INCREASE OF FOOD PRICES BETWEEN 01.2010 AND 03.2011**

**Keywords:** *increase of food prices worldwide, food price index, food production index, food demand index*

**Abstract:** The aim of this paper is to present the problem of rapid global increase of food products prices, the origin which dates back to 2010. The author tries to answer the questions about: scale, impact and causes of food prices rise on the basis of the data provided by various international institutions, and literature writ-

ten by national and foreign analysts. The factors cover panic, speculation and the increase in oil prices. However main reason for the observed phenomenon is the loose monetary policy of the United States of America.

## WPROWADZENIE

Obserwowany przez nas wszystkich gwałtowny wzrost cen produktów żywnościowych jest jednym z najważniejszych i najbardziej ponurych zjawisk ostatniej dekady. Jak prezentuje się on w skali całego globu? Jak wpływa na jego mieszkańców? I wreszcie – jakie są jego przyczyny?

Głównym celem tego artykułu jest próba odpowiedzi na te trzy pytania, ze szczególnym uwzględnieniem analizy przyczyn tego zjawiska. Poszukując przyczyn, przeanalizowano trzy popularne hipotezy dotyczące sytuacji, w jakiej się znaleźliśmy.

## WZROST CEN ŻYWNOSCI W SKALI GLOBALNEJ

W niniejszej pracy ukazano zmiany ceny żywności w okresie od stycznia 2010 r. do marca 2011 r. Przedstawiono je na wykresie 1, zbudowanym na podstawie Indeksu Cen Żywności<sup>1</sup> (ang. *Food Price Index*) – wskaźnika stworzonego przez instytucję FAO<sup>2</sup>:

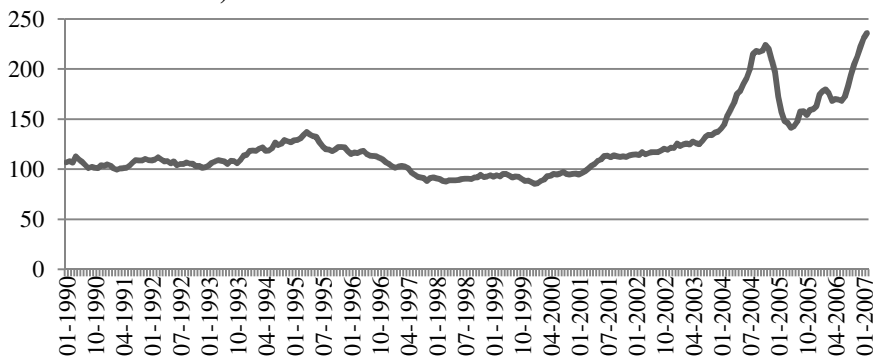
Niemalże 31% wzrost cen artykułów żywnościowych (w okresie od stycznia 2010 r. do lutego 2011 r.), potwierdzony również przez inną międzynarodową organizację – Bank Światowy i jego publikację „Food Price Watch” (The World Bank, 2011a, s. 1), z całą pewnością udowadnia, że opisywane zjawisko, *nota bene* już drugie w XXI wieku, należy do grona jednych z najpoważniejszych problemów, z jakimi borykać musi się ludzkość.

---

<sup>1</sup> Indeks Cen Żywności jest średnią ważoną pięciu grup artykułów żywnościowych: mięsa, nabiału, zbóż, olejów oraz tłuszczu oraz cukru. Wagą jest przeciętny udział tych grup w łącznym eksporcie żywności w latach 2002-2004.

<sup>2</sup> Organizacja Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (ang. *Food and Agriculture Organization of the United Nations*).

**Wykres 1. Kształtowanie się Indeksu Cen Żywności w okresie 01.1990-02.2011 (lata 2002-2004=100)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2011).

Trochę patetyczne słowa wydają się uzasadnione, kiedy przyglądamy się problemowi z punktu widzenia innego niż europejski lub amerykański. Wydatki na żywność stanowiące około 25%<sup>3</sup> wydatków przeciętnego polskiego domowego budżetu, w innych krajach rozwiniętych nawet mniej (Eurostat, 2008) – są dla nas zjawiskiem uciążliwym, jednak niestanowiącym zbyt dużego zagrożenia. Sytuacja jest odmienna w krajach takich jak: Tunezja, Egipt i Libia, gdzie takie wydatki stanowią około 56% domowych kosztów (Gadomski, 2011, s. 1). Dodajmy to tego fakt, iż wspomniane kraje znajdują się w grupie 10 największych importerów pszenicy (Winiecki, 2011, s. 41), a światowa cena pszenicy, w okresie od czerwca do grudnia 2010 r. wzrosła o 75% (The World Bank, 2011a, s. 3). Przestaje dziwić, że ostatnie rewolucje w krajach Afryki Północnej nazywane są przez niektórych komentatorów „rewolucją głodnych” (Krupa, 2011).

Problemy z żywnością nie dotyczą jedynie Afryki Północnej – według danych z 2005 r. 48,6% populacji globu (czyli 3,14 mld ludzi) żyje za mniej niż 2,5 USD dziennie (Chen, Ravallion, 2008, s. 31). Jak działa na nich wzrost cen żywności obrazuje fragment artykułu pt. „*Za jedzenie jak za zboże*” autorstwa Jędrzeja Winieckiego: „w Indiach, gdzie miliony rodzin wydają na jedzenie najwyżej pół dolara dziennie, roczna inflacja cen produktów żywnościowych sięga 18%. Przy czym już 10% podwyżka oznacza, że 60% mieszkańców Indii codziennie rezygnuje z jednego posiłku” (Winiecki, 2011, s. 41).

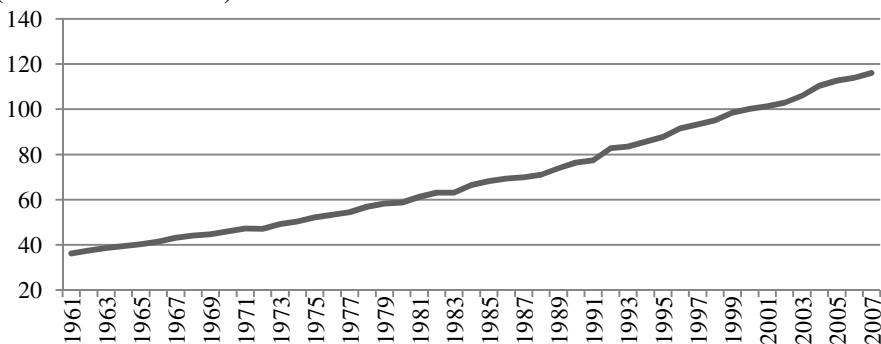
<sup>3</sup> Mimo, że dane źródłowe pochodzą z 2005 r., zakładać możemy, iż udział ten zmniejszył się (lub będzie się zmniejszał) zgodnie z prawem Engla.

## POPYT I PODAŻ NA RYNKU ŻYWNOŚCI

Pierwsza z hipotez wzrostu cen żywności, odnosi się do znanego wszystkim prawa popytu i podaży – w myśl którego wzrost ten spowodowany został zmniejszeniem produkcji żywności, wzrostem jej spożycia, bądź synergicznym efektem obu tych zjawisk.

Zacznijmy od przedstawienia, jak kształtowała się podaż produktów żywnościowych na świecie na przestrzeni ostatniego półwiecza. Posłużymy się do tego Indeks Produkcji Żywności<sup>4</sup> (ang. *Food Production Index*) tworzony przez Bank Światowy.

**Wykres 2. Kształtowanie się Indeksu Produkcji Żywności w latach 1961-2007 (lata 1999-2001=100)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Food Production Index (The World Bank, 2011b).

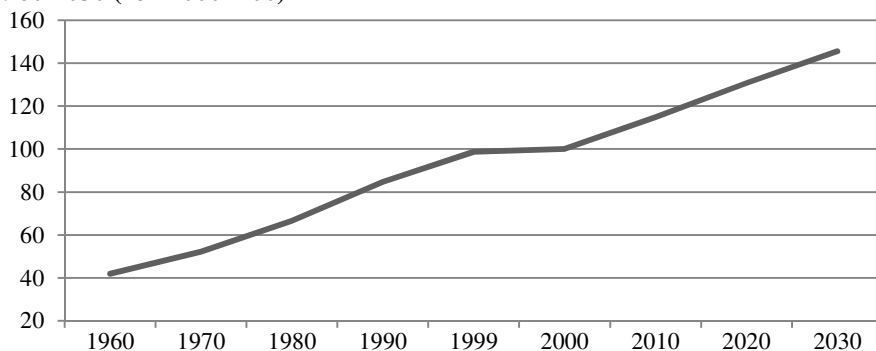
Z uwagi na brak nowszych danych oraz liniową tendencję rozwojową produkcji żywności założono, że do dnia dzisiejszego produkcja ta nadal rośnie. Głównym problemem rolnictwa jest jego zależność od pogody – zdarzyć się mogą, w wyniku niekorzystnych warunków, negatywne szoki podażowe. Upały w Europie Wschodniej, powodzie w Australii, Kanadzie oraz Brazylii, susze w Argentynie i Chinach czy też, prowadzące do embarga na eksport zbóż, pożary w Rosji (Karnaszewski, 2011, s. 1; Winięcki, 2011, s. 42; Chądzyński, 2011a, s. 1; Lipszyc, 2011a, s. 3) – zdają się potwierdzać, że właśnie z takim szokiem mamy do czynienia. Jednakże według Andrzeja Kalickiego z Zespołu Monitoringu Rynków Zagranicznych FAMMU/FAPA efekt tego szoku powinien zostać zneutralizowany przez

<sup>4</sup> Wskaźnik Produkcji Żywności obejmuje wszystkie uprawy żywności, które są uważane za jadalne i które zawierają składniki odżywcze. Kawa i herbata są wyłączone, gdyż nie mają wartości odżywczej.

zapasy poczynione po nauce z roku 2007 (wykres 1), przyczyna tego gwałtownego wzrostu leży w spekulacji (Chądzyński, 2011b, s. 2) – szerzej omawianej w dalszym rozdziale.

Z uwagi na trudności z pozyskaniem danych dotyczących zapotrzebowania na produkty żywnościowe, na potrzeby niniejszej pracy opracowano autorski – Indeks Zapotrzebowania Na Żywność. Ograniczoność danych wymusiła następujące założenie: globalny popyt na żywność jest iloczynem całkowitej światowej populacji i przeciętnej globalnej konsumpcji żywności *per capita* (kcal *per capita* na dzień)<sup>5</sup>. Po zindeksowaniu otrzymanych danych (rok 2000 przyjęto za bazowy) otrzymano następujący wykres:

**Wykres 3. Kształtowanie się Indeksu Zapotrzebowania Na Żywność w latach 1960-2030 (rok 2000=100)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych United Nations (2001, s. 5) i World Health Organization (2003, s. 15).

Podobnie jak w przypadku Indeksu Produkcji, tak i tym razem mamy do czynienia z wykresem o liniowym trendzie rozwojowym. Jednak z uwagi na prostotę Indeksu, nie można na jego podstawie wysuwać zbyt daleko idących wniosków. Uzasadnione będzie tylko stwierdzenie: wzrost popytu na żywność ma charakter ewolucyjny, nie zaś rewolucyjny. W związku z tym, wydaje się być niemożliwym zaistnienie zjawiska szoku popytowego, które długotrwale podnosiłoby ceny (poza pewnym wyjątkiem omó-

<sup>5</sup> Zaznaczenia wymagają dwie bardzo istotne rzeczy. Po pierwsze, dane dotyczące wielkości światowej populacji zaczerpnięte z publikacji ONZ pt. „The World at Six Billion” pochodzą z roku 2001 i są danymi szacunkowymi (praktycznie rzecz biorąc nie da się policzyć wszystkich mieszkańców Ziemi), wielkość populacji w latach 2010, 2020 oraz 2030 jest oczywiście tylko szacunkiem tejże organizacji. Po drugie, dane o przeciętnym spożyciu nierzadko różniły się czasowo z danymi ONZ – w takich wypadkach (z uwagi na liniową tendencję wzrostu spożycia) autor zastosował średnie arytmetyczne w celu zdobycia interesujących danych. Dodatkowo, podobnie jak w przypadku danych ONZ część danych stanowi jedynie prognozy.

wionym w następnym podrozdziale). Jesteśmy świadkami krótkotrwałego wzrostu cen żywności spowodowanego paniką – tak jak w przypadku problemu wzrostu cen cukru w Polsce (Solska, 2011, s. 43). Wspominana panika spowodowała, że w momencie, w którym na krajowym rynku cukier kosztował ponad 5 PLN, u naszych zachodnich sąsiadów – Niemców – kosztował on mniej niż 3 PLN (Lipszyc, 2011a, s. 1; Chrupczalski, 2011, s. 4).

Krótko podsumowując: ostatni wzrost cen żywności nie ma (lub raczej nie powinien mieć) swoich źródeł w samym popycie i podaży, ale raczej w ludzkich zachowaniach – panice i spekulacji.

## ROPA I JEJ ALTERNATYWY

Ważną przyczyną wzrostu cen żywności jest wzrost cen paliw, szczególnie ropy naftowej. Istnieją trzy przyczyny takiego stanu rzeczy.

Powód pierwszy – nowoczesna produkcja rolna, w znacznej mierze opierająca się na zdobyczach techniki, jest bardzo energochłonna. W związku z tym każdy wzrost cen ropy naftowej powoduje wzrost kosztów produkcji i transportu. Te zaś wpływają na wzrost cen (Nomura, 2010, s. 17; Lipszyc, 2011a, s. 4).

Powód drugi – wzrost cen ropy naftowej oznacza, że cena ściśle skorelowanego z nią dobra substytucyjnego, jakim jest gaz ziemny, również rośnie. Gaz ziemny jest zaś jednym z głównych składników używanych do produkcji nawozów sztucznych (Nomura, 2010, s. 17). Wpływ cen nawozów na produkcję żywności doskonale przedstawia statystyka Banku Światowego. Według niej w 2007 r. w USA koszty nawozów oraz innych chemikaliów odpowiadały 34% kosztów produkcji kukurydzy i 27% kosztów produkcji pszenicy (The World Bank, 2009, s. 61).

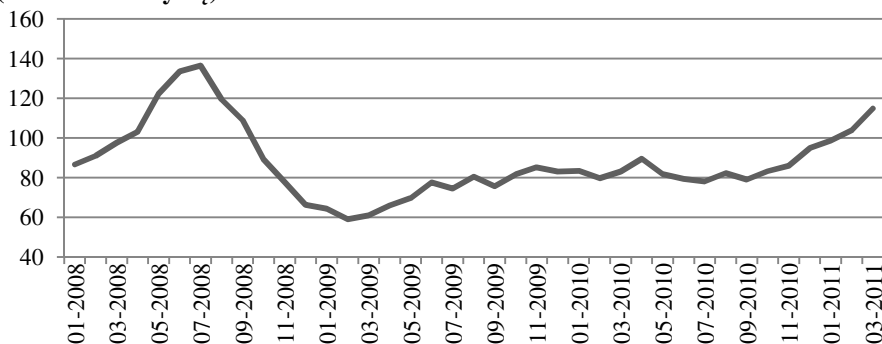
Ostatnią przyczyną są biopaliwa i ich wpływ na, wcześniej opisywane, popyt i podaż. Działanie to jest obustronne. Po pierwsze, wzrost popytu na biopaliwa zwiększa zapotrzebowanie na niejadalne uprawy rolne, z których się je otrzymuje – co ogranicza podaż produktów żywnościowych. Po drugie, rynek biopaliw korzysta z zasobów rynku roślin żywieniowych i przeznaczają je na produkcję. Na przykład w roku 2010 ok. 33% wyprodukowanej w Stanach Zjednoczonych kukurydzy została przerobiona na etanol, co zmniejszyło światowe zapasy tego dobra o 8% (Gadomski, 2011, s. 1). Prócz kukurydzy do takich roślin zaliczamy na przykład: soję, trzcinę cukrową, palmę olejową. Opisywane zjawisko (wzrost popytu na biopaliwa) możemy zaobserwować, gdy cena za baryłkę ropy przekroczy określoną granicę (80 USD). Według firmy Nomura, badającej to zjawisko wraz



z Międzynarodowym Funduszem Walutowym, dopiero po przekroczeniu tej granicy pojawia się korelacja pomiędzy cenami ropy a cenami żywności (Nomura, 2010, s. 17).

Reasumując: wpływ ropy na żywność ma znaczenie. Tym bardziej, że na ceny ropy (patrz wykres 4) wpływają zaledwie dwa czynniki: „prawo popytu i podaży oraz strach” – jak czytamy w artykule pt. „The price of fear” tygodnika „The Economist” (2011b). Badacze z Banku Światowego wyliczyli, że wzrost cen paliw o 10% powoduje: 2,5% wzrost cen metali, 2,7% wzrost cen żywności i 5,5% wzrost cen nawozów. Wzrosty stają się znacznie większe kiedy ropa kosztuje więcej niż 80 USD (Nomura, 2010, str. 17).

**Wykres 4. Kształtowanie się cen<sup>6</sup> ropy typu Brent w okresie 01.2008-03.2011 (w USD za baryłkę)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Trading Economics (2011).

## SPEKULACJA I POLITYKA PIENIĘŻNA

Istnieje wspólny mianownik, który łączy obecny wzrost cen żywności i ropy (patrz wykresy 1 oraz 4), a jest nim spekulacja. Przyczyny takiego stanu rzeczy są następujące:

- rynek produktów żywnościowych jest silnie zależny od warunków pogodowych i klimatycznych. Czynnikiem ten w połączeniu z długim okresem produkcji, znacznie utrudnia oszacowanie wielkości podaży (Koziołek, 2011, s. 3). To z kolei przyciąga kapitał spekulacyjny (Chądzyński, 2011b, s. 2). Według Andrzeja Kalickiego jest on odpowiedzialny za 70-80% wzrostu cen (Chądzyński, 2011a, s. 1). Wtórnie mu w tym twierdzeniu Minister Rolnictwa Marek Sawicki – dodając również, że:

<sup>6</sup> Ceny podane na wykresie są średnimi arytmetycznymi cen w danym miesiącu.

„pszenica ze zbiorów 2010 r. została sprzedana już 15 razy. Są to wirtualne kontrakty, za którymi nie idą dostawy” (Lipszyc, 2011b, s. 1);

- rynek ropy naftowej pod względem podatności na spekulacje nie różni się wiele od rynku żywności. Nie dziwi więc fakt, że w efekcie niepoko-  
jów w Afryce Północnej i Bliskim Wschodzie ceny ropy rosną, bowiem rejon ten produkuje ponad 1/3 światowej ropy (The Economist, 2011a). Ceną zaczynają dyktować emocje.

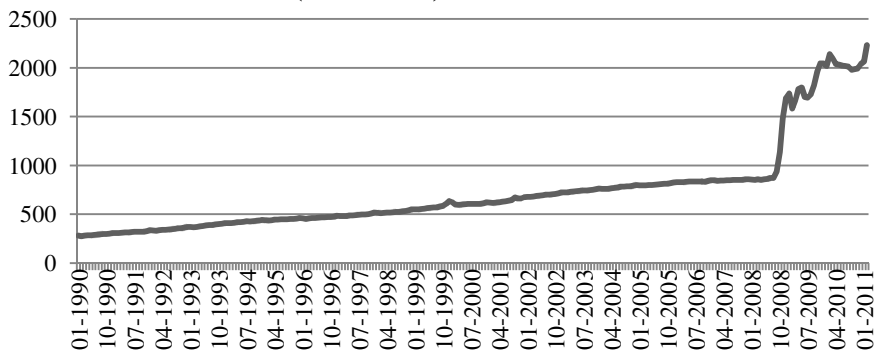
Wydaje się, że potępienie „spekulantów” jako źródła wszelkiego zła, nie jest jednak w pełni zasadne. Po pierwsze dlatego, że nie każdy kontrakt terminowy jest efektem jedynie giełdowej gry. Nierzadko służy on rolnikom i firmom przetwórczym do zarządzania ryzykiem (Koziołek, 2011, s. 2). Po drugie koncentrowanie się na „spekulantach” jest skupianiem się na objawach, a nie na przyczynach.

Za przyczynę można uznać, stosowane przez System Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych, luzowanie ilościowe (ang. *quantitative easing*), którego wpływ przedstawiono na wykresie 5. Musimy pamiętać, że wpompowywane w rynek amerykański setki miliardów dolarów nie znikają w próżni. Trafiają one do różnorodnych instytucji (tych, które posiadały obligacje skarbowe USA), a te gwałtownie dokapitalizowane (i za sprawą ekstremalnie niskich stóp procentowych) zaczynają inwestować, często ryzykownie i spekulacyjnie. Niski koszt dolara sprawia, że wysokie ryzyko jest bardziej akceptowalne (Chądryński, 2011a, s. 1).

Istnieją jeszcze dwa aspekty wyżej opisanego problemu:

- gwałtowny wzrost podaży pieniądza przekładający się na inflację dolara (Murphy, 2011), która, z uwagi na jego światową pozycję, szybko eksportowana jest na cały świat, gdzie dodatkowo destabilizuje inne rynki;
- istnieje prawdopodobieństwo, że Fed w pewnym momencie postanowi podnieść stopy procentowe, co doprowadzi do korekty na rynku; nie do końca wiadome jest, jak na taką zmianę zareagują ceny ropy oraz żywności, lecz pewne jest, że czekają nas niemałe zmiany (Kwiecień, 2011, s. 2).

**Wykres 5. Kształtowanie się skorygowanej bazy monetarnej (AMBNS) w okresie 01.1990-02.2010 (w mld USD)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Federal Reserve Bank of St. Louis (2011).

## ZAKOŃCZENIE

Celem pracy była próba odpowiedzi na pytania zadane we wstępie. Nie ulega wątpliwości, że przytoczone dane jasno wskazują na ogrom problemu, jakim jest wzrost cen żywności. Niezaprzeczalny jest także fakt, iż omawiane zjawisko ma znaczny wpływ na jakość życia ludzi na całym globie.

Analiza przyczyn pokazała, że głównym czynnikiem determinującym wzrost cen żywności jest polityka monetarna Stanów Zjednoczonych Ameryki oraz podążająca za nią spekulacja, która wyprowadza z równowagi wzajemnie na siebie oddziałujące rynki żywności i ropy naftowej.

Bardzo niepokojący jest fakt, iż lekkomyślna polityka pieniężna jednego kraju ma tak duży wpływ na cały świat.

## LITERATURA

- Chądzyński M. (2011a), *Tani pieniądz podnosi ceny żywności*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/01/18/tani-pieniadz-podnosi-ceny-zywnosci/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Chądzyński M. (2011b), *Zboża potaniały tylko na chwilę*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/03/21/zboza-potaniały-tylko-na-chwilę/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Chen S., Ravallion M. (2008), *The developing world is poorer than we thought, but no less successful in the fight against poverty*,

- [http://siteresources.worldbank.org/JAPANINJAPANESEEXT/Resources/515497-1201490097949/080827\\_The\\_Developing\\_World\\_is\\_Poorer\\_than\\_we\\_Thought.pdf](http://siteresources.worldbank.org/JAPANINJAPANESEEXT/Resources/515497-1201490097949/080827_The_Developing_World_is_Poorer_than_we_Thought.pdf) (stan na 06.04.2011 r.).
- Chrupczalski S. (2011), *Cukier centralnie planowany*, <http://mises.pl/wp-content/uploads/2011/03/Chrupczalski-20110323-Cukier-centralnie-planowany.pdf> (stan na 06.04.2011 r.).
- Eurostat (2008), *Household consumption expenditure*, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Household\\_consumption\\_expenditure](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Household_consumption_expenditure) (stan na 06.04.2011 r.).
- FAO (2011), *Food Price Index*, <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Federal Reserve Bank of St. Louis (2011), *St. Louis Adjusted Monetary Base (AMBNS)*, <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/AMBNS> (stan na 06.04.2011 r.).
- Gadomski W. (2011), *Bliski Wschód drży w posiadach*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/02/21/bliski-wschod-drzy-w-posiadach/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Karnaszewski P. (2011), *Samotność Egipcjanina*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/wydarzenia/samotnosc-egipcjanina,12488,1> (stan na 06.04.2011 r.).
- Koziołek A. (2011), *Rolnik nie zarabia na rosnących cenach żywności*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/03/25/rolnik-nie-zarabia-na-rosnacych-cenach-zywnosci/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Krupa K., *“Rewolucja głodnych”*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/komentarze-video/rewolucja-glodnych,11883,1> (stan na 06.04.2011 r.).
- Kwicień P (2011), *Kiedy Fed zgasi światło*, <http://www.forbes.pl/artykuly/sekcje/poradnik-inwestora-2011/kiedy-fed-zgasi-swiatlo,12923,1> (stan na 06.04.2011 r.).
- Lipszyc J. (2011a), *Coraz droższy chleb powszedni, cukier już nie krzepi*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/03/14/coraz-drozszy-chleb-powszedni-cukier-juz-nie-krzepi/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Lipszyc J. (2011b), *Sawicki: mit wolnego rynku obalili sami finansisci*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2011/03/04/sawicki-mit-wolnego-ryku-obalili-sami-finansisci/> (stan na 06.04.2011 r.).
- Murphy R. (2011), *Investors Finally Fear the Inflation Precipice*, <http://mises.org/daily/5038/Investors-Finally-Fear-the-Inflation-Precipice> (stan na 06.04.2011 r.).
- Nomura (2010), *The coming surge in food prices*, <http://www.scribd.com/doc/37155965/Nomura-Food-09-08> (stan na 06.04.2011 r.).
- Trading Economics (2011), *Brent Crude Oil*, <http://www.tradingeconomics.com/Economics/Commodities.aspx?Symbol=COG1> (stan na 06.04.2011 r.).
- Solska J. (2011), *Śładki i stony*, „Polityka”, nr 14 (2801).
- The Economist (2011a), *The 2011 oil shock*, <http://www.economist.com/node/18281774> (stan na 06.04.2011 r.).
- The Economist (2011b), *The price of fear*, <http://www.economist.com/node/18285768> (stan na 06.04.2011 r.).

- The World Bank (2009), *Global Economic Prospects: Commodities at the Crossroads*, [http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2009/Resources/10363\\_WebPDF-w47.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2009/Resources/10363_WebPDF-w47.pdf) (stan na 06.04.2011 r.).
- The World Bank (2011a), *Food Price Watch*, [http://siteresources.worldbank.org/INTPREMNET/Resources/Food\\_Price\\_Watch\\_Feb\\_2011\\_Final\\_Version.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPREMNET/Resources/Food_Price_Watch_Feb_2011_Final_Version.pdf) (stan na 06.04.2011 r.).
- The World Bank (2011b), *Food Production Index*, <http://data.worldbank.org/indicator/AG.PRD.FOOD.XD/countries/1W?display=graph> (stan na 06.04.2011 r.).
- United Nations (2001), *The World at Six Billion*, <http://www.un.org/esa/population/publications/sixbillion/sixbilpart1.pdf> (stan na 06.04.2011 r.).
- Winięcki J. (2011), *Za jedzenie jak za zboże*, „Polityka”, nr 8 (2795).
- World Health Organization (2003), *Diet, Nutrition and the Prevention of Chronic Diseases*, [http://whqlibdoc.who.int/trs/WHO\\_TRS\\_916.pdf](http://whqlibdoc.who.int/trs/WHO_TRS_916.pdf) (stan na 06.04.2011 r.).



**Marcin Moks**

**POSZUKIWANIE RÓWNOWAGI POMIĘDZY  
STABILNOŚCIĄ FINANSOWĄ A DOBROBYTEM  
W REFORMACH SYSTEMÓW EMERYTALNYCH  
W SZWECJI I NIEMCZECH**

**Słowa kluczowe:** *system emerytalny-Szwecja, system emerytalny-Niemcy, system emerytalny-finance, zagrożenie ubóstwem*

**Abstrakt:** Rosnąca długość życia połączona z niekorzystnymi zmianami demograficznymi w istotny sposób wpłynęła na kondycję finansową systemów emerytalnych wielu krajów rozwiniętych. Spowodowało to konieczność wprowadzenia w nich zmian, mających na celu uzdrowienie ich sytuacji finansowej. Celem artykułu jest prezentacja reform w systemach emerytalnych Szwecji i Niemiec, prowadzących do zmniejszenia nierównowagi finansowej oraz ich wpływu na wysokość emerytur.

Artykuł rozpoczyna krótka prezentacja obecnie funkcjonujących systemów emerytalnych w Szwecji oraz Niemczech. Następnie przedstawione zostały mechanizmy funkcjonujące w obu systemach, których zadaniem jest stabilizacja ich sytuacji finansowej. Ostatnia część artykułu skupia się na analizie wysokości świadczeń emerytalnych w Szwecji oraz Niemczech.

System emerytalny w Szwecji zapewnia wyższe świadczenia w porównaniu z systemem niemieckim, a ich wysokość ulega niewielkim wahaniom w latach 2004-2009. Analizując stopy zagrożenia ubóstwem dla populacji Szwecji i Niemiec przed i po uwzględnieniu transferów socjalnych, można określić istotność świadczeń emerytalnych w zapewnieniu adekwatnego poziomu dochodów w późnym wieku. W przypadku Niemiec pominięcie transferów socjalnych podnosi stopy zagrożenia ubóstwem w mniejszym stopniu niż w Szwecji.

## SEEKING THE BALANCE BETWEEN THE FINANCIAL STABILITY AND WELFARE IN THE REFORMS OF PENSION SYSTEMS IN SWEDEN AND GERMANY

**Keywords:** *pension system-Sweden, pension system-Germany, pension system-finance, risk of poverty*

**Abstract:** Aging population and unfavourable demographical transformation are the main threats to financial situation of the pension schemes in most of the developed countries. This cause changes in pension systems which consolidate their financial position. The aim of this paper is to show reforms made in Swedish and Germany pension schemes, which purpose was to decline inequity in financial condition, and their influence on pensions.

The article begins with the short overview of pension schemes in Sweden and Germany. Next it is presented the solutions for the improvement in the finance of pension schemes. The last part of the article focuses on the analysis of pension benefits in Sweden and Germany.

Swedish pension scheme provides higher benefits than German, also their fluctuation are slighter in analyzed period of time between 2004 and 2009. The at-risk-of-poverty rates for Sweden and Germany, before and after social transfers give opportunities to determine the importance of retirement benefit in ensuring an adequate level of income in old age. In case of the Germany, the omission of social transfers, raise the at-risk-of-poverty rate slighter than in Swedish case.

### WPROWADZENIE

Osoby pobierające świadczenia emerytalne w większości krajów europejskich mogą cieszyć się stosunkowo wysokimi dochodami zapewnianymi przez hojne systemy emerytalne. W połączeniu z rosnącą długością życia, niskim efektywnym wiekiem emerytalnym, spadającym tempem wzrostu produktywności oraz stosunkiem osób pobierających emeryturę do osób opłacających składki, przyszłość systemów emerytalnych jest niepewna (Pestieau, 2006, s. 114-115). Zmiany te są szczególnie niebezpieczne dla systemów repartycyjnych, w których zmniejszanie bazy płatników utrudnia gromadzenie odpowiednich funduszy, koniecznych do wypłaty emerytur.

Celem artykułu jest prezentacja zmian w systemach emerytalnych Szwecji i Niemiec, prowadzących do zmniejszenia nierównowagi finansowej oraz ich wpływu na wysokość emerytur. Dwie pierwsze części artykułu przedstawiają zmiany wprowadzone w obu krajach oraz obecny kształt sys-



temów. Następnie zaprezentowane zostały mechanizmy służące stabilizacji finansowej w omawianych krajach. Ostatnia część artykułu prezentuje analizę wysokości świadczeń emerytalnych w Szwecji i Niemczech.

## REFORMY SYSTEMU EMERYTALNEGO W SZWECJI

Obowiązkowe ubezpieczenie emerytalne w Szwecji wprowadzono w 1913 r. Gruntowne reformy emerytalne zostały przeprowadzone w 1935 r. i 1946 r. Pierwsza z nich zmieniła konstrukcję systemu z kapitałowego na repartycyjny, natomiast w 1946 r. emerytura podstawowa zastąpiła emeryturę zależną od dochodów. Na mocy referendum z 1959 r. emerytura dodatkowa (*Allmän Trilläggs pension – ATP*) stała się obowiązkowa. W 1976 r. ustawy wiek emerytalny został obniżony z 67 do 65 lat, umożliwiające zostało przechodzenie na częściową emeryturę. Generalna reforma systemu została zatwierdzona w 1994 r., a ostateczny kształt system przyjął w 1998 r. Zmiany obejmowały stopniowo kolejne pokolenia, począwszy od osób urodzonych w 1938 r., świadczenia osób urodzonych po 1954 r. w całości będą zapewnione przez nowy system emerytalny (Palme, Svensson, 2008, s. 366-367).

Publiczny system emerytalny Szwecji został zreformowany z trzech ważnych powodów: niestabilności finansowej, nierównej redystrybucji dochodów oraz braku czynników motywujących obywateli do późniejszego przechodzenia na emeryturę (Honekamp, 2007, s. 141-142).

Podstawowym celem systemu emerytalnego w Szwecji jest zapewnienie adekwatnego poziomu dochodów wszystkich obywateli. Obecne rozwiązania zapewniają gwarantowane świadczenie zaspokajające minimalny standard życia osobom w wieku emerytalnym i są finansowane z ogólnych dochodów podatkowych (Sundén, 2006, s. 141). Emerytura gwarantowana (*Garantipension*) jest wypłacana, kiedy dochody samotnej osoby mieszczą się w przedziale od 15% do 38% (w 2006 r.) przeciętnego wynagrodzenia (OECD, 2009a, s. 260). Uprawnione do jej otrzymania są osoby mieszkające w Szwecji lub kraju Unii Europejskiej przez okres 40 lat. Jest wypłacana od momentu kiedy uprawniony ukończy 65 lat (Sjögren Lindquist, Wadensjö, 2009, s. 586).

Składka przekazywana na cel publicznego systemu emerytalnego wynosi 18,5% dochodu, opłacana w połowie przez pracownika i pracodawcę. Uiszczenie składki emerytalnej powoduje nabycie uprawnień emerytalnych. Do dochodów podlegającym obciążeniu składką emerytalną należą: dochody z tytułu zatrudnienia, samozatrudnienia, świadczenia chorobowe-

go, niepełnosprawności oraz zasiłku dla bezrobotnych (Sjögren Lindquist, Wadensjö, 2009, s. 584-585).

Repartycyjną część publicznego systemu emerytalnego w Szwecji stanowi emerytura dochodowa (*Inkomstpension*). Jest to rozwiązanie określane jako NDC (*national accounts defined contribution*). Składki pracowników są rejestrowane na indywidualnych kontach. Zgromadzone uprawnienia są waloryzowane stopą równą realnemu wzrostowi płac *per capita*. Kiedy sytuacja finansowa systemu jest niestabilna, waloryzacja jest modyfikowana przez automatyczny mechanizm stabilizujący. Wiek przejścia na emeryturę jest wyznaczany elastycznie. Świadczenie emerytalne w ramach emerytury dochodowej może być wypłacane od 61 roku życia (Sundén, 2006, s. 138).

Ustalenie rocznej wysokości świadczenia następuje poprzez podzielenie salda konta emerytalnego przez współczynnik renty dożywotniej, którego wartość jest ustalona w oparciu o przewidywaną długość życia oraz powiększona o roczną stopę zwrotu w wysokości 1,6%. Przyznane świadczenia są waloryzowane na podstawie wskaźnika cen towarów i usług oraz zmian przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce (Honekamp, 2007, s. 142).

Kapitałową część publicznego systemu emerytalnego Szwecji tworzy emerytura dodatkowa (*Premiepension*), będąca systemem o zdefiniowanej składce. Z ogólnej składki 2,5 p.p. przekazywane jest na rzecz części kapitałowej. Zgromadzone środki są inwestowane w jednostki uczestnictwa wybranego przez ubezpieczonego funduszu emerytalnego (Lawson, 2005, s. 82).

Najważniejszą formą prywatnego zabezpieczenia emerytalnego są emerytury pracownicze (*Tjänstepension*), obejmujące ponad 90% pracowników na podstawie umów zbiorowych. Zostały one podzielone na cztery główne systemy: pracowników administracji rządowej, pracowników władz samorządowych, pracowników fizycznych prywatnych przedsiębiorstw (SAF-LO), pracowników umysłowych prywatnych przedsiębiorstw (ITP) (Sjögren Lindquist, Wadensjö, 2009, s. 586).

## REFORMY SYSTEMU EMERYTALNEGO W NIEMCZECH

Niemiecki system zabezpieczenia społecznego jest najstarszym systemem na świecie. Został on wprowadzony przez kanclerza Ottona von Bismarcka w 1889 r. Problemy finansowe będące konsekwencją Wielkiego Kryzysu oraz II Wojny Światowej spowodowały przekształcenie systemu z kapitałowego w repartycyjny. Lata 60. i 70. XX wieku zaowocowały

wyraźnym wzrostem stopy zastąpienia oraz uelastycznieniem wieku emerytalnego. Wprowadzona metoda indeksacji świadczeń w oparciu o wzrost wynagrodzeń brutto spowodowała, iż świadczenia rosły szybciej niż płace i inflacja. Przyjęte rozwiązania przyczyniły się do pogorszenia sytuacji finansowej systemu, którą próbowano naprawić począwszy od 1992 r. poprzez szereg pomniejszych zmian, obejmujących m.in. zmiany w rachunku aktuarialnym, wprowadzeniu indeksacji świadczeń w oparciu o wynagrodzenia netto czy wprowadzenie częściowej emerytury (Börsch-Supan, Schnabel, 2008, s. 147-148).

Konstrukcja publicznego systemu emerytalnego w Niemczech nie uwzględnia emerytury minimalnej. Świadczenie minimalne w okresie starości (*Grundsicherung im Alter und bei der Erwerbsminderung*) zostało wprowadzone w 2001 r. Jest ono przyznawane na wniosek i zgodnie z potrzebami osoby, która ukończyła 65 rok życia. Wysokość świadczeń jest podobna do wysokości świadczeń pomocy społecznej. Podczas rozpatrywania wniosku badaniu podlega status majątkowy wnioskodawcy (Ratajczak-Tuchołka, 2010, s. 61).

Zasadniczą część publicznego systemu emerytalnego w Niemczech stanowi ustawowe ubezpieczenie emerytalne (*Gesetzliche Rentenversicherung – GRV*). Obejmuje ono wszystkich pracowników najemnych, osoby samozatrudnione, których działalność przypomina pracę najemną oraz osoby pobierające świadczenia socjalne (Płóciennik, 2010, s. 18).

Składka w wysokości 19,9% (stan na 1.01.2007 r.) miesięcznego wynagrodzenia brutto jest opłacana w połowie przez pracodawcę i pracownika (BMAS, 2009, s. 133). Wiek emerytalny został podniesiony z 65 do 67 lat w 2007 r. Począwszy od 2012 r. stopniowo obejmowane będą nim osoby urodzone po 1947 r. Możliwe będzie wcześniejsze przejście na emeryturę, nie wcześniej niż 36 miesięcy przed osiągnięciem ustawowego wieku emerytalnego. Wysokość pobieranego świadczenia jest stosownie zmniejszana (Rüb, Lamping, 2010, s. 146-147).

Ubezpieczony w zależności od wysokości podstawy składki uzyskuje indywidualnie obliczone punkty płacowe (*Entgeltpunkte*) będące ilorazem indywidualnej i przeciętnej podstawy wymiaru składki osób podlegających ubezpieczeniu w danym roku. Osoba zarabiająca średnią płacę uczestnika systemu otrzyma 1 punkt płacowy, osoba zarabiająca połowę przeciętneho wynagrodzenia ubezpieczonych – 0,5 punktu. Podstawę miesięcznego świadczenia stanowi iloczyn zgromadzonych punktów płacowych i wskaźnik przejścia na emeryturę. Otrzymana wartość mnożona jest przez aktuarialną wysokość emerytury, która odzwierciedla pieniężną wartość pojedynczego punktu płacowego (Ratajczak-Tuchołka, 2010, s.59-60). Wartość

punktu płacowego w 2009 r. dla landów zachodnich wynosiła 26,56 EUR, natomiast dla wschodnich – 23,34 EUR (BMAS, 2009, s. 131).

Zmiany w ustawowym ubezpieczeniu emerytalnym istotnie wpłynęły na obniżenie wysokości przyszłych emerytur. Kompensacji spadku dochodów służyć mają dodatkowe pracownicze ubezpieczenia emerytalne oraz prywatne ubezpieczenie emerytalne (Bonin, 2009, s. 554).

Wprowadzona w 2002 r. tzw. emerytura Riestera obejmuje członków GRV, jako dobrowolna, dodatkowa forma zabezpieczenia dochodów w podeszłym wieku. Osoba decydująca się na uczestnictwo w systemie może wybierać spośród wielu rodzajów produktów ubezpieczeniowych, zgodnych z systemem emerytalnym Riestera (Płóciennik, 2010, s. 44). Oszczędzający w ramach systemu otrzymują wsparcie ze strony państwa w postaci bezpośredniej dotacji lub ulgi podatkowej (Honekamp, Schwärze, 2010, s. 215).

Osoby samozatrudnione mogą skorzystać z dodatkowego, dobrowolnego ubezpieczenia emerytalnego w formie tzw. emerytury Rürupa. Produkty emerytalne mogą być oferowane przez towarzystwa ubezpieczeniowe, banki oraz fundusze ubezpieczeniowe. Ulgi dla osób korzystających z ubezpieczenia w ramach systemu obejmują możliwość odliczenia opłaconych składek od podatku dochodowego (Płóciennik, 2010, s. 52).

Zmiany w systemie emerytalnym wprowadzone w 2001 r. przyznały pracownikom prawo do świadczeń emerytalnych dostarczanych przez pracodawców. Pracodawca może dobrowolnie wybrać sposób, w jaki zorganizowane zostanie ubezpieczenie zakładowe, spośród pięciu dostępnych. W 2006 r. 65% wszystkich zatrudnionych było objętych pracowniczymi programami emerytalnymi (OECD, 2009b, s. 196).

## **KONSTRUKCJA MECHANIZMU STABILIZUJĄCEGO SYSTEMEM EMERYTALNY W SZWECJI I NIEMCZECH**

Twórcy szwedzkiego publicznego systemu emerytalnego dużą uwagę przywiązywali do zapewnienia stabilności finansowej w obliczu niekorzystnych zmian demograficznych i ekonomicznych. Jednocześnie nie było możliwe podniesienie wysokości składki. System emerytalny został rozbudowany o automatyczny mechanizm bilansujący – *Balansering* oraz fundusz rezerwowy – *Buffertfond* (Sundén, 2006, s. 139).

Automatyczny mechanizm bilansujący chroni publiczny system przed szybszym wzrostem świadczeń w porównaniu ze wzrostem przychodów oraz rosnącą długością życia w stosunku do założonej w trakcie obliczania wysokości świadczenia. Uaktywnienie mechanizmu bilansującego obniża

stopę waloryzacji zgromadzonych praw emerytalnych oraz wypłacanych świadczeń, w celu przywrócenia stabilności finansowej. Działanie systemu jest automatyczne, nie wymaga podejmowania żadnych interwencji ze strony osób oraz podmiotów odpowiadających za zarządzanie systemem (Sundén, 2006, s. 140).

Sytuacja finansowa systemu jest określana przez relację bilansową (*Balanstal*). Mierzy ona stosunek aktywów systemu emerytalnego do jego zobowiązań, według równania 1. Wartość relacji bilansowej równa jedności oznacza stabilną sytuację finansową. Jeżeli wartość spadnie poniżej jedności, uaktywniony zostaje automatyczny mechanizm bilansujący. Przykładowo, kiedy relacja bilansowa wynosi 0,99, a wskaźnik dochodowy wzrośnie ze 100 do 104, zgromadzone prawa emerytalne wzrosną o 3% zamiast 4%. Wypłacane świadczenia wzrosną o 1,4% zamiast 2,4% (Sundén, 2006, s. 140).

$$\text{relacja bilansowa} = \frac{(\text{skapitalizowana wartość składek} + \text{fundusz rezerwowy})}{\text{zobowiązania emerytalne}} \quad (1)$$

Długookresowym zadaniem funduszu rezerwowego (*Buffertfond*) jest działanie jako rezerwa demograficzna służąca pokryciu deficytu finansowego związanego z przechodzeniem pokoleń wyżu demograficznego na emeryturę (Sundén, 2006, s. 141).

