

CHALLENGER

NR 01

maj 2015

magazyn młodych ekonomistów



W numerze m.in.:

**CZY POWINNIŚMY
OBAWIAĆ SIĘ DEFLACJI?**

**ROLA PAŃSTWA W ROZWOJU
AZJATYCKICH TYGRYSÓW**

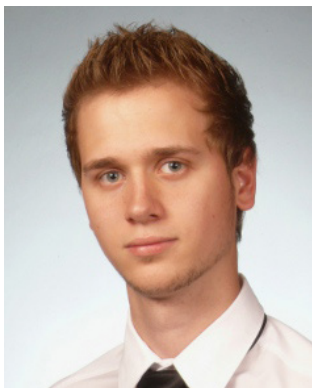
**INFLACJA PRAWA -
GDZIE SĄ GRANICE?**

**CZY JAPONIA MOŻE
ZBANKRUTOWAĆ?**

CHALLENGER

Szanowni Czytelnicy

Z wielką przyjemnością mam okazję przekazać Wam pierwszy numer *Challengera* – magazynu Młodych Ekonomistów. Pozwolę sobie zacząć od podziękowań dla studentów - członków zespołu organizacyjnego wymienionych na kolejnej stronie - bez których ogromnego zaangażowania niewątpliwie nie udałooby się zrealizować tego projektu.



JAKUB SAWULSKI
Katedra Finansów Publicznych
jakub.sawulski@ue.poznan.pl

Ideą, która przyświecała nam przy pracach nad magazynem było stworzenie miejsca, w którym studenci studiów I i II stopnia będą mogli publikować swoje pierwsze artykuły naukowe. Oczywiście forma czasopisma którą przyjęliśmy sprawia, że język stosowany w artykułach ma nieco publicystyczny charakter. Niemniej jednak jestem przekonany, że poziom merytoryczny który udało się osiągnąć pozwala zakwalifikować *Challengera* jako magazyn naukowy.

Pierwszym tematem numeru jest deflacja. Maciej Pawłowski w swoim artykule stara się udowodnić, trochę wbrew dominującym w mediach komentarzom, że nie należy przesadnie obawiać się tego zjawiska. W kolejnym artykule Adam Lubiński przedstawia drogę do bogactwa przebytą przez

cztery państwa/miasta nazywane powszechnie azjatyckimi tygrysami. Tym co łączy zaprezentowane ścieżki rozwoju to konsekwentne realizowanie przyjętych w pewnym momencie strategii gospodarczych. Wojciech Świder z kolei porusza gorący temat spadku wartości szwajcarskiego franka, analizując działania podejmowane przez Narodowy Bank Szwajcarii w ostatnich miesiącach. Monika Kruk w swoim artykule zadaje niezwykle interesujące pytanie: gdzie są granice uchwalania nowych ustaw i ciągłych zmian prawa? Udzielając odpowiedzi wskazuje nie tylko na zagrożenia związane z inflacją prawa, ale także pomysły na ograniczenie zjawiska i potencjalne korzyści z ich wdrożenia. W kolejnym artykule Mariusz Gawron opisuje dlaczego, mimo dłu-

gu publicznego przekraczającego 200% PKB, Japonia wciąż nie jest bankrutem. Historia pogarszającej się z każdym rokiem sytuacji Polskich Kolei Państwowych jest przedmiotem rozważań Michała Paschke. Autor prezentuje jednocześnie własne stanowisko dotyczące sposobów na poprawę rentowności spółki. W pierwszym numerze magazynu znalazło się także miejsce dla zagadnienia z dziedziny historii myśli ekonomicznej – Marcin Skrobek przypomina uniwersalne zasady podatkowe sformułowane około 250 lat

temu przez Adama Smitha. Krzysztof Piętka z kolei prezentuje rozwiązania stosowane w niemieckim systemie edukacji zawodowej, które często uznawane są za wzorcowy przykład skutecznego połączenia teorii i praktycznego wykorzystania wiedzy. Magazyn zamyka artykuł Jana Jankowiaka o znaczeniu agencji ratingowych we współczesnej gospodarce i ich udziale w spotęgowaniu kryzysu finansowego na świecie.

Autorami artykułów w pierwszym numerze magazynu są przede wszystkim

członkowie zespołu organizacyjnego. Gorąco zachęcam jednak do zgłaszania swoich propozycji artykułów przez wszystkich studentów zainteresowanych tematyką ekonomiczną, społeczną i gospodarczą. Szczegóły dotyczące tego jak to zrobić znajdziecie na przedostatniej stronie magazynu. Życzę miłej lektury!



UNIwersYTET EKONOMICZNY W POZNANIU

*Magazyn jest wydawany na Uniwersytecie
Ekonomicznym w Poznaniu*

REDAKTOR

JAKUB SAWULSKI

SKŁAD GRAFICZNY

TOMASZ MIROWSKI

(tmmirowski@gmail.com)

kontakt@challenger.org.pl

internet: challenger.org.pl

facebook: challengerportal

ZESPÓŁ ORGANIZACYJNY

MARIUSZ GAWRON

JAN JANKOWIAK

MONIKA KRUK

ADAM LUBIŃSKI

JAN NALEPA

MACIEJ PAWŁOWSKI

KRZYSZTOF PIĘTKA

MARCIN SKROBEK

CHALLENGER

Interesuje Cię sytuacja ekonomiczna, społeczna oraz polityczna Polski i świata?

Chcesz być „na bieżąco” i poszukujesz wiarygodnego źródła informacji? Tylko Challenger zapewni Ci stały dostęp do pogłębionych analiz, wnikliwych komentarzy, a także pozwoli na uczestnictwo w dyskusjach i wyrażanie własnej opinii w sprawach, które dotyczą nas wszystkich.

Spis treści

- 8 **DLACZEGO ŚWIAT BOI SIĘ SPADKU CEN?**
MACIEJ PAWŁOWSKI
- 13 **WSZYSTKIE RĘCE NA POKŁAD, CZYLI O ROLI
PAŃSTWA W ROZWOJU AZJATYCKICH TYGRYSÓW**
ADAM LUBIŃSKI
- 20 **FRANK NIE CHCE TONAĆ PRZYWIĄZANY DO EURO**
WOJCIECH ŚWIDER
- 25 **ILOŚĆ KOSZTEM JAKOŚCI? ZAGROŻENIA ZWIĄZANE
Z INFLACJĄ PRAWA**
MONIKA KRUK
- 30 **CZY JAPONIA MOŻE ZBANKRUTOWAĆ?**
MARIUSZ GAWRON
- 38 **HISTORIA UPADKU NARODOWEGO PRZEWÓŹNIKA**
MICHAŁ PASCHKE
- 42 **MYŚL PODATKOWA OJCA EKONOMII**
MARCIN SKROBEK
- 47 **WPŁYW KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO NA RYNEK
PRACY OSÓB MŁODYCH W NIEMCZACH**
KRZYSZTOF PIĘTKA
- 55 **W UCISKU AGENCJI RATINGOWYCH**
JAN JANKOWIAK

DLACZEGO ŚWIAT BOI SIĘ SPADKU CEN?



MACIEJ PAWŁOWSKI
mp.pavlov@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
rok II, I stopień

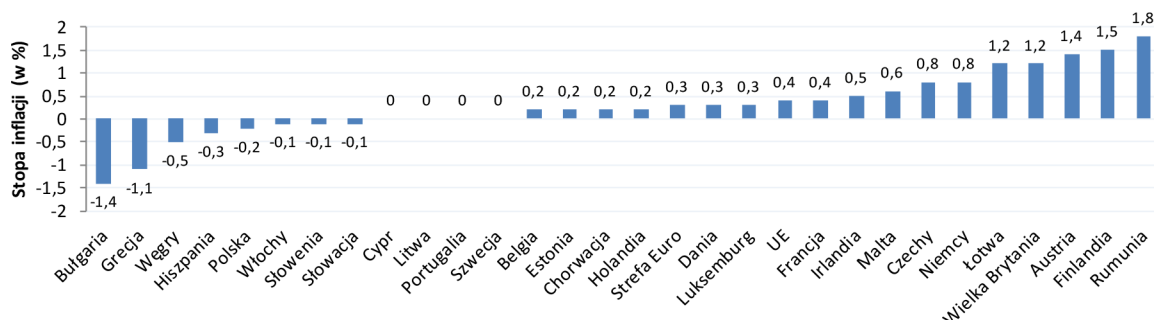
Opiekun naukowy artykułu:
dr Paweł Błaszczuk

W lipcu 2014 r. w Polsce po raz pierwszy od 32 lat odnotowano deflację. Podobna sytuacja miała miejsce w kilku innych państwach Unii Europejskiej - we wrześniu 2014 r. ujemną inflację w ujęciu rocznym (w stosunku do tego samego miesiąca poprzedniego roku) zarejestrowano w ośmiu gospodarkach UE. Mimo iż spadek cen dobrze kojarzy się konsumentom, wielu komentatorów obawia się, że zjawisko to może być jedną z oznak zbliżającej się recesji.

możliwości obserwacji i dokładnego zrozumienia zjawiska deflacji. Zwykle kojarzona jest ona ze stagnacją i słabnącym popytem konsumpcyjnym, więc gdy w gospodarce pojawia się deflacja, politycy i władze monetarne dążą do przywrócenia dodatniego wskaźnika CPI. Problem w tym, że dotychczas nie wypracowano skutecznych mechanizmów zapobiegania deflacji, a w przypadku jej zaistnienia banki centralne zmuszone są do podejmowania niekonwencjonalnych działań.

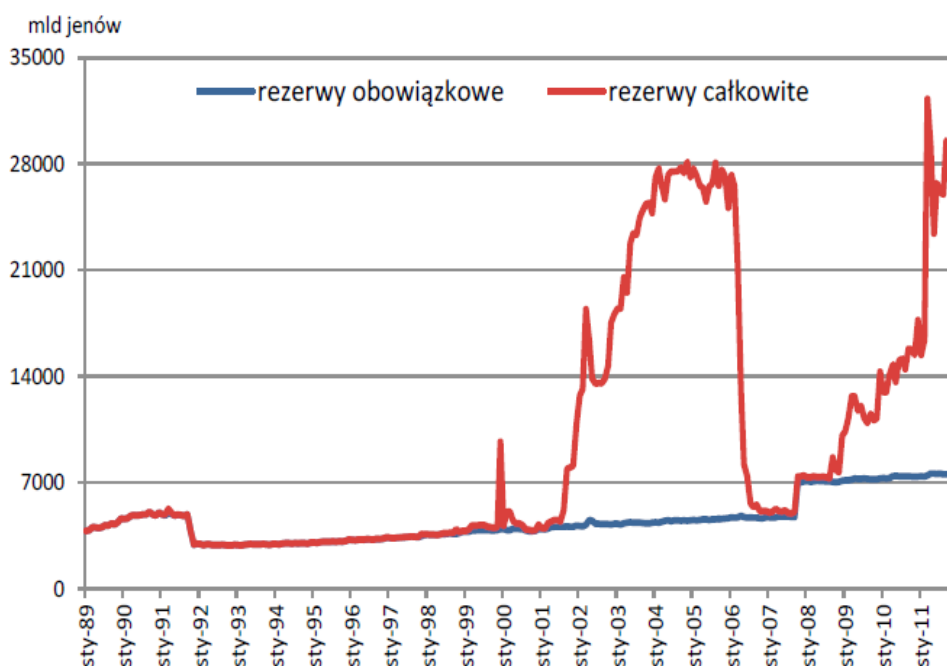
SZTYWNOŚĆ PŁAC, SPIRALA DEFLACYJNA I ZWIĄZANE RĘCE BANKÓW CENTRALNYCH

Jednym ze zjawisk mogących utrudniać gospodarowanie w warunkach deflacji



Rysunek 1. Stopa inflacji w ujęciu rocznym w państwach UE we wrześniu 2014 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.



Rysunek 2. Rezerwy obowiązkowe i rezerwy całkowite w Japonii w latach 1989-2011

Źródło: M. Ciżkowicz, *Zmiany w strategii Banku Japonii w 2012 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2012, s. 6.

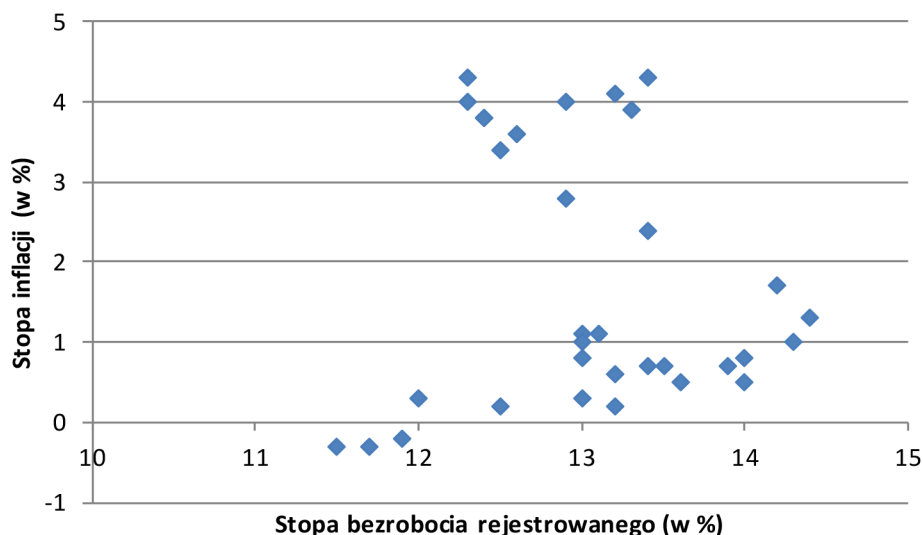
jest sztywność płac nominalnych w dół, która ogranicza możliwości dostosowania płac do malejących przychodów przedsiębiorstw. Pracownikom łatwiej zaakceptować niezależny od pracodawcy wzrost cen towarów i usług, niż obniżanie nominalnego wynagrodzenia. W warunkach umiarkowanej inflacji można obniżać realne płace poprzez zamrożenie nominalnej ich wysokości, natomiast przy spadających cenach możliwość obniżki kosztów pracy w ten sposób jest ograniczona ze względu na protesty pracowników oraz obowiązujące regulacje prawne, np. płacę minimalną. Oznacza to, że w warunkach deflacji nawet utrzymanie na stałym poziomie kosztów pracy w przedsiębiorstwie wiąże się często ze zmniejszaniem zatrudnienia.

Rosnące wskutek deflacji bezrobocie oraz oczekiwania

konsumentów na dalsze obniżki cen wywołują spadek popytu globalnego. Zmniejszone wydatki skutkują kolejnymi obniżkami cen, a to ponownie wpływa na odkładanie wydatków konsumentów w czasie, a więc znów obniża popyt. Zjawisko to nazywa się spiralą deflacyjną, która zgodnie z teorią prowadzi do dekonunktury i długotrwałego kryzysu gospodarczego.

Spirala deflacyjna miała miejsce m.in. w czasach Wielkiego Kryzysu w latach trzydziestych XX wieku. Zjawisko to jest charakterystyczne także dla Japonii, stanowiącej symbol długotrwałej walki z deflacją we współczesnej gospodarce – w latach 1993-2013 średnioroczny wzrost cen w Japonii wyniósł zaledwie 0,03%. W listopadzie 1989 r. Bank Japonii zaostrzył politykę monetarną z powodu rosnących

cen nieruchomości i aktywów finansowych. Podwyższenie stopy dyskontowej z poziomu 2,5% do 6% w ciągu zaledwie 15 miesięcy doprowadziło do pęknięcia bańki spekulacyjnej, co skutkowało kryzysem gospodarczym. Pogarszająca się sytuacja skłoniła Bank Japonii do powrotu do ekspansywnej polityki monetarnej – w celu pobudzenia globalnego popytu i wzrostu cen w okresie od lipca 1991 r. do września 1995 r. obniżono stopę referencyjną do zaledwie 0,5%. Od początku 1999 do 2006 r. Bank Japonii prowadził politykę zerowej stopy procentowej (z przerwą od 2000 r. do kwietnia 2001 r.). Powrócił do niej również w październiku 2010 r. Wpływ luzowania ilościowego na gospodarkę Japonii był ograniczony, a głównym efektem tych działań było jedynie zwiększenie rezerw banków komercyjnych (rysunek 2).¹



Rysunek 3. Stopa bezrobocia a CPI w Polsce w okresie 01.2012 - 09.2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na podobny problem w amerykańskiej gospodarce w czasie obecnego kryzysu zwrócił uwagę noblista Paul Krugman. Po pęknięciu bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości dłużnicy zmuszeni zostali do ograniczenia wydatków, a wierzyciele nie uzupełnili niedoboru popytu na rynku – zerowe stopy procentowe okazały się wciąż zbyt wysokie do utrzymania odpowiedniego poziomu konsumpcji, a ich dalsze obniżanie w celu stymulowania akcji kredytowej było niemożliwe ze względu na zerową granicę nominalnych stóp procentowych. Zjawisko to nazywa się tzw. pułapką płynności – nowy pieniądz nie jest wpompowywany w gospodarkę i zwiększa jedynie rezerwy banków. Polityka monetarna przy zerowej granicy nominalnych stóp procentowych przestaje być skuteczna, a operacje otwartego rynku tracą na znaczeniu.² Zdaniem R. Rajana, szefa banku centralnego Indii, z punktu widzenia inwestycji

kapitałowych przedsiębiorstw i poziomu zatrudnienia istnieje niewielka różnica między stopą procentową bliską zeru a stopą procentową wynoszącą np. 2,5%. Zbyt niskie stopy procentowe skłaniają natomiast do podejmowania ryzyka i przyczyniają się do powstawania baniek spekulacyjnych.³

CZY NA PEWNO TO DEFLACJA STANOWI PROBLEM?

Mimo przedstawionych zagrożeń związanych z występowaniem deflacji istnieje szereg opinii, zgodnie z którymi obawy przed deflacją są nieuzasadnione. W warunkach swobody umów między pracownikami a pracodawcami sztywność płac nominalnych w dół nie przyczyniałaby się do spadku zatrudnienia. Po pierwsze, wyższy udział elastycznych składników w wynagrodzeniu, takich jak premie i wynagrodzenie za nadgodziny, umożliwiłby dostosowywa-

nie wysokości płac do rzeczywistego poziomu produktywności pracownika. Po drugie, bez narzucenia przez władze centralne nominalnej płacy minimalnej, ryzyko wykluczenia z rynku pracy osób najmniej zarabiających nie wzrastałoby po pojawieniu się deflacji. Stworzenie obu warunków do obniżenia znaczenia sztywności płac nominalnych w dół zależne jest przede wszystkim od rządów i siły związków zawodowych.⁴ Założenie związku deflacji z bezrobociem weryfikuje także statystyka przedstawiona na rysunku 3 – według danych GUS w sierpniu 2014 stopa bezrobocia zarejestrowanego w Polsce (11,7%) spadła zarówno w ujęciu rocznym (z 13% w sierpniu 2013), jak i miesięcznym (z 11,8% w lipcu 2014).⁵

Ponadto, jeśli koncepcja spirali deflacyjnej byłaby prawdziwa, zaobserwowano by analogiczne zjawisko w przeciwnej sytuacji – spiralę inflacyjną. Konsumenci prze-

konani o przyszłym wzroście cen pozbywaliby się swoich pieniędzy, by kupić za nie jak najwięcej, zanim stracą na wartości. Poza sytuacjami skrajnymi w postaci hiperinflacji, nie obserwuje się takich zachowań na szeroką skalę. Podobnie spirala deflacyjna zachodzić może tylko w warunkach znacznego i długotrwałego spadku cen. W przypadku umiarkowanej deflacji trudno wyobrazić sobie, by Jan Kowalski w nieskończoność odkładał zakup towarów i usług – energii elektrycznej, paliwa do samochodu, pieczywa, czy nowych spodni – tylko dlatego, że stanieją o kilka dziesiątych procent w skali roku. Podejmując decyzję o konsumpcji jakiegoś dobra ludzie kierują się preferencją czasową. Co do zasady, bardziej pożądane jest dobro teraźniejsze niż przyszłe. Gdyby było inaczej, konsumpcja pozostawałaby wiecznie wstrzymana na rzecz akumulacji.⁶ Hans-Hermann Hoppe jako przykład podaje Robinsona Crusoe, który nie zacząłby łowić ryb za pomocą sieci, tylko zbudował trawler, jako że ten jest bardziej efektywny. Jednak Crusoe nie budował trawlera, a łowił ryby, przedkładając mniejszą ilość ryb obecnie nad większą w przyszłości.⁷

Warto także zauważyć, że spadające ceny są normą w niektórych branżach, np. IT. Mimo to rynek technologii rośnie, a płace pracowników w branży są nadal relatywnie wysokie. Jan Kowalski może zastanawiać się, czy kupić komputer dziś, czy wstrzymać się rok i zapłacić za niego dwa razy mniej lub w tej

samej cenie nabyć sprzęt dwa razy lepszy. Bez względu na to, prędzej czy później komputer zostanie zakupiony, bo jest niemal niezbędny do funkcjonowania w społeczeństwie informacyjnym.

Kwestią dyskusyjną pozostaje istotność zerowej granicy nominalnych stóp procentowych. Podważył ją m.in. późniejszy polski minister finansów Jacek Rostowski, gdy pracował jako członek Rady Fundacji CASE. Jego zdaniem istnieje możliwość ujemnego oprocentowania kredytów i depozytów – bank pobierałby opłatę za przechowywanie pieniędzy, a wypłacał wynagrodzenie kredytobiorcy za ich pożyczanie. Warunkiem jest, by wynagrodzenie było niższe od opłaty, a opłata niższa niż koszty przechowywania pieniędzy poza bankiem. Ujemne oprocentowanie możliwe jest również w przypadku obligacji – przy wykupie otrzymywano by mniej pieniędzy niż przy kupnie.⁸ Takie przypadki mają miejsce w rzeczywistości – w 2012 r. Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej sprzedał ujemnie oprocentowane obligacje za 1,5 mld euro. Inwestorzy gotowi byli ponieść nominalną stratę w zamian za bezpieczeństwo inwestycji.⁹

Według teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej, kryzysy ekonomiczne i towarzysząca im deflacja to następstwa nadmiernej ekspansji kredytowej. W okresie boomu ma miejsce kumulacja błędnych inwestycji wywołanych złudzeniem, że wzrosła ilość oszczędności, które można przeznaczyć na inwestycje.

Kryzys i spadki cen to w rzeczywistości akt oczyszczenia gospodarki ze złych inwestycji i zakończenie marnotrawstwa – powrót konsumpcji i inwestycji do proporcji sprzed boomu, a zatem do naturalnego stanu.¹⁰ Skutki wyhamowania inflacji mogą być bolesne dla poszczególnych podmiotów gospodarczych, które – świadomie lub nie – zwiększały swoje przychody za jej sprawą. Jest to koszt konieczny do poniesienia przy rezygnacji ze wzrostu monetarnego i finansowanych z niego rządowych inwestycji, które faworyzują wybrane przez rząd branże i grupy zawodowe. Na rządowych inwestycjach korzystają bowiem ci, którym zostają one zlecone. Dzieje się to jednak kosztem ludzi, których działalność dostosowana jest do potrzeb rynku i którzy dostaną nowe pieniądze dopiero, gdy ceny zdążą wzrosnąć. Fizyczną miarą kosztu poniesionego za inwestycje rządowe finansowane ze zwiększonej podaży pieniądza są towary i usługi, z których konsumenci zmuszeni są zrezygnować w wyniku wzrostu cen.¹¹ Wnosząc nowe pieniądze w obieg, władze dokonują redystrybucji bogactwa według własnego uznania, a niemożliwym jest sprawdzenie, czy owo uznanie jest słuszne.¹²

Część ekonomistów zwraca także uwagę, że deflacja może skutkować niższymi wpływami do budżetu z tytułu podatku VAT. W praktyce jednak obniżeniu powinny ulec także nominalne wydatki rządu. Ponadto analizując zmiany cen w gospodarce należy pamiętać, że wskaź-

nik CPI tworzony jest na bazie koszyka dóbr, z którego część towarów może drożeć, a część tanieć. W Polsce do spadku CPI w drugiej połowie 2014 r. przyczyniły się przede wszystkim malejące ceny żywności oraz paliw. Inflacja bazowa (po wyłączeniu cen żywności i paliw) wyniosła w sierpniu 2014 r. 0,5% powyżej zera.¹³ Biorąc pod uwagę obecną sytuację geopolityczną (embargo Rosji na część polskich produktów, niższe ceny paliw na rynkach światowych związane głównie z wydobyciem ropy ze złóż łupkowych) malejące ceny są problemem wynikającym nie tylko z zachowań konsumentów na polskim rynku, ale także działaniami politycznymi oraz wydarzeniami niezależnymi od polskiej polityki gospodarczej.

PODSUMOWANIE

Z całą pewnością w gospodarce opartej na inflacji, do której przywykliśmy przez ostatnie dziesięciolecie, deflacja niesie ze sobą wiele niewiadomych. Jednak nadużyciem jest twierdzenie, że deflacja równa się recesji. Jest ona jedynie oznaką tego, co dzieje się w gospodarce i może mieć różne przyczyny. Główne czynniki mogące wywołać deflację to mniejszy przyrost ilości pieniądza w stosunku do wzrostu produkcji, spadek popytu, ale również wzrost produktywności. Ten ostatni umożliwia społeczeństwu realny rozwój, a zatem deflacja powstająca w jego wyniku nie ma charakteru niepożądanego. Nie należy zatem walczyć z deflacją jako zjawiskiem, ale zwrócić uwagę na jej przyczynę i - je-

śli spadek cen wywołany jest przez negatywne zmiany w gospodarce - przeciwdziałać im.