Zrównoważenie publicznego systemu emerytalnego w Niemczech wymagało radykalnej zmiany paradygmatu systemu – przejścia na system o zdefiniowanej składce. Jednocześnie w 2001 r. zostały wprowadzone ograniczenia wysokości składki emerytalnej, do 20% do 2020 r. oraz do 22% do 2030 r. Począwszy od 2004 r. sposób wyliczania wysokości świadczenia oraz jego waloryzacji został zmodyfikowany w celu osiągnięcia stabilności systemu przy jednoczesnym utrzymaniu wysokości składki w wyznaczonym przedziale (Bonin, 2009, s. 551-552). Wykorzystywane w tym celu równanie ma postać (Sozialbeirat, 2005, s. 20):

$$AR_t = AR_{t-1} \cdot \frac{BE_{t-1}}{BE_{t-2}} \cdot \frac{100 - AVA_{t-1} - RVB_{t-1}}{100 - AVA_{t-2} - RVB_{t-2}} \cdot \left[ \left( 1 - \frac{RQ_{t-1}}{RQ_{t-2}} \right) \cdot \alpha + 1 \right] \quad (2)$$

gdzie:

$AR_t$  – nowa bieżąca wartość przeciętnej emerytury (w roku  $t$ ),

$AR_{t-1}$  – wysokość przeciętnej emerytury w roku poprzednim,

$BE_{t-1}$  – przeciętne wynagrodzenie brutto w roku poprzednim,

$BE_{t-2}$  – przeciętne wynagrodzenie brutto w roku poprzedzającym ubiegły rok; zmiany uwzględniają wynagrodzenie brutto pracowników podlegają-

cych ubezpieczeniu emerytalnym, w tym zmiany wysokości zasiłku dla bezrobotnych, bez wynagrodzeń pracowników służby cywilnej;

$RVB_{t-1}$ ,  $RVB_{t-2}$  – wysokość składki ubezpieczenia emerytalnego w roku ubiegłym oraz go poprzedzającym,

$AVA_{t-1}$ ,  $AVA_{t-2}$  – wysokość składki płaconej w ramach dodatkowego systemu emerytalnego w roku ubiegłym oraz go poprzedzającym,

$RQ_{t-1}$ ,  $RQ_{t-2}$  – stosunek między ekwiwalentnym emerytem a ekwiwalentnym płatnikiem składki w roku ubiegłym oraz go poprzedzającym,

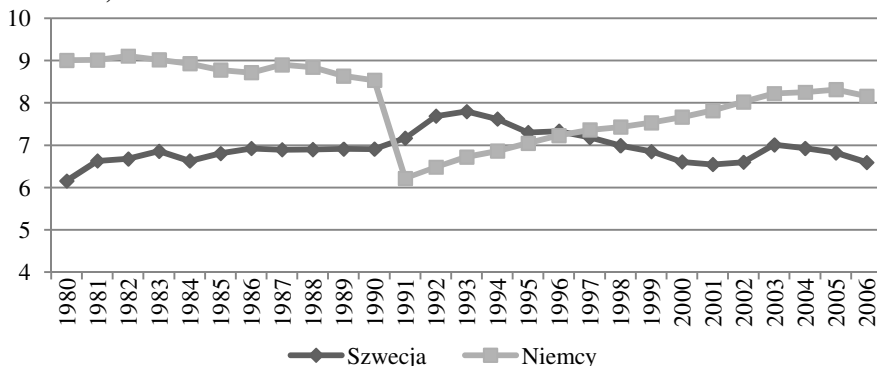
$\alpha$  – waga współczynnika emerytalnego wynosząca 0,25.

Przyjęte równanie wiąże bieżące świadczenie z relacją beneficjentów systemu i osób opłacających składki. Konstrukcja równania zakłada, że oczekiwany wzrost wynagrodzenia w systemie o  $x\%$  spowoduje obniżenie wysokości świadczeń o  $1/x\%$ . Dodanie wagi w formule powoduje, iż zmiany stosunku emerytów do płatników nie przekładają się w całości na obniżenie stopy zastąpienia, jak ma to miejsce w czystym systemie o zdefiniowanej składce. Przyjęta wartość wagi ( $\alpha$ ) zapewnia umiarkowany wzrost składki, tak aby nie przekroczyła ona wyznaczonych granic, a stopa zastąpienia wynosiła 46% w 2030 r. (Bonin, 2009, s. 552).

## WYSOKOŚĆ ŚWIADCZEŃ EMERYTALNYCH W SZWECJI I NIEMCZECH

Kształtowanie się wydatków związanych ze świadczeniami emerytalnymi w latach 1980-2006 w Szwecji i Niemczech przedstawia wykres 1.

**Wykres 1. Publiczne wydatki na świadczenia emerytalne w latach 1980-2006 (w %PKB)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2011).

Wzrost wydatków związanych ze świadczeniami emerytalnymi w Szwecji został wstrzymany w 1994 r., kiedy podjęto decyzję o generalnej reformie systemu. Tendencja spadkowa utrzymywała się do 2003 r., kiedy to ich poziom gwałtownie wzrosły do 7% PKB. W następnych latach skutecznie udało ograniczyć się wysokość środków publicznych przeznaczanych na finansowanie systemu emerytalnego. Zmiany w niemieckim systemie emerytalnym wprowadzone w roku 2001 i 2004 nie spowodowały natychmiastowej redukcji kosztów, lecz zmniejszyły tempo ich wzrostu. Dopiero 2006 r. przyniósł zmniejszenie wydatków.

Jedną z podstawowych miar pozwalającą scharakteryzować dany system emerytalny jest stopa zastąpienia, która wyliczona zgodnie z metodologią przyjętą przez Eurostat dla systemów emerytalnych w Szwecji i Niemczech, została przedstawiona w tabeli 1. W analizowanym okresie ich wartości obserwowane w Szwecji są istotnie wyższe niż w Niemczech. Jednocześnie różnice pomiędzy stopą wyliczoną dla kobiet i mężczyzn utrzymują się na niższym poziomie w Niemczech. Mechanizmy stabilizujące systemy emerytalne obu krajów modyfikują współczynnik waloryzacji świadczeń emerytalnych, ich działanie powinno wpłynąć na stopy zastąpienia. Jednakże na wysokość stopy zastąpienia oddziałują dodatkowe czynniki, w związku z czym nie można jednoznacznie interpretować tych zmian. W obu krajach zmiany w stopie zastąpienia są niewielkie – dla Szwecji nie więcej niż 4 p.p., dla Niemiec 2 p.p. Pomiędzy 2004 a 2009 r. zmiany w obu krajach są cykliczne, co może wynikać m.in. z działania mechanizmów stabilizujących.

**Tabela 1. Stopy zastąpienia w Szwecji i Niemczech pomiędzy 2004 i 2009 r.**

Kraj	Płeć	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szwecja	Kobiety	0,58	0,56	0,58	0,57	0,58	0,57
	Mężczyźni	0,66	0,62	0,66	0,66	0,64	0,63
	Łącznie	0,62	0,60	0,62	0,63	0,62	0,60
Niemcy	Kobiety	x	0,51	0,49	0,48	0,47	0,48
	Mężczyźni	x	0,47	0,48	0,48	0,46	0,47
	Łącznie	x	0,46	0,46	0,46	0,44	0,47

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2011).

Jednym z podstawowych zadań stawianych systemom emerytalnym jest zapewnienie adekwatnych dochodów osobom w podeszłym wieku. Tabela 2 przedstawia stopy zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów socjalnych mieszkańców Szwecji i Niemiec. Analizując dane dotyczące Szwecji, należy zaznaczyć, iż jedynie w 2006 r. i 2007 r. odsetek osób zagrożonych ubóstwem w podeszłym wieku był niższy niż dla całej popula-

Tabela 2. Stopy zagrożenia ubóstwem w latach 1999-2009 dla Szwecji i Niemiec, w zależności od wieku

Kraj	Wiek (lata)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szwecja	18-64	.	.	.	.	.	10,3	9,1	11,4	10,2	11,2	12,1
	65+	.	.	16	15	.	14,0	10,1	11,3	9,9	15,0	17,7
	Łącznie	8		9	11	.	11,3	9,5	12,3	10,5	12,2	13,3
Niemcy	18-64	.	.	.	.	.	.	11,9	12,6	15,2	15,4	15,8
	65+	11	10	12	.	.	.	13,4	12,5	16,2	14,9	15,0
	Łącznie	11	10	11	.	.	.	12,2	12,5	15,2	15,2	15,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2011).

Tabela 3. Stopy zagrożenia ubóstwem w latach 1999-2009 dla Szwecji i Niemiec (bez uwzględnienia transferów socjalnych)

Kraj	Wiek (lata)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Szwecja	18-64	.	.	.	.	.	29,1	27,6	28	26,7	27,4	25,3
	65+	.	.	26	25	.	25,2	21,7	20,5	21,0	24,5	26,4
	Łącznie	.	.	17	29	.	30,1	28,7	29	27,5	28,5	26,6
Niemcy	18-64	.	.	.	.	.	.	23,5	26,8	25,5	24,9	24,8
	65+	13	14	16	.	.	.	14,7	14,2	17,4	16,0	16,1
	Łącznie	21	20	21	.	.	.	23,1	25,7	24,8	24,2	24,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2011).



cji. Podobnie kształtuje się sytuacja w Niemczech, jednakże identyczna zależność wystąpiła w roku 2008 i 2009. W pozostałych latach większa liczba osób powyżej 65 roku życia osiągała dochody poniżej 60% mediany dochodów rozporządzanych dla całej populacji kraju.

Analiza udziału osób zagrożonych ubóstwem w populacji danego kraju, kiedy w dochodzie rozporządzalnym zostaną pominięte świadczenia pomocy społecznej (tabela 3), pozwala dokładniej przyjrzeć się sprawności systemu emerytalnego w zastępowaniu dochodów. W całym analizowanym okresie odsetek osób powyżej 65 roku życia zagrożonych ubóstwem utrzymywał się poniżej analogicznej wartości dla całej populacji oraz osób w wieku 18-64 lat, zarówno w Szwecji, jak również w Niemczech. Z powodu niekompletności danych trudno jest dokładnie określić wpływ wprowadzenia mechanizmów stabilizacyjnych na wysokość świadczeń. Wprowadzenie zmian w mechanizmie waloryzacji świadczeń w Niemczech w 2004 r. miało umiarkowany wpływ na wartość wskaźnika. Zmiany obserwowane w Szwecji są silniejsze niż w przypadku Niemiec, co mogłoby sugerować silniejsze oddziaływanie mechanizmu na wysokość świadczeń.

Porównując stopy zagrożenia ubóstwem przed i po uwzględnieniu świadczeń socjalnych można określić rolę systemu emerytalnego i pomocy społecznej w zapewnieniu dochodów osobom w podeszłym wieku. W przypadku Szwecji świadczenia socjalne mają istotne znaczenie, jako źródło dochodów dla starszych osób. Pomiedzy 1999 r. a 2009 r. wskaźnik zagrożenia ubóstwem po uwzględnieniu transferów socjalnych były w przybliżeniu dwa razy niższe. Sytuacja w Niemczech jest diametralnie inna – nieuwzględnienie transferów socjalnych powoduje wzrost stopy zagrożenia ubóstwem wśród osób starszych, jednakże jest on nieznaczny.

## ZAKOŃCZENIE

Główną przyczynę wprowadzenia zmian w systemie emerytalnym Szwecji i Niemiec stanowiły problemy finansowe. Była to kwestia szczególnie istotna dla rozwiązań niemieckich, których wyjątkowa hojność silnie wpływała na koszty funkcjonowania systemu.

Podjęte kierunki reformowania systemów w obu krajach były podobne, jednak różniły się intensywnością przyjętych rozwiązań. Wprowadzenie kapitałowej części systemu emerytalnego w Szwecji ma uzupełniające znaczenie względem części publicznej. Działania mające na celu przekształcenie niemieckiego systemu emerytalnego w system o zdefiniowanej składce w istotny sposób uwydatniły rolę nowopowstałej części kapitałowej systemu. Podstawowym zadaniem tej części jest rekompensowanie utraconych

dochodów z publicznej części systemu. Podkreślenia wymaga fakt, że uczestnictwo w niej jest dobrowolne w odróżnieniu od rozwiązań szwedzkich.

Wprowadzone w obu systemach mechanizmy zapewniające stabilność systemu emerytalnego działają poprzez modyfikację stóp wykorzystywanych do waloryzacji zgromadzonych uprawnień emerytalnych oraz wypłacanych świadczeń. Istotną cechą rozwiązań szwedzkich jest pełna autonomia. W obowiązującym kształcie żadna część formuły nie jest podatna na dyskrecjonalne działania polityków. W przypadku rozwiązań niemieckich istnienie wagi w formule daje pewną możliwość modyfikacji na drodze decyzji politycznych. Obecnie ustalona wartość ma zapewnić umiarkowane tempo dostosowań oraz realizację długookresowych celów.

Analizując wysokość świadczeń emerytalnych, należy zauważyć, iż wyższą stopę zastąpienia osiągają mieszkańcy Szwecji. Porównując stopy zagrożenia ubóstwem przed i po uwzględnieniu transferów socjalnych, można wnioskować o znaczeniu emerytury w utrzymaniu dochodów na pożądanym poziomie. Pomimo wyższej stopy zastąpienia osiąganey w Szwecji, udział osób zagrożonych ubóstwem po 65 roku życia wzrasta silniej niż w przypadku Niemiec, kiedy w dochodach rozporządzanych nie zostaną uwzględnione świadczenia socjalne.

## LITERATURA

- Bonin H. (2009), *15 Years of Pension Reform in Germany: Old Successes and New Threats*, „The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice”, vol. 34, nr 4.
- Börsch-Supan A., Schnabel R. (2008), *Social Security and Retirement in Germany* [w:] J. Gruber, D.A. Wise (red.), *Social Security and Retirement Around the World* pod red., University of Chicago Press, Chicago.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2009), *Social Security at a glance*, Deutschland Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Bonn.
- Eurostat (2011), *The European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)*, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/eu\\_silc](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/eu_silc), (stan na 26.06.2011 r.).
- Honekamp I. (2007), *PAYG in an ageing society: The case of Sweden versus Germany*, „Pensions. An International Journal”, vol. 13, nr 3.
- Honekamp I., Schwarze J. (2010), *Pension reforms in Germany: Have they changed savings behaviour?*, „Pensions. An International Journal”, vol. 15, nr 3.
- Lawson J. (2005), *What can the UK learn from the Swedish pension reforms?*, „Pensions. An International Journal”, vol. 11, nr 1.

- OECD (2009a), *OECD Pensions at a Glance 2009. Retirement-Income Systems in OECD Countries*, OECD Publishing, Paryż.
- OECD (2009b), *OECD Private Pensions Outlook 2008*, OECD Publishing, Paryż.
- OECD (2011), *The OECD Social Expenditure Database (SOCX)*,  
[http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en\\_2649\\_34637\\_38141385\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en_2649_34637_38141385_1_1_1_1,00.html) (stan na 26.06.2011 r.).
- Palme M., Svensson I. (2008), *Social security, Occupational Pension and Retirement in Sweden* [w:] J. Gruber, D.A. Wise (red.), *Social Security and Retirement Around the World*, University of Chicago Press, Chicago.
- Pestieau P. (2006), *The welfare state in the European Union: economic and social perspective*, Oxford University Press, Oxford.
- Płóciennik S. (2010), *Starość, dobrobyt, niepewność. Ewolucja system emerytalnego w Niemczech*, Fundacja Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa.
- Ratajczak-Tuchołka J. (2010), *Emerytury kobiet w ubezpieczeniowych systemach emerytalnych w Niemczech i Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Rüb F. W., Lamping W. (2010), *German Pension Policies: The Transformation of a Defined Benefit System into ... What?*, „German Policy Studies”, vol. 6, nr 1.
- Sjögren Lindquist G., Wadensjö E. (2009), *Retirement, Pensions and Work in Sweden*, „The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice”, vol. 34., nr 4.
- Sozialbeirat (2005), *Report of the German Social Advisory Council on the Federal Government's 2004 Pension Insurance Report*, [www.sozialbeirat.de/files/gsacreport2004englisch.pdf](http://www.sozialbeirat.de/files/gsacreport2004englisch.pdf).
- Sundén A. (2006), *The Swedish experience with pension reform*, „Oxford Review of Economic Policy”, vol. 22, nr 1.
- Sundén A. (2009), *Orange Report – The Annual Report of Sweden's National Pension System for 2008*, Försäkringskassan, Sztokholm.



**Adrian Burda**

**ŹRÓDŁA WAHAŃ ZATRUDNIENIA I AKTYWNOŚCI  
ZAWODOWEJ W POLSCE. ANALIZA W RAMACH  
WEKTOROWEGO STRUKTURALNEGO MODELU  
KOREKTY BŁĘDEM (SVECM)**

**Słowa kluczowe:** *rynek pracy, wektorowy model korekty błędem, wspólne trendy stochastyczne, kointegracja, szoki popytowe, płacowe i technologiczne*

**Abstrakt:** W badaniu autor analizuje wpływ wewnętrznych i zewnętrznych szoków makroekonomicznych na poziom zatrudnienia oraz aktywność zawodową w Polsce w latach 2000-2010. W tym celu szacowany jest wektorowy model korekty błędem (SVECM) obejmujący w podstawowym wariancie zmienne realne z gospodarki krajowej (produktywność, wynagrodzenia, zatrudnienie, aktywność zawodową). W alternatywnych specyfikacjach autor rozważa wariant obejmujący również zmienne ze sfery monetarnej gospodarki (inflacja), a także liczbę ofert pracy GUS w urzędach pracy, jako estymatora niedopasowań na rynku pracy. Znaczenie poszczególnych szoków jest oceniane poprzez dekompozycje wariancji błędu prognozy. Rezultaty pokazują, że wahania zatrudnienia i aktywności zawodowej mają źródła zarówno w szokach popytowych, płacowych, jak i technologicznych, zaś wahania aktywności zawodowej, głównie w szokach zasobów pracy. Nie bez znaczenia są również szoki niedopasowań oraz szoki cenowe. Jednakże szacunki funkcji reakcji na impuls są obciążone dużą niepewnością. Wynika to ze stosunkowo krótkich szeregów czasowych.

# SOURCES OF EMPLOYMENT AND LABOR FORCE FLUCTUATIONS IN POLAND. A STRUCTURAL VECTOR ERROR CORRECTION ANALYSIS

**Keywords:** *labor market, vector error correction model, common stochastic trends, cointegration, shocks in labor market: demand, labor-supply, wage-push and technological*

**Abstract:** In this paper the influence of the internal and external macroeconomic shocks on employment and labor force in Poland in last decade was investigated. In order to do it, Vector Error Correction model (VECM) was estimated. In basic specification it included only real variables from polish labor market such as productivity, wages, employment, labor force. Alternative specifications included also monetary policy variables (such as price level or inflation rate) and vacancies as an estimator of mismatch. The importance of particular shocks using forecast error decomposition variance was assessed. According to results it was found that both demand, wage-push and technological shocks there were important sources of employment fluctuations in Poland, however labor force fluctuations were driven mainly by labor supply shocks. Furthermore also price-push and mismatch shocks play a role. However results are not very robust. The short time series are responsible for this uncertainty.

## WPROWADZENIE

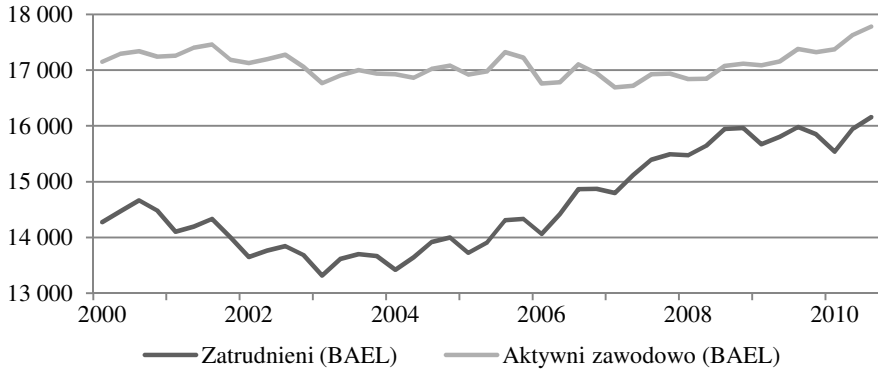
W ostatniej dekadzie na polskim rynku pracy zachodziły interesujące i ważne procesy ekonomiczne. W pierwszej połowie dekady Polska miała najwyższą stopę bezrobocia wśród obecnych członków UE, podczas gdy odsetek zatrudnionych należał do najniższych na kontynencie (Bukowski, Koloch, Lewandowski, 2008, s. 1). Jednakże w latach 2004-2008 stopa bezrobocia (wg definicji Badania Ekonomicznej Aktywności Ludności – BAEL) zmalała trzykrotnie, a w gospodarce powstało ponad 2 mln nowych miejsc pracy. Nawet podczas ostatniego kryzysu spadek zatrudnienia był stosunkowo niewielki, bezrobocie wzrosło w mniejszym stopniu niż to przewidywali analitycy<sup>1</sup> i już w III kwartale 2010 r. pracowało więcej osób niż podczas szczytu koniunktury w 2008 r.

---

<sup>1</sup> Stopa bezrobocia rejestrowanego osiągnęła maksymalnie 13,2% w lutym 2011 r., podczas gdy analitycy spodziewali się jej wzrostu nawet do 15% (Gadomski, 2009).

Należy zwrócić uwagę na utrzymywanie się w ostatniej dekadzie stonkowo niskiej aktywności zawodowej w grupie osób w wieku produkcyjnym. Wyraźniejszy wzrost liczby aktywnych zawodowo zaobserwować można dopiero w 2010 r., co może mieć związek z wejściem w życie ustawy wprowadzającej tzw. emerytury pomostowe w miejsce wcześniejszych emerytur (patrz wykres 1).

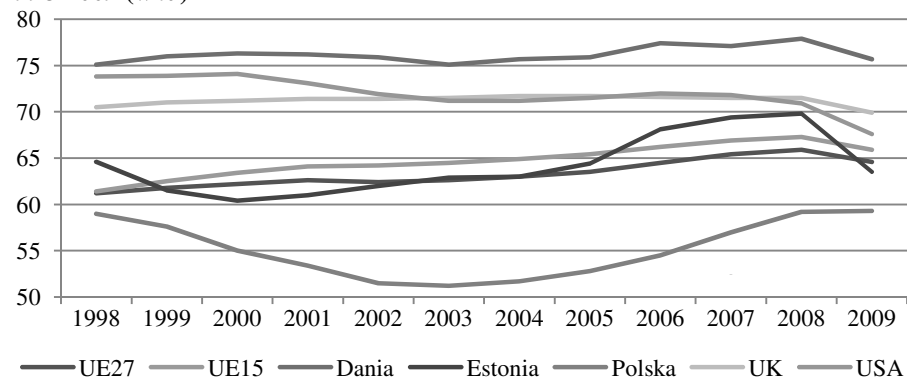
**Wykres 1. Liczba aktywnych zawodowo i zatrudnionych w Polsce w latach 2000-2010 (w tys. osób)**



Źródło: opracowanie własne, na podstawie GUS (2011).

Nadal jednak poziom zatrudnienia należy w Polsce do najniższych w Europie, co nie zmieniło się w ostatnim kryzysie.

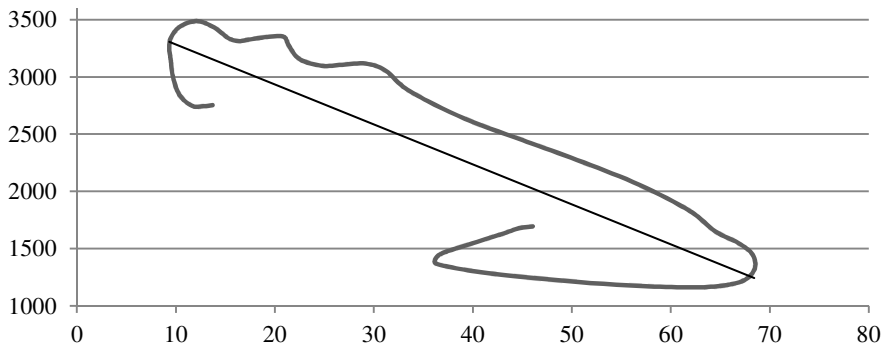
**Wykres 2. Stopa zatrudnienia w wybranych krajach UE-27 i w USA w latach 1998-2009 (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2011).

Ponadto eksperci Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan (2010) zwracają uwagę na mankamenty prawa pracy, generujące nadmierne sztywności na rynku pracy, które utrudniają procesy dostosowawcze oraz obniżają poziom zatrudnienia w gospodarce. Wśród innych instytucjonalnych mankamentów podkreśla się znaczne niedopasowanie kwalifikacji absolwentów i bezrobotnych do potrzeb rynku pracy. Co więcej, jak pokazuje analiza empirycznej krzywej Beveridga, ten problem utrzymywał się przez całą dekadę (Nickell i in., 2002, s. 25)<sup>2</sup>.

**Wykres 3. Empiryczna krzywa Beveridga dla Polski w latach 2000-2010**



Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2011).

Chociaż na obserwowane cykliczne wahania zatrudnienia z reguły największy wpływ mają szoki makroekonomiczne (Blanchard, 2005, s. 10-13), związane chociażby z globalnym cyklem koniunkturalnym, to średnio-okresowe poziomy zatrudnienia i bezrobocia determinują głównie instytucje rynku pracy (Nickell i in., 2005, s. 22). W związku z tym w referacie postawiono następujące problemy badawcze: (1) Jakie czynniki w największym stopniu odpowiadały za obserwowane zmiany na rynku pracy (popytowe, podażowe, czy te o charakterze instytucjonalnym)? (2) Jak polski rynek pracy reaguje na wewnętrzne i zewnętrzne zaburzenia? Jaka jest głębokość i trwałość poszczególnych szoków? Czy po kryzysie należy się spodziewać efektu histerezy? (3) Jakie czynniki są kluczowe dla trwałego wzrostu zatrudnienia w gospodarce polskiej?

<sup>2</sup> Przesunięcie krzywej w lewo w roku 2009 było najprawdopodobniej okresowym zjawiskiem, związanym ze spadkiem liczby ofert pracy w wyniku kryzysu. W roku 2010 krzywa zaczęła powracać do pozycji z poprzedniej dekady. Warto zauważyć, że w innych krajach UE ostatnia dekada zaowocowała wyraźnym zmniejszeniem owych niedopasowań (Arpaia, Surci, 2010, s. 43).



W celu odpowiedzi na te pytania przeprowadzono badanie empiryczne z wykorzystaniem wektorowego modelu korekty błędem (SVECM). W podstawowej specyfikacji, podobnie jak Bukowski, Kołoch i Lewandowski (2008, s. 17) wykorzystano wyłącznie zmienne ze sfery realnej odnoszące się do rynku pracy, tj. popytu na pracę, podaży pracy, wydajności pracy oraz płac realnych. W rozszerzonych specyfikacjach uwzględniono również zmiany poziomu niedopasowania oraz inflację.

Wszystkie obliczenia wykonano w programach Gretl i JMulti.

## TŁO TEORETYCZNE

Ze względu na powszechnie występujące we współczesnych gospodarkach bezrobocie oraz wysoką cykliczną zmienność bezrobocia i zatrudnienia podejmowana przez autora problematyka jest ważnym przedmiotem makroekonomii i doczekała się wielu opracowań teoretycznych (Romer, 2000, s. 477).

Przedstawiciele szkoły realnego cyklu koniunkturalnego podkreślają przede wszystkim rolę szoków technologicznych. Jednakże różnią się oni co do kierunku ich wpływu na zatrudnienie. Według Kydland'a i Prescottta'a (1982, s. 1345-1370) dodatni wstrząs technologiczny powoduje natychmiastowe, zwiększenie podaży pracy<sup>3</sup>, podczas gdy Gali (1999, s. 249-271) podkreśla, że ów wstrząs może początkowo obniżać zatrudnienie i zwiększać bezrobocie (co może wynikać z sektorowej realokacji), choć jest to efekt krótkookresowy. Natomiast na gruncie nowo-keynesowskim, Ball i Moffitt (2001) wykazują, że okresy większej produktywności mogą w średnim okresie zmniejszać bezrobocie bez wzrostu inflacji.

Trwałość wpływu negatywnych szoków popytowych obserwowana w niektórych gospodarkach może wynikać z efektu histerezy. Wynika on zarówno z utraty kapitału ludzkiego, efektów „swoi-obcy”, jak i z wadliwego funkcjonowania instytucji rynku pracy (Blanchard, Summers, 1986). Znaczny wpływ popytu na zmienność zatrudnienia zamiast na płace realne (jak wskazują neoklasyczne teorie) w przekonywujący sposób wyjaśniają teorie płacy wydajnościowej (Romer, 2000, s. 486-489). Same niedopasowania oraz poszukiwania na rynku pracy choć wyjaśniają część obserwowanego bezrobocia, raczej odgrywają niewielką rolę w objaśnianiu cyklicznej zmienności zatrudnienia (Romer, 2000, s. 522).

---

<sup>3</sup> Badacze ci modelują gospodarkę bez bezrobocia, dlatego podaż pracy jest w ich modelu tożsama z zatrudnieniem.

Wiele badań empirycznych wykorzystujących modele VAR wskazuje, że zarówno okresowe, jak i permanentne zmiany bezrobocia i zatrudnienia mają różne źródła, zarówno popytowe jak podażowe. Takie wnioski wynikają z badań Dolado i Jimeno (1997, s. 1281-1307) dla gospodarki hiszpańskiej, Bruggemanna'a (2006, s. 408-431) dla gospodarki niemieckiej oraz Patera (2010, s. 11-26) dla gospodarki polskiej. Znaczenie procesów negocjacji płacowych (w tym sztywności płac nominalnych podczas negatywnych szoków popytowych) podkreślają Jacobsen, Vredin i Warne (1997, s. 1781-1816) dla krajów skandynawskich oraz Bukowski Koloch i Lewandowski (2008, s. 50-62) dla Polski. Chociaż większość badań, podobnie jak niniejsze, koncentruje się głównie na sferze realnej gospodarki, należy mieć na uwadze, że również polityka monetarna może znacząco wpływać na rynek pracy, szczególnie gdy występują na nim istotne sztywności (Alexius, Holmlund, 2007).

Chociaż wielu badaczy wykorzystuje wiedzę płynącą z teorii do narzucania restrykcji w modelach, ze względu na niejednoznaczność teorii, autor pozostaje wierny ateoretycznemu podejściu Simsa (1980, s.1-48) i do analizy strukturalnej wykorzystuje techniki wymagające jedynie minimalną ilość założeń teoretycznych.

## STACJONARNOŚĆ ZMIENNYCH I KOINTEGRACJA MODELI

W modelowaniu wykorzystano zmienne opisane w tabelach 1 i 2.

**Tabela 1. Zmienne endogeniczne wykorzystane w modelach**

Zmienna (symbol)	Opis
<i>Emp_log</i>	Logarytm naturalny liczby zatrudnionych (BAEL)
<i>Va_log</i>	Logarytm naturalny liczby ofert pracy GUS
<i>Wr_log</i>	Logarytm naturalny przeciętnego realnego miesięcznego wynagrodzenie w gospodarce narodowej
<i>Y_log</i>	Logarytm naturalny PKB na jednego zatrudnionego (produktywność, wydajność pracy)
<i>P_log</i>	Logarytm naturalny indeksu cen konsumenckich (CPI)
<i>LF_log</i>	Logarytm naturalny liczba aktywnych zawodowo (BAEL)

Zródło: Opracowanie własne.

**Tabela 2. Zmienne deterministyczne wykorzystane w modelach**

Zmienna (symbol)	Opis
<i>S1, S2, S3</i>	Sezonowe zmienne sztuczne (scentrowane)
<i>Q12006</i>	Zmienna sztuczna zero-jedynkowa dla I kwartału 2006 r.

Zródło: Opracowanie własne.

Wszystkie obejmują okres od pierwszego kwartału 2000 r. do trzeciego kwartału 2010, mają częstotliwość kwartalną oraz są w postaci nieodsezonowanej. Zgodnie z rezultatami testów pierwiastka jednostkowego – ADF i KPSS, autor uznał wszystkie zmienne opisane w tabeli 1 za zintegrowane w stopniu 1 (Koško, Osińska, Stempińska, s.305-310). W celu rozstrzygnięcia wątpliwości dotyczących procesów *Emp\_log* i *LF\_log*, dokonano analizy graficznej oryginalnych procesów oraz ich pierwszych przyrostów, a także przebadano własności procesów w dłuższym okresie (1995-2010 oraz 1995-2007). Te procedury pozwoliły uznać wszystkie analizowane zmienne endogeniczne za opisujące procesy zintegrowane w stopniu pierwszym (tabela 3 i tabela 4).

**Tabela 3. Rezultaty testów pierwiastka jednostkowego**

Zmienna ( $x_t$ )	Wartość statystyki ADF			Wartość statystyki KPSS			Decyzja
	$x_t$	$\Delta x_t$	$\Delta^2 x_t$	$x_t$	$\bar{x}_t$	$^2 x_t$	
Emp_log	-0,256	<b>-1,407</b>	<b>-8,6005</b>	1,686	0,317	0,022	I(1)
Wr_log	0,024	-6,479	-7,1890	1,984	0,023	0,015	I(1)
P_log	0,520	-4,113	-7,5831	2,078	0,106	0,046	I(1)
Y_log	-3,120	-6,178	-10,276	1,857	0,041	0,031	I(1)
LF_log	-0,654	-5,186	-10,301	0,338	0,221	0,023	I(1)
Vac_log	-0,960	-6,567	-13,213	1,715	0,039	0,020	I(1)

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 4. Wartości krytyczne statystyk testów pierwiastka jednostkowego**

Rodzaj testu	Poziom istotności		
	<b>0,1</b>	<b>0,05</b>	<b>0,01</b>
Test ADF	-2,57	-2,86	-3,43
Test KPSS	0,347	0,463	0,739

Źródło: Davidson and MacKinnon (1993), Kwiatkowski i in. (1992, s, 159-178).

**Tabela 5. Wyniki testu Johansena dla modelu 1**

VECM (1) ze stałą w relacji kointegrującej Zmienne endogeniczne <i>Emp_log</i> <i>Wr_log</i> <i>LF_log</i> <i>Y_log</i> , Zmienne deterministyczne: <i>Q12006</i> , scentrowane sztuczne zmienne sezonowe ( <i>S1</i> , <i>S2</i> , <i>S3</i> )			
Liczba wektorów kointegrujących ( $H_0$ )	Statystyka LR (śladu)	Wartość krytyczna dla 95% poziomu istotności	Empiryczny poziom istotności (p-value)
0	83,03	53,94	0,0000
1	38,83	32,25	0,0178
2	13,16	17,98	0,3592
3	0,288	7,60	0,2885

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 6. Wyniki testu Johansena dla modelu 2**

VECM (1) ze stałą w relacji kointegrującej Zmienne endogeniczne <i>Emp_log</i> , <i>P_log</i> , <i>Wr_log</i> <i>LF_log</i> <i>Y_log</i> , Zmienne deterministyczne: <i>Q12006</i> , scentrowane sztuczne zmienne sezonowe (S1,S2, S3)			
Liczba wektorów kointegrujących ( $H_0$ )	Statystyka LR (śladu)	Wartość krytyczna dla 95% poziomu istotności	Empiryczny poziom istotności (p-value)
0	112,92	72,74	0,0000
1	61,02	50,50	0,0095
2	35,70	32,35	0,0425
3	14,60	17,98	0,2560
4	5,76	7,60	0,2180

Źródło: Opracowanie własne.

Dlatego można testować występowanie relacji kointegrujących między nimi za pomocą standardowych testów, jak test śladu Johansena (1991, s. 1551-1580) przeprowadzany dla poziomów zmiennych. Sezonowość w badaniu uwzględniono poprzez dodanie do modeli sezonowych, scentrowanych zmiennych sztucznych. Dodatkowo, podobnie jak Pater (2010, s. 15-18) zdecydowano się na uwzględnienie w modelach sztucznej zmiennej zero-jedynkowej dla I kwartału roku 2006. Wówczas nastąpił znaczący spadek liczby aktywnych zawodowo związany najprawdopodobniej z migracjami zarobkowymi. Ostatecznie w badaniu uwzględniono trzy warianty modelu, których opis przedstawiono w tabeli 8. Chociaż wszystkie standardowe kryteria informacyjne wskazywały na wysokie rzędy opóźnień (od 5 do 10), ze względu na krótkość szeregów oraz niespójność tak długich opóźnień z rzeczywistymi procesami dostosowań ekonomicznych (Koško, Osińska, Stempińska, 2007, s.394), testowano właściwości modeli od najmniejszej możliwej liczby opóźnień i wybrano minimalne rzędy opóźnień, które zapewniały brak istotnej autokorelacji składników losowych, co badano przy pomocy testu Ljunga-Boxa (1978, s. 298-303). Rezultaty testów kointegracji przedstawiono w tabelach 5-7.

**Tabela 7. Wyniki testu Johansena dla modelu 3**

VECM (1) ze stałą w relacji kointegrującej Zmienne endogeniczne <i>Emp_log</i> , <i>Vac_log</i> <i>Wr_log</i> <i>LF_log</i> <i>Y_log</i> , Zmienne deterministyczne: <i>Q12006</i> , scentrowane sztuczne zmienne sezonowe (S1,S2, S3)			
Liczba wektorów kointegrujących ( $H_0$ )	Statystyka LR (śladu)	Wartość krytyczna dla 95% poziomu istotności	Empiryczny poziom istotności (p-value)
0	116,21	72,74	0,0000
1	68,86	50,50	0,0011
2	35,33	32,35	0,0468
3	15,88	17,98	0,1832
4	4,41	7,60	0,3659

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 8. Syntetyczna charakterystyka oszacowanych modeli**

Model	Zmienne endogeniczne w modelu	Liczba wektorów kointegrujących	Rząd opóźnień VECM (p-1)
Model 1	Emp_log, Wr_log, Y_log,	2	1
Model 2	Emp_log, Wr_log, Y_log,	3	1
Model 3	Emp_log, Wr_log, Y_log,	3	1

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie oszacowane modele wg testów stabilności Chowa (Lütkepohl, 2005, s. 181-189) są stabilne, choć należy rekursywnie testy parametrów nie dają już tak jednoznacznych wniosków. Niemniej autor nie miał formalnych podstaw do odrzucenia hipotezy o stabilności powyższych modeli. Ponadto nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy o normalności rozkładów reszt modeli. Reszty nie wykazują też efektów ARCH. Parametry oszacowanych modeli przedstawiono poniżej.

**Tabela 9. Opóźnione zmienne endogeniczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasie) w modelu 1**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
d(Emp_log) <sub>t-1</sub>	-0,345 [-1,873]	0,571 [1,799]	0,494 [1,296]	-0,553 [-4,263]
d(Wr_log) <sub>t-1</sub>	0,126 [1,383]	-0,168 [-1,072]	-0,251 [-1,331]	-0,106 [-1,650]
d(Y_log) <sub>t-1</sub>	-0,155 [-2,010]	-0,033 [-0,247]	0,07 [0,435]	-0,225 [-4,138]
d(LF_log) <sub>t-1</sub>	0,093 [0,621]	0,094 [0,363]	0,35 [1,127]	0,307 [2,908]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 10. Zmienne deterministyczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasie) w modelu 1**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
Q1_2006	-0,004 [-0,632]	-0,002[-0,200]	0,02 [1,686]	-0,016 [-3,844]
S1	-0,019 [-2,191]	-0,024 [-1,583]	-0,202 [-11,093]	0,015 [2,459]
S2	0,011 [1,006]	-0,083 [-4,547]	-0,079 [-3,599]	-0,023 [-3,050]
S3	0,03 [4,452]	-0,048 [-4,189]	-0,127 [-9,217]	0,015 [3,172]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 11. Parametry korekty błędem wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasie) w modelu 1**

Parametr	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
ec1 <sub>t-1</sub>	0,161 [5,759]	0,016 [0,337]	-0,104 [-1,803]	0,093 [4,715]
ec2 <sub>t-1</sub>	-0,274 [-5,528]	0,009 [0,102]	0,23 [2,241]	-0,142 [-4,077]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 12. Oszacowane relacje kointegrujące wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasie) w modelu 1**

Zmienna	ec1 <sub>t-1</sub>	ec2 <sub>t-1</sub>
Emp_log <sub>t-1</sub>	1 [0,000]	0 [0,000]
Wr_log <sub>t-1</sub>	0 [0,000]	1 [0,000]
Y_log <sub>t-1</sub>	-0,363 [-0,910]	-1,081 [-4,563]
LF_log <sub>t-1</sub>	-6,238 [-1,942]	-3,212 [-1,685]
CONST	54,972 [1,710]	34,17 [1,791]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 13. Opóźnione zmienne endogeniczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 2**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(P_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>
d(Emp_log) <sub>t-1</sub>	-0,425 [-2,382]	-0,341 [-3,668]	0,727 [2,360]	0,632 [1,689]	-0,603 [-4,596]
d(P_log) <sub>t-1</sub>	0,02 [0,104]	0,359 [3,658]	-0,393 [-1,210]	-0,376 [-0,955]	0,005 [0,037]
d(Wr_log) <sub>t-1</sub>	0,055 [0,555]	-0,097 [-1,890]	-0,112 [-0,658]	-0,061 [-0,296]	-0,145 [-2,009]
d(Y_log) <sub>t-1</sub>	-0,212 [-2,507]	-0,083 [-1,877]	-0,032 [-0,223]	0,156 [0,883]	-0,26 [-4,194]
d(LF_log) <sub>t-1</sub>	0,095 [0,662]	0,104 [1,396]	0,132 [0,531]	0,444 [1,478]	0,307 [2,915]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 14. Zmienne deterministyczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 2**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(P_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>
Q12006	-0,004 [-0,723]	-0,007 [-2,615]	-0,002 [-0,253]	0,02 [1,734]	-0,016 [-3,939]
S1	-0,023 [-2,371]	-0,019 [-3,659]	-0,007 [-0,400]	-0,186 [-9,039]	0,013 [1,828]
S2	0 [-0,031]	-0,013 [-2,290]	-0,074 [-3,831]	-0,055 [-2,348]	-0,028 [-3,420]
S3	0,029 [4,282]	-0,009 [-2,631]	-0,042 [-3,601]	-0,119 [-8,405]	0,015 [2,980]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 15. Parametry korekty błędem wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 2**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(P_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>
ec1 <sub>t-1</sub>	0,121 [6,153]	0,039 [3,841]	0,056 [1,658]	-0,004 [-0,099]	0,085 [5,878]
ec2 <sub>t-1</sub>	-0,153 [-1,617]	-0,354 [-7,187]	0,133 [0,812]	0,354 [1,784]	-0,09 [-1,289]
ec3 <sub>t-1</sub>	-0,191 [-3,817]	0,078 [2,993]	-0,044 [-0,505]	0,021 [0,204]	-0,111 [-3,018]

Źródło: prapracowanie własne.

**Tabela 16. Oszacowane relacje kointegrujące wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 2**

Zmienna	ec1 <sub>t-1</sub>	ec2 <sub>t-1</sub>	ec3 <sub>t-1</sub>
Emp_log <sub>t-1</sub>	1 [0,000]	0 [0,000]	0 [0,000]
P_log <sub>t-1</sub>	0 [0,000]	1 [0,000]	0 [0,000]
Wr_log <sub>t-1</sub>	0 [0,000]	0 [0,000]	1 [0,000]
Y_log <sub>t-1</sub>	-0,769 [-4,409]	-1,014 [-24,120]	-1,335 [-13,914]
LF_log <sub>t-1</sub>	-3,196 [-2,381]	-1,516 [-4,683]	-1,133 [-1,533]
CONST	29,102 [2,173]	19,749 [6,115]	16,26 [2,206]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 17. Opóźnione zmienne endogeniczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 3**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Vac_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
d(Emp_log) <sub>t-1</sub>	-0,633 [-3,769]	-0,829 [-0,164]	0,583 [1,648]	0,387 [0,875]	-0,549 [-3,700]
d(Vac_log) <sub>t-1</sub>	0,002 [0,328]	0,031 [0,183]	0,016 [1,317]	0,013 [0,878]	-0,001 [-0,233]
d(Wr_log) <sub>t-1</sub>	-0,117 [-1,199]	-0,892 [-0,304]	-0,2 [-0,975]	-0,311 [-1,212]	-0,112 [-1,297]
d(Y_log) <sub>t-1</sub>	-0,03 [-0,383]	0,952 [0,397]	-0,064 [-0,384]	0,087 [0,417]	-0,22 [-3,135]
d(LF_log) <sub>t-1</sub>	0,135 [1,140]	-0,34 [-0,095]	0,109 [0,436]	0,42 [1,341]	0,294 [2,802]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 18. Zmienne deterministyczne wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 3**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Vac_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
Impulse	-0,003 [-0,616]	0,284 [2,030]	0,001 [0,135]	0,024 [1,981]	-0,016 [-3,867]
S1	0,011 [1,121]	0,486 [1,676]	-0,007 [-0,327]	-0,189 [-7,456]	0,015 [1,755]
S2	0,008 [0,741]	1,208 [3,911]	-0,097 [-4,480]	-0,087 [-3,222]	-0,022 [-2,416]
S3	0,015 [2,226]	0,631 [3,209]	-0,052 [-3,771]	-0,133 [-7,718]	0,015 [2,541]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 19. Parametry korekty błędu wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 3**

Zmienna	d(Emp_log) <sub>t</sub>	d(Vac_log) <sub>t</sub>	d(Wr_log) <sub>t</sub>	d(Y_log) <sub>t</sub>	d(LF_log) <sub>t</sub>
ec1 <sub>t-1</sub>	-0,034 [-0,689]	4,275 [2,845]	0,031 [0,292]	-0,079 [-0,601]	0,087 [1,967]
ec2 <sub>t-1</sub>	0,028 [3,640]	-0,478 [-2,058]	-0,001 [-0,054]	0,003 [0,147]	0,001 [0,091]
ec3 <sub>t-1</sub>	-0,14 [-2,904]	-4,433 [-3,043]	0,021 [0,211]	0,222 [1,740]	-0,137 [-3,204]

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 20. Oszacowane relacje kointegrujące wraz ze statystyką t-Studenta (w nawiasach) w modelu 3**

Zmienna	ec1 <sub>t-1</sub>	ec2 <sub>t-1</sub>	ec3 <sub>t-1</sub>
Emp_log <sub>t-1</sub>	1 [0,000]	0 [0,000]	0 [0,000]
Vac_log <sub>t-1</sub>	0 [0,000]	1 [0,000]	0 [0,000]
Wr_log <sub>t-1</sub>	0 [0,000]	0 [0,000]	1 [0,000]
Y_log <sub>t-1</sub>	-0,422 [-1,841]	-5,218 [-5,588]	-1,126 [-8,800]
LF_log <sub>t-1</sub>	-4,2 [-2,264]	-8,194 [-1,084]	-1,912 [-1,847]
CONST	35,549 [1,913]	127,363 [1,683]	21,848 [2,108]

Źródło: opracowanie własne.