PRZYPISY

- 1 Ciżkowicz M., Zmiany w strategii Banku Japonii w 2012 r., NBP, Warszawa 2012, s. 4-7.
- 2 Krugman P., Zakończcie ten kryzys, Helion, Warszawa 2013, s. 39-42.
- 3 Rajan R., Linie uskoku, Kurhaus Publishing, Warszawa 2012, s. 281.
- 4 Błaszczak P., Stabilność cen – sposoby definicji oraz wyzwania dla polityki pieniężnej, NBP, Warszawa 2010, s. 30-36.
- 5 GUS, Miesięczna informacja o bezrobociu rejestrowanym w Polsce – sierpień 2014, <http://stat.gov.pl>, [dostęp: 25.11.2014].
- 6 Mises L., Human Action: A Treatise on Economics, Fox & Wilkes, San Francisco 1996, s. 483-490.
- 7 Hoppe H., Democracy - The God That Failed, Transactions Publishers, New Brunswick 2007, s. 1-8.
- 8 Rostowski J., 5 mitów o deflacji, CASE, Warszawa 2003.
- 9 PAP, EFSF sprzedał po raz pierwszy obligacje o ujemnym oprocentowaniu, <http://biznes.pap.pl/pl/news/search/info/11845294,efsf-sprzedal-po-raz-pierwszy-obligacje-o-ujemnym-oprocentowaniu> [dostęp 27.11.2014].
- 10 Rothbard M., Wielki kryzys w Ameryce, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2010, s. 1-14.
- 11 Friedman M., Intrygujący pieniądz, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1994, s. 217-234.
- 12 Rothbard M., What Has Government Done To Our Money, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2005, s. 52-57.
- 13 NBP, Inflacja bazowa, <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bazowa/bazowa.htm> [dostęp: 01.12.2014].

WSZYSTKIE RĘCE NA POKŁAD

czyli o roli państwa w rozwoju azjatyckich tygrysów



ADAM LUBIŃSKI
adam.lubinski@op.pl

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia
rok II, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Dawid Piątek

Zdaniem wielu specjalistów jesteśmy obecnie świadkami przesuwania się gospodarczego centrum świata z Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych do regionu Azji i Pacyfiku. Kluczową rolę w tym procesie odgrywają Chiny, ale równie duże znaczenie ma dynamiczny rozwój grupy państw nazywanej azjatyckimi tygrysami – Korei Południowej, Singapuru oraz powiązanych administracyjnie i politycznie z Chinami, Tajwanu i Hongkongu. Mało kto zdaje sobie jednak sprawę, jak wyglądała droga do imponującego wzrostu tych gospodarek.

Jest wielce prawdopodobne, że dziadkowie i pradziadkowie dzisiejszych prezesów koreańskiego Samsunga czy LG mogli być analfabetami. W Singapurze, w którym według raportu Boston Consulting Group żyje dziś największy odsetek milionerów (17,1% populacji¹), w 1959 roku co czwarty obywatel żył w slumsach. Hongkong, w którego krajobrazie dominują drapacze chmur, był kiedyś kolorową, pełną rikszy i dzonków wioską rybacką. Wielkim problemem Tajwanu była z kolei gospodarka całkowicie pozbawiona bogactw

naturalnych i podstawowych surowców. Wspólnym mianownikiem dla każdego z tych państw jest fakt, iż znaleziono w nich receptę na zerwanie ze zjawiskiem ubóstwa oraz błyskawiczny i długotrwały wzrost gospodarczy. Dużą rolę w tym skoku cywilizacyjnym odgrywał aparat państwa i pojedynczy wizjonerzy, którzy z roku na rok wraz z rosnącym zdziwieniem specjalistów przełamywali kolejne bariery utrudniające rozwój.

KOREA POŁUDNIOWA – ŻYCIE W NIEBEZPIECZ- NYM SĄSIEDZTWIE

Bieda i zacofanie Korei Południowej miały swoje podłoże w tragicznej historii tego kraju. W latach 1910-1945 Półwysep Koreański był okupowany przez Japończyków. Po II Wojnie Światowej w wyniku powstania dwóch zwaśnionych państw koreańskich, będących w strefie wpływów Stanów Zjednoczonych i ZSRR, doszło do wybuchu krwawej wojny, trwającej od 1950 do 1953 roku. Do lat sześćdziesiątych kraj ten należał do najbiedniejszych w regionie, a jego gospodarka oparta była na nieefektywnym rolnictwie. Trudna historia nie

była jednak barierą nie do pokonania. Od 1970 roku do czasu wybuchu azjatyckiego kryzysu finansowego w 1997 roku PKB Korei Południowej wzrósł prawie 60-krotnie, z 8,9 mld do 532,2 mld USD (w cenach bieżących). Średnie tempo wzrostu PKB w latach 1971-1997 wyniosło 8,9%.² Liczby te doskonale obrazują dynamiczną drogę do bogactwa pokonaną przez Koreańczyków w drugiej połowie XX wieku.

Jednym z głównych twórców koreańskiego cudu gospodarczego jest niewątpliwie Park Chung Hee, rządzący Koreą Południową w latach 1961-1979 (przywództwo objął w wyniku zamachu stanu w dniu 16 maja 1961 roku). Przyczynił się on do podpisania traktatu normalizującego stosunki między Koreą Południową a Japonią, co wspólnie ze sprawnymi reformami gospodarczymi stało się podłożem dla dynamicznego rozwoju kraju. Specyfika polityki gospodarczej Korei polegała na łączeniu elementów liberalizmu z interwencjonizmem państwowym. Przy autorytarnych rządach przyniosło to niespodziewany efekt. Model zapoczątkowany przez Park Chung Hee kontynuowany był przez kolejne rządy, w rezultacie zapewniając gospodarce dodatkową stabilizację.

Filarem dynamicznego rozwoju przemysłu – podstawy koreańskiej gospodarki, była polityka substytucji importu (polegała na zastąpieniu importowanych dóbr konsumpcyjnych produktami wytwarzanymi w kraju, nawet większym kosztem).

W pierwszej fazie, przypadającej na lata sześćdziesiąte XX w. skupiono się na substytucji importu dóbr pracochłonnych, a w latach siedemdziesiątych na skutkach ożywionych kontaktów ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią, dóbr kapitałochłonnych. Realizacja drugiego etapu była możliwa m.in. dzięki rozpowszechnieniu i wspieraniu przez koreańskie władze tworzenia joint venture ze spółkami z tych krajów. Sytuacja ta pozwoliła na zakup niezbędnych licencji przez firmy koreańskie, a także imitację i upowszechnianie się technologii będących w posiadaniu przedsiębiorstw zagranicznych. Poprzez stosowanie skutecznych instrumentów pozataryfowych, takich jak skomplikowane procedury przywozu towarów, wysokie wymogi fitosanitarne czy opóźnianie wydawania licencji i zezwoleń, rząd był w stanie chronić rynek krajowy przed importem dóbr z zagranicy. Istotne znaczenie miało również stosowanie wysokich barier celnych, które zaczęto sukcesywnie obniżać dopiero gdy Korea Południowa przystąpiła do WTO (1 stycznia 1995 roku). Wyjątkiem od wskazanych restrykcji był import surowców oraz potrzebnych maszyn i półproduktów. Chciano w ten sposób zbudować potencjał produkcyjny gotowy przejąć wiodącą rolę we wzroście gospodarczym w późniejszym okresie. Tak sprytnie prowadzona polityka handlu zagranicznego pozwoliła koreańskiemu przedsiębiorstwu jednocześnie umacniać swą

pozycję na rynku wewnętrznym, rozwijać technologię produkcji oraz zaspokajać rosnący popyt krajowy. Dowodem sukcesu tej polityki może być stopa wzrostu PKB w 1973 czy 1976 roku, wynosząca odpowiednio 14,8% i 13,5% w skali roku.³

Gdy z końcem lat siedemdziesiątych dynamika wzrostu PKB zaczęła spadać, prawidłowo odczytano to jako nasycenie rynku wewnętrznego. W tej sytuacji koniecznym stało się wspieranie i promocja eksportu. Wiązało się to m.in. z powstaniem i wzrostem znaczenia „chaeboli” – dużych konglomeratów opartych o powiązania rodzinne, które stały się narzędziem uprawiania polityki gospodarczej przez koreańskie władze. Uznano, że znacznie łatwiej kierować gospodarką wspierając kilka dużych koncernów, niż kilkaset lub kilka tysięcy niewielkich przedsiębiorstw. Wysokie ulgi podatkowe, zwolnienia z opłat celnych za dobra pośrednie, preferencyjne kredyty na import surowców i inwestycje proeksportowe – te działania miały pomóc w ekspansji na zagraniczne rynki. O sukcesie zaimplementowanej polityki świadczą liczby. Całkowita wartość eksportu Korei Południowej wzrosła w latach 1980-1999 z 17,5 mld do 143,7 mld USD.⁴ Poza skutecznym systemem zarządzania gospodarką, istotną rolę w sukcesie Korei Południowej odegrały narodowe cechy jej mieszkańców. Chęć ciągłego doskonalenia i nauki, pracowitość, poświęcenie oraz silne przywiązanie do państwa

również zdecydowały o podwro-
żeniu tego kraju na arenie
międzynarodowej.

SINGAPUR – MIASTO LWA, MIASTO-PAŃ- STWO, MIASTO-RAJ

Początki współczesnego
państwa Singapur sięgają
końca lat 50. XX wieku, kie-
dy niewielka (licząca nieco
ponad 716 km², czyli tro-
chę więcej niż wynosi po-
wierzchnia Warszawy) wyspa
uzyskała od Brytyjczyków
wewnętrzną autonomię.
Wraz z uzyskaniem politycz-

Kuan Yew, rządzący w latach
1959-1990. Stwierdził on, że
kluczem do rozwoju kraju bę-
dzie rozbudowa przemysłu.
Należało jednak wybrać inną
drogę niż Korea Południo-
wa, ponieważ ze względu na
małą liczbę mieszkańców
Singapuru (niespełna 2 mln)
polityka substytucji impor-
tu nie powiodłaby się (brak
korzyści skali). Decydenci
postanowili, że najlepszym
rozwiązaniem będzie przy-
ciągnięcie do kraju dużych,
międzynarodowych korp-
racji tak, aby z jednej stro-
ny zapewnić mieszkańcom

zmu było kluczem do wszyst-
kich działań podejmowanych
przez rząd. Jeżeli sektor pry-
watny w dostateczny sposób
radzi sobie z zaspokajaniem
danych potrzeb – państwo w
najmniejszym stopniu nie in-
geruje w jego poczynania. W
przecíwnym wypadku rząd
nie obawia się interwenio-
wać.

Jednym z największych
problemów młodego państwa
było zapewnienie obywatel-
lom dostępu do budownic-
twa mieszkaniowego. Straty
poniesione podczas II Woj-
ny Światowej, a także nie-

Wybrane wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego azjatyckich tygrysów

Kraj	Liczba ludności (mln)	Powierzchnia (km ²)	PKB (PSN, 2013 r.)	PKB per capita (PSN, 2013 r.)	Ranking HDI 2014 (miejsce i wynik)
Korea Południowa	50,424	100210	1,697 mld \$	33,791 tys. \$	15. - 0,891
Singapur	5,47	716	425 mld \$	78,762 tys. \$	9. - 0,901
Tajwan	23,434	36193	971 mld \$	41,539 tys. \$	22. - 0,882*
Hongkong	7,235	1104	383 mld \$	52,984 tys. \$	15. - 0,891

* Tajwan jest oficjalnie nieuznawany przez ONZ, mimo to obliczono waleń HDI dla tego kraju.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MFW.

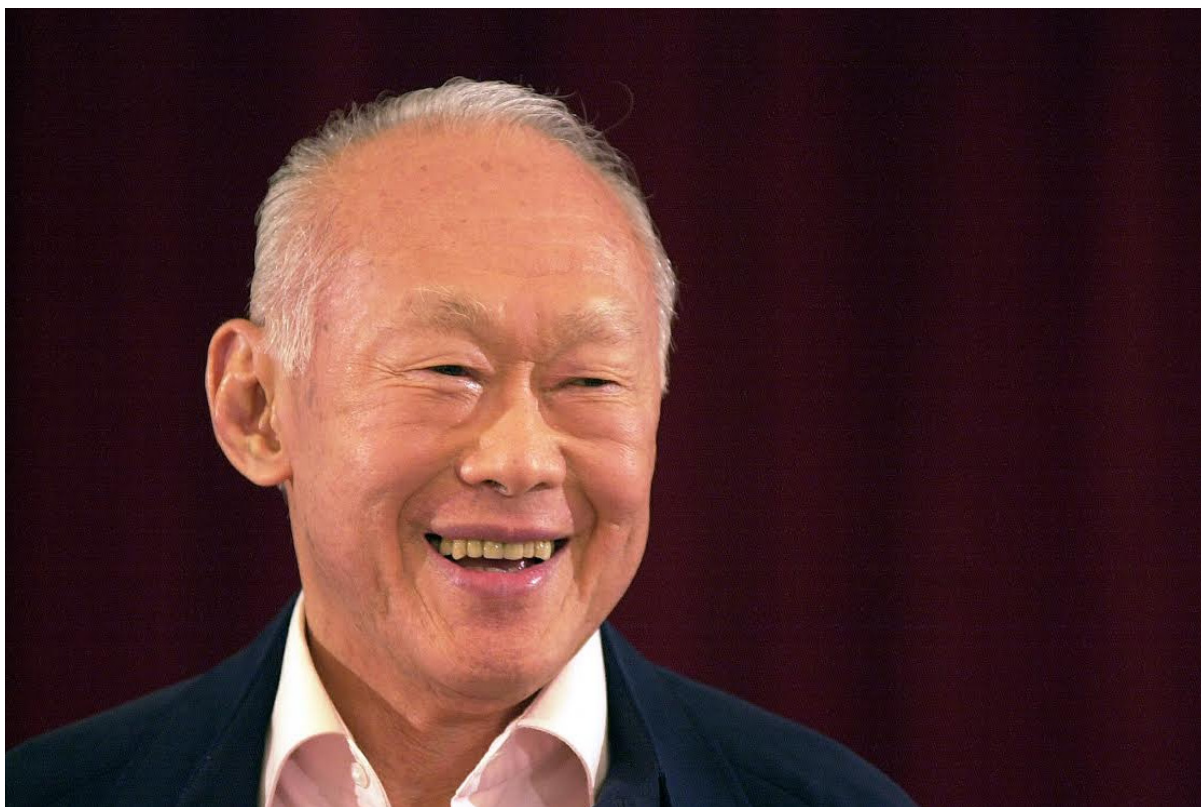
nej niezależności pojawiły
się problemy natury ekono-
micznej. Wyspę zamierzało
opuścić wojsko brytyjskie,
którego baza zatrudniała
około 40 tys. mieszkańców.
Rosło bezrobocie, a dodatko-
wo pojawiły się problemy z
zaopatrzeniem w wodę oraz
podstawowe surowce.⁵ Co
więcej, Singapur został wy-
kluczony z Federacji Malesji
ze względu na silne napięcia
pomiędzy Malajami, a jego
chińskimi mieszkańcami.
Państwo całkowicie pozba-
wione własnego przemysłu
stało na skraju ekonomicz-
nej katastrofy.

W krytycznym momen-
cie wszelkie decyzje i całą
odpowiedzialność przejął na
siebie premier Singapuru Lee

Singapuru miejsca pracy z
perspektywą wzrostu płac
i awansu zawodowego, a z
drugiej rozwinąć krajową
produkcję i sektor finansowy.
Oceniono, że tylko państwa
charakteryzujące się najwyż-
szą jakością infrastruktury
i administracji publicznej
leżą w sferze zainteresowań
przedsiębiorstw międzyna-
rodowych. Postawiono więc
na budowę pozytywnego
wizerunku i jak możemy się
dziś przekonać, odniesiono w
tym aspekcie sukces.

Rozwiązania gospodarcze
przyjęte w Singapurze moż-
emy określić jako udane połą-
czenie elementów socjalizmu
z mechanizmem rynkowym.
Wyważenie wolnego rynku i
państwowego interwencjoni-

przystosowanie konstrukcji
mieszkań do skrajnie ograni-
czonej powierzchni budowla-
nej spowodowały, że jeszcze
w 1966 roku około 300 tys.
osób zamieszkiwało slumsy
bez dostępu do sanitariatów,
a kolejne 250 tys. żyło na
zalepcach sklepików, które
prowadziło.⁶ Rząd Singapuru
słusznie uznał ten stan za
nieakceptowalny i 1 lutego
1960 roku powołano Housing
and Development Board
(HDB), państwową agencję
odpowiedzialną za budow-
nictwo socjalne. W 1966 roku
zapotrzebowanie na mieszk-
kania w Singapurze szacowa-
no na ok. 147 tys. lokali. Rząd
postanowił zaspokoić popyt
proponując Singapurczykom
spłatę zakupionych mieszkań



Pierwszy premier i twórca potęgi Singapuru - Lee Kuan Yew (1923-2015)

państwowych w specjalnie dostosowanym do warunków finansowych systemie ratalnym.⁷ Rozwiązanie to oparte było na modelu zastosowanym wcześniej w Wielkiej Brytanii, gdzie slumsy z przedmieść postanowiono zastąpić tanim, lecz nowoczesnym budownictwem. Jednocześnie władze Singapuru zachęcały obywateli do wykupywania mieszkań na własność, ponieważ zauważono, że ludzie zdecydowanie bardziej dbają o mieszkania własnościowe. Pomoc rządu okazała się niezwykle skuteczna – dziś ponad 85% obywateli wynajmuje lub posiada mieszkania wybudowane przez państwo.⁸

Innym problemem było zapewnienie dostępu do profesjonalnej opieki medycznej każdemu obywatelowi Singapuru. U początków państwowości tej niewielkiej wyspy mało kogo było stać

na wysokiej jakości usługi medyczne. W celu rozwiązania tego problemu utworzono subkonto w ramach obowiązkowego funduszu Central Provident Fund, w którym każdy obywatel lub osoba pracująca na terenie Singapuru oszczędza pewną część swojej pensji na poczet przyszłej emerytury, opieki medycznej oraz funduszu mieszkaniowego (m.in. dla tego mieszkańców Singapuru stać było na wykup państwowych mieszkań).⁹ Wprowadzenie częściowo płatnych usług medycznych pozwoliło na jednoczesne ograniczenie marnotrawstwa środków oraz rozwój singapurskiego systemu opieki zdrowotnej. Miarą sukcesu tego systemu może być wskaźnik śmiertelności niemowląt, który spadł z poziomu 35,5 na 1000 żywych urodzeń w 1960 roku, do 2,2 w 2013 roku.¹⁰

Wartym odnotowania jest

fakt, że w dużej części gałęzi gospodarki, takich jak przemysł wytwórczy, telekomunikacja czy przemysł ciężki, przeważają przedsiębiorstwa państwowe. Rząd za pośrednictwem Temasek Holdings – państwowego funduszu, założonego w 1974 roku, kontroluje przedsiębiorstwa takie jak Singapore Airlines czy Development Bank of Singapore. Mimo to Heritage Foundation oceniła, że gospodarka Singapuru jest 2. najbardziej wolnorynkową na świecie, a wydatki rządu kształtują się na poziomie 17% PKB.¹¹ Na tak wysoką pozycję w tym prestiżowym rankingu składa się wiele czynników. Poza niskimi wydatkami państwa są to m.in. niskie podatki (całkowity dochód państwa z podatków stanowi 13,8% PKB Singapuru¹²), brak korupcji (7. miejsce na świecie według Indeksu Percepcji Korupcji

Transparency International w 2014 roku¹³), a także efektywność regulacji (założenie firmy zajmuje tylko 3 dni¹⁴).

Wspieranie przedsiębiorczości, zaspokajanie potrzeb mieszkańców oraz utrzymywanie infrastruktury w doskonałym stanie sprawia, że Singapur nazywany jest czasem „wyspą zamożności”. Tym bardziej zaskakującym jest fakt, że w tym docenianym przez międzynarodowe organizacje, jednym z najlepiej rozwiniętych i najzamożniejszych państw świata (3. miejsce na świecie pod względem wysokości PKB per capita, według parytetu siły nabywczej¹⁵), za publiczne żucie gumy czy akty wandalizmu stosuje się karę chłosty, co szokuje przywódców państw zachodnich. Takie prawo wpisuje się jednak w azjatycką kulturę (wciąż niezrozumiałą dla zachodniego społeczeństwa), a dla samych obywateli Singapuru najważniejszą kwestią pozostaje wysoki standard życia w ich ojczyźnie.

TAJWAŃSKI CUD GOSPODARCZY

Niepodległość Tajwanu uznawana jest dziś na świecie tylko przez kilkanaście małych i ekonomicznie słabo rozwiniętych państw. Sytuacja ta ma swoją genezę w historii Chin. W wyniku wojny domowej w Chinach kontynentalnych władzę przejęła i do dziś utrzymuje Partia Komunistyczna. Dawna władza reprezentowana przez Kuomintang ewakuowała się wraz ze swoimi zwolennikami na wyspę Tajwan, gdzie do dziś utrzymuje swoją narrację o ciągłości Republiki

Chińskiej. Społeczność międzynarodowa (w tym Polska) w stosunkach z Tajwanem i Chińską Republiką Ludową stosuje formułę, w myśl której istnieją tylko jedne Chiny, których reprezentantem jest rząd ChRL. Mimo to współpraca gospodarcza pomiędzy Tajwanem a resztą świata rozwija się bardzo dynamicznie, głównie ze względu na wysoki stopień rozwoju i atrakcyjność tej gospodarki.

Na początku lat 50. XX wieku na Tajwanie domino wało mało efektywne rolnictwo (wyspa zapewniała dostawę żywności do Japonii), którego udział w PKB wynosił 32,2%.¹⁶ Przemysł skoncentrowany był w mało wydajnych i pracochłonnych branżach. Ewakuacja Kuomintangu z kontynentu spowodowała poważne problemy z gospodarką żywnościową regionu i zmusiła władze Tajwanu do zmierzania się z restrukturyzacją i modernizacją rolnictwa. Zerwano z feudalnymi pozostałościami i pozwolono na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze rolniczym. Kolejnym krokiem podjętym przez decydentów było wprowadzenie mechanizmów rynkowych, w szczególności w branżach związanych z przemysłem. Udział własności państwowej w przemyśle spadł z około 60% w latach 50. do 15% w latach 90. XX wieku.¹⁷ Po ustabilizowaniu gospodarki, co z czasem przyniosło także wzrost płac, następowało przenoszenie pracochłonnych gałęzi przemysłu do otaczających krajów, w szczególności do Chin. Tajwańskie przedsiębiorstwa zaczęły specjalizować się w

wytwarzaniu dóbr kapitałochłonnych, których produkcja tworzy zdecydowanie większą wartość dodaną.

Najistotniejszym czynnikiem rozwoju tajwańskiej gospodarki był i nadal pozostaje handel zagraniczny. W warunkach braku dostępu do zasobów naturalnych import pozwala zaspokoić rosnący popyt wewnętrzny na surowce i półprodukty. Z drugiej strony eksport stanowi najważniejszy bodziec dla specjalizacji przedsiębiorstw produkcyjnych, których wzrost zaawansowania technologicznego jest bazą do dalszego, dynamicznego wzrostu dochodów społeczeństwa.

Innym czynnikiem wzrostu gospodarczego jest wysoki i stale rosnący poziom kwalifikacji kapitału ludzkiego. Szczególny nacisk kładzie się na studia z dziedziny nauk technicznych. Poza wzrostem samych nakładów na edukację władze zachęcają także najlepiej wykształconych i zdolnych mieszkańców Chin kontynentalnych do emigracji na wyspę, poprzez zapewnienie im dogodnych warunków pracy. Głównym miejscem docelowym rosnącej podaży wykwalifikowanej siły roboczej mają być najbardziej zaawansowane przedsiębiorstwa z branży elektronicznej.

Pomimo bardzo trudnej sytuacji międzynarodowej i rosnącej izolacji będącej konsekwencją wzrostu znaczenia Chin na świecie, Tajwan z państwa zacofanego przeobraził się w uprzemysłowaną i rozwiniętą gospodarkę. W interesie władz Tajwanu leży unormowanie stosunków z Chinami – naj-

większym odbiorcą eksportu tego kraju. Zintensyfikowanie kontaktów ekonomicznych przedsiębiorców z obu stron Cieśniny Tajwańskiej stanowi główną część programu większości liczących się tajwańskich partii politycznych.