## FUNKCJE ODPOWIEDZI NA IMPULS I DEKOMPOZYCJA WARIANCJI

Funkcja odpowiedzi na impuls (ang. *impulse response function* – IRF) oraz dekompozycja wariancji błędów prognoz (ang. *forecast error variance decomposition* – FEVD) są użytecznymi narzędziami do analizy wpływu zaburzeń jednej zmiennej na pozostałe w systemie (Lütkepohl, 2005, s.51).

W niniejszym artykule poszczególne impulsy (szoki) mają następującą ekonomiczną interpretację:

- szok do *Emp\_log* – szok popytu na pracę,
- szok do *Wr\_log* – szok płacowy,
- szok do *Y\_log* – szok produktywności (technologiczny),
- szok do *LF\_log* – szok zasobów pracy,
- szok do *Vac\_log* – szok niedopasowań,
- szok do *P\_log* – szok cenowy.

Ze względu na fakt, że w rzeczywistości zaburzenia jednej zmiennej mogą być lub nie być niezależne od zaburzeń innych zmiennych, autor dokonuje ortogonalizacji szoków, wykorzystując technikę dekompozycji Choleskiego (Lütkepohl, 2005, s.56-62). Technika ta wymaga jednak, aby określić porządek oddziaływania poszczególnych szoków na siebie. Założono, że w jednym okresie szok popytu na pracę wpływa natychmiastowo na pozostałe zmienne, podczas gdy pozostałe szoki z opóźnieniem przynajmniej jednego kwartału wpływają na zmiany zatrudnienia, co wynika z istniejących frykcji na rynku pracy. Szczegółowe sekwencje szoków dla poszczególnych modeli przedstawiono w tabeli 21.

**Tabela 21. Sekwencja szoków w oszacowanych modelach**

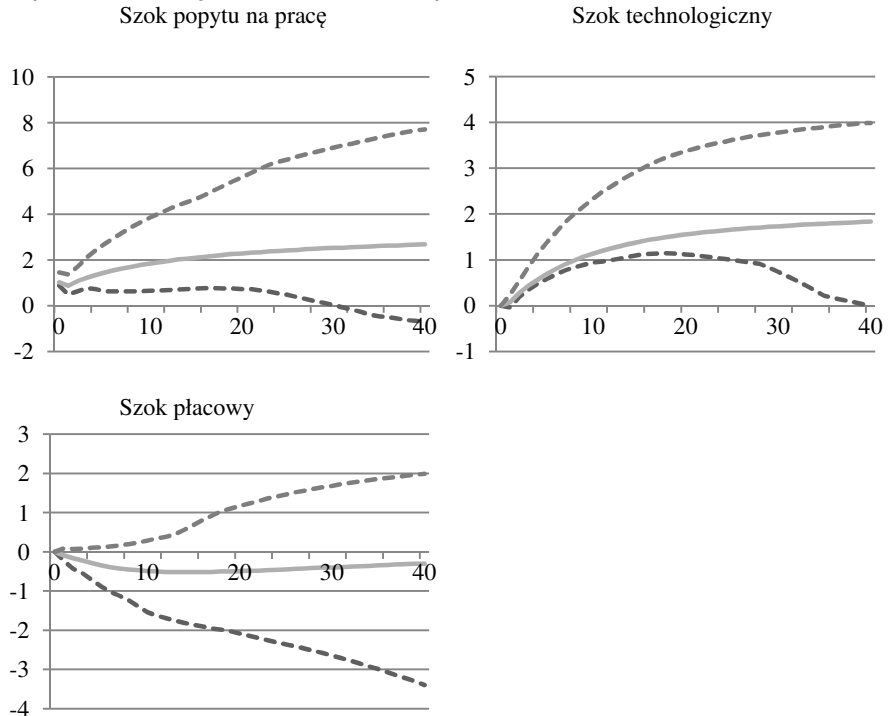
Model	Szok nr 1	Szok nr 2	Szok nr 3	Szok nr 4	Szok nr 5
<b>Model 1</b>	<i>Emp_log</i>	<i>Wr_log</i>	<i>Y_log</i>	<i>LF_log</i>	-
<b>Model 2</b>	<i>Emp_log</i>	<i>P_log</i>	<i>Wr_log</i>	<i>Y_log</i>	<i>LF_log</i>
<b>Model 2</b>	<i>Emp_log</i>	<i>Vac_log</i>	<i>Wr_log</i>	<i>Y_log</i>	<i>LF_log</i>

Źródło: opracowanie własne.

Oprócz punktowych oszacowań IRF autor obliczył również symulowane przedziały ufności (percentyle 0,95) z wykorzystaniem procedury *bootstrap* opisaną przez Hall'a (1992, s. 25-120). Powyższa procedura pozwoliła na ocenę niepewności oszacowań. Przedstawione na wykresach 4-9 wybrane funkcje reakcji zatrudnienia i aktywności zawodowej na jednostkowy impuls (czarna linia) zmiennej zaburzającej obejmują horyzont 40 kwartałów (10 lat). Ze względu na postać zmiennych w modelu (logarytmy o wspólnej podstawie), wartości na osiach rzędnych odzwierciedlają o ile

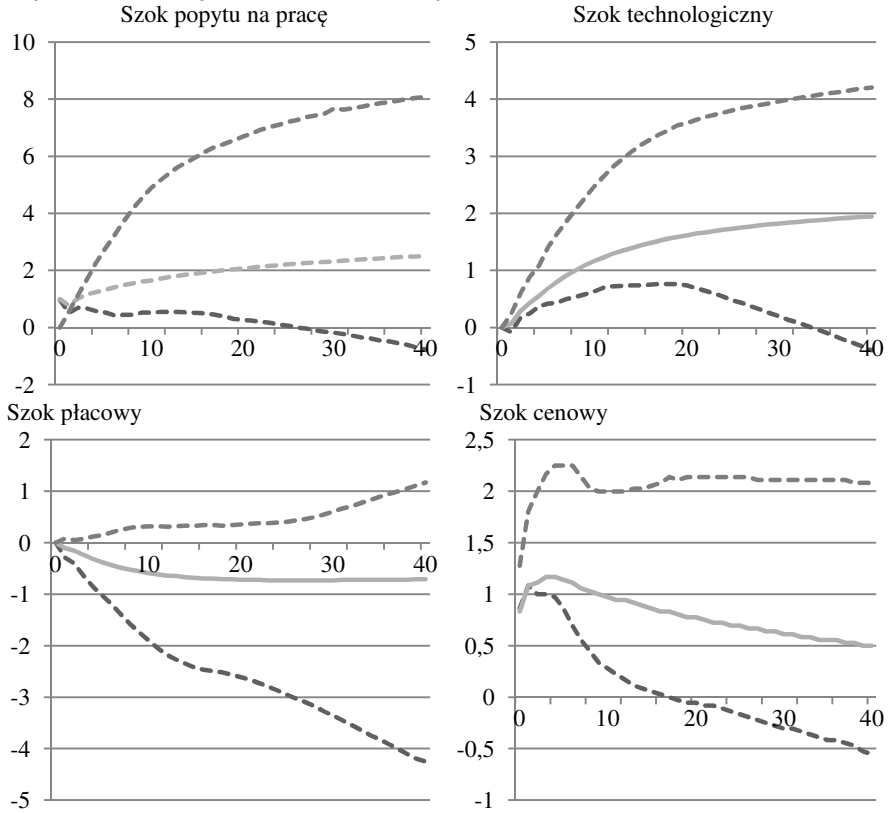
% zmieni się zatrudnienie/aktywność zawodowa w reakcji na ortogonalny szok o wielkości 1% zmiennej zaburzającej. Liniami kropkowanymi przedstawiono symulowane przedziały ufności *bootstrap* (Hall, 1992) dla oszacowanych funkcji reakcji na impuls.

#### Wykres 4. Reakcja zatrudnienia na wybrane szoki w modelu 1



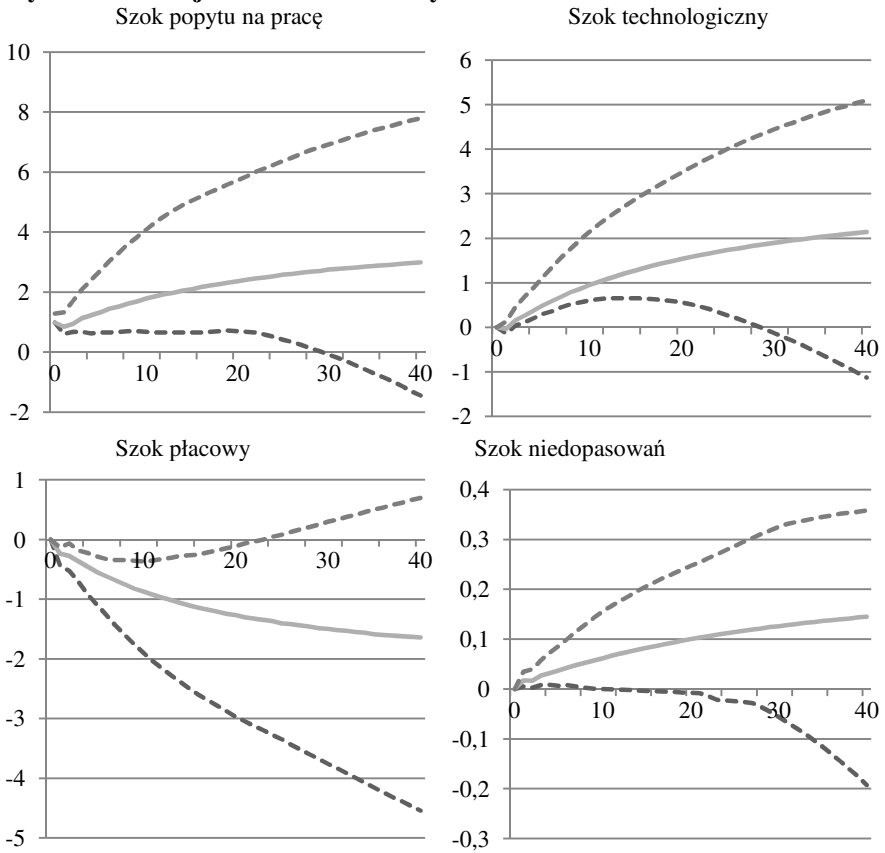
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 5. Reakcja zatrudnienia na wybrane szoki w modelu 2**



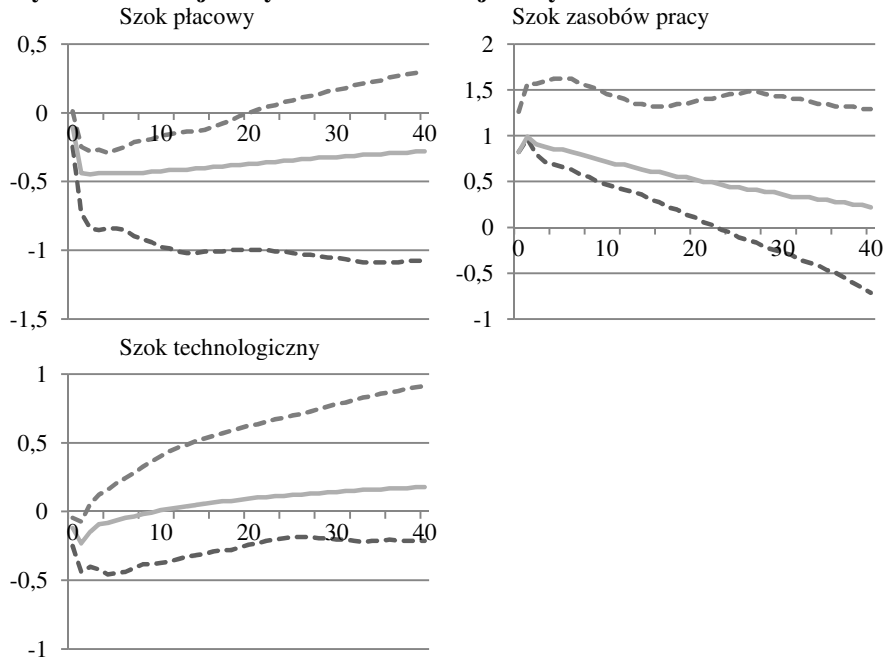
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 6. Reakcja zatrudnienia na wybrane szoki w modelu 3**



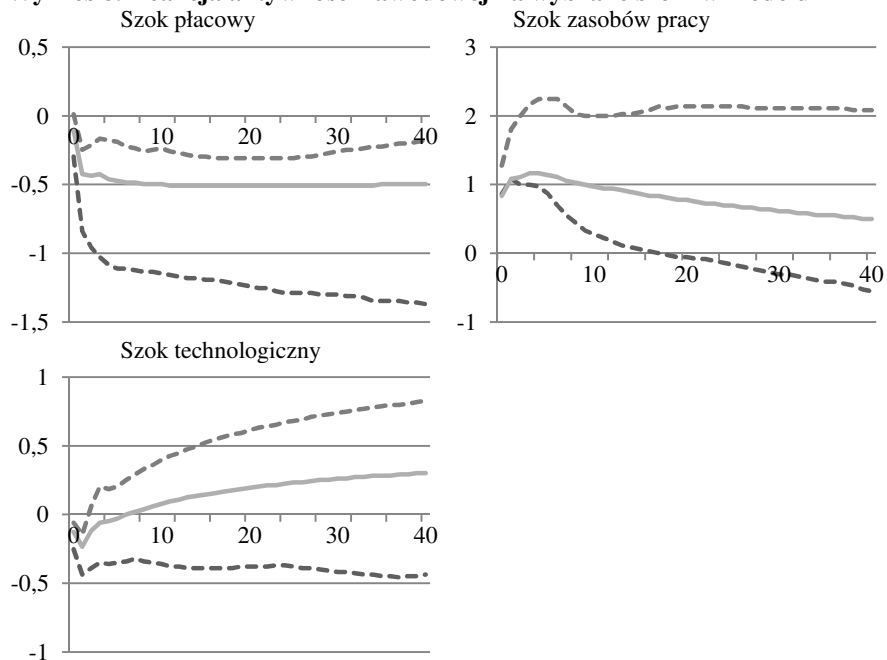
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 7. Reakcja aktywności zawodowej na wybrane szoki w modelu 1**



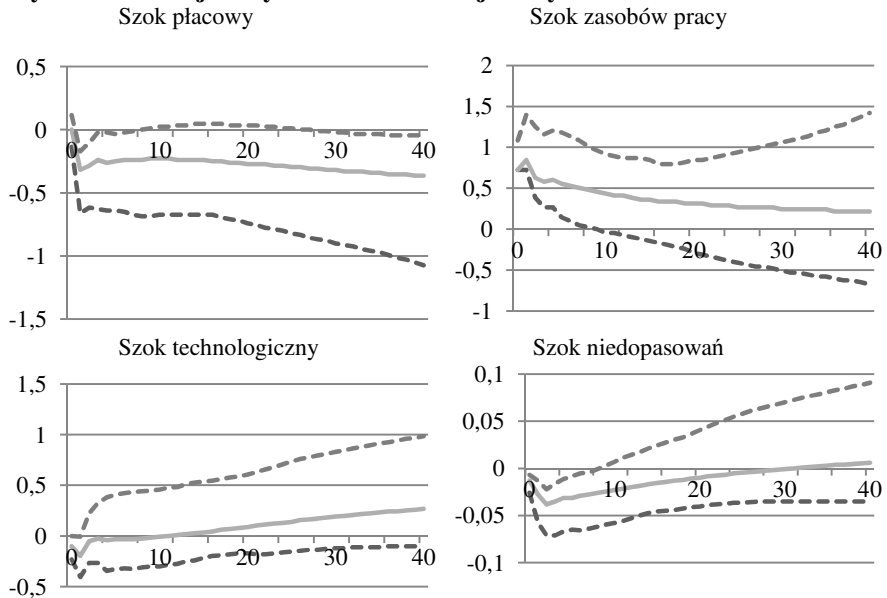
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 8. Reakcja aktywności zawodowej na wybrane szoki w modelu 2**



Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 9. Reakcja aktywności zawodowej na wybrane szoki w modelu 3**



Źródło: opracowanie własne.

Dekompozycja wariancji błędów prognoz (FEVD) zaś pozwala ocenić, jaki był udział poszczególnych szoków w wyjaśnianiu zmienności poszczególnych zmiennych w określonym horyzoncie prognozy. FEVD dla poszczególnych modeli w horyzoncie 10 lat przedstawiono w tabelach 22-24.

**Tabela 22. Dekompozycja wariancji błędów prognoz zatrudnienia i aktywności zawodowej w modelu 1**

Zmienna	Horyzont prognozy (kwartały)	Emp_log	Wr_log	Y_log	LF_log
Zatrudnienie	1	1,00	0,00	0,00	0,00
	4	0,72	0,03	0,24	0,01
	8	0,48	0,03	0,47	0,02
	20	0,33	0,01	0,61	0,04
	40	0,29	0,00	0,64	0,07
Aktywność zawodowa	1	0,13	0,06	0,13	0,68
	4	0,05	0,33	0,17	0,45
	8	0,05	0,41	0,13	0,41
	20	0,04	0,45	0,11	0,41
	40	0,03	0,47	0,09	0,40

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 23. Dekompozycja wariancji błędów prognoz zatrudnienia i aktywności zawodowej w modelu 2**

Zmienna	Horyzont prognozy (kwartały)	Emp_log	P_log	Wr_log	Y_log	LF_log
Zatrudnienie	1	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	0,71	0,03	0,05	0,21	0,01
	8	0,45	0,02	0,09	0,44	0,01
	20	0,28	0,01	0,10	0,59	0,01
	40	0,25	0,01	0,08	0,62	0,00
Aktywność zawodowa	1	0,11	0,01	0,06	0,12	0,71
	4	0,05	0,02	0,28	0,15	0,50
	8	0,06	0,02	0,33	0,10	0,49
	20	0,05	0,01	0,35	0,08	0,50
	40	0,04	0,01	0,37	0,06	0,51

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 24. Dekompozycja wariancji błędów prognoz zatrudnienia i aktywności zawodowej w modelu 3**

Zmienna	Horyzont prognozy (kwartały)	Emp_log	Vac_log	Wr_log	Y_log	LF_log
Zatrudnienie	1	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	4	0.75	0.13	0.11	0.00	0.02
	8	0.66	0.12	0.15	0.04	0.02
	20	0.57	0.13	0.19	0.10	0.01
	40	0.49	0.14	0.21	0.15	0.01
Aktywność zawodowa	1	0.23	0.11	0.00	0.07	0.58
	4	0.08	0.23	0.14	0.12	0.42
	8	0.05	0.38	0.14	0.08	0.35
	20	0.04	0.42	0.15	0.06	0.33
	40	0.03	0.44	0.16	0.05	0.32

Źródło: opracowanie własne.

Pomimo pewnych różnic dotyczących zarówno kierunku, jak i trwałości wpływu poszczególnych szoków na zatrudnienie i aktywność zawodową w oszacowanych wyżej modelach oraz bardzo szerokich przedziałów ufności, część reakcji na szoki pozostaje spójna w każdym z modeli.

We wszystkich modelach istotny wpływ na zmienność zatrudnienia wywierały szoki popytowe i technologiczne. Nieoczekiwany wzrost popytu na pracę wywoływał natychmiastowy i permanentny wzrost zatrudnienia, co może świadczyć o występowaniu na polskim rynku pracy zjawiska histerezy. Ponadto, w kontekście znacznego spadku bezrobocia w latach 2004-2008 może też stanowić potwierdzenie hipotezy Blancharda i Summersa (1986, s. 45-65) w kwestii obniżania bezrobocia równowagi



poprzez stymulowanie zagregowanego popytu. Szok technologiczny, zaś wbrew założeniam Bukowskiego Kolocha i Lewnadowskiego (2008, s. 28-29), już po pierwszym lub co najwyżej po drugim kwartale przekładał się na wzrost zatrudnienia i we wszystkich specyfikacjach ten wpływ okazywał się permenetny. Być może w gospodarce polskiej wyępuje mechanizm podobny do opisanego przez Boll'ego i Mofitta (2001, s. 15-25), co potwierdza też stosunkowo umiarkowane przełożenie się szoków produktywności na płace realne.

Ponadto w rozszerzonych specyfikacjach wart odnotowania jest wpływ szoków niedopasowań oraz cenowych. Pierwszy z nich w ramach oszacowanego modelu wywołuje nieintuicyjne skutki w postaci wzrostu zatrudnienia, odmiennie niż u Pater'a (2010, s. 11-26). Szok cenowy zaś, podobnie jak u Dolado i Jimeno (1997, s. 1288-1296) dla Hiszpanii, obniża zatrudnienie, lecz w ramach modelu 2 nie jest to wpływ istotny. Może to być związane z wpływem wzrostu cen surowców i żywności na wzrost kosztów produkcji, indukujących gorsze wyniki przedsiębiorstw, słabszy popyt na ich produkty i usługi a w konsekwencji słabszy popyt na pracę.

Zmienność poziomu aktywności zawodowej wynika głównie z szoków zasobów pracy, a także z szoków płacowych, niedopasowań oraz produktywności. Wpływ pozostałych wstrząsów jest silnie zależny od specyfikacji. W szczególności należy podkreślić persystencję szoków zasobów pracy, co może potwierdzać obecność efektów zniechęcania i przyłączania na polskim rynku pracy, na które zwrócił uwagę Pater (2010, s. 18). Obniżanie aktywności zawodowej na początku dekady, chociażby poprzez pasywną politykę rynku pracy (Bukowski, Koloch, Lewandowski, 2008, s. 57-65), a także migracje trwale obniżały wielkość zasobów pracy. Z drugiej strony wprowadzone niedawno bodźce do dłuższej aktywności zawodowej (m.in. tzw. „emerytury pomostowe”) najprawdopodobniej trwale zwiększą poziom aktywności zawodowej. Dość zaskakujący i trudny do wytłumaczenia jest natomiast spadek liczby aktywnych zawodowo w wyniku dodatniego szoku płacowego.

## ZAKOŃCZENIE

W artykule poruszono problematykę wahań zatrudnienia i aktywności zawodowej w Polsce w ostatniej dekadzie oraz ich źródeł. Przedstawiono i zanalizowano najważniejsze zjawiska obserwowane na polskim rynku pracy, rozważono teoretyczne przyczyny wahań oraz ich trwałości i głębokości. Następnie, w ramach badania empirycznego oszacowano trzy mode-

le SVECM, które pozwoliły na dokonanie analizy wpływu poszczególnych wstrząsów na zatrudnienie i aktywność zawodową.

Z analizy wynika, że szoki produktywności oraz popytu na pracę mają duży wpływ na zatrudnienie, natomiast szoki zasobów pracy na poziom aktywności zawodowej. Podkreślenia wymaga również trwały wpływ szoków niedopasowań oraz szoków cenowych.

Powyższe rezultaty prowadzą do ambiwalentnych konkluzji. Z jednej strony polski rynek pracy dobrze absorbuje wstrząsy technologiczne (choć może to być też efektem zapóźnienia w stosunku do gospodarek rozwiniętych i stosunkowo łatwego wzrostu produktywności), a najlepszą receptą na wzrost zatrudnienia okazuje się indukowanie wzrostu wydajności pracy (np. poprzez inwestycje infrastrukturalne, czy stwarzanie dobrych warunków do rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw). Z drugiej zaś raczej trwały wpływ szoków popytowych, cenowych i niedopasowań świadczy o występowaniu wyraźnych, instytucjonalnych sztywności na rynku pracy.

Biorąc pod uwagę dużą niepewność oszacowań, wszystkie rezultaty należy traktować z dużą ostrożnością. W przyszłości warta rozważenia jest specyfikacja dla danych panelowych (np. dla panelu krajów Europy Środkowej i Wschodniej), jak również podejście bayesowskie i wykorzystanie wiedzy *a priori*.

## LITERATURA

- Alexius A., Holmlund B. (2007), *Monetary Policy and Swedish Unemployment Fluctuations*, Uppsala Universitet WorkingPaper, no. 17.
- Ball, Moffitt (2001), *Productivity growth and the Philips Curve*, John Hopkins University.
- Blanchard O. (2005), *European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas*, NBER Working Paper, No. 11750.
- Blanchard O., Summers L. (1986), *Hysteresis and the European unemployment problem*, NBER Economic Annual.
- Brüggemann R. (2006), *Sources of German Unemployment: A Structural Vector Error Correction Analysis*, "Empirical Economic", nr 31.
- Bukowski M., Koloch G., Lewandowski P. (2008), *Adaptacyjność gospodarki polskiej do szoków makroekonomicznych*, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa.
- Davidson R., MacKinnon J. (1993), *Estimation and Inference in Econometrics*, Oxford University Press, London.
- Dolado J., Jimeno F.J. (1997), *The Causes of Spanish Unemployment: A structural VAR approach*, "European Economic Review".
- Gadomski W. (2009), *Jak się ma kryzys – mówią Orłowski, Rybiński, Morawiecki, Petru, Kawalec*, [http://wyborcza.pl/dziennikarze/1,104622,7034266,Jak\\_sie\\_](http://wyborcza.pl/dziennikarze/1,104622,7034266,Jak_sie_)

- ma\_kryzys\_mowia\_Orlowski\_Rybinski\_Morawieci.html (stan na 14.09.2009).
- Gali J. (1999), *Technology, employment, and the business cycle: do technology shocks explain fluctuations?*, "American Economic Review", vol. 89(1).
- GUS (2011), *Kwartalne mierniki gospodarcze* (stan na 30.03.2011).
- Hall P. (1992), *The Bootstrap and Edgeworth Expansion*, Springer, New York.
- Jacobson T., Vredin A., Warne A. (1997), *Common Trends and Hysteresis in Scandinavian Unemployment*, "European Economic Review".
- Johansen S. (1991), *Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Model*, "Econometrica", November 1991, vol. 59, no. 6.
- Koško M., Osińska M., Stempińska J. (2007), *Ekonometria współczesna*, Dom Organizatora, Toruń.
- Kwiatkowski D., Phillips P.C.B., Schmidt P., Shin Y. (1992), *Testing the null of stationarity against the alternative of a unit root: How sure are we that the economic time series have a unit root?*, "Journal of Econometrics", vol 54.
- Kydland F.E., Prescott E.C. (1982), *Time to build and aggregate fluctuations*, Econometrica, vol. 50(6), November.
- Ljung G., Box G.E. (1978), *On a Measure of a Lack of Fit in Time Series Model*, "Biometrika", nr 65.
- Lütkepohl H. (2005), *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer, Berlin.
- Nickell S., Nunziata L., Ochel W. (2005), *Unemployment in the OECD since 1960s. What do we know ?*, "The Economic Journal", 115 (January).
- Nickell S., Nunziata L., Ochel W., Quintini G. (2002), *The Beveridge Curve, Unemployment and Wages in the OECD from the 1960s to the 1990s Centre for Economic Performance*, London School of Economics and Political Science.
- Pater R. (2010), *Dynamiczne zależności na polskim rynku pracy w metodologii SVECM*, „Barometr regionalny”, nr.1(19).
- Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan (2010), *Czarna Lista Barrier dla rozwoju przedsiębiorczości*, [http://www.pkpplewiatan.pl/dla\\_mediow/files/publikacje/Czarna\\_Lista\\_Barrier\\_2010\\_srodek.pdf](http://www.pkpplewiatan.pl/dla_mediow/files/publikacje/Czarna_Lista_Barrier_2010_srodek.pdf) (stan na 30.04.2010).
- Romer D. (2000), *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa.
- Sims C.A. (1980), *Macroeconomics and Reality*, "Econometrica", January, vol.48.



**Joanna Schmidt, Natalia Sycz**

## **EFEKTY WPROWADZENIA MAŁEGO RUCHU GRANICZNEGO NA POGRANICZU POLSKO-UKRAIŃSKIM**

**Słowa kluczowe:** *mały ruch graniczny, gospodarka pogranicza polsko-ukraińskiego*

**Abstrakt:** Granica polsko-ukraińska jest jednocześnie częścią zewnętrznej granicy Unii Europejskiej (EU). Od grudnia 2007 r. Polska wchodzi w skład strefy Schengen, co umożliwi obywatelom naszego kraju swobodne podróżowanie po całej strefie Schengen, jak również obliguje nasz kraj do uszczelnienia oraz dokładnej kontroli wschodniej granicy. W lipcu 2008 r. w życie weszła umowa podpisana między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Gabinetem Ministrów Ukrainy o zasadach małego ruchu granicznego (MRG). W związku z tym pogranicze Polski i Ukrainy stało się bardzo interesującym obszarem.

Celem niniejszej pracy jest przedstawienie obecnej sytuacji gospodarczej pogranicza polsko-ukraińskiego po wprowadzeniu małego ruchu granicznego. Głównymi źródłami danych była publikacja Podkarpackiego Urzędu Wojewódzkiego oraz Urzędu Statystycznego w Rzeszowie „Analiza sytuacji społeczno-gospodarczej pogranicza polsko-ukraińskiego”. Pomocne były również wyniki badań ankietowych przeprowadzanych przez Urząd Statystyczny w Rzeszowie we współpracy ze Strażą Graniczną, lokalnymi władzami oraz Urzędami Statystycznymi w Lublinie. Dotyczą one obrotu towarów i usług w ruchu granicznym na granicy zewnętrznej Unii Europejskiej na terenie Polski w IV kwartale 2010 r. W przypadku danych dotyczących ruchu granicznego Polski z Białorusią i Rosją informacje pochodziły z Urzędu Statystycznego w Olsztynie i Białymstoku.

Można na ich podstawie wyciągnąć pewne wnioski. Granica polsko-ukraińska jest przekraczana głównie w ramach małego ruchu granicznego. Większość Ukraińców przekracza granicę kilka razy w tygodniu, Polacy natomiast kilka razy w miesiącu. Około 37% wydatków cudzoziemców zostało poniesionych w ramach MRG. Cudzoziemcy przekraczający polsko-ukraińską granicę wydawali pieniądze głównie na zakup materiałów budowlanych, sprzęt gospodarstwa domowego, części i akcesoria do środków transportu oraz mięsa i wyroby mięsne. Ruch na granicy polsko-ukraińskiej w ramach umowy o małym ruchu granicznym przez pierwsze

18 miesięcy od daty wejścia jej w życie miał wyraźną tendencję wzrostową i charakteryzował się dużą dynamiką.

## **THE EFFECTS OF IMPLEMENTATION OF LOCAL BORDER TRAFFIC IN POLISH-UKRAINIAN BORDERLAND**

**Keywords:** *local border traffic, the economy of Polish-Ukrainian borderline*

**Abstract:** Polish-Ukrainian border is concurrently part of external border of European Union. From December 2007 Poland is a member of Schengen zone, what gave an opportunity to Polish citizens to travel freely through whole Schengen zone, but also our country is required to seal the eastern border and guarantee more scrupulous control. In July 2008 the Agreement between the Government of the Polish Republic and the Cabinet of Ministers of Ukraine on the principles of local border traffic came into effect. According to that, Polish-Ukrainian borderland became very interesting area.

That paper will show current economic situation of Polish-Ukrainian borderline after implementation of local border traffic. The basic sources of information were publication of Podkarpacki Region Office and Statistical Office in Rzeszów “Analiza sytuacji społeczno-gospodarczej pogranicza polsko-ukraińskiego” and results of survey of goods and services turnover in Polish border traffic in external border of European Union in Q4 2010. conducted by Statistical Office in Rzeszów in cooperation with Borders Guards, local authorities and Statistical Offices in Lublin, Olsztyn and Białystok (according to information about Polish border traffic with Russia and Belarus).

There are some conclusions. The Polish-Ukrainian border has been crossing mostly within local border traffic. Ukrainians are crossing border mainly few times a week and Poles few times a month. About 37% of foreigners' spending in Poland were expended in local border traffic area. Ukrainian citizens in Q4 2010 were mostly buying building materials, housewares, accessories for means of transport, car spares and meat. Local border traffic at the Polish-Ukrainian border in first 18 months after the agreement came into effect has upward trend and was very dynamic.

### **WPROWADZENIE**

W ostatnich latach coraz wyraźniej możemy obserwować procesy integracyjne między regionami oraz państwami. Doskonałym tego przykładem jest Unia Europejska oraz strefa Schengen, która przynosi jej członkom

(m. in. Polsce) wiele rozmaitych korzyści. Stanowi to dla Polski również wiele wyzwań, ponieważ część naszych granic stała się jednocześnie zewnętrzną granicą UE, co zobligowało Polskę do szczególnej ochrony tych właśnie granic. Proces ten spowodował jednak liczne utrudnienia dla obywateli krajów spoza Unii, m.in. Białorusi, Rosji czy Ukrainy. Ukraina jest bardzo ważnym partnerem społeczno-gospodarczym Polski, dlatego też wydaje się być naturalnym kolejnym proces integracji, którym było wprowadzenie umowy o zasadach tzw. małego ruchu granicznego między Polską i Ukrainą.

Wszystko to sprawia, że istnieje coraz większe zainteresowanie danym tematem oraz zapotrzebowanie na dane dotyczące handlu między Polską a Ukrainą, a dokładniej ich strefami przygranicznymi, czyli obszarem objętym małym ruchem granicznym.

Niniejsza praca ma na celu przybliżenie zagadnienia, jakim jest mały ruch graniczny pomiędzy Polską i Ukrainą oraz przedstawienie obecnej sytuacji gospodarczej na pograniczu, po wprowadzeniu umowy.

Kolejne części artykułu przedstawiają informacje na temat małego ruchu granicznego, strukturę ruchu granicznego między Polską a Ukrainą, opis przejść granicznych, cele i częstości wizyt Polaków oraz cudzoziemców, jak również ich wydatki. Podsumowanie zawiera syntetyczne wnioski dotyczące obecnej sytuacji gospodarczej na pograniczu polsko-ukraińskim stanowiącym obszar małego ruchu granicznego.

## **MAŁY RUCH GRANICZNY**

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej 4 maja 2004 r. na mocy Traktatu Ateńskiego, wschodnia granica Polski stała się również wschodnią granicą wspólnoty państw europejskich. Fakt ten sprawił, że wschodnia granica naszego kraju nabrała większego znaczenia. Kolejnym krokiem do większego zjednoczenia naszego kraju ze wspólnotą państw europejskich było wstąpienie 21 grudnia 2007 r. do strefy Schengen. Zniesienie kontroli na granicach umożliwiło Polakom bezproblemowe przemieszczanie się po terenie Unii Europejskiej. Zobowiązało to jednak Polskę do uszczelnienia granicy z naszymi wschodnimi sąsiadami, tj. Rosją, Białorusią, Ukrainą, poprzez zaostrenie polityki wizowej i granicznej. Wprowadzenie zaostrożonej polityki granicznej było znacznym utrudnieniem dla mieszkańców strefy przygranicznej. W związku z powyższym 28 marca 2008 r. Rząd Rzeczypospolitej Polskiej i Gabinet Ministrów Ukrainy podpisał umowę o zasadach małego ruchu granicznego. Zawieranie umów o małym ruchu granicznym jest możliwe na mocy rozporządzenia Wspólnoty Euro-

pejskiej nr 1931/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r., w którym ustanowiono przepisy dotyczące małego ruchu granicznego na zewnętrznych granicach lądowych państw członkowskich (Cierpiał-Wolan, Karapyta, 2009, s. 7). Ważnym aspektem jest wyjaśnienie znaczenia pojęć związanych z poruszonym problemem.

Strefa przygraniczna jest to obszar obejmujący jednostki administracyjne położone nie dalej niż 30 km od wspólnej granicy. Jeśli część jednostki leży pomiędzy 30 a 50 km to obszar ten uznaje się również za strefę przygraniczną (GUS, 2011, s. 45).

Mały ruch graniczny jest formą ułatwienia przekraczania granicy dla obywateli obu państw, zamieszkałych w strefie przygranicznej. W ramach małego ruchu granicznego mieszkańcy strefy przygranicznej mogą regularnie przekraczać wspólną granicę w celu przebywania w strefie przygranicznej drugiego państwa (Konsulat Generalny RP w Łucku, 2010).

Granica Polski i Ukrainy wynosi ponad 535 km i po stronie polskiej przebiega ona w województwach podkarpackim (239 km) oraz lubelskim (296 km), które po stronie ukraińskiej graniczą z obwodami<sup>1</sup>: wołyńskim, lwowskim i zakarpaczkim. Na granicy Polski z Ukrainą znajduje się 9 przejść granicznych.

**Tabela 1. Przejścia graniczne między Polską a Ukrainą**

Polska miejscowość graniczna	Województwo	Ukraińska miejscowość graniczna	Rodzaj przejścia
Dorohusk	lubelskie	Jagodzin	osobowe, towarowe, kolejowe
Hrebenne	lubelskie	Rawa Ruska	osobowe, towarowe, kolejowe
Hrubieszów	lubelskie	Włodzimierz W.	kolejowe
Korczowa	podkarpackie	Krakowiec	osobowe, towarowe
Krościenko	podkarpackie	Chyrow	osobowe, towarowe, kolejowe
Medyka	podkarpackie	Szebinie	osobowe, towarowe
Przemysł	podkarpackie	Mościcka	kolejowe
Werchrata	podkarpackie	Rawa Ruska	kolejowe
Zosin	lubelskie	Ustług	osobowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie Polsko-Ukraiński magazyn internetowy (2011).

Po polskiej stronie w obszarze strefy przygranicznej znajduje się 25 powiatów. W województwie podkarpackim jest ich 12: bieszczadzki, brzozowski, jarosławski, leski, leżajski, lubaczowski, łańcucki, przemyski, przeworski, rzeszowski, sanocki oraz miasto na prawach powiatu – Prze-

<sup>1</sup> W nomenklaturze ukraińskiej obwód to odpowiednik polskiego województwa.



myśl. Na obszarze województwa lubelskiego natomiast znajduje się 13 powiatów i są to powiaty: bialski, biłgorajski, chełmski, hrubieszowski, krasnostawski, lubartowski, łęczyński, parczewski, świdnicki, tomaszowski, włodawski, zamojski oraz miasto na prawach powiatu Chełm.

Po stronie ukraińskiej w skład strefy przygranicznej wchodzi 30 rejonów<sup>2</sup>. Z obwodu lwowskiego 17 rejonów, tj.: Drohobycz, Gródek, Jaworów, Kamionka, Mościcka, Radziechów, Sambor, Skole, Sokal, Stary Sambor, Turka, Żółkiew oraz miasta na prawach rejonów: Borysław, Czerwonograd, Drohobycz, Sambor, Truskawiec. Z obwodu wołyńskiego 9 rejonów, tj.: Horochów, Iwanicze, Luboml, Łokacze, Szack, Turzysk, Włodzimierz Wołyński oraz miasta na prawach rejonu Nowowołyńsk i Włodzimierz Wołyński. Natomiast z obwodu zakarpackiego 4 rejonu, tj.: Pereczyn, Swalawa, Wielkie Berezne i Wołowiec. Powierzchnie powiatów wchodzących w skład strefy przygranicznej wynoszą po stronie polskiej 26,9 tys. km<sup>2</sup> i po stronie ukraińskiej 22,6 tys. km<sup>2</sup>. Średnia liczba osób przypadających na 1 km<sup>2</sup> w wymienionych wyżej powiatach wynosi 70 osób (Cierpiał-Wolan, Karapyta, Rzeszów 2009, s. 10-11).

Podpisana umowa umożliwiła obywatelom Ukrainy wjazd do strefy przygranicznej bez posiadania wizy schengenowskiej. Mieszkańcy strefy przygranicznej, aby móc przekraczać granicę kraju członkowskiego Unii Europejskiej, muszą spełniać poniższe warunki (Rozporządzenie WE, 2006, s. L 405/8):

- posiadać zezwolenie na przekraczanie granicy w ramach małego ruchu granicznego oraz ważny dokument lub dokument podróży;
- posiadać dokument potwierdzający, że osoba jest mieszkańcem strefy przygranicznej;
- nie mogą być osobami, wobec których dokonano wpisu do celów odmowy wjazdu w Systemie Informacyjnym Schengen (SIS);
- nie są uważani za stanowiących zagrożenie dla porządku publicznego, bezpieczeństwa wewnętrznego, zdrowia publicznego lub stosunków międzynarodowych żadnego z państw członkowskich;
- nie dokonano wobec nich, na tej samej podstawie, wpisu do celów odmowy wjazdu w krajowych bazach danych państw członkowskich.

Maksymalny dozwolony czas trwania każdego nieprzerwanego pobytu w ramach zasad małego ruchu granicznego nie może przekraczać trzech miesięcy.

---

<sup>2</sup> W nomenklaturze ukraińskiej rejon jest odpowiednikiem powiatu.

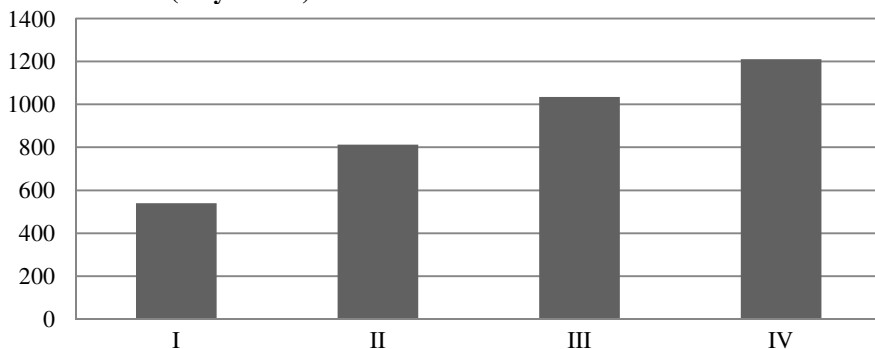
## STRUKTURA RUCHU GRANICZNEGO

Wprowadzenie małego ruchu granicznego miało większe znaczenia dla obywateli Ukrainy niż Polski, ponieważ Polacy mogą podróżować i przebywać na terenie Ukrainy do 90 dni nie posiadając wiz. W trzecim i czwartym kwartale 2009 r. granicę polsko-ukraińską w ramach małego ruchu granicznego przekroczyło zaledwie 6% ogółu. W ramach pieszych przejść granicznych odsetek ten był nieco wyższy i wynosił 10%. Odsetek osób przekraczających granicę w ramach małego ruchu granicznego miał jednak tendencję rosnącą i w grudniu 2009 r. wynosił już 42%.

W IV kwartale 2010 r. zewnętrzną granicę Unii Europejskiej w Polsce przekroczyło 1,3 mln Polaków i 4,3 mln cudzoziemców. Najwięcej osób, bo 60,9% ogółu przekroczyło granicę polsko-ukraińską, co stanowi 2 473 tys. przejść obywateli Ukrainy, w tym 49% w ramach małego ruchu granicznego (w porównaniu z kwartałem poprzednim liczba przekroczeń granicy w ramach MRG była większa o 16,9%), oraz 904 tys. przejść obywateli Polski (GUS, 2011, s.1).

Po wprowadzeniu małego ruchu granicznego między Polską i Ukrainą natężenie ruchu wykazuje tendencję rosnącą, co przedstawia poniższy wykres.

**Wykres 1. Mały ruch graniczny na granicy polsko-ukraińskiej według kwartałów w 2010 r. (w tys. osób)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 9).

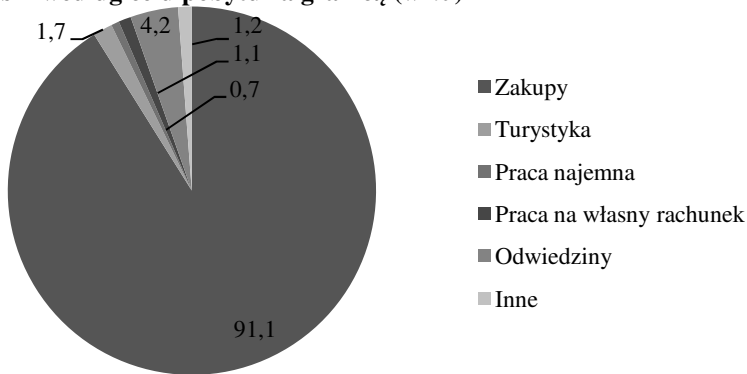
Wśród osób przekraczających granicę polsko-ukraińską dominowali zmotoryzowani (86,3% Ukraińców i 90,2% Polaków). Następną pod względem liczebności stanowiły osoby przekraczające granice pieszo (9,1% wśród Ukraińców oraz 3,5% wśród Polaków). Trzecią grupą stano-

wiły osobę przekraczającą granicę kolejną odpowiednio 4,6% i 6,3% (GUS, 2011, s. 2).

Z badań wynika, że w 2010 r. osoby, które przekraczały granicę polsko-ukraińską były mieszkańcami miejscowości odległych od granicy o 50 km i stanowiły około 60-70% ogółu, a około 45% jako miejsce zamieszkania podało pas do 30 km (GUS, 2011, s. 10).