HONG KONG – OAZA WOLNEGO RYNKU

Od 1995 roku, w którym Heritage Foundation zaczęła prowadzić swój słynny Wskaźnik Wolności Gospodarczej (Index of Economic Freedom), Hong Kong nieprzerwanie zajmuje 1. miejsce. Potwierdza tym samym powszechną na całym świecie opinię o byciu najbardziej wolnorynkową i kapitalistyczną gospodarką. Zawdzięcza to wysokiemu stopniowi otwartości rynku, na którą składa się niskie i sprzyjające konkurencji opodatkowanie, zasadniczy brak interwencji rządowych, wysoka swoboda przepływu kapitału i usług, a także transparentne prawo i regulacje.¹⁸

Za cudem rozwoju tej gospodarki stoi niewątpliwie Sir John James Cowperthwaite, który w latach 1961-1971 pełnił funkcję sekretarza ds. finansów w administracji Hong Kongu. O znaczeniu jego pracy świadczą słowa laureata Nagrody Nobla z 1976 roku, Milтона Friedmana, który spuściznę Cowperthwaite'a opisywał tymi słowami: „Porównajmy Wielką Brytanię – miejsce narodzin Rewolucji Przemysłowej, dziewiętnastowieczną potęgę gospodarczą, „imperium nad którym Słońce nie zachodzi” z Hong Kongiem, zatłoczonym skrawkiem lądu,

bez żadnych bogactw naturalnych, poza dużym portem. A jednak obywatele tego zatłoczonego skrawka lądu, w zaledwie cztery dekady osiągnęli poziom dochodów o jedną trzecią wyższy niż mieszkańcy ich byłej ojczyzny”.¹⁹

Polityka Cowperthwaite'a oparta była na zaufaniu do mechanizmów wolnorynkowych i nieograniczonej wierze w suwerenne decyzje przedsiębiorców. Podczas swojej pracy odmawiał gromadzenia i przetwarzania danych statystycznych oraz ekonomicznych wskaźników, ponieważ obawiał się, że będą one błędnie rozumiane i wykorzystywane przez urzędników.²⁰ Sir Cowperthwaite przekonany był, że w długim okresie błędne decyzje przedsiębiorców oparte na ich prywatnym osądzie będą o wiele mniej szkodliwe niż decyzje rządowe, których niepożądane skutki są trudniejsze do opanowania.²¹

Dzisiejszy Hongkong, poza wolnością gospodarczą, jest niezmienny również w innym wymiarze – w wysokim stopniu jest ekonomicznie powiązany z Chinami. W latach 70. XX wieku stanowił przykład dla powoli reformującej się gospodarki chińskiej. W 1997 roku został zwrócony Państwu Środka przez Wielką Brytanię, jednakże nadal zachowuje daleko idącą autonomię, w myśl zasady „jeden kraj, dwa systemy”. Niezależność Hongkongu w ramach Specjalnego Regionu Administracyjnego jest tak istotna, że wartość jego wymiany handlowej z pozostałymi krajami jest liczona oddzielnie od Chin. Nie zmienia to faktu, że te dwa

terytoria są najważniejszymi partnerami handlowymi. Aż 57,7% wartości eksportu z Hongkongu trafia do Chin, a 45,5% importu do Hongkongu pochodzi z Państwa Środka.²² Olbrzymie korzyści dla mieszkańców tej byłej brytyjskiej kolonii przynoszą wizyty chińskich sąsiadów (spoza strefy autonomii), których przyciąga handel nieograniczony taryfami celnymi oraz bogata oferta turystyczna Hongkongu.

Niepokoí fakt, że coraz częściej dochodzą do opinii międzynarodowej doniesienia o łamaniu praw człowieka w Hongkongu oraz ograniczaniu obiecaną autonomii. Wydarzenia takie jak protesty studentów z września 2014 roku pokazują, jak delikatne są przyjacielskie stosunki na linii Hongkong – Pekin. To zaś stanowi poważne zagrożenie dla pokoju, a co za tym idzie kontynuacji pielęgnowania spuścizny Sir Johna Jamesa Cowperthwaite'a będącej fundamentem dobrobytu ponad 7 milionów mieszkańców „Pachnącego Portu”.

PODSUMOWANIE

Mimo najważniejszego podobieństwa jakim jest dynamiczny i długotrwały rozwój gospodarczy w ostatnich kilkudziesięciu latach azjatyckie tygrysy różnią się między sobą tak, jak różnorodna jest Azja. Polityka leseferizmu z Hongkongu jest skrajnie przeciwna stosowanym w Singapurze rozwiązaniom niemalże socjalistycznym. Dla Europejczyków, którzy często nie do końca rozumieją czym są tzw. „azjatyckie wartości”, wyłania się z historii tych państw zasadni-

czo jedna lekcja. Wszystkie gospodarki dalece różnią się od siebie, dlatego żadne rozwiązania nie powinny być powielane. Najważniejszą cechą rządzących powinna być jednak cierpliwość, która prowadzi do stworzenia przemysłanego, opartego na przesłankach empirycznych modelu rozwoju państwa.

PRZYPISY

1 Boston Consulting Group, Global Wealth 2012: The Battle to Regain Strength, Boston 2012, s. 9.

2 ONZ, United Nations Statistics Division, <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp> [dostęp: 12.11.2014].

3 Ibidem.

4 World Trade Organisation, <https://www.wto.org/> [dostęp: 12.11.2014].

5 Ministry of Trade and Industry Singapore, <http://www.mti.gov.sg/MTIInsights/Pages/1965-%E2%80%931978.aspx> [dostęp: 14.11.2014].

6 Yuen B., Squatters No More: Singapore Social Housing, Singapore 2005, s. 6.

7 Ibidem, s. 7.

8 Ibidem, s. 3.

9 Piński A., Zakazane bogactwo, Wydawnictwo Penelopa, Warszawa 2013, s. 54.

10 ONZ, Group for Child Mortality Estimation, www.childmortality.org [dostęp: 20.11.2014].

11 Heritage Foundation, Index of Economic Freedom 2014, Washington 2014, s. 388.

12 Ibidem, s. 388.

13 Transparency International, Corruption Perceptions Index 2014, Berlin 2014.

14 Heritage Foundation, Index of..., op.cit., s. 388.

15 IMF, World Economic Outlook Database 2014, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx> [dostęp: 25.11.2014].

16 Starzyk K., Zagraniczne inwestycje

bezpośrednie w gospodarkach Azji i Pacyfiku, Warszawa 2001, s. 119.

Ibidem, s. 120.

17 Heritage Foundation, Index of..., op.cit., s. 234.

18 Reed L.W., The Man Behind the Hong Kong Miracle, The Freeman, Atlanta 2014.

19 Ibidem.

20 Hong Kong Legislative Council, Official Report of Proceedings, Hong Kong 1966, str. 216.

21 World Bank, World Integrated Trade Solution, <http://wits.worldbank.org/> [dostęp: 04.12.2014].

Challenger ukazuje się także w wersji elektronicznej!

Zobacz na:

challenger.org.pl

Frank nie chce tonąć przywiązany do euro



WOJCIECH ŚWIDER

wojtekswider92@wp.pl

Wydział Ekonomii,
kierunek Finanse
i Rachunkowość,
I rok, II stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Eryk Łon

Szwajcaria jest krajem słynącym z sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Obfitość dóbr kapitałowych czyni Szwajcarów wydajnymi pracownikami, co objawia się między innymi w produkcji wysoko zaawansowanych technologicznie dóbr. Pacyfistyczna postawa na arenie międzynarodowej, pełnienie przez wiele dekad roli centrum finansowego Europy i wysoka wolność gospodarcza czyni Szwajcarię jednym z najbogatszych krajów świata.

Kluczową rolę w jej gospodarce pełni eksport – stanowił on aż 52% PKB w 2013 roku.¹ Eksporterzy są więc bardzo liczną i przez to wpływową grupą społeczną, nie dziwi więc fakt, iż Narodowy Bank Szwajcarii (SNB), w swojej polityce monetarnej, zarezerwował ważne miejsce dla polityki kursowej. Głównym partnerem handlowym są kraje strefy euro, w naturalny więc sposób kurs EUR/CHF znajduje się w centrum zainteresowania decydentów banku.

Frank szwajcarski, obok jena japońskiego uważany jest przez inwestorów za walutę typu „safe heaven”, czyli wartą zakupu w czasie międzynarodowych zawirowań, takich jak konflikty zbrojne, konflikty gospodarcze czy giełdowe krachy. W

czasie kryzysu finansowego w 2007/2008 roku, można było obserwować taką właśnie zależność. Zwiększony popyt na franka prowadził do znacznej aprecjacji jego kursu.

Na załączonym wykresie 1 przedstawiono kurs euro w stosunku do franka szwajcarskiego na przestrzeni ostatnich 16 lat. Klarownie widać jak wspomniany globalny kryzys finansowy wpłynął na notowania pary, w odpowiedzi na co SNB we wrześniu 2011 roku ogłosił, że będzie bronił kursu franka w stosunku do euro na poziomie 1,2 odpowiednio interweniując.² Po kilku latach sprzedawania franków za euro bank centralny poddał się siłom rynkowym, co widać po prawej stronie wykresu. Sytuacja ta, jej prawdopodobne przyczyny i konsekwencje, zostanie opisana w dalszej części tekstu.

GOŁĘBIA POSTAWA EUROPEJSKIEGO BANKU CENTRALNEGO

Kurs franka w zaistniałej sytuacji należy porównywać do euro, które w roku 2013 i w pierwszej części 2014 roku pozostawało relatywnie silne. Szczególnie na głównej parze EUR/USD modne było granie „shortów” na osłabienie wspólnej waluty. Niedźwiedzie rekomendacje banków inwestycyjnych nie ustawały, a kurs pary cią-



Rysunek 1. Notowania pary EUR/CHF z opisem kluczowych momentów dla notowań pary

Źródło: <http://cfa.is/1HlvOOs>

gle rósł. W tym czasie, prezes Europejskiego Banku Centralnego – Mario Draghi również od czasu do czasu zwracał uwagę, że kurs euro nie jest bezpośrednim celem polityki ECB, ale w zaistniałej sytuacji ogranicza on presję inflacyjną, która pozostawała znacznie poniżej celu ECB. Draghi chętnie widziałby wtedy nieco słabsze euro, które pomogłoby zrealizować cel ECB – inflację blisko, ale poniżej 2% w średnim okresie. W kwietniu 2014 r. prezes powiedział dziennikarzom, że dalsza aprecjacja euro uruchomi monetarną stymulację ze strony wspólnego banku.³ Była to bardzo zdecydowana interwencja słowna, euro jednak po chwilowym szoku, zignorowało słowa szefa ECB.

Relatywna siła euro na szerokim rynku, nie wywie-

rała dużej presji na działania SNB. Dopiero gdy w maju na konferencji ECB Mario Draghi zapowiedział możliwość zdecydowanych działań w odpowiedzi na niską presję inflacyjną, długo oczekiwana deprecjacja euro mogła się zmaterializować. Zapowiedzi nie były bezpodstawne. Na posiedzeniu w czerwcu 2014 ECB zadziałał bardzo zdecydowanie. Stopa główna (main refinancing operations) oraz depozytowa (deposit facility), zostały obniżone o 10 punktów bazowych – na kolejne historyczne minima. W przypadku tej drugiej oznaczało to już poziom poniżej 0. Od tej pory banki komercyjne muszą płacić ECB za depozyt. Ponadto bank:

- zawiesił sterylizację programu SMP (securities markets programme) - oznacza to dodatkową stymulację

monetarną

- wprowadził nową serię LTRO (long term refinancing operations) – czteroletnich pożyczek dla banków komercyjnych, obarczonych regulacjami mającymi na celu skierowanie pieniądza do realnej gospodarki

- oznajmił, że pracuje nad skupem ABS, czyli obligacji korporacyjnych

- zaznaczył istnienie możliwości dalszych działań.⁴

We wrześniu stopy procentowe zostały jeszcze bardziej obniżone, skup ABS został wprowadzony⁵, a ponadto 22 stycznia został ogłoszony szeroki skup aktywów opiewający na wartość 60 mld euro miesięcznie, trwający wstępnie od marca 2015 roku do września 2016 roku.⁶

Od wydarzeń z maja 2014 r. kiedy nastąpiło zapowie-



Rysunek 2. Aktywa ogółem Narodowego Banku Szwajcarii (mld CHF) w latach 1996-2014

Źródło: <http://bit.ly/19dRiYI>

dzenie możliwości zdecydowanych działań euro dynamicznie traciło. Wymagało to bardzo dużych nakładów ze strony SNB, który zobowiązał się do kreowania franków i kupowania za nie walut zagranicznych w nieograniczonych ilościach jeśli zajdzie taka potrzeba. Szef SNB – Thomas Jordan, mówił tak jeszcze na konferencji prasowej 11 grudnia 2014 roku.⁷

ZAPRZESTANIE OBRONY POZIOMU 1,2 EUR/CHF

Obrona kursu przed siłami rynkowymi często nie jest zadaniem łatwym. Bardzo aktywna postawa Narodowego Banku Szwajcarii jest doskonale uwidocznioma w jego bilansie, który został ukazany na wykresie 2. Widoczna jest zwiększona aktywność banku po kryzysie finansowym 2007/2008 i po

zobligowaniu się do obrony kursu wymiany EUR/CHF. Zapewne utrzymywanie poziomu 1,2 na wspomnianej parze było bardzo kosztowne. Prawdopodobnie był to jeden z głównych powodów nagłej zmiany polityki.

Czwartkowy poranek 15 stycznia był spokojny na rynkach finansowych. O godzinie 10:30 zrobiło się bardzo nerwowo. Na niektórych instrumentach pojawiły się niecodzienne zmiany cenowe – europejskie giełdy nagle zaczęły dynamicznie tracić, osłabiło się euro. Po sprawdzeniu kursu franka szwajcarskiego można było odnieść wrażenie, że nastąpił błąd w kwotowaniu. Komunikat ze strony SNB rozwiązał wszystkie wątpliwości – władze postanowiły porzucić obronę kursu 1,2. Ruchy na głównych parach z frankiem wyniosły po kilka tysięcy pipsów. W stosunku do polskiego złotego frank rano był

notowany po 3,54, a już po chwili na rynku międzybankowym jednego franka wyceńniano na ponad 5 zł. Kurs zaraz po decyzji nie był płynny, gdyż po przebicciu poziomu 1,2 na EUR/CHF, uruchomiły się zlecenia typu „stop loss” graczy mających pozycję długą na tej parze walutowej. Pod tym poziomem zapewne wiele było zleceń typu „sell stop” – ustawionych na grę właśnie pod taką sytuację. Prawie każdy podmiot chciał grać w jedną stronę – kupić franka szwajcarskiego, oznaczało to, że zlecenia te wpadły w próżnię cenową, brokerzy zawiesili notowania i zrobiło się bardzo nerwowo. Rynek potrzebował więcej czasu, aby odnaleźć poziom równowagi krótkookresowej. Kurs EUR/CHF spadł w pewnym momencie z poziomu 1,2 na 0,8. Takie zmiany na rynku walutowym w tak krótkim czasie są praktycznie niespotykane. Po chwili

zawahania kurs krążył wokół parytetu 1,0. Oznacza to około 20% umocnienia franka w stosunku do wspólnej waluty.

Ekonomiści i analitycy byli przekonani o trwałym zamiarze SNB obrony wspomnianego poziomu. Taka była też retoryka banku. W dzień szokującej decyzji, która spowodowała rynkowy kaskadizm i doprowadziła całą rzeszę ludzi do bankructwa, SNB jak na transparentny bank centralny przystało – zwołał konferencję prasową. Odbyła się ona o 13:15 w Zurychu.

Thomas Jordan oświadczył, że wprowadzenie poziomu 1,2 nastąpiło w czasach wyjątkowego przewartościowania szwajcarskiej waluty i zawirowań na rynkach finansowych. Obecnie, zdaniem prezesa SNB, przewartościowanie jest mniejsze. Zauważył on również, że euro osłabiło się znacznie w stosunku do dolara amerykańskiego, przez co frank również, w związku z tym utrzymywanie minimalnego kursu na EUR/CHF straciło uzasadnienie.

W celu zneutralizowania tej szokującej decyzji, SNB zadziałał na rynku stopy procentowej – obniżył docelowy poziom 3-miesięcznego Liboru z przedziału 0,75% do 0,25% na -1,25% do -0,25%. Stopa depozytowa powędrowała na poziom -0,75(!). Bank chce w ten sposób odstraszyć napływający masowo kapitał. Stopa ta zacznie obowiązywać od 22 stycznia – był to dzień konferencji ECB, na której rynek spodziewał się wprowadzenia programu skupu obligacji (QE) i tak

też się stało. Przedstawiciele SNB prawdopodobnie prognozowali dalsze osłabienie euro po tym wydarzeniu.

Na konferencji po decyzji, Jordan skomentował inflację, która prawdopodobnie pozostanie niska. Dodatkowo silne spadki cen ropy przyczynią się do dodatkowego jej obniżenia w krótkimi terminie, ale ogólnie niskie ceny energii wpłyną pozytywnie na szwajcarską gospodarkę. SNB będzie nadał uwzględniał kurs walutowy w prowadzeniu polityki monetarnej i jeśli zajdzie potrzeba to będzie aktywny na rynku walutowym.⁸

OFIARY „FRANKGEDONU”

Poszkodowanym zaistniałej sytuacji jest praktycznie każdy, kto miał krótką pozycję walutową we franku szwajcarskim. Pozycja krótka nie odnosi się jedynie do transakcji na platformie inwestycyjnej. Posiadaczem takiej pozycji jest również osoba posiadająca kredyt w danej walucie. Jednak prawdopodobnie najszybciej o swoich stratach dowiedzieli się spekulanci walutowi, szczególnie krótkoterminowi. Teoretycznie istnienie zlecenia zabezpieczającego „stop loss” czy mechanizmu „margin call” polegającego na zamknięciu pozycji danego inwestora gdy poziom zabezpieczenia rachunku spadnie poniżej danej wartości, powinien uchronić od niekontrolowanych strat. Jednak 15 stycznia tego typu polityka brokerów została poddana ciężkiemu testowi. Wielu traderów straciło majątki, mimo

ustawienia zlecenia stop loss, a nawet musieli dopłacać brokerom.⁹ W zaistniałej sytuacji nawet wielu brokerów walutowych ma bardzo poważne problemy i niewykluczone są upadłości.¹⁰ Przy tak gwałtownych ruchach niekontrolowane straty ponosiły również banki inwestycyjne i fundusze hedge.¹¹

W Polsce kilka lat temu popularne było zadłużanie się we frankach szwajcarskich. Jak wspomniano, jest to pozycja krótka – korzystny w takiej sytuacji jest niski kurs danej waluty. Informacja o bardzo dużym i skokowym umocnieniu franka była dla około 700 tys. Polaków¹² zapewne szokująca. Szybko pojawiły się pomysły niektórych partii, aby pomóc „frankowiczom”. Pozyskanie świeżego elektoratu przed wyborami parlamentarnymi jest okazją nie do przepuszczenia dla populistów, nawet jeśli nie mają zamiaru spełnić obietnic. Zaciągnięcie kredytu we frankach jest posunięciem czysto spekulacyjnym – ryzyko jest podejmowane aby odnieść korzyści, w tym przypadku finansowe. Gdyby kurs nagle spadł, nikt by nie dopłacił tym, którzy kredytu we frankach nie wzięli. Z tego samego powodu niemoralne byłoby zabrać środki podatnikom i przekazać je osobom, które zostały dotknięte aprecjacją.

KONSEKWENCJE EKONOMICZNE

Wspomniano już o stratach w skali mikro – poszczególnych traderach i instytucjach. Między skalą mikro i makro można umiejscowić

wić Bank Centralny, ponieważ jako kluczowy podmiot wpływa na warunki działania wszystkich uczestników szwajcarskiej gospodarki. Na wykresie 2 zobrazowano ponad czterokrotny wzrost wartości bilansu banku, są to głównie waluty obce (najwięcej euro). W sytuacji dynamicznej aprecjacji franka rezerwy te są warte relatywnie mniej – SNB poniósł duże straty. Bank centralny jednak nie jest komercyjną instytucją, więc ewentualne koszty tych działań poniesie społeczeństwo.

Biorąc pod uwagę kwestie makroekonomiczne, sprawa wydaje się bardziej złożona. To mocna waluta jest synonimem bogactwa. Szwajcarzy już przed omawianą decyzją SNB chętnie zaopatrywali się w towary za granicą, teraz mogą zrobić to jeszcze taniej. Zmniejszenie eksportu na korzyść importu z pewnością nie poprawi wskaźnika PKB i eksportu netto – trudno dyskutować z matematycznymi wzorami. Pytanie czy one są celem samym w sobie. Mocny kurs waluty oznacza relatywne bogactwo narodu, który dzięki temu może konsumować więcej. Interwencja banku centralnego w celu osłabienia waluty to marnotrawienie siły nabywczej rezydentów na korzyść zagranicy. Czyni się to w celu poprawy wskaźników makroekonomicznych, które nie są ekwiwalentem dobrobytu. Szwajcaria powinna wykorzystać napływ kapitału i wykorzystać sytuację gdy pieniądź płynie do ich uznanego i zaufanego sektora bankowego. Napływ kapitału powoduje nie tylko wzrost siły nabywczej Szwajcarów

na międzynarodowym rynku, ale i naturalne obniżenie stóp procentowych – większa podaź kapitału przekłada się na niższą jego cenę. W takich warunkach sytuacja eksporterów jest korzystna. Szwajcarzy sprzedający wysoko przetworzone dobra dzięki mocnej walucie mogliby taniej zakupić potrzebne surowce i półprodukty, nie uszczuplając swojej konkurencyjności. Niskie stopy procentowe obniżyłyby koszt kapitału dodając dodatkowy atut rodzimym przedsiębiorcom i zwiększając popyt wewnętrzny. Wspomniane stopy procentowe wywołane napływem kapitału są niskie ze względu na podaź kapitału i są bezpieczne, inaczej jest w przypadku sztucznych obniżek stosowanych przez banki centralne – czy to za pomocą stopy procentowej, czy bilansu – wysyłają one fałszywe informacje na rynek, a kreacja pieniądza fiducjarnego nie przyczynia się do wzrostu dobrobytu. Mocny frank nie powinien zatem budzić obaw ogólnospołecznych. Czy to możliwe, że wskaźniki gospodarcze przysłoniły nam prawdziwy cel gospodarki jakim jest zwiększanie dobrobytu?

PRZYPISY

1 Global Finance, Switzerland Country Report, <https://www.gfmag.com/global-data/country-data/switzerland-gdp-country-report>, [dostęp: 19.01.2015].

2 SNB, Swiss National Bank sets minimum exchange rate at CHF 1.20 per euro, http://www.snb.ch/en/mmr/reference/pre_20110906/source/pre_20110906.en.pdf [dostęp: 19.01.2015].

3 Bloomberg, Draghi Says Euro Appreciation Would Trigger ECB

Stimulus, <http://www.bloomberg.com/news/2014-04-12/draghi-says-euro-appreciation-would-require-ecb-stimulus.html> [dostęp: 19.01.2015].

4 ECB, Introductory statement to the press conference (with Q&A) 5 June 2014, <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2014/html/is140605.en.html> [dostęp: 19.01.2015].

5 ECB, Introductory statement to the press conference (with Q&A) 4 September 2014, <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2014/html/is140904.en.html> [dostęp: 19.01.2015].

6 ECB, Introductory statement to the press conference (with Q&A) 22 January 2015, <https://www.ecb.europa.eu/press/pressconf/2015/html/is150122.en.html> [dostęp: 19.01.2015].

7 SNB, Media News Conference of the Swiss National Bank, Berne, 11.12.2014, http://www.snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20141211_tjn [dostęp: 19.01.2015].

8 SNB, Press conference, Zurich, 15 January 2015, http://www.snb.ch/en/mmr/speeches/id/ref_20150115_tjn-source/ref_20150115_tjn.en.pdf, [dostęp: 19.01.2015].

9 Yahoo, FXCM Comments on Swiss Franc Movement, <http://finance.yahoo.com/news/fxcm-comments-swiss-franc-movement-010419906.html> [dostęp: 19.01.2015].

10 Forbes, Currency Brokers Fall Over Like Dominoes After SNB Decision On Swiss Franc, <http://www.forbes.com/sites/timworstall/2015/01/16/currency-brokers-fall-over-like-dominoes-after-snb-decision-on-swiss-franc/> [dostęp: 19.01.2015].

11 Reuters, Hedge funds, speculators face big losses on Swiss franc rally, <http://www.reuters.com/article/2015/01/15/us-swiss-snb-short-s-idUSKBN0K024320150115> [dostęp: 19.01.2015].

12 Yahoo, Polish zloty tumbles 20% against Swiss franc amid mortgage fears, <https://au.news.yahoo.com/a/26012140/polish-zloty-tumbles-20-against-swiss-franc-amid-mortgage-fears/> [dostęp: 19.01.2015].

ILOŚĆ KOSZTEM JAKOŚCI?

Zagrożenia związane z inflacją prawa



MONIKA KRUK
monika.kruk123@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Tomasz Bojkowski

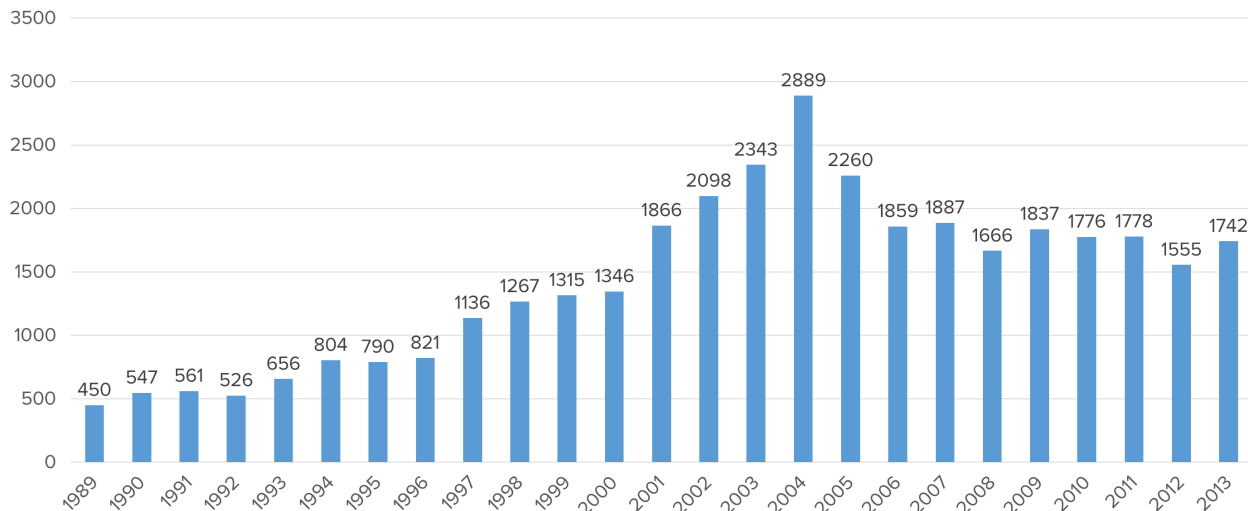
Czasy w których żyjemy charakteryzują się nadprodukcją prawa. Zjawisko to, nazywane inflacją prawa, jest współcześnie problemem dotyczącym większość krajów na świecie, w tym także Polskę. Celem artykułu jest przedstawienie przyczyn występowania inflacji prawa, zagrożeń z nią związanych, sposobów zwalczania oraz potencjalnych korzyści wynikających z ograniczania tego zjawiska.

„DEMOKRACJA TO NIE LICZBA PRZEPISÓW, A STAŁOŚĆ REGUŁ”¹

Już w pierwszym wieku naszej ery Tacyt zauważył, że im większy nieład w państwie, tym liczniejsze ustawy.² W Polsce średnio co 5 godzin powstaje nowa ustawa. Oznacza to stały przyrost nowych regulacji, których skutkiem często nie jest zwiększenie jakości systemu prawnego, a jedynie jego większe skomplikowanie. Na podstawie danych opublikowanych w Dzienniku Ustaw można zauważyć, że w latach 1989 – 2004 liczba uchwalanych każdego roku ustaw systematycznie wzrastała, a od 2006 r. utrzymywała się na stałym poziomie 1500-

1900 ustaw rocznie (rysunek 1). Skalę przyrostu prawa w Polsce obrazuje także wzrastająca w zawrotnym tempie liczba stron Dziennika Ustaw. W 1989 r. publikacje w Dzienniku zajęły 1186 stron, w 1999 r. już 7292, a od 2001 r. liczba stron Dziennika Ustaw regularnie przekracza 10000 stron. W szczytowym 2004 r. (rok wstąpienia Polski do Unii Europejskiej) Dziennik Ustaw liczył aż 21032 strony.³ Zjawisko dynamicznie rosnącej ilości obowiązujących przepisów nazywa się inflacją prawa. Pojęcie to definiuje się jako: „potoczną nazwę negatywnego zjawiska w procesie legislacji polegającego na tworzeniu nadmiernej ilości prawa, niewspółmiernej w stosunku do rzeczywistych potrzeb, zbyt-niej szczegółowości przepisów oraz ich niskiej jakości”.⁴

Nie należy całego procesu tworzenia nowego prawa oceniać jednoznacznie negatywnie. W Polsce tworzone są także ustawy, które sprzyjają większej przejrzystości prawa. Przykładem może być ustawa o deregulacji niektórych zawodów z 13 czerwca 2013, której przygotowywana jest już IV transza (liczbę deregulowanych zawodów podzielono na etapy: pierwsza transza – 51 zawodów,



Rysunek 1. Liczba ustaw publikowanych w Dzienniku Ustaw w latach 1989 – 2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dziennika Ustaw.

druga transza – 91 zawodów, trzecia transza – 104 zawody).⁵ Niestety, znaczna część uchwalanych ustaw powoduje, że prawo jest coraz bardziej zawiłe i niezrozumiałe dla przeciętnego obywatela. Co więcej, sprawia ono kłopoty nawet sądom, które na podstawie prawa wydają wyroki. „Polskie prawo, które musi interpretować Sąd Najwyższy, jest zmienne, niejasne, pełne luk i wątpliwości; jest też ono niskiej jakości formalnej i merytorycznej” – głosi sprawozdanie z działalności SN za 2008 r.⁶

USTAWA ZMIENIAJĄCA USTAWĘ O ZMIANIE USTAWY

To zdanie często występuje w polskim Dzienniku Ustaw i bardzo dobrze ukazuje charakter zjawiska inflacji prawa.⁷ Ogromny problem z inflacją prawa występuje w przypadku prawa podatkowego. W latach 2004–2013 ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych była nowelizowana ponad 60-krotnie, a ustawa o VAT wymagała ponad 40 zmian.⁸ W konsekwencji podatnicy mają problem z interpretowaniem i stosowaniem prze-

pisów prawa. Jak podaje raport Idea Banku i Tax Care: „tylko w 2012 r. do Krajowej Informacji Podatkowej (KIP) skierowano łącznie ponad 1,6 mln pytań, co oznacza, że średniomiesięcznie próbowano rozwikłać ok. 134 tys. podatkowych wątpliwości. Ponad 490 tys. telefonów do KIP w 2012 r. dotyczyło podatku dochodowego (31%), ale najwięcej wątpliwości budził w 2012 r. podatek VAT, o który pytano ponad 700 tys. razy (43%)”. W ankiecie przeprowadzonej na potrzeby raportu przedsiębiorcy uznali nieprecyzyjne i skomplikowane przepisy podatkowe za piątą w kolejności najistotniejszą barierę w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce.⁹ Inflacja prawa podatkowego doprowadziła do sytuacji, w której wielu specjalistów uważa, że należy część przepisów podatkowych napisać od nowa. Prof. K. Rybiński twierdzi, że: „system podatkowy w Polsce jest potwornie skomplikowany, niespójny, pełen absurdalnych ulg (...). Jednym z fundamentów reformy Polski (...) jest zaprojektowanie systemu podatkowego od nowa. Tego co mamy już się nie da naprawić”.¹⁰ Problem zaczy-

na być dostrzegany także przez prawodawcę. Przedsiębiorcy mają szansę na pewne ułatwienia w prowadzeniu działalności gospodarczej dzięki planom Ministerstwa Gospodarki na zmodyfikowanie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Przedstawiciele ministerstwa zaznaczają, że chcieliby, aby nowa ustawa miała maksymalnie kilkadziesiąt artykułów, a nie znacznie ponad sto.¹¹ Z pewnością byłby to krok we właściwym kierunku.

Również w innych państwach świata zauważa się negatywne konsekwencje inflacji prawa. W Stanach Zjednoczonych prawo zmienia się średnio raz dziennie.¹² Zawiera między innymi czterdzieści dwie definicje małych firm. Federalny Urząd Podatkowy wydaje dziewięćdziesięciostronicową broszurę wyjaśniającą piętnaście różnych ulg podatkowych, którymi można posłużyć się przy opłacaniu studiów. W rezultacie tylko 10 procent Amerykanów wypełnia zeznania podatkowe we własnym zakresie (90 procent musi korzystać z usług doradców podatkowych). Prawo wypełnione jest ogranicze-

niami i wyznacznikami postępowania – przykładowo rząd federalny obliguje szpitale, by stosowały sto czterdzieści tysięcy różnych kodów na choroby albo urazy, w tym osobny kod na obrażenia odniesione na skutek uderzenia przez żółwia.¹³

INFLACJA PRAWA – W POSZUKIWANIU PRZYZNACZENIA ZJAWISKA

Warto przyjrzeć się bliżej przyczynom powstawania zbyt dużej ilości prawa o niskiej jakości. Z inflacją prawa powiązane jest zjawisko określone przez socjologa prawa Adama Podgóreckiego mianem kontroli społecznej trzeciego stopnia. Polega ono na tym, że „rozmaite mechanizmy kontroli społecznej, w tym instrumenty prawne, wykorzystywane są jako środek do realizacji nie tych celów, które zostały im przypisane, ale dla celów autonomicznie definiowanych przez określone grupy społeczne”.¹⁴ Bardziej wprost opisuje to raport na temat roli grup interesów w procesie stanowienia prawa w Polsce opracowany zespół ekspertów uczelni Vistula.¹⁵ Autorzy zastosowali trzy metody badawcze – analizę statystyczną i ekspercką 1366 ustaw (wybrano ustawy dotyczące finansów publicznych i wolności gospodarczej), pogłębiając analizę kilku wybranych ustaw oraz pozyskali opinie osób zaangażowanych w tworzenie prawa lub monitorowanie tego procesu. Wszystkie trzy potwierdziły, że wpływ grup interesów na stanowione prawo jest bardzo duży oraz że skala tego

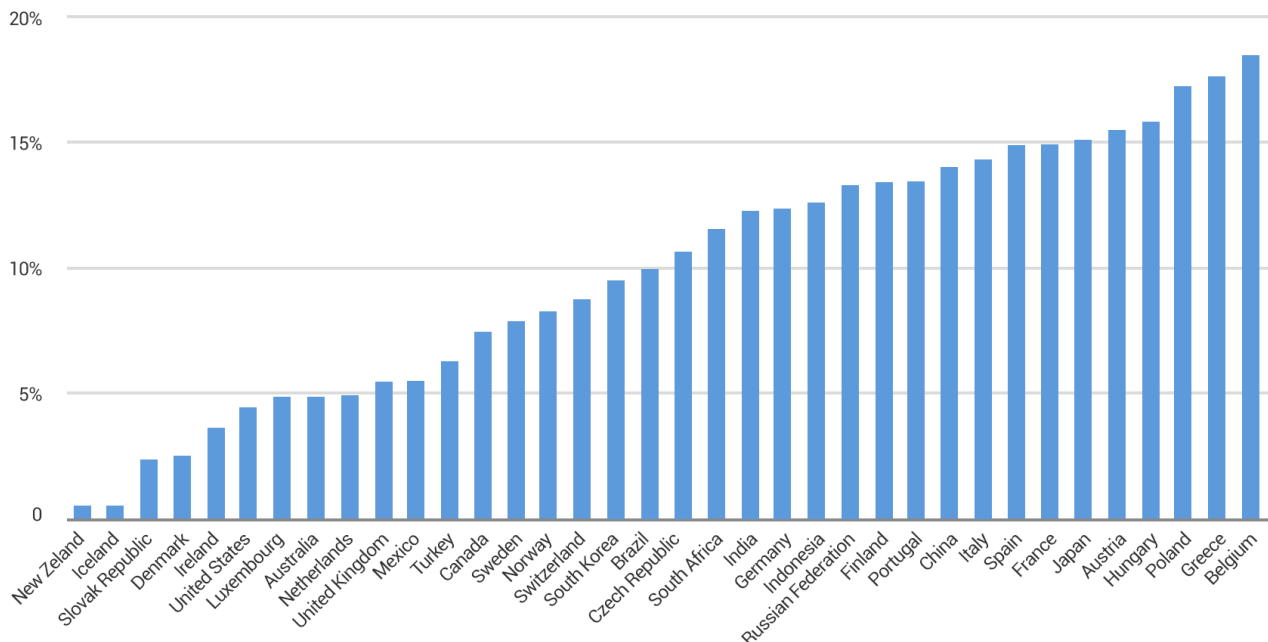
zjawiska prawdopodobnie zagraża dalszemu stabilnemu rozwojowi Polski. Autorzy stwierdzają, że ponad 40 proc. ustaw uchwalonych w Polsce ogranicza wolność gospodarczą, a aż dwie trzecie tworzy koszty dla finansów publicznych, podczas gdy jedynie jedna trzecia przynosi oszczędności. Świadczy to o tym, że wiele polskich ustaw zostaje uchwalonych z uwagi na koneksje polityczne i wpływ lobbystów, a niekoniecznie ze względu na ich przydatność i merytoryczną wartość. W okresie transformacji pojawiało się przekonanie, że duża liczba nowych regulacji świadczy o efektywnym zarządzaniu krajem i jest sposobem na przekonanie wyborców o ciężkiej pracy i widocznych dokonaniach polityków. Jednak patrząc na dzisiejsze efekty inflacji prawa można stwierdzić, że ilość nowych przepisów niekoniecznie świadczy o rozwoju państwa, a ich niska jakość często przyczynia się do osłabiania gospodarki.

JAK BYĆ POWINNO, CZYLI AUSTRALIA DAJE PRZYKŁAD

Australia jest wzorem kraju, w którym podejmowane są działania mające na celu usprawnienie funkcjonowania państwa nie tylko poprzez ograniczanie przyrostu nowych ustaw, ale również usuwanie tych niepotrzebnych. Dwa razy do roku przeprowadzany jest tam tzw. dzień uchylania, podczas którego uchylane są akty prawne krępujące gospodarkę.¹⁶ 29 października 2014 r. odbył się wiosenny

dzień uchylania, po którym 7200 stron aktów prawnych zostało zniesionych. W sumie z jesiennym dniem uchylania 2014, który odbył się 26 marca, ma to przynieść gospodarce 2,1 biliona dolarów australijskich oszczędności. Dni uchylania sprawiają także, że prawo jest bardziej zrozumiałe dla przedsiębiorców i zwykłych obywateli.

Według opublikowanych w 2011 r. szacunków ekspertów z departamentu ekonomii OECD Romaina Bouis i Romaina Duval¹⁷, reformy strukturalne w obszarze rynków produktowych, prawa pracy, zasiłków dla bezrobotnych i polityki aktywizacji zawodowej, opodatkowania dochodów z pracy i systemów emerytalnych mogłyby przynieść Polsce wymierne efekty w postaci kumulatywnego wzrostu PKB per capita o 8 proc. w ciągu 5 lat i o 17 proc. w ciągu 10 lat (rysunek 2). Największe korzyści miałyby przynieść nam rozsądne zmiany prawne dotyczące rynków produktowych – nawet 12-14 proc. PKB na głowę więcej po 10 latach. Dodatkowo, zgodnie z przewidywaniami międzynarodowych ekspertów, długookresowym efektem redukcji obciążeń administracyjnych w Polsce o 25 proc. byłby wzrost PKB o 1,9 proc.¹⁸ Z kolei Holenderskie Biuro ds. Analiz przewiduje, że ograniczenie obciążeń administracyjnych w Polsce o 25 proc. przyczyni się do wzrostu wydajności pracy o 2,4 proc. W 2010 r. na zlecenie Ministerstwa Gospodarki podobne badanie przeprowadzono w Polsce. Oszacowano w nich koszty administracyjne ponoszone



Rysunek 2. Wzrost wartości PKB wybranych państw w perspektywie 10-letniej w wyniku wprowadzenia reform obejmujących deregulację rynku produktów i usług oraz zmiany na rynku pracy i w systemie emerytalnym

Źródło: R. Bouis, R. Douval, *Raising Potential Growth After the Crisis. A Quantitative Assessment of the Potential Gains from Various Structural Reforms in the OECD Area and Beyond*, OECD, Paris 2011, s. 5.

przez przedsiębiorstwa, sektor wolontariatu, władze publiczne i obywateli w związku z wykonywaniem zobowiązań nałożonych przez 482 akty prawne. Chodziło o obowiązki prawne dotyczące dostarczania informacji o podejmowanych czynnościach lub prowadzonej działalności. Koszty z tym związane autorzy raportu oszacowali na 77,6 mld zł rocznie, czyli równowartość 6,1 proc. PKB Polski. W aktach prawnych objętych cytowanym badaniem doliczono się 3400 obowiązków informacyjnych generujących koszty. OECD rekomenduje Polsce wprowadzenie ponownego programu na rzecz uproszczeń administracyjnych, opracowanie strategii komunikacji z zainteresowanymi stronami oraz społeczeństwem w zakresie wprowadzania uproszczeń administracyjnych oraz wzmocnienie konsultacji w całym procesie stanowienia

prawa.

Te badania ukazują jak wiele można by zyskać podejmując skuteczną walkę z inflacją prawa. Być może warto by było, w kontekście inflacji prawa, stworzyć coś na kształt strategii bezpośredniego celu inflacyjnego stosowanej przez NBP przy inflacji cen. Nadmierna ilość prawa, zbytnia szczegółowość przepisów oraz ich niska jakość są istotną barierą dla rozwoju polskiej gospodarki. Ograniczenie ilości tworzonego prawa mogłoby przynieść wymierne korzyści w postaci wzrostu jego jakości, ułatwień w zakładaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej i codziennym życiu obywateli, a także konkretnych oszczędności finansowych dla całej gospodarki. Były prezes Trybunału Konstytucyjnego Jerzy Stępień stwierdza: „demokracja nie oczekuje od posłów pisanie prawa, a jego stanowienia.

Wbrew temu postowie biorą się samodzielnie, w grupach, komisjach do układania przepisów w sprawach, o których najczęściej nie mają pojęcia. W rezultacie, pierwotny projekt ma czasami niewiele wspólnego z uchwaloną treścią ustawy. W Europie kontynentalnej prawo piszą profesorowie prawa. W systemie anglosaskim prawo piszą sędziowie poprzez wydawane wyroki i tworzone w ten sposób pravidła oraz precedensy. Współcześnie okazuje się, że model anglosaski spisuje się lepiej”.¹⁹ W owym modelu ustalono, że precedensowe decyzje powinny być stosowane w całym prawie, co zapewnia jego stabilność i jednolitość. Od precedensu wolno, a w niektórych wypadkach należy odstąpić, lecz tylko wtedy, gdy poszanowanie treści precedensu prowadziło do naruszenia innych, ważniejszych od stabilności prawa

interesów społecznych. Celowość społeczna, a nie ślepe dążenie do osiągnięcia sprawiedliwego wyroku, powinna być głównym kryterium oceny odstąpienia od ustalonego precedensu. Dzięki takim rozwiązaniom prawo jest stale dostosowywane do sytuacji, miejsca i czasu, a sędziów nie ograniczają powstające licznie ustawy. Tymczasem w polskim prawie zdarza się, że ustawa nie zdąży jeszcze zostać opublikowana w Dzienniku Ustaw, a już wymaga nowelizacji. Powoduje to utrudnienia dla wszystkich, którzy z prawa korzystają – sędziów, prawników, a także obywateli.

Być może w celu ograniczenia inflacji prawa w Polsce nie wystarczą już jedynie pojedyncze deregulacje, konieczna jest zmiana całego systemu stanowienia prawa. Istotne znaczenie ma także nabycie świadomości, że sama liczba zaproponowanych i „przepchniętych” ustaw nie świadczy jeszcze o wysokiej jakości działań politycznych. Ułatwienia w zakładaniu i prowadzeniu przedsiębiorstw, wydawaniu wyroków, a także w codziennym życiu – to tylko niektóre z korzyści wynikające z dokonania reformy systemu prawa. „Demokracja to nie duża liczba przepisów a stałość reguł” – pora na zmianę sposobu myślenia.

PRZYPISY

- 1 Piotrowski R., Demokracja to nie liczba przepisów, a stałość reguł, wywiad w Programie 1 Polskiego Radia w dn. 17.10.2011, <http://www.polskieradio.pl/5/3/Artykul/461712,Demokracja-to-nie-liczba-przepisow-a-stalosc-regul> [dostęp 05.11.2014].
- 2 Świderski A., Kryzys finansowy 2007-2009 jako efekt dysfunkcji legislacyjnych w systemie prawa, HUK, nr 2/2009, s. 204.
- 3 Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej, Deregulacja – jak powstrzymać inflację prawa, Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej, Warszawa 2012, s. 4.
- 4 Pilczyński J., Toniemy w paragrafach, Rzeczpospolita, 31 maja 2005.
- 5 Ministerstwo Sprawiedliwości, Deregulacja dostępu do zawodów, <http://ms.gov.pl/pl/deregulacja-dostepu-do-zawodow/>, [dostęp: 07.11.2014].
- 6 Sąd Najwyższy RP, Informacja o działalności Sądu Najwyższego w roku 2008, Warszawa 2009, s. 4.
- 7 Przykładowo: ustawa z dnia 15 grudnia 2011 r. zmieniająca ustawę o zmianie ustawy o ochronie przeciwpożarowej oraz niektórych innych ustaw.
- 8 Idea Bank i Tax Care, Mikroprzedsiębiorcy oceniają warunki do prowadzenia biznesu, Warszawa 2013, s. 11.
- 9 Ibidem, s. 5 i 10.
- 10 Rybiński K., Dlaczego w Polsce biedni ludzie płacą wyższe podatki niż bogaci?, <http://www.rybinski.eu/2014/09/dlaczego-w-polsce-biedni-ludzieplacawyzsze-podatki-niz-bogaci/> [dostęp: 07.11.2014].
- 11 Forbes, W listopadzie konsultacje nowego prawa działalności gospodarczej, [http://pierwszymilion.forbes.pl/w-listopadzie-konsultac-](http://pierwszymilion.forbes.pl/w-listopadzie-konsultacje-nowego-prawa-dzialalnoscigospodarczej,artykuly,185352,1,1.html)
- je-nowego-prawa-dzialalnoscigospodarczej,artykuly,185352,1,1.html [dostęp:07.11.2014].
- 12 Mickletwaith J., Wooldridge A., The Fourth Revolution: The Global Race to Reinvent the State, Penguin Press, London 2014.
- 13 Piński A., Ukryty socjalizm USA, Uważam Rze, listopad 2014, s. 70.
- 14 Centrum Analiz Fundacji Republikańskiej, Deregulacja..., op.cit., s. 4.
- 15 Uczelnia Vistula, Rola grup interesów w procesie stanowienia prawa w Polsce, Warszawa 2012.
- 16 Cutting Red Tape, The Australian Government's online deregulation resource, <http://www.cuttingredtape.gov.au/> [dostęp: 07.11.2014].
- 17 Bouis R., Douval R., Raising Potential Growth After the Crisis. A Quantitative Assessment of the Potential Gains from Various Structural Reforms in the OECD Area and Beyond, OECD, Paris 2011, s. 5.
- 18 Cipiur J., Co 36 godzin nowa, na ogół zła ustawa, Obserwator Finansowy, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/co-36-godzin-nowa-na-ogol-zla-ustawa/> [dostęp 07.11.2014].
- 19 Cipiur J., Od inflacji cen gorsza jest inflacja prawa, Obserwator Finansowy, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/od-inflacji-cen-gorsza-jest-inflacja-prawa/>, [dostęp: 07.11.2014].

Polub nas na Facebook'u!

facebook.com/ChallengerPortal

Czy Japonia może zbankrutować?



MARIUSZ GAWRON
mariusz7gawron@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Katarzyna Szarzec

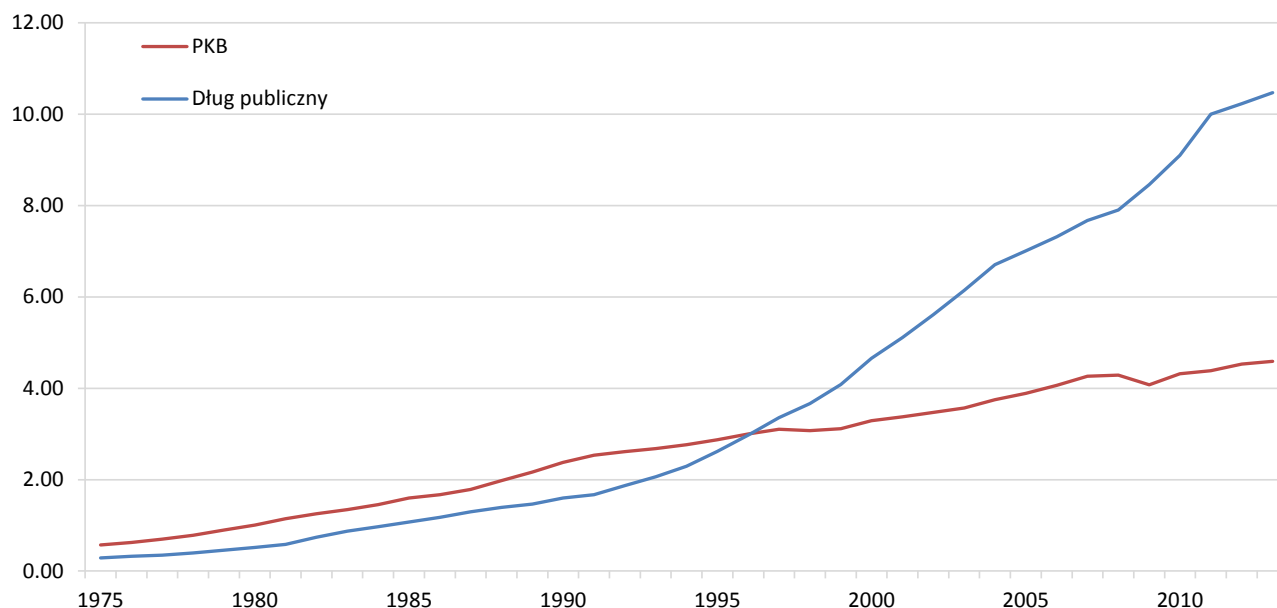
Trzecia największa gospodarka świata stała się niewypłacalna. Dług publiczny niedawno przekroczył psychologiczną barierę 300% PKB, co doprowadziło do chaosu i paniki wśród inwestorów. „Jesteśmy świadkami największego kryzysu zadłużeniowego we współczesnym świecie” – czy takich nagłówków prasowych powinniśmy się spodziewać w najbliższych latach? Wskazywałby na to nadzwyczaj wysoki, przekraczający 200% PKB poziom zadłużenia Kraju Kwitnącej Wiśni, ale niewielu ekonomistów prognozuje upadek tej gospodarki. Warto bliżej przyjrzeć się sytuacji i porównać specyfikę długu Japonii ze strukturą zadłużenia Grecji.

Japońska gospodarka od lat 60. XX wieku była stawiana przez wielu ekonomistów za wzór dynamicznego rozwoju. Szybki wzrost produkcji przemysłowej i eksportu sprawił, że Japonia stała się kandydatem do zastąpienia Stanów Zjednoczonych na pozycji światowego lidera gospodarczego. O dominacji nad resztą świata świadczyły nie tylko wysoka jakość i niezawodność wyrobów, lecz także niska energo- i materiałochłonność produkcji.¹ Jednak spektakularny roz-

wój załamał się po kryzysie, który rozpoczął się w 1990 r. Niewłaściwe decyzje rządzących doprowadziły do osłabienia gospodarki kraju na ponad dwie dekady. Do dziś Japonia nie może powrócić na ścieżkę trwałego wzrostu, a dług publiczny – zwiększany po to, by sztucznie pobudzać koniunkturę – osiągnął w lipcu 2013 r. poziom 227% PKB, co czyni Kraj Kwitnącej Wiśni najbardziej zadłużoną gospodarką świata.