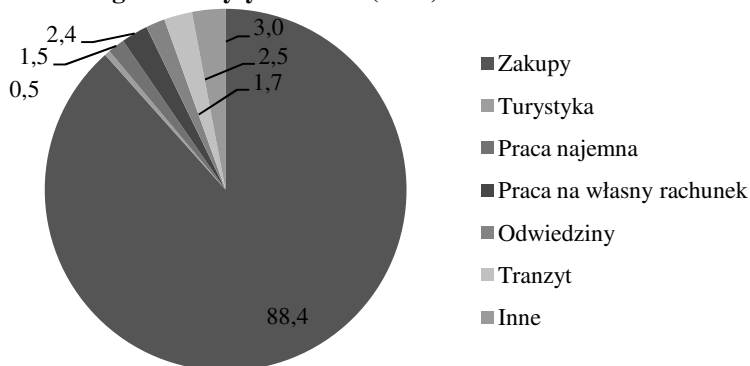
Z badań GUS-u wynika, że najczęstszym celem przyjazdu mieszkańców Ukrainy do Polski były zakupy, następnie tranzyt, praca, odwiedziny i turystyka. Natomiast powodem przekraczania granicy przez Polaków były zakupy, odwiedziny, turystyka i praca (GUS, 2011, s. 6).

**Wykres 2. Struktura Polaków przekraczających zewnętrzną granicę UE na terenie Polski według celu pobytu za granicą (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 7).

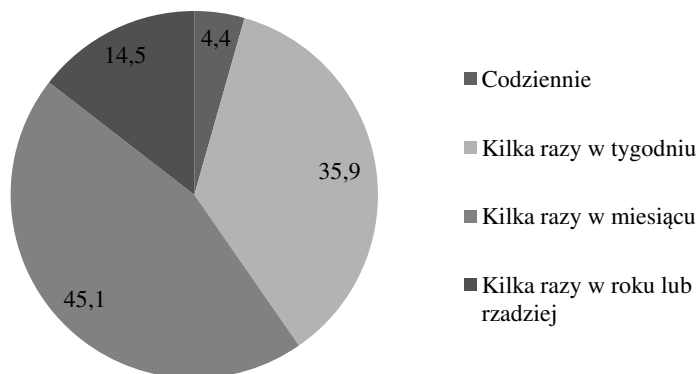
**Wykres 3. Struktura Ukraińców przekraczających zewnętrzną granicę UE na terenie Polski według celu wizyty w Polsce (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 6).

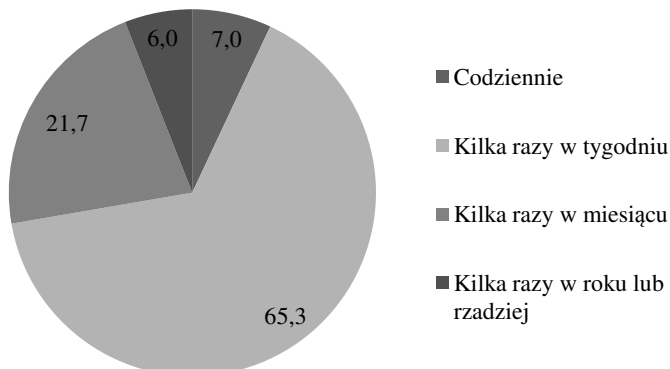
W czwartym kwartale 2010 r. ponad 65% badanych mieszkańców Ukrainy przekraczało granicę kilka razy w tygodniu, wśród Polaków wartość ta wynosiła ponad 35%. W grupie osób, które zadeklarowały przekraczanie granicy kilka razy w miesiącu przeważają obywatele Polski (ponad 45%), natomiast wśród obywateli Ukrainy ponad 21%. Codziennie przekracza granicę 7% badanych Ukraińców i 4,4% Polaków. Kilka razy do roku lub rzadziej odpowiednio 6% i 14% badanych (GUS, 2011, s. 8).

**Wykres 4. Struktura Polaków przekraczających zewnętrzną granicę Unii Europejskiej na terenie Polski według częstotliwości przekraczania granicy (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 8).

**Wykres 5. Struktura Ukraińców przekraczających zewnętrzną granicę Unii Europejskiej na terenie Polski według częstotliwości przekraczania granicy (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 8).

## **STRUKTURA WYDATKÓW POLAKÓW I CUDZOZIEMCÓW PRZEKRACZAJĄCYCH GRANICĘ POLSKO-UKRAIŃSKĄ**

W 2010 r. cudzoziemcy przekraczający granicę zewnętrzną Unii Europejskiej wydali w Polsce na dobra i usługi około 3 799 mln PLN. Polacy zaś w tym samym okresie były znacznie niższe i kształtowały się na poziomie około 458 mln PLN. W IV kwartale 2010 r. wydatki cudzoziemców na terenie Polski wyniosły 1 043,4 mln PLN, natomiast Polacy wydali 110,6 mln PLN (GUS, 2011, s. 2).

Jak przedstawiono to w poprzedniej części opracowania, granica polsko-ukraińska jest przekraczana głównie w ramach małego ruchu granicznego. Mały ruch graniczny w wielkim stopniu wpłynął na to, że to Polacy i cudzoziemcy, którzy przekraczali granicę polsko-ukraińską ponieśli największe wydatki w porównaniu z ogółem, odpowiednio 70,7% oraz 57,1%<sup>3</sup>.

W IV kwartale wydatki Polaków przekraczających granicę polsko-ukraińską wyniosły ok. 78,2 mln PLN, natomiast w przypadku cudzoziemców wydatki te kształtowały się na poziomie 595,9 mln PLN. Dało to średnie wydatki wysokości odpowiednio 177,15 PLN oraz 479,5 PLN. Porównując wydatki Polaków za granicą oraz cudzoziemców, którzy przekraczali granicę polsko-ukraińską z poprzednim kwartałem były niższe odpowiednio o 19,4% i 13,2%<sup>4</sup>. W porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku można zaobserwować jednak wzrost wydatków w przypadku cudzoziemców o 35,8% oraz ich spadek wśród Polaków o 13,1% (GUS, 2011, s. 3).

Duża część wydatków cudzoziemców w IV kwartale 2010 r. (37%) została poniesiona w ramach małego ruchu granicznego. Cudzoziemcy przekraczający granicę polsko-ukraińską w 2010 r. w ramach MRG wydali na terenie Polski w przybliżeniu 719,8 mln PLN. Szacunkowa wartość wydatków poniesionych w IV kwartale 2010 r. wyniosła natomiast 221,3 mln PLN, co stanowiło nieznaczny wzrost w porównaniu z poprzednim kwartałem o 1,5% (GUS, 2011, s. 9).

Wielkość średnich wydatków cudzoziemców w Polsce przekraczających granicę w ramach małego ruchu granicznego między Polską i Ukrainą w IV

---

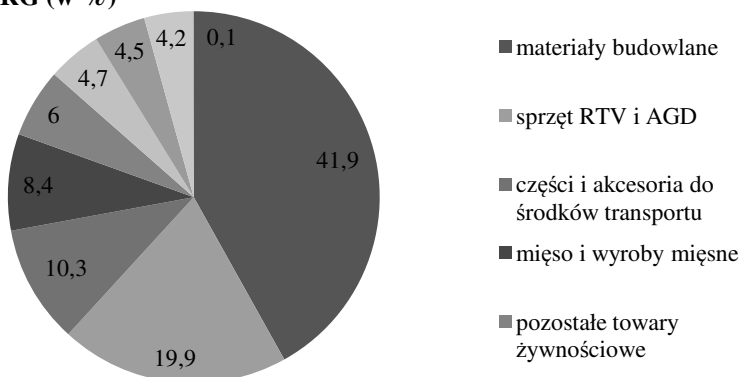
<sup>3</sup> Dla porównania mniejsze wydatki ponieśli przekraczający granicę polsko-białoruską (odpowiednio 16,6% i 40,7%) oraz granicę polsko-rosyjską (Polacy – 12,7%, cudzoziemcy – 2,2%).

<sup>4</sup> Przyczyną takiego zjawiska mogą być m.in. miesiące zimowe utrudniające podróżowanie oraz przekraczanie granicy.

kwartale 2010 r. kształtowała się na poziomie 365 PLN, co oznacza spadek w porównaniu z III kwartałem 2010 r. o 13,3%.

W strukturze wydatków cudzoziemców przekraczających granicę polsko-ukraińską w ramach MRG można zauważyć podobną tendencję jak wśród ogółu cudzoziemców przekraczających granicę zewnętrzną UE na terenie Polski. Najwięcej wydatków przypadło na zakup materiałów budowlanych – 153 PLN (ok. 42% ogółu wydatków), następnie na sprzęt gospodarstwa domowego – 55 PLN (ok. 20%), na części i akcesoria do środków transportu – 38 PLN (ok. 10%) oraz na zakup mięsa i wyrobów mięsnych – 31 PLN (ok. 8,4% wydatków ogółem).

**Wykres 6. Struktura wydatków w IV kwartale 2010 r. poniesionych przez cudzoziemców w Polsce przekraczających granicę polsko-ukraińską w ramach MRG (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (2011, s. 10).

## ZAKOŃCZENIE

Ukraina jest bardzo ważnym partnerem społeczno-gospodarczym Polski. Dlatego też w interesie obydwu państw było podpisanie umowy o małym ruchu granicznym. Zapewne bardziej zyskali na tym obywatele Ukrainy, którym ułatwiło to przekraczanie zewnętrznej granicy UE, jednak zarówno strona polska, jak i ukraińska odnoszą z tego tytułu liczne korzyści. Są to głównie korzyści wynikające z handlu.

W IV kwartale 2010 r. osoby, które przekraczały granicę polsko-ukraińską były mieszkańcami miejscowości odległych od granicy o 50 km i stanowiły około 60-70% ogółu. Obywatele Polski przekraczają granicę głównie kilka razy w miesiącu (ok. 45%), natomiast mieszkańcy Ukrainy kilka razy w tygodniu (ok. 65% ogółu). W przypadku Ukraińców i Polaków w przybliżeniu 90% wizyt odbywało się w celach zakupowych.

Wydatki cudzoziemców są na znacznie wyższym poziomie niż w przypadku Polaków podróżujących na Ukrainę. Około 37% wydatków zostało poniesionych w ramach małego ruchu granicznego. W IV kwartale 2010 r. wydatki ogółem Ukraińców w Polsce wzrosły nieznacznie w porównaniu z poprzednim kwartałem, natomiast w przypadku średnich wydatków zanotowano spadek. Cudzoziemcy przekraczający polsko-ukraińską granicę głównie wydawali pieniądze na zakup materiałów budowlanych, na sprzęt gospodarstwa domowego, części i akcesoria do środków transportu oraz mięsa i wyroby mięsne.

Ruch na granicy polsko-ukraińskiej w ramach umowy o małym ruchu granicznym przez pierwsze 18 miesięcy od daty wejścia jej w życie miał wyraźną tendencję wzrostową i charakteryzował się dużą dynamiką (GUS, 2011, s. 9). Stanowi to dobre rokowania na rozwój handlu międzynarodowego między Polską a Ukrainą w przyszłości, jak również przyczyni się zapewne do pogłębiania współpracy Polski z Białorusią oraz Rosją.

## LITERATURA

- Cierpień-Wolan M., Karapyta M. (2009), *Analiza sytuacji społeczno-gospodarczej pogranicza polsko-ukraińskiego*, Urząd Statystyczny w Rzeszowie, Rzeszów.
- GUS Rzeszów (2011), *Badanie obrotu towarów i usług w ruchu granicznym na granicy zewnętrznej Unii Europejskiej na terenie Polski w IV kwartale 2010 roku*, [http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/rzesz/ASSETS\\_BAD\\_OBROT\\_GRAN\\_IV\\_KWARTAL\\_2010.pdf](http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/rzesz/ASSETS_BAD_OBROT_GRAN_IV_KWARTAL_2010.pdf) (stan na 01.04.2011 r.).
- Rozporządzenie (WE) nr 1931/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r.
- Konsulat Generalny Rzeczypospolitej w Łucku, <http://www.luckkg.polemb.net/index.php?document=210> (stan na 01.04.2011 r.).
- Polsko-Ukraiński magazyn internetowy, <http://www.ukraine-poland.com/handel/handel.php?id=przejscia.txt> (stan na 30.03.2011 r.).





## **CZEŚĆ III**

# **TRENDY WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE GLOBALNEJ A KONKURENCYJNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW**



**Marek Kołatka**

**ZRÓWNOWAŻONY I TRWAŁY ROZWÓJ – WARUNEK  
PRZETRWANIA CZY SZANSA DLA WSPÓŁCZESNYCH  
PRZEDSIĘBIORSTW?**

**Słowa kluczowe:** *trwały i zrównoważony rozwój, model przedsiębiorstwa zrównoważonego*

**Abstrakt:** W pracy opisano teoretyczne aspekty dotyczące trwałego i zrównoważonego rozwoju. Przedstawiono go jako warunek przetrwania ludzkości. Został opisany również model przedsiębiorstwa zrównoważonego. Udowodniono na przykładach, że zrównoważony trwały rozwój może być źródłem innowacji dla przedsiębiorstw oraz to, że wprowadzenie proekologicznych rozwiązań może dać niezmiernie korzyści.

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT – CONDITION  
OF SURVIVAL OR OPORTUNITY FOR MODERN  
BUSINESS?**

**Keywords:** *sustainable development, sustainable business model*

**Abstract:** Paper describes the theoretical aspects of the sustainable development. Presented it as a condition for the survival of humanity. Sustainable business model has been also described. It has been proven by example, that sustainable development can be a source of innovation in company and also this that the introduction of environmentally friendly solutions can give great benefits.

## WPROWADZENIE

Obserwacja współczesnego świata oraz zmian jakim podlega, może wzbudzać obawy o jego przyszłość. Dlatego też coraz częściej można usłyszeć o idei trwałego i zrównoważonego rozwoju lub inaczej ekorozwoju. Idea ta głosi, że rozwój powinien być oparty na racjonalnym gospodarowaniu zasobami społecznymi i przyrodniczymi w skali lokalnej i globalnej. Nierzadko spotyka się też postulaty na temat modelu przedsiębiorstwa zrównoważonego. Przedsiębiorstwo to powinno tak samo dbać o wyniki ekonomiczne, jak i o otaczające je środowisko oraz społeczeństwo. Postulat ten, choć niebanalny w założeniach, sporadycznie stosowany jest w praktycznych działaniach firm, gdyż niestusnie kojarzony jest wyłącznie z wydatkami.

Opracowanie ma na celu udowodnienie, że koncepcja trwałego i zrównoważonego rozwoju jest nie tylko konieczna w kontekście przetrwania, ale może także przynieść przedsiębiorstwu, które ją wdroży niezmiernie korzyści. W pracy przedstawiono przykłady przedsiębiorstw, które wprowadziły elementy ekorozwoju. Pokazano również jakie przyniosło im to rezultaty oraz jak wpłynęło to na sferę ich innowacyjności.

## ASPEKTY TEORETYCZNE TRWAŁEGO I ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Uznaje się, że formułę *sustainable development* po raz pierwszy wprowadziła była premier Norwegii Gro Harlem Brundtland w 1987 roku. Od tamtej pory idee związane z trwałym i zrównoważonym rozwojem zaczęły zyskiwać coraz większe znaczenie. Miało to związek z tym, że negatywne skutki zanieczyszczenia środowiska w krajach rozwiniętych zaczęły być widoczne „gołym okiem”. Najbardziej znana definicja zrównoważonego rozwoju stworzona przez Światową Komisję Środowiska i Rozwoju głosi, iż jest to rozwój zgodny z potrzebami obecnych pokoleń, nieumniejszający możliwości przyszłych pokoleń do zaspokajania swoich potrzeb (Ciężela, 2004, s. 53). W obowiązującej w Polsce konstytucji (art.5) można znaleźć zapis, który mówi o tym, że: „Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolności i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju” (Dz. U., 1997, poz. 483). Zgodnie z tym zapisem

w Polsce idea zrównoważonego rozwoju jest niemalże tak samo ważna co zapewnienie niepodległości, wolności czy bezpieczeństwa. Podobne deklaracje zostały złożone przez liczne rządy i organizacje międzynarodowe (Prandecki, 2008, s. 87).

Ramy koncepcyjne zrównoważonego rozwoju skupiają się głównie na dwóch problemach. Rozwiązanie pierwszego z nich ma na celu zmniejszenie różnic w dostępie do dóbr między biednymi i bogatymi społeczeństwami. Drugi problem wiąże się z wyczerpywaniem się zasobów naturalnych i koniecznością ograniczenia ich zużycia w taki sposób, aby przyszłe pokolenia mogły korzystać z podobnego środowiska, jakie jest dostępne obecnie. Osiągnięcie tych celów ma nastąpić poprzez wprowadzenie modelu rozwoju gospodarczego i społecznego, który jest nieszkodliwy dla środowiska naturalnego. Dlatego też tak ważna jest ochrona środowiska, jednak rozwój gospodarczy i społeczny mają równorzędne znaczenie (Prandecki, 2008, s. 88).

Silnie rozwijająca się idea trwałego i zrównoważonego rozwoju przyczyniła się do powstania nowej koncepcji działania przedsiębiorstw. Mowa tu o modelu przedsiębiorstwa zrównoważonego, według którego zarządzający skupiają się tak samo na wartościach ekonomicznych, jak i na wartościach ekologicznych i społecznych. Odrzuca on podejście klasycznie rozumianego biznesu opartego o maksymalizację wartości spółki jedynie w sensie finansowym i realizacji zysku za wszelką cenę (Paliwoda-Natiolańska, 2002, s. 92-97). Rysunek 1 przedstawia model przedsiębiorstwa zrównoważonego.

**Rysunek 1. Model przedsiębiorstwa zrównoważonego**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Wąchol (2004, s. 46).

Rozwój trwały i zrównoważony, w aspekcie działalności przedsiębiorstwa, można zdefiniować jako sposób tworzenia technologii, realizacji inwestycji, eksploatacji zasobów naturalnych, który będzie po-

mnażał przyrodnicze, gospodarcze i społeczne podstawy zaspakajania potrzeb obecnego i przyszłych pokoleń. Oznacza to, że przedsiębiorstwo ma działać nie tylko w interesie swoich właścicieli i bezpośrednich klientów, ale także w interesie pozostałych zainteresowanych jego działalnością oraz w interesie społecznym i ekologicznym. Musi więc ono rozwiązywać często sprzeczne interesy i konflikty pomiędzy poszczególnymi stronami. Przedsiębiorstwo zrównoważone musi dostarczać wartość ekonomiczną, społeczną i przyrodniczą zarówno w sposobie zarządzania wewnętrznego, jak i w kontaktach z otoczeniem (Piontek, 2002, s. 173).

## **TRWAŁY I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ JAKO WARUNEK PRZETRWANIA**

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w nie do końca ukształtowanej gospodarce globalnej powinny swoje działania opierać o idee trwałego i zrównoważonego rozwoju. Nie może bowiem zdarzyć się tak, że przedsiębiorstwo dla realizacji celu jakim jest maksymalizacja wartości, będzie nadmiernie eksploatowało zasoby przyrody i zasoby społeczne. Inaczej działania takie doprowadzą do zagrożenia istnienia samego przedsiębiorstwa, ponieważ szkody ekologiczne utrudnią jego działalność, a schorowane (choroby przemysłowe związane z zanieczyszczeniem środowiska naturalnego, choroby odzwierzęce występujące przy zbyt intensywnej, nienaturalnej hodowli zwierząt i roślin), zubożałe, nierzadko bezrobotne społeczeństwo nie będzie zgłaszało chęci na produkty wytwarzane przez zautomatyzowane przedsiębiorstwa, zatrudniające niewielu pracowników. Niezbędne jest zatem wpojenie nowej filozofii biznesu opartej tak samo na maksymalizacji wartości ekonomicznych, jak na tworzeniu wartości ekologicznych i społecznych, co leży również w interesie samej spółki. Takie podejście wyklucza powiększanie zysków kosztem środowiska naturalnego oraz kosztem życia przyszłych pokoleń. Pojedyncza inwestycja nieuwzględniająca aspektów społecznych i ochrony środowiska może być zgubna dla samych inwestorów i całej ludzkości. Bez odpowiedniego otoczenia biznes nie będzie mógł funkcjonować, rozwijać się i przetrwać (Wąchoł, 2002, s. 37-38).

Przedsiębiorstwa nie mogą nieracjonalnie i nierównomiernie eksploatować poszczególnych rodzajów kapitału (kapitału ludzkiego, rzeczowego, przyrodniczego i społecznego). Należy pamiętać, że wszystkie kluczowe surowce naturalne są ograniczone. Większą uwagę powinno

skupić się na ekologicznej energii odnawialnej. Cały czas widoczny jest przyrost odpadów i śmieci, których nie opłaca się przerabiać. Co więcej, we współczesnym świecie, zamiast zrównoważonego rozwoju, dostrzec można coraz większe dysproporcje między poszczególnymi regionami (Chojnowski, 2002, s. 87).

Coraz więcej cenionych osób postrzega trwały i zrównoważony rozwój jako rozwiązanie konieczne, wymagające natychmiastowego zastosowania, które powinno być stosowane nie tylko w krajach rozwijających się, lecz zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych. Dzisiejsza polityka rozwoju musi uwzględniać interesy całego świata. Kontynuacja działań skupiających się wyłącznie na maksymalizacji swojej, egoistycznej użyteczności doprowadzi w niedługim czasie do postępującej degradacji środowiska i wyczerpania zasobów, co grozi zniszczeniem biosfery oraz ludzkości. Mieszkańcy krajów rozwiniętych, stanowiący 26% ludności całego świata, zużywają 80% energii, 85% papieru, 78% stali i 86% innych metali. W krajach tych emituje się do atmosfery 92% dwutlenku węgla. Gdyby większość krajów rozwijających się zechciała skopiować model rozwoju stosowany przez kraje uprzemysłowione, oznaczałoby to bardzo szybki i nieodwracalny ekologiczny koniec ludzkości. Wywołane ubóstwem dalsze niszczenie środowiska, wysokie tempo przyrostu ludzkości oraz panująca ideologia, że ciągły wzrost gospodarczy jest konieczny i możliwy mogą być źródłem konfliktu międzynarodowego. Aby uniknąć katastrofy ekologicznej konieczna jest zmiana sposobu pojmowania rozwoju. Coraz częściej przyjmuje się trwały i zrównoważony rozwój jako ideę dającą szansę na przełamanie narastających zagrożeń (Międzyszkolna Internetowa Platforma Ekologiczna, 2010).

## **KORZYŚCI DLA PRZEDSIĘBIORSTW WYNIKAJĄCE Z IDEI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU**

Wprowadzenie koncepcji trwałego i zrównoważonego rozwoju przez przedsiębiorstwa wydaje się być konieczne, jeżeli dąży się do przetrwania ludzkości. Jednak w praktyce idee te cały czas są rzadko realizowane przez zarządzających firmami, ponieważ trudno je podejmować oraz egzekwować. Ponadto działania przedsiębiorstw z reguły są krótkowzroczne, gdyż dążą one wyłącznie do realizacji interesów uprzywilejowanych grup, co prowadzi do nieuwzględniania postulatów związanych z ekorozwojem. Wielu przedsiębiorców sądzi, że im więcej wysił-

ku włożą w to, aby stać się bardziej przyjaznym dla środowiska, tym bardziej zaszkodzą swojej konkurencyjności. Menadżerowie są zdania, że działania zgodne z ideą zrównoważonego rozwoju są niespójne z normalnymi celami komercyjnymi firmy (Nidumolu, Prahalad, Rangaswami, 2010, s. 61-62).

Wiele przedsiębiorstw traktuje zrównoważony rozwój, utożsamiany z ochroną środowiska, jako powinność czy obowiązek wobec społeczeństwa. Część przychodów ze sprzedaży swoich produktów przeznaczają na cele organizacji ekologicznych lub sponsorują inicjatywy edukacyjne w zakresie oszczędzania energii czy recyklingu. Wykorzystują swoje działania ekologiczne do celów PR-owych. Okazuje się jednak, że wspieranie zrównoważonego rozwoju nie musi oznaczać wydawania pieniędzy, wręcz przeciwnie – może przynosić duże oszczędności, a nawet i przychody. Jest to możliwe w sytuacji, w której spojrzysz na ochronę środowiska jako na sposób rozwiązywania głównych problemów biznesowych firmy. Każde przedsiębiorstwo w swojej działalności dąży do obniżenia kosztów, podniesienia przychodów, stworzenia bardziej funkcjonalnych i konkurencyjnych produktów (Werbach, 2008, s. 16). W tabeli 1 zostały pokazane przykłady firm, rodzaje ich działań związanych z ekorozwojem oraz rezultaty, które one przyniosły.

**Tabela 1. Przykłady działań przedsiębiorstw na rzecz zrównoważonego rozwoju**

Firma	Wprowadzone rozwiązanie	Rezultat
Wal-Mart	wymiana tradycyjnego oświetlenia na diodowe, zainstalowanie oszczędniejszych systemów chłodzenia	graniczenie zużycia energii o 3,5 mln MWh rocznie
	zainstalowanie w ubikacjach fotokomórek oraz wprowadzenie niskoprzepływowych kurków	zmniejszenie poboru wody o 84%
Costco	sprzedaż fotelików samochodowych bez dużych tekturowych opakowań	wzrost sprzedaży, spadek kosztów transportu i składowania
FedEx	wykorzystanie hybrydowych furgonetek zamiast ciężarówek o konwencjonalnym napędzie	zmniejszenie zużycia paliwa o 42%
AT&T	zatrudnienie telepracowników pracujących w swoich domach	oszczędności w wysokości 550 mln USD rocznie (zmniejszenie zużycia energii)

Zródło: opracowanie własne na podstawie: Werbach (2008, s. 16-18).

Jak wynika z powyższej tabeli osiągnięcie statusu firmy przyjaznej środowisku obniża koszty przedsiębiorstwa, ponieważ używa ono w efekcie mniej materiałów i komponentów. Co więcej, pozwala osiągać dodatkowe przychody (jak w przypadku firmy Costco). Wprowa-



dzenie rozwiązań zgodnych z ideą trwałego i zrównoważonego rozwoju, może dać przedsiębiorstwu niezwykle korzyści. Jak pokazują badania przeprowadzone przez producenta środków do czyszczenia Clorox, dla 15% konsumentów głównymi kryteriami przy podejmowaniu decyzji zakupowych są względy zdrowotne i zrównoważony rozwój, a od 25 do 35% konsumentów bierze pod uwagę korzyści dla środowiska (Nidumolu, Prahalad, Rangaswami, 2010, s. 70).

Z badań przeprowadzonych przez Nidumolu, Prahalada i Rangaswamiego wynika, że zrównoważony rozwój jest także bogatym źródłem innowacji organizacyjnych i technologicznych, które zwiększają zarówno zyski, jak i przychody. Firmy, które potraktują zrównoważony rozwój jak główny cel i wcześniej przystąpią do jego realizacji, posiadają kompetencje, które konkurenci będą musieli później zdobywać (Nidumolu, Prahalad, Rangaswami, 2010, s. 62). Tabela 2 przedstawia rezultaty wprowadzonych innowacji przez firmy skupiające się na zrównoważonym rozwoju.

Z powyższej tabeli wynika, że firmy, które swoje innowacyjne działania opierają o postulaty ekorozwoju mogą się rozwijać i zdobywać większy udział w rynku. Dążenie do zrównoważonego i trwałego rozwoju już zaczyna przekształcać krajobraz konkurencji, a to wymusza na przedsiębiorstwach zmianę sposobu myślenia o produktach, technologiach, procesach i modelach biznesowych. Kluczem do postępu są innowacje, a te wynikające z dbania o społeczeństwo i środowisko naturalne dają niebanalne korzyści. Prezesi wielkich światowych korporacji widzą realne pożytki z proekologicznego spojrzenia na biznes. Dzięki temu rozwiązują swoje faktyczne problemy. Trwały i zrównoważony rozwój oprócz warunku przetrwania daje firmom niezwykle szansę, aby ograniczyć koszty, poprawić wyniki czy zdobyć większy udział w rynku. Ma również niezmierny wpływ na falę innowacyjności. W prace nad rozwiązaniami zgodnymi ze zrównoważonym rozwojem angażują się już nie tylko specjaliści z działu marketingu, ale również menedżerowie z działów produkcji, projektowania, sprzedaży czy zasobów ludzkich. Tworzenie ekologicznych rozwiązań to nic innego jak szukanie przewagi w świecie o ograniczonych zasobach.

**Tabela 2. Przykłady wprowadzonych innowacji zgodnych ze zrównoważonym rozwojem**

<b>Firma</b>	<b>Wprowadzone innowacje</b>	<b>Rezultat</b>
<b>HP</b>	pionierskie użycie do lutowania stopy cyny, srebra i miedzi (zamiast szkodliwego dla zdrowia ołowiu)	uzyskanie sojuszników po wprowadzeniu dyrektywy zakazującej używania ołowiu oraz obniżenie kosztów
	utworzenie Europejskiej Platformy Recyklingu wraz z firmami Sony, Braun i Electrolux	oszczędności w wysokości 100 mln USD w latach 2003-2007
<b>FritoLay/ Pepsico</b>	wprowadzenie na rynek chipsów o nazwie Sunchips wytwarzanych w 80% z energii pochodzącej z baterii słonecznych	wzrost sprzedaży Sunchips w tempie 20% rocznie
<b>Cisco</b>	szukanie zastosowań dla używanego sprzętu przeznaczonego do utylizacji, redukcja odpadów	zmniejszenie kosztów utylizacji o 40%, zwiększenie wyniku finansowego w 2008 roku o 100 mln USD
<b>FedEx</b>	opracowanie zestawu 30 programów komputerowych służących optymalizacji harmonogramów i tras lotów, oszacowaniu ilości paliwa w zbiornikach itp.	zmniejszenie kosztów i zużycia ropy naftowej
	połączenie z siecią powielarni Kinko i wprowadzenie usługi przesyłania dokumentów drogą elektroniczną	spadek kosztów
<b>Clorox</b>	wprowadzenie na rynek linii niesyntetycznych środków czyszczących	zdobycie 40% udziału w rynku

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Nidumolu, Prahalad, Rangaswami (2010, s. 62-71).

## ZAKOŃCZENIE

Wprowadzenie rozwiązań zgodnych z postulatami trwałego i zrównoważonego rozwoju jest konieczne, aby ludzkość mogła funkcjonować na niezmiennym poziomie. Działania oparte na idei ekorozwoju muszą być realizowane aby przedsiębiorstwa miały możliwość sprzedawania swoich dóbr i usług zadowolonemu społeczeństwu. W innym przypadku może dojść do nieodwracalnych skutków, które okażą się katastroficzne. W swoich działaniach firmy muszą brać pod uwagę otaczające je środowisko i społeczeństwo. Podejmowane decyzje muszą uwzględniać nie tylko wyniki finansowe i pomnażanie wartości spółki ale, również wartości przyrodnicze i społeczne.

Jak przedstawiono w opracowaniu, działania związane z ekorozwojem są nie tylko konieczne, ale mogą też przynieść korzyści. Przedsiębiorstwa powinny traktować trwałą i zrównoważony rozwój nie tylko

jako konieczność, ale też jako możliwość ekspansji. Wprowadzenie idei ekorozwoju przez zarządy spółek przyczyniło się do osiągnięcia takich rezultatów jak obniżenie kosztów czy wzrost przychodów i zysków. Jak się okazuje trwały i zrównoważony rozwój oddziałuje również na poziom inwestycji realizowanych przez poszczególne firmy. Wpłynęło to pozytywnie na udział ich produktów w rynku, zmniejszenie odpadów i kosztów, zwiększenie zysków i przychodów. Można spodziewać się, że działania zgodne z ideą trwałego i zrównoważonego rozwoju będą zyskiwały coraz większą popularność. Ekorozwój jest nie tylko warunkiem przetrwania, ale również szansą dla współczesnych przedsiębiorstw.

## LITERATURA

- Chojnowski R. (2002), *O potrzebie ekorozwoju*, „Zielone brygady. Pismo ekologiczne”, nr 12.
- Ciążela H. (2004), *Idea zrównoważonego rozwoju a współczesna kondycja moralna*, „Prakseologia”, nr 144.
- Nidumolu R., Prahalad C.K., Rangaswami M.R. (2010), *Zrównoważony rozwój: główny motor dzisiejszych innowacji*, „Harvard Business Review Polska”, nr 3.
- Paliwoda-Natiolańska A. (2002), *Przedsiębiorstwo zrównoważone*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Future 2002. Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Piontek B. (2002) *Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski*, PWN, Warszawa-Kraków.
- Prandecki K. (2008), *Teoretyczne aspekty zrównoważonego rozwoju*, „Zarządzanie ryzykiem”, nr 25.
- Wąchol J. (2004), *Wartość przedsiębiorstwa w aspekcie rozwoju zrównoważonego i trwałego oraz procesów globalizacji*, [w:] J. Bieliński (red.), *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a alokacja kapitału*, CeDeWu, Warszawa.
- Werbach A. (2008), *Zarabiaj na zrównoważonym rozwoju*, „Harvard Business Review Polska”, nr 4.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz. U. 1997 Nr 78, poz. 483.
- Międzyszkolna Internetowa Platforma Ekologiczna. Zrównoważony rozwój, *Rozwój zrównoważony warunkiem przetrwania naszej cywilizacji*  
[http://www.mipe.oswiata.org.pl/rozwoj/index.php?id=pokaz\\_projekt&p\\_id=23](http://www.mipe.oswiata.org.pl/rozwoj/index.php?id=pokaz_projekt&p_id=23)  
 (stan na 30.03.2011 r.).



**Paweł Brzustewicz**

**IDENTYFIKACJA ORAZ ANALIZA ZWIĄZKU POMIĘDZY  
SPOŁECZNĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ  
PRZEDSIĘBIORSTWA I KULTURĄ ORGANIZACYJNĄ**

**Słowa kluczowe:** *społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, kultura organizacyjna, odpowiedzialne przywództwo, wartości*

**Abstrakt:** Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja oraz analiza związku pomiędzy społeczną odpowiedzialnością przedsiębiorstwa (*Corporate Social Responsibility* – CSR) oraz kulturą organizacyjną. Zbadanie omawianego związku wymagało poruszenia także takich zagadnień, jak wartości oraz odpowiedzialne przywództwo. W oparciu o krytyczną analizę literatury uzyskano następujące wnioski. (1) Zarówno przywództwo, jak i kultura organizacyjna zakorzenione są w wartościach, które są respektowane oraz internalizowane m.in. przez liderów organizacji. (2) Odpowiedzialne przywództwo ma wpływ na budowanie kultury organizacyjnej, głównie poprzez kształtowanie i zmianę wartości oraz postaw pracowników i pozostałych interesariuszy. (3) Kultura organizacyjna może pełnić rolę stymulatora lub destymulatora dla powstania i rozwoju CSR.

## IDENTIFICATION AND ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AND ORGANIZATIONAL CULTURE

**Keywords:** *Corporate Social Responsibility, Corporate Culture, Responsible Leadership, Values*

**Abstract:** The purpose of this study is to identify and analyze the relationship between corporate social responsibility (CSR) and organizational culture. Values and responsible leadership have been discussed as well. Based on a critical analysis of the literature, the following conclusions were obtained. (1) Both leadership and organizational culture are rooted in values that are respected and internalized by leaders of the organization. (2) Responsible leadership has an impact on building organizational culture, primarily through the development and changing values and attitudes of employees and other stakeholders. (3) Organizational culture can act as a stimulator or destimulator for the emergence and development of CSR.

### WPROWADZENIE

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa (Corporate Social Responsibility – CSR) nabiera dzisiaj coraz większego znaczenia, stając się ważnym źródłem budowania przewagi konkurencyjnej. W skali globalnej, poprzez przyczynianie się do łagodzenia wielu ważnych problemów społecznych i ekologicznych trapiących światową gospodarkę, jest dużym wkładem biznesu na rzecz zrównoważonego rozwoju. Wprowadzenie oraz realizacja CSR nie jest jednak zadaniem łatwym. Czynniki stymulujące oraz hamujące znajdują się zarówno w przedsiębiorstwie, jak i poza nim. Kultura organizacyjna jest jednym z najważniejszych czynników wewnątrz przedsiębiorstwa, gdyż jej charakter i forma w dużej mierze decydują o sukcesie bądź porażce w zakresie implementacji CSR.

Związek pomiędzy kulturą organizacyjną oraz społeczną odpowiedzialnością nie został jednak dokładnie poznany. Celem niniejszego opracowania jest jego identyfikacja oraz analiza. Czynności te wymagały udzielenia odpowiedzi na następujące pytania. 1) Na czym polega odpowiedzialne przywództwo? 2) Jakie zależności zachodzą pomiędzy odpowiedzialnym

przywództwem oraz kulturą organizacyjną? 3) W jaki sposób kultura organizacyjna determinuje wprowadzenie oraz rozwój CSR?

## POJĘCIE KULTURY ORGANIZACYJNEJ

Najczęściej przytaczaną definicję kultury organizacyjnej podał E. H. Schein, według którego jest to „wzór podzielanych podstawowych założeń, wyuczonych przez grupę w toku rozwiązywania problemów jej zewnętrznej adaptacji i wewnętrznej integracji, działających wystarczająco dobrze, aby uważano je za wartościowe, a przeto wpajane nowym członkom jako właściwy sposób postrzegania, myślenia i odczuwania w odniesieniu do tych problemów” (Sikorski, 2002a, s. 3).

Schein na bazie powyższej definicji stworzył model kultury składający się z trzech poziomów różniących się trwałością i widocznością. Pierwszy poziom, najbardziej widoczny stanowią artefakty, które dzielą się na: językowe (język, mity, legendy), behawioralne (ceremonie, rytuały) oraz fizyczne (sztuka, technologia, przedmioty materialne). Artefakty są najbardziej widoczne i najłatwiejsze w identyfikacji (Nogalski, 1998, s. 108).

Drugi poziom kultury stanowią normy i wartości. Są bardziej trwałe od artefaktów i znacznie trudniej je zaobserwować. Można wśród nich wyróżnić normy i wartości deklarowane oraz przestrzegane. Pierwszy rodzaj norm i wartości występuje np. w kodeksach etycznych, drugi zaobserwować można w postępowaniu pracowników podczas codziennej pracy. Są to np. sumienność, uczciwość, lojalność, punktualność, itd. (Rojek-Nowosielska, 2005, s. 74). Z takim ujęciem norm i wartości nie zgodziłby się zapewne M. Hopej, który odróżnia kulturę organizacyjną od megawartości. Uczciwość czy lojalność to jego zdaniem megawartości, które są nadrzędne wobec kultury organizacyjnej. „Megawartości trwają ponad wszystkimi cyklami życia produktów, przełomami technologicznymi, kryzysami, etapami cyklu życia organizacji, czy poszczególnymi przywódcami” (Hopej, 2005, s. 15). Jednym słowem są one najbardziej trwałym i niezmiennym aspektem przedsiębiorstwa, podczas, gdy kultura organizacyjna może podlegać zmianom.

Trzecim poziomem kultury organizacyjnej według Scheina są podstawowe założenia kulturowe, które odnoszą się do (Nogalski, 1998, s. 110-111):

- natury człowieka,
- relacji międzyludzkich,
- samej organizacji,

- natury otoczenia,
- relacji organizacji z otoczeniem.

Jest to najgłębszy i najtrudniejszy do rozszyfrowania poziom kultury organizacyjnej, stanowiący przekonania, które członkowie organizacji przyjmują bezkrytycznie, gdyż nie są ich świadomi.

## **IDEA SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA**

Społeczna odpowiedzialność jest odzwierciedleniem oczekiwań interesariuszy (*stakeholders*) w stosunku do wzrastającej roli przedsiębiorstw w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Obecnie coraz częściej firmy integrują uniwersalnie akceptowane, etyczne standardy w swoich działaniach biznesowych, zarządzają relacjami z interesariuszami oraz minimalizują negatywny wpływ na środowisko naturalne. Ponadto, powoli zaczyna dominować przeświadczenie, zarówno wśród uczonych, jak i menedżerów, że pomaganie w rozwiązywaniu palących społecznych oraz ekologicznych problemów przyczynia się do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej oraz zapewnia sukces w przyszłości.

Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa definiowana jest na wiele sposobów. Jedną z najbardziej znanych definicji CSR zaproponowana została przez Komisję Europejską w 2001 r. Według niej jest to „koncepcja, wedle której przedsiębiorstwa dobrowolnie uwzględniają aspekty społeczne i ekologiczne w swoich działaniach biznesowych oraz w kontaktach ze swoimi interesariuszami” (Commission of the European Communities, 2001, s. 6).

Bycie społecznie odpowiedzialnym na mocy powyższej definicji oznacza m.in., że nie można zarządzać przedsiębiorstwem w oderwaniu od społeczeństwa, bez uwzględniania kosztów dewastacji środowiska naturalnego oraz nie dbając o etyczne relacje z wszystkimi interesariuszami. Ponadto podkreśla się, że zaangażowanie w społeczną odpowiedzialność jest dobrowolne i powinno wykraczać poza odpowiedzialność ekonomiczną oraz prawną. Podejście takie jest zgodne z modelem CSR, który proponuje A.B. Carroll. W jego rozważaniach społeczna odpowiedzialność składa się z czterech obszarów, którymi są: odpowiedzialność ekonomiczna, odpowiedzialność prawna, odpowiedzialność etyczna oraz odpowiedzialność filantropijna (Carroll, Buchholz, 2000, s. 33).

Zgodnie z powyższym, społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwo nie jest oderwane od swojej ekonomicznej podstawy. Nadal jest odpowiedzialne za dostarczanie produktów i usług na rynek oraz przynoszenie zysku. Ponadto musi działać w ramach ustanowionego prawa. CSR nie może być



substytutem w obszarze przestrzegania przez organizacje prawa pracy, praw człowieka czy standardów środowiskowych. Etyczny obszar CSR to przede wszystkim zapewnianie etycznego przywództwa, unikanie nieetycznych praktyk oraz działanie wykraczające ponad ramy minimum wymaganego przez prawo. Odpowiedzialność filantropijna obejmuje natomiast szereg aktywności na rzecz społeczeństwa: wolontariat pracowniczy, programy wsparcia, programy edukacyjne oraz dobroczynność. Model Carroll'a nie obejmuje oczywiście wszystkich obszarów CSR, ponieważ można by wymienić w tym kontekście jeszcze np. obszar ekologiczny czy społeczny, natomiast jest o tyle istotny, że pokazuje pożądaną kierunek rozwoju społecznej odpowiedzialności w przedsiębiorstwach.

Definicja CSR zaproponowana przez Komisję Europejską, tak jak większość pozostałych, podkreśla znaczenie interesariuszy, tzn. wszystkich podmiotów, które mają interesy związane z przedsiębiorstwem i jego działalnością. Najczęściej interesariuszy dzieli się na wewnętrznych oraz zewnętrznych. Do pierwszej z wymienionych grup zalicza się: akcjonariuszy, zarząd, radę nadzorczą oraz pracowników. Do drugiej należą m.in.: klienci, dostawcy, partnerzy biznesowi, konkurenci, rząd, media, społeczność lokalna oraz środowisko naturalne. Społeczna odpowiedzialność polega w tym przypadku na zarządzaniu relacjami pomiędzy przedsiębiorstwem a wszystkimi wymienionymi grupami zainteresowanych.

Osiągnięcie wysokiego stopnia implementacji CSR, szczególnie w działalności marketingowej, przynieść może wiele korzyści. Liczne badania wskazują, że prowadzą one do poprawy pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa (Übuis, Alas, 2009, s. 90-99; Brzustewicz, 2010a, s. 11-19). W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera ustalenie relacji pomiędzy CSR oraz kulturą organizacyjną jako bardzo ważnym czynnikiem mającym wpływ na wprowadzenie i rozwój społecznie odpowiedzialnej filozofii zarządzania.

## **WARTOŚCI ETYCZNE JAKO ŹRÓDŁO ODPOWIEDZIALNEGO PRZYWÓDZTWA**

Mimo, że termin „wartość” stosowany jest często w życiu codziennym, to podanie jego precyzyjnej definicji sprawia niemałe kłopoty. C. Kluckhohn stwierdza, że „wartość jest jawną lub ukrytą koncepcją tego, co jest godne pożądaniam, charakteryzującą jednostkę lub grupę i wpływającą na selekcję dostępnych form, środków i celów działania” (Kluckhohn, 1962, s. 395). Z kolei P. Pratley (1998, s. 16) definiuje wartości jako abstrakcyjny, kolektywny obraz tego, co ludzie uważają za sprawiedliwe, dobre

i warte zachodu w obrębie określonej kultury. Pomimo trudności w definiowaniu uważa się, że wartości istnieją. Trafne wydaje się stwierdzenie, że „nie jest rozstrzygnięte, czy człowiek tworzy wartości, czy je tylko realizuje, ale jeśli nawet wartości są wytworem naszej świadomości, to nie ma powodów, aby je utożsamiać z indywidualnymi predylekcjami czy subiektywnymi upodobaniami” (Sosenko, 2002, s. 276).

Autorzy opisujący fenomen przywództwa w różnego rodzaju organizacjach, wymieniają liczne cechy, które powinien posiadać skuteczny lider. Niewielu zwraca jednak uwagę na etyczne, odpowiedzialne postępowanie, które stanowi najważniejszy wymiar przywództwa (Brzustewicz, 2010b, s. 45-50). Badacze ci podkreślają fakt, że etyka jest „sercem” przywództwa. T. Maak i N.M. Pless (2006, s. 104) definiują odpowiedzialne przywództwo jako „sztukę budowania i podtrzymywania dobrych relacji z wszystkimi znaczącymi interesariuszami organizacji”. Ich zdaniem odpowiedzialne przywództwo wymaga etycznego postępowania liderów organizacji, zwłaszcza w stosunku do: zatrudnionych, klientów, partnerów biznesowych, akcjonariuszy, społeczności lokalnej oraz środowiska naturalnego.