KRYZYS FINANSOWY W LATACH 90. XX WIEKU

Od 1951 do 1970 r. japońska gospodarka rosła w tempie ok. 9% rocznie. Jednym z najważniejszych czynników ożywienia był silny wzrost inwestycji, wynikający z konieczności odbudowy kraju po II wojnie światowej. Zbliżające się załamanie dynamiki wzrostu było w dużej części konsekwencją decyzji rządu, który pod presją państw wysoko rozwiniętych podjął działania obniżające konkurencyjność gospodarki.² Początków kryzysu można się doszukać w 1980 r., gdy dolar ulegał wyraźnej aprecjacji wobec niemieckiej marki, funta i jena. Amerykańscy eksporterzy nie potrafili znieść ciężaru globalnej konkurencji i podjęli stanowcze działania, wymuszające ochronę ich intere-



Rysunek 1. Dług publiczny i PKB Japonii w cenach bieżących w bilionach USD w latach 1975-2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD i www.caseyresearch.com

sów. Z inicjatywy Stanów Zjednoczonych 22 września 1985 r. zawarto – wraz z Niemcami, Wielką Brytanią, Japonią i Francją – porozumienie zwane Plaza Accord.⁵ Wymienione kraje zadeklarowały interwencje na rynkach walutowych, czego skutkiem miało być osłabienie dolara. Do końca 1986 r. jen umocnił się w stosunku do amerykańskiej waluty o ponad 52%.⁴ Konkurencyjność cenowa japońskiego eksportu istotnie się zmniejszyła, co oznaczało problemy dla całej gospodarki.

Bank centralny prowadził w tym czasie ekspansywną politykę pieniężną, obniżył stopę dyskontową z 5% do 2,5%. W krótkim okresie ożywiło to popyt wewnętrzny, jednak długofalowe skutki okazały się negatywne. Tanie i łatwo dostępne kredyty przyczyniały się do szybkiego wzrostu cen na rynku nieruchomości. W pewnym mo-

mentcie Japonia, zajmująca 3% powierzchni światowego lądu, odpowiadała za 60% wartości rynku nieruchomości na świecie.⁵ Wysoka nadpłynność sektora bankowego i silny jen sprawiały, że do 1988 r. pod kontrolą tego kraju było 10 największych banków globu.⁶

W okresie prowadzenia łagodnej polityki monetarnej na Tokijskiej Giełdzie Papierów Wartościowych trwała hossa. Indeks Nikkei został w 1989 r. wyniesiony do poziomu najwyższego w historii – ponad 38 tys. punktów.⁷ Rząd, w trosce o stabilność rynku nieruchomości, zwiększył stawkę podatkową od zysków uzyskiwanych z tytułu sprzedaży nieruchomości, a bank centralny w okresie od maja 1989 do sierpnia 1990 r. sukcesywnie podwyższał stopę procentową z 2,5% do 6%. Na rynku nieruchomości i papierów wartościowych nastąpiło pęknięcie naro-

stych baniek spekulacyjnych. Indeks giełdowy drastycznie się załamał (minimalny poziom 7054,98 punktów osiągnął dopiero 10 marca 2009 r.), natomiast ceny nieruchomości spadały przez kolejne 14 lat. Japonia odczuła potężny wstrząs, a ten położył się cieniem na całą gospodarkę – do dziś pogrążoną w stagnacji.

STRACONA DEKADA

Japoński rząd starał się aktywnie walczyć z kryzysem, stosując zalecenia ekonomii keynesowskiej. Według J.M. Keynesa, aby zrekompensować negatywne skutki wahań koniunkturalnych, władze poprzez ekspansywną politykę fiskalną powinny zwiększać zagregowany popyt.⁸ Dzięki obniżce stawek podatkowych i wzrostowi wydatków rządowych inwestycje winny powrócić do stabilnego, wysokiego po-

ziomu. W latach 90. XX wieku japoński rząd wprowadził 10 programów stymulujących gospodarkę na astronomiczną kwotę 135 bln jenów (ok. 1,35 bln USD). Działania te nie przyniosły jednak wymiernych korzyści, nie przyczyniły się do zakończenia recesji. Duża część środków trafiła do branży budowlanej. Wiele firm utrzymywało się wyłącznie dzięki zamówieniom publicznym i silnym wpływom politycznym. Rozpoczęto budowę tysięcy kilometrów autostrad, tuneli i mostów, których sens ekonomiczny był wielokrotnie kwestionowany. Dodatkowe środki finansowe ratowały miejsca pracy, ale jednocześnie nie pozwalały na efektywne działanie mechanizmów dostosowawczych w słabnącej gospodarce. Nie rozwiązano problemów strukturalnych, przez co niemożliwy stał się powrót na ścieżkę trwałego wzrostu.

Wzrost inwestycji publicznych miał niewielki wpływ na dynamikę PKB, a zarazem skutkował rosnącym zadłużeniem kraju (wykres 1). Problemy ekonomiczne potęgowała pojawiająca się deflacja. Bank centralny, chcący pobudzić gospodarkę, rozpoczął radykalną obniżkę stóp procentowych. W konsekwencji osiągnęły one poziom bliski zeru (między 1990 a 1995 r. stopa dyskontowa spadła z 6% do 0,5%).⁹ Nie miało to jednak znaczącego przełożenia na zwiększenie się akcji kredytowej banków. Podmioty te, mające w swoich bilansach wiele złych, niespłaconych należności powstałych przed załamaniem na rynku nieruchomości, nie były w

stanie aktywnie włączyć się w poprawę sytuacji gospodarczej. Instytucje finansowe dzięki łatwemu dostępowi do pieniądza wołały zwiększać płynność. W tej sytuacji rząd Japonii uruchomił specjalny program bezpośrednich pożyczek dla inwestorów, lecz korzystały z niego przede wszystkim jednostki związane z działalnością partyjną, a nie projekty o największym potencjale. Przedsiębiorstwa mające duże problemy finansowe i bardzo niską produktywność nazywano „firmami zombie”.¹⁰ Spółki te, utrzymujące się z pożyczek rządowych, nierentowne i słabo zarządzane, nie pozwalały na uczciwą konkurencję i oczyszczenie się rynku.

Kryzys w Japonii trwa już od ponad 20 lat. Kraj wciąż utrzymuje się w grupie najlepiej rozwiniętych państw świata, jednak perspektywy rozwoju są mało optymistyczne. Wobec spadających dochodów i rosnących wydatków budżetowych niezwykle poważnym problemem jest deficyt budżetowy. Fatalna okazuje się także sytuacja demograficzna. W latach 1981–1990 udział populacji w wieku 0–14 wynosił średnio 21,1%, a udział osób po 65. roku życia – 10,5%. W 2013 r. wskaźniki te przyjęły wartość odpowiednio 12,9% i 25,1%.¹¹ Przez wiele lat dzięki wysokiej skłonności Japończyków do oszczędzania możliwe było wewnętrzne finansowanie długu, jednak ze względu na pojawiające się problemy demograficzne ten potencjał maleje. W 2010 r. Japonia spadła na 28. miejsce wśród państw OECD pod względem stopy oszczędno-

ści gospodarstw domowych. Stopa ta wyniosła 2,15%, czyli zaledwie 35% średniej dla wszystkich badanych krajów. Według OECD oszczędności gospodarstw domowych obniżą się do 1,8% już w 2016 r.¹² Rząd bardziej niż kiedykolwiek musi sięgać po środki od inwestorów zagranicznych, lecz aby zachęcić ich do kupna papierów dłużnych, powinien zwiększyć stopy procentowe. To z kolei grozi wyhamowaniem – i tak już niewielkiego – wzrostu gospodarczego.

DŁUG DŁUGOWI NIERÓWNY

W analizie sytuacji ekonomicznej Japonii trudno nie odnieść się do stanu gospodarki Grecji, która całkiem niedawno była na skraju bankructwa. Doraźna pomoc innych krajów strefy euro i znaczące programy oszczędnościowe pomogły jej uchronić się przed niewypłacalnością. Wielu ekonomistów sugerowało wtedy, że najlepszym sposobem na rozwiązanie problemów Grecji będzie opuszczenie strefy euro i ponowne przyjęcie drachmy. Obawiano się jednak, że skutek takiego ruchu kryzys rozprzestrzeni się na inne państwa unii walutowej.

Niska wycena obligacji Grecji utrudniała ustabilizowanie sytuacji finansowej kraju. Wiarygodność kredytowa spadła do „śmieciego” poziomu. Zupełnie inaczej jest w przypadku Japonii, której ratingi długu są pozytywne, mimo że to największy dłużnik na świecie. Aby porównać strukturę za-

dłużenia obu krajów, należy odnieść się do trzech kwestii: z jakich źródeł i w jakiej walucie rząd realizuje potrzeby pożyczkowe, jakie są uprawnienia banku centralnego oraz ile wynoszą odsetki od długu.

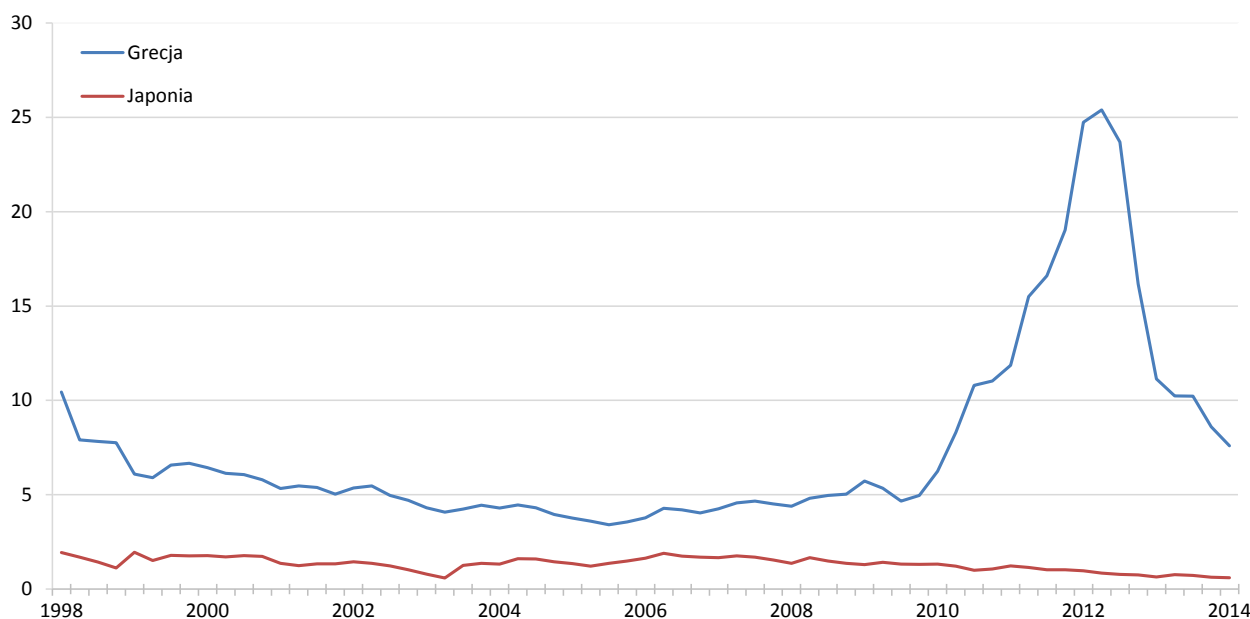
Na możliwość utrzymania wysokiego zadłużenia

nia do krajowych papierów rządowych. W niepewnym czasie są to jednostki bardziej zaufane, w przeciwieństwie do podmiotów zagranicznych, które miewają także wyższą skłonność spekulacyjną.

Zagraniczni inwestorzy – w obawie, że dysponują

inwestorów zagranicznych, wykazują zdecydowanie silniejsze uzależnienie od wahań koniunkturalnych i sytuacji na światowych rynkach finansowych.

Dług Japonii, prawie w całości emitowany w krajowej walucie, charakteryzuje się wyraźnie wyższą odpor-



Rysunek 2. Średnie oprocentowanie obligacji rządowych zapadających w ciągu dziesięciu lat, w ujęciu kwartalnym, w latach 1998-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD

Japonii pozytywnie wpływa struktura wierzycieli. Niecałe 7% japońskiego długu znajduje się w posiadaniu zagranicznych inwestorów, natomiast reszta – w portfelach krajowych podmiotów, głównie gospodarstw domowych, które inwestują w papiery rządowe za pomocą banków, funduszy inwestycyjnych i zakładów ubezpieczeniowych.¹³ W warunkach deflacji jest to atrakcyjna forma lokowania nadwyżek pieniędzy. Co istotne, japońskie podmioty charakteryzują się relatywnie wyższym poziomem lojalności i przywiązania

do krajowych papierów rządowych. W niepewnym czasie są to jednostki bardziej zaufane, w przeciwieństwie do podmiotów zagranicznych, które miewają także wyższą skłonność spekulacyjną. Zagraniczni inwestorzy – w obawie, że dysponują

inwestorów zagranicznych, wykazują zdecydowanie silniejsze uzależnienie od wahań koniunkturalnych i sytuacji na światowych rynkach finansowych. Dług Japonii, prawie w całości emitowany w krajowej walucie, charakteryzuje się wyraźnie wyższą odpor-

mu.

Między Japonią a Grecją istnieje również zasadnicza różnica w zakresie kosztów obsługi długu publicznego. Jeśli inwestorzy postrzegają gospodarkę jako stabilną, zgłaszają większy popyt na obligacje rządowe, co wiąże się z niższym poziomem zysków, ale też większą gwarancją bezpieczeństwa inwestowanych środków. Według Standard & Poor's długoterminowy rating Japonii to AA, a Grecji – B.¹⁵ Oznacza to, że obligacje Grecji mają charakter spekulacyjny. Zwrot z 10-letnich obligacji Japonii kształtował się 25 stycznia 2015 r. na poziomie 0,25%. Warto zwrócić uwagę na wyraźną tendencję spadkową w tym zakresie w ostatnich latach (wykres 2). Z kolei obligacje greckie w ocenie inwestorów wyróżniają się wyższym ryzykiem, ich oprocentowanie wynosiło bowiem w tym samym czasie 8,46%.¹⁶ Na koszt obsługi zadłużenia wpływa ponadto średnia zapadalność długu, będąca w obu krajach na porównywalnym poziomie: ok. 6–7 lat.¹⁷

SHINZO ABE – WYBAWICIEL CZY SAMOBÓJCA?

Obecnie urzędujący premier Japonii Shinzo Abe został wybrany w grudniu 2012 r. i natychmiast rozpoczął ambitny program reform gospodarczych, nazywany „Abenomics”. Opiera się on na trzech filarach: ekspansywnej polityce monetarnej, reformach strukturalnych, które zwiększą konkurencyjność przemysłu, oraz pakie-

cie stymulacyjnym o wartości 18,6 bln jenów (ok. 181 mld dolarów), wprowadzonym pod koniec 2013 r. Krajowy bank centralny aktywnie wspiera politykę rządu, m.in. przez skup papierów wartościowych z rynków finansowych, czego głównym celem jest zwiększanie ilości pieniądza w gospodarce o 80 bln jenów rocznie. Po uwzględnieniu wielkości gospodarek planowane zakupy będą miesięcznie ponad dwa razy większe niż w programie luzowania ilościowego (quantitative easing) przeprowadzonym przez amerykański FED. Dodatkowe wydatki rządowe ponownie trafiają głównie do sektorów związanych z infrastrukturą publiczną. Zważywszy na brak efektów skrajnie niskich stóp procentowych, utrzymujących się od dłuższego czasu, działania banku centralnego zwiększające ilość pieniądza w gospodarce również mogą nie przynieść oczekiwanych rezultatów.

Zadłużenie Kraju Kwitnącej Wiśni zbliża się do poziomu 250% PKB i nic nie wskazuje na to, by trend miał się w najbliższym czasie odwrócić. Wręcz przeciwnie: najbardziej zadłużona gospodarka świata stoi przed widmem przeciągającej się recesji i problemów demograficznych. Obecnie już co czwarty Japończyk ma więcej niż 65 lat. Mimo to rząd zapowiada nowe, gigantyczne plany stymulujące gospodarkę. O ile odbudowa regionów dotkniętych trzęsieniem ziemi w 2011 r. jest koniecznością, o tyle zakrojony na szeroką skalę plan przygotowania kraju do organizacji XXXII

Letnich Igrzysk Olimpijskich w Tokio budzi wyraźne obawy o skutki finansowe.

Władze, pełne wiary w moc interwencjonizmu państwowego, starają się powtórzyć recepty stosowane w przeszłości. Czy tym razem okażą się one skuteczne, czy też rząd Japonii – drastycznie zwiększając zadłużenie – doprowadzi do seppuku (japoński rytuał samobójstwa)?

PRZYPISY

1 Kłosiński K., Japonia, Niemcy: Odzyskany honor w rozwoju gospodarczym, Wydawnictwo KUL, Lublin 2011, s. 60.

2 Ibidem, s. 61.

3 University of Toronto G8 Information Centre, Announcement the Ministers of Finance and Central Bank Governors of France, Germany, Japan, the United Kingdom, and the United States (Plaza Accord), <http://www.g8.utoronto.ca/finance/fm850922.htm> [dostęp: 15.11.2014].

4 Archiwum Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych, www.federalreserve.gov [dostęp: 15.11.2014].

5 Best B., An Austrian Theory of Business Cycles, <http://www.benbest.com/polecon/buscycle.html> [dostęp: 15.11.2014].

6 Nash N.C., Japan's Banks: Top 10 in Deposits, The New York Times, 20 lipca 1998.

7 Money.pl, Notowania indeksu Nikkei, http://www.money.pl/gielta/swiat/japonia_nikkei/ [dostęp: 15.11.2014].

8 Skidelsky R., Keynes. Powrót mistrza, Wydawnictwo Krytyki Politycznej 2012, s. 71-74.

9 Samaryna H., Deflacja w Japonii, PWE, Warszawa 2010, s. 114-115.

10 Krawczyk M., Pułapka płynności a monetarna akomodacja fiskalnej ekspansji, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 27-29.

11 OECD, Demography, <http://data.oecd.org/pop/population.htm> [dostęp: 20.11.2014].

12 OECD, Households accounts, <http://data.oecd.org/hha/household-savings-forecast.htm> [dostęp: 20.11.2014].

13 Gruszecki T., Kryzys a dług publiczny w krajach rozwiniętych, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014, s. 70.

14 Rajan R., Linie uskoków, Kurhaus Publishing, Warszawa 2012, s. 121-143.

15 Ratingi S&P, <http://www.standardandpoors.com/ratings/sovereigns/ratings-list/en/us?sectorName> [dostęp: 03.12.2014].

16 Dla porównania dochód z obligacji 10-letnich Polski to 2,1%, <http://pl.investing.com/rates-bonds/> [dostęp 25.01.2015].

17 OECD, Central Government Debt - Average term to maturity and duration, www.stats.oecd.org [dostęp 25.01.2015].

HISTORIA narodowego



UPADKU przewoźnika



Parowóz PKP z 1937 r. Pm36-1 wygrał złoty medal na targach w Paryżu

Sytuacja polskich kolei państwowych od początku transformacji systemowej w Polsce jest stabilna. Stabilizacja w tym przypadku oznacza niestety ogólną stagnację kolei, brak reform, restrukturyzacji i prywatyzacji. Celem artykułu jest przedstawienie krótkiej historii niepowodzeń restrukturyzacji Grupy PKP i potencjalnych możliwości poprawy istniejącego stanu rzeczy, w tej ważnej gałęzi transportu.



MICHAŁ PASCHKE
michalpaschke@outlook.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Finanse
i Rachunkowość,
III rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Marcin Spychała

Polskie Koleje Państwowe (PKP) to przedsiębiorstwo państwowe istniejące od 1926 roku. Dziś funkcjonuje jako jednoosobowa spółka, której akcjonariuszem jest Skarb Państwa. Po I wojnie światowej przed odrodzonym państwem polskim stało niezwykle trudne zadanie połączenia i zunifikowania trzech odrębnych sieci kolejowych i odmiennych infrastruktur. Niemniej jednak pod koniec lat 30. polska kolej była uważana za jedną z najlepszych w Europie, polskie parowozy zdobywały międzynarodowe nagrody, a charakterystyczną cechą PKP była punktualność. Dzisiejsza pozycja PKP w skali kraju i Europy jest dużo gorsza, mimo że kolej nadal jest kluczową, choć tracącą na znaczeniu gałęzią transportu.

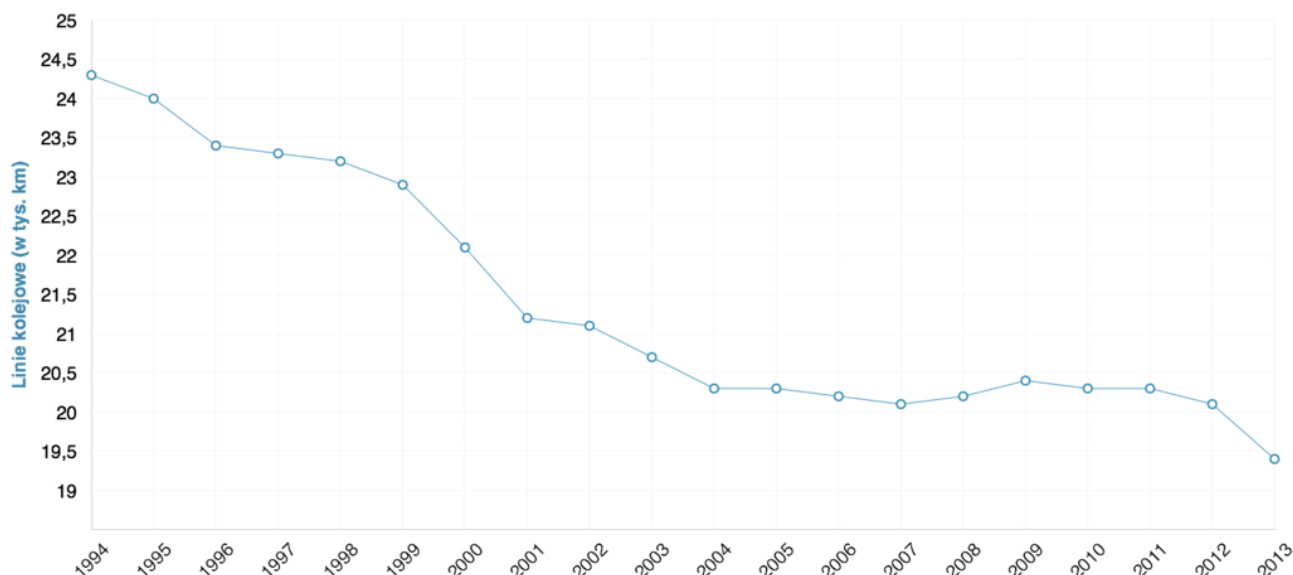
Na nieudolność polskiej kolei można patrzeć przez pryzmat pięćdziesięciu lat gospodarki nakazowo-rozdzielczej, których skutkiem był m.in. dług publiczny w wysokości 53 mld złotych na koniec 1990 roku¹ (który de facto był znacznie mniejszy niż dzisiejsze zadłużenie państwa na ponad 1 bln zł). Jednakże każdy, kto korzysta

z usług PKP musi zauważyć nieefektywność polskiej kolei, mimo funkcjonowania już przez ćwierć wieku gospodarki wolnorynkowej. O braku rozwoju PKP świadczy chociażby funkcjonowanie taboru jeszcze z lat 80 oraz coraz mniejsza długość eksploatowanych linii kolejowych (blisko 24,5 tys. km w 1994 roku, niecałe 19,5 tys. km w 2013 roku — patrz rysunek 1).

RESTRUKTURYZACJA – NOWY POCZĄTEK?

Po 1989 roku struktura PKP była kilkakrotnie przekształcana. Finalnym efektem tych przemian było uchwalenie w 2000 roku ustawy o komercjalizacji, restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego “Polskie Koleje Państwowe”, dzielącej PKP S.A. na spółkę matkę oraz 11 spółek, które tworzą Grupę PKP.^{2, 3}

PKP S.A. jest właścicielem większości dworców kolejowych w Polsce, do Spółki należy także ponad 22 tys. mieszkań i ponad 100 tys. działek nieruchomościowych, z czego ok. 10 tys. ma potencjał komercyjny i jest



Rysunek 1. Długość linii kolejowych eksploatowanych w Polsce w latach 1994-2013

Źródło: bit.ly/1CkXqJb

przeznaczona na sprzedaż od ponad 13 lat. W momencie utworzenia Grupy PKP (tj. w 2001 roku) posiadała ona dług w wysokości 7,2 mld zł (47% kwoty stanowiły zobowiązania długoterminowe) oraz nie osiągała zadowalających wyników finansowych. Od 2001 roku grupa ponosiła każdego roku straty, rosło jej zadłużenie i występowały zatory płatnicze między spółkami. Do istotnej poprawy sytuacji finansowej spółek Grupy PKP nie przyczyniło się wdrażanie rządowych programów naprawczych.⁴ Tylko w latach 2003 i 2004 dofinansowano koleje z budżetu państwa i środków samorządowych kwotą ponad 1,2 miliarda złotych. Do 2004 roku na podstawie ustaw umorzono zobowiązania PKP S.A. wobec Skarbu Państwa na łączną kwotę blisko 2,8 mld zł. W 2004 roku restrukturyzacja finansowa została zakończona i uznana przez zarząd za pomyślną.⁵ Wbrew deklaracjom zarządu spółki, w opublikowanym w 2005 roku raporcie Najwyż-

szej Izby Kontroli o gospodarowaniu majątkiem przez PKP S.A. w latach 2001-2004, jednoznacznie stwierdzono, że restrukturyzacja była wysoce nieefektywna. W raporcie zarzucono niezrealizowanie zasadniczych postanowień ustawy o restrukturyzacji w zakresie gospodarowania majątkiem, nieuregulowanie stanu prawnego ponad połowy użytkowanych gruntów oraz niewyposażenie nowo utworzonych spółek Grupy PKP S.A. w majątek niezbędny do ich funkcjonowania. Nie zagospodarowano znacznej wartości majątku, nie dokonano przeglądu majątku pod względem jego przydatności, a zakres i tempo zarówno sprzedaży, jak i likwidacji majątku PKP S.A. były zdecydowanie zbyt niskie. Ponadto nie zabezpieczono właściwie mienia przed dewastacją i kradzieżą. NIK ustaliła niewłaściwe zarządzanie, nadzór i kontrolę ze strony organów Spółki i stwierdziła nieprecyzyjne rozwiązania prawne dotyczące m.in. re-

strukturyzacji i prowadzonego przez PKP S.A. postępowania uwłaszczeniowego, a także nieuregulowany stan prawny wniesionego do spółki mienia.⁶

WYCIĄGNIĘTE WNIOSKI?

W 2008 roku powstała praca dr Rafała Kierzenkowskiego z Uniwersytetu Paris Dauphin pt. „The challenge of rapidly improving infrastructure in Poland”, w której autor wykazał, że konkurencja przewoźników kolejowych może prowadzić do znaczącego obniżenia kosztów. Za przykład autor podał województwo kujawsko-pomorskie, gdzie w roku 2007 prywatny operator (Ariva PCC) wygrał przetarg na prowadzenie przewozów pasażerskich ofertą o 30% niższą niż PKP. Niestety przypadek ten jest jedynie wyjątkiem w skali całego kraju.

W następnych latach restrukturyzacja, prywatyzacja i modernizacja kolei nie przebiegały prawidłowo,

o czym świadczą wyniki kolejnej kontroli gospodarki finansowej Grupy PKP przeprowadzonej przez NIK w 2010 roku. Jej konsekwencją było zwolnienie dotychczasowego prezesa zarządu, dyrektora generalnego PKP S.A. Andrzeja Wacha, piastującego to stanowisko od 2004 roku. Przeprowadzana restrukturyzacja została uznana za niewłaściwą, ponieważ polegała w głównej mierze na konwersji zobowiązań krótkoterminowych na długoterminowe, co wiązało się z odsuwaniem w czasie spłaty długów, ale jednocześnie powodowało jego wzrost wraz z dodatkowymi kosztami obsługi długu. W 2008 roku zadłużenie ogółem wynosiło 6,8 mld zł, w tym 67,3% stanowiły zobowiązania długoterminowe. Co więcej, w strukturze zobowiązań długoterminowych prawie 42% stanowiło zadłużenie w walutach obcych. Na wielkość zadłużenia PKP S.A. wpływały więc również różnice kursowe. Tylko w 2008 roku i w I półroczu 2009 roku nadwyżka ujemnych różnic kursowych wynosiła łącznie 807,8 mln zł.⁷

Powtórzyły się błędy stwierdzone w poprzednim raporcie NIK: nieracjonalne zatrudnienie (w roku 2007 – 123 tys., w roku 2013 – 85 tys. pracowników), brak działań prywatyzacyjnych i niedostateczne wyposażenie w majątek niezbędny do prowadzenia działalności statutowej. Do realizacji ostatniego celu nie zostały stworzone odpowiednie warunki przez Rząd RP, w tym ministra właściwego do spraw transportu.⁸

Obecne wyniki finansowe wskazują na pewną poprawę kondycji Spółki, lecz na dokładne i pełne wyniki należy poczekać do upublicznienia zakończonej w 2014 roku przez Najwyższą Izbę Kontroli, najszerzej z dotychczasowych kontroli narodowego przewoźnika kolejowego.

DOSTOSOWANIE ROZWIĄZAŃ

Reforma transportu kolejowego dotyczy nie tylko Polski. Na świecie można wyróżnić 2 dominujące modele reform: europejski („pionowej separacji”) oraz amerykański („pionowej integracji”). W modelu europejskim infrastruktura pozostaje pod kontrolą przedsiębiorstwa państwowego działającego niezależnie od firm przewozowych powstałych w wyniku podziału państwowego monopolisty, zajmujących się transportem towarów i pasażerów. Drugi model zakłada istnienie kilku przewoźników dysponujących zarówno własnymi torami, jak i taborem.⁹

W wyniku obecności Polski w Unii Europejskiej musimy wdrażać model „pionowej separacji”, który na przykładzie naszych zachodnich sąsiadów, wydaje się być słuszną drogą. Grupa niemieckich przedsiębiorstw kolejowych i logistycznych, nazywana koncernem Deutsche Bahn, jest jednoosobową spółką skarbu państwa Republiki Federalnej Niemiec, drugim co do wielkości największym przedsiębiorstwem transportowym na świecie i właścicielem największej infrastruktury kolejowej w Eu-

ropie, która umożliwia transport 2 bilionom pasażerów. Przykład Niemiec świadczy o tym, że również nie likwidując spółki można ją sprawnie i efektywnie zarządzać.

Nie ulega najmniejszej wątpliwości, że zadanie restrukturyzacji, prywatyzacji i modernizacji w przedsiębiorstwie będącym drugim co do wielkości największym pracodawcą w Polsce, jest zadaniem trudnym organizacyjnie. Jednakże nawet przy obecnym systemie politycznym, który nie sprzyja takim działaniom (uległość w stosunku do związków zawodowych, przerost biurokracji) jest to zadanie wykonalne.

Z pewnością jednym z rozwiązań problemów PKP byłaby sprawnie i rzetelnie przeprowadzona prywatyzacja, która uchroniłaby grupę PKP przed generowaniem strat. W dalszym etapie Grupa PKP mogłaby ulec rozwiązaniu. Gdyby PKP była już sprywatyzowana, jej efektywniejsza struktura organizacyjna wymuszałaby poprawę skuteczności gospodarowania. Nie będąc monopolistą przedsiębiorstwo musiałoby sprostać wymogom konkurencji na rynku usług kolejowych, a ewentualne kary i straty ponosiłby prywatny właściciel. Państwo nie zajmowałoby się już dofinansowywaniem przewozów kolejowych, a jedynie zachowując własność linii kolejowych, dofinansowywałoby infrastrukturę.

Krokiem ograniczającym generowanie kosztów przez narodowego przewoźnika byłoby zachowanie pełnej autonomii spółek wchodzących w skład Grupy PKP, dla których dotychczasowe nie-

opłacalne lokalne połączenia stałyby się rentowne w obsłudze. Można tego dokonać poprzez zdemonopolizowanie rynku przewozów regionalnych poprzez podział spółki Przewozy Regionalne i stworzenie warunków do długofalowego rozwoju przewoźników realizujących kontrakty na poziomie aglomeracji lub województwa.¹⁰ Nad otwartym rynkiem komercyjnych kolejowych przewozów pasażerskich, skuteczną kontrolę sprawowałby Urząd Transportu Kolejowego.

Zaistniałą sytuację i od lat panującą niemoc można więc naprawić poprzez prywatyzację i otwarcie rynku. Wdrażając sukcesywnie nowe rozwiązania i nie powtarzając dawnych błędów jest to realne.

PRZYPISY

1 Łangalis M., Dług publiczny w Polsce, Biuletyn Polsko-Amerykańskiej Fundacji Edukacji i Rozwoju, nr 14, Warszawa 2011.

2 Ustawa z dnia 8 września 2000 r. o komercjalizacji, restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego „Polskie Koleje Państwowe”, Dz.U. 2000, nr 84, poz. 948.

3 PKP, O PKP S.A., <http://pkpsa.pl/pkpsa/o-pkp-sa.html> [dostęp 29.12.2014].

4 NIK, Informacja o wynikach kontroli gospodarki finansowej spółek Grupy PKP, Warszawa 2010, s. 4.

5 Raporty roczne Grupy PKP za lata 2004-2013, <http://pkpsa.pl/grupa-pkp/raport-finansowy.html> [dostęp 29.12.2014].

6 NIK, Informacja..., op.cit., s. 7.

7 NIK, Informacja..., op.cit., s. 30.

8 NIK, Informacja..., op.cit., s. 17.

9 Szymlak J., Reforma polskiej kolei. Wzorce ze świata, <http://nczas.com/publicystyka/reforma-polskiej->

-kolei-wzorce-ze-swiata/ [dostęp 29.12.2014].

10 Stowarzyszenie Republikanie, Republikańska Polska – Założenia i Tezy Programowe, Warszawa 2014, s. 92.

Myśl podatkowa Ojca ekonomii



MARCIN SKROBEK
marcin.skrobek@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Ryszard Szulc

W przestrzeni publicznej ekonomiści, prawnicy i dziennikarze często starają się udzielić odpowiedzi na pytanie – czy polski system podatkowy jest dobrej czy złej jakości i jakie elementy warto w nim poprawiać. W niniejszym artykule podjęto próbę odpowiedzi na nieco inaczej postawione pytanie – na jakich fundamentach powinien opierać się system podatkowy, aby można było go uznać za właściwy? Zagadnienie to przedstawiono bazując przede wszystkim na zasadach sformułowanych przez Adama Smitha w XVIII wieku.

GENIALNY SZKOT

Ekonomię tworzyło wielu wybitnych naukowców i myślicieli. Za ojca współczesnej ekonomii powszechnie uważa się Adama Smitha. Mimo że dorobek zawarty w jego dziełach, a szczególnie w najbardziej znanym pt. „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”, wydanym po raz pierwszy w 1776 r., jest także pochodną dorobku naukowego wcześniejszych myślicieli, to jednak A. Smith jako pierwszy kompleksowo zajął się teorią ekonomii, zrozumiał i opisał reguły rządzące rynkami, dostrzegł i wytłumaczył działanie „niewidzialnej ręki” oraz

jako pierwszy kompleksowo zajął się opracowaniem koncepcji podatkowej.

Największy wpływ na formułowanie postulatów podatkowych przez A. Smitha miał Karol Monteskiusz. Według K. Monteskiusza podatki państwowe są udziałem, jaki każdy obywatel oddaje z tego co posiada.¹ Ta zasada może być realizowana tylko i wyłącznie gdy państwo zapewnia prawną ochronę „co do pozostałej części, pozostającej po zapłaceniu podatku, jego własności”.² Dzięki temu podatnik będzie mógł swobodnie korzystać z dochodu, konsumować go, a państwo zapewni mu prawną nienaruszalność majątku pozostałego po zapłaceniu podatku. K. Monteskiusz formułuje także myśl co do wysokości opodatkowania. Jego podstawowy postulat mówi, że ciężar podatku jednego obywatela jest pochodną „nie tego, co lud może oddać, ale tego, co oddać powinien”.³ W tych słowach akcentuje się wymiar decyzyjności organu nakładającego podatek, nadrzędnej władzy wykonawczej. Monteskiusz pisze również: „nic nie wymaga większej mądrości i ostrożności, aniżeli ustalenie tego, co należy brać od poddanych, a co im pozostawiać”.⁴ Monteskiusz w kwestii ustalenia wysokości obciążenia podatkowego mocno pod-

kreślał zagrożenie związane z prawie nieograniczonymi możliwościami państwa co do kształtowania wysokości stawek podatkowych. Wiedział on, że państwo poprzez ciągłe zwiększanie wydatków i generowanie nadmiernego fiskalizmu będzie podnosić obciążenia podatkowe. W dziele „O duchu praw”, wydanym po raz pierwszy w 1748 r., zawarte są więc dwie reguły ustalania obciążenia podatkowego. Pierwsza: „nie kierować się rzekomymi potrzebami państwa”, oraz druga: „nie odbierać ludowi możliwości zaspokojenia jego rzeczywistych potrzeb”.

PONADCZASOWE ZASADY PODATKOWE

Analizując rozważania A. Smitha dotyczące podatków, należy zwrócić uwagę na dwie najważniejsze ich cechy – ponadczasowość i uniwersalność. Zasady te oddają osiemnastowieczne uwarunkowanie polityczne, gospodarcze i społeczne. Wyrażają tęsknoty zwycięskiej burżuazji do uzyskania gwarancji bezpieczeństwa w zakresie podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej.⁵ Mimo to wydaje się że dziś, obserwując systemy podatkowe w Polsce i na świecie można zaobserwować, że brakuje w nich właśnie fundamentalnych zasad formułowanych przez klasyków. Jak wiadomo bez dobrych fundamentów nawet solidna i przemyślana budowla upada.

Zasada dogodności opodatkowania opiera się na dwóch aspektach: sposobie oraz terminie poboru podat-

ku. „Każdy podatek winno się ściągać w takim czasie i w taki sposób, by podatnikowi było jak najwygodniej go zapłacić”.⁶ A. Smith pisząc o terminie, w którym powinien być zapłacony podatek stwierdza, że najlepiej by był to moment gdy „istnieje największe prawdopodobieństwo, że podatnik ma go czym zapłacić”. Można więc sprowadzić pierwszy aspekt do stwierdzenia: „płać podatki, gdy wpływają pieniądze”.⁷ Kolejnym warunkiem spełnienia zasady dogodności opodatkowania jest dobór odpowiedniego sposobu poboru podatku. Inne reguły wyznaczają jednak sposób poboru przy podatkach bezpośrednich (takich jak podatek od zysku, od pracy, od czynszu z ziemi), gdzie wymiar podatku jest ustalany przy udziale administracji skarbowej, a inny przy podatkach pośrednich, gdzie technika wymiaru musi uwzględniać przerzucalność podatku i to, że jest on płacony w cenie dóbr konsumpcyjnych (towary i usługi). Można uznać, że dogodność przy podatkach pośrednich wiąże się ze stopniowym regulowaniem podatku. Naliczony ciężar podatkowy można zmniejszyć całkowicie lub częściowo, proporcjonalnie do uzyskanych wpływów ze sprzedaży, poprzez swobodę w dokonywaniu zakupów. Jak pisze profesor Zbigniew Fedorowicz: „zgodnie z tą zasadą technika wymiaru podatków, jak i terminy ich płatności powinny być dyktowane przez podatników, a organy skarbowe musiałyby pogodzić się z tymi wymaganiami i dostosować do nich

całą sferę finansów publicznych”.⁸

Zasada pewności opodatkowania jest zasadą, którą musi gwarantować państwo. Opiera się ona na określoności podatku, który nie może być dowolny. Z jednej strony ma to ograniczyć swobodę działania aparatu skarbowego i zabezpieczać przed nadużyciami władzy podatkowej, a z drugiej strony daje podatnikowi poczucie pewności, stabilności oraz możliwość przewidywania przyszłych obciążeń podatkowych. W swojej pracy A. Smith wyklucza możliwość swoistej dowolności w kształtowaniu podatków przez podatników. Uważa że zasada pewności ma swoje odzwierciedlenie we właściwej treści przepisów, które muszą być formułowane w sposób jednoznaczny, komunikatywny i prosty, przez co zrozumiały przez podatnika. Dla A. Smitha znaczenie tej zasady jest tak istotne, iż nie waha się stwierdzić: „pewność co do tego, ile każda jednostka ma zapłacić, jest, jeśli chodzi o podatki, sprawą tak wielkiej wagi, że nawet bardzo nierównomiernie rozłożone podatki nie są w przybliżeniu złem tak wielkim, jak wielkim złem jest nawet mały stopień niepewności w tym względzie”.⁹ Co ważne, właśnie przy tej zasadzie szczególną uwagę Smith poświęca nadużyciom, korupcji i wszelakim patologiom sfery publicznej. W swym dziele pisze: „nieokreśloność podatku jest przyczyną zuchwalstwa i korupcji administracji skarbowej. Przy nieokreśloności oddaje się podatnika w moc poborcy podatkowego, który

może bądź dotkliwie obciążyć podatkiem niemiłego sobie podatnika, bądź też pod groźbą takiego obciążenia wymusić dla siebie jakiś podarunek”.¹⁰

Kolejną zasadą jest **taniość opodatkowania**, która wbrew pierwszemu wrażeniu, nie jest tylko techniczną zasadą opodatkowania, ale pewnym zbiorem myśli i reguł postępowania, które wpływają na jakość i efektywność opodatkowania. Przede wszystkim taniość to postulat niskich kosztów poboru podatku.¹¹ Klasyczna szkoła ekonomii opiera się na fundamencie, według którego państwo powinno pobierać podatki możliwie najmniejsze, czyli takie które pozwolą na sfinansowanie podstawowych zadań państwa (jego rolę sprawdza się do roli „stróża nocnego”). Szczególnie istotną wartością jest to, że podatnik po zapłaceniu podatku ma pewność co do pozostałej po opodatkowaniu części swojego majątku, tj. ma zagwarantowane przez państwo bezpieczeństwo i prawo do samodzielnego dysponowania swoim majątkiem. W rozważaniu tym duży nacisk kładzie się na najważniejszą wadę podatku „nierozsądnie ustanowionego”, tj. takiego który poprzez swoje cechy lub wysokość będzie „hamująco wpływał na pracowitość ludu, zniechęcając go do niektórych gałęzi działalności gospodarczej”.¹² A. Smith zwraca szczególną uwagę na to, że podatek zawsze ma w pewnym stopniu negatywny wpływ na działania ludności i właśnie tutaj A. Smith dostrzega przyczynę strat

w dochodach podatkowych państwach. Straty te wiążą się m. in. z ograniczaniem aktywności gospodarczej i przez to ze zmniejszeniem udziału osób zatrudnionych. Dodatkowym negatywnym czynnikiem jest ograniczenie aktywności kapitału, co spowoduje obniżenie inwestycji i spadek dochodów budżetu z tytułu podatku od zysku. Charakterystyczne jest rozumienie przez A. Smitha związku pomiędzy nierozsądnie ustanowionym podatkiem a działaniami które podejmują podatnicy, by skutecznie uchylić się od poniesienia ciężaru podatkowego.¹³ A. Smith w swoich rozważaniach stara się usprawiedliwić uchylanie się od podatków, rozumie motywy takich zachowań, jednocześnie odrzucając stosowanie w tych przypadkach sankcji w postaci wysokich kar pieniężnych i konfiskaty majątku. Twierdzi on, że najważniejsze jest zastosowanie odpowiednich proporcji w stosowanych karach, bo gdy ich zabraknie może dojść do nadużyć ze strony władzy, którym często brakuje umiaru i roztropności. A. Smith poszczególne elementy tej zasady łączy pisząc: „prawo najpierw stwarza pokusę, a potem każe tych którzy jej ulegają”. Co ciekawe stwierdza on, że kary pieniężne i konfiskaty majątku są bezproduktywne, zmniejszają bowiem czynny kapitał w gospodarce, co może prowadzić do niszczenia źródeł dochodów budżetu.

SPRAWIEDLIWOŚĆ PODATKOWA

Wydaje się, że **zasada sprawiedliwości** jest najistotniejsza w myśli podatkowej Adama Smitha. Od początku podatków problemem jest ustalenie wysokości obciążenia podatkowego nakładanego przez państwo. A. Smith w swoich publikacjach nie używa określenia sprawiedliwość (equity), lecz równomierność (equality), odpowiadając pośrednio na pytanie czym jest podatek. Podatek jest to równomierna dla każdego część dochodów, którą obywatel finansuje działalność państwa. Wedle tej zasady każdy powinien uczestniczyć w finansowaniu działania państwa. Można powiedzieć, że na tą zasadę składają się dwie koncepcje: korzyści (benefit) oraz zdolności płatniczej (ability-to-pay).¹⁴ Smith połączył te koncepcje czyniąc podlegający opodatkowaniu dochód miernikiem zarówno prywatnych korzyści (benefit), jak i zdolności płatniczej (ability-to-pay). Smith stwierdza: „poddani każdego państwa powinni przyczyniać się do utrzymania rządu w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości, (...) czyli proporcjonalnie do dochodu, jaki każdy z nich pod opieką państwa uzyskuje”.¹⁵ Stąd wysokość ciężaru podatkowego musi być wypadkową korzyści: świadczenie podatkowe a działalność państwa na rzecz podatnika.¹⁶ Smith traktuje podatek jako swoistą opłatę, którą podatnik ponosi za udzieloną ze strony państwa ochronę. W tym miejscu warto się zastanowić za co konkretnie płaci podatnik – jaki zakres obejmuje ochrona państwa? W ekonomii

klasycznej przyjmuje się, że państwo nie powinno ingerować w procesy gospodarcze. Jak interpretuje to profesor Z. Fedorowicz: podatnik powinien płacić przede wszystkim za skuteczną ochronę własności, a także za zapewnienie bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego państwa oraz za wymiar sprawiedliwości.¹⁷ Tak więc zadania te można sprowadzić do roli „stróża nocnego”, pojęcia często pojawiającego się właśnie w ekonomii klasycznej. A. Smith twierdzi, że powinien istnieć wzajemny, proporcjonalny stosunek między wysokością podatku a poziomem tych wydatków państwowych, dla których uzasadnieniem jest ochrona obywatela i jego majątku.¹⁸ W praktyce łatwo zauważyć, że ochrona ta nie jest równomierna, tak więc i wysokość obciążenia nie powinna, a nawet nie może być równa dla każdego obywatela. To stwierdzenie wynika z następujących przesłanek: człowiek zamożny odnosi z tytułu ochrony państwa znacznie większe korzyści niż człowiek ubogi, gdyż w przypadku człowieka bogatego państwo chroni znacznie większy majątek oraz większy dochód, co składa się na większą chronioną własność, aniżeli w przypadku człowieka ubogiego. Dlatego sprawiedliwy podatek, to taki, który ma właściwą cenę, zindywidualizowaną dla każdego z osobna. A. Smith mocno akcentuje w tym miejscu zasadę świadczenia wzajemnego, którą najczęściej definiuje się w odniesieniu do transakcji w sektorze prywatnym. Tymczasem

według A. Smitha zasada ta powinna być realizowana również w przypadku gospodarki finansowej państwa. Uzasadnia to następująco: „jednostkom, które składają się na wielki naród, wydatki rządowe wydają się podobne do wydatków administracyjnych współdzierżawców wielkiego majątku; wszyscy muszą w nich uczestniczyć proporcjonalnie do wielkości dzierżawy, jaka na każdego z nich przypada”.¹⁹ A. Smith opowiada się zdecydowanie za proporcjonalnością świadczeń podatkowych, które mogłyby stanowić „sprawiedliwą cenę”. Zdolność płatnicza wg A. Smitha powinna być kategorizowana wg pewnych kryteriów.²⁰ Po pierwsze, bogaci powinni uczestniczyć w publicznych wydatkach nie tylko proporcjonalnie, ale nieco powyżej tej proporcji. Po drugie nikt nie powinien, i wręcz jest to niemożliwe, by płacić podatki powyżej swoich możliwości płatniczych. Po trzecie, spod opodatkowania należy wyłączyć dochody, które są ukształtowane na poziomie niezbędnego do życia minimum.

LIBERALIZM GOSPODARCZY

Warto zadać sobie pytanie, co łączy wszystkie elementy myśli podatkowej Adama Smitha? Oczywiście jest, że nie można analizować żadnego z powyższych postulatów bez poznania doktryny liberalizmu gospodarczego. Doktryna ta opiera swoje poglądy na założeniach działania obiektywnych praw natury. Zgodnie z nią w życiu gospo-

darczym występują prawa, z których istnieniem należy się liczyć; władza państwowa nie jest wszechmocna i stosunków gospodarczych nie może kształtować dowolnie, ale tylko w zgodzie z prawami natury. Prawa te są silniejsze od prawa stanowionego, dlatego państwo w swojej działalności gospodarczej nie może się im skutecznie przeciwstawiać.²¹ Co oczywiste, A. Smith nie odkrył rynku.²² Ale z pewnością był jednym z pierwszych, który rozumiał jego filozofię i równocześnie formułował systematyczny, spójny zespół poglądów dotyczących reguł funkcjonowania mechanizmu rynkowego.²³ Smith prawami natury określa siłę oddziaływania rynku i nazywa ją „niewidzialną ręką” (invisible hand). Według ekonomii klasycznej państwo nie powinno ingerować w procesy gospodarcze. Stąd kluczowe znaczenie ma rozstrzygnięcie kwestii poboru podatków, ponieważ polityka fiskalna prowadzona przez państwo w dużym stopniu oddziałuje na aktywność gospodarczą ludzi i kapitału. Państwo powinno ograniczyć swoje zadania do minimum, a rynek powinien działać w sposób całkowicie niezakłócony i być miejscem gdzie wszystkie procesy są wypadkową oddziaływania sił rynkowych (popytu i podaży). Sprawi to, że procesy gospodarcze nieskrępowane systemem nakazów i zakazów samoczynnie doprowadzą społeczeństwo i państwo do dobrobytu. Na bazie tej doktryny formułowane są zasady podatkowe Smitha, jeśli liberalizm zakłada jakiegokolwiek podatek,

to tylko taki który spełnia założenia zasad podatkowych Smitha. Są one zgodne z innym poglądem klasycznej szkoły ekonomii, zgodnie z którym, im większa sfera socjalna tym więcej pieniędzy jest marnotrawionych i mniej przeznaczanych na rozwój, co powoduje znaczne osłabienie gospodarki. Zasady te determinują optymalne proporcje pobieranych i wydawanych pieniędzy, tak by działania te nie hamowały rozwoju i wzrostu bogactwa narodów, a wręcz przeciwnie, by im sprzyjały.

AKTUALNE CZY TEŻ NIE...

Pomimo że koncepcja podatkowa Smitha ma charakter historyczny, to w dalszym ciągu stanowi swoisty punkt wyjścia do dyskusji na temat systemów podatkowych.²⁴ Wydaje się że w wielu współczesnych systemach podatkowych brakuje czterech podstawowych zasad zaproponowanych przez A. Smitha, tj. dogodności, pewności, taniości i sprawiedliwości. Czy więc rozwiązaniem współczesnych problemów systemów podatkowych jest ocena skuteczności tych systemów przez pryzmat myśli podatkowej Adama Smitha? Na to pytanie, pośrednio odpowiada R. A. Musgrave, współczesny teoretyk finansów, który w

sposób kompleksowy odnosi się do poglądów A. Smitha i odnajduje w nich potwierdzenie bieżących zasad i prawidłowości w kształtowaniu systemów podatkowych. Na koniec pozwolę sobie zacytować zdanie z monografii A. Smitha: Każdy podatek jest dla płatnika symbolem, nie zniewolenia lecz wolności (Every tax, however, is, to the person who pays it, a badge, not of slavery, but of liberty).

PRZYPISY

1 Gomułowicz A., Podatki i prawo podatkowe, LexisNexis, Warszawa 2011, s. 34 i n.

2 Monteskiusz C.L., O duchu praw, t. I, Warszawa 1957.

3 Ibidem.

4 Ibidem.

5 Fedorowicz Z., Historia podatków do końca XIX wieku, ze szczególnym uwzględnieniem Polski, Encyklopedia podatkowa, red. C. Kosikowski, Warszawa 1998, s. B/62 i n.

6 Gajl N., Teorie podatkowe w świecie, PWN, Warszawa 1992, s. 49: "Interpretacja Smitha w zakresie tak sformułowanej zasady tkwi korzeniami, z natury rzeczy, w liberalnym systemie ekonomicznym, przez niego głoszonym. Ma na celu obronę podatnika, który zgodnie z całą teorią Smitha nie powinien być przeciążony zbyt wysokimi podatkami".

7 Fedorowicz Z., Historia podatków..., op.cit., s. B/64.

8 Ibidem, s. B/64.

9 Gomułowicz A., Podatki i prawo...,

op. cit., s.39.

10 Ibidem, s. 39

11 Szczodrowski, G., Polski system podatkowy, PWN, Warszawa 2007, s. 31 i n.

12 Smith A., Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów, Warszawa 2003.

13 Szczodrowski G., Polski system..., op.cit., s. 31 i n.

14 Gomułowicz A., Podatki i prawo..., op.cit., s. 41.

15 Smith A., Badania nad naturą..., op.cit.

16 Owsiak S., Liberalna teoria finansów publicznych, Leksykon finansów, Warszawa 2001, s. 152.

17 Fedorowicz Z., Historia podatków..., op.cit., s. B/62.

18 Gomułowicz A., Podatki i prawo..., op.cit., s. 42.

19 Smith A., Badania nad naturą..., op.cit.

20 Szczodrowski G., Polski system..., op.cit., s. 33 i n.

21 Owsiak S., Finanse publiczne teoria i praktyka, PWN, Warszawa 2008, s. 46 i n.

22 Heilbroner R.L., Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee, Warszawa 1993, s. 42 i n.

23 Gomułowicz A., Podatki i prawo..., op.cit., s. 37 i n.

24 Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L., Die öffentlichen Finanzen in theorie und praxis, s. 14 i n.

Odwiedź naszą stronę internetową!

challenger.org.pl

Wpływ kształcenia zawodowego

na rynek pracy osób młodych w Niemczech

Bezrobocie jest niepożądanym zjawiskiem w gospodarce każdego państwa, w związku z czym rządy państw dążą do przeciwstawienia się temu problemowi. Przykładem państwa, które znalazło skuteczne metody na zmniejszenie wskaźnika bezrobocia są Niemcy. Jednym z czynników, który został wykorzystany do poprawy sytuacji na rynku pracy, jest system edukacji zawodowej. Między innymi dzięki niemu Niemcy mają bardzo niski wskaźnik bezrobocia (mierzonego metodą BAEL) zarówno wśród młodych, które w 2013 r. wyniosło 7,9%, jak i wskaźnik bezrobocia ogółem, który wyniósł 5,3%. Dla porównania w Polsce w 2013 r. bezrobocie to wyniosło odpowiednio 27,3% oraz 10,3% (rysunek 1). W artykule zaprezentowano charakterystykę i wpływ niemieckiego modelu edukacji zawodowej na stan niemieckiej gospodarki.

SYSTEM EDUKACJI W NIEMCZECH

Niemiecki system edukacji przedstawiono na rysun-

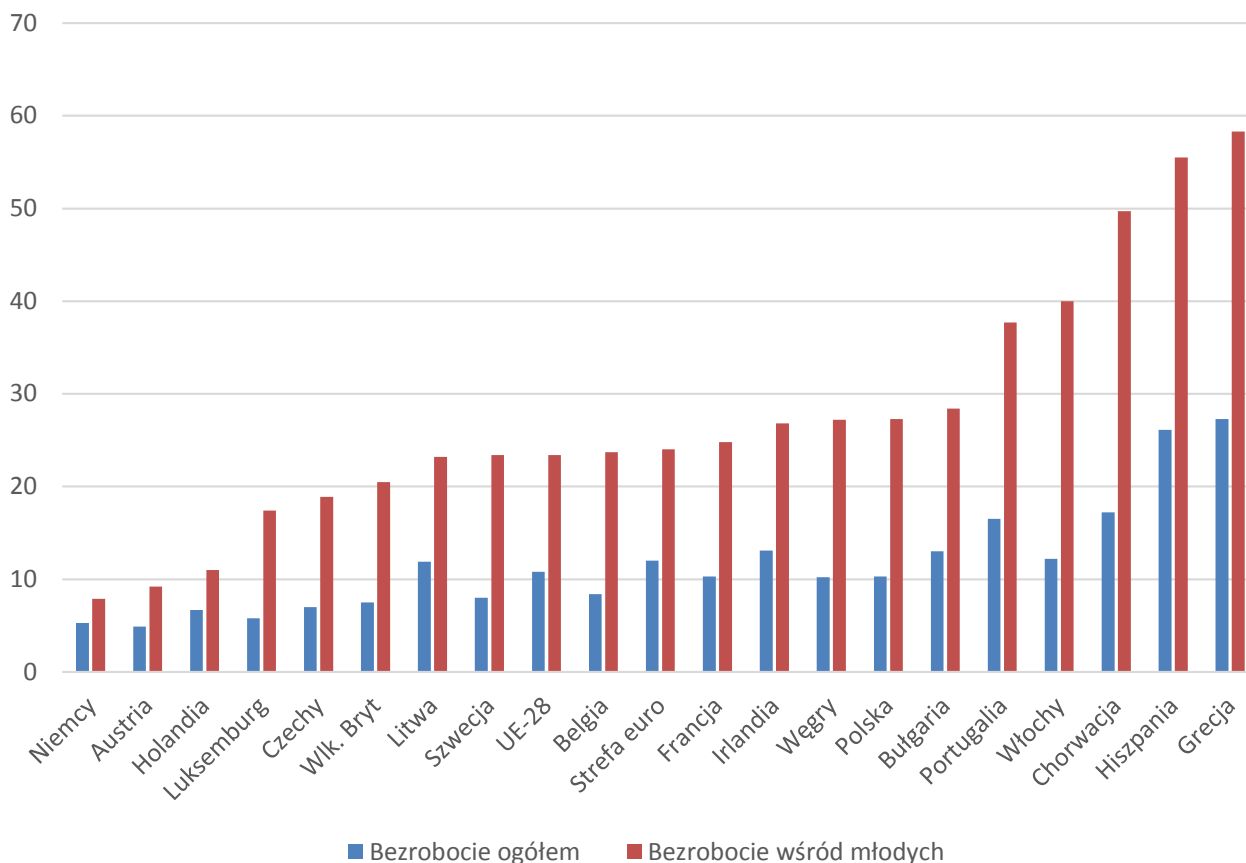
ku 2. Nauka w Niemczech jest obowiązkowa od 6 do 18 roku życia. Każde dziecko zaczyna edukację w szkole podstawowej (niem. Grundschule), która jest pierwszym okresem edukacji (niem. Primarstufe) i trwa 4 lata.¹ Po szkole podstawowej uczniowie mogą wybrać jedną z trzech proponowanych szkół, które należą już do kolejnego poziomu edukacji. Są nimi szkoła główna (niem. Hauptschule), szkoła realna (niem. Realschule) oraz gimnazjum (niem. Gymnasium) lub szkoła łącząca w sobie wszystkie wymienione placówki (niem. Gesamtschule). Hauptschule trwa od 5 do 6 lat. Kończąc ją po 5 latach uczeń otrzymuje świadectwo ukończenia szkoły głównej (niem. Hauptschulabschluss), który umożliwia rozpoczęcie nauki w szkole zawodowej (niem. Fachschule), a później wyższej szkole zawodowej (niem. Fachoberschule). W 8 klasie uczniowie posiadający średnią ocen min. 3,0 (w niemieckim systemie oceniania im niższa ocena tym jest lepsza, ocena «1» odpowiada polskiej ocenie «6») mają prawo do podjęcia dodatkowych zajęć, by po 9 klasie awansować do Realschule. Szkoła realna obejmuje 6 lat



KRZYSZTOF PIĘTKA
krzysztof.pietka1@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Agnieszka Ziomek



Rysunek 1. Bezrobocie ogółem oraz bezrobocie osób młodych w państwach UE w 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

nauki, po czym kończy się obowiązek dalszej edukacji. Uczniowie kończą ze świadectwem ukończenia szkoły realnej tzw. mała matura. Po dodatkowym doksztalceniu mogą uzyskać prawo zdania matury i dalszego kształcenia w szkołach wyższych. To uzupełnienie nazywa się rozszerzonym świadectwem ukończenia szkoły realnej. W gimnazjum nauka trwa 8 lub 9 lat i kończy się zdaniem matury. Do tego typu szkoły uczęszczają najzdolniejsi uczniowie, którzy po zdaniu matury mają możliwość dalszego kształcenia na studiach wyższych. Gesamtschule, jak zaznaczono wcześniej, łączy w sobie 3 typy wymienionych szkół. Uczniowie podchodząc do egzaminu uzyskują jedno z trzech rodzajów wykształcenia jakie oferują Hauptschule, Gymnasium lub Real-

schule łącznie z Fachschule. Kolejnym etapem nauki jest Sekunderbereich II. Podzielony jest na gimnazjum wyższego stopnia i szkolnictwo zawodowe, które składa się ze szkoły zawodowej, roku przygotowującego do zawodu, szkoły zawodowej ze specjalizacją, szkoły wyższej zawodowej oraz zawodowego gimnazjum. Szkoły ogólnokształcące obejmują 8-9 lat. Prawie we wszystkich landach istnieje możliwość podejścia do egzaminu maturalnego po 12 latach nauki. Gimnazja zawodowe, trwające od 11 do 13 klasy, są gimnazjami przygotowującymi do pracy zawodowej oraz pogłębiającymi ogólne wykształcenie. Bazują one na świadectwie ukończenia szkoły realnej lub szkoły o podobnym profilu.² Kolejny etap nauki (TertiärerBereich)

rozpoczyna się po zdaniu egzaminu maturalnego będącego podstawą do uczęszczania do szkoły wyższej, szkoły wyższej zawodowej lub akademii zawodowej. Ostatni etap (Quartärbereich) obejmuje dalsze doskonalenie zawodowe, które stanowi kontynuację lub ponowne podjęcie nauki.³

DUALNY SYSTEM KSZTAŁCENIA - PODSTAWA NIEMIECKIEGO MODELU EDUKACJI ZAWODOWEJ

Istotny wpływ na dobre przygotowanie młodych ludzi w Niemczech do wykonywania konkretnego zawodu i sprawne wejście na rynek pracy ma dualny system edukacji. W systemie tym w Niemczech uczy się obecnie



wodowej w systemie dualnym jest ukończenie tzw. Sekundarstufe I, czyli drugiego systemu edukacji. Prawidłowe funkcjonowanie systemu wymusza ścisłą współpracę szkół z pracodawcami. Uczniowie przy wyborze zawodu, w kierunku którego chcieliby się kształcić, mają do wyboru wyłącznie zawody zatwierdzone przez Federalne Ministerstwo Oświaty i Badań. Liczba tych zawodów wynosi obecnie około 360. Uczeń przystępując do nauki w takiej placówce musi sam znaleźć sobie praco-

dawcę który zapewniłby mu praktyki w wybranym przez niego zawodzie. Z ogółu niemieckich przedsiębiorstw 23% z nich decyduje się na współpracę ze szkołami zawodowymi. Dodatkowymi instytucjami, które zaangażowane są w ten proces są Kraje Związkowe, które są bezpośrednio odpowiedzialne za szkoły zawodowe w swoich okręgach. Udział w kształceniu mają także izby przemysłowo-handlowe oraz izby rzemieślnicze, których zadanie polega na doradztwie zakładom szkolącym

uczniów, certyfikowaniu kwalifikacji, kontrolowaniu umów pomiędzy pracodawcami a uczniami oraz przygotowaniu i przeprowadzaniu egzaminów.⁵ Każdy uczeń po zakończeniu szkoły zawodowej zobligowany jest do podejścia do egzaminu z części teoretycznej i praktycznej, po którym otrzymuje świadectwo, które poświadcza odpowiednie przygotowanie ucznia do wykonywania danego zawodu. W późniejszych etapach nauki dołącza kształcenie ustawiczne i doskonalenie zawodowe, ma-

jące na celu stale podnosić kwalifikacje pracowników.

Szkoły w systemie dualnym dostosowują swój program nauczania do możliwości uczniów. Absolwenci szkoły głównej, do której uczęszczają dzieci o niższych zdolnościach, są w mniejszym stopniu szkoleni teoretycznie od absolwentów szkół realnych. Dla wyrównania ewentualnych różnic w poziomie rozwoju ucznia, wynikających z odmiennych form i poziomu wcześniejszego przygotowania, ustawa o szkolnictwie zawodowym przewiduje skrócenie lub wydłużenie okresu kształcenia. Przygotowanie szkolne wywiera duży wpływ na wybór zawodu w przyszłości. Uczniowie uprzednio uczęszczający do szkoły głównej w zdecydowanej większości wybierają kształcenie się w kierunkach rzemieślniczych - stanowią 50% ogółu uczniów na tych kierunkach. Absolwenci szkoły realnej lub dysponujący ekwiwalentnym poziomem wykształcenia częściej wybierają zawód związany z publicznym świadczeniem usług lub tzw. wolne zawody. Absolwenci wyższej szkoły zawodowej albo posiadający świadectwo ukończenia wyższej uczelni wykazują duże zainteresowanie zawodami kupieckimi oraz zawodami związanymi ze świadczeniem usług publicznych.⁶ Gdy każdy uczeń kształcący się w systemie dualnym zdecyduje już, czego chciałby się uczyć i w jakim kierunku kształcić, wybiera sobie pracodawcę, w którego zakładzie chciałby pobierać praktyki. Zajęcia te są obowiązkowe i płatne.

Praktykant otrzymuje jednak niższe wynagrodzenie niż w pełni wykwalifikowany pracownik. Wyznaczone instytucje kontrolują adekwatność uzgodnionych stawek wynagrodzeń do kierunku kształcenia czy roku pobierania nauki. Praktykanci są zatrudniani przez przedsiębiorstwa w ramach minijob, czyli na tzw. mały etat. Według tej umowy minimalna stawka wynagrodzenia wynosi 450 euro. Dodatkowo, osoba która jest zatrudniona w ramach tej umowy, nie ma obciążeń podatkowych ani nie musi odprowadzać składek ubezpieczeniowych, wszystkie te opłaty pokrywa pracodawca.⁷

KORZYŚCI DLA PRZEDSIĘBIORSTW

Dlaczego przedsiębiorstwa decydują się na organizowanie praktyk dla uczniów? Dla pracodawcy młoda osoba musi odpowiadać stawianym przez niego konkretnym wymogom, a najlepszym sposobem na spełnienie tego warunku jest samodzielne wykształcenie przyszłego, potencjalnego pracownika. Przedsiębiorstwa dodatkowo wykorzystują przywilej wybrania do swojej załogi najzdolniejszych uczniów, zatrudniając ich po odbytych dwu- lub trzyletnich praktykach na stałe. Bardzo cenione przez współczesnych pracodawców są również tzw. umiejętności interpersonalne. Szukając pracowników na rynku pracy nie ma pewności, że taka osoba będzie potrafiła działać w zespole, będzie pozytywnie wpływała na

atmosferę zespołu. Uczeń, będąc pod obserwacją przedsiębiorcy, może wykazać te cechy już na etapie praktyki. Możliwość wystąpienia pomyłki przy zatrudnianiu osoby z zewnątrz jest relatywnie wysoka. Nie dość, że nowy pracownik może okazać się niedostatecznie przygotowanym do wykonywania powierzonych zadań, to dodatkowo potrzebuje czasu na aklimatyzację w nowym zakładzie pracy. Uczeń ma już ten etap za sobą. Ostatnim elementem jaki przemawia za organizacją praktyk jest prestiż. Przedsiębiorstwo pomagające uczniom w nabywaniu doświadczenia może używać logo z hasłem „To przedsiębiorstwo kształci”. Taki emblemat figuruje w Niemczech jako swego rodzaju znak jakości, budzi zaufanie wśród konsumentów oraz w środowisku biznesowym. Wielkie, znane na całym świecie zakłady produkcyjne do tego stopnia doceniają przedstawiony model edukacji, że decydują się na budowę własnych ośrodków kształcenia. Uczeń kształci się w szkole przy przedsiębiorstwie, by później mieć zapewnioną pracę w danym zakładzie.

KORZYŚCI DLA GOSPODARKI I UCZNIÓW

Zaprezentowana organizacja systemu edukacji zawodowej w Niemczech jest niewątpliwie jednym z czynników wpływających na niski poziom bezrobocia wśród osób młodych. Tak ukształtowany model edukacji jest więc korzystny dla gospodarki oraz także dla uczniów. Uczniowie świadomi poten-

cialnych korzyści, sami decydują się na naukę w szkołach o systemie dualnym. Po pierwsze, już na etapie nauki mogą pobierać opłatę za odbywane praktyki, a po drugie mają dużą gwarancję znalezienia pracy od razu po ukończonej nauce. Wybór Federalnego Ministerstwa Oświaty i Badań dotyczący zawodów dostępnych do nauki w szkołach zawodowych nie jest przypadkowy. Na decyzję tej jednostki wpływają bezpośrednio perspektywy rynku pracy. To przedsiębiorcy decydują o dostępności rodzaju praktyk. Jeżeli przykładowo występuje deficyt na pracowników z sektora informatycznego, szkoły reagują tworzeniem nowych klas i grup o tym właśnie kierunku. Gdy brakuje dobrze wykwalifikowanych mechaników, zmienia się profil kształcenia w szkole, a przedsiębiorcy odpowiadają modyfikacją praktyk względem zapotrzebowania rynku. Współpraca szkół, przedsiębiorstw i uczniów wywołuje korzyści dla wszystkich stron oraz całej gospodarki. Młodzież ma szansę na lepszą, stabilną przyszłość na rynku pracy w Niemczech. Przedsiębiorcy nabywają doświadczenia w kształceniu oraz nie mają problemów z pozyskaniem właściwych pracowników, a szkoły realizują swój cel w postaci dobrze przygotowanej do wejścia na rynek pracy młodzieży. W Niemczech minimalny wiek w którym przynajmniej 50% społeczeństwa jest aktywna zawodowo to 19 lat. Dla porównania, wskaźnik ten dla Unii Europejskiej wynosi 20 lat, a w Polsce 22 lata.⁸

W Polsce także zaczyna się doceniać dualny system kształcenia i kopiować rozwiązania stosowane w Niemczech. Minister Edukacji J. Kluzik-Rostowska zapowiada reformy w polskiej edukacji. Powodem jest brak wykwalifikowanych fachowców, zbyt mała zdawalność matur w technikach oraz zbyt duża liczba studentów. Według raportu ManpowerGroup, wykwalifikowani pracownicy fizyczni są w Polsce najbardziej pożądaną grupą zawodową na rynku pracy, a główne przyczyny niedoboru talentów to brak umiejętności technicznych.⁹ Jak zapowiada Minister Edukacji Narodowej do 2020 r. na reformę szkolnictwa wdrażającą dualny system kształcenia ministerstwo chce przekazać 120 milionów euro z funduszy unijnych oraz 700 milionów euro z funduszy regionalnych.¹⁰ Polska dzięki temu staje przed niepowtarzalną szansą zmniejszenia bezrobocia, szczególnie młodych, do poziomów od dawna obiecanych przez kolejne rządy i wykorzystania zaangażowania i ambicji młodych ludzi we wspieranie narodowej gospodarki.

PRZYPISY

1 Wyjątkiem jest Berlin i Brandenburgia, gdzie dodatkowo uczniowie przechodzą 2-letni okres zapoznawczy, który polega na zapoznaniu się ucznia z dostępnymi możliwościami dalszego kształcenia. W pozostałych regionach okres ten ma miejsce na wyższym poziomie edukacji.

2 Matlak J., Niemiecki system kształcenia i szkolenia zawodowego. Implikacje dla rynku pracy, WUP Białystok, Białystok 2013, s. 7.

3 Zentralstelle für die Weiterbildung

im Handwerk, Kształcenie zawodowe w Niemczech, http://www.teil4.de/prepare/fileadmin/user_upload/bildungssysteme/polnisch/bs_pl_d.pdf, [dostęp: 18.10.2014].

4 Matlak J., Niemiecki system..., op.cit, s. 7.

5 AHK Polska, Edukacja zawodowa w Niemczech - dualny system kształcenia zawodowego, <http://www.edunet-poland.pl/pl/informator/edukacja-zawodowa-w-niemczech-dualny-system-kształcenia-zawodowego/> [dostęp: 31.10.2014].

6 Dolnośląski Ośrodek Doradztwa Rolniczego we Wrocławiu, Niemiecki system kształcenia dualnego, <http://www.dodr.pl/1/news/file/092006/1/1.doc> [dostęp: 25.10.2014].

7 Beitz D., wystąpienie na konferencji w Poznaniu dnia 26.06.2013 w ramach projektu „Budowanie porozumień na rzecz wdrażania idei Flexicurity i CSR w województwie wielkopolskim z wykorzystaniem wzorców niemieckich”, <http://flexicr.eu/repozytorium/category/3-flexicurity-i-csr-w-niemczech?download=50:wystapienie%20Pana%20david%20Beitza&start=20> [dostęp: 07.01.2015].

8 Eurostat Statistical Books, Youth in Europe. A statistical portrait, Bruksela 2009, s. 108.

9 ManpowerGroup, Trwa niedobór talentów. Jak współczesny HR może poradzić sobie z tym wyzwaniem, Warszawa 2014, s. 11.

10 Informacyjna Agencja Radiowa, Szkolnictwo zawodowe: MEN obiecuje zmiany i 820 mln euro na wsparcie, <http://www.polskieradio.pl/42/275/Artykul/1253500/> [dostęp: 13.10.2014].

Odwiedź naszą stronę internetową!

Znajdziesz tam m.in.:

- wydanie magazynu w wersji elektronicznej,
- interesujące analizy ekonomiczne autorów Challengeera,
- relacje z organizowanych przez nas wydarzeń.

**Podejmij wyzwanie z Challenge'em -
bądź kimś więcej!**

CHALLENGER

W ucisku agencji ratingowych



JAN JANKOWIAK

jan.jakub.jankowiak@gmail.com

Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Marek Cieślak

Odkąd strefa euro pogrążyła się w kryzysie, agencje ratingowe zagościły w środkach masowego przekazu na stałe. Gdy przed paroma laty światem wstrząsnęła wiadomość, że agencja ratingowa Moody's obniżyła ratingi Portugalii oraz Irlandii, pogrążając obydwa kraje w kryzysie, wiele osób zaczęło zadawać sobie pytanie skąd wzięta się tak wielka władza tych instytucji, których decyzji obawiają się również najpotężniejsze kraje świata. Jak to się stało, że instytucje, które do niedawna cieszyły się nikłym zainteresowaniem uczestników systemu finansowego, świadczące usługi w sferze finansów i ekonomii mają takie przełożenie na politykę, a ich komunikaty wywołują popłoch wśród licznych instytucji i podmiotów gospodarczych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wpływu agencji ratingowych na przebieg ostatniego kryzysu finansowego, jak również omówienie uregulowań legislacyjnych dotyczących działania, swobody i odpowiedzialności prawnej tych instytucji.

HISTORIA AGENCJI RATINGOWYCH I ICH WPŁYWU NA RYNKI FINANSOWE

W celu zrozumienia znaczenia i wpływów agencji ratingowych w dzisiejszym świecie należy prześledzić historię powstania tego typu instytucji, które zrodziły się z prostej potrzeby zdobycia niezbędnych informacji. Dla wielu inwestorów jak i podmiotów gospodarczych, które od wieków musiały mierzyć się z ryzykiem, agencje ratingowe stały się odpowiedzią na ich modły. Każdy inwestor czy podmiot gospodarczy, który podejmuje jakąkolwiek decyzję mającą wpływ na zysk, prawidłowe funkcjonowanie lub rozwój wystawia się na ryzyko, które może zagrozić powodzeniu potencjalnej inwestycji a nawet zagrozić istnieniu na rynku. W związku z tym jednym z najważniejszych działań, do jakiego zmuszeni są inwestorzy czy podmioty gospodarcze jest minimalizacja ewentualnego ryzyka i w miarę możliwości zabezpieczenie się przed jego ewentualnymi skutkami. Wiąże się to jednak z wnikliwą analizą, jaka musi zostać uprzednio przeprowadzona, a na jaką wiele podmiotów nie może

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch Ratings
Założyciel	Henry Varnum Poor	John Moody	John Knowles Fitch
Rok założenia	1860	1909	1913
Siedziba	Nowy Jork	Nowy Jork	Nowy Jork & Londyn
Lokalizacja	Biura w 23 krajach	Biura w 28 krajach	Biura w 50 krajach
Liczba zatrudnionych	10 tys. Osób	6,7 tys. Osób	2 tys. osób
Obszar oceny	Ocena 128 krajów	Ocena ponad 110 krajów	Ocena ponad 100 krajów
Udział w rynku	45%	38%	13%

Opracowanie własne na podstawie informacji z:

www.moody.com; www.fitchratings.com; www.standardandpoors.com

sobie pozwolić. W celu zobrazowania takiej sytuacji wyobraźmy sobie pewien podmiot gospodarczy lub państwowy, który pilnie potrzebuje kapitału na realizację swojego przedsięwzięcia. W tym celu decyduje się na emisję obligacji i próbuje zachęcić potencjalnych inwestorów do ich zakupu, oferując wysokie odsetki, często znacznie wyższe niż te oferowane przez banki. Każdemu z inwestorów, którzy zetkną się z taką lub podobną ofertą, nasunie się wiele pytań dotyczące ryzyka tego typu inwestycji. W tym miejscu inwestor stoi przed koniecznością zebrania wszelkich dostępnych informacji o danym podmiocie. Musi dokonać analizy jej planów rozwojowych jak również ocenić swoje szanse na rzeczywisty zarobek. Problem dla przeciętnego inwestora jak również wielu dużych przedsiębiorstw czy nawet funduszy inwestycyjnych, które w swym portfelu mają setki papierów dłużnych i udziałowych, tkwi w dokładności analizy oraz możliwościach jej przeprowadze-

nia. Sam proces szacowania ryzyka jest bardzo długi i czasochłonny oraz wymaga odpowiednich zasobów finansowych, baz danych oraz wiedzy, która umożliwi poprawne przeanalizowanie i zinterpretowanie zebranych informacji. Tylko nieliczne instytucje i przedsiębiorstwa jak choćby Goldman Sachs czy J.P. Morgan mają na tyle duże zasoby by mogły to zrobić we własnym zakresie, dlatego pozostałe są zmuszone korzystać z usług takich podmiotów gospodarczych, jakimi właśnie są agencje ratingowe. Co więcej, w wielu krajach podmioty gospodarcze, które chcą emitować papiery dłużne w postaci np. obligacji, zmuszone są poniekać do skorzystania z usług agencji ratingowych.¹

Agencje ratingowe są firmami prywatnymi, których podstawowym zakresem działalności jest dokonywanie analiz oraz ocena zarówno podmiotów gospodarczych, jak również całych państw czy samorządów terytorialnych. Początkowo stosowanie ratingów nie miało zastosowania z racji

tęgo, że przepływy kapitałowe opierały się na operacjach depozytowo-kredytowych, a banki gwarantowały depozyty i oferowały kredyty na własne ryzyko. Z czasem bankowość inwestycyjna rozwinęła się na tyle, że wymusiło to na nabywcach instrumentów dłużnych ocenę ryzyka inwestycyjnego. Zmiany te sprawiły, że agencje ratingowe zyskały na znaczeniu. Na dzień dzisiejszy rynek ratingowy obejmuje kilkadziesiąt spółek, ale największe znaczenie ma tzw. wielka trójka z Nowego Jorku czyli: Moody's Corporation, Standard&Poor's (S&P) i Fitch Ratings, do których należy blisko 95% rynku.²

Największą i zarazem najstarszą agencją, której początki sięgają 1860 roku i związane są z masowymi emisjami obligacji oferowanymi przez rozwijające się w Stanach Zjednoczonych spółki kolejowe jest Standard&Poor's. Założyciel Henry Varnum Poor jako jeden z pierwszych podjął się analizy sytuacji finansowej tych spółek, co spotkało się z ogromnym zainteresowa-

Skala ratingowa

S&P	Moody's	Fitch
AAA	Aaa	AAA
AA+	Aa1	AA+
AA	Aa2	AA
AA-	Aa3	AA-
A+	A1	A+
A	A2	A
BBB+	Baa1	BBB+
BBB	Baa2	BBB
BBB-	Baa3	BBB-
BB+	Ba1	BB+
B	Ba2	B
BB-	Ba3	BB-
B+	B1	B+
B	B2	B
B- CCC+ CCC CCC- CC	B3 Caa1 Caa2 Caa3	B- CCC DDD DD

Opracowanie własne na podstawie informacji z:
www.moody.com; www.fitchratings.com;
www.standardandpoors.com

niem inwestorów, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę wielkie znaczenie transportu kolejowego w tamtych czasach oraz fakt, że analizy te były uaktualniane na bieżąco. Po blisko 50 latach w 1909 roku pojawiła się agencja Moody's Corporation, a w 1913 agencja Fitch Ratings. Agencje rozwijały się bardzo pręźnie głównie na rynku amerykańskim i obejmowały swoją analizą przede wszystkim podmioty gospodarcze, później zaczęto oceniać również poszczególne kraje.³

Jednym z ważniejszych momentów w historii, który

znacząco wpłynął na znaczenie agencji ratingowych, był przełom lat 60 i 70, w którym to na skutek licznych fuzji jakie miały miejsce na rynku amerykańskim, koszty związane z ratingiem przeniesiono z inwestorów na podmioty, które dokonywały emisji papierów dłużnych. Zmiana ta umocniła znaczenie najważniejszych agencji ratingowych, ponieważ z upływem czasu w Stanach Zjednoczonych zrodził się wymóg, uniemożliwiający emitowanie produktów, które nie zostały uprzednio ocenione przez jedną z „re-

nomowanych” agencji ratingowych, co w praktyce sprowadza się do wspomnianej już „wielkiej trójki”. Głównym rynkiem działania agencji do lat 90. XX wieku były Stany Zjednoczone, świadczyć o tym może fakt, że w 1985 agencja Moody's poza USA obejmowała swoim ratingiem tylko 11 krajów, w tym dwa na terenie Europy. W późniejszym okresie, głównie na prośby banków agencje rozszerzyły swoją działalność na inne kraje. Należy zaznaczyć, że działania banków wymusiły również pochylenie się agencji ratingowych nad oceną krajów, w których się znajdowały. Późniejszy wzrost znaczenia omawianych instytucji był determinowany przez globalizację i rozwój rynków kapitałowych, które zwiększały popyt na ratingi.⁴

Innym elementem, który wpłynął na rozwój i znaczenie agencji w dzisiejszych czasach jest prosty i powszechnie dostępny system oceniania, który opatrzony jest literami symbolizujący pozytywną ocenę. Najwyższa możliwa ocena to AAA, która oznacza bardzo wysoką wiarygodność ocenianego podmiotu, najgorszą zaś (w zależności od agencji) C lub D, które oznaczają, że emitowane papiery są obciążone dużym ryzykiem, dla tego nazywa się je „papierami śmieciowymi”. Wiele agencji utworzyło wachlarz kilkudziesięciu wskaźników, umożliwiających wszechstronną ocenę badanego podmiotu.⁵

AGENCJE RATINGOWE W ŚWIELE KRYZYSÓW GOSPODARCZYCH

W przeciągu przeszło 150

lat agencje ratingowe wypracowały sobie prestiż, renomę i nieoceniony wpływ na rynki finansowe, co podkreśla wielu ekspertów. Jednak w ich historii pojawiły się momenty, w których wykazały się brakiem kompetencji i które podważył ich autorytet. Na dowód można przytoczyć fakt, że żadna z największych istniejących agencji nie była w stanie przewidzieć nadchodzącego kryzysu, zarówno azjatyckiego mającego swoje miejsce w latach 1997-1998, jak również tych późniejszych jak choćby kryzys na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych w latach 2007-2008, czy kryzys w strefie euro, którego początki sięgają przełomu 2009 i 2010 r. i który trwa do dnia dzisiejszego.⁶ W każdym z tych kryzysów agencje ratingowe nie były w stanie dostrzec niebezpieczeństwa praktycznie do samego końca, zwłaszcza w przypadku dwóch ostatnich, których skutki odczuwane są w wielu krajach do dnia dzisiejszego.

Kryzys gospodarczy, który miał miejsce w Stanach Zjednoczonych i związany był z rynkiem kredytów subprime został spowodowany przez wiele czynników, z których za najważniejsze można wymienić:

- Nieprzerwany wzrost cen nieruchomości od 1997 roku, co przełożyło się na powstanie bańki spekulacyjnej;
- Wzrost liczby wydawanych kredytów hipotecznych, nawet osobom bez zdolności kredytowej, co dodatkowo nadmuchiwało bańkę spekulacyjną;
- Obniżenie stóp procentowych przez System Rezer-

wy Federalnej (FED) z 6,5% w 2000 roku do 1% w pierwszej połowie 2003. Przełożyło się to na większą ilość kredytów udzielanych przez banki.

- Podniesienie stóp procentowych przez FED od drugiej połowy 2003 roku do poziomu 5,25%, co zwiększyło obciążenie gospodarstw domowych, a w konsekwencji doprowadziło do spadku popytu na nieruchomości i pęknięcia bańki spekulacyjnej.

Wzrost stóp procentowych sprawił, że w 2007 roku 1,3 miliona gospodarstw domowych zaprzestało spłaty kredytów, na skutek czego wiele amerykańskich banków specjalizujących się w rynku subprime i kredytach hipotecznych, zaczęło mieć problemy z wypłacalnością. W dalszym etapie problemy finansowe, dotknęły instytucje finansowe, które ulokowały depozyty bankowe w wspomnianych wyżej bankach. Jednym z najważniejszych momentów był upadek banku Lehman Brothers, który stał się symbolicznym początkiem trwającego kryzysu. Upadek tego banku stanowi również jeden z najlepszych przykładów dowodzących nie tylko na bezskuteczność agencji ratingowych w kwestii przewidywania kryzysów, ale również ocenianiu podmiotów gospodarczych. Agencje Standard&Poor's i Moody's jeszcze na kilka dni przed upadkiem oceniały wiarygodność banku na bardzo wysokim poziomie dając bardzo wysokie noty. Parę lat wcześniej, gdy upadał Enron, będący jednym z największych przedsiębiorstw energetycznych w Stanach

Zjednoczonych, agencje ratingowe do ostatnich dni utrzymywały wysokie ratingi, mimo że były świadome sytuacji jaka panuje w firmie od kilku miesięcy.⁷ Agencje ratingowe w przypadku obu wymienionych podmiotów gospodarczych utrzymywały do samego końca wyceny tak wysokie, że ich rentowność była zbliżona do najbardziej wiarygodnych aktywów na świecie, jakimi są obligacje takich krajów jak USA czy Niemcy. Problemy agencji ratingowych z prawidłową oceną podmiotów gospodarczych jak również fakt, że to przedsiębiorstwa zlecają i opłacają przeprowadzenie ratingu, nasuwa pytania czy w wyniku braku regulacji nie mieliśmy w przeszłości do czynienia z umyślnym fałszowaniem ocen ratingowych. Agencje spotykają się z coraz częstszymi oskarżeniami o publikowanie ocen, które wprowadzają w błąd inwestorów na całym świecie lub pozwalają na zarobienie gigantycznych pieniędzy przez spekulacje lub poprzez fałszywe oceny.⁸

Wraz z rozszerzeniem się kryzysu na kraje europejskie w wyniku silnego zaangażowania europejskich banków zarówno na rynku subprime jak i kredytów hipotecznych w niektórych krajach Europy Południowej pojawił się również problem z wysokim zadłużeniem i utratą konkurencyjności. W konsekwencji zrodziła się sytuacja, która wywołała wstrząs nie tylko w sektorze bankowym, ale także w sektorze finansów publicznych, doprowadzając te państwa na skraj bankructwa. Sytu-

Oprocentowanie obligacji a rating (stan na kwiecień 2014 r.)

Kraj	Oprocentowanie	Premia za ryzyko		Ocena ratingowa		
	(w %)	CPI (w %)	HICP (w %)	S&P	Moodys	Fitch Ratings
Estonia	0,557	0,34	0,37	AA-	A1	A+
Niemcy	1,46	1,65	1,72	AAA	Aaa	AAA
Dania	1,57	1,42	1,49	AAA	Aaa	AAA
Luksemburg	1,71	1,68	1,48	AAA	Aaa	AAA
Austria	1,77	1,68	1,64	AA+	Aaa	AAA
Finlandia	1,84	1,69	1,7	AAA	Aaa	AAA
Holandia	1,85	1,37	1,27	AA+	Aaa	AAA
Czechy	2	2	2	AA-	Aa1	A+
Francja	2,03	2,07	2,06	AA	Aa1	AA+
Szwecja	2,06	1,67	1,66	AAA	Aaa	AAA
Belgia	2,16	2,25	2,37	AA	Aa3	AA
Wielka Brytania	2,3	1,99	1,99	AAA	Aaa	AAA
Słowacja	2,47	1,41	2,47	A	A2	A+
Łotwa	2,8	1,9	1,93	BBB+	Baa2	BBB+
Irlandia	2,9	2,8	2,9	BBB+	Baa1	BBB+
Malta	2,93	2,43	2,47	BBB+	A3	A
Hiszpania	3,11	2,22	2,48	BBB-	Baa2	BBB+
Włochy	3,23	3,04	2,73	BBB	Baa2	BBB+
Litwa	3,26	3,06	2,96	A-	Baa1	BBB+
Bułgaria	3,44	3,11	3,24	BBB	Baa2	BBB-
Słowenia	3,52	3,02	3,07	A-	Ba1	BBB+
Portugalia	3,82	3,61	3,51	BB	Ba3	BB+
Polska	4,1	4,1	4,02	A-	A2	A-
Chorwacja	4,41	3,91	3,91	BB	Ba1	BB+
Rumunia	5,15	5,06	5,08	BBB-	Baa3	BBB-
Węgry	5,56	5,49	5,66	BB	Ba1	BB+
Cypr	6	5,57	5,6	B	Caa3	B-
Grecja	6,2	5,74	5,83	B-	Caa3	B-

Opracowanie własne na podstawie informacji z www.moodys.com; www.fitchratings.com; www.standardandpoors.com; www.global-rates.com; www.ecb.europa.eu.

Tabela stanowi zestawienie oprocentowania, premii za ryzyko wraz z ocenami ratingowymi wiodących agencji w celu przedstawienia zależności między oceną a wysokością oprocentowania za 10-letnie obligacje krajów UE.

acja jaka powstała w krajach Europy Południowej stała się kolejnym przykładem bezradności i nieefektywności agencji ratingowych w obliczu kryzysu. Najlepiej obrazuje to przykład Grecji, jaki przytaczany jest przez wielu ekspertów na całym świecie i której obligacje 10-letnie jeszcze na początku grudnia 2009 roku, czyli tuż przed kryzysem, otrzymały rating A-, co oznaczało pełną wiarygodność i zdolność Grecji do spłaty swoich zobowiązań, mimo tego, że zadłużenie tego kraju sięgało wtedy już blisko 127% PKB. Parę miesięcy później część agencji ratingowych tym samym obligacjom wystawiło już rating na poziomie śmieciowym czyli BB+, a Standard&Poor's przyznał nawet rating C, czyli brak zdolności do spłaty zobowiązań. O ile w przypadku Grecji agencje ratingowe, tłumaczyły swoje błędne oceny, oszustwami statystycznymi jakich dopuściła się administracja z Aten oraz brakiem chęci społeczeństwa i rządu do jakichkolwiek głębszych reform, to w przypadku innych krajów, jak choćby Hiszpania czy Portugalia, argumenty te nie mogą być zastosowane. Kryzys państw Europy Południowej pokazał, że agencje ratingowe przechodzą ze skrajności w skrajność wprowadzając zamieszanie i panikę na rynkach finansowych. Same pogłoski obniżenia ratingu Włoch i Hiszpanii jakie pojawiły się w latem 2011 roku spowodowały podwyższenie oprocentowania tych obligacji o 1%.⁹

Obniżenie ratingu, stanowi dla każdego kraju wielkie wyzwanie ponieważ zmu-

sza te kraje do zwiększenia oprocentowania swoich obligacji, a przez do zwiększenia kosztów. W lipcu 2011 roku agencja Moody's obniżyła wiarygodność kredytową Portugalii do poziomu śmieciowego, powodując spadek kursu euro oraz przeceny na giełdach w całej Europie. Pół roku później (13 stycznia 2012 r.) agencja ratingowa Standard&Poor's obniżyła oceny wiarygodności dziewięciu krajów strefy euro. Spowodowało to wielkie oburzenie polityków i społeczności, zwłaszcza że w wielu krajach takich jak Francja, Włochy, Hiszpania i Belgia pojawiło się wiele pozytywnych zjawisk i reform, które w konsekwencji poprawiły sytuację tych krajów. Co warto zaznaczyć problem z ratingami dotyka również samorządy terytorialne i podmioty gospodarcze, zwłaszcza w krajach o gorszej ocenie ratingowej, jak choćby Portugalia. Agencje ratingowe kierują się zasadą, że żaden samorząd czy przedsiębiorstwo nie mogą posiadać większej wiarygodności niż kraj w którym się znajdują, co stanowi poważne utrudnienie, nawet dla podmiotów o bardzo dobrej kondycji finansowej.

Oligopolistyczny charakter rynku, w którym dominują trzy agencje ratingowe oraz brak jakichkolwiek kontroli czy regulacji prawnych sprawiły, że agencje ratingowe zyskały olbrzymi wpływ na rynek światowy. Sytuacja tego typu może stanowić element nadużyć ze strony tych agencji, gdyż mogą one bez problemu manipulować rynkiem (np. publikując oceny ratingowe w trakcie trwającej

sesji giełdowej) i publikować błędne ratingi, na przykład zawyżając oceny dla swoich korzyści (np. łapówki, udziały w firmach, czy też manipulacja kursów walutowych). Kolejną kwestią był brak odpowiedzialności agencji ratingowych za swoje oceny jak również brak obowiązku publikowania swoich metod ratingu. Wszystko to przekładało się na marne wyniki inwestowania długoterminowego grupy docelowej (klientów) agencji ratingowych jak również zadłużeniem i stratą inwestycji ergo środków pieniężnych. Dobrym przykładem są tu papiery wartościowe oparte na długu hipotecznym, które posiadały do samego wybuchu wysokie oceny (wydawały się być „złotą inwestycją”) i w ten sposób przyciągały wielu inwestorów, lecz jak okazało się potem, były to inwestycje „śmieciowe”. Wiązało się to po części ze ślepym zaufaniem samych inwestorów, którzy często z racji tego, że mieli swobodny i darmowy dostęp nie zastanawiali się nad tym skąd biorą się te oceny.¹²

Nawiązując do przedstawionych negatywów agencji ratingowych, można zrozumieć oburzenie Europy i zarzut współodpowiedzialności za kryzys finansowy, choć dla samych agencji jedyną konsekwencją była utrata reputacji. Sam kryzys jednak wymusił na władzach wielu krajów, zwłaszcza członków Unii Europejskiej, stworzenie regulacji prawnych, które ograniczyłyby swobodę i wpływ agencji na rynek kapitałowy. W związku z tym pod koniec drugiego kwartału 2013 roku, weszły w

życie nowe przepisy, które znacznie wzmocniły kontrolę i regulację nad agencjami ratingowymi. Wprowadzono bardzo duży pakiet zmian w ramach rozporządzeń i dyrektyw Parlamentu Europejskiego, z których najbardziej istotne są następujące zmiany:

1. Wszystkie instytucje finansowe, które chcą ocenić ryzyko inwestycji,¹ nie mogą polegać wyłącznie i mechanicznie na zewnętrznych ratingach. Indywidualna ocena musi zostać skontrolowana również przez inne instytucje.

2. Odpowiedzialność agencji ratingowych znacznie wzrosła. Gdy nastąpi jedynie podejrzenie umyślnego naruszenia regulacji lub działania dla własnych korzyści (które mogą szkodzić inwestorom lub emitentom), agencje zostaną pociągnięte do odpowiedzialności prawnej.

3. Aby nie doszło do kolejnego chaosu na rynku finansowym, agencje ratingowe mają obowiązek stworzyć kalendarz ocen państw Unii Europejskiej. Jedynie trzy oceny rocznie mogą zostać niezapowiedziane, i w dodatku mogą one być tylko i wyłącznie publikowane w piątek po zamknięciu działalności rynków. Inwestorzy i poszczególne państwa muszą być informowani o podstawowych faktach, metod i założeń każdego z wystawionych ratingów.

4. Aby uniknąć konfliktu interesów i zapobiec subiektywności przy tworzeniu ocen, zostanie zmieniony sposób wynagradzania agencji (zamawiający ocenę płaci ustaloną stawkę) i ogranicze-

nia dotyczące posiadania akcji w badanych podmiotach.

5. Od czerwca 2015 roku oceny wszystkich agencji ratingowych zostaną opublikowane na europejskiej platformie rankingów. Umożliwi to przejrzystość oraz lepszą porównywalność ratingów, która pomoże inwestorom dokonać indywidualnej oceny ryzyka kredytowego. Przyczyni się to do różnorodności w branży ratingowej.¹³

Swego czasu wśród polityków krajów członkowskich zrodziła się koncepcja utworzenia europejskiej agencji ratingowej, mającej stanowić niekomercyjną przeciwwagę dla „wielkiej trójki” z Nowego Jorku i podlegać pod Europejski Bank Centralny, jednak do dnia dzisiejszego koncepcja ta nie wyszła z fazy planowania.¹⁴

PODSUMOWNIE

Agencje ratingowe to instytucje, które z upływem lat zyskały renomę i stały się szczególnie rozpoznawalne w świecie finansów, a wykształcony przez nie publiczny system analizy i oceny podmiotów różnego typu stał się jednym z najbardziej rozpoznawalnych. Tyczy się to szczególnie trzech agencji: Moody's Corporation, Standard&Poor's i Fitch, które przez ponad 100 lat swojego istnienia wypracowały bardzo dobrą pozycję na rynku ratingowym oraz reputację. Jednak ostatnie kryzysy gospodarcze wywołały liczne fale krytyki pod adresem tych instytucji za niewłaściwe oceny ratingowe licznych podmiotów lub za oceny nieadekwatne do sytuacji, co odnosi się głów-

nie do krajów członkowskich Unii Europejskiej. Innym aspektem krytycznego postrzegania agencji podczas kryzysu była olbrzymia swoboda i brak regulacji, z czym zaczęto walczyć dopiero nie dawno, poprzez deregulację rynku ratingowego w USA, mającego przełamać oligopol trzech największych agencji ratingowych oraz przez powołanie europejskiej agencji ratingowej. W tym ostatnim przypadku nie mamy gwarancji na to, że ta agencja będzie wolna od błędów, które popełniają te już istniejące. Można zatem śmiało stwierdzić że agencje ratingowe są podobne do demokracji – mają wiele wad, ale do tej pory nikt nie wymyślił nic lepszego.

PRZYPISY

1 Orłowski W.M., Świat do przeróbki. Speculanci, bankruci, giganci i ich rywale, Agora S.A., Warszawa 2011, s. 159.

2 Parlament Europejski, Wielka trójka: portret największych agencji ratingowych, <http://www.europarl.europa.eu/> [dostęp: 08.01.2015].

3 Grabińska B., Grabiński K., Agencje ratingowe a kryzys finansowy na rynku subprime, Zeszyty Naukowe PTE, nr 10, Kraków 2011. s. 381-383.

4 Kieft M., Backlight: The Power of the Rating Agencies, Amsterdam 2012.

5 Zafinansowani, Czym jest i jak działa agencja ratingowa?, <http://www.zafinansowani.pl/> [dostęp: 10.01.2015].

6 Grabińska B., Grabiński K., Agencje ratingowe..., op.cit., s. 384-386.

7 Borrus A., The Credit-Raters: How They Work and How They Might Work Better, <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2002-04-07/the-credit-raters-how-they-work-and-how-they-might-work-better> [dostęp: 13.01.2015].

8 Monkiewicz M., Globalny Kryzys

finansowy - przyczyny, działania naprawcze, ochrona konsumentów, Rozprawy Ubezpieczeniowe, nr 5/2008, s. 122-124.

9 Orłowski W.M., Świat do przeróbki..., op.cit., s. 160.

10 ECB, Long-term interest rate statistics for EU Member States, <http://www.ecb.europa.eu> [dostęp: 15.01.2015].

11 Baj L., Prusek T., Ostra krytyka agencji Moody's po obniżeniu ratingu Portugalii, http://wyborcza.pl/1,75477,9906171,Moody_s_sieje_poch.html [dostęp: 15.01.2015].

12 Kaczmarek T., Agencje ratingowe jako źródło niestabilności globalnych rynków finansowych, w: L. Oręziak, D. Rosati, Kryzys finansów publicznych: przyczyny, mechanizmy, drogi wyjścia, Elipsa, Warszawa 2013.

13 Parlament Europejski, Posłowie zagłosują nad surowszymi zasadami dla agencji ratingowych, <http://www.europarl.europa.eu/news/> [dostęp: 18.01.2015].

14 PAP, Czas na europejskie agencje ratingowe, <http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/czas;na;europejskie;agencjeratingowe,122,0,1007738.html> [dostęp: 18.01.2015].

Dołącz do grona autorów Challenger'a – magazynu Młodych Ekonomistów!

„Challenger” powstał dzięki ambicji i pracy zespołu studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jeżeli jesteś studentem studiów I lub II stopnia, interesujesz się tematyką społeczno-ekonomiczną, masz wiedzę, którą chciałbyś się podzielić publikując swój pierwszy w karierze artykuł naukowy, zgłoś się do nas!

Aby zgłosić swój artykuł do kolejnego numeru Challenger'a wystarczy wysłać na adres kontakt@challenger.org.pl plik word z następującymi informacjami:

- 1) Imię, nazwisko, rok, stopień studiów, wydział, kierunek;
- 2) Temat artykułu (to nie musi być ostateczny tytuł);
- 3) Krótkie streszczenie i uzasadnienie tematu (ok. 0,5 strony).

Termin zgłaszania propozycji - do 30 czerwca 2015.

Termin na przesłanie artykułu - do 15 października 2015.

Pamiętaj, że każdy artykuł powinien mieć **opiekuna naukowego** ze stopniem minimum doktora.