Z punktu widzenia zatrudnionych, odpowiedzialni liderzy mobilizują ludzi oraz przewodzą zespołom, ułatwiając osiągnięcie wyznaczonych celów organizacji. Klientom starają się zapewnić produkty, które zaspokajają ich potrzeby oraz jednocześnie są bezpieczne i wartościowe. Dla partnerów biznesowych ważne są zapewnienia o respektowaniu przez organizację standardów etycznych oraz środowiskowych. Z drugiej strony liderzy dokonują selekcji partnerów biznesowych pod względem respektowania oraz stosowania tychże standardów. W stosunku do społeczności lokalnej oraz środowiska naturalnego odpowiedzialni liderzy poddają ciągłej ocenie wpływ swoich decyzji biznesowych na te obszary (Maak, Pless, 2006, s. 100).

Odpowiedzialny przywódca realizuje zatem lub przynajmniej respektuje wartości etyczne. Wspomniana już Pless (2007, s. 450-451) wyciąga następujące wnioski odnośnie odpowiedzialnych przywódców w organizacji:

- kierują się wartościami – ekonomicznymi, społecznymi, ogólnoludzkimi, politycznymi oraz aspektami środowiskowymi;
- wyrażają siebie poprzez definiowanie momentów, w których muszą podejmować fundamentalne decyzje, w długim okresie oddziałujące na ludzi, środowisko oraz przyszłość organizacji;
- godzą ideę efektywności z ideą społecznej odpowiedzialności poprzez bycie aktywnymi obywatelami (*citizen*) organizacji oraz promowanie obywatelstwa (*citizenship*) wewnątrz niej oraz na zewnątrz;
- odpowiedzialne przywództwo zakorzenione jest w etyce troski wyrażającej się w służeniu innym;

- etyka troski wymaga od niego bycia w środku sieci relacji ze wszystkimi *stakeholders*;
- odpowiedzialne przywództwo może być rozumiane jako sztuka budowania i równoważenia społecznych i moralnych relacji pomiędzy liderami oraz *stakeholders*;
- liderzy cały czas rozwijają swój zmysł odpowiedzialności.

## **ZWIĄZEK POMIĘDZY ODPOWIEDZIALNYM PRZYWÓDZTWEM I KULTURĄ ORGANIZACYJNĄ**

Związek pomiędzy przywództwem oraz kulturą organizacyjną zachodzi na płaszczyźnie wartości. Zarówno przywództwo, jak i kultura organizacyjna zakorzenione są w wartościach, które są respektowane oraz internalizowane m.in. przez liderów organizacji. Wspólna podstawa w postaci wartości sprawia, że przywództwo oraz kultura organizacyjna oddziałują wzajemnie na siebie. Liderzy wywierają wpływ na kulturę organizacyjną poprzez określone zachowania zarówno wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz. Zespół badaczy skupionych wokół irlandzkich ośrodków naukowych potwierdza taki mechanizm wpływu odpowiedzialnego przywództwa na kulturę organizacyjną (Wang, Flood, Gao, 2010, s. 25).

Zgodnie z wynikami tych badań, przywódcy ustalają normy zachowań pracowniczych wewnątrz organizacji, które kształtowane są dodatkowo przez istniejącą kulturę organizacyjną oraz na tę kulturę oddziałują. W tak dynamicznej strukturze liderzy wpływają na pracowników także poprzez coaching i mentoring. Odpowiedzialni liderzy starają się ponadto zaszczepić wśród pracowników myślenie w kategoriach wartości, które są znamienne dla etycznej kultury organizacyjnej. Działania liderów skierowane na zewnątrz organizacji dotyczyć mogą promowania społecznie odpowiedzialnej misji przedsiębiorstwa, przyczyniającej się do poprawy jego wizerunku a także projektowania zrównoważonej strategii uwzględniającej, np. produkcję ekologicznych wyrobów.

Powyższy mechanizm kształtowania wzajemnego wpływu przywództwa i kultury organizacyjnej dopuszcza możliwość wystąpienia konfliktu pomiędzy wartościami liderów, wartościami pracowników oraz wartościami organizacyjnymi tkwiącymi w kulturze firmy. W takim przypadku wartości indywidualne liderów mogą zyskać pierwszeństwo, ze względu na fakt, że to właśnie te osoby posiadają duży wpływ na prawie wszystkie procesy w organizacji.

W związku z powyższym wydaje się, że odpowiedzialne przywództwo może prowadzić do budowania etycznej kultury organizacyjnej. Z jednej

strony, takie przejawy odpowiedzialnego przywództwa jak: etyczne zachowanie liderów, ich zaangażowanie w kreowanie etycznych relacji międzyludzkich w przedsiębiorstwie, stosowanie etycznych metod komunikacji oraz odpowiedzialne podejmowanie decyzji, kształtują etyczną kulturę firmy. Z drugiej strony, etyczna kultura organizacyjna, poprzez mechanizm sprzężenia zwrotnego, wzmacnia odpowiedzialne przywództwo.

## **KULTURA ORGANIZACYJNA A SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA**

Związki pomiędzy kulturą organizacyjną oraz społeczną odpowiedzialnością są liczne i różnorodne. Jak zaznaczono wcześniej, kultura organizacyjna składa się z trzech poziomów: artefaktów, wartości oraz podstawowych założeń kulturowych. Poziom wartości wydaje się wspólną płaszczyzną, która przenika zarówno kulturę organizacyjną, jak i CSR. Olbrzymią rolę odgrywają w powyższym procesie liderzy, którzy jako decydenci mają największy wpływ na wdrażanie wszystkich nowych koncepcji i filozofii zarządzania w przedsiębiorstwie. W dużej mierze to od ich postawy i ich indywidualnych systemów wartości zależy postać kultury organizacyjnej, która może być zarówno czynnikiem rozwoju przedsiębiorstwa, jak i jego hamulcem.

Efektywne wdrożenie CSR wymaga także przyjrzenia się pozostałym dwóm poziomom kultury organizacyjnej. Ważne są zwłaszcza podstawowe przekonania kulturowe, ponieważ są one nieuświadomione. Ciężko zatem ocenić ich bezpośredni wpływ na możliwość powstania oraz rozwój koncepcji społecznej odpowiedzialności. O wiele łatwiej jest zidentyfikować istniejące artefakty, ponieważ są one widoczne. Język danej organizacji, ceremonie, rytuały czy wygląd przedsiębiorstwa mają jednak znaczenie dopiero w momencie utrwalania filozofii CSR. Służyć mogą np. promocji etycznych postaw, zarówno w przedsiębiorstwie, jak i poza nim. Jeśli na wszystkich trzech poziomach kultury organizacyjnej występują elementy sprzyjające wdrożeniu CSR, to można oczekiwać, że koncepcja ta, w najlepszym scenariuszu, może stać się częścią tej kultury. Wówczas możliwe jest wystąpienie sprzężenia zwrotnego, tzn. społeczna odpowiedzialność oraz reprezentowane przez tę koncepcję wartości będą kształtować oraz wzmacniać etyczną kulturę organizacji.

Kultura organizacyjna, m.in. poprzez funkcje, które spełnia wpływa zarówno na sposób pojmowania społecznej odpowiedzialności przez przedsiębiorstwo, stopień wykorzystania odpowiedzialnych praktyk, jak i na poziom zintegrowania CSR z całościowym systemem zarządzania przed-

siębiorstwem. Wspomniany już Schein wyróżnia dwie funkcje kultury organizacyjnej, które związane mogą być albo z dostosowaniem zewnętrznym, albo z funkcjonowaniem wewnętrznym organizacji. W zakresie dostosowania zewnętrznego kultura spełnia poniższe funkcje (Nogalski, 1998, s. 111-113):

- umożliwia zrozumienie misji i strategii organizacji, identyfikację podstawowego celu organizacji przez jej uczestników;
- umożliwia integrację uczestników, „oferuje” bowiem konsensus dotyczący celów, jakie wyprowadzić można z misji i strategii organizacji;
- umożliwia integrację wokół środków przyjętych dla realizacji celów firmy oraz zwiększenie zaangażowania uczestników. Kultura oferuje porozumienie, co do tego, jak i przy pomocy jakich zasobów można i należy działać;
- oferuje uczestnikom jednolite sposoby pomiaru i kryteria oceny efektów. Dzięki nim jednostki i grupy są w stanie zgodzić się co do tego, czy cele zostały zrealizowane, a jeśli tak, to w jakim stopniu;
- umożliwia ulepszanie środków i przeformułowanie celów, jeśli niezbędna jest zmiana. Dzięki kulturze uczestnicy są w stanie wspólnie wypracować strategię zmiany oraz kierunki i sposoby doskonalenia organizacji.

W zakresie wewnętrznej integracji funkcje kultury organizacyjnej są następujące:

- oferuje wspólny język i aparat pojęciowy. Integracja jest niemożliwa gdy uczestnicy nie są w stanie porozumieć się ze sobą;
- definiuje granice grupy, kryteria przyjęcia i odrzucenia. Podział grup w organizacji na „my” i „oni” jest podziałem niezwykle ważnym dla jej sprawnego funkcjonowania;
- „wyznacza” zasady władzy i kryteria statusu. Kultura organizacyjna pozwala uniknąć konfliktów na tle władzy, wielu negatywnych emocji i agresywnych działań;
- znajomość i przestrzeganie kultury organizacyjnej sprzyja zaspokajaniu potrzeb bezpieczeństwa i afiliacji;
- zawiera kryteria nagradzania i karania;
- oferuje „religie”, ideologie. W każdej organizacji mają nieraz miejsce zdarzenia nagłe, niezrozumiałe. Muszą one zyskać sens i wytłumaczenie, aby ludzie nie nabrali fatalistycznego stosunku do świata i firmy.

Właściwa kultura organizacyjna sprzyja CSR, gdyż dzięki niej kontrola zewnętrzna może zostać zastąpiona samokontrolą. Nie potrzeba mnożyć przepisów, na które bardzo często członkowie organizacji reagują awersją. Poza tym kultura organizacyjna ogniskuje to, co wspólne. Zdaniem P. Bate

jest ona czymś w rodzaju „kleju” społecznego, który utrzymuje organizację w całości (Sikorski, 2002b, s. 248).

Nie każda kultura musi jednak sprzyjać CSR. Zdaniem H. Steinmanna i R. Kamińskiego (2001, s. 5) to kultury miękkie (słabe) pozostawiają w całej organizacji miejsce na indywidualność, inicjatywę i kreatywność, a kultury silne mogą utrudniać zmiany i innowacje.

M. Rojek-Nowosielska (2005, s. 76) podaje konkretne cechy, których nie powinna posiadać kultura, która ma sprzyjać rozwojowi koncepcji społecznej odpowiedzialności. Jej zdaniem wyeliminowane powinny być kultury, które:

- nie dają szans na powstanie i rozwój nowych koncepcji,
- eliminują wszelkie przejawy ryzykownych działań,
- zorientowane są na terażniejszość,
- nie dążą do zmian,
- koncentrują się tylko na własnej organizacji (nie biorą pod uwagę otoczenia i potrzeb rynku).

## ZAKOŃCZENIE

Reasumując dotychczasowe rozważania stwierdzić należy, że kultura organizacyjna jest bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na CSR. Określając wartości, którymi kieruje się i do których dąży dane przedsiębiorstwo, kultura może pełnić rolę stymulatora lub destymulatora dla powstania i rozwoju CSR. Ogromne znaczenie dla omawianego związku posiada odpowiedzialne przywództwo, ponieważ odpowiedzialni liderzy w dużym stopniu mają wpływ na budowanie sprzyjającej kultury organizacyjnej, głównie poprzez kształtowanie i zmianę wartości oraz postaw pracowników i pozostałych interesariuszy.

Etyczne postępowanie liderów organizacji w stosunku do wszystkich *stakeholders* sprawia, że wartości te przenikają do kultury organizacyjnej oraz tworzy się sprzyjający klimat dla efektywnego wdrażania filozofii CSR. Ugruntowanie filozofii społecznej odpowiedzialności w przedsiębiorstwie powoduje także, że wartości reprezentowane przez tę koncepcję mogą kształtować i wzmacniać etyczną kulturę organizacyjną.

## LITERATURA

- Brzustewicz P. (2010a), *Marketing zrównoważony jako źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, „Handel Wewnętrzny”, nr 6.
- Brzustewicz P. (2010b), *Odpowiedzialne przywództwo: etyka lidera organizacji*, „Pieniądze i Więź”, nr 2.
- Carroll A.B., Buchholz A. (2000), *Business and Society. Ethics and Stakeholder Management*, South-Western Educational Publishing, Cincinnati.
- Commission of the European Communities (2001), *Green Paper. Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*, Brussels.
- Hopej M. (2005), *Nadrzędne wartości przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 5.
- Kluckhohn C. (1962), *Values and Value Orientation in the Theory of Action*, [w:] T. Parsons, E.A. Shils (red.), *Toward a General Theory of Action*, Evanston, New York.
- Maak T., Pless N. M. (2006), *Responsible Leadership in a Stakeholder Society – a Relational Perspective*, „Journal of Business Ethics” 2006, Vol. 66, No. 1.
- Nogalski B. (1998), *Kultura organizacyjna. Duch organizacji*, TNOiK, Bydgoszcz.
- Pless N. M. (2007), *Understanding Responsible Leadership: Role Identity and Motivational Drivers*, „Journal of Business Ethics”, Vol. 74, September.
- Pratley P. (1998), *Etyka w biznesie*, Gebethner i S-ka, Warszawa.
- Rojek-Nowosielska M. (2005), *Wpływ kultury organizacyjnej na odpowiedzialność społeczną przedsiębiorstwa*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 6.
- Sikorski C. (2002a), *Kultura organizacyjna*, C. H. Beck, Warszawa.
- Sikorski C. (2002b), *Zachowania ludzi w organizacji*, PWN, Warszawa.
- Sosenko K. (2002), *Kwestia zastosowania etyki w ekonomii*, [w:] J. Dietl, W. Gasparski (red.), *Etyka biznesu*, PWN, Warszawa.
- Steinmann H, Kamiński R. (2001), *Miękka kultura organizacyjna a teoria zarządzania przedsiębiorstwem*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 3.
- Übicus Ü., Alas R. (2009), *Organizational Culture Types as Predictors of Corporate Social Responsibility*, „Engineering Economics”, No. 1.
- Wang S., Flood P. C., Gao Y. (2010), *Responsible Leadership As a Driver of Green Organizational Culture*, [http://www.eben.gr/site/Papers/Shue Wang Responsible leadership as driver of Green Orga.pdf](http://www.eben.gr/site/Papers/Shue%20Wang%20Responsible%20leadership%20as%20driver%20of%20Green%20Orga.pdf) (stan na 15.04.2011 r.).





**Krzysztof Skieresz**

**ROLA KORPORACJI TRANSNARODOWYCH  
W ROZWIĄZYWANIU WSPÓŁCZESNYCH PROBLEMÓW  
ŚWIATA**

**Słowa kluczowe:** korporacje transnarodowe, CSR, problemy współczesnego świata, bezpośrednie inwestycje zagraniczne

**Abstrakt:** Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie: jaką rolę w rozwiązywaniu problemów globalnych odgrywają korporacje transnarodowe? Artykuł opiera się na analizie polsko i anglojęzycznych źródeł, w szczególności opracowań publikowanych przez ONZ, FAO, UNICEF. W artykule zostają pokrótce omówione główne problemy globalne, tj. ubóstwo, głód, zanieczyszczenie środowiska i wyczerpalność surowców naturalnych. Następnie przedstawiona zostaje krytyka korporacji transnarodowych (KTN) oraz ich odpowiedź na nią. Kolejny rozdział skupia się na koncepcji społecznie odpowiedzialnych korporacji (CSR - *corporate social responsibility*). Ostatnia część opracowania opisuje działania KTN, tj. bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), transfer technologii, wprowadzanie standardów środowiskowych czy filantropie i fundusze korporacyjne, które mają wpływ na niwelowanie współczesnych problemów świata. Trzeba zaznaczyć, że skala tych zagrożeń wymaga większego zaangażowania i ścisłej współpracy wszystkich podmiotów życia społecznego i gospodarczego.

## THE ROLE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN SOLVING MODERN WORLD'S PROBLEMS

**Keywords:** *transnational corporation, CSR, problems of the modern world, foreign direct investments*

**Abstract:** The aim of article is to answer the question: what role in solving global problems play a transnational corporations? Mostly the article is based on an analysis of Polish and English-language sources, in particular, studies published by the United Nations, FAO, UNICEF, etc. The paper briefly discussed the major global issues including poverty, hunger, pollution of environment and limited natural resources. Then there is presented the criticism of transnational corporations (TNCs) and their answer to it. The next chapter focuses on the concept of socially responsible corporations (CSR – corporate social responsibility). The last part describes the actions of TNCs: foreign direct investment (FDI), technology transfer, introduction of environmental standards or philanthropist and corporate funds, that have an impact on reducing the world's problems today. It should be noted that the scale of these threats requires a greater commitment and close cooperation of all actors in social and economic life.

### WPROWADZENIE

Postępująca od wielu lat globalizacja wpłynęła nie tylko na umiędzynarodowienie życia gospodarczego i społecznego, ale również na wszelkie problemy z nimi związane. Społeczność międzynarodowa coraz częściej zaczyna zdawać sobie sprawę, że świat jako całość stoi przed wieloma zagrożeniami, które wcześniej nie były dostrzegalne lub nie istniały na tak poważną skalę (Dach, 2010). Wszystkie problemy globalne, a w szczególności te najbardziej istotne tj. głód, ubóstwo, zanieczyszczenie środowiska i wyczerpalność surowców naturalnych, wyjątkowo negatywnie wpływają na gospodarkę i społeczeństwo całego świata. Prognozy i dane statystyczne wyraźnie wskazują, że niektóre problemy będą się z czasem pogłębiać. Z tego powodu tak ważne jest zaangażowanie w pomoc nie tylko organizacji międzynarodowych i pozarządowych, ale również sektora prywatnego,

a w szczególności korporacji transnarodowych<sup>1</sup>, których liczba i znaczenie wciąż rośnie<sup>2</sup>.

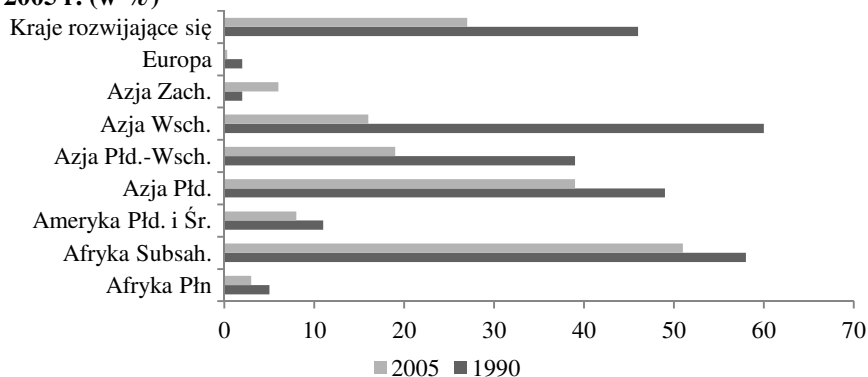
## PROBLEMY WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA

Współczesny świat boryka się z wieloma problemami, które ze względu na powiązania gospodarczo-społeczne oraz na rozmiar zachodzących zjawisk mają charakter globalny. (Dach, 2010). Do szczególnie istotnych, mających ogromny negatywny wpływ należą:

- głód i ubóstwo,
- zanieczyszczenie środowiska,
- wyczerpalność surowców naturalnych.

Ubóstwo jest zjawiskiem bardzo złożonym, powodowanym przez czynniki społeczno-ekonomiczne i demograficzne, a w szczególności przez problem wysokiego bezrobocia oraz niskiego poziomu rozwoju gospodarczego danego kraju lub regionu (Zamorska, 2009). W 2005 r. liczba ludności na świecie żyjącej w ubóstwie, czyli za mniej niż 1,25 USD dziennie wyniosła 1,4 mld (UN, 2010, str. 6).

**Wykres 1. Odsetek ludzi żyjących za mniej niż 1,25 USD na dzień w 1990 i 2005 r. (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie UN (2010, s. 6).

<sup>1</sup> Według T. Sporka korporacje transnarodowe to „przedsiębiorstwa, których kompania macierzysta znajduje się w danym kraju, natomiast jej operacje dokonywane są na rynkach innych krajów, włącznie z zakładaniem oddziałów, filii, czy też przejmowaniem kontroli nad określonymi przedsiębiorstwami w tych krajach” (Sporek, 1998, s. 11).

<sup>2</sup> W 2008 r. na świecie było 82 053 KTN, a ich spółek córek 807 363 (UNCTAD, 2009, s. 223).

Na wykresie 1 widać wyraźnie, że szczególnie spadek ludności ubogiej nastąpił w Azji Wschodniej (przeszło 44 p.p.). Tak znaczący spadek zawdzięcza szybkiemu wzrostowi gospodarczemu jej głównego lidera, czyli Chin. Natomiast stosunkowo niewielki spadek poziomu ubóstwa nastąpił w Afryce Subsaharyjskiej, gdzie wzrost gospodarczy jest na bardzo niskim poziomie.

Kolejnym poważnym problemem współczesnego świata jest głód. W 2009 r. liczba niedożywionych ludzi wyniosła 1,023 mld, z czego blisko 98% zamieszkuje kraje rozwijające się (FAO, 2010, s. 8-10). W szczególności dużą grupę stanowią dzieci poniżej 5 roku życia (wykres 2).

**Wykres 2. Odsetek dzieci niedożywionych oraz z zahamowaniem wzrostu poniżej 5 roku życia (w %)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNICEF (2011).

Według najnowszych prognoz UNICEF w 2011 r. w krajach rozwijających będzie 127 mln niedożywionych dzieci, co stanowi 22% ogólnej liczby dzieci w tych państwach. Z niedożywieniem dzieci wiąże się jeszcze jeden bardzo poważny problem tzw. zahamowanie wzrostu. Według prognoz w 2011 r. problem ten będzie dotyczył 195 mln dzieci w krajach rozwijających się. Blisko połowa z nich żyje w Azji Południowej, tylko w samych Indiach ponad 61 mln (UNICEF, 2011).

Globalne problemy ekologiczne oraz związane z wyczerpalnością surowców naturalnych, które prowadzą do dewastacji środowiska naturalnego na ogromną skalę, wynikają w głównej mierze z ogromnego skoku rozwoju cywilizacyjnego, gospodarczego i przemysłowego w XX wieku (Kłós, Łucka, 2004, s. 133).

Od początku lat 80-tych XX wieku nastąpił znaczny wzrost zainteresowania tymi problemami, w wyniku czego całe środowisko naszej planety zaczęto pojmować jako „dobro ogólnoludzkie i ponad czasowe” (Prandec-

ka, 2000, s. 23). Do głównych problemów związanych ze środowiskiem można zaliczyć (Kłos, Łucka, 2004, s. 133-134):

- zmiany klimatyczne,
- zanieczyszczenie wód,
- wyczerpalność surowców naturalnych.

Według najbardziej wiarygodnych danych z 2005 r., światowe zapasy surowców naturalnych przedstawiają się w sposób ujęty w tabeli 1. Wyraźnie widać, że zasobów ropy naftowej i gazu wystarczy tylko na kilkadziesiąt lat, natomiast węgla na ponad 200 lat. Jednak należy pamiętać, że ciągle są odkrywane nowe złoża, ale przy tym i popyt na nie wciąż gwałtownie rośnie.

**Tabela 1. Szacowane zasoby surowców naturalnych na świecie w 2005 r.**

Nazwa	Zasoby	Liczba lat
<b>ropa naftowa</b>	162 mld ton	40-45
<b>gaz</b>	179 bln m <sup>3</sup>	60-65
<b>węgiel</b>	953 mld ton	200-250

Zródło: opracowanie własne na podstawie World Energy Council (2007, s. 45).

## **KRYTYKA DZIAŁALNOŚCI KORPORACJI TRANSNARODOWYCH**

Korporacje transnarodowe bardzo często są obiektami krytyki społeczności międzynarodowej. Lista zarzutów jest bardzo długa, ale do najważniejszych można zaliczyć to, że KTN dążąc do maksymalizacji zysków niszczą środowisko naturalne, zwalczają lokalną konkurencję, przez co uzyskują status monopolisty na danym rynku, nie przestrzegają praw człowieka oraz przez swoje działania spekulacyjne istotnie wpływają na poziom ubóstwa i głodu na świecie. Główną przyczyną tych oskarżeń jest nagłaśnianie przez mass media wszelkich negatywnych zdarzeń z ich udziałem. Przykładem może być wypadek jaki miał miejsce w 1984 r. w Bhopal w Indiach w fabryce firmy Union Carbide produkującej pestycydy. W wyniku oszczędności i zaniedbań odnośnie norm bezpieczeństwa doszło do wycieku trującego izocyjanku metylu, co spowodowało śmierć ponad 22 tys. i kalectwo 150 tys. osób. Katastrofa ta odbiła się szerokim echem na całym świecie, co doprowadziło do nasilenia krytyki opinii publicznej (International Campaign for Justice in Bhopal, 2011).

Należy podkreślić, że korporacje nie są głównie odpowiedzialne za powstanie czy narastanie problemów globalnych. Większą odpowiedzialność ponoszą takie czynniki jak: powszechna korupcja, niewłaściwa polityka ekonomiczna, system polityczny państwa, nienajlepiej przygotowane programy pomocy, nieumiejętne korzystanie adresatów z pomocy zagranicz-

nej, wojny lokalne, epidemie itd. Oczywiście, krytyka KTN ma w dużej mierze realne podstawy i nie można temu zaprzeczać, ale trzeba pamiętać, że często jest ona wyrazem własnej interpretacji faktów oraz subiektywnej oceny oddziaływań korporacji na życie gospodarcze i społeczne konkretnych krajów (Zorska, 2007, s. 322-323).

## ODPOWIEDŹ KORPORACJI TRANSNARODOWYCH NA KRYTYKĘ

Krytyka działalności KTN doprowadziła do powstania nowego nurtu myślenia o korporacjach, które określano jako relacje biznesu i społeczeństwa. Wymusiło to również od tych firm zmianę podejścia do własnego wizerunku, przez co zaczęły one zabiegać o wykreowanie w opinii publicznej pozytywnego obrazu jako „dobrego korporacyjnego obywatela”. Zagadnienie to można naświetlić z trzech punktów widzenia (Zorska, 2007, s. 323-327):

- społecznej odpowiedzialności firm – podejście od strony zarządzania i socjologii,
- etyki biznesu – podejście filozoficzne,
- ideologii, wartości, postaw – podejście od strony socjologii i psychologii.

Najbardziej odpowiednim określeniem pasującym do kontekstu omawianych zagadnień jest społeczna odpowiedzialność korporacji. „Społeczna odpowiedzialność KTN polega na zaangażowaniu się firmy w podnoszenie dobrobytu społeczeństwa, w efekcie stosowania dobrowolnie przyjętych praktyk biznesowych oraz powiększania zasobów korporacji. W definicji tej kluczowe znaczenie ma dobrowolność działań podejmowanych przez firmę, co oznacza, iż nie są to działania wymagane przez prawo lub bezwzględnie etyczne w systemie wartości danego społeczeństwa. Chodzi raczej o dobrowolne i długofalowe zaangażowanie firmy w wybór i stosowanie – w ramach jej biznesu - dobrych praktyk prowadzących do poprawy warunków życia ludzi i stanu środowiska naturalnego” (Zorska, 2007, s. 327).

W otoczeniu KTN istnieje wiele grup zwanych interesariuszami, zainteresowanych ich działalnością tzw. „*stakeholders*”. Trzeba się zgodzić z T. Dołęgowskim, że „podejście stakeholderowskie zakłada, że jakkolwiek przedsiębiorstwo zorientowane być musi z naturalnych powodów na maksymalizację zysku, to jednak cel ten nie może być wyrwany z szerszego kontekstu i traktowany jako jedyne kryterium oceny” (Dołęgowski, 2011, s. 11). Według T. Dołęgowskiego ważnym kryterium KTN jest stopień

zaspokojenia interesów poszczególnych grup interesariuszy (Chrabonszczewski, 2010, s. 279).

Koncepcja CSR stała się w pewnym sensie, narzędziem walki konkurencyjnej na rynku. Według badań Banku Światowego, ocena stopnia realizacji polityki społecznej odpowiedzialności stanowi kryterium lokalizacji inwestycji w blisko 80 % ze 107 badanych największych KTN. Natomiast ponad połowa firm przyznała, że na etapie wstępnej selekcji doboru partnerów, bierze pod uwagę ich zaangażowanie w CSR (Chrabonszczewski, 2010, s. 279).

## **DZIAŁALNOŚĆ KORPORACJI MAJĄCA WPŁYW NA ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW GLOBALNYCH**

Korporacje transnarodowe, w szczególności te działające według koncepcji CSR, odgrywają dużą rolę w rozwiązywaniu współczesnych problemów świata. Najważniejszymi instrumentami działalności KTN, które mają istotny wpływ na niwelowanie problemów globalnych są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Można je określić jako „formę długoterminowych lokat kapitałowych wywołujących trwały wpływ na zarządzanie działalnością produkcyjną przedsiębiorstwa zlokalizowanego w innym kraju niż kraj stałego osiedlenia inwestora i osiąganie zysków z tego tytułu” (Pilarska, 2005, s. 6). W 2008 r. napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie wyniosły 1,7 bln USD, z czego ponad 620 mld USD trafiło do krajów rozwijających się, co stanowi blisko 43% wszystkich BIZ (UNCTAD, 2009, s. 270). Ściśle z nimi związany jest transfer technologii, który można scharakteryzować jako „przekazywanie określonej wiedzy technicznej i organizacyjnej i związanej z nią *knowhow* celem gospodarczego (komercyjnego) wykorzystania. Jest to również proces zasilania rynku technologiami, stanowiący szczególny przypadek procesu komunikowania się. Należy podkreślić interakcyjny charakter tego procesu, w którym występują rozmaite pętle sprzężeń zwrotnych pomiędzy nadawcami i odbiorcami wiedzy oraz nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych” (Głodek, Matusiak, 2008, s. 354). Rozwój technologii wymaga natomiast odpowiednio wysokich nakładów na badania i rozwój (B+R), zwłaszcza przez korporacje transnarodowe, którym zależy na rozwoju i podnoszeniu swej konkurencyjności (Kraciuk, 2007, s.15). W 2002 roku wydatki na B+R na świecie wyniosły ponad 677 mld USD, z czego największy udział (blisko 450 mld USD) mają korporacje transnarodowe, co stanowi 69% globalnych wydatków. Oczywiście największe wydatki miały miejsce w krajach wysoko rozwiniętych (ponad 619 mld USD), a tylko 52 mld USD w krajach

rozwijających się (UNCTAD, 2005, s. 287). Napływ BIZ i związany z nimi transfer technologii przynosi krajom goszczącym, szczególnie rozwijającym się wiele korzyści. Do głównych możemy zaliczyć (Zorska, 2007, s. 283-293):

- wzrost gospodarczy,
- zwiększenie podaży kapitału,
  - zniwelowanie luki oszczędności krajowych względem potrzeb inwestycyjnych,
  - zniwelowanie luki dewizowej,
- zwiększenie poziomu zatrudnienia,
- wzrost inwestycji krajowych<sup>3</sup>,
- poprawa konkurencyjności danego rynku,
- rozwój technologiczny kraju goszczącego,
- wzrost wydajności produkcji.

Korporacje transnarodowe odgrywają ogromną rolę w promowaniu i rozpowszechnianiu pro-ekologicznych systemów produkcji i technologii. Rosnąca świadomość społeczeństwa oraz ich oczekiwania odnoszące się do większej odpowiedzialności przedsiębiorstw względem środowiska, wymusiły na KTN wprowadzanie, utrzymywanie i kontrolowanie wysokich standardów środowiskowych, również w ich filiach zagranicznych. W „World Investment Report 1999” opublikowanym przez ONZ, przedstawione są wyniki badań, które potwierdzają, że korporacje oraz ich filie zagraniczne mają o wiele bardziej zaawansowane i rygorystyczne standardy środowiskowe niż ich lokalni konkurenci, szczególnie w krajach rozwijających się (Quinlivan, 2000, s. 1-6). Przestrzeganie standardów środowiskowych z każdym rokiem cieszy się coraz większym zainteresowaniem na całym świecie. Dla przykładu do końca 2003 r. na świecie zostało wydanych 66 070 certyfikatów ISO 14001 w 113 krajach, natomiast do 2007 r. 154 572 w 148 krajach (ISO, 2009, s. 6).

Na koniec należy podkreślić, że korporacje transnarodowe przez filantropię i swoje fundacje korporacyjne dobrowolnie organizują oraz wspierają różnego rodzaju akcje charytatywne, a także programy pomocowe organizacji międzynarodowych i pozarządowych. Sumy jakie przeznaczają na ten cel, szacowane są na mld USD. Przykładowo tylko Bill&Melinda Gates Foundation w latach 1994-2010 na różnego rodzaju akcje i programy wy-

---

<sup>3</sup> Według badań przeprowadzonych przez Eduardo Borenszteina, José de Gregorio i Jong-Wha Lee, każdy dodatkowy 1 USD bezpośrednich inwestycji zagranicznych zwiększa inwestycje krajowe o 1,5-2,3 raza. Właśnie dzięki tym inwestycjom krajowym na świecie powstało ponad 100 mln miejsc pracy, a przy tym same korporacje i ich filie zagraniczne w 2009 r. zatrudniały ponad 77 mln pracowników (UNCTAD, 2009, s. xxi; UNCTAD, 1999, s. 6, 173; Quinlivan, 2000, s. 1-6).



dała niebagatelną sumę w wysokości 24 470 000 USD (Bill&Melinda Gates Foundation, 2011). Działania w których biorą udział KTN są bardzo efektywne, ponieważ dzięki profesjonalnemu zarządzaniu, organizacji, rozwiniętym kanałom dystrybucji etc., skutecznie docierają do potrzebujących w przeciwieństwie do np. programów rozwojowych UE czy USA, które często właśnie z tego powodu są krytykowane.

Można wskazać jeszcze wiele pozytywnych aspektów działalności korporacji transnarodowych, niestety ograniczony zakres artykułu pozwala się skupić tylko na najważniejszych.

## ZAKOŃCZENIE

Rosnąca świadomość społeczeństwa dotycząca problemów globalnych i konsekwencji z nimi związanych wymusiła na korporacjach transnarodowych dostosowanie strategii działalności do oczekiwań społecznych. W ten sposób rola i zaangażowanie KTN w przeciwdziałaniu zagrożeniom współczesnego świata z każdym rokiem rośnie. Niestety, skala problemów wymaga coraz większego zaangażowania i ścisłej współpracy wszystkich podmiotów życia gospodarczego i społecznego, a w szczególności rządów państw, organizacji międzynarodowych i pozarządowych oraz korporacji transnarodowych. Ostatnie dane i fakty ukazujące coraz lepsze efekty działalności społecznie odpowiedzialnej pozwalają mieć nadzieję, że w najbliższej przyszłości sytuacja na świecie ulegnie diametralnej poprawie.

## LITERATURA

- Bill&Melinda Gates Foundation (2011), *Foundation Fact Sheet*, <http://www.gatesfoundation.org/about/Pages/foundation-fact-sheet.aspx> (stan na 07.04.2011 r.).
- Chrabonszczewski M. (2010), *Etyczny wymiar korporacji transnarodowych*, [w:] T. Gardocka, J. Menkes (red.), *Korporacje transnarodowe. Jeden temat różne spojrzenia*, SWPS, Warszawa.
- Dach Z. (2011), *Globalne problemy współczesnego świata*, [http://riad.pk.edu.pl/~naszapol/archiwum/NR30/TEXT/4\\_8.htm](http://riad.pk.edu.pl/~naszapol/archiwum/NR30/TEXT/4_8.htm) (stan na 03.04.2011 r.).
- Dołęgowski T. (2011), *Dylematy konkurencyjności, czyli dlaczego ekonomista lubi i nie lubi etyki biznesu*, <http://akson.sgh.waw.pl/skbnbk/Dylematy-konkurencyjności.PDF> (stan na 03.04.2011 r.).
- FAO (2010), *The state of food insecurity in the world*, Rome.

- Głodek P., Matusiak K.B. (2008), *Transfer technologii*, [w:] K.B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii*, PARP, Warszawa.
- International Campaign for Justice in Bhopal (2011), *Fast facts*, <http://bhopal.net/key-facts/> (stan na 04.04.2011 r.).
- ISO (2009), *Environmental management*, Geneva.
- Kłós L., Łucka I.A. (2004), *Globalizacja gospodarki światowej zagrożeniem dla środowiska naturalnego*, [w:] A. Budnikowski, M. Cygler (red.), *Ochrona środowiska a procesy integracji i globalizacji*, SGH, Warszawa.
- Kraciuk J. (2007), *Korporacje transnarodowe a zjawisko luki technologicznej w krajach rozwijających się*, <http://www.aglomeracja.holdikom.com.pl/LinkClick.aspx?fileticket=vObvliDqAvc=&tabid=114> (stan na 07.04.2011 r.).
- Pilarska C. (2005), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, AE, Kraków.
- Prandecka B. (2000), *Ochrona środowiska ziemi jako podstawa strategii rozwoju*, [w:] P. Jeżowski (red.), *Ochrona środowiska i ekorozwój*, SGH, Warszawa.
- Quinlivan G.M. (2000), *Sustainable Development: The Role of Multinational Corporations*, [www.andrew.cmu.edu/course/73-371/UN\\_article.doc](http://www.andrew.cmu.edu/course/73-371/UN_article.doc) (stan na 04.04.2011 r.).
- Sporek T. (1998), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie główną strategią korporacji transnarodowych*, WSZMiJO, Katowice.
- UNCTAD (2009), *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural, Production and Development*, New York and Geneva.
- UNCTAD (2005), *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva.
- UNCTAD (1999), *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York and Geneva.
- UNICEF (2011), *Current status*, [http://www.childinfo.org/undernutrition\\_status.html](http://www.childinfo.org/undernutrition_status.html) (stan na 03.04.2011 r.).
- UN (2010), *The Millennium Development Goals Report*, New York.
- World Energy Council (2007), *Survey of Energy Resources*, London.
- Zamorska K. (2009), *Problemy ubóstwa*, <http://www.zpsie.politologia.wroc.pl/download/kasia/ubostwo.pdf> (stan na 27 czerwca 2011 r.).
- Zorska A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa.

**Michał Batkowski, Mateusz Mielcarek**

## **JAKOŚĆ USŁUG BANKOWYCH W INOWROCŁAWIU**

**Słowa kluczowe:** *bank, bankowość, Inowrocław, jakość usług*

**Abstrakt:** Celem pracy jest określenie poziomu jakości usług finansowych oferowanych przez wybrane banki w Inowrocławiu. Określenie poziomu jakości usług finansowych odbyło się poprzez analizę opinii uzyskanych od klientów banków w przeprowadzonym sondażu. Przyjętą metodą badawczą było badanie sondażowe przeprowadzone w dniach 4-6 marca 2011 r. na klientach wybranych trzech banków w Inowrocławiu. W sondażu zapytano klientów każdego z banków o to jak postrzegają jakość z perspektywy najważniejszych filarów jakości usług bankowych. Wykorzystane źródła danych to przede wszystkim: wyniki sondażu przeprowadzonego w Inowrocławiu oraz „Ranking 50 największych banków” z nr 6 miesięcznika BANK z 2010 r. i literatura pomocnicza. Najważniejsze wnioski przeprowadzonego badania wskazują na duże zróżnicowanie w ocenie jakości usług finansowych przez mieszkańców Inowrocławia. Rozbieżność ta jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ ukazuje ona jak bardzo rynek usług finansowych w ostatnich latach zmienił swoje oblicze. Jeszcze parę lat temu nie przykładano wielkiej uwagi do jakości usług. Dzisiaj się to zmieniło. Artykuł dowodzi, że nie zawsze marka świadczy o jakości.

## **THE QUALITY OF BANKING SERVICES OFFERED IN INOWROCŁAW**

**Keywords:** *bank, banking, Inowrocław, quality of services*

**Abstract:** The purpose of this study was to determine quality of banking services offered by chosen banks in Inowrocław. Data were collected in a survey conducted between March 4th and 6th of 2011 on customers of three selected banks with

branches in Inowrocław. The customers of the banks were asked to describe their perception of quality of the services from the perspective of the most important pillars of the quality. The results showed significant dispersion of perception of the quality of the services. This differentiation emphasized how financial markets have evolved in last years to finally reflect the increasing importance of the quality of services. A conclusion was made that respectable and well-known brand name does not always implicate high quality.

## WPROWADZENIE

Rozwijające się w bardzo szybkim tempie usługi bankowe, czy chcemy tego czy nie, dotyczą każdego dorosłego człowieka. Jeszcze 20 lat temu, gdy w Polsce panowały zasady gospodarki centralnie planowanej, pojęcie jakości w usługach bankowych w zasadzie nie istniało. Na rynku bankowym nie było presji ani żadnej konkurencji. W konsekwencji klient doceniał samą możliwość prowadzenia rachunku, nie przykładał on wielkiej uwagi do idącej z nim w parze jakości, gdyż i tak nie miał dużego wyboru. Z nadejściem transformacji ustrojowej cała bankowość została odwrócona o 180 stopni (Dobosiewicz, 1997, s. 9).

W tym okresie można było zauważyć dynamiczny rozwój wszystkich gałęzi bankowości. Nastąpiła gwałtowna ekspansja banków. Banki same zaczęły wychodzić naprzeciw oczekiwaniom klientów (Żurawik, 1995, s. 9-14). Każdy oddział starał się być liderem i w jak najlepszy sposób wyróżnić się na tle konkurencji. Wreszcie w przypadku niezadowolenia na tle jakościowym klient miał w końcu wybór. Miał możliwość w szybki oraz mało problemowy sposób zmienić oddział oraz sieć banku na ten, który mu bardziej odpowiadał ze względu na ofertę, czy samą jakość świadczonych usług. Banki zaczęły w końcu doceniać klienta i przestały traktować go przedmiotowo. Z biegiem lat wzrosło zainteresowanie usługami bankowymi wśród wszystkich grup społecznych. Posiadanie czegoś więcej niż tylko podstawowego rachunku bankowego nie było już dłuższą domeną elity społecznej. Z racji większej dostępności do usług bankowych każdy mógł sobie na to pozwolić. Zaczęto przykładać coraz większą uwagę do kwestii jakościowych (Dobosiewicz, 1997, s. 17-26).

Niniejszy artykuł przedstawia jak jest postrzegana usługa bankowa oraz w jakim stopniu jej jakość wpływa na odbieranie świadczonej przez banki usługi bankowej. Skupiono się na lokalnym rynku, gdyż autorzy jako osoby mieszkające, dorastające oraz studiujące w Inowrocławiu mają głębszy ogląd sytuacji tego co działo się oraz dzieje się na terenie miasta.

## KRYTERIA OCENY JAKOŚCI USŁUG BANKOWYCH

Kryteria, jakimi musi się kierować bank, aby jakość świadczonych przez niego usług bankowych była jak najwyższa to tak zwane cztery filary jakości. Są nimi: oddział banku, proces załatwiania spraw finansowych, pracownicy banku oraz technologia stosowana w banku (Żurawik, 1995, s. 192-194). Dla klientów banku to właśnie one będą miały największe znaczenie w postrzeganiu przez nich jakości usług bankowych świadczonych przez dany bank. Filary te przede wszystkim pomagają klientowi wybrać oddział, w którym będzie chciał skorzystać z danej usługi oraz mają ogromny wpływ na jego zadowolenie podczas korzystania z danej usługi.

Pierwszym filarem jakości i zarazem pierwszym kryterium jej oceny będzie oddział banku. Banki z wieloletnią tradycją mieszczą się na ogół w starych budynkach. Jeżeli budynki te są zadbane i odnowione, to działa to na korzyść oddziału. Wizerunek ten podkreśla wieloletnią tradycję banku i dodaje placówce prestiżu. „Młode” banki umiejscowione są zazwyczaj w nowoczesnych biurach. Następną ważną rzeczą, która wpływa na jakość usług oferowanych przez bank, jest jego wygląd wewnętrzny. Wnętrze oddziału powinno kojarzyć się z bankiem. Powinno być w jego barwach.

Kolejnym kryterium oceny jakości usług bankowych będzie proces załatwiania spraw. Jest to dla wielu klientów najważniejszy filar jakości (Payne, 1996, s. 257). Od tego w jaki sposób i w jakim czasie zostaną załatwione wszystkie sprawy klienta będzie zależało jego zadowolenie, a tym samym to jak postrzeże on jakość usług bankowych oferowanych przez „jego” bank. Najwyższą jakość usług w tym filarze można zaobserwować w „młodych” oddziałach. Banki te oferują najlepszą obsługę interesanta. Taki wysoki poziom załatwiania spraw jest dla banku szansą na pozyskanie nowych klientów oraz jest niezbędny do wzmocnienia pozycji na rynku finansowym i wyrobienia marki.

Trzecim kryterium oceny, które wpływa na poziom jakości usług oferowanych przez banki będzie personel placówki bankowej. Z personelem oddziału klienci mają styczność od czasu wejścia do niej. Zarówno w banku, jak i w innych placówkach usługowych to właśnie personel stanowi trzon firmy (Bielski, 2000, s. 145-175).

Ostatnim wyznacznikiem w ocenie jakości usług bankowych będzie technologia jaką stosuje bank. Nowoczesne technologie wywierają ogromny wpływ na pozyskiwanie nowych klientów (Payne, 1996, s. 257). Bezpłatne przelewy, bezpłatne prowadzenie konta wraz z bezpłatną kartą płatniczą i dodatkowo oprocentowanie środków na koncie to tylko część tego co, w dzisiejszych czasach oferują klientowi banki.

## KRYTERIA WYBORU BADANYCH PLACÓWEK

Głównym kryterium wyboru placówek do oceny były aktywa i kapitały banków. Tabela 1 przedstawia ranking 34 największych banków w Polsce pod względem aktywów i kapitałów, który został zamieszczony w dodatku specjalnym do miesięcznika „Bank” w czerwcu 2010 r.

**Tabela 1. Aktywa i kapitały największych banków w Polsce w 2009 r. (w mln PLN)**

Kolejność wg aktywów	Kolejność wg kapitałów	Nazwa banku	Suma aktywów	Kapitał własny
1	1	PKO BP	150 647,50	16 938,00
2	2	Pekao	130 616,10	15 041,80
3	3	BRE Bank	81 023,90	6 263,80
4	5	ING Bank Śląski	59 883,50	4 186,30
5	4	BZ WBK	51 939,60	4 693,40
6	14	Bank Gospodarstwa Krajowego	50 545,70	1 271,60
7	8	Bank Millennium	44 913,80	3 491,40
8	9	Kredyt Bank	38 912,50	3 332,30
9	6	Bank Handlowy w Warszawie	36 455,40	4 052,20
10	7	Bank BPH	35 214,90	3 973,80
11	10	GETIN NOBLE Bank	33 045,80	2 568,20
12	12	Bank BGŻ	24 415,20	2 157,50
13	11	Raiffeisen Bank Polska	20 998,90	2 326,50
14	15	Nordea Bank Polska	20 425,00	1 205,50
15	23	Bank Polskiej Spółdzielczości	12 473,50	468,30
16	13	Lukas Bank	12 385,10	1 325,10
17	18	BOŚ	12 086,80	940,30
18	20	Eurobank	11 020,10	888,00
19	19	Santander Consumer Bank	9 914,90	919,00
20	21	Bank DnB Nord Polska	7 752,00	657,80
21	16	AIG Bank Polska	7 215,10	1 025,60
22	17	Alior Bank	6 346,80	977,70
23	26	Gospodarczy Bank Wielkopolski	5 882,80	307,00
24	24	BRE Bank Hipoteczny	4 464,90	423,70
25	30	Bank Pocztowy	3 914,30	236,60
26	22	Deutsche Bank Polska	2 480,80	520,10
27	34	Mazowiecki Bank Regionalny w Warszawie	2 306,20	132,10
28	27	DZ Bank	2 303,40	275,90
29	33	Invest Bank	2 105,10	171,10
30	28	Pekao Bank Hipoteczny	1 836,00	257,50

c.d. tab. 1

Kolejność wg aktywów	Kolejność wg kapitałów	Nazwa banku	Suma aktywów	Kapitał własny
31	29	WEST LB Bank Polska	1 660,80	247,30
32	25	Bank of Tokyo – Mitsubishi UFJ	1 642,60	337,80
33	31	Fiat Bank Polska	1 342,10	220,20
34	32	Toyota Bank Polska	869,00	185,80

Źródło: Elaniuk (2010, s. 7).

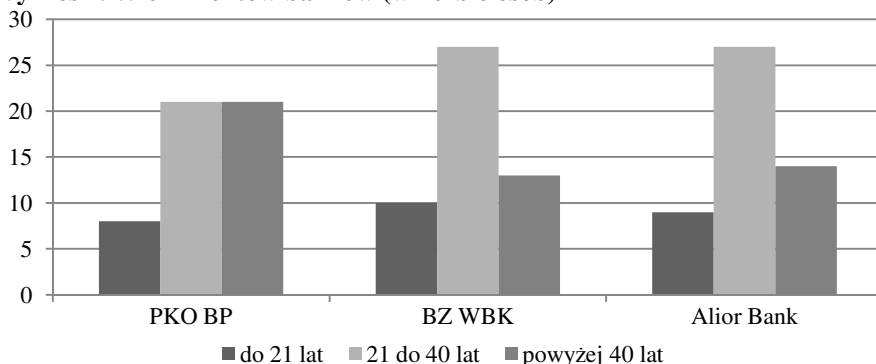
Kierując się zasadą zróżnicowania podmiotów objętych badaniem, do oceny wybrano 3 oddziały banków różniące się od siebie sumą aktywów i kapitałów. Wybrano lidera rankingu – PKO BP, bank który posiada średnią pozycję w rankingu – BZ WBK oraz bank, który zajmuje jedno z końcowych miejsc – Alior Bank.

## ANALIZA WYNIKÓW PRZEPROWADZONYCH BADAŃ

W dniach 4-6 marca 2011 r. przeprowadzono sondaż z udziałem klientów ocenianych banków. Sondaż prowadzono w dwóch czterogodzinnych turach czasowych dla zróżnicowania wyników. Pierwsza tura 8.00-12.00, druga 13.00-17.00. W badaniu wzięło udział 189 osób. Przebadano 68 klientów PKO BP, 64 klientów BZ WBK oraz 57 klientów Alior Banku. Z powodu niekompletności wyników odrzucono 39 kwestionariuszy. Ocenie podlegało 150 kwestionariuszy, po 50 z każdego ocenianego banku.

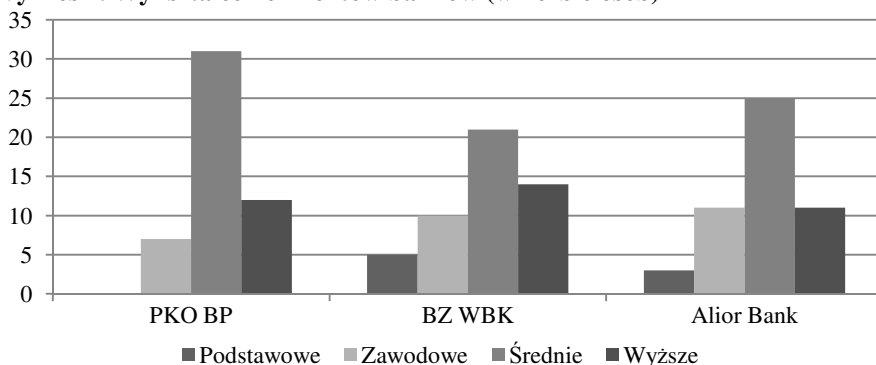
W większości klientami ocenianych banków były kobiety. W każdym z trzech banków liczba kobiet przewyższyła liczbę mężczyzn. W PKO BP przebadano 28 kobiet i 22 mężczyzn, w BZ WBK 33 kobiety i 17 mężczyzn, a w Alior Banku 28 kobiet i 22 mężczyzn.

Wiek badanych osób w większości przypadków mieścił się w granicach od 21 do 40 lat. Wiek klientów ukazuje wykres 1.

**Wykres 1. Wiek klientów banków (w liczbie osób)**

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego sondażu.

Na wykresie 2 przedstawiono zróżnicowanie wykształcenia wśród przebadanych klientów banków. Można zauważyć, że w większości przypadków byli to klienci posiadający średnie wykształcenie.

**Wykres 2. Wykształcenie klientów banków (w liczbie osób)**

Źródło: jak przy wykresie 1.

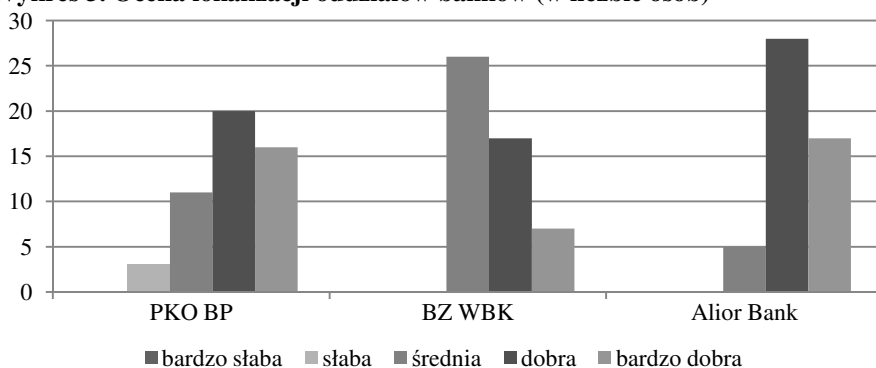
Ostatnią rzeczą dotyczącą klientów banku biorących udział w sondażu było ich wynagrodzenie brutto. 11 klientów PKO BP deklarowało dochód w wysokości najniższej krajowej, 33 klientów wskazało dochód mieszczący się w przedziale od 1 386,00 PLN do 2 000,00 PLN, 4 klientów w przedziale od 2 000,00 PLN do 3 000,00 PLN, a 2 klientów miało dochód powyżej 3 000,00 PLN. W BZ WBK również dominowali klienci z dochodem brutto w wysokości od 1 386,00 PLN do 2 000,00 PLN (26 osób). 14 klientów wskazało dochód w wysokości najniższej krajowej, 7 klientów w wysokości od 2 000,00 PLN do 3 000,00 PLN oraz 3 klientów w wysokości powyżej 3 000,00 PLN. Klienci Alior Banku w większości przypadków (28



osób) wykazali dochód w wysokości od 1 386,00 PLN do 2 000,00 PLN podobnie jak to miało miejsce w pozostałych bankach. Dodatkowo 15 osób deklarowało dochód na poziomie najniższej krajowej, 4 osoby wskazały na dochód w wysokości od 2 000,00 PLN do 3 000,00 PLN i 3 osoby miały dochód ponad 3 000,00 PLN.

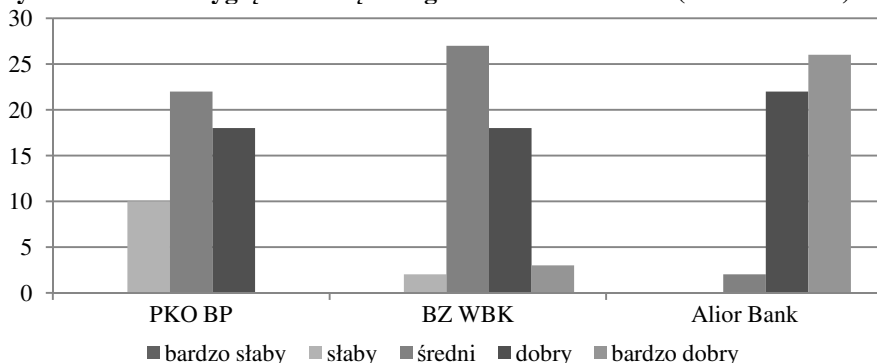
W kwestii oceny oddziałów banków brano pod uwagę umiejscowienie oddziałów w mieście oraz zewnętrzny i wewnętrzny wygląd. Lokalizację oceniono w większości przypadków jako dobrą. Nie padła ani jedna najniższa ocena. Jako słabą lokalizację oddziału PKO BP określiło jego trzech klientów. Pełną ocenę lokalizacji oddziałów ukazuje wykres 3.

**Wykres 3. Ocena lokalizacji oddziałów banków (w liczbie osób)**

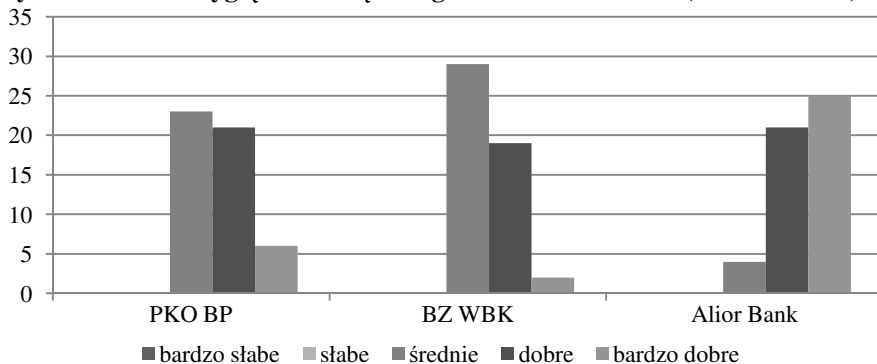


Źródło: jak przy wykresie 1.

Bardzo podobnie rozłożyły się oceny dla wyglądu zewnętrznego i wewnętrznego banku. Alior Bank otrzymał niemalże identyczną liczbę ocen średnich, dobrych i bardzo dobrych dla wyglądu zewnętrznego jak i wewnętrznego. Dla Alior Banku dominowała ocena dobra. Oceny dla BZ WBK również były zbliżone, z tym, że w ocenie wyglądu zewnętrznego dwóch klientów przyznało ocenę słabą. W tym przypadku dominowała ocena średnia. PKO BP wypadł najsłabiej w tej ocenie. Przy dominującej ocenie średniej w przypadku wnętrza, PKO BP uzyskał aż 10 ocen słabych w ocenie wyglądu zewnętrznego banku oraz nie otrzymał żadnej oceny bardzo dobrej. Pełna ocena tych dwóch aspektów została ukazana na wykresach 4 i 5.

**Wykres 4. Ocena wyglądu zewnętrznego oddziałów banków (w liczbie osób)**

Źródło: jak przy wykresie 1.

**Wykres 5. Ocena wyglądu wewnętrznego oddziałów banków (w liczbie osób)**

Źródło: jak przy wykresie 1.

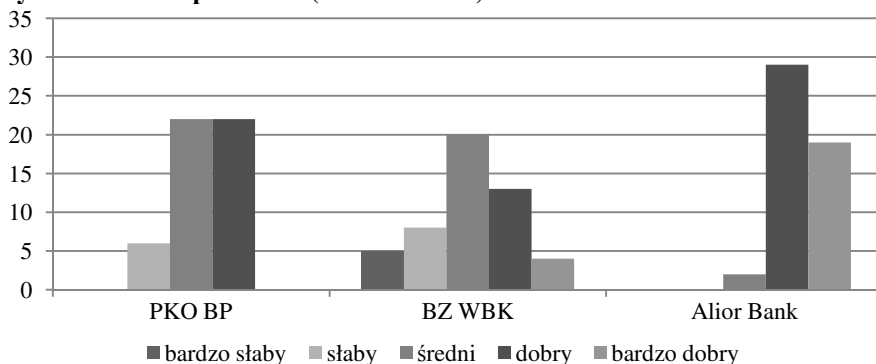
Kolejną ocenianą kwestią jest proces załatwiania spraw. W tym aspekcie klienci banków oceniali precyzję informacji przekazywaną przez personel oraz sprawność obsługi. Najwyżej została oceniona precyzja przekazywania informacji w Alior Banku. Z 50 osób biorących udział w sondażu, aż 42 osoby wyraziły swoje zadowolenie w tej kwestii. W PKO BP oraz BZ WBK rozkład ocen był niemal identyczny. PKO BP otrzymał 33 oceny zadowolające oraz 17 ocen niezadowolających, zaś BZ WBK otrzymał 32 oceny zadowolające przy 18 ocenach niezadowolających.

Poziomą sprawnością obsługi interesanta wypadł zróżnicowanie, ale tak jak w poprzednich kwestiach w tym przypadku również najwyższą ocenę otrzymał Alior Bank, uzyskując tylko dwie oceny słabe przy 29 ocenach dobrych. Tuż za Alior Bankiem uplasował się bank PKO BP, który otrzymał największą liczbę ocen dobrych. PKO BP został oceniony przez 3 osoby na ocenę bardzo słabą oraz przez 8 osób na ocenę słabą. Na końcu tej

klasyfikacji uplasował się bank BZ WBK, którego oceny rozłożyły się prawie równomiernie. Bank ten otrzymał 12 ocen bardzo słabych i 10 ocen słabych. W ocenie BZ WBK dominowała ocena średnia.

Następną ocenianą kwestią według filarów jakości jest personel banku. Ocenie podlegała jego kompetencja, uprzejmość oraz ubiór. Znowu najwyższą ocenę uzyskał Alior Bank. Nie otrzymał ani jednej oceny poniżej średniej, a najczęstszą oceną jaką nadawali klienci była ocena dobra. Zaraz za Alior Bankiem uplasował się bank PKO BP, który uzyskał taką samą liczbę ocen średnich jak dobrych. PKO BP uzyskał również 6 ocen słabych. Klienci oceniający PKO BP najslabiej argumentowali wybór takiej oceny brakiem zainteresowania klientem ze strony personelu. Na samym końcu tej klasyfikacji uplasował się BZ WBK, który uzyskał 5 ocen bardzo słabych oraz 8 ocen słabych. Dominowała ocena średnia. Wszystkie oceny przedstawia wykres 6.

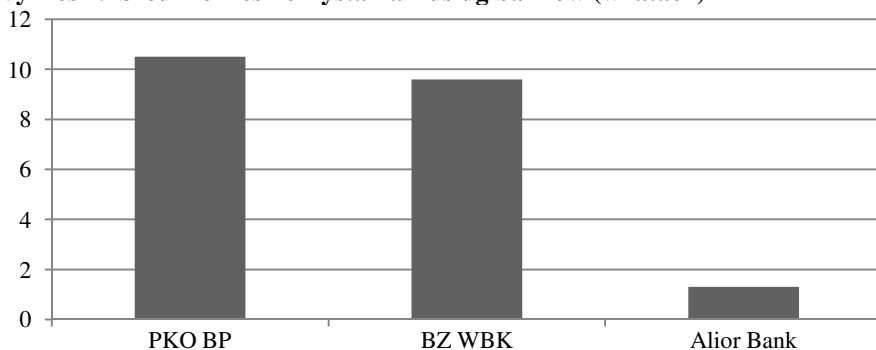
**Wykres 6. Ocena personelu (w liczbie osób)**



Źródło: jak przy wykresie 1.

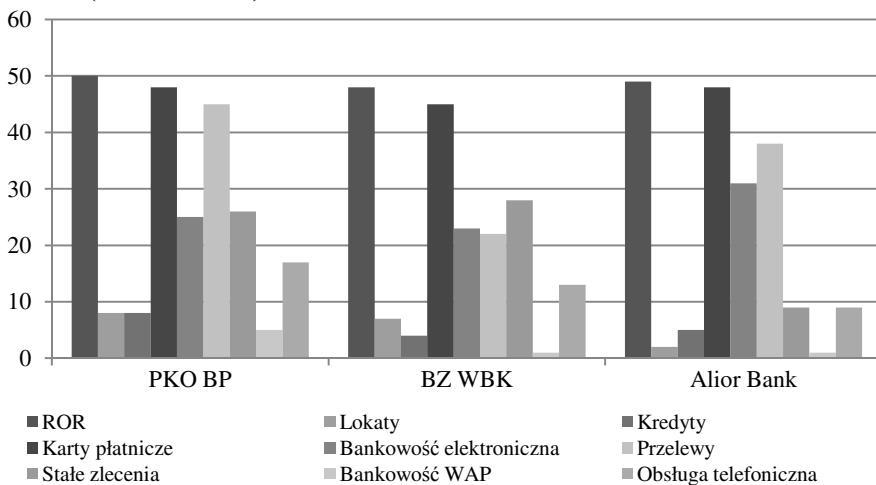
Klienci banków PKO BP oraz Alior Banku nie mieli zastrzeżeń do ubioru personelu. Wszyscy przebadani klienci tych banków ocenili ubiór jako odpowiedni. Inaczej ubiór personelu ocenili klienci BZ WBK. Tylko 45 osób oceniło go jako odpowiedni, zaś 5 osób jako nieodpowiedni. Klienci BZ WBK argumentowali ten wybór brakiem jednolitego stroju pracowników.

Jak wynika z przeprowadzonego sondażu najdłuższy czas korzystania z usług banku wskazali klienci PKO BP. Powodem tego może być fakt, że PKO BP było pierwszym oddziałem banku, jaki powstał w Inowrocławiu. Zaraz za PKO BP uplasował się BZ WBK ze średnią korzystania z usług równą 9 lat i 9 miesięcy. Na ostatnim miejscu znalazł się oddział Alior Banku, który jest „młoda” placówką. Średni okres korzystania z usług banków ukazuje wykres 7.

**Wykres 7. Średni okres korzystania z usług banków (w latach)**

Źródło: jak przy wykresie 1.

Poniższy wykres przedstawia ilościowy układ usług z jakich korzystają osoby, które wzięły udział w przeprowadzonym sondażu.

**Wykres 8. Ilościowy układ usług bankowych z których korzystają klienci banków (w liczbie osób)**

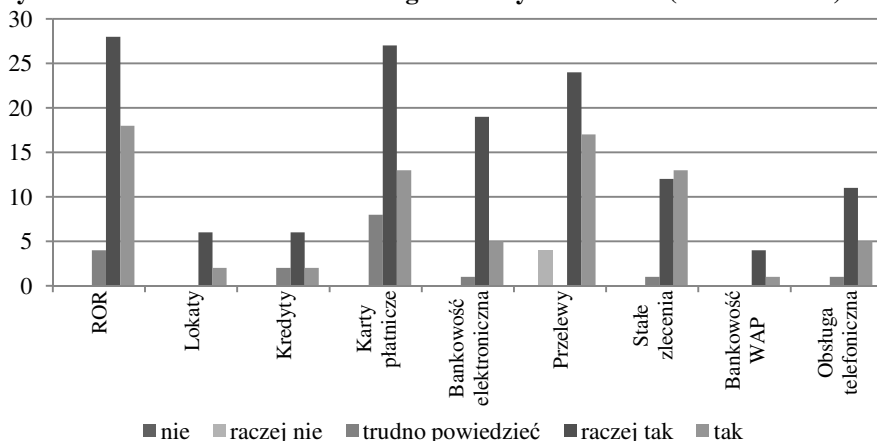
Źródło: jak przy wykresie 1.

Jak można zaobserwować na wykresie 8 większość klientów banku korzysta przede wszystkim z ROR-u. Na drugim miejscu uplasowały się karty płatnicze, a tuż za nimi przelewy. Liczba pozostałych usług kształtuje się na podobnym poziomie. Od tej grupy odbiega jedynie bankowość WAP, która nadal nie jest popularna wśród usług bankowych. Jedna osoba, która brała udział w sondażu poinformowała o korzystaniu z usług maklerskich w BZ WBK, z których jest zadowolona.

Usługi, z których korzystają klienci poddano ocenie pod względem zadowolenia. Jest ono wśród klientów banków wyznacznikiem jakości usług oferowanych przez banki.

Pierwszymi ocenianymi usługami bankowymi były usługi oferowane przez PKO BP. Ich ocenę przedstawia wykres 9.

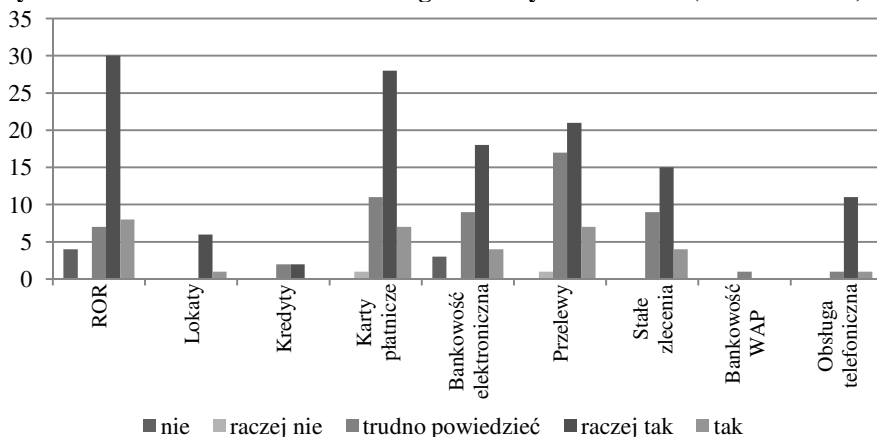
**Wykres 9. Ocena zadowolenia z usług bankowych PKO BP (w liczbie osób)**



Źródło: jak przy wykresie 1.

W większości przypadków klienci PKO BP wyrazili pozytywną opinię na temat usług, z których korzystają. Podczas przeprowadzania sondażu najczęściej padała odpowiedź „raczej tak”. Niepokojącą liczbę negatywnych opinii zebrały przelewy oferowane przez PKO BP. Klienci banków wystawiając taką opinię kierowali się przede wszystkim długim czasem oczekiwania przy okienku kasowym w celu dokonania przelewu oraz dość wysoką ceną, którą należy zapłacić za przelew złożony w oddziale banku.

Kolejnym bankiem, którego usługi zostały ocenione pod względem zadowolenia klientów jest bank BZ WBK. Ocenę zadowolenia z usług bankowych przedstawia wykres 10.

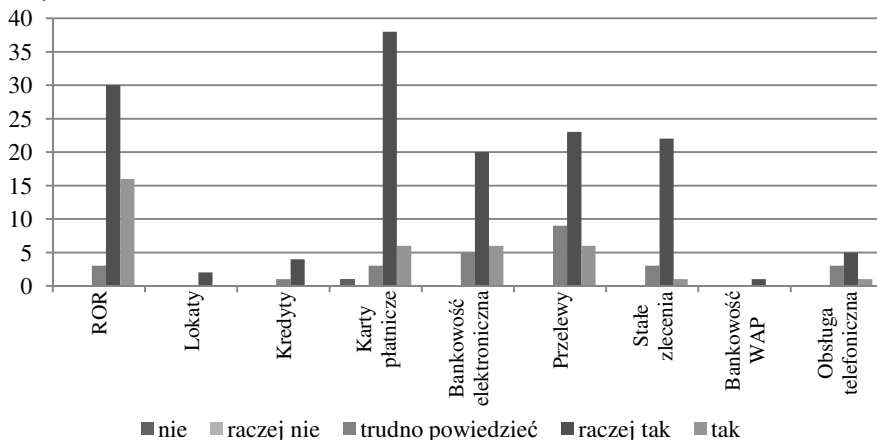
**Wykres 10. Ocena zadowolenia z usług bankowych BZ WBK (w liczbie osób)**

Źródło: jak przy wykresie 1.

Klienci BZ WBK w większości przypadków wyrazili pozytywną opinię o usługach z których korzystają. Najczęściej padała odpowiedź „raczej tak”. Największą liczbę negatywnych opinii zebrali: ROR, bankowość elektroniczna, przelewy oraz karty płatnicze. Niepokojąco wysoka jest liczba negatywnych opinii na temat ROR-u oferowanego przez BZ WBK. Na taką ocenę miały wpływ dość wysokie opłaty oraz prowizje, które należy uiścić w przypadku korzystania z konta oferowanego przez BZ WBK. Zaraz za ROR-em znalazła się bankowość elektroniczna. Klienci BZ WBK wystawiając negatywną opinię dla tej usługi, kierowali się częstymi przerwami w dostępie do serwisu internetowego. Podobnie jak w banku PKO BP klienci BZ WBK, wystawiając niską ocenę dla przelewów, uzasadniali swój wybór przede wszystkim długim czasem oczekiwania przy okienku kasowym w celu dokonania przelewu oraz dość wysoką ceną, którą należy zapłacić za przelew złożony w oddziale banku. Słaba ocena dla kart płatniczych została uargumentowana błędami w serwisie obsługującym karty, co powodowało częsty brak możliwości skorzystania z płatności kartą.

Ostatnimi ocenianymi usługami bankowymi były usługi oferowane przez Alior Bank. Rozkład zadowolenia klientów tego banku przedstawia wykres 11.

**Wykres 11. Ocena zadowolenia z usług bankowych Alior Banku (w liczbie osób)**



Źródło: jak przy wykresie 1.

Opinie klientów Alior Banku prawie we wszystkich przypadkach były pozytywne. Najczęściej padła odpowiedź „raczej tak”, czasami „trudno powiedzieć”. Raz padła odpowiedź negatywna. Negatywną opinię klient przyznał karcie płatniczej. Uargumentował ją dość wysokimi opłatami za posiadanie karty. Największą liczbę odpowiedzi „tak” zebrał ROR. Jest to spowodowane przede wszystkim bardzo prostym dostępem do konta oraz brakiem jakichkolwiek opłat za jego posiadanie.

## **OCENA JAKOŚCI USŁUG BANKOWYCH W ŚWIETLE PRZEPROWADZONYCH BADAŃ**

Podsumowując wyniki można zauważyć znaczne różnice między jakością usług oferowanych przez „młody” bank, jakim jest Alior, a jego „starszymi braćmi”, czyli PKO BP i BZ WBK. Różnica ta może być spowodowana tym, że banki z mocną pozycją rynkową i uznaną marką nie muszą martwić się o brak klientów.

Alior Bank chcąc pozyskać nowe rzesze klientów, a tym samym wzmocnić pozycję rynkową, musi oferować usługi bankowe na najwyższym poziomie. Różnice między PKO BP, a BZ WBK w ocenie klientów nie są tak bardzo zauważalne.

Porównując powyższe wyniki z rankingiem największych banków pod względem aktywów i kapitałów można zaobserwować, że oceniane banki, które zajmują czołowe miejsca w rankingu, czyli PKO BP oraz BZ WBK

oferują najniższy poziom jakości usług bankowych spośród wybranych do oceny oddziałów. Poziom ten jest niepokojąco niski. Z biegiem czasu może to spowodować zmniejszenie liczby klientów w tych bankach (Payne, 1996, s. 261-263). Poprawie musi ulec przede wszystkim proces załatwiania spraw, którego poziom w tych placówkach jest niewystarczający.

Mimo tego, że Alior Bank zajmuje jedno z końcowych miejsc w rankingu największych banków w Polsce pod względem aktywów i kapitałów, to właśnie on, jak pokazują uzyskane wyniki, oferuje klientowi najwyższą jakość usług. Taki poziom jakości oferowanych przez niego usług ma na celu przyciągnięcie nowych klientów do banku i zachęcenia do pozostania w nim. Hasło Alior Banku to „Wyższa kultura bankowości”, które w odniesieniu do jakości usług bankowych oferowanych przez Alior Bank jest bez wątplenia trafne.

## ZAKOŃCZENIE

Niniejszy artykuł ukazuje rzeczywistą jakość usług bankowych oferowaną przez inowrocławskie oddziały banków, która nie zawsze idzie w parze z oficjalnymi rankingami. Banki o silnej pozycji rynkowej oferują niższą jakość usług bankowych niż banki „młode”, co przedstawiają wyniki przeprowadzonych badań. Banki powinny lepiej zrozumieć potrzeby konsumentów oraz zastanowić się nad poprawą jakości świadczonych usług oraz relacji pomiędzy potencjalnym klientem a pracownikiem danego oddziału banku.

## LITERATURA

- Bielski I. (2000), *Filozofia i techniki sprzedaży*, European Consulting Group, Bydgoszcz.
- Dobosiewicz Z. (1997), *Podstawy bankowości*, PWN, Warszawa.
- Elaniuk G. (2010), *A taki był przyjemny nastrój...*, „Bank. Ranking 50 największych banków”, nr 6.
- Payne A. (1996), *Marketing usług*, PWE, Warszawa.
- Żurawik B., Żurawik W. (1995), *Marketing bankowy*, PWE, Warszawa.



## **CZĘŚĆ IV**

### **WPŁYW TECHNOLOGII NA ROZWÓJ I FUNKCJONOWANIE GOSPODAREK**



**Katarzyna Mrowca**

**TRANSFER TECHNOLOGII OPARTEJ  
O GPGPU – NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW  
ORAZ JEDNOSTEK NAUKOWYCH**

**Słowa kluczowe:** *GPGPU, HPC*

**Abstrakt:** Superkomputery stworzone w oparciu o technologię GPGPU (*General Purpose Graphic Processor Unit*) pozwalają na znaczny wzrost wydajności obliczeń. Implementacja i wdrożenie tej innowacyjnej technologii do gospodarki Unii Europejskiej (UE) może przynieść znaczne korzyści. Skrócenie czasu obliczeń ma ogromne znaczenie zarówno dla nauki (skrócenie czasu symulacji komputerowych jest istotne na przykład dla medycyny oraz farmacji), jak i dla biznesu (przykładowo analizy finansowe wykonywane dla banków). Z drugiej strony zaniechanie rozwoju w tej dziedzinie oraz niestosowanie tego rodzaju nowoczesnych rozwiązań może spowodować spadek konkurencyjności państw UE w stosunku do krajów azjatyckich czy USA. W tych krajach technologia została wdrożona z sukcesem dzięki czemu wspomaga ich rozwój. Warto podkreślić, że rynek GPGPU szybko się powiększa. Kraje starego kontynentu nie mogą pozwolić sobie na marazm w tej dziedzinie, gdyż wkrótce może się okazać, że całkowicie wypadły z rynku. Problem ten zauważyła Komisja Europejska, tworząc stosowny raport oraz plan rozwoju technologii w krajach członkowskich.

Celem opracowania jest przedstawienie zastosowań biznesowych i naukowych GPGPU na świecie oraz analiza korzyści związanych z transferem tej technologii do gospodarki. Praca została sporządzona w oparciu o metody badawcze takie jak badanie dokumentów oraz analiza i krytyka piśmiennictwa.

## GPGPU TECHNOLOGY TRANSFER ON COMPANY AND RESEARCH UNITS EXAMPLE

**Keywords:** *GPGPU, HPC*

**Abstract:** GPGPU based solutions can boost computing performance in spectacular way. The calculations can be done faster than usually, this factor is very important for science usage (shorter simulations times is meaningful for medicine and pharmacy) and for business (finance analysis made for banks). Implementation of this innovative technology into the economy of the EU (European Union) can bring significant benefits. In the other hand, neglecting of development in GPGPU area can result in competitiveness loss of the EU in comparison to Asia and USA. The technology was introduced successfully in those countries. Furthermore this well implemented solution has positive impact on economy. It is worth mentioning that the GPGPU market is growing fast. The countries of the old continent cannot afford to stagnation in this field, because soon may turn out that there is no place on the market for them. The European Commission noticed problem and create an appropriate report. Moreover the development strategy for UE member countries was established.

Main aim of paper is presentation worldwide examples of scientific and business usages of GPGPU. The next point is analysis of benefits of technology transfer into the economy. Examination of documents, the analysis and critique of the literature was methods of research used in this paper.

### WPROWADZENIE

Przedsiębiorstwa w XXI wieku nie są w stanie funkcjonować bez wspomagania IT (Technologia Informacyjna, ang. *Information Technology*). Rynek nowych technologii rozwija się w szybkim tempie, jednak znacznie wolniej niż jeszcze dekadę temu. Ceny sprzętu spadły, jego dostępność wzrosła a producenci oprogramowania oraz *hardware*'u starają się by użycie komputera było jak najprostsze. Wszystkie te cechy powodują powszechność IT. Czy oznacza to, że IT straciło swoją pierwotną innowacyjność?

Opracowanie opisuje innowacyjną technologię opartą o GPGPU (*General Purpose Graphic Processor Unit*<sup>1</sup>) oraz przykłady jej implementacji na świecie. Ponadto w artykule podjęto się próby udzielenia odpowiedzi na pytanie: dlaczego technologia ta słabo rozwija się w Europie? Co ciekawe,

---

<sup>1</sup> GPGPU jest to rodzaj karty graficznej, która może rozwiązywać ogólne problemy obliczeniowe.

problem ten zauważyła Komisja Europejska, która przyjęła specjalny plan rozwoju technologii na starym kontynencie.

## RODZAJE TRANSFERU TECHNOLOGII

Aby dobrze zrozumieć czym jest transfer technologii, należy przyjrzeć się jego definicji<sup>2</sup>: „transfer technologii jest to przekazanie informacji niezbędnych, aby jeden podmiot był w stanie powielić pracę innego podmiotu. Informacja ta występuje pod dwoma postaciami – o naturze technicznej (wiedza inżynierska, naukowa, standardy) oraz procedur (m.in. prawnych, umowy o zachowaniu poufności, patenty, licencje)” (Matusik, 2005, s. 169).

**Tabela 1. Podział transferu technologii ze względu na rodzaj transferu**

Rodzaj transferu technologii	Właściwości
Aktywny	komercjalizacja technologii
Pasywny	transfer informacji, wejście w posiadanie wiedzy i jej ochrona, rozwój aplikacji
Komercyjny	transfer zmaterializowany ( <i>hard</i> ), obrót licencjami na wynalazki i wzory użytkowe oraz <i>know-how</i> , szeroko rozumiana informacja (w tym wiedza cicha)
Niekomercyjny	wiedza przekazywaną bezpłatnie (studia i staże), stowarzyszenia zawodowe i profesjonalne, wzajemne przekazywanie licencji, wiedza przekazywana w ramach firm (koncernów międzynarodowych)
Pionowy	transfer z publicznego sektora B+R do przedsiębiorstw; dodatkowo występują: badania kontraktowe zamawiane przez firmy, licencje na wynalazki, wzory użytkowe, doradztwo naukowo-techniczne, przepływ kadry technicznej, szkolenia, firmy <i>spin-off</i> , informacje w publikacjach naukowo-technicznych, seminaRIA, konferencje
Poziomy	transfer między firmami; dodatkowo występują: licencje, sprzedaż patentów i wzorów użytkowych, <i>know-how</i> , kooperacja przemysłowa, usługi techniczne, środki rzeczowe, <i>joint venture</i>

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Matusik, 2005, s. 169).

Podstawą transferu jest wymiana informacji. Należy tutaj zwrócić

<sup>2</sup> Z uwagi na obszerność tematu została zaproponowana tylko jedna definicja.

szczególną uwagę na aspekt techniczny, z którym przekazywana wiedza powinna być związana. Ponadto, transfer technologii może różnić się w zależności od rodzaju podmiotów, które biorą w nim udział oraz rodzaju informacji, które są jego przedmiotem. Jak widać, nie jest to proces jednolity z uwagi na to można wyróżnić jego różne rodzaje w zależności od cech jakie przejawia (patrz tabela 1).

## ZNACZENIE TRANSFERU INNOWACJI DO GOSPODARKI

Teoretycy nauk ekonomicznych są zgodni, że to, co napędza gospodarkę XXI wieku, to innowacje. Globalizacja sprawia, że konkurencja międzynarodowa staje się coraz większa, dlatego poszukuje się rozwiązań pozwalających wyprzedzić rywali. Kraje, które są liderami na rynkach nowych technologii są również liderami gospodarczymi<sup>3</sup>. Transfer nowatorskich technologii do gospodarki jest więc koniecznością, jeśli chce się zachować konkurencyjność (Gurbiel, 2002, s. 270-272; Firszt, 2006, s. 60).

Jednym z celów UE jest dbanie o konkurencyjność gospodarki wspólnoty. Strategia Lizbońska przyjęta przez UE, zawiera deklarację przywódców krajów członkowskich zakładającą dążenia do stworzenia jak najbardziej konkurencyjnej i dynamicznie rozwijającej się gospodarki opartej na wiedzy. Jako filar gospodarki opartej na wiedzy uznaje się system innowacji, otoczenie instytucjonalno-prawne, edukację i szkolenie oraz infrastrukturę informacyjną. To podkreśla znaczenie nauki oraz nowych innowacyjnych technologii w rozwoju gospodarczym (Burdecka, 2003, s. 51).

W skali mikro oraz makro widać wyraźny pozytywny wpływ innowacji oraz transferu technologii na działanie podmiotów. Przedsiębiorstwa wdrażające nowatorskie rozwiązania czerpią korzyści z przewagi konkurencyjnej, które daje dana technologia. Ponadto, zwykle wdrożenie innowacji oznacza wzrost wydajności, a co za tym idzie rośnie również przewaga kosztowa nad pozostałymi podmiotami działającymi w danym sektorze. Ważnym aspektem jest także możliwość utrzymania wysokiego popytu na kolejne generacje danego produktu, które można otrzymać stosując innowacje. Bardziej konkurencyjne przedsiębiorstwa działające w danej gospodarce napędzają ją. Tym samym konkurencyjność gospodarki wzrasta. Poprzez konkurencyjność rozumie się zdolność do sprostania międzynarodowemu współzawodnictwu na rynkach zbytu towarów. Oznacza to wysoki

---

<sup>3</sup> Przykładem może być Japonia, która jest jednym z liderów przemysłu elektrotechnicznego oraz posiada jedną z silniejszych gospodarek na świecie.

popyt na towary produkowane w danym kraju oraz wysoki udział w światowym eksporcie. Aby utrzymać długotrwałą konkurencyjność gospodarki konieczne jest zachodzenie w niej procesów innowacyjnych bezpośrednio związanych z transferem technologii. Jest to więc czynnik kształtujący krótką oraz długookresową pozycję gospodarki na świecie (Grudzewski, Hejduk, 2008, s. 24; Firszt, 2006, s. 61).

Transfer technologii może oddziaływać na gospodarkę poprzez (Firszt, 2006, s. 62):

- zwiększenie fizycznych zasobów czynników wytwórczych,
- zaangażowanie niewykorzystanych czynników wytwórczych (np. zatrudnienie bezrobotnych);
- zwiększenie wydajności czynników wytwórczych (przede wszystkim wydajności pracy).

Z drugiej strony, brak transferu nowych technologii powoduje „zatrzymanie się”, powiększanie przepaści technologicznej oraz konieczność konkutowania przede wszystkim cenami (co wiąże się z ich obniżaniem, często powodując równoczesny spadek zysku w firmach). Globalizacja otwiera szerokie możliwości przepływu informacji o nowatorskich rozwiązaniach, przez co ułatwiona jest dyfuzja technologii. Warto zauważyć, że największe zyski notują przedsiębiorstwa korzystające z rozwiązań *high-tech*. Inwestycje w technologii wydają się być najlepszą strategią rozwoju (Kuder, 2004, s. 98; Ćwik, Szumowski, 2002, s. 94).

## ROZWÓJ IT

Technologia rozwija się w bardzo szybkim tempie. To co niegdyś było luksusem, dziś jest na wyciągnięcie ręki. Superkomputery rozumiane jako maszyny zaawansowane technologicznie oraz niezwykle wydajne obliczeniowo, jak na czasy, w których zostały stworzone, tanieją. Jeszcze na początku lat 80-tych komputer kosztował ponad 5 mln USD. Na początku lat 90-tych superkomputer kosztował około 1 mln USD. Obecnie, można zakupić taką maszynę za mniej niż 100 tys. USD (Conway, 2010). Można zaryzykować więc stwierdzenie, że technologia jest tańsza – a przez to znacznie bardziej dostępna niż jeszcze dekadę temu.

Wzrost wydajności komputerów przez wiele lat osiągnano poprzez wzrost taktowania procesora. Obecnie, komputery posiadają procesory (CPU) wielordzeniowe, dzięki czemu część obliczeń może być wykonywana równoległe. To z kolei prowadzi do zwiększenia wydajności. Nowoczesne procesory mogą być jednak zaledwie kilku rdzeniowe. Ograniczenie to obalają karty graficzne (GPU), które mogą posiadać setki rdzeni. Analo-

gicznie jak dla CPU, zrównoleglenie obliczeń przyspiesza pracę. Oczywiście nie oznacza to, że z komputerów znikną procesory. Karty graficzne osiągają swoje rewelacyjne wyniki dzięki współpracy z CPU.

Superkomputery obecnej ery korzystają z rozwiązań opartych na GPGPU. Używanie ich w celu rozwiązania zaawansowanych problemów obliczeniowych nosi miano HPC – *High Performance Computing*<sup>4</sup>. Warto zaznaczyć, że poprzez HPC można rozumieć zarówno superkomputery skonstruowane w oparciu o technologię GPGPU, jak i specjalne ośrodki obliczeniowe, w których znajdują się „złączone”<sup>5</sup> ze sobą komputery (czyli klastry obliczeniowe). Bardzo często do HPC zalicza się również rozwiązania z dziedziny Cloud Computing<sup>6</sup>. W niniejszej pracy odniesienie do HPC będzie oznaczało technologię opartą o karty graficzne.

## PODSTAWY TEORETYCZNE ZWIĄZANE Z TECHNOLOGIĄ GPGPU

Karty graficzne (GPU) posiadają liczne rdzenie zdolne do przetwarzania danych graficznych. Od roku 2000 trwają prace pozwalające na wykorzystanie GPU do przetwarzania ogólnego rodzaju danych. Obecnie, na rynku istnieją karty, które paradoksalnie są praktycznie niezdolne do przetwarzania grafiki, jednak doskonale radzą sobie z obliczeniami dotyczącymi danych ogólnych (np. tesla). Cały sekret wydajność GPU drzemie w architekturze. Karty posiadają setki rdzeni, co w porównaniu do paru rdzeni procesora jest wynikiem imponującym.

Architektura GPU pozwala na równoległe wykonywanie obliczeń, a to z kolei pozwala na znaczne ich przyspieszenie. Podobną moc obliczeniową można uzyskać poprzez połączenie kilku (nastu) komputerów wyposażonych w CPU. Należy podkreślić, że GPU nie jest w stanie funkcjonować bez współpracy z CPU. Odpowiednia kooperacja tych dwóch urządzeń, daje dopiero optymalny efekt (Patterson, Hennessy, 2009, s. 41).

Bardzo istotną rolę odgrywa rodzaj danych, na których GPU ma operować. Najlepsze wyniki osiąga się dla dużej ilości danych charakteryzujących się wysoką niezależnością na każdym etapie obliczeń. Duży problem stanowią „wąskie gardła”, czyli obliczenia, które trzeba wykonywać se-

<sup>4</sup> HPC – obliczenia o wysokiej wydajności.

<sup>5</sup> Jest to opis uproszczony ze względu na charakter ekonomiczny pracy, a nie techniczny.

<sup>6</sup> Cloud Computing (pl. przetwarzanie w chmurze lub chmura obliczeniowa) – jest to sposób przetwarzania danych, polegający na korzystaniu usług dostarczanych przez zewnętrznych dostawców. Oznacza to, że dane są przesyłane do chmury (której właścicielem jest inne przedsiębiorstwo), tam są przetwarzane (przetwarzanie jest usługą), a następnie rezultaty są przesyłane do właściciela danych.



kwencyjne, ponieważ dalszy wynik zależy od wyniku poprzedniego (tego typu obliczeń nie można liczyć równoległe) (Houston, 2010, s. 5). Tak więc problemy obliczeniowe, które można rozwiązywać równoległe, do tego z minimalnym udziałem procesora, mogą zostać rozwiązane od kilku do kilkunastu razy szybciej.

Szybkość obliczeń zależna jest również od oprogramowania, producenta karty graficznej oraz podzespołów komputera. Obecnie na rynku znajdują się dwaj producenci kart:

- ATI produkujący GPGPU nazwane STREAM,
- nVidia produkujący GPGPU nazwane CUDA.

Mimo, że ogólna zasada budowy GPU jest taka sama, to architektura u obu producentów znacząco się różni. Podzespoły komputera muszą być kompatybilne z jedną z wybranych technologii (niestety nie da się stosować kart różnych producentów razem bądź wymiennie). Największym utrudnieniem jest jednak brak możliwości zastosowania tego samego oprogramowania dla kart różnych producentów. Jeśli dany program został napisany dla CUDA (np. dodatek do popularnego programu dla inżynierów – MATLAB), to nie będzie on działał na kartach ATI. Dla każdego z GPU istnieje inny język programowania. Jest to czynnik hamujący rozwój oprogramowania na GPU, gdyż producent *software*'u musi zdecydować się, na której platformie wypuścić swój produkt (lub „podwójnie” wytworzyć oprogramowanie). Trwają prace nad rozpowszechnieniem uniwersalnego języka programowania OpenCL, który pozwoli na dowolne stosowanie oprogramowania na każdej maszynie, niezależnie od producenta *hardware*'u (Houston, 2010, s. 6).

## ZASTOSOWANIE GPGPU W NAUCE

Wydajność obliczeniowa komputerów dla zastosowań naukowych jest bardzo istotna. Obecnie, komputery muszą poradzić sobie z dużą ilością danych, które powinny być przetworzone w jak najkrótszym czasie. Szczególne znaczenie zyskały symulacje komputerowe. Jeszcze parę lat temu eksperymenty były robione głównie w realnej rzeczywistości, dziś skutki danych zdarzeń symuluje się.

Symulacje komputerowe są szczególnie ważne dla medycyny, gdyż znacznie przyspieszają poszukiwania leków. Ciekawym przykładem jest program o nazwie NAMD (*Nanoscale Molecular Dynamics*), który służy do symulowania wirusów. Powstał on na Uniwersytecie Illinois w Urbana-Champaign. Dzięki zastosowaniu innowacyjnej technologii CUDA, przyspieszył on swoje działanie aż o 12 razy. To z kolei zaowocowało zwięk-

sznieniem wydajności o 330 razy w stosunku do zastosowania tylko jednego rdzenia CPU (University of Illinois, 2010).

Innym zastosowaniem w medycynie jest implementacja technologii CUDA w ultrasonografii. Badanie zyskało na dokładności obrazu oraz na szybkości jego wykonania. Algorytm wykorzystywany w badaniu jest wykonywany 3 razy szybciej, co oznacza że wyniki badań są dostępne w czasie ok. 20 min (TechniScan, 2010). Póki co, oprogramowanie oraz urządzenia skonstruowane przez firmę TechniScan czekają na pozwolenie na wdrożenie technologii.

Innowacyjna technologia GPGPU pozwala na przyspieszenie badań nie tylko z zakresu nauk medycznych. Superkomputery zawierające karty graficzne wspomagające obliczenia są również stosowane m.in. w badaniach z zakresu (nVidia, 2011):

- sztucznej inteligencji,
- elektroniki oraz elektrotechniki,
- ekonometrii (obliczenia finansowe);
- badania geologiczne,
- akustyka,
- dynamika płynów,
- algebra liniowa,
- chemia,
- *data mining*,
- inne.

Współpraca z ośrodkami naukowymi jest ważna dla producentów kart graficznych. Badania z zastosowaniem ich technologii popularyzują dany produkt. Dlatego firma nVidia postawiła na ścisłą współpracę z uniwersytetami na całym świecie. Stworzono specjalne programy np. *CUDA Center of Excellence Program* (CCOE), które mają na celu nagradzanie uczelni aktywnie przyczyniających się do ciągłego poszerzania granic możliwości zastosowań technologii GPGPU. Uczelnie, które zostały nagrodzone to Georgia Institute of Technology, Harvard University, Institute of Process Engineering, Chinese Academy of Sciences, National Taiwan University, Tokyo Tech, Tsinghua University, University of Cambridge, University of Illinois at Urbana-Champaign, University of Maryland, University of Tennessee, University of Utah. Oprócz tego, nVidia stworzyła program partnerski dla uczelni na całym świecie. Jeśli dana jednostka podejmie się pracy badawczej oraz nauczania studentów w oparciu o technologię CUDA, firma zobowiązuje się sfinansować pewną pulę stanowisk superkomputerowych. Możliwe jest także otrzymanie wsparcia finansowego. Obecnie w programie bierze udział 391 uczelni, w tym pięć z Polski (nVidia, 2011).

## ZASTOSOWANIE GPGPU W BIZNESIE

Oprócz zastosowania stricte naukowego, GPGPU sprawdza się też doskonale w biznesie i w zastosowaniach komercyjnych. Szczególne znaczenie karty odegrały w sektorze finansowym. Przykładowo, firma BNP Paribas Corporate and Investment Banking, zajmująca się usługami finansowymi, wymieniła 500 standardowych rdzeni CPU na dwie karty GPGPU. Zmiana pozwoliła jej na osiągnięcie znacznych oszczędności. Komputer z kartami graficznymi pobiera 2kW energii elektrycznej, podczas gdy klastr złożony z 500 rdzeni CPU pobierał 25kW. Superkomputer może przetworzyć tysiąc miliardów operacji na sekundę. Jeśli weźmie się pod uwagę szybkość przetwarzania danych oraz pobór energii elektrycznej, nowe rozwiązanie zwiększa stukrotnie ilość wykonywanych operacji na 1 Watt (nVidia, 2011).

Firma BNP Paribas Corporate and Investment Banking nie jest jedynym przedsiębiorstwem w sektorze, które skorzystało z nowej technologii. Korporacja Hanweck Associates świadcząca usługi finansowe zamieniła ponad 60 konwencjonalnych serwerów na 12 kart z obsługą CUDA. Pozwala to na przeliczanie opcji walutowych dla całych Stanów Zjednoczonych w czasie rzeczywistym. Dzięki zastosowaniu innowacji firma oszczędza na kosztach związanych z energią elektryczną, obsługą sprzętu komputerowego oraz z wynajęciem powierzchni na centrum danych. Z drugiej strony klienci zyskują jeszcze szybszy dostęp do interesujących ich danych (Hanwecassoc, 2011).

Przykładów implementacji nowej technologii opartej na GPGPU można mnożyć wiele. Swoje zastosowanie znajdują one bowiem wszędzie tam, gdzie szybkość obliczeń ma znaczenie. Przykładowo, technologia ta została zaimplementowana do odtwarzaczy iPod, aby przyspieszyć konwersję grafiki. GPGPU wspomaga poszukiwania złóż ropy naftowej, nowych leków oraz wiele innych. GPGPU znalazła swoje zastosowanie nawet w kinematografii, gdzie dzięki zastosowaniu programowalnych kart graficznych CUDA, renderowanie obrazu filmu *Avatar* zajęło około 25 razy mniej czasu (nVidia, 2011).

Rozwiązania oparte na nowej, innowacyjnej technologii wydają się być stworzone dla dużych przedsiębiorstw. W Stanach Zjednoczonych zachęca się jednak małe i średnie przedsiębiorstwa do korzystania z superkomputerów. Powstały w tym celu specjalne programy rządowe. Warto wziąć pod uwagę aspekt cenowy – najbardziej zaawansowana karta nVidii – Tesla serii 20 kosztuje ok. 6000 w przeliczeniu na PLN, nie jest więc to cena astronomiczna. Korzyści płynące z zastosowania technologii mogą nato-

miast być spore. Oczywiście implementacja technologii powinna być uzależniona od rachunku opłacalności ekonomicznej wdrożenia.

## **RAPORT DLA KOMISJI EUROPEJSKIEJ**

Komisja Europejska zauważyła drzemiący potencjał w rozwiązaniach HPC. Na początku 2010 r. zostały zlecone badania mające na celu określenie sytuacji krajów członkowskich Unii w porównaniu do innych krajów świata, jeśli chodzi o wdrażanie technologii o wysokiej wydajności. Firma International Data Corporation (IDC) zajmująca się badaniami rynku w branży IT przygotowała w tym celu analizę, raport oraz strategię rozwoju dla UE.

Raport nie wypadł dla Europy pomyślnie. Stary kontynent zostaje w tyle za liderami takimi jak USA oraz kraje azjatyckie. Aby przesaść nie pogłębiała się dalej, konieczne jest przeprowadzenie znacznych inwestycji oraz opracowanie dalekosięznego planu rozwoju nowych technologii. Firma IDC sugeruje podjęcie długofalowego planu, trwającego do 2020 r., opartego o następujące kroki (International Data Corporation, 2010, s. 6-8):

- zwiększenie liczby, rozmiaru i dostępności zasobów HPC;
- stworzenie centrów obliczeniowych o mocy liczonej w eksaflopach,
- zachęcenie większej liczby studentów do zainteresowania się nauką, inżynierią i obliczeniami o wysokiej wydajności oraz przyciągnięcie do Europy specjalistów z całego świata,
- produkcja oprogramowania przystosowanego do wymagań eksaflopowej i eksabajtowej technologii,
- położenie szczególnego nacisku na rozwój kilku strategicznych obszarów zastosowania technologii HPC.

Jako rezultat wdrożenia planu firma IDC przyjmuje (International Data Corporation, 2010, s. 4):

- postrzeganie Europy jako inkubatora nowych technologii, badań nad najnowszymi rozwiązaniami inżynierskimi oraz innowacji;
- utrzymanie obecnych stanowisk pracy oraz stworzy wiele nowych obszarów zatrudnienia zarówno w sektorze badań naukowych, jak i przemyśle.

Aby skutecznie konkurować na rynku nowych technologii, oprócz stworzenia planu, konieczna jest jego implementacja we wszystkich krajach członkowskich. Tylko zjednoczona Europa, będzie w stanie konkurować z obecnymi potentatami na rynku. Inwestycje powinny być rozważne. Przede wszystkim powinny wspierać i wykorzystywać istniejący już potencjał krajów starego kontynentu, a niewątpliwie jest nim tworzenie wysokiej

jakości oprogramowania. Sukcesy odnotowują także naukowcy zajmujący się badaniami nad pogodą i zmianami klimatycznymi, energią odnawialną, projektowaniem pojazdów i samolotów, biotechnologią i fizyką molekularną.

Szybka reakcja i wdrożenie planu wydaje się być koniecznością. Popularność technologii HPC na świecie rośnie w stosunku do roku 2008, wartość całego rynku HPC wzrosła trzykrotnie w roku 2009. Niepokojące jest, że udział UE w szybko rozwijającym się i rosnącym rynku znacznie spadła w ostatnich latach. W roku 2007 było to 34%, a w roku 2009 wynosiło już 25%. Warto tutaj zauważyć, że badania wskazują na ścisły związek między poziomem technologii superkomputerowych a konkurencyjnością przemysłu i nauki (HPC in Europe, 2010; nVidia, 2011).

Ważne jest także wsparcie indywidualnych krajów jeśli chodzi o wdrażanie technologii do świata biznesu. W Stanach Zjednoczonych istnieją programy rządowe, które wspierają firmy inwestujące w innowacyjne technologie HPC. Dotyczy to przede wszystkim małych i średnich firm, które dzięki wdrożeniom są bardziej konkurencyjne na rynku oraz bardziej elastyczne w stosunku do zmian, które zachodzą w otoczeniu przedsiębiorstwa. Przykładami zza oceanu mogą być następujące firmy: BMI, Intelligent Light, L&L Products, Swift Engineering (HPC in Europe, 2010).

## ZAKOŃCZENIE

Wdrażanie innowacji, a zwłaszcza nowych technologii we współczesnych realiach gospodarczych jest koniecznością. Transfer technologii opartej na GPGPU przyniósł ogromne zyski w USA. Kraje europejskie posiadają znaczny potencjał pozwalający na czerpanie korzyści z tej technologii, który powinien zostać wykorzystany. Warto pamiętać, że wzrost wydajności obliczeń klasycznych komputerów, zgodnych z architekturą von Neumana jest bardzo mocno ograniczony.

Obecnie nastaje nowa era – obliczeń równoległych. Dzięki nim zyskają zarówno dziedziny nauki (np. wcześniej wspomniana możliwość symulacji w medycynie), jak i przedsiębiorstwa (np. rynek finansowy). Wdrożenia w skali mikro mogą spowodować znaczący zysk dla gospodarek danych krajów. Technologia oparta na GPGPU, ze względu na swoją wysoką innowacyjność, jest warta inwestycji.

Historia pokazuje, że ten kto szybciej okiełzna nową technologię będzie z niej czerpał największe korzyści.

## LITERATURA

- Burdecka W. (2003), *System wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce – Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa.
- Conway S. (2010), *How Goes the Democratization of Supercomputing?* <http://www.scientificcomputing.com/articles-HPC-How-Goes-the-Democratization-of-Supercomputing-102810.aspx> (stan na 26.02.2011 r.).
- Ćwik K., Szumowski W. (2002), *Globalizacja a transfer technologii* [w:] J. Skalik (red), *Zmiana warunkiem sukcesu – Integracja, globalizacja, regionalizacja – wyzwania dla przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Firszt D. (2006), *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność Polskiej Gospodarki* [w:] D. Kopycińska (red), *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, Printgroup, Szczecin.
- Grudzewski W., Hejduk I. (2008), *Zarządzanie technologiami, zaawansowane technologie i wyzwanie ich komercjalizacji*, Dyfin, Warszawa.
- Gurbiel R. (2002), *Nowa Ekonomia a transfer technologii – implikacje dla konkurencyjności gospodarki*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, Nr 930.
- Hanweccassoc (2011), <http://www.hanweccassoc.com/> (stan na 26.02.2011 r.).
- Houston M. (2010), *Advanced Programming (GPGPU)*, [graphics.stanford.edu/~mhoutson/public\\_talks/cs448-gpgpu.pdf](http://graphics.stanford.edu/~mhoutson/public_talks/cs448-gpgpu.pdf) (stan na 26.02.2011 r.).
- HPC in Europe, (2010), <http://www.hpcuserforum.com/EU/> (stan na 26.02.2011 r.).
- International Data Corporation (2010), <http://www.hpcuserforum.com/EU/downloads/SR03S10.15.2010.pdf> (stan na 26.02.2011 r.).
- Kuder D. (2004), *Transfer technologii a procesy globalizacji we współczesnym życiu gospodarczym*, Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie, Tarnów, Nr 6.
- Matusiak K. (2005), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa.
- nVidia (2011), <http://www.nvidia.com/> (stan na 26.02.2011 r.).
- Patterson D.A., Hennessy J.L. (2009), *Computer organization and design: the hardware/software interface*, Elsevier, Canada.
- TechniScan (2010), *TechniScan Medical Systems*, <http://www.techniscanmedical-systems.com/> (stan na 26.02.2011 r.).
- University of Illinois (2010), *Theoretical and computational biophysics group*, <http://www.ks.uiuc.edu/Research/namd/> (stan na 26.02.2011 r.).

**Martyna Stepa**

**WPŁYW ZASTOSOWANIA TECHNOLOGII E-ZDROWIA NA  
OGRANICZENIE SKUTKÓW STARZENIA SIĘ  
SPOŁECZEŃSTWA**

**Słowa kluczowe:** *starzenie się społeczeństwa, e-zdrowie*

**Abstrakt:** Starzenie się społeczeństwa jest obecnie zagadnieniem szeroko nagłaśnianym. Nasuwa się pytanie – czy skala problemu jest rzeczywiście tak duża jak pokazują to media? By na nie odpowiedzieć, w niniejszym artykule zostaną omówione statystyki i raporty przedstawiające obecną sytuację demograficzną oraz przedział czasowy, w którym problem starzenia się społeczeństwa zacznie być powszechnie widoczny. Referat przedstawia również skutki, jakie wyżej wymieniony problem przyniesie zarówno dla społeczeństwa, jak i dla gospodarki. Najważniejszym celem opracowania jest jednak opisanie metod ograniczenia niekorzystnych efektów starzenia się społeczeństwa – mianowicie wdrażanie technologii e-zdrowia, takich jak telemedycyna lub telenursing. Są to technologie obecnie mało popularne ze względu na wysokie koszty ich wdrożenia. Jak wykaże autorka artykułu, korzyści społeczne i gospodarcze związane z usprawnieniem opieki nad ludźmi starszymi, w dłuższej perspektywie znacznie przewyższają koszty związane z wdrożeniem tych technologii.

## THE IMPACT OF E-HEALTH TECHNOLOGY APPLICATION ON LIMITATIONS OF THE NEGATIVE EFFECT OF AGEING OF SOCIETY

**Keywords:** *aging of society, e-health*

**Abstract:** The aging of society is now widely publicized issue. This raises the question: whether the scale of the problem is indeed as large as demonstrated by the media? To answer this question, this article will discuss the statistics and reports showing the current demographic situation and time period, in which this problem will be noticeable on a large scale. This paper presents the effects that the problem mentioned above will bring to both society and the economy. But the most important objective of the study is to describe some methods to reduce negative effects of aging – namely the implementation of e-health technologies such as telemedicine or telenursing. These technologies currently are not popular due to the high cost of their implementation. As the author of the article will show, social and economic benefits associated with improving care for older people, in the long term far outweigh the costs associated with implementing of these technologies.

### WPROWADZENIE

W ostatnich latach publikuje się coraz większą liczbę prognoz ukazujących dramatyczne skutki starzenia się społeczeństwa. Przewiduje się, że za pięćdziesiąt lat liczba ludności Europy nie zwiększy się, natomiast gwałtownie zmaleje w populacji udział osób w wieku produkcyjnym. Potroi się za to liczba osób po 80 roku. Skutkiem będzie zmniejszenie liczby osób pracujących na jednego emeryta – z czterech obecnie, na dwie w roku 2060. Z drugiej strony można również spotkać opinie jakoby optymalną liczbą ludności na ziemi było około 3,5- 5 miliardów (Szukalski i in., 2008, s. 7). Jeżeli ta teza jest prawdziwa, gwałtownie spadająca liczba urodzeń jest zjawiskiem pozytywnym. Wobec tego rodzą się pytania czy starzenie się społeczeństwa rzeczywiście jest tak ogromnym problemem, jakie mogą być skutki tego zjawiska oraz czy można je w jakiś sposób ograniczyć?

W pierwszej części artykułu omówiono sytuację demograficzną Europy i prognozy na lata następne, natomiast druga część zawiera informacje o zastosowaniu technologii e-zdrowia w starzejącym się społeczeństwie.



## PROBLEM STARZENIA SIĘ EUROPEJSKIEGO SPOŁECZEŃSTWA

Na starzenie się społeczeństwa wpływają dwa czynniki (Szukalski i in., 2008, s. 7-9). Pierwszym z nich jest spadek liczby urodzeń poniżej współczynnika dzietności 2,1 pozwalającego na zastępowalność pokoleń. Współczynnik ten na terenie obecnej Unii Europejskiej zaczął obniżyć się w latach 60. XX wieku. Wtedy wynosił średnio 2,64, natomiast już w latach 70. wyniósł 1,79. W dalszych latach odnotowywano ciągle powolny spadek, aż do 2000 r. kiedy to osiągnął 1,47. Od tego czasu obserwuje się minimalny wzrost do 1,5, jednak ciągle jest to zdecydowanie za mało, aby mogła nastąpić zastępowalność pokoleń. Oczywiście liczby te w różnych krajach wyglądają zupełnie inaczej. W Polsce współczynnik dzietności w 2008 r. wyniósł 1,32 i należy on do najniższych w Europie. Ostatni raz Polska odnotowała wskaźnik powyżej 2,1 w 1988 r. W Irlandii zanotowano w 2008 r. liczbę 2,01 i był to jedyny w Unii Europejskiej wskaźnik powyżej 2 (Eurostat, 2011).

Główną przyczyną zmniejszenia liczby urodzeń są przemiany społeczno-ekonomiczne, jakie dokonały się na świecie w ostatnim stuleciu. Ze względu na wzrost znaczenia wyższego wykształcenia na rynku pracy, wydłużył się średni okres pobierania nauki, a co za tym idzie coraz później zawierane są małżeństwa. Na początku XX wieku średni wiek zawierania małżeństw wynosił 20-24 lata natomiast obecnie jest to 25-29 lat w związku z czym opóźnia się również wiek, w którym kobiety rodzą pierwsze dzieci (Szukalski i in., 2008, s. 9-12). Również problemy młodych osób w znalezieniu pracy oraz wysokie ceny mieszkań w wielu krajach nie sprzyjają zakładaniu rodziny. W ostatnich latach można też zaobserwować zmianę postaw wobec małżeństwa i rodziny, co przejawia się w liberalizacji zachowań seksualnych, dążeniu do niezależności oraz upowszechnieniu niesformalizowanych związków.

Drugim czynnikiem powodującym starzenie się społeczeństwa jest postęp medycyny, który umożliwił znaczne wydłużenie życia ludzkiego. Na początku XX wieku średnia trwania życia wynosiła około 40 lat, a obecnie w Europie wynosi 74 lata. Średnia ta cały czas się wydłuża i za 50 lat może wynosić o około 5-10 lat więcej. Jest to ogromny sukces medycyny, jednak niesie za sobą liczne konsekwencje. W związku z wydłużaniem się życia, w prognozach Eurostatu można znaleźć informacje, że udział osób po 65 roku życia będzie stale rosł i z 17% w 2008 r. może osiągnąć 30% w roku 2060 (Giannakouris, 2008, s. 1-12). Oznacza to dużo większą liczbę emerytów.

Starzenie się społeczeństwa wiąże się z konsekwencjami i potrzebą wprowadzania zmian w wielu dziedzinach. Prognozuje się, że największe

skutki odczują: służba zdrowia, systemy zabezpieczenia emerytalnego i rynek pracy, jednak konsekwencje poniesie cała gospodarka. Dla systemu ochrony zdrowia rosnąca liczba starszych ludzi oznacza większe koszty. Obecnie w krajach gdzie osoby po 65 roku życia stanowią 12-20% wykorzystują one około połowę udzielanych świadczeń zdrowotnych i korzystają z opieki medycznej 12 razy częściej niż ludzie młodzi (Komisja Wspólnot Europejskich, 2006, s. 5-7). Starzenie się społeczeństwa oznacza także wzrost częstości występowania chorób przewlekłych, co generuje większe koszty w zakresie opieki długoterminowej i terminalnej. Rosnąca liczba emerytów stanowi zagrożenie dla większości systemów emerytalnych – mogą stać się niewyplacalne.

Na rynku pracy starzenie się społeczeństwa będzie oznaczać spadek zasobów siły roboczej oraz zdecydowanie większy udział pracowników po 45 roku życia. Od pracodawców będzie to wymagało reorganizacji polityki zarządzania wiekiem i zmiany podejścia do pracowników powyżej 45 roku życia, których obecnie często postrzega się jako mniej efektywnych, chociaż liczne badania tego nie potwierdzają (Wiśniewski, 2009, s. 11-19). Z drugiej strony im starsi pracownicy tym większa absencja chorobowa, co zwiększa koszty pracodawcy. Przewiduje się również, że wraz ze spadkiem ilości siły roboczej obniży się średni roczny wzrost PKB z 2,2% w latach 2000-2008 do 1,2% w latach 2030-2050 (Eurostat, 2011).

Obecnie podejmowane są liczne próby, zarówno przez Unię Europejską, jak i poszczególne kraje członkowskie, aby ograniczyć zjawisko starzenia się społeczeństwa (Heinisch, 2011, s. 12-16). Najważniejszym programem realizowanym przez Unię Europejską, przyjętym w 2000 r. była Strategia Lizbońska, która w swoich założeniach poruszała m. in. problem starzenia się społeczeństwa. Zakładała ona, aby Unia do roku 2010 stała się najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką na świecie. Miało to być realizowane poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, poprawę systemu ochrony zdrowia i wspieranie integracji społecznej. Niestety kryzys gospodarczy zniweczył te plany. Dlatego, aby przeciwdziałać załamaniu demograficznemu, w 2006 r. Komisja Wspólnot Europejskich wydała komunikat „Demograficzna przyszłość Europy – przekształcić wyzwania w nowe możliwości”. Również wiele państw europejskich wdraża indywidualnie polityki prorodzinne mające na celu stworzenie warunków, które skłonią kobiety do decyzji o większej liczbie dzieci. Składają się na to wydłużone urlopy macierzyńskie i ojcowskie oraz określone sumy pieniędzy wypłacane po urodzeniu dziecka.

Coraz częściej mówi się także o tworzeniu warunków sprzyjających osobom starszym (Komitet Regionów, 2010, s. 8-10). Jest to niezwykle istotne, ponieważ nawet najlepsze warunki tworzone dla przyszłych mam

nie są w stanie całkowicie odwrócić trendu starzenia się społeczeństwa – nieunikniona jest wzrastająca liczba starszych osób w społeczeństwie, chociażby ze względu na fakt wydłużania się życia ludzkiego. Społeczeństwo europejskie zaczyna dostrzegać, że starość nie zawsze musi wiązać się z kalectwem i chorobą, a osoby w podeszłym wieku mogą być aktywnymi członkami społeczeństwa. Wymaga to jednak odpowiedniej profilaktyki – każdy od młodości powinien dbać o aktywność fizyczną i odpowiedni sposób odżywiania. W obawie przed falą starszych, zniedołężniałych osób, którym społeczeństwo nie będzie w stanie zagwarantować właściwej opieki, wiele krajów wdraża odpowiednie programy już w szkołach. Również Komitet Regionów zaproponował ogłoszenie „roku starzenia się w dobrym zdrowiu, aktywności osób starszych oraz solidarności między pokoleniami”. W swoim komunikacie zauważył on, że za około 10 lat pokolenie wyższe demograficznie przejdzie na emeryturę, co znacznie obciąży systemy emerytalne i systemy opieki zdrowotnej. W związku z tym należy jak najszybciej podejmować działania odciążające i wspomagające systemy zdrowia i opieki długoterminowej.

## **TECHNOLOGIE E-ZDROWIA W OGRANICZANIU SKUTKÓW STARZENIA SIĘ SPOŁECZEŃSTWA**

Niezwykle istotne w ograniczeniu skutków starzenia się społeczeństwa jest wdrażanie nowych technologii w służbie zdrowia (Philips, 2009, s. 26-27). Technologie z zakresu e-zdrowia mogą w znacznym stopniu zmniejszyć koszty opieki zdrowotnej nad starzejącym się społeczeństwem. Nowe osiągnięcia takie jak elektroniczny rejestr pacjenta czy mobilne urządzenia służące do monitorowania stanu zdrowia pacjenta są już stosowane w niektórych krajach. Dzięki nim osiągnięto znaczną poprawę efektywności i funkcjonalności systemu ochrony zdrowia. Możliwy jest również lepszy kontakt z pacjentem, a co więcej umożliwiają starszym i niepełnosprawnym pacjentom na dłuższe pozostawanie w warunkach domowych. Szczególne znaczenie w opiece nad osobami starszymi ma telemedycyna, która opiera się na ciągłym monitoringu stanu zdrowia pacjenta. Technologia ta pomaga pacjentowi przebywającemu w domu dobierać dawki leków oraz udzielać informacji na temat postępowania w sytuacjach niebezpiecznych dla zdrowia, co jest kluczowe w leczeniu chorób przewlekłych oraz pozwala na znaczne ograniczenie wizyt lekarskich. Dodatkową korzyścią jest pełna informacja o stanie zdrowia chorego oraz o funkcjonowaniu jego organizmu. Jeżeli technologia telemedyczna obejmuje system GPS, to moż-

liwe jest aby służby ratownicze szybko zlokalizowały miejsce pobytu pacjenta jeżeli zajdzie taka potrzeba. Telemedycyna pozwala ograniczyć liczbę niepotrzebnych badań i pomyłek lekarskich, a także skrócić czas i liczbę wizyt u lekarza, co znacznie zmniejsza koszty opieki nad osobami starszymi. Wszystko to przynosi również korzyści członkom rodzin opiekujących się chorymi, ponieważ technologie telemedyczne mogą w znacznym stopniu ograniczyć potrzebę ciągłego kontrolowania chorego oraz zapewniają starszym osobom większą samodzielność.

W przypadku starszych osób stosuje się w niektórych przypadkach specjalne pierścienie lub bransolety noszone przez 24 godziny, które monitorują stan zdrowia (Yang, Rhee, Asada, 1998, s. 1-3). Dane transmitowane są do szpitalnych komputerów, a w przypadku problemów zdrowotnych do pacjenta wysyłane jest pogotowie. Pozwala to wykryć niebezpieczne sytuacje, które starszym osobom mogą przydarzyć się w domu. Niestety znacznym utrudnieniem jest niechęć chorych do nieustannego noszenia takich urządzeń.

Nowe technologie informatyczne mogą również w znacznym stopniu ułatwić i przyspieszyć pracę pielęgniarek, co w przypadku rosnącej liczby pacjentów wymagających długoterminowej opieki jest bardzo ważne (Ozga, Binkowska-Bury, 2008, s. 53-57). Pielęgniarka używając wideotelefonu może oszacować czy stan pacjenta wymaga wizyty na pogotowiu lub u lekarza, a także ustabilizować stan chorego. Jest to szczególnie przydatne na terenach wiejskich, gdzie starzenie się ludności jest szczególnie widoczne w wyniku wyjazdu młodych osób do miast, a dojazd do pacjentów jest często utrudniony ze względu na duże odległości. Telepielęgniarstwo może skrócić czas hospitalizacji, a także opóźnić moment, w którym chory będzie musiał trafić do szpitala lub hospicjum, co nie tylko zmniejszy koszty opieki zdrowotnej, ale także wpłynie pozytywnie na stan psychiczny pacjenta.

Technologie teleinformatyczne mogą znaleźć swoje zastosowanie również w rehabilitacji (Zampolini i in., 2008, s. 125-130). W tym przypadku w warunkach domowych pacjent podpięty do specjalistycznych urządzeń wykonuje ćwiczenia, a dane o jego parametrach życiowych są przekazywane do centrum rehabilitacyjnego. W Polsce mniej niż 1% pacjentów z chorobami sercowo-naczyniowymi jest poddawanych rehabilitacji kardiologicznej, a jak wskazują liczne badania znacznie zwiększa to powodzenie leczenia, a także może ograniczyć koszty terapii. Tak mała liczba rehabilitowanych pacjentów jest wynikiem niedostatecznej ilości specjalistycznych ośrodków rehabilitacyjnych, co często przekłada się również na znaczne ich oddalenie od miejsca zamieszkania pacjenta. W tym przypadku telerehabilitacja może poprawić dostęp pacjentów do tych usług. Dodatkowym

atutem jest wyrabianie u pacjentów pozytywnego nawyku regularnej aktywności fizycznej, co ma działanie profilaktyczne.

Naukowcy opracowali również możliwość kontroli działania układu sercowo-naczyniowego poprzez telefony komórkowe lub kamery zainstalowane w laptopie (Poh i in., 2010, s. 2-8). Zaletą systemu jest prostota użycia – są to zwykle, używane na co dzień urządzenia, których wykorzystanie nie wymaga żadnych specjalnych umiejętności. Wynalazki takie są bardzo potrzebne w starzejącym się społeczeństwie, ponieważ obecnie pierwszą przyczyną zgonów w Europie są choroby układu sercowo-naczyniowego, a wraz ze starzeniem się społeczeństwa ilość takich przypadków będzie się zwiększać. Jest to szczególnie istotne zważywszy na fakt, że 70% pacjentów trafiających na pogotowie z powodu bólu klatki piersiowej to niegroźne przypadki, którym można by udzielić pomocy w warunkach domowych. Dzięki użyciu najnowszych technologii będzie można zdecydować o zasadności przyjazdu karetki i ograniczyć liczbę badań w warunkach ambulatoryjnych. Zwiększy to również dostępność do usług medycznych przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów.

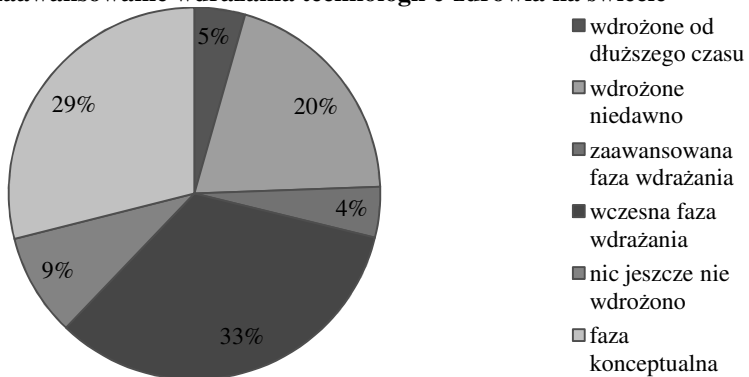
Dobrym przykładem wdrażania usług telemedycznych jest służba zdrowia w USA w stanie Missouri (Krasowski, 2001, s. 177-178). Po stwierdzeniu, iż około 40% wizyt lekarskich bazuje tylko na prostych konsultacjach i nie wymaga badania przedmiotowego wprowadzono usługi telemedyczne do hospicjów. Efektem było skrócenie czasu niezbędnych wizyt lekarskich o około 60%, z 45 do 18 minut przy utrzymaniu satysfakcji pacjentów na dotychczasowym poziomie. Obecnie również coraz więcej firm takich jak Simens lub Samsung pracuje nad przenośnymi urządzeniami do diagnostyki w warunkach domowych, dostrzegając w nich przyszłość i coraz większą rzeszę odbiorców. W końcu czasu, w których starsze osoby nie potrafiły obsługiwać najnowszych urządzeń technologicznych, powoli przemijają. Nadchodzi era kiedy na emeryturę zaczną przechodzić osoby zaznajomione z najnowszą techniką i mające wysokie wymagania odnośnie opieki medycznej.

Dysproporcja pomiędzy starszymi emerytowanymi osobami a liczbą osób pracujących doprowadzi do niewystarczającej ilości pielęgniarek, lekarzy i opiekunów osób starszych (Juszczak, Glomb, 2007, s. 83-85). Dlatego w starzejącym się społeczeństwie niezwykle istotna jest dobra organizacja i sprawne zarządzanie w służbie zdrowia. Potrzeba systemów, które pozwolą ograniczonej liczbie personelu opiekować się rosnącą liczbą pacjentów. Pozwalają na to właśnie systemy e-zdrowia. Pomimo, że w większości krajów europejskich systemy takie są wdrażane, w Polsce wciąż niewiele się mówi na temat możliwych rozwiązań. Niektóre szpitale same starają się wdrażać technologie z zakresu e-zdrowia, jednak aby cały

system zdrowia funkcjonował sprawnie niezbędne są działania ogólnokrajowe. W 1994 r. opracowano projekt wdrożenia Rejestru Usług Medycznych, jednakże do dziś nie został wykorzystany. Szacuje się, że koszty jego zastosowania byłyby znaczne i wyniosły by około 0,8 mld PLN, jednakże po wdrożeniu wydatki na służbę zdrowia zmniejszyłyby się o około 10%. Głównym zadaniem systemu miałyby być kontrolowanie przepływu środków publicznych wydatkowanych na ochronę zdrowia. Pozwoliłyby on również na stworzenie list oczekujących na usługi medyczne i zmniejszenie kolejek do lekarzy. Dodatkowym atutem byłoby również usprawnienie pracy lekarza, który miałby dostęp do pełnej kartoteki pacjenta.

Niestety e-zdrowie na świecie ciągle jest mało popularne (Kendler, 2010, s. 3-6). Jak pokazuje poniższy wykres tylko 4,4% krajów ma w pełni wdrożone najnowsze technologie informatyczne w służbie zdrowia i również w 4,4% krajów wdrażanie takich technologii jest w zaawansowanej fazie. Reszta krajów albo powoli zaczyna wdrażać nowe rozwiązania albo nawet dopiero planuje ich wdrożenie. Nieco lepiej sytuacja wygląda w zachodnich krajach Unii Europejskiej chociaż zdecydowanie największe doświadczenie mają kraje skandynawskie. Tam systemy e-zdrowia posiada już około 90% szpitali.

**Wykres 1. Zaawansowanie wdrażania technologii e-zdrowia na świecie**



Źródło: Kendler (2010, s.5).

## ZAKOŃCZENIE

Starzenie się społeczeństwa w Europie jest zjawiskiem nieuchronnym. Fakt ten niekoniecznie musi się wiązać z tak katastrofalnymi skutkami, jak przewidują to media. Warto także zauważyć, że celem medycyny nie jest jedynie wydłużenie życia ludzkiego, ale także zapewnienie człowiekowi

dobrego zdrowia do późnej starości. Co więcej, zastosowanie najnowszych technologii i odpowiednia profilaktyka mogą pozwolić starszym osobom jak najdłużej być aktywnymi członkami społeczeństwa, a nie tylko obciążeniem.

## LITERATURA

- Eurostat (2011), *Eurostat - Real GDP growth rate*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsieb020> (stan na 25.03.2011 r.).
- Giannakouris K. (2008), *Ageing characterises the demographic perspectives*, Eurostat.
- Heinisch R. (2011), *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie skutków starzenia się społeczeństwa dla systemów ochrony zdrowia i opieki społecznej*, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej”, nr C 44.
- Juszczak G., Glomb K. (2007), *E-zdrowie. Podnoszenie jakości i efektywności opieki zdrowotnej dzięki rozwiązaniom teleinformatycznym*, Wydawnictwo Stowarzyszenie „Miasta w Internecie”, Warszawa.
- Kendler P. (2010), *Trends in e-health*, Wipro Technologies.
- Komisja Wspólnot Europejskich (2006), *Demograficzna przyszłość Europy – przekształcić wyzwania w nowe możliwości*, Komisja Wspólnot Europejskich, Bruksela.
- Komitet Regionów (2010), *Opinia Komitetu Regionów „Sprostanie wyzwaniom związanym ze skutkami starzenia się społeczeństwa w UE (Sprawozdanie na temat starzenia się społeczeństwa, 2009)”*, „Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej”, nr C 232/7.
- Krasowski G. (2001), *Telemedycyna*, „Medycyna Rodzinna”, nr 3-4.
- Ozga D., Binkowska-Bury M. (2008), *Telenursing – nowy trend w społeczeństwie informatycznym XXI wieku*, „Przegląd Medyczny Uniwersytetu Rzeszowskiego”, Vol. 6, No. 3.
- Philips (2009), *Healthcare strategies for an aging society*, Wydawnictwo The Economist Intelligence Unit Limited, London.
- Poh M.Z., Kim K., Goessling A., Swenson N., Picard R. (2010), *Cardiovascular Monitoring Using Earphones and a Mobile Device*, „IEEE Pervasive Computing”.
- Szukalski P., Oliwińska I., Bojanowska E., Szweda-Lewandowska Z. (2008), *To idzie starość - polityka społeczna a przygotowanie do starzenia się ludności Polski*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Wiśniewski Z. (2009), *Zarządzanie wiekiem w organizacjach wobec procesów starzenia się ludności*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
- Yang B.H., Rhee S., Asada H. (1998), *A twenty-four hour tele-nursing system using a ring sensor*, „Robotics and Automation”, Vol. 1.

Zampolini M., Todeschini E., Guitart M., Hermens H., Ilsbrouckx S., Macellari V. (2008), *Tele-rehabilitation: present and future*, „Annali dell'Istituto Superiore di Sanità”, Vol. 44, No. 2.



## **CZĘŚĆ V**

# **PRZESŁANKI WSPÓŁPRACY GOSPODARCZEJ WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE**



**Sandra Rataj**

## **POMOC ROZWOJOWA UNII EUROPEJSKIEJ NA RZECZ AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ**

**Słowa kluczowe:** *Unia Europejska, Afryka Subsaharyjska, pomoc rozwojowa, kraje rozwijające się*

**Abstrakt:** Celem opracowania jest przybliżenie form i źródeł finansowania pomocy rozwojowej finansowanej przez Unię Europejską (UE) na rzecz krajów rozwijających się zaliczanych do regionu Afryki Subsaharyjskiej. Do badań posłużyły w szczególności metoda historyczna oraz analiza źródeł. Praca powstała na bazie zarówno polskiej, jak i zagranicznej literatury poruszającej problematykę polityki rozwojowej UE, raportów Komisji Europejskiej oraz danych publikowanych przez OECD. UE jest jednym z najbardziej aktywnych podmiotów w zakresie finansowania Oficjalnej Pomocy Rozwojowej. Znaczna część środków przekazywanych na ten cel przez UE trafia do krajów Afryki Subsaharyjskiej. Pomoc rozwojowa UE przybiera zróżnicowane formy, co wynika z faktu, że obok rozwojowych programów wspólnotowych poszczególne kraje członkowskie UE prowadzą własną, indywidualną politykę pomocy dla krajów rozwijających się. Chociaż działania UE na rzecz rozwoju są często krytykowane przez opinię publiczną ze względu na niską efektywność pomocy, UE nie rezygnuje ze swojej polityki rozwojowej, ale podejmuje systematyczne działania na rzecz poprawy jej skuteczności.

## **EUROPEAN UNION DEVELOPMENT ASSISTANCE FOR SUB-SAHARAN AFRICA**

**Keywords:** *European Union, Sub-Saharan Africa, development assistance, developing countries*

**Abstract:** The aim of this paper is to present the forms and sources of development assistance funded by the European Union (EU) to developing countries included in

Sub-Saharan region. The study used in particularly historical method and analysis of the sources. The paper was based on both Polish and foreign literature which deals the issue of EU development policy, the European Commission's reports and data published by the OECD. The EU is one of the most active players in the field of Official Development Assistance (ODA) funding. Much of the funds transferred for this purpose by the EU goes to Sub-Saharan Africa. EU development aid takes different forms which follows from the fact that beside the development programs of the Community, EU member states carry out its own policy of aid to developing countries. Although the EU action for development are often criticized by the international community due to the low efficiency of aid, the EU does not give up its quest for growth, but take systematic steps to improve its effectiveness.

## WPROWADZENIE

Celem niniejszej pracy jest przybliżenie polityki rozwojowej Unii Europejskiej skierowanej do jednego z najuboższych regionów świata, którym jest Afryka Subsaharyjska. W 2010 r. UE przeznaczyła na realizację Oficjalnej Pomocy Rozwojowej na całym świecie 55 mld USD. Znaczna część pomocy trafia do Afryki Subsaharyjskiej, co jest uwarunkowane przez wiele czynników. Bez wątpienia, największe znaczenie ma tu tło historyczne oraz fakt, iż kraje afrykańskie pozostawały przez wiele lat w zależnościach kolonialnych z mocarstwami europejskimi. Ponadto, pomoc UE dla Południa stwarza jej perspektywę wielu korzyści. Przede wszystkim jest to ogromna szansa dla Unii by umocnić swoją pozycję na międzynarodowej scenie politycznej. Co więcej, zaciśnienie stosunków omawianych regionów z wielu przyczyn może bardzo pozytywnie wpłynąć na bezpieczeństwo międzynarodowe. Wynika to z faktu, że kraje afrykańskie czerpiące z pomocy funduszy europejskich zobowiązane są do przestrzegania praw człowieka oraz do sprawowania rządów opartych na ideach demokratycznych. Stabilna sytuacja w Afryce jest ważna również dlatego, że nadal pozostaje ona dla Europy istotnym zapleczem surowcowym. Ponadto, pomoc UE przy rozwiązywaniu konfliktów oraz umacnianiu rządów demokratycznych w Afryce może stać się katalizatorem dla rozwoju Wspólnej Polityki Bezpieczeństwa i Obrony.

## WSPÓŁCZESNE STOSUNKI MIĘDZYNARODOWE MIĘDZY UNIĄ EUROPEJSKĄ A AFRYKĄ SUBSAHARYJSKĄ

Unia Europejska po wypracowaniu prężnie działających mechanizmów współpracy gospodarczej, która stała się definitywnie domeną kompetencji wspólnotowych, skupia dużo uwagi na pogłębianiu kooperacji w ramach Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa (WPZiB). Choć UE jest potęgą w międzynarodowych stosunkach gospodarczych (posiada 20% udziału w handlu światowym oraz wytwarza 31% światowej produkcji towarów i usług) jej udział w kształtowaniu porządku międzynarodowego pozostaje stosunkowo nieznaczny (Bagiński, 2009, s. 5). „Unia dysponuje więc statusem swobodnego mocarstwa, który w wymiarze ekonomicznym ma zasięg światowy, natomiast w wymiarze polityczno-militarnym ogranicza się do skali regionalnej” (Milczarek, 2003, s. 260).

Istotnym działaniem skierowanym na realizację pogłębiania współpracy politycznej w ramach WPZiB UE jest prowadzenie szeroko rozumianej polityki rozwojowej i współpracy z krajami rozwijającymi się, a w szczególności z państwami Afryki Subsaharyjskiej<sup>1</sup>. Jest to subregion wyróżniany w stosunkach międzynarodowych, obejmujący tereny kontynentu afrykańskiego na południe od Sahary. Obszar ten figuruje w literaturze również jako Czarna Afryka z racji zamieszkiwania przez ludy negroidalne, posługujące się (co ciekawe) około 2000 językami (Dumała, 2009, s. 239). Subregion często określany jest również przez statut *shatterbelt* (strefa kryzysów) z uwagi na niestabilność polityczną, gdzie często występują przypadki łamania praw człowieka (Cohen, 1964, s. 83). Wszystkie państwa Afryki Subsaharyjskiej zaliczamy do krajów rozwijających się. Charakteryzują się one niskim poziomem życia i rozwoju gospodarczego, co obrazuje znaczne zacofanie technologiczne widoczne we wszystkich sektorach gospodarki, zadłużenie zagraniczne, ogromny niedorozwój infrastruktury technicznej, nieodpowiednie wykorzystywanie zasobów ludzkich i materialnych, niskie wskaźniki rozwoju społeczno-ekonomicznego, a także zdeintegrowane struktury i mechanizmy gospodarcze (Zajączkowski, Zajączkowski, 2004, s. 19-20). Co więcej większość z nich boryka się z głodem, ubóstwem,

---

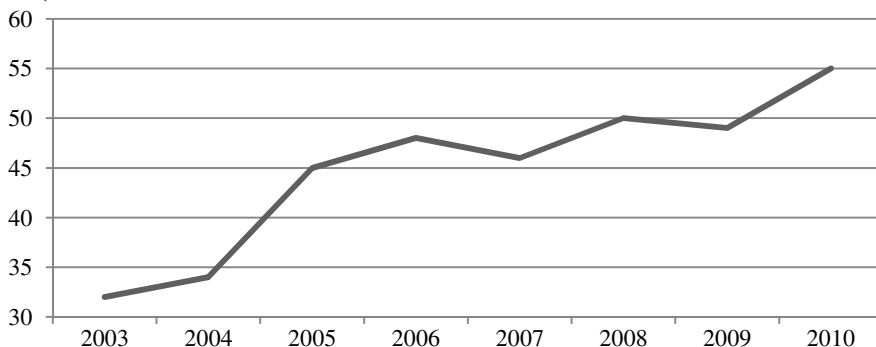
<sup>1</sup> Do tego subregionu zaliczamy 48 państw: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Kamerun, Wyspy Zielonego Przylądka, Republika Środkowej Afryki, Czad, Komory, Kongo (Brazzaville), Kongo (Kinszasa), Przylądek Dobrej Nadziei, Gwinea Równikowa, Erytrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gwinea, Gwinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagaskar, Malawi, Mali, Mauretania, Mauritius, Mozambik, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome e Principe, Senegal, Seszele, Sierra Leone, Somalia, RPA, Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Uganda, Zair, Zambia, Zimbabwe.

chorobami czy też analfabetyzmem. W 2010 r. PKB *per capita* w Afryce Subsaharyjskiej wyniosło zaledwie 688 USD (IMF, 2011, s. 81).

## **POLITYKA ROZWOJOWA UNII EUROPEJSKIEJ UKIERUNKOWANA NA REGION AFRYKI SUBSAHRYJSKIEJ**

Oficjalna Pomoc Rozwojowa obejmuje: dotacje, darowizny i pożyczki kierowane do krajów rozwijających się przez organizacje międzynarodowe lub instytucje rządowe państw-donorów, które muszą zawierać co najmniej 25% darowizny. Celem ODA jest stymulowanie wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się. Głównymi formami pomocy rozwojowej są: pomoc finansowa, rzeczowa i techniczna. Pod żadnym warunkiem nie obejmuje ona środków przeznaczanych na cele militarne (Bagiński, Czapliska, Szczyciński, 2009, s. 12).

**Wykres 1. Wielkość ODA finansowanej przez UE w latach 2003-2010 (w mld USD)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD (2011).

Jak widać na wykresie 1 z roku na rok UE bardziej angażuje się w pomoc dla krajów rozwijających się, przeznaczając na ten cel coraz to większe nakłady finansowe. W roku 2003 łączna wartość ODA finansowanej przez UE wyniosła 32 mld USD i w kolejnych latach wzrastała osiągając w 2010 r. pułap 55 mld USD. Co więcej, zgodnie z przyjętą przez UE nową Perspektywą Finansową na lata 2007-2013, wydatki te mają utrzymywać tendencję wzrostową na poziomie 4,5% w skali roku. Szacuje się, że docelowo całkowita pomoc rozwojowa finansowana z budżetu UE ma osiągnąć wielkość 60 mld USD rocznie (Dearden, 2008, s. 187).

Elementy polityki rozwojowej UE kształtowały się i ewoluowały równoległe z procesem integracji europejskiej. Podstawowymi czynnikami, które uświadomiły jednoczącej się Europie potrzebę podejmowania pomocy krajom rozwijającym się na drodze do dobrobytu były:

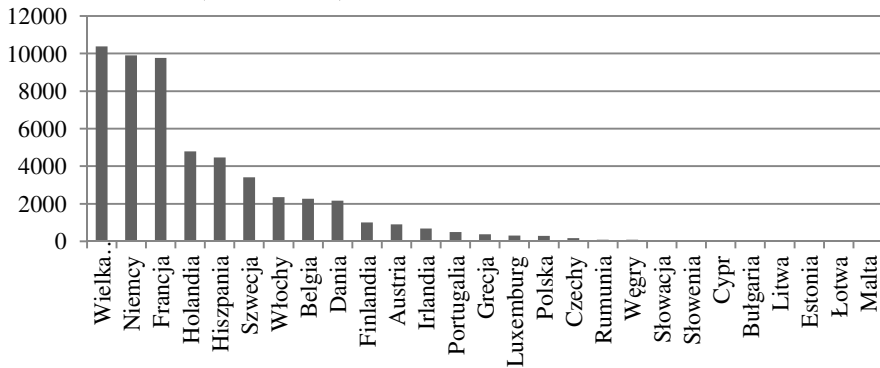
- Plan Marshalla, który jako amerykańska odpowiedź na powojenne zniszczenia Starego Kontynentu uświadomił Europejczykom znaczenie i siłę pomocy z zewnątrz;
- proces dekolonizacji, który po odłączeniu kolonii od wielkich mocarstw uwydatnił dysproporcje na linii Północ-Południe (Bagiński, 2009, s. 15-16).

Świadomość dotycząca konieczności wspierania krajów rozwijających się pociągnęła za sobą powstawanie zinstytucjonalizowanych programów pomocy rozwojowej. Pierwszymi adresatami pomocy rozwojowej Wspólnoty Europejskiej były kraje i terytoria zamorskie podlegające jej członkom, które na mocy art. 131-136 części czwartej Traktatu Rzymskiego z 1957 roku zostały stowarzyszone ze Wspólnotą. Art. 131 tego Traktatu komunikuje, że „celem stowarzyszenia jest promowanie rozwoju gospodarczego i społecznego krajów i terytoriów zamorskich oraz ustanowienie ścisłych stosunków gospodarczych między nimi i Wspólnotą jako całością”. Początkowo polityka rozwojowa prowadzona była indywidualnie przez każde z państw członkowskich. Zintegrowaną politykę WE w zakresie współpracy na rzecz rozwoju można rozpatrywać dopiero od momentu wejścia w życie nowelizacji Traktatu o Wspólnocie Europejskiej wynikającej z podpisania 7 lutego 1992 r. Traktatu z Maastricht (TWE – obowiązujący od 1 listopada 1993 r.), bowiem wtedy dopiero nabrała ona formalizacji traktatowej (Jasiński, 2002, s. 389).

## **PROGRAMY POMOCY ROZWOJOWEJ I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA**

Na pomoc rozwojową UE składają się programy pomocowe poszczególnych krajów członkowskich oparte na porozumieniach bilateralnych oraz wspólny program WE, który mimo oczywistych oddziaływań polityki państw członkowskich rozwijał się w sposób odrębny i równoległy (Bagiński, 2009, s. 89). Jeśli chodzi o programy pomocy rozwojowej poszczególnych państw członkowskich, to charakteryzują się one przede wszystkim ogromnym zróżnicowaniem, które spowodowane jest w głównej mierze odmiennym potencjałem zarówno gospodarczym, jak i politycznym oraz różnorodnością powiązań historycznych.

**Wykres 2. Wielkość ODA finansowanej przez poszczególne kraje członkowskie UE w 2010 r. (w mln EUR)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2011), European Commission (2011, s. 27).

Kluczową cechą odróżniającą indywidualne programy pomocy rozwojowej poszczególnych krajów członkowskich UE jest wielkość przekazywanej pomocy (wykres 2). Zachodzi tu duża dysproporcja pomiędzy państwami zaliczanymi do „starej Unii”, a tymi, których data akcesji przypada na 2004 i 2007 r. Oczywiście wynika to z faktu, że „nowe” kraje potrzebują dużych funduszy, by angażować je we własne gospodarki, pozostające w relatywnym do krajów najbogatszych zacofaniu gospodarczym. Co więcej, wśród państw, które dołączyły do Unii Europejskiej po 2004 r., nie ma żadnych byłych mocarstw kolonialnych, a co za tym idzie nie pozostają one w relacjach historycznych z krajami rozwijającymi się (Bagiński, 2009, s. 67-72).

Innym istotnie odróżniającym poszczególne kraje członkowskie w zakresie polityki rozwojowej czynnikiem jest jej kierunek. Kierowanie środków do wybranych beneficjentów wynika z reguły z determinantów historycznych oraz własnych interesów politycznych i gospodarczych. Nie mniej istotny jest potencjał zarówno gospodarczy, jak i polityczny poszczególnych członków UE a także stopień ich zaangażowania w ODA i politykę globalną (Bagiński, 2009, s. 72-78).

Zintegrowana pomoc rozwojowa WE jest finansowana z dwóch podstawowych źródeł. Pierwsze z nich to budżet ogólny UE, który w rubryce „Unia Europejska jako partner globalny” zawiera zapis odnośnie przeznaczenia w latach 2007-2013 55,9 mld EUR (5,7% wszystkich wydatków)<sup>2</sup> na

<sup>2</sup> Suma ta obejmuje nie tylko pomoc dla krajów Afryki Subsaharyjskiej, ale wszystkich krajów rozwijających się współpracujących z UE, a także pomoc przedakcesyjną dla krajów ubiegających się o członkostwo w UE (Bagiński, 2009, s. 91).



ten cel. „Jeśli chodzi o pomoc przekazywaną z budżetu to jest to z reguły tzw. pomoc doraźna (zazwyczaj żywnościowa) oraz bezzwrotna pomoc na dostosowania strukturalne na bazie odrębnych linii budżetowych UE, obecnie część wsparcia przybiera formę pomocy technicznej i eksperckiej oraz wzmacniania sieci NGOs w krajach afrykańskich, aby unikać przypadków korupcji wśród władz państwowych” (Jasiński, 2002, s. 395).

Drugim źródłem finansowania pomocy rozwojowej dla Afryki Subsaharyjskiej jest Europejski Fundusz Rozwoju (*European Development Fund – EDF*). Jest to kluczowy instrument UE ukierunkowany na politykę rozwojową. Do jego głównych funkcji należy wspieranie krajów z grupy AKP<sup>3</sup> na drodze rozwoju gospodarczego i społecznego, a także promowanie kultury i troski o środowisko naturalne (Tkaczyński, Willa, Świstak, 2009, s. 89). Powstał w 1957 r. zgodnie z postanowieniami Traktatu Rzymskiego, by wspierać byłe kolonie afrykańskie mocarstw europejskich. Działalność EDF finansowana jest z bezpośrednich i dobrowolnych składek państw członkowskich, których wielkość ustalana jest na cyklicznych zebraniach tych państw. Ich kwota zależna jest od udziałów poszczególnych państw w PKB UE oraz ich powiązań historycznych z krajami-beneficjentami (Modrzyńska, 2009, s. 452). „Pomimo faktu, iż w 1993 r. na prośbę Parlamentu Europejskiego, w budżecie wspólnotowym utworzono specjalną pozycję dla EDF, pozostaje on nadal poza budżetem ogólnym WE” (Tkaczyński, Willa, Świstak, 2009, s. 89). Za administrowanie środkami finansowymi EDF odpowiadają Komisja Europejska (darowizny) i Europejski Bank Inwestycyjny (pożyczki).

Pomoc rozwojowa UE względem krajów rozwijających się może przybierać dwie formy. „Pierwsza, zwana pomocą możliwą do zaprogramowania, ma formę bezzwrotnych grantów i jest wykorzystywana przez narodowe lub regionalne programy indykatowe na finansowanie tradycyjnych projektów współpracy rozwojowej. Druga, tzw. pomoc nienadająca się do zaprogramowania, ma charakter warunkowy i jest udzielana na zasadzie *case by case*” (Zięba, 2003, s. 209). By stać się beneficjentem EDF należy spełniać kilka warunków. Najważniejszymi są przynależność do grupy AKP i sygnowanie Porozumienia z Cotonou, a także przestrzeganie praw człowieka, reguł demokratycznych i rządów prawa.

Obowiązująca 10 edycja EDF na lata 2007-2013 utworzona została na mocy Rozporządzenia Rady UE nr 617/2007 z 14 maja 2007 r. Edycja ta dysponuje kwotą 22 682 mln EUR (stanowi to 0,028% PKB krajów człon-

---

<sup>3</sup> Grupa ta liczy obecnie 79 krajów. Zaliczamy do nich kraje saharyjskie Afryki oraz kilka małych państw leżących w obszarze Morza Karaibskiego i Pacyfiku, będące byłymi koloniami francuskimi, brytyjskimi, belgijskimi i włoskimi (The Secretariat of the African, Caribbean and Pacific Group of States, 2011).

kowskich UE), z czego 21 966 mln EUR przeznaczone jest na pomoc rozwojową dla grupy AKP. Jeśli chodzi o cele wydatkowania środków przypisanych dla AKP, to 17,8 mld EUR ma być poświęcone na krajowe i regionalne programy operacyjne, 2,7 mld EUR na wewnętrzną współpracę międzyregionalną i międzypaństwową pomiędzy członkami AKP i 1,5 mld EUR na Finansowy Instrument Inwestycyjny. „Za nadrzędny cel funkcjonowania 10 edycji EDF uznano likwidację ubóstwa w krajach AKP w kontekście trwałego rozwoju, w tym realizację Milenijnych Celów Rozwoju” (Modrzyńska, 2009, s. 458).

### **OCENA POMOCY ROZWOJOWEJ FINANSOWANEJ PRZEZ UE**

Pomoc rozwojowa prowadzona przez UE często spotyka się z krytyką, ponieważ jej efektywność jest niska. Do najważniejszych źródeł takiego stanu rzeczy należą: zła koordynacja działań donatora i beneficjenta, dążenia państw członkowskich UE do realizacji własnych interesów politycznych, obciążenia administracyjne wydłużające czas i utrudniające realizację projektów. Z pewnością bardzo negatywny wpływ na efektywność omawianych działań ma również brak wytycznych i kontroli dla firm zajmujących się realizacją projektów rozwojowych w krajach rozwijających. Często zdarza się bowiem, że przedsiębiorstwa zarejestrowane są w rajach podatkowych, co prowadzi do transferowania zysków i odpływu kapitału z państw, do których miał z założenia trafić. Kolejnym czynnikiem, który obniża efektywność działań pomocowych UE jest niski poziom kontroli państw afrykańskich czerpiących z funduszy UE odnośnie przestrzegania zasad współpracy dotyczących rządów prawa, demokracji czy też ochrony środowiska. Jest to bardzo ważne, gdyż wielu ekspertów wskazuje niestabilność polityczną i militarną za jedną z fundamentalnych przeszkód na drodze do rozwoju Afryki. Co więcej, taka destabilizacja powoduje, że nakłady ponoszone przez UE są dalece niewspółmierne do przynoszonych korzyści.

Liczne głosy krytyki, jakie pojawiły się na arenie międzynarodowej, zmusiły UE do podjęcia czynności zwiększających efektywność jej działań na rzecz rozwoju krajów Południa. Dlatego najnowsze programy pomocowe UE projektowane są zgodnie z wytycznymi modelu zarządzania opartego na wynikach i charakteryzują się wykorzystywaniem elastycznych form oraz decentralizacją zarządzania pomocą. Aby programowanie pomocy było zgodne z wyżej wymienionymi zasadami musi spełniać kryteria oparte na postanowieniach Traktatu z Maastricht i Traktatu z Amsterdamu, które w unijnym dialekcie określane są jako „4C” (*coordination, complementari-*

ty, *coherence, compatibility*), czyli koordynacja, komplementarność, spójność i konsystencja. Celem koordynacji jest wykluczenie dublowania programów przez członków UE dzięki usprawnieniu komunikacji i przepływu informacji pomiędzy europejskimi donatorami. Komplementarność ma doprowadzić do ukierunkowania polityki rozwojowej członków UE na działania, które przynoszą najlepsze rezultaty w postaci najwyższej wartości dodanej w stosunku do pozostałych państw Unii. Spójność ma zapewnić integralność polityki rozwojowej UE oraz indywidualnych działań krajów członkowskich, zaś konsystencja ma zagwarantować spójność polityki rozwojowej oraz WPZiB (Bagiński, 2009, s. 114-126).

## ZAKOŃCZENIE

Istnieje wiele przesłanek i potencjalnych korzyści które skłaniają UE do działań na rzecz rozwoju Afryki Subsaharyjskiej. Do najważniejszych zaliczamy: tło historyczne, interesy gospodarcze, czy też chęć umocnienia swojej pozycji politycznej we współczesnych stosunkach międzynarodowych. Obecnie UE jest najbardziej aktywnym podmiotem w zakresie finansowania Oficjalnej Pomocy Rozwojowej. Co więcej z roku na rok kwoty przeznaczane przez UE na pomoc rozwojową dla krajów rozwijających się wzrastają. Szacuje się, że do 2013 r. Unia ma przeznaczać na pomoc rozwojową 60 mld USD rocznie. Działania podejmowane na rzecz wspierania państw afrykańskich są bardzo zróżnicowane, co wynika głównie z faktu, że oprócz programów wspólnotowych poszczególne kraje członkowskie podejmują indywidualne przedsięwzięcia w Afryce. Na przestrzeni lat UE wykształtowała wysoko rozwinięty system wspierania państw afrykańskich. Dla zwiększenia wydajności pomocy rozwojowej UE powołała wyspecjalizowany do tego celu instrument, jakim jest Europejski Fundusz Rozwoju.

## LITERATURA

- Bagiński P. (2009), *Europejska polityka rozwojowa. Organizacja pomocy Unii Europejskiej dla krajów rozwijających się*, CeDeWu, Warszawa.
- Bagiński P., Czaplicka K., Szczyciński J. (2009), *Międzynarodowa współpraca na rzecz rozwoju. Ewolucja, stan obecny i perspektywy*, PWE, Warszawa.
- Cohen S.B. (1964), *Geography and Politics in a Divided World*, Methuen, London.
- Dearden S.J.H. (2008), *Introduction: European Union Development Aid Policy – the Challenge of Implementation*, „Journal of International Development” vol. 20.

- Dumała H. (2009), *Region Afryki*, [w:] I. Topolski A. Dumała, H. Dumała (red.), *Regiony w stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- European Commission (2011), *EU Accountability Report 2011 on Financing for Development. Review of progress of the EU and its Member States*, Bruksela
- IMF (2011), *Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa Recovery and New Risks*, Waszyngton.
- Jasiński F. (2002), *Współpraca Unii Europejskiej z regionem afrykańskim*, [w:] J.J. Milewski, W. Lizak (red.), *Stosunki międzynarodowe w Afryce*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Milczarek D. (2003), *Pozycja i rola Unii Europejskiej w stosunkach międzynarodowych : wybrane aspekty teoretyczne*, CeDeWu, Warszawa.
- Modrzyńska J. (2009), *Stan i perspektywy wykorzystania X edycji Europejskiego Funduszu Rozwoju jako instrumentu istotnego dla rozwoju państw Afryki, Karaibów i Pacyfiku*, [w:] J. Knopek (red.), *Unia Europejska jako współczesny aktor stosunków międzynarodowych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa "Dom Organizatora", Toruń.
- OECD (2011), <http://stats.oecd.org/Index.aspx>, (stan na 29.03.2011 r.).
- Tkaczyński J.W., Willa R., Świstak M. (2009), *Leksykon funduszy Unii Europejskiej*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa.
- Zajączkowski J., Zajączkowski K. (2004), *Polityka Unii Europejskiej wobec Afryki Subsaharyjskiej. Wybrane problemy*, „Afryka. Biuletyn Polskiego Towarzystwa Afrykanistycznego” nr 18.
- Zięba R. (2003), *Unia Europejska jako aktor stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- The Secretariat of the African, Caribbean and Pacific Group of States (2011), [http://www.acp.int/en/acp\\_states.htm](http://www.acp.int/en/acp_states.htm), (stan na 29.05.2011).

**Jakub Gorczyński**

**WPŁYW SYSTEMU CERTYFIKACJI *FAIRTRADE* NA  
ROZWÓJ KRAJÓW NAJBIEDNIEJSZYCH – ALTERNATYWA  
DLA WOLNEGO HANDLU?**

**Słowa kluczowe:** *Fairtrade, rozwój krajów najbiedniejszych, wolny handel*

**Abstrakt:** Celem artykułu jest zbadanie, czy system certyfikacji wyrobów *Fairtrade*, opierający się na idei sprawiedliwego handlu, gwarantowanych cenach minimalnych oraz długotrwałych kontraktach handlowych, może być skutecznym narzędziem rozwoju w najbiedniejszych krajach świata, tym samym stanowiąc tam realną alternatywę dla wolnego handlu. By odpowiedzieć na to pytanie, wykorzystano dotychczasowe publikacje, raporty i artykuły, zarówno zwolenników, jak i przeciwników omawianego systemu certyfikacji.

Niewątpliwie *Fairtrade* może w pewnym stopniu być skuteczny w krótkim okresie, pomagając najbiedniejszym przetrwać, chroniąc ich przed drastycznymi spadkami cen wytwarzanych produktów. Jednak poważne wady, z których najistotniejsze to ograniczony zasięg, skala działalności i ingerencja w mechanizm rynkowy, powodują, że może się on okazać nieskuteczny, a nawet szkodliwy w długim okresie, prowadząc do kryzysów nadprodukcji oraz redukując ekonomiczne bodźce do dywersyfikacji działalności gospodarczej, a tym samym utrwalając niekorzystną strukturę gospodarki krajów rozwijających się.

## THE IMPACT OF FAIRTRADE CERTIFICATION ON DEVELOPMENT OF THE POOREST COUNTRIES – ALTERNATIVE TO FREE TRADE?

**Keywords:** *Fairtrade, development of the poorest countries, free trade*

**Abstract:** The main aim of the article is to determine, whether the Fairtrade certification, based on the fair trade concept, guaranteed minimal prices and long-lasting trade contracts, can be an effective development tool in the poorest countries, and thus constitute a real alternative to free trade. To answer this question, the available publications, reports and articles, published by both protagonists and antagonists of the Fairtrade certification have been used.

Undoubtedly, Fairtrade can be effective to some degree in the short period, helping the poorest survive, by protecting them from drastic price drops. But serious disadvantages, the most important being limited reach and scale of aid, and the intervention into the market system, can result in Fairtrade being ineffective, or even harmful in the long term, leading to overproduction and reduction of economic stimulus to diversify the economic activity, preserving the negative structure of the economy in developing countries.

### WPROWADZENIE

Globalizacja i internacjonalizacja działalności gospodarczej doprowadziły do znacznego wzrostu dobrobytu w rozwiniętych krajach półkuli północnej. Niestety nie wszystkie państwa korzystają na zachodzących procesach gospodarczych w tym samym stopniu. Podczas, gdy udział krajów wysoko rozwiniętych w ogólnych dochodach świata rośnie, udział krajów rozwijających się nie ulega zmianie, a w niektórych przypadkach nawet maleje. Dysproporcje w dochodach ludności w różnych krajach urosły do olbrzymich rozmiarów. Według danych Banku Światowego w 2005 r. blisko 1,4 mld ludzi na całym świecie żyło za mniej niż 1,25 USD dziennie (World Bank, 2010).

Podejmowane do tej pory próby przyspieszenia rozwoju krajów najbiedniejszych rzadko przynosiły pożądane rezultaty. Jedną ze stosunkowo nowych inicjatyw mających na celu poprawę sytuacji krajów najbiedniejszych jest system certyfikacji wyrobów *Fairtrade*. Bazuje on na założeniach sprawiedliwego handlu. Główne narzędzia realizacji tego celu to stosowanie gwarantowanych cen minimalnych oraz nacisk na nawiązywanie długotrwałej współpracy biznesowej. Obecnie pojawiają się jednak

głosy krytyki, zarówno wśród ekonomistów, jak i samych beneficjentów systemu.

W części pierwszej artykułu przedstawione zostały podstawowe informacje o systemie *Fairtrade*. Część druga zawiera omówienie podstawowych korzyści, jakie odnoszą producenci z przynależności do systemu. Ostatnia część przedstawia krytyczne argumenty wobec niektórych elementów *Fairtrade*.

## PODSTAWOWE INFORMACJE O SYSTEMIE *FAIRTRADE*

Idea sprawiedliwego handlu pojawiła się w latach 60-tych XX wieku, jako swoją podstawę przyjmując hasło „*Trade not aid*”. To właśnie handel, a nie różnego rodzaju bezpośrednia pomoc, miał być narzędziem wyciągania najbiedniejszych krajów z ubóstwa. W ideę tą zaangażowane były początkowo organizacje kościelne z Wielkiej Brytanii i Holandii, rozprawdzające głównie rękodzieło etniczne. Pozytywne efekty tych działań przyczyniły się do zapoczątkowania systemu *Fairtrade*. Od lat 80-tych XX wieku coraz większe znaczenie w Sprawiedliwym Handlu zyskiwały produkty spożywcze, które są podstawowym źródłem dochodów dla większości krajów Południa. Momentem przełomowym w rozwoju inicjatywy było opracowanie systemu certyfikacji, który pozwolił na wprowadzenie produktów wyprodukowanych w ramach sprawiedliwego handlu do masowej dystrybucji. Dzięki przygotowaniu jednolitego zestawu standardów, konsumenci w krajach rozwiniętych mogą mieć gwarancję, że kupowane przez nich produkty zostały wyprodukowane z poszanowaniem praw człowieka (Koalicja Sprawiedliwego Handlu, 2008).

FLO International (*Fairtrade International*), organizacja zarządzająca systemem certyfikacji, zakłada, że drobni rolnicy i producenci w krajach rozwijających się nie zawsze otrzymują sprawiedliwą część zysków (zapewniającą przynajmniej pokrycie kosztów zrównoważonej produkcji) z handlu produktami, które uprawiają bądź wytwarzają. Aby zapobiegać tego typu praktykom wyzysku producentów oraz pomóc im wyjść z biedy, FLO monitoruje produkty na każdym etapie łańcucha produkcji. Oznaczenie *Fairtrade* stanowi gwarancję dla konsumentów, że produkt, który kupują spełnia standardy społeczne, gospodarcze i środowiskowe ustalone przez organizację FLO. Aby produkt otrzymał taki certyfikat, muszą zostać spełnione poniższe wymagania (FLO International, 2009, s. 3):

- bezpośredni handel – produkt jest kupowany najczęściej bezpośrednio od producenta, pomijając pośredników;

- uczciwa cena – za produkt oferowana jest cena rynkowa, jednak nie niższa niż pewna ustalona przez *FLO* Minimalna Cena *Fairtrade*;
- długoterminowe zobowiązania – nabywcy zachęceni są do nawiązywania długotrwałych relacji handlowych z producentami;
- dostęp do kredytu – producenci mogą żądać przedpłaty za swoje produkty;
- demokratyczna i transparentna organizacja – produkty z certyfikatem *Fairtrade* pochodzą od producentów zrzeszonych w działających lokalnie na zasadach demokratycznych spółdzielniach;
- ochrona środowiska – producenci prowadzą uprawy w sposób zrównoważony i z poszanowaniem środowiska, a spory odsetek produktów z certyfikatem *Fairtrade* posiada również certyfikat ekologiczny;
- rozwój lokalnych społeczności – oprócz kwoty wynikającej z ilości sprzedanych produktów, producenci otrzymują dodatkowo Premię *Fairtrade*, która ma być wykorzystana na cele społeczne. O rozdysponowaniu tych środków na projekty z takich dziedzin, jak poprawa ochrony zdrowia, edukacji, stanu środowiska lub lokalnej gospodarki decydują demokratycznie wybierane organy spółdzielni.

Wraz ze wzrostem zainteresowania produktami *Fairtrade* ze strony konsumentów rośnie liczba produktów objętych certyfikacją. W roku 2010 było to około 20 grup produktów, w tym m.in.: kawa, kakao, bawełna, banany, miód, ryż czy wino oraz piłki sportowe. Produkty *Fairtrade* można obecnie nabyć w blisko 70 krajach świata. Ogólna wartość sprzedanych produktów certyfikowanych wyniosła w roku 2009 blisko 3,4 mld EUR – w porównaniu z rokiem 2008 był to wzrost o 15% (FLO International, 2010, s. 13).

Stosunkowo duża dynamika wzrostu całego rynku może być związana z wychodzeniem ze swoistej niszy rynkowej i coraz łatwiejszym dostępem do masowego odbiorcy w związku z nawiązywaniem współpracy z korporacjami transnarodowymi oraz największymi sieciami handlowymi. Konsumentom w Wielkiej Brytanii mogą obecnie kupić produkty w takich marketach jak: Co-op, Tesco, Asda, M&S (Vander Weyer, 2005, s. 23). Wiele osób z samej FLO International, a także producentów i plantatorów, było przeciwnych tej kooperacji i obawiało się dominującej pozycji tych podmiotów. Wydaje się jednak, że jest to jedyne rozwiązanie, by sprzedaż produktów *Fairtrade* nadal rosła w tym samym tempie co do tej pory (Tucker, 2006, s. 7).



## **KORZYŚCI DLA PRODUCENTÓW Z PRZYNALEŻNOŚCI DO SYSTEMU FAIRTRADE**

Dotychczasowe badania wskazują, że system certyfikacji *Fairtrade* faktycznie może mieć pozytywny wpływ na zapewnienie stabilności dochodów uzyskiwanych przez producentów. W porównaniu ze sprzedażą na tradycyjnych rynkach, ich dochody były również zwykle nieco wyższe (Nelson, Pound, 2009, s. 35). Producenci zrzeszeni w spółdzielniach mogą również korzystać z łatwego dostępu do kredytu lub przedpłaty za swoje produkty. Wielu plantatorów podawało ten argument jako kluczowy dla swojej decyzji o przystąpieniu do systemu *Fairtrade*. W związku z tym, że uprawa produktów rolnych w krajach rozwijających się jest procesem pracochłonnym, wielu plantatorów zwykle potrzebuje prefinansowania, by móc utrzymać swoje pola w odpowiednim stanie, a później opłacić zbieraczy plonów. Jako przykład można tu podać sytuację na rynku kawy. W okresie, gdy jej ceny spadły do najniższych w historii, wiele banków odmówiło plantatorom kredytu. Spółdzielnie stały się wtedy jedynym miejscem, gdzie mogli otrzymać środki na finansowanie bieżącej działalności (Valkila, Nygren, 2009, s. 6).

Przez długi czas sytuacja wyglądała nieco gorzej w przypadku Premii *Fairtrade*, która w założeniu miała wspierać rozwój lokalnej społeczności. Dochody spółdzielni z tego tytułu były jednak rozdzielane pomiędzy zrzeszonych w niej producentów. Jak nietrudno się domyślić, rozdrobione środki zwykle były niewystarczające na podejmowanie znaczących projektów społecznych. W ostatnich latach jednak FLO zaczęło zachęcać organy zarządzające spółdzielni, by przeznaczały Premię *Fairtrade* bezpośrednio na niezbędne inwestycje (Murray, Reynolds, Taylor, 2003, s. 10).

**Tabela 1. Wysokość Premii *Fairtrade* wypłaconej w poszczególnych regionach świata w 2009 r. (w mln EUR)**

<b>Region</b>	<b>Premia <i>Fairtrade</i></b>
Afryka	12,6
Azja	5,6
Ameryka Łacińska i Karaiby	33,8
Razem	52

Źródło: opracowanie własne na podstawie FLO International (2010, s. 17-21).

Ogólnie z tytułu Premii *Fairtrade* wypłacono spółdzielniom 52 mln EUR w samym tylko roku 2009. Środki te przeznaczone były na budowę lub remonty domów mieszkalnych, rozwój edukacji oraz placówek ochrony zdrowia, projekty związane z rozwojem i unowocześnianiem produkcji

(Utting-Chamorro, 2005, s. 594 oraz Murray, Raynolds, Taylor, 2003, s. 10). Najmniejsza część środków była przeznaczana na projekty związane z ochroną środowiska, jednak autorzy badań podkreślają, że sama zmiana metod produkcji, podyktowana wymogami przynależności do systemu *Fairtrade*, pozytywnie wpływa na ten aspekt (Jaffee, 2007, s. 164).

Pozytywnie oceniany jest również wpływ przynależności do systemu *Fairtrade* na rozwój świadomości społecznej i rynkowej oraz demokracji i to właśnie na tym polu FLO zbiera najwięcej pochwał. Zaobserwowano również wzrost zdolności spółdzielni do efektywnego działania na rzecz swoich członków, związany z poprawą umiejętności administracyjnych organów zarządczych w wyniku uczestniczenia w procesie certyfikacji i konieczności spełnienia wymogów audytów i standardów produkcji (Murray, Raynolds, Taylor, 2003, s. 12). Z kolei rezultatem eliminacji pośredników jest większy dostęp producentów do informacji o obowiązujących na rynku trendach, cenach i wymogach jakościowych bezpośrednio od importerów z krajów rozwiniętych. Dzięki zdobytej wiedzy, umiejętnościom i kontaktom biznesowym producentom łatwiej jest sprzedawać swoje produkty poza systemem *Fairtrade*, często po cenach na porównywalnym poziomie (Raynolds, 2002, s. 22-23). Zauważalny jest również wzrost pewności siebie i poczucia kontroli drobnych producentów oraz wzrost ich ogólnych umiejętności biznesowych (Nelson, Pound, 2009, s. 19-23).

### **KRYTYKA SYSTEMU *FAIRTRADE***

W ostatnich latach nasiliła się krytyka systemu *Fairtrade* i przybywa jego przeciwników. Niezadowolenie przejawiają również sami producenci, którzy coraz częściej narzekają, że obowiązujące Ceny Minimalne *Fairtrade* oraz Premie *Fairtrade* są za niskie, by zapewnić możliwość skutecznego rozwoju, a w przypadkach produkcji organicznej, by w ogóle pokryć koszty produkcji (Hope, 2006, s. 8). Dodatkowo pojawił się nacisk ze strony samych konsumentów, którzy zaczęli oczekiwać, by produkty *Fairtrade*, które kupują dodatkowo posiadały certyfikaty ekologiczne. Producenci zmuszeni są więc ponosić dodatkowe koszty, które w znacznym stopniu wpływają na ograniczenie zysków (Sick, 2008, s. 200).

Najwięcej argumentów przeciwko systemowi *Fairtrade* pada ze strony liberalnych ekonomistów, badających jego ogólny wpływ na cały rynek danego produktu i sytuację wszystkich funkcjonujących w jego ramach producentów. Krytykowany jest przede wszystkim mechanizm cen

minimalnych, który uważany jest za nieefektywny z ekonomicznego punktu widzenia, bowiem prowadzi do nieprawidłowej alokacji zasobów, a nawet za niesprawiedliwy. Nie wszyscy producenci z krajów najbiedniejszych są w stanie sprostać wymaganiom stawianym przez FLO International, nie wszyscy również mogą być tym systemem objęci ze względu na wielkość rynku produktów certyfikowanych. Dodatkowo sytuacja producentów pozostających poza systemem może ulec pogorszeniu ze względu na wzrost ogólnych wymagań jakościowych ze strony konsumentów (Cowen, 2005).

**Tabela 2. Liczba certyfikowanych spółdzielni należących do systemu *Fairtrade* w wybranych krajach świata w 2005 r.**

Kraj	PKB <i>per capita</i> (w USD, wg PPP)*	Wskaźnik HDI*	Liczba spółdzielni <i>Fairtrade</i>
Meksyk	13800	0,750	51
Peru	9200	0,723	37
Brazylia	10900	0,699	16
Kolumbia	9800	0,689	34
RPA	10700	0,635	38
Namibia	6900	0,606	1
Indie	3400	0,519	49
Haiti	1200	0,404	9
Malawi	900	0,4	2
Rwanda	1100	0,385	10
Etiopia	1000	0,371	4
Ogółem świat	-	-	569
Kraje o niskim poziomie rozwoju (HDI <0,480)	-	-	137
Kraje o średnim poziomie rozwoju (0,481 < HDI < 0,670)	-	-	239
Kraje o wysokim poziomie rozwoju (0,671 < HDI < 0,785)	-	-	193

\* Dane za 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie CIA (2011), UNDP (2010, s. 143-146) oraz FLO International (2007, s. 14).

Dane zamieszczone w tabeli 2 wskazują na to, że *Fairtrade* niekoniecznie wspiera rozwój krajów najbiedniejszych. Większość certyfikowanych spółdzielni znajduje się w krajach o średnim lub wysokim poziomie rozwoju (odpowiednio 42% i 34% wszystkich spółdzielni).

Faktycznie wsparcie otrzymują więc producenci z krajów bogatszych i lepiej rozwiniętych, w których istnieje możliwość dywersyfikacji produkcji. Producenci z krajów najbiedniejszych, którym najbardziej przydałaby się pomoc, są natomiast pozostawiani na marginesie systemu *Fairtrade* (Sidwell, 2008, s. 11).

Tabela 3 przedstawia poziom cen minimalnych bananów oraz ananasów oferowanych producentom w ramach systemu *Fairtrade* w poszczególnych regionach świata. Na podstawie prezentowanych danych można wyciągnąć wniosek, że ceny minimalne zapewniają możliwość utrzymania się na rynku producentom, którzy niekoniecznie są najbardziej konkurencyjni i wytwarzają produkty po najniższych kosztach. Gdyby nie oferowana Cena Minimalna, byłoby im zmuszeni do podniesienia efektywności produkcji, jej dywersyfikacji lub w ogóle zmiany działalności na bardziej dochodową. W efekcie obniżeniu uległaby globalna podaż wytwarzanych przez nich do tej pory produktów, w ślad za czym można by się spodziewać wzrostu cen i poprawy sytuacji ogółu producentów, a nie jedynie wybranej garstki. Odrzucenie ceny i kosztów jako głównych kryteriów wyboru dostawców prowadzi do nieefektywności i niesprawiedliwości. Ceny minimalne gwarantują jedynie, że agrarna struktura gospodarek krajów rozwijających będzie się utrzymywać, a producenci pozostaną niekonkurencyjni (Sidwell, 2008, s. 14-15).

**Tabela 3. Ceny minimalne bananów oraz ananasów zapewniane przez FLO w wybranych regionach świata**

Produkt	Waluta/ilość	Region	Cena Minimalna	Premia <i>Fairtrade</i>
Banan (świeży, produkcja nieorganiczna)	USD/18,14 kg	Karaiby	8,78	1,00
		Ameryka Centralna	5,99	1,00
		Afryka Wschodnia i Środkowa	7,86	1,00
		Afryka Południowa	6,49	1,00
		Afryka Północna	7,05	1,00
Ananas (świeży, produkcja nieorganiczna)	USD/kg	Karaiby	0,55	0,05
		Ameryka Południowa	0,45	0,05
		Azja Południowo-Wschodnia	0,32	0,05
	EUR/kg	Afryka Wschodnia	0,21	0,05
		Afryka Środkowa	0,41	0,05
		Azja Południowa	0,30	0,05

Źródło: opracowanie własne na podstawie FLO International (2011).

FLO International zapewne chciało zapobiec sytuacji, w której słabym producentom narzuca się najniższą możliwą cenę za ich produkty. Jednak

to właśnie mechanizm wolnego rynku, z pozoru brutalny, jest najważniejszy z punktu widzenia zapewniania dobrobytu (Mann, 2008, s. 2041). Do problemu znoszenia ubóstwa w krajach rozwijających się należy podejść w sposób kompleksowy, wdrażając dopasowane do sytuacji społeczno-gospodarczej reformy oraz polityki, których głównym celem będzie poprawa efektywności oraz konkurencyjności produkcji, a także wzrost jakości kapitału ludzkiego (Sindzingre, 2005, s. 294).

## ZAKOŃCZENIE

Nie ulega wątpliwości, że system *Fairtrade* przynosi korzyści zrzeszonym w jego ramach spółdzielniom i producentom. Główne pozytywne efekty odnotowywane są przede wszystkim w zakresie wzrostu świadomości społecznej i rynkowej. Eliminacja pośredników umożliwia zdobycie umiejętności biznesowych i bardziej dokładnych informacji, dzięki bezpośrednim kontaktom z importerami z krajów rozwiniętych.

W przypadku efektów ekonomicznych ocena jest już znacznie trudniejsza. Niektóre badania wskazują na fakt, że przynależność do *Fairtrade* zapewnia producentom przede wszystkim znacznie stabilniejsze przychody. Problem jednak w tym, że mechanizm cen minimalnych, dzięki któremu osiągnięty jest ten efekt, w długim okresie prowadzi do utrwalenia niekorzystnej struktury gospodarek krajów rozwijających się. Producenci, którzy w warunkach cen rynkowych zmuszeni byłiby do unowocześnienia lub dywersyfikacji produkcji pozostają nieefektywni. Zniesienie cen minimalnych mogłoby sprawić, że system *Fairtrade* byłby bardziej skuteczny w wspieraniu najbardziej potrzebujących producentów.

## LITERATURA

- CIA (2011), *CIA World Factbook*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2004rank.html> (stan na 20.03.2011 r.).
- Cowen, T. (2005), *Who benefits from fair trade?*, [http://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2005/12/who\\_benefits\\_fr.html](http://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2005/12/who_benefits_fr.html) (stan na 20.03.2011 r.).
- FLO International (2007), *FLO Annual Report 2006-2007*, FLO International.
- FLO International (2009), *Fairtrade: Biznes dla Rozwoju*, FLO International.
- FLO International (2010), *FLO Annual Report 2009-2010*, FLO International.
- FLO International (2011), *Minimum Price and Premium Information*, <http://www.fairtrade.net/793.0.html> (stan na 21.03.2011 r.).

- Hope B. (2006), *Keeping FairTrade Fair in Mexico*, „Nacla report on the Americas”, Vol. 39, No. 6.
- Jaffee D. (2007), *Brewing Justice: Fair Trade Coffee, Sustainability, and Survival*, University of California Press, Londyn.
- Koalicja Sprawiedliwego Handlu (2008), *Co to jest Sprawiedliwy Handel?*, [http://www.fairtrade.org.pl/s1\\_co\\_to\\_jest\\_sprawiedliwy\\_handel\\_fair\\_trade.html](http://www.fairtrade.org.pl/s1_co_to_jest_sprawiedliwy_handel_fair_trade.html) (stan na 18.03.2011 r.).
- Mann S. (2008), *Analysing fair trade in economic terms*, „The Journal of Socio-Economics”, No. 37.
- Murray D., Reynolds L., Taylor P.L. (2003), *One cup at a time. Poverty Alleviation and Fair Trade in Latin America*, [http://www.usaid.gov/our\\_work/environment/compliance/ane/workshops/Jordan2007/day3/S/FairTradeandPovertyReductionStudy.pdf](http://www.usaid.gov/our_work/environment/compliance/ane/workshops/Jordan2007/day3/S/FairTradeandPovertyReductionStudy.pdf) (stan na 25.03.2011 r.).
- Nelson V., Pound B. (2009), *The Last Ten Years: A Comprehensive Review of the Literature on the Impact of Fairtrade*, FLO International.
- Reynolds L. (2002), *Poverty Alleviation Through Participation in Fair Trade Coffee Networks: Existing Research and Critical Issues*, The Ford Foundation, Nowy Jork.
- Sick D. (2008), *Coffee, farming families, and fair trade in Costa Rica. New markets, same old problems?*, „Latin American Research Review”, Vol. 43, No. 3.
- Sindzingre A. (2005), *Reforms, Structure or Institutions? Assessing the determinants of growth in low-income countries*, „Third World Quarterly”, Vol. 26, No. 2.
- Sidwell M. (2008), *Unfair Trade*, Adam Smith Institute, Londyn.
- Tucker A. (2006), *Fair enough?*, „New Internationalist”, No. 395.
- UNDP (2010), *Human Development Report 2010*, United Nations Development Programme, Nowy Jork.
- Utting-Chamorro K. (2005), *Does fair trade make a difference? The case of small coffee producers in Nicaragua*, „Development in Practice”, Vol. 15, No. 3 & 4.
- World Bank (2010), *Poverty Trends*, [http://siteresources.worldbank.org/INTPOVERTY/Images/PovTrends\\_large4.gif](http://siteresources.worldbank.org/INTPOVERTY/Images/PovTrends_large4.gif) (stan na 20.03.2011 r.).
- Valkila J., Nygren A. (2009), *Impacts of fair trade certification on coffee farmers, cooperatives, and laborers in Nicaragua*, „Agriculture and Human Values”, Vol. 27, No. 3.
- Vander Weyer M. (2005), *Can free trade be fair trade?* „New Statesman”, Vol. 134, No. 4729.

## **Nota o autorach**

<b>Michał Batkowski</b>	Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy
<b>Paweł Brzustewicz</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Adrian Burda</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<b>Felix Christian Buss</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<b>Jakub Gorczyński</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
<b>Marek Kołatka</b>	Uniwersytet Gdański
<b>Radosław Kotkowski</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Sławomir Kuźmar</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<b>Natalia Maćkowiak</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<b>Mateusz Mielcarek</b>	Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy
<b>Marcin Moks</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Katarzyna Mrowca</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<b>Sandra Rataj</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Joanna Schmidt</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Krzysztof Skieresz</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Martyna Stepa</b>	Górnośląska Wyższa Szkoła Pedagogiczna
<b>Natalia Sycz</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Ewa Wilmanowicz</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
<b>Jakub Wołoszyn</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu