

z r o z u m i e ć   k r y z y s   2

NAUKI SPOŁECZNE  
WOBEC KRYZYSU  
EKONOMICZNEGO



z r o z u m i e ć   k r y z y s   2

# NAUKI SPOŁECZNE WOBEC KRYZYSU EKONOMICZNEGO

w numerze:

J. GARDAWSKI, E. LATOSZEK, G. SZULCZEWSKI,  
T. SZUMLICZ, M. ZALESKA

redakcja naukowa:

J. OSIŃSKI



SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE  
WARSZAWA 2009

**Recenzent**

Sławomir Sztaba

**Redaktor**

Izabela Róžańska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2009

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

**ISBN 978-83-7378-450-5**

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza**

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 164

tel. 022 564 94 77, 022 564 94 86, fax 022 564 86 86

[www.wydawnictwo.waw.pl](http://www.wydawnictwo.waw.pl), [www.sgh.waw.pl/wydawnictwo/](http://www.sgh.waw.pl/wydawnictwo/)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

**Projekt i wykonanie okładki**

Krzysztof Garbaliński

**Skład i łamanie**

Studio DTP WHITE, Warszawa

[white.pl](http://white.pl)

**Druk i oprawa**

ESUS Drukarnia cyfrowa

61-855 Poznań, ul. Wierzbicice 35

[www.esus.pl](http://www.esus.pl)

Zamówienie 72/V/09

# Spis treści

<b>WSTĘP</b> .....	7
--------------------	---

*Juliusz Gardawski*

## **POSTAWY POLAKÓW A ZWIĄZKI ZAWODOWE**

<b>I DIALOG SPOŁECZNY W WARUNKACH KRYZYSU</b> .....	11
1. Wprowadzenie .....	11
2. Nieuczestniczenie i nieumiejętność obsługi demokracji .....	14
3. Postrzeganie konfliktów społecznych .....	16
4. Lokalizacje strukturalne .....	20
5. Wizja gospodarki dobrze zarządzanej .....	23
6. Sytuacja związków zawodowych .....	31
7. Dialog społeczny .....	38
8. Podsumowanie .....	42

*Ewa Latoszek*

## **DZIAŁANIA MFW NA RZECZ STABILIZOWANIA**

<b>MIĘDZYKRAJOWYCH FINANSÓW</b> .....	45
1. Wprowadzenie .....	45
2. Działalność MFW i IBRD w zakresie łagodzenia przebiegu i skutków kryzysu .....	47
3. Działania MFW na rzecz walki z kryzysem w krajach europejskich . . .	59
4. Pomocnicze środki nadzoru .....	61
5. Wnioski .....	64

*Grzegorz Szulczewski*

## **ETYKA WOBEC WSPÓŁCZESNEGO KRYZYSU**

<b>EKONOMICZNEGO</b> .....	67
1. Wprowadzenie .....	67
2. Chciwość jako hasło polityczne .....	69
3. Fenomen chciwości .....	72
4. Wielkie tradycje kulturowe: mądrość joginów, refleksja etyków i ocena Kościoła .....	73
5. Problematyczność liberalnego zabezpieczenia przed rozbudzeniem chciwości .....	81
6. Rehabilitacja chciwości .....	84
7. Neoliberalne znoszenie barier przed zapanowaniem chciwości .....	86
8. Turbokapitalistyczne postacie chciwości .....	90
9. Podsumowanie .....	96

*Tadeusz Szumlisz*

## **WPŁYW KRYZYSU EKONOMICZNEGO**

<b>NA PERCEPCJĘ SYSTEMU ZABEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO</b> .....	99
1. Wprowadzenie .....	99
2. O konstrukcji systemu zabezpieczenia społecznego .....	100
3. Rangi ryzyka społecznego w „kryzysowym” podejściu do systemu zabezpieczenia społecznego .....	102
4. Wpływ kryzysu ekonomicznego na zmianę systemu zabezpieczenia społecznego .....	104
5. Podsumowanie .....	109

*Małgorzata Zaleska*

## **GWARANCJE DEPOZYTÓW BANKOWYCH**

<b>W ŚWIETLE KRYZYSU</b> .....	111
1. Wprowadzenie .....	111
2. Przyczyny i skutki kryzysu .....	112
3. Zmiany zasad gwarantowania depozytów bankowych .....	118

<b>ZAKOŃCZENIE</b> .....	125
--------------------------	-----

# WSTĘP

Opracowanie zawiera pełne teksty wystąpień Autorów podczas drugiego seminarium naukowego organizowanego przez Kolegium Ekonomiczno-Społeczne SGH na temat: „Nauki społeczne wobec kryzysu ekonomicznego”. Seminarium odbyło się w dniu 3 marca 2009 r. i było kontynuacją cyklu poświęconego współczesnemu kryzysowi finansowemu i gospodarczemu, rozpoczętego seminarium naukowym Kolegium Ekonomiczno-Społecznego w dniu 1 grudnia 2008 r. Oba seminaria, a także kolejne planowane w przyszłości, mają na celu przedstawienie wszechstronnej wiedzy z zakresu różnych nauk społecznych, dotyczącej genezy, przebiegu, a także różnorodnych skutków kryzysu oraz rozwiązań teoretycznych i praktycznych, które mogłyby ujemnym skutkom przeciwdziałać lub je neutralizować. Służą również dokonywaniu ocen środków zaradczych podejmowanych w poszczególnych państwach, strukturach Unii Europejskiej i organizacjach międzynarodowych oraz próbie syntezy wniosków płynących z tych działań.

W porównaniu z seminarium grudniowym można zauważyć znaczną dynamikę rozwoju zjawisk kryzysowych, które zapoczątkowane na rynkach finansowych, przeniosły się do realnej gospodarki i wywołały głęboki kryzys ekonomiczny. Coraz więcej miejsca zaczęto poświęcać debatom o ewentualnych społecznych skutkach kryzysu – rosnącemu bezrobociu, zahamowaniu rozwoju regionalnego, obawom o systemy zabezpieczenia społecznego w poszczególnych państwach czy upo-

wszechnianię się zjawisk patologicznych w różnych społecznościach. Po ocenach finansistów i ekonomistów bardziej dobitne stały się oceny dokonywane przez filozofów, etyków czy historyków myśli ekonomicznej, wskazujących na konieczność powrotu do uniwersalnych wartości kapitalizmu, które zostały zarzucone w ferworze obfitości konsumpcji i nadzwyczajnych zysków w okresie dobrej koniunktury osiąganych przez banki i inne instytucje finansowe. Stanem swoich oszczędności i bezpieczeństwem bankowych depozytów zaczęli się interesować także zwykli klienci tych instytucji, na co dzień niemający nic wspólnego z rozwiniętymi analizami finansowymi i ekonomicznymi skutkami wydarzeń, które ich również zaczęły dotyczyć.

Dodatkowo zwykłych obywateli zaczęły dotyczyć skutki powoli kurczącego się rynku pracy w Polsce, ale także w innych państwach Unii Europejskiej – Irlandii, Wielkiej Brytanii, Francji czy Hiszpanii – dysponujących dotąd stabilnymi miejscami pracy. W niektórych państwach stopa bezrobocia zaczęła gwałtownie rosnąć na przełomie 2008 i 2009 r., np. w Hiszpanii, gdzie na koniec marca 2009 r. wyniosła 15,5%, w Irlandii – 10,0%, czy w nowych państwach UE: na Łotwie – 14,4% i na Litwie – 13,7%. Polscy emigranci pracujący za granicą zaczęli częściowo powracać do kraju, a częściowo przemieszczać się na inne europejskie rynki pracy, które nie odczuwały jeszcze w tak dotkliwy sposób skutków recesji, np. do Szwecji czy Norwegii.

W warstwie teoretycznej podkreślano konieczność nowego spojrzenia na potrzebę interwencjonizmu państwa w sferze gospodarczej i proponowano różnorakie rozwiązania przede wszystkim w sferze finansów i bankowości, np. wzmocnienie nadzoru finansowego, w praktyce zaś oczekiwano na działania rządu i parlamentu, mające łagodzić skutki kryzysu. Problemy te, i nie tylko, stały się tematami przewodnimi drugiego seminarium, w którym referentami byli przede wszystkim pracownicy naukowcy Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH, ale także badacze wywodzący się z innych jednostek naukowo-badawczych. Spotkało się ono z dużym zainteresowaniem pracowników naukowych uczelni wyższych i PAN, doktorantów, studentów, a także przedstawi-

cieli instytucji państwowych i organizacji pozarządowych. Te wystąpienia, usystematyzowane i uwzględniające głosy z dyskusji, jaka miała miejsce po każdej z dwóch części seminarium, stanowią zawartość opracowania. Organizatorzy seminarium i autorzy wystąpień wdzięczni będą za uwagi, sugestie i propozycje kierowane pod ich adresem pocztą tradycyjną i elektroniczną. Mogą one się przyczynić do udoskonalenia formuły i meritum seminarium oraz jego ewentualnego sukcesu naukowego i organizacyjnego, ponieważ kolejne, trzecie spotkanie zaplanowane zostało na dzień 16 czerwca.

*Joachim Osiński*



*Juliusz Gardawski*

# **POSTAWY POLAKÓW A ZWIĄZKI ZAWODOWE I DIALOG SPOŁECZNY W WARUNKACH KRYZYSU**

## **1. Wprowadzenie**

Artykuł poświęcony jest trzem zagadnieniom. Pierwsze to wybrane aspekty postaw osób pracujących, które były przedmiotem długookresowych analiz prowadzonych w Katedrze Socjologii Ekonomicznej SGH. Drugie to instytucje reprezentacji interesu pracowników i pracodawców, a trzecie to dialog społeczny i jego kontekst socjologiczno-ekonomiczny. Pytanie badawcze dotyczy relacji między postawami, instytucjami reprezentacji interesu i instytucją dialogu społecznego w czasie narastania kryzysu. Wąskie z natury rzeczy ramy referatu zmuszają do przyjęcia konwencji eseistycznej – zarysowana problematyka wymagałaby dla systematycznego omówienia znacznie obszerniejszego studium. Forma eseju pociąga jednak za sobą koszt w postaci skrótowego, a więc uproszczonego ujęcia złożonych kwestii.

Zajmując się postawami Polaków, trzeba brać pod uwagę nadspodziewanie silny, socjalizujący wpływ autorytarnego socjalizmu. Okazało się bowiem, że ukształtowane wówczas postawy są trwałe, reproduku-

ją się, lecz także są specyficznym funkcjonalnym z punktu widzenia naszej gospodarki rynkowej, zwłaszcza w okresach kryzysowych. Należy podkreślić przymiotnik „specyficznym”, gdyż funkcjonalność ta rodzi zarazem barierę rozwoju endogennego w czasach prosperity.

Krótki opis dziedzictwa wyniesionego z epoki autorytarnego socjalizmu należy rozpocząć od trafnej obserwacji Stefana Nowaka, dotyczącej więzi społecznej ukształtowanej w tym czasie<sup>1</sup>. Generalizacja empiryczna Nowaka z 1979 r. wskazywała na rozwinięcie się w Polsce zjawiska przypominającego „amoralny familizm”, wykryty w latach 50. ubiegłego wieku przez Eduarda Banfielda w południowych Włoszech. Silna więź panowała wewnątrz grup rodzinnych i przyjacielskich, a także zespolonych nieformalnymi interesami i układami, natomiast słabe były więzi z oficjalnymi instytucjami i organizacjami, w których się pracowało lub do których się należało. Wyjątkiem był patriotyzm i więź z Polską, rozumianą jednak nie w kategoriach instytucjonalnych, lecz moralnych (nie przekładała się na państwo, instytucje władzy czy prawo). Silna i obejmująca większość grup społecznych skłonność do podziału świata społecznego na „nas” i na „nich” rodziła relatywizm norm moralnych: inne znaczenie miała norma, jeśli ją odnoszono do świata „naszego”, inne zaś, jeśli ją odnoszono do świata instytucji oficjalnych, świata „onych”. Wzięcie rzeczy nie swojej nie było kwalifikowane jako kradzież, jeśli miało miejsce w świecie oficjalnym; można było być kiepskim pracownikiem i jednocześnie cieszyć się w swoim środowisku opinią porządnego człowieka, można było łamać wiele norm prawnych (co nie znaczy, oczywiście, że wszystkie), nie tracąc środowiskowej opinii, że jest się człowiekiem prawym. Wszystko to składało się na ukształtowanie specyficznego wzoru socjalistycznej, drobnomieszczańskiej zaradności, przedsiębiorczości w małej skali, naznaczonej łatwością omijania lub nawet łamania tych norm prawnych, które zostały zdefiniowane jako niesprawiedliwe czy nie-

---

<sup>1</sup> S. Nowak, *System wartości społeczeństwa polskiego*, „Studia Socjologiczne” 1979, nr 4.

słuszne. Było to pochodną słabego państwa autorytarnego, którego się nie szanowało i którego się raczej nie obawiano. Oczywiście te uogólnienia mają zastosowanie do „przyziemnych postaw przetrwania” i nie odnoszą się do inteligenckiego etosu humanistycznego czy postaw cechujących członków grup opozycji demokratycznej, ponoszących wysoki koszt buntu wobec ówczesnego ładu. Trzeba jednak pamiętać, że przedstawiciele tego opozycyjnego nurtu stanowili niewielki odsetek ogółu Polaków. Dla oddania sprawiedliwości trzeba przypomnieć, że Polacy, w tym polska klasa robotnicza, nie czuli się komfortowo w warunkach PRL-u, czemu dali wyraz w sierpniu 1980 r., to jest jednak już inna historia.

Nie wnikając dalej w charakterystykę dewastującego moralnie efektu autorytarnego socjalizmu, opisanego wielostronnie przez polskich socjologów zarówno przed zmianą ustroju, jak i po niej, trzeba dodać, że sporym obciążeniem jest nie tylko relatywizacja norm moralnych, ale także stosunkowo niski poziom uogólnionego zaufania, tego głównego zasobu kapitału społecznego: ufa się tym, którzy już się sprawdzili, należą do kręgu rodzinno-towarzyskiego, wobec innych stosuje się raczej wskazówkę dominikanina Józefa M. Bocheńskiego: „dopóki go lepiej nie poznasz, uważaj każdego spotkanego człowieka za złośliwego głupca. (...) Uważanie każdego spotkanego człowieka za uczciwego (...) jest jednym ze szczytów głupoty”<sup>2</sup>. Niski poziom kapitału społecznego pociąga za sobą szereg konsekwencji gospodarczych, do których, za Francisem Fukuyamą, można zaliczyć brak ważnych czynników rozwojowych: nie powstają wielkie polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza ponadnarodowe o centrali w Polsce, oraz nie powstają sieci małych przedsiębiorstw, które wspólnie inwestują w rozwój. Według Fukuyamy kraje postsocjalistyczne cechują się wyjątkowo niskim zasobem kapitału społecznego.

---

<sup>2</sup> J. Bocheński, *Podręcznik mądrości tego świata*, Philed, Kraków 1992, s. 63–64.

## 2. Nieuczestniczenie i nieumiejętność obsługi demokracji

Wskaźnikiem słabości więzi społecznej jest nienależenie do oficjalnych organizacji. Postawy niechętne afiliacjom znajdują odzwierciedlenie w wynikach wielu badań. Dowiadujemy się z nich, że w organizacjach uczestnicy nie więcej niż kilkanaście procent dorosłych mieszkańców Polski.

Gdy w 2003 r. pytaliśmy o należenie do organizacji, twierdząco odpowiedziało zaledwie 13% dorosłych Polaków. Gdy z kolei daliśmy pozostałym alternatywę: czy nie należą dlatego, że brak w ich zasięgu organizacji, do której chcieliby ewentualnie należeć, czy też nie należą, bo nie mają w ogóle ochoty należeć do organizacji, aż 79% wybrało ten drugi wariant. Dodajmy też, że ci, którzy należeli, wymieniali najczęściej „komitety rodzicielskie” i „związki działkowców” (w reprezentacyjnych badaniach ogólnopolskich na próbach tysiącosobowych nie pojawili się w ogóle członkowie partii politycznych).

Nie mamy podstaw do wnioskowania przyczynowo-skutkowego, można jednak założyć, że to właśnie niechęć do należenia powoduje słabość mechanizmu społecznej kontroli demokracji i społecznej partycypacji w decyzjach politycznych. W efekcie reprodukuje się wciąż socjalistyczna alienacja władzy. W tym kontekście warto przytoczyć rozkład odpowiedzi na pytanie o to, kto ma wpływy w Polsce (tabela 1). Jak widać, wpływów tych nie ma, zdaniem większości, ani społeczeństwo jako całość, ani wielkie grupy zawodowe, ani przedsiębiorcy z sektora MSP, ani związki zawodowe czy organizacje przedsiębiorców. Wpływy to domena rządu, duchowieństwa, mediów, prezydenta, wielkiego kapitału.

Czy z tego wynika, że Polacy pracujący przestali akceptować ustrój demokratyczny? Wszystkie badania świadczą o tym, że demokracja jako hasło wciąż cieszy się dużym poparciem – Polacy zawiedli się na polskiej demokracji, nie spełnia ona ich oczekiwań lub spełnia w stopniu

niedostatecznym, nie opanowali bowiem mechanizmu „obsługi” demokracji parlamentarnej, a demokratycznie wybrany rząd jest traktowany jedynie jako adresat roszczeń. Ma dać równość i wolność, dobrobyt. Skoro nie spełnia oczekiwań, winni są ci, którym demokratyczne procedury dały władzę. Dramatycznie ujawniło się to w rozkładzie pytań o konflikty społeczne.

**Tabela 1. Największe wpływy w Polsce w badaniach z lat 2003 i 2005 (w %)**

Kto ma obecnie największe wpływy w Polsce? <i>Spośród poniżej przedstawionych prosimy wybrać najwyżej pięć najważniejszych.</i>	2003	2005
1. Rząd	59,9	54,1
2. Parlament (Sejm i Senat)	40,9	51,8
3. Duchowieństwo, biskupi, księża	34,2	47,0
4. Media: telewizja, prasa	X	44,1
5. Prezydent	X	32,4
6. Wielki kapitał polski, najbogatsi Polacy	X	31,8
7. Zorganizowana przestępczość, mafia	33,4	28,7
8. Unia Europejska, władze w Brukseli	21,0	21,7
9. Wielki kapitał zagraniczny	29,5	19,1
10. Urzędnicy, administracja	22,1	16,6
11. Tajne służby, dawne i obecne	X	15,0
12. Byli komuniści	X	14,9
13. Duże grupy pracowników przemysłu (górnicy, hutnicy, metalowcy)	10,3	13,0
14. Całe społeczeństwo, ogół Polaków	6,8	8,4
15. Żydzi	12,7	8,3
16. Związki zawodowe („Solidarność”, OPZZ i inne)	6,7	6,0
17. Organizacje przemysłowców, pracodawców (PKPP, KPP, BCC i inne)	X	5,4
18. Amerykanie	9,8	5,1
19. Polscy mali i średni przedsiębiorcy, klasa średnia	X	2,4
20. Rosjanie	0,4	1,2

X – tej możliwości nie było w pytaniu zadany w 2003 r.

Źródło: „Świadomość ekonomiczna Polaków i jej korelaty”, ogólnopolska reprezentacja dorosłych mieszkańców, maj 2003,  $N = 1072$  (wyodrębniono pracujących  $n = 426$ ), możliwość 4 wyborów; „Polacy pracujący 2005”, listopad–grudzień 2005,  $N = 900$ , możliwość 5 wyborów.

### 3. Postrzeganie konfliktów społecznych

Badając konflikty społeczne, używaliśmy wskaźnika składającego się z pytań zamkniętych, wzorowanych na wielu innych badaniach, zwłaszcza realizowanych od wielu lat w Instytucie Filozofii i Socjologii PAN. Specyfiką naszego wskaźnika, wykorzystywanego w kwestionariuszu zarówno badań „Polacy pracujący 2005”, jak i „Polacy pracujący 2007”, była szersza kategoria, która miała pozwolić na analizę konfliktu o charakterze klasowo-ekonomicznym (tabela 2).

Okazało się, że najgłębsze konflikty dzieła, zdaniem Polaków, rządzących i rządzonych, parlament i społeczeństwo. Na drugim miejscu pojawiły się konflikty ideologiczne, następnie konflikty między bogatymi i biednymi oraz uczciwymi i nieuczciwymi. Konflikt klasowy, między kapitałem i pracą (prywatnymi pracodawcami i ich pracownikami najemnymi), spadł na daleki plan.

**Tabela 2. Potoczne postrzeganie konfliktów w badaniach z lat 2003–2007 (w %)**

Konflikty między:	„Świadomość ekonomiczna Polaków” 2003			„Polacy pracujący 2005”			„Polacy pracujący 2007”			2007 minus 2005 (A+B)
	A	B	A+B	A	B	A+B	A	B	A+B	
1. Ludźmi z wyższym wykształceniem a ludźmi z niskim wykształceniem	2,8	14,6	17,4 (7)	5,0	15,4	20,4 (10)	7,9	23,6	31,5 (10)	+11,1
2. Ludźmi uczciwymi a ludźmi nieuczciwymi	21,3	41,5	62,8 (3)	21,4	42,4	63,8 (6)	25,7	39,9	65,6 (4)	+1,8
3. Rządem a społeczeństwem (2005: rządzącymi a rządzonymi)	33,0	48,6	81,6 (1)	31,1	46,2	77,3 (1)	38,6	39,5	78,1 (1)	+0,8
4. Dobrze wspominającymi czasy PRL a niewspominającymi ich dobrze	19,8	31,5	51,3 (5)	25,6	38,9	64,5 (4)	23,4	39,5	62,9 (6)	-1,6

Tabela 2. cd.

Konflikty między:	„Świadomość ekonomiczna Polaków” 2003			„Polacy pracujący 2005”			„Polacy pracujący 2007”			2007 minus 2005 (A+B)
	A	B	A+B	A	B	A+B	A	B	A+B	
5. Parlamentem (Sejmem i Senatem) a społeczeństwem (2005: między klasą polityczną a resztą społeczeństwa)	19,7	43,6	63,3 (2)	28,0	41,2	69,2 (2)	29,9	41,1	71,0 (2)	-0,1
6. Bogatymi a biednymi	19,3	40,8	60,1 (4)	26,7	37,7	64,4 (5)	29,5	35,5	65,0 (5)	+0,6
7. Właścicielami prywatnych przedsiębiorstw polskich a ich pracownikami (2005: polskim kapitałem prywatnym a polskimi pracownikami)	7,6	28,0	35,6 (6)	7,1	27,2	34,2 (9)	9,9	26,8	38,7 (8)	+4,5
8. Właścicielami prywatnych przedsiębiorstw zagranicznych a ich pracownikami (2005: zagranicznym kapitałem działającym w Polsce a polskimi pracownikami)	x	x	x	11,6	30,2	41,8 (8)	7,4	25,7	33,1 (9)	-8,7
9. Szanującymi ks. Tadeusza Rydzka i słuchającymi Radia Maryja a tymi, co nie cenią ks. Rydzka i nie słuchają Radia Maryja	23,0	24,1	47,1 (5)	33,9	31,0	64,9 (3)	36,9	30,6	67,5 (3)	+2,6
10. Polską „liberalną” a Polską „solidarną”	x	x	x	13,3	28,9	42,2 (7)	18,4	34,9	53,3 (7)	+11,2

A – „zdecydowanie tak”; B – „raczej tak”.

Źródło: „Świadomość ekonomiczna Polaków i jej korelaty”, 2003, N = 1071; „Polacy pracujący 2005”, N = 900; „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Interesowały nas konfiguracje, w jakie układały się wybory. W tym celu przeprowadziliśmy eksploracyjną analizę czynnikową wskaźnika konfliktów społecznych z badań „Polacy pracujący 2007” (tabela 3).

**Tabela 3. Wymiary konfliktów społecznych wyodrębnione w analizie czynnikowej**

Konflikty społeczne między:	Osie konfliktów społecznych	
	polityczno- moralna	klasowo- ekonomiczna
1. Parlamentem (Sejmem i Senatem) a społeczeństwem	0,772	0,319
2. Rządem a społeczeństwem	0,760	0,304
3. Dobrze wspominającymi czasy PRL a niewspominającymi ich dobrze	0,663	0,327
4. Bogatymi a biednymi	0,646	0,524
5. Szanującymi ks. Tadeusza Rydzyka i słuchającymi Radia Maryja a tymi, co nie cenią ks. Rydzyka i nie słuchają Radia Maryja	0,619	0,334
6. Polską „liberalną” a Polską „solidarną”	0,604	0,380
7. Ludźmi uczciwymi a ludźmi nieuczciwymi	0,590	0,437
8. Właścicielami prywatnych przedsiębiorstw polskich a ich pracownikami	0,429	0,832
9. Właścicielami prywatnych przedsiębiorstw zagranicznych a ich pracownikami	0,398	0,817
10. Ludźmi z wyższym wykształceniem (po wyższych studiach) a ludźmi z niskim wykształceniem (po szkołach podstawowych czy zasadniczych)	0,432	0,477

Rekodowanie zmiennych: zdecydowanie tak = 5, raczej tak = 4, raczej nie = 2, zdecydowanie nie = 1, trudno powiedzieć = 3; rotacja Oblimin, wyjaśnione 48,6% wariancji.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”,  $N = 1021$ .

Analiza czynnikowa pozwoliła na wyodrębnienie dwóch wymiarów konfliktów, które jednak nie były dostatecznie rozłączne ( $r = 0,60$ ). Pierwszy czynnik opisywał konflikty polityczno-moralne (rządzący–rządzeni, bogaci–biedni, uczciwi–nieuczciwi). Czynnik ten zawierał także odniesienia ideologiczne – stosunek do autorytarnego socjalizmu oraz do działań ks. Tadeusza Rydzyka. Czynnik drugi skupiał się na wymiarze klasowym (pracodawcy–pracownicy) i na edukacji.

Interesowało nas szczególnie, czy robotnicy wykwalifikowani i niewykwalifikowani będą mieli silniejszą skłonność do dostrzegania konfliktu o charakterze klasowym (kapitał–praca) niż przedstawiciele in-

nych grup ekonomiczno-zawodowych. Okazało się, że nie mieli oni takiej dyspozycji, nie różnili się pod tym względem od pracodawców i wyższych menedżerów. To bardzo ważne zjawisko z punktu widzenia socjologii klasy robotniczej obrazuje tabela 4.

**Tabela 4. Robotnicy, pracodawcy i menedżerowie a konflikt pracodawcy–pracownicy (%)**

Czy istnieje konflikt między właścicielami prywatnych przedsiębiorstw polskich a tymi, którzy u nich pracują?				
Warianty odpowiedzi	Grupy ekonomiczno-zawodowe			
	pracodawcy	wyższy menedżment, dyrektorzy, prezesi	robotnicy wykwalifikowani	robotnicy niewykwalifikowani
Zdecydowanie tak i raczej tak	34,6	26,7	34,7	34,4
Zdecydowanie nie i raczej nie	50,0	66,7	56,3	56,3
Trudno powiedzieć	15,4	6,7	9,0	9,0
Chi kwadrat = 7,7, df = 6, p = 0,263				
Czy istnieje konflikt między właścicielami prywatnych przedsiębiorstw zagranicznych a tymi, którzy u nich pracują?				
Zdecydowanie tak i raczej tak	30,8	37,5	32,9	36,9
Zdecydowanie nie i raczej nie	34,6	56,3	50,5	45,1
Trudno powiedzieć	34,6	6,3	16,7	18,0
Chi kwadrat = 7,9, df = 6, p = 0,246				

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, n = 385.

Dodatkowym komentarzem do przedstawionych analiz może być stwierdzenie, że także sektor własności nie miał wpływu na ocenę stopnia konfliktu klasowego. Analizy dowodzą, że praca w sektorze prywatnym raczej osłabia niż wzmacnia oś konfliktu klasowego: widać to zwłaszcza w przypadku sektora własności zagranicznej (przy średniej

wskazań 37,5% na istnienie tego konfliktu, wśród robotników pracujących w firmach zagranicznych potwierdziło jego istnienie zaledwie 29,6%).

W świetle powyższego nie dziwi brak korelacji między grupami ekonomiczno-zawodowymi a rozkładami pytań o polityczno-moralne i ideologiczne konflikty społeczne: robotnicy nie różnili się tu od przedsiębiorców-pracodawców czy menedżerów. Na przykład, na pytanie o istnienie konfliktu między rządem a społeczeństwem twierdząco odpowiedziało 75,0% przedstawicieli wysokiego menedżmentu i 73,1% pracodawców, a z drugiej strony 78,5% robotników wykwalifikowanych i 75,4% niewykwalifikowanych. Na pytanie o konflikt między bogatymi a biednymi twierdząco odpowiedziało 60,0% przedstawiciele wyższego menedżmentu, 64,0% pracodawców, 67,6% robotników wykwalifikowanych i 56,6 niewykwalifikowanych.

Okazało się ponadto, że opinie o konfliktach nie korelowały ze zmiennymi demograficznymi i stratyfikacyjnymi (wszystkie analizowane korelacje były statystycznie nieistotne). Istotne zależności z wykształceniem pojawiły się jedynie przy odpowiedziach na pytanie o konflikt między „uczciwymi i nieuczciwymi”: wbrew naszym oczekiwaniom to osoby z wykształceniem magisterskim i z licencjatem częściej dostrzegały tu konflikt niż osoby z wykształceniem podstawowym i zasadniczym (74,1% i 78,7% wobec 55,7% i 65,7%). Może to świadczyć o niższej tolerancji na patologie społeczne wśród osób z wyższym wykształceniem. Podobnie było w przypadku konfliktu między Polską „liberalną” a „solidarną” (magisterskie 61,4%, podstawowe 43,0%).

## 4. Lokalizacje strukturalne

Kluczową kwestią było dla nas, jak Polacy pracujący postrzegali strukturę społeczeństwa, w którym żyją, i jakie miejsce zajmowali, według swojego przekonania, w tej strukturze. Jakie miejsce wybierali robotnicy, a jakie pracodawcy, samozatrudnieni, wyżsi menedżerowie

itd.? Czy zdaniem członków tych grup, przychodziło im żyć w społeczeństwie podzielonym na jakieś wielkie segmenty, czy nie?

Na pytanie o istnienie podziałów grupowych w 2007 r. 74,2% Polaków pracujących odpowiedziało twierdząco, a 14,9% uznało, że polskie społeczeństwo nie dzieli się na żadne grupy, klasy czy warstwy.

W odpowiedziach zwróciła uwagę istotna różnica w kryteriach podziałów społecznych między wynikami z „Polaków pracujących” z lat 2005 i 2007 a wynikami badań z lat 70. XX w., z czasów klasycznego autorytarnego socjalizmu. W przeszłości wymieniano na pierwszym miejscu podziały związane z władzą, na drugim z wykształceniem, na trzecim z zamożnością. Na początku XXI w. zamożność wysunęła się bezwzględnie na pierwsze miejsce, w 2007 r. władzę czy wykształcenie jako jedyne kryterium wymieniono śladowo (odpowiednio 1,6% i 2,0% spośród tych, którzy uznali, że społeczeństwo dzieli się na grupy). Nastąpiła więc monetyzacja (pekuniaryzacja) obrazu struktury społecznej.

Skoro dla przytłaczającej większości pracujących nierówności społeczne były funkcją zamożności i „liczył się tylko pieniądz”, to jakie wyodrębniali oni segmenty pod względem zamożności i w których segmentach lokowali się oni sami? Pierwsza największa grupa, obejmująca 53,2% spośród osób dostrzegających podziały, deklarowała, że społeczeństwo dzieli się na trzy wertykalnie ułożone segmenty: bogatych, średnich i biednych, oni sami zaś zaliczali się do średnich. Druga grupa obejmowała 23,6% respondentów, którzy wskazali, że istnieją tylko dwie grupy: bogaci i biedni, a oni należą do tych biednych. Następne 11,8% przedstawiło jakąś inną wizję podziałów wertykalnych lub horyzontalnych (niedzielących struktury na grupy wyższe i niższe); 4,8% zaliczyło się do różnie nazywanych grup wyższych. Jak do tego potocznego postrzegania lokalizacji strukturalnych miały się grupy ekonomiczno-zawodowe? Tabela 5 wskazuje, że główny podział przebiegał między robotnikami a pozostałymi grupami. Wśród robotników wykwalifikowanych prawie połowa odczuwała społeczną degradację (zaliczyli się do grupy niższej), podczas gdy w grupach nierobotniczych wskaźnik nie przekraczał 30%. Z drugiej jednak strony trzeba brać pod

**Tabela 5. Grupy ekonomiczno-zawodowe a lokalizacje strukturalne (w %)**

Grupy ekonomiczno-zawodowe	Lokalizacje strukturalne*						
	1	2	3	4	5	6	2+3+5**
Ogółem	53,2	6,8	23,6	7,7	3,9	4,8	34,3
Wyższy menedżment	63,6	9,1	9,1	0,0	0,0	18,2	18,2
Pracodawcy	80,0	0,0	5,0	5,0	5,0	5,0	10,0
Specjaliści z wyższym wykształceniem	54,2	9,4	16,7	9,4	4,2	6,3	30,3
Niżsi specjaliści i kierownicy	69,1	2,1	17,6	6,3	1,4	3,5	21,1
Samozatrudnieni	64,5	3,2	6,5	6,5	3,2	16,1	12,9
Pracownicy fizyczno-umysłowi	57,3	3,6	23,6	5,5	5,5	4,5	32,7
Robotnicy wykwalifikowani	41,9	9,0	34,7	4,2	6,0	4,2	49,7
Robotnicy niewykwalifikowani	35,4	10,6	31,9	10,6	3,2	3,2	45,7
Rolnicy	40,0	14,3	11,4	31,4	0,0	2,9	25,7

Chi-kwadrat = 126,092,  $df = 54$ ,  $p < 0,000$

- \* 1. Trzy wertykalnie ułożone segmenty, respondent lokuje się w środkowym.
- 2. Trzy wertykalnie ułożone segmenty, respondent lokuje się w dolnym.
- 3. Dwa wertykalnie ułożone segmenty, respondent lokuje się w dolnym.
- 4. Układ segmentów horyzontalny (funkcjonalny), respondent lokuje się na pozycji neutralnej.
- 5. Układ segmentów horyzontalny (funkcjonalny), respondent lokuje się na pozycji niższej.
- 6. Przy różnych wizjach struktury respondent lokuje się w segmencie wyższym.

\*\* Zasięg poczucia społecznego upośledzenia w grupie ekonomiczno-zawodowej.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”; respondenci dostrzegający istnienie różnicowań grupowych ( $n = 779$ ).

uwagę, że środowisko robotnicze w połowie składało się z ludzi zaliczających się już do przystosowanych „średniaków”.

Gdy przy okazji innych badań z 2007 r. zadaliśmy robotnikom wprost pytanie, czy należą do klasy robotniczej, czy do klasy średniej (lub jakiejś innej, jednak nie robotniczej), wśród robotników wykwalifikowanych 52,7% wybrało robotniczą, a 33,3% średnią (2,2% wybrało „klasę niższą”, reszta inną). U niewykwalifikowanych odpowiednie wielkości wynosiły 61,4%, 18,2% i 9,1%.

Warto dodać, że wśród dyrektorów i prezesów oraz pracodawców niską popularnością cieszyły się terminy „klasa wyższa”, „klasa kapitałystyczna”, „burżuazja” i „menedżerowie”. Dyrektorzy i prezesi wybierali najczęściej „inteligencję” (31,3%), tylko co ósmy wybrał „menedżerów”. W przypadku pracodawców stosunkowo niską popularnością cieszył się termin „przedsiębiorca” (tylko 28,8% z nich tak się zakwalifikowało), natomiast często wybierali „klasę średnią” – 44,1%<sup>3</sup>.

Można więc sformułować ostrożnie ogólny wniosek, że większość Polaków lepiej lub gorzej zaadaptowała się do społecznych nierówności. Ten wniosek musi być jednak uzupełniony: z poprzednio przytoczonych rozkładów odpowiedzi na pytania o uczestnictwo i konflikty może wynikać, że zajmowanie średniej pozycji nie satysfakcjonuje, gdyż nie jest legitymizowana grupa wyższa (niezależnie od tego, czy się ją definiuje w kategoriach władzy, czy bogactwa). Kolejny poziom analizy, odnoszący się do świadomości ekonomicznej, wskaże na czynnik, który szczególnie uwiera Polaków pracujących – nierówności społeczne. Przyjrzemy się tym poglądom w kontekście świadomości ekonomicznej.

## 5. Wizja gospodarki dobrze urządzonej

W tabeli 6 przedstawiono dynamikę poparcia zasad ekonomicznych w wybranych badaniach Katedry Socjologii i Katedry Socjologii Ekonomicznej z 20 lat: 1987–2007 (w celu uzyskania możliwie dużego stopnia porównywalności z badaniami przemysłowymi z lat 90. w próbach z lat 2003, 2005 i 2007 wzięto pod uwagę tylko pracowników przemysłu)<sup>4</sup>. Treść tabeli obrazuje więc ewolucję normatywnego obra-

---

<sup>3</sup> J. Gardawski, *Degradacja i wykluczenie klasy pracowniczej*, w: *Wykluczeni. Wymiar społeczny, materialny i etniczny*, red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 2008.

<sup>4</sup> W pięciu badaniach z lat 1998–2007 wyodrębniliśmy z próby pracowników odpowiadających cechom prób z badań z lat 1991–1994. Należy dodać, że statystyki chi-kwadrat wskazywały, iż pracownicy przemysłu różnią się od ogółu Polaków pra-

zu zasad gospodarczych w oczach szeregowych pracowników przemysłu w nieomal całym okresie transformacji, a w przypadku paru zmieni-nych – także z ostatniego okresu autorytarnego socjalizmu.

**Tabela 6. Zasady gospodarcze preferowane przez pracowników przemysłu. Zmiany deklaracji w wybranych badaniach SGH z lat 1987–2007 (w %)**

Preferowany zasady	Rok badań								2007 minus 1991
	rob. 1987	rob. 1991	rob 1994	prac. 1998	pryw. 1999	ogół 2003	prac. 2005	prac. 2007	
	1	2	3	4	5	6	7	8	
	łącznie odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”								
1. Kierowanie przez rząd działalnością przedsiębiorstw, tzn. odgórne wyznaczanie zadań, określanie poziomu zarobków, kontrolowanie dyrekcji	10,5	19,4	29,5	22,1	20,1	46,8	38,0	36,8	+17,4
2. Pełna samodzielność przedsiębiorstw i ostra konkurencja między nimi (1998 – konkurencja między przedsiębiorstwami; 2005 – „ostra konkurencja między przedsiębiorstwami”)	73,9	83,6	79,8	88,2	83,7	62,1	53,5	85,5	+1,6
3. Dopuszczenie bezrobocia i wypłacanie bezrobotnym minimalnych zasiłków (w 1993 i 1994 tylko bezrobocie)	25,5	25,6	21,7	25,7	10,0	34,5	14,8	25,9	+0,3
4. Zwalnianie przez przedsiębiorstwa pracowników, którzy nie są koniecznie potrzebni	61,4	71,5	48,4	62,1	43,6	31,1	19,0	21,4	-50,1
5. Bankructwa przedsiębiorstw nieprzynoszących zysków	69,4	72,0	65,9	80,9	62,7	52,3	45,1	58,5	-13,5

cujących lub ogółu ludności dorosłej jedynie pod względem zasad efektywnościowych (bezrobocie, zwolnienia, bankructwa), i różnice, mimo że istotne, były jednak na stosunkowo niskim poziomie.

Tabela 6. cd.

Preferowany zasady	Rok badań								2007 minus 1991
	rob. 1987	rob. 1991	rob. 1994	prac. 1998	pryw. 1999	ogół 2003	prac. 2005	prac. 2007	
	1	2	3	4	5	6	7	8	
	łącznie odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”								
6. Wyłącznie państwowa własność wielkiego przemysłu (2005 – przywrócenie wyłącznie państwowej własności wielkiego przemysłu)	X	44,7	57,5	44,5	46,1	62,7	39,4	45,0	+0,3
7. Ułatwienia dla kapitału zagranicznego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw (1998 – zakładanie dużych przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny)	36,2	54,8	52,1	46,0	36,8	32,8	46,5	52,0	-2,8
8. Ułatwienia dla kapitału polskiego w zakładaniu dużych przedsiębiorstw (1998, 1999 – zakładanie dużych przedsiębiorstw przez kapitał polski)	X	66,3	87,0	89,0	88,8	65,7	73,2	83,6	+17,5
9. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi zagranicznemu	X	15,6	16,0	22,8	21,3	14,0	8,5	15,5	-0,1
10. Sprzedawanie przedsiębiorstw państwowych kapitałowi polskiemu	X	64,6	78,5	88,2	86,2	55,7	44,4	60,5	-3,9
11. Rezygnacja z państwowej własności wszystkich lub większości przedsiębiorstw (1998, 2005 – sprywatyzowanie wszystkich przedsiębiorstw państwowych)	X	35,2	30,1	16,5	31,0	7,2	11,3	19,5	-15,7
12. Dążenie do wyrównania dochodów wszystkich ludzi (1998, 1999 – wyrównanie dochodów wszystkich ludzi w kraju)	X	49,8	48,3	21,7	35,2	41,1	46,5	69,0	+19,2

Źródło:

1. „Robotnicy wielkoprzemysłowi 1987”. Badanie reprezentacji pracowników bezpośrednio produkcyjnych z 6 wielkich przedsiębiorstw przemysłowych, badania realizowane przez Instytut Badań Klasy Robotniczej,  $N = 600$ . J. Gardawski, *Robotnicy wobec reformowania gospodarki i samorządności*, w: *Ruch związkowy i samorządowy. Historia, współczesność, perspektywy*, red. J. Polakowska-Kujawa, J. Gardawski, IWZZ, Warszawa 1989, s. 126.
2. „Robotnicy 1991”. Ogólnopolska reprezentacja pracowników produkcyjnych, badania SGH finansowane przez Fundację im. Eberta, realizacja CBOS, 1991,  $N = 2817$ .
3. „Robotnicy 1994”. Ogólnopolska reprezentacja pracowników produkcyjnych, badania SGH finansowane przez Fundację im. Eberta, realizacja CBOS, 1991,  $N = 1000$ .
4. „Polacy ’98 – postawy wobec prywatyzacji”. Ogólnopolska reprezentacja ludności dorosłej, badania SGH (KBN), realizacja CBOS, listopad 1998,  $N = 1101$ . Wyodrębniono pracowników przemysłowych,  $n = 272$ .
5. „Stosunki przemysłowe”. Reprezentacyjna próba przedsiębiorstw przemysłowych, badanie SGH (KBN). Reprezentacja pracowników przemysłu, realizacja CBOS, luty 1999,  $n = 633$ .
6. „Świadomość ekonomiczna Polaków i jej korelaty”. Ogólnopolska reprezentacja ludności dorosłej, badania SGH (KBN), realizacja CBOS, kwiecień 2003,  $N = 1071$ . Wyodrębniono pracowników przemysłowych,  $n = 236$ .
7. „Polacy pracujący 2005”. Ogólnopolska reprezentacja ludności pracującej, badania PKPP Lewiatan/SGH, realizacja ZBN PTS, listopad 2005,  $N = 900$ . Wyodrębniono pracowników przemysłowych,  $n = 142$ .
8. „Polacy pracujący 2007”. Ogólnopolska reprezentacja ludności pracującej, badania PKPP Lewiatan/SGH, realizacja CBOS, czerwiec–lipiec 2007,  $N = 1021$ . Wyodrębniono pracowników przemysłowych,  $n = 200$ .

Badania porównawcze prowadzone w latach 90. ujawniły, dzięki analizie czynnikowej, trzy wizje preferowanego porządku ekonomicznego:

- a) tradycyjną, egalitarno-etatystyczną, odrzucającą prywatyzację, niegodzącą się na społeczne uciążliwości, które towarzyszą rynkowi, popierającą kierowanie gospodarką przez rząd i silnie egalitarną; wizja zawierała jedną niekonsekwencję: poparcie dla konkurencji; szacowaliśmy względną liczebność zwolenników tej wizji na 20–25%;
- b) liberalną, która była przeciwieństwem poprzedniej, popierała prywatyzację, dopuszczała uciążliwości gospodarki rynkowej, włącznie z bezrobociem, odrzucała interwencję państwa w gospodarkę i była umiarkowanie egalitarna; zwolenników tak rozumianego liberalizmu szacowaliśmy na ok. 5%;
- c) umiarkowanie reformatorską wizję „przyjaznej gospodarki rynkowej”; z badań wynikało, że wizje skrajne są rzadko popierane, więk-

szość badanych zaś wybiera wizję nacechowaną specyficzną ambiwalencją, znaną z badań brytyjskich z lat 60. i 70.; w sprawach ogólnych popierano gospodarkę rynkową i konkurencję, zgadzano się na prywatyzację, odrzucano bezpośrednią ingerencję rządu w gospodarkę, zgadzano się na pewne uciążliwości społeczne, związane z konkurencją, popierano egalitaryzm; w sprawach szczegółowych natomiast pojawiały się propozycje ograniczające rynek: uciążliwości tak, lecz bez najdotkliwszej, czyli bez bezrobocia, prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych tak, lecz raczej nie przez kapitał zagraniczny (posądzany o skłonność do zwalniania z pracy) itd.; ta ambiwalentna wizja była bliska 50–50% pracowników przemysłu.

Przedstawione wnioski o adaptacji do kapitalizmu, wynikające z analizy wizji struktury społecznej i lokalizacji strukturalnych, mogą sugerować, że nierówności majątkowe będą w dużym stopniu legitymizowane. Tymczasem badania dowodzą, że przytłaczająca większość Polaków uważa, iż dochody są zbyt zróżnicowane i ten pogląd nie zależy od przynależności do grupy społeczno-zawodowej. Większość Polaków oczekuje także znacznie bardziej egalitarnego wariantu kapitalizmu niż istniejący.

Opinie o niesprawiedliwym zróżnicowaniu są trwałe. W tabeli 7 połączyliśmy deklaracje mówiące o zdecydowanym i umiarkowanym poziomie zjawiska i zestawiliśmy wyniki z badań z lat 2003 i 2005.

Z badań „Polacy pracujący 2005” wynikało, że powszechnie traktowano nierówności dochodowe jako zbyt duże, nawet wśród grup o wysokim statusie (tabela 8).

Dla wyostrenia obrazu wyodrębniliśmy z próby z 2005 r. dwie grupy o najwyższym, jak można było zakładać, położeniu materialnym: pracodawców zatrudniających pięciu i więcej pracowników (stanowili oni 1% ogółu badanych) oraz osoby, które zarabiały 5 tys. i więcej zł miesięcznie (1,4%). Oceny nie odbiegały zasadniczo od średniej, jeśli połączy się warianty odpowiedzi „zdecydowanie za duże” i „raczej za duże”. Nawet w przypadku wysokiego stopnia własnego usatysfakcjo-

**Tabela 7. Postrzeganie i ocena zróżnicowań zarobków w latach 2003 i 2005 (w %)**

Rok badań	2003	2005
Jakie są Pana(i) zdaniem różnice w dochodach ludzi w Polsce. Czy są one:		
1. Bardzo duże i raczej duże	96,7	96,2
2. Raczej małe i bardzo małe	2,6	2,1
3. Trudno powiedzieć	0,7	0,9
Jak Pan(i) ocenia różnice w dochodach między ludźmi w Polsce. Czy Pana(i) zdaniem różnice w dochodach są:		
1. Zdecydowanie zbyt duże i raczej zbyt duże	91,8	94,4
2. Zdecydowanie małe i raczej zbyt małe	4,9	2,4
3. Trudno powiedzieć	2,1	0,8
Czy Pana(i) zdaniem różnice te będą rosły, czy nie będą rosły?		
1. Będą rosły szybko lub umiarkowanie	74,5	66,9
2. Utrzymają się na dotychczasowym poziomie	8,1	15,3
3. Będą malały	1,8	5,2

Źródło: „Świadomość ekonomiczna Polaków i jej korelaty”, ogólnopolska reprezentacja ludności dorosłej, badania SGH, 2003,  $N = 1071$ ; „Polacy pracujący 2005”, ogólnopolska reprezentacja pracujących, badania PKPP Lewiatan/SGH, realizacja ZBN PTS, listopad 2005,  $N = 900$ .

nowania i wysokich zarobków Polacy mają bardziej bądź mniej silne poczucie, że dystrybucja dochodów w Polsce jest niesprawiedliwa.

Powszechny był więc brak legitymizacji zróżnicowań dochodów, różnice zaś dotyczą jedynie stopnia („zdecydowanie” czy „raczej”) – w żadnej z analizowanych przez nas korelacji poziom legitymizacji (licząc wraz z uchyleniami się od odpowiedzi) nie przekroczył 20%, a więc każdorazowo co najmniej 80% respondentów uważało, że zróżnicowania dochodów w Polsce są zbyt duże. Miało to miejsce także wśród osób, których gospodarstwa domowe należą do najzasobniejszych.

Oceny różnic w dochodach były również niezależne od poziomu wykształcenia. Deklaracja osób z podstawowym: zdecydowanie zbyt duże różnice w dochodach 75,0%, raczej zbyt duże 12,5%; osoby z wyższym magisterskim odpowiednio 62,8% i 31,0%. Żadnego wpływu nie miały także orientacje ideologiczne „lewica – centrum – prawica”.

**Tabela 8. Ocena różnic dochodów w grupach ekonomiczno-zawodowych (w %)**

Do której z wymienionych na tej karcie grup zaliczył/a by się Pan/i ze względu na swoją obecną sytuację?*	Jak Pan/i ocenia różnice w dochodach między ludźmi w Polsce? Czy Pana/i zdaniem różnice w dochodach są:			
	zdecydowanie za duże	raczej za duże	jak być powinny	za małe i brak zdania
Ogółem	68,1	26,3	2,4	3,1
Dyrektorzy, prezesi i kadra kierownicza	61,1	33,3	5,6	–
Zawody twórcze i samodzielni specjaliści z wyższym wykształceniem	57,5	35,0	5,0	2,5
Pracownicy administracyjno-biurowi, kierownicy i specjaliści niższego szczebla	66,2	28,1	2,6	3,1
Pracownicy fizyczno-umysłowi	69,6	26,9	1,2	2,3
Robotnicy wykwalifikowani i brygadziści poza rolnictwem	74,1	22,2	1,6	2,2
Robotnicy wykonujący prace proste poza rolnictwem	71,3	21,3	1,3	6,3
Robotnicy najemni i brygadziści zatrudnieni w rolnictwie	80,0	20,0	–	–
Właściciele prywatnych firm	65,5	25,5	4,5	4,5

Chi-kwadrat = 47,1,  $df = 42$ ,  $p = 0,271$

\* Pominięto kilkusobowe grupy pracujących emerytów, rencistów, uczniów itd.

Źródło: „Polacy pracujący 2005”,  $N = 900$ .

**Tabela 9. Ocena różnic dochodów przez najzamożniejszych pracujących (w %)**

Do której z wymienionych na tej karcie grup zaliczył/a by się Pan/i ze względu na swoją obecną sytuację?	Jak Pan/i ocenia różnice w dochodach między ludźmi w Polsce? Czy Pana/i zdaniem różnice w dochodach są:			
	zdecydowanie za duże	raczej za duże	takie jak być powinny	za małe i brak zdania
Średnie w próbie	68,1	26,3	2,4	3,1
Właściciele prywatnych firm, zatrudniający 5 i więcej osób (1% próby)	70,0	20,0	10,0	–
Osoby deklarujące zarobki przekraczające 5000 zł (1,4% próby)	46,2	53,8	–	–

Źródło: „Polacy pracujący 2005”,  $N = 900$ .

Podobna była sytuacja w przypadku skrzyżowania rozkładu pytania o ocenę zróżnicowań zarobków z ocenami konfliktów społecznych: ci respondenci, którzy uważali, że nie ma konfliktów, rzadziej twierdzili, że zróżnicowania dochodów są „zdecydowanie zbyt duże”, częściej wybierali wariant „raczej zbyt duże”, jednak w żadnej kategorii poziom akceptacji zróżnicowań nie przekroczył 15%.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę prognozy co do przyszłego wzrostu nierówności, to nawet wśród osób o najwyższym statusie większość przewidywała dalszy ich wzrost. Wśród osób, których sytuacja materialna była bardzo dobra – 84,2%, wśród tych, którym starczało na wszystkie potrzeby – 66,9%.

Polacy pracujący w przytłaczającej większości, niezależnie od swojego materialnego statusu i innych cech społeczno-zawodowych, uważali, że żyją w kraju o nadmiernym zróżnicowaniu dochodów, które będzie w przyszłości jeszcze rosło. Tym poglądom „towarzyszą (...) niezmiennie, a nawet zaostwiają się, sądy, że największe sukcesy zasobowe osiąga się dzięki kombinacjom i przekrętom lub posiadaniu władzy, wspartym dodatkowo szansami korupcyjnymi”<sup>5</sup>.

Opisując poparcie dla egalitaryzmu, trzeba dodać komentarz: nasz egalitaryzm ma charakter egoistyczny, zawistny, nie jest altruistyczny. Z badań prowadzonych przez nasz zespół w latach 90. wynikało, że postulowano równość, jednak nie zgadzano się z ponoszeniem jakichkolwiek wyrzeczeń w imię wyrównania różnic społecznych. Ogólnie ujmując, dobrym kluczem do zrozumienia zjawiska niezwykle wysokiego poparcia egalitaryzmu jest teoria grup odniesienia i względnego uposiedzenia: Polakom doskwiera opisana poprzednio grupa „bogatycho-rządzących-nieuczciwych”.

Zadamy obecnie pytanie o kondycję związków zawodowych jako najważniejszej organizacji społeczeństwa obywatelskiego w przypadku klasy pracowniczej, a także ważnego uczestnika dialogu społecznego.

---

<sup>5</sup> L. Gilejko, *Dylematy drugiej dekady polskiej transformacji*, Akademia Humanistyczna im. A. Gieysztor, Pułtusk 2008, s. 69.

## 6. Sytuacja związków zawodowych

Głównym problem polskich związków zawodowych jest niski poziom uzwiązkowienia (tabela 10).

**Tabela 10. Deklarowane członkostwo w związkach zawodowych w badaniach CBOS z lat 1990–2008 (w %)**

Deklarowane członkostwo w związkach zawodowych	Wskazania respondentów według terminów badań																
	III* 1990	IV 1991	VI 1992	XII 1993	III 1994	IX 1995	VI 1996	III 1999	V 2000	VII 2001	VII 2002	X 2003	IX 2004	IX 2005	II 2006	XI 2007	XII 2008
	w % dorosłej ludności																
Ogółem	22	19	16	10	14	11	11	11	9	8	6	8	8	9	7	6	6
NSZZ „Solidarność”	15	10	6	5	5	6	5	5	4	3	2	3	3	3	3	2	2
Związki zrzeszone w OPZZ	6	6	6	3	5	3	3	3	3	2	2	2	2	2	1	2	1
Związki zrzeszone w Forum Związków Zawodowych	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1	1	1	1	1	1
Inne związki	1	3	4	2	4	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2

\* W marcu 1990 r. zadano pytanie otwarte – respondenci sami podawali organizacje, do których należą.

Na niski poziom wskaźnika uzwiązkowienia złożyło się wiele przyczyn zarówno zewnętrznych (globalizacja, zmiany technologiczne, koniec ładu „fordowskiego”, postfordowska elastyczność), jak i wewnętrznych. Wśród zewnętrznych wymienia się odchodzenie od interwencjonizmu i prywatyzację, zmiany na rynku pracy, zanik wielkich przedsiębiorstw, dekoncentrację pracowników, wzrost zatrudnienia w prywatnych usługach, pojawienie się na rynku pracy pracowników tymczasowych, nowe techniki zarządzania pracownikami itd.

Jeśli chodzi o przyczyny wewnętrzne, to wiązały się one z trzema zjawiskami: bezrobociem, na które związki zawodowe nie miały od-

powiedzi, prywatyzacją oraz nieefektywną instytucjonalizacją polskich związków zawodowych. Zatrzymajmy się przy tej ostatniej kwestii.

Instytucjonalizacja polskiego ruchu związkowego miała cztery etapy; na każdym podejmowano decyzje, które miały w danym momencie racjonalne podstawy z punktu widzenia liderów związkowych lub polityków, lecz dały ostatecznie model nieefektywny z punktu widzenia polskiego świata pracy.

Pierwszy etap to związki zbudowane w czasach polskiego totalitaryzmu, CRZZ, realizujące leninowską koncepcję „pasa transmisyjnego” partii komunistycznej do władz. Były to związki upaństwowione i zcentralizowane, realizowały funkcje produkcyjne, socjalne i ideologiczne. Na poziomie zakładów pracy były swego rodzaju działaniami funkcjonalnymi i z tej racji miały swoje lokale na terenie przedsiębiorstw i etatowych pracowników, opłacanych z budżetu przedsiębiorstw. Wraz z końcem totalitaryzmu (1955–1956) związki zaczęły tracić funkcje ideologiczne, jednak nadal pozostały funkcjonalnymi komórkami przedsiębiorstw.

Etap drugi zmian instytucjonalnych związków rozpoczął się w okresie działania „Solidarności” (1980–1981). Obok związków dotychczasowych pojawiła się nowa struktura, znacznie mniej zcentralizowana, zbudowana terytorialnie wokół lokalnych ośrodków strajkowych, w której skład wchodziły komisje zakładowe. Większość pracowników, zwłaszcza niepełniących funkcji kierowniczych, porzuciła związki CRZZ i przeszła do „Solidarności”. Zakładowe komisje nowych związków weszły niejako w istniejące rozwiązania instytucjonalne i uzyskały dla siebie własne miejsce w zakładach pracy.

Trzeci etap, kluczowy dla nieefektywnej instytucjonalizacji, wynikał z decyzji podjętych przez władze stanu wojennego. Odtwarzając związki w latach 1982–1984, chciały one zbudować organizację, która nie zagrozi władzy. Odwołano się do techniki fragmentaryzacji ruchu związkowego. W ustawie przyjętej pod koniec 1982 r. zdecydowano, że związki będą odbudowane w trzech kolejnych krokach. W pierwszym kroku powstaną organizacje związkowe w zakładach pracy – każ-

da niezależna i posiadająca osobowość prawną. W następnym kroku te niezależne organizacje będą mogły się połączyć w federacje, jednak nie utracą osobowości prawnej i będą miały możliwość wystąpić z federacji. Same te federacje będą także miały osobowość prawną. W kolejnym roku federacje (nie tracąc niezależności) będą mogły zawiązać konfederację, wobec której zachowają niezależność, do możliwości wyjścia z konfederacji włącznie. Ustawa zakładała możliwość powrotu w przyszłości do pluralizmu związkowego. Powstał więc model skrajnie woluntarystyczny, który jednak był w ówczesnym ustroju kontrolowany przez partię, co nadawało mu spoistość.

W ostatnim okresie autorytarnego socjalizmu wiadomo było, że nastąpi przekształcenie ładu społecznego (choć nie przewidywano końca ustroju i końca dominacji Rosji) oraz że „Solidarność” będzie relegalizowana. Wówczas to Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych (OPZZ) wystąpiło z inicjatywą zmiany ustawy o związkach zawodowych i wprowadzenia systemu amerykańskiego: jeden zakład pracy – jeden związek ogólny (*general union*). Chodziło o niedopuszczenie do pluralizmu związkowego na poziomie zakładu pracy, który potencjalnie wzmacniałby konflikt przemysłowy. Można zakładać, że OPZZ, do którego należało wówczas ok. 4 mln członków, liczyło, iż to raczej te związki zostaną wybrane przez pracowników, zwłaszcza gdy w zakładzie pracy będzie nadal istniała organizacja Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Z drugiej strony, liderzy „Solidarności” obawiali się, że przyjęcie zasady monizmu związkowego w warunkach autorytarnego socjalizmu i władzy partii da władzy możliwość niedopuszczenia jej do zakładów pracy. Oczywiście w swoich kalkulacjach ani liderzy OPZZ, ani liderzy „Solidarności” nie brali pod uwagę możliwości zamknięcia się dawnego reżimu w Polsce już w czerwcu 1989 r.

W czwartym etapie instytucjonalizacji ruchu związkowego, po 1989 r., powstał model zawierający ślady wszystkich wcześniejszych etapów, a także elementy dodane już po 1989 r. (zapisane w ustawie z maja 1991 r.). Związki zostały w praktyce pozbawione funkcji społecznych, które wcześniej wykonywały ze środków budżetu zakładu

pracy. Zgodnie z założeniem reformatorów gospodarki miały realizować model „czystego unionizmu”. Z drugiej jednak strony, były one nadal osadzone w zakładach pracy, miały swoje lokale, pracowników etatowych (co finansowały zakłady pracy), liderzy byli chronieni przed zwolnieniem, organizacje zakładowe OPZZ były względnie niezależne od wyższych instancji – mogły wychodzić z jednych federacji i przechodzić do drugich, mogły powstawać związki całkowicie samodzielne (autonomiczne). Odblokowany został pluralizm związkowy: nie było żadnych ograniczeń, by w zakładzie powstawało wiele związków zawodowych. Proces pluralizacji objął także „Solidarność”, która miała wprowadzić charakter spoisty, strukturę bardziej racjonalną, lecz z niej z kolei wyłoniła się szybko „Solidarność ’80”, a następnie „Sierpień 80”.

Bardzo ważnym efektem modelu było wzmocnienie, w porównaniu z punktem wyjścia, pozycji zakładowych organizacji związkowych. Prawie wszystkie etaty związkowe są obecnie w organizacjach zakładowych, w zakładowych organizacjach związkowych zatrzymywana jest większość funduszy składkowych. To pociąga za sobą osłabienie poziomu branżowego i terytorialnego, a także silnie uzależnia je od komisji i zarządów zakładowych. Silna pozycja organizacji zakładowych powoduje, że wyższe instancje stają się swego rodzaju zakładnikami tych organizacji. Ważnym negatywnym skutkiem takiego nadmiernego przesunięcia ciężaru gatunkowego związków na poziom zakładów pracy jest trudność z podejmowaniem nowych wyzwań, docieraniem do nowych grup pracowniczych: związki są bowiem nastawione na zaspokajanie potrzeb aktualnych członków związków, mają trudność z długookresowym planowaniem, w tym z przeznaczaniem środków na rozwój. Model polskich związków został określony przez nas mianem „konfliktowego pluralizmu”.

Po 1989 r. działały dwa związki, mniej więcej równoliczne: „Solidarność” i OPZZ, które znajdowały się w konflikcie ideologicznym i politycznym. Związki te zostały uwikłane w politykę i przez pewien czas konflikty polityczne przenosiły na teren zakładów pracy. „Solidar-

ność” była przez całą dekadę lat 90. mniej lub bardziej samodzielnym podmiotem na scenie politycznej, a w czasach AWS stała się quasi-partią polityczną. OPZZ zakładało lewicową partię SLD, a gdy SLD był federacją, OPZZ było jej ważnym członkiem.

Wejście do polityki kosztowało związki wysoką cenę, zwłaszcza w przypadku „Solidarności”, którą obwiniano o pogorszenie położenia świata pracy i o społeczne koszty reform rządu AWS. Konflikt polityczny na poziomie zakładów pracy zanika, ale pluralizm pozostał i ujawnił swoje destrukcyjne oblicze, wzmocnione dzięki regulacjom prawnym: najskuteczniejszą ochroną przed zwolnieniem z pracy jest zdobycie ochrony związkowej, która przysługuje liderom związkowym.

W latach 90. pojawił się proces erozji i marginalizacji związków. Badaliśmy te zjawiska szczegółowo w 1998 r.<sup>6</sup> Proces ten był związany przede wszystkim z równoległymi zjawiskami, niezależnymi od modelu związkowego: kryzysem gospodarczym, wysokim bezrobociem i prywatyzacją. Proces erozji polegał na liniowym zmniejszaniu się odsetka uzwiązkowionych zakładów pracy wraz z przesuwaniem się na skali sektorów własnościowych, począwszy od tradycyjnej własności państwowej (100% zakładów uzwiązkowionych), przez spółki Skarbu Państwa (85,7%), przedsiębiorstwa należące do NFI (75%), sprywatyzowane przez polski kapitał prywatny przedsiębiorstwa państwowe (63,6%), założone od podstaw przez kapitał zagraniczny (30%), a kończąc na przedsiębiorstwach nowo zakładanych przez prywatny polski kapitał (5,4%). Z kolei proces marginalizacji polegał na tym, że wraz z przesuwaniem się w dół po wspomnianej skali obniżał się także status zawodowy związkowców – w sektorze państwowym do związków należeli pracownicy na stanowiskach nadzoru i specjaliści, związkowcy zarabiali średnio więcej od nienależących do związków, natomiast w sektorze prywatnym nikt funkcyjny nie zapisywał się do związków, było

---

<sup>6</sup> J. Gardawski, B. Gąciarz, A. Mokrzyzewski, W. Pańków, *Rozpad bastionu. Związki zawodowe w gospodarce prywatyzowanej*, ISP i Fundacja im. Eberta, Warszawa 1999.

to bowiem odczytywane jako przejaw nielojalność wobec pracodawcy, a związkowcy zarabiali mniej od pracowników nienależących do związków. Dzisiejsze efekty erozji ukazuje tabela 11.

**Tabela 11. Liczebność załóg i sektor własności  
a poziom uzwiązkowienia zakładów pracy (w %)**

Wielkość załogi przedsiębiorstwa zatrudniającego respondenta	Odsetek respondentów zatrudnionych w przedsiębiorstwach należących do danego sektora własności, deklarujących, że w ich przedsiębiorstwach działają związki zawodowe		
	sektor publiczny	sektor prywatny polski	własność zagraniczna*
21–50	49,4	5,8	–
51–150	70,1	9,3	27,3
151–500	81,8	26,2	21,1
501 i więcej	90,0	62,5	74,3

\*W naszej próbie nie było pracowników małych zagranicznych zakładów.

Źródło: „Polacy pracujący 2007”, N = 1021.

Czy na erozję i marginalizację miał wpływ model konfliktowego pluralizmu? Tak, dawał bowiem mocne argumenty przedsiębiorcom, zwłaszcza polskim, że pojawienie się jednej organizacji związkowej może pociągnąć za sobą „pączkowanie” związków, pojawią się między nimi konflikty, a więc trzeba będzie ponosić koszty ich rozwiązywania. Ponadto przedsiębiorcy obawiali się, że związki zawodowe będą wnoszą do ich zakładów politykę, nie tylko przez polityczne, solidarnościowe strajki, ale też przez zachowania liderów, którzy dla celów własnej kariery politycznej będą konfliktowali załogę z właścicielami. Model pluralistyczny powoduje także przekształcanie członków poszczególnych związków w zakładzie w klientelę różnych organizacji, skupianie się liderów na interesach własnych klientów i znikanie z ich pola widzenia całej załogi, zwłaszcza osób nienależących do związków.

Związki zawodowe mają złą opinię w środowisku polskich prywatnych przedsiębiorców. Jej źródła tkwią w wydarzeniach z lat 1989–1990. W tym czasie w wielu przedsiębiorstwach związki zawo-

dowe zmieniały dyrektorów i zastępowali dyrektorów „nomenklaturowych” nowymi dyrektorami, w latach 1982–1989 pozytywnie ocenianymi przez komisje zakładowe „Solidarności”. Związek zawodowy ogłaszał – na wniosek załogi – nowe wybory do władz samorządu pracowniczego, samorząd zgodnie z ustawami z września 1982 r. ogłaszał nowy konkurs na stanowisko dyrektora, wygrywała je osoba proponowana przez związek, zazwyczaj młody inżynier. Niekorzystną opinię o związkach kształtowali, co oczywiste, zwolnieni dyrektorzy, którzy często zakładali własne firmy i stawali się grupą opiniotwórczą w środowisku nowych polskich pracodawców. W naszych badaniach z lat 1999–2000, prowadzonych w przemysłowych przedsiębiorstwach prywatnych, okazało się, że 60% właścicieli tych przedsiębiorstw to byli kierownicy i dyrektorzy firm państwowych<sup>7</sup>. Trzeba jednak dodać, że z badań „Polacy pracujący 2007” wynika, iż w wielu przedsiębiorstwach zagranicznych związki istnieją i zdaniem pracowników nie wywołują konfliktów (pojawił się nawet nowy typ związków, działających w nowo zakładanych filiach przedsiębiorstw zagranicznych funkcjonujących w przemyśle).

Kończąc ten skrótowy opis sytuacji związków zawodowych, trzeba podkreślić, że zakres konfliktowego pluralizmu na poziomie zakładów pracy nie jest obecnie duży, nie przekracza 20% uzwiązkowionych zakładów pracy. Związki są także raczej pozytywnie oceniane przez samych pracowników. W badaniach „Polacy 2007 (próba dorosłych mieszkańców)”<sup>8</sup> wyjściowe pytanie związkowe dotyczyło przydatności związków zawodowych z punktu widzenia środowisk pracowniczych. Ponad połowa respondentów (55,5%) uznała, że związki zawodowe wpływają w Polsce na polepszenie sytuacji pracowników. Przeciwnie zdanie wyrażał śladowy odsetek badanych, lecz aż 23,4% uznało, że

---

<sup>7</sup> J. Gardawski, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, IFiS PAN, Warszawa 2001.

<sup>8</sup> Były to badania finansowane ze środków statutowych otrzymanych przez Katedrę Socjologii Ekonomicznej w 2007 r.

związki zawodowe nie mają żadnego wpływu na sytuację pracowników (pozostali nie mieli zdania). Wyniki potwierdziły nasze wnioski z badań prowadzonych w latach 90. Ujawnił się wówczas przychylnie neutralny stosunek pracowników do związków zawodowych; były one traktowane jako instytucja przyjazna światu pracy, lecz słaba, posiadająca niewielkie wpływy<sup>9</sup>.

Pozostaje jednak otwarte pytanie, czy stosunkowo słabe i podzielone związki, do których należy nie więcej niż kilkanaście procent pełnoetatowych pracowników najemnych, mogą być partnerem dialogu społecznego.

Na zakończenie dodajmy, że również nasze organizacje pracodawców przeżywają problem pluralizmu, polegający na łatwości „zmiany sztandarów” przez duże przedsiębiorstwa i związki przedsiębiorstw. To powoduje trudność z podejmowaniem funkcji służebnych wobec całego środowiska, a także utrudnia zawieranie kompromisów ze związkami, który pociągałyby za sobą konieczność nakłonienia pracodawców do wyrzeczeń.

## 7. Dialog społeczny

Z poprzednio przedstawionych analiz może wynikać, że w naszym społeczeństwie nie ma ani postaw, ani instytucjonalnych fundamentów, które sprzyjałyby, a tym bardziej wymuszały na reprezentacjach pracy i kapitału dialog instytucjonalny, zawieranie porozumień i paktów, których osią byłyby trwałe kompromisy, jak to ma miejsce w wielu krajach europejskich.

Gdy obecnie czyta się analizy z końca lat 90. poświęcone dialogowi, łatwo znaleźć w nich diagnozy, że dialog jest w Polsce bardzo utrud-

---

<sup>9</sup> W. Pańków, *Funkcje związków zawodowych w zakładach pracy*, w: J. Gardawski, B. Gąciarz, A. Mokrzyszewski, W. Pańków, *Rozpad bastionu. Związki zawodowe w gospodarce prywatyzowanej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 1999.

niony z powodu deficytu odpowiednich wartości. Wskazuje się więc, że zasiadające w Trójstronnej Komisji organizacje pracodawców i związki zawodowe przyjmują pozycję bezwzględnej obrony swoich racji; strony uznają integralność i niepodzielność własnych racji (skoro mamy rację, pójdzie na kompromis, czyli rezygnacja z części własnych racji, byłoby swojego rodzaju zdradą). Podobnie rzecz się miała z dialogiem w Trójstronnej Komisji: wygłaszało się własne zdanie nie po to, aby przekonać drugą stronę, lecz aby propagować to zdanie wśród nieprzekonanych, najlepiej za pośrednictwem mediów. „Dialog głuchych” był rezultatem sytuacji panującej we wszystkich organizacjach: lider, który poszedłby na kompromis (a niekiedy subiektywnie nie był od tego daleki), kompromitowałby się w kręgach kierowniczych własnego związku czy organizacji. Ten stan rzeczy był konserwowany przez uogólniony brak zaufania. Pod koniec lat 90. był on powszechny i, co więcej, często uzasadniony: ani rząd, ani partnerzy społeczni nie byli wzajemnie wobec siebie lojalni.

Nie ma tu miejsca na rozważania szczegółowe, a więc w skrócie przedstawione zostaną cechy charakterystyczne ewolucji europejskiego dialogu społecznego po II wojnie światowej, co pozwoli przybliżyć miedzy polskiego dialogu. Jednym z głównych problemów społecznych, przed którymi stanęły elity państw demokratycznych, gdy kończyła się II wojna, było znalezienie takich rozwiązań społeczno-ekonomicznych, które uchronią demokracje przed recydywą konfliktów społeczno-ekonomicznych na miarę przedwojenną. Przyjmowano, że dramat wojny był wywołany przez zjawiska, które określa się obecnie jako ułomności rynku, niezorganizowany kapitalizm i ujemne strony demokracji parlamentarnej. Demokracja nie dawała klasie pracowniczej możliwości partycypacji w procesie podejmowania decyzji politycznych. Ratunkiem miała być w gospodarce polityka inspirowana keynesizmem, a w sferze społeczno-ekonomicznej rozwiązania neokorporacyjne (odmienna do faszystowskiej wersja korporatyizmu, istniejąca w symbiozie z procedurami demokracji parlamentarnej).

Okres boomu po II wojnie światowej to jednocześnie czasy fordowskiego reżimu gospodarczego, którego cechami były m.in.: pro-

dukcja taśmowa, wielkie fabryki, koncentracja klasy robotniczej, masowe i bojowe związki zawodowe. Jednocześnie gospodarza prosperity umożliwiła rozwój instytucji zasobnego państwa opiekuńczego, którego środki pozwalały na ograniczanie skali ewentualnych konfliktów społecznych.

Z punktu widzenia naszego tematu kwestią najważniejszą był typ porozumień neokorporacyjnych, zawieranych w krajach zachodnich. Philip Schmitter zdefiniował model ówczesnych porozumień i modelowe cechy organizacji związkowych i organizacji pracodawców, które zawierały te porozumienia. Zarysował on idealny typ neokorporatyizmu, do którego należały przede wszystkim: kompletność organizacji reprezentujących pracę i kapitał, ich monopol na krystalizowanie interesu oraz umiejętność wpływania na zachowania swoich członków, włącznie z nakłanianiem ich do przyjmowania na siebie pewnych kosztów i utrudnień wynikających z kompromisów.

Wraz z kryzysami lat 70. XX w. warunki te były w coraz mniejszym stopniu spełniane – związki zawodowe traciły członków, zmiany na rynku pracy obniżały rolę klasy pracowniczej, rządy odchodziły od polityki inspirowanej keynesizmem, popytowej, na rzecz polityki monetarystycznej, podażowej, co miało istotne znaczenie dla obniżania siły związków zawodowych. W latach 80. przepowiadano koniec porozumień między pracą, kapitałem i rządami.

Stało się jednak inaczej. Od końca lat 80. do końca lat 90. pojawiła się nowa fala porozumień i paktów społecznych, zawieranych jednak na odmiennych zasadach i przez organizacje o innych cechach, niż opisane przez Schmittera. Proponujemy wprowadzić tu rozróżnienie pojęciowe między „paktami wymiennymi”, których główną osią było swego rodzaju kupowanie zgody silnych związków na pewne ograniczenia w zamian za jakiejś beneficja, udzielane z zasobów *welfare state*, a „paktami regulacyjnymi”, w których komponent wymiany schodził na plan dalszy (choć był nadal obecny), a na plan pierwszy wkraczały porozumienia co do nowych regulacji, zwiększających konkurencyjność gospodarki narodowej. Osią poro-

zumień były próby wychodzenia z kryzysów. Podczas gdy wcześniej związki zawodowe były silne, a negocjacje były prowadzone w warunkach względnej równowagi kapitału i pracy, to obecnie strona związkowa była istotnie słabsza i zawierano porozumienia mimo braku równowagi.

Ta fala „paktów regulacyjnych” zakończyła się na początku XXI w. i teoretycy ponownie zaczęli prognozować osłabienie dialogu społecznego. Wskazywano, że rozkład sił między kapitałem a pracą staje się nadmiernie niesymetryczny i związki są zmuszane do ustępstw bez żadnych rekompensat. Badacze (np. Franz Traxler) uznali więc, że wraz z ustępowaniem objawów kryzysu pakty społeczne będą zanikały. Prognoza ta, wiążąca skuteczny dialog społeczny z kryzysami, okazała się trafna także dla sytuacji Polski.

Dialog w Polsce, zinstytucjonalizowany w 1994 r. i wzmocniony ustawowo w 2001 r., pełnił dotąd szereg ważnych funkcji, jednak nie w takim zakresie, dla jakiego został powołany. Przede wszystkim udoskonalił on proces stanowienia prawa oraz wpłynął na pewne obniżenie poziomu konfliktów społecznych. Z drugiej jednak strony, ani nie doprowadził do harmonizacji interesów, ani nie przyniósł znaczących porozumień czy paktów. Został on także już u zarania (1995–1996) upolityczniony. Niezmiennie jeden z dwóch głównych związków zawodowych (NSZZ „Solidarność” i OPZZ) stanowił zaplecze polityczne partii rządzącej, a drugi partii opozycyjnej. Był to czynnik paraliżujący próby harmonizacji interesów na forum Trójstronnej Komisji. Stan ten zakończył się wraz z utratą władzy przez Prawo i Sprawiedliwość oraz objęciem jej przez koalicję Platformy Obywatelskiej i Polskiego Stronnictwa Ludowego. Po raz pierwszy od 1989 r. żaden z wielkich związków zawodowych nie był zapleczem rządzącej partii politycznej; związki były niejako równo oddalone od rządu. Ten czynnik okazał się ważny, jednak nie był rozstrzygający. Kluczowy okazał się kryzys z końca roku 2008.

## 8. Podsumowanie

Gdy we wrześniu i październiku 2008 r. zespół Katedry Socjologii SGH rozpoczynał projekt badawczy poświęcony dialogowi społecznemu, nic jeszcze nie zapowiadało możliwości zawarcia porozumienia w trójkącie praca–kapitał–rząd. Co więcej, nieudane negocjowanie w Trójstronnej Komisji tzw. pakietu Szejnfelda (zmiany niektórych zapisów Kodeksu pracy odnośnie do mikroprzedsiębiorstw) wskazywało na brak przesłanek do porozumienia stron. Podobne wnioski wyprawdzaliśmy z analizy sporów wokół emerytur pomostowych. Związki zawodowe wywalczyły emerytury dla ok. 250 tys. pracowników z kluczowych dla nich grup zawodowych, po czym, widząc opór ze strony rządu, wykorzystały nadarzający się pretekst i zerwały negocjacje. Podczas dyskusji w zespołach problemowych Trójstronnej Komisji załatwiano szereg stosunkowo drobnych spraw, lecz panował klimat nieufności i strony były okopane na własnych stanowiskach.

Sytuacja zmieniała się istotnie wraz z pojawieniem się kryzysu i jego eskalacją. Najkrócej nowy stan rzeczy można scharakteryzować następująco: okazało się, że zagrożona jest egzystencja przedsiębiorstw oraz narasta groźba powrotu masowego bezrobocia. Pierwszy czynnik spowodował, że pojawił się wspólny interes pracodawców i związkowców, którego rozwiązanie wymaga przyjęcia na siebie pewnych zobowiązań i wyrzeczeń przez obydwie strony, a także podjęcia działań interwencyjnych ze strony państwa. Dotychczas organizacje pracodawców z reguły odrzucały wszelkie związkowe projekty obciążania finansów publicznych, same też nie były skłonne do ustępstw wobec postulatów związkowych. Obecnie organizacje te zaczęły oczekiwać działań interwencyjnych wobec realnej groźby bankructw przedsiębiorstw. Z kolei związki zaczęły traktować pewne ograniczenia praw pracowniczych jako nieuchronne (12-miesięczny okres rozrachunkowy czasu pracy). Tym razem jednak organizacje pracodawców, oczekujące wsparcia rządowego i związkowego, zaczęły się także godzić na pewne ustępstwa

(rozszerzenie praktyki zawierania umów o pracę na czas nieograniczony). Trzeci uczestnik dialogu – rząd – również znalazł się w sytuacji, w której podpisanie porozumienia z partnerami społecznymi wzmocniłoby jego pozycję wobec opozycji sejmowej i obozu prezydenckiego. Nie ma w chwili pisania niniejszego tekstu podstaw do ostatecznych wniosków, nie wiadomo, czy uda się podpisać porozumienie i czy rząd będzie w stanie sfinansować pewne ważne komponenty projektów zgłoszonych przez związki zawodowe i organizacje pracodawców (zwłaszcza subsydiowanie miejsc pracy). Niemniej jednak nigdy jeszcze w piętnastoletniej historii polskiego dialogu społecznego nie było tak blisko do podpisania trójstronnego porozumienia. Z doświadczeń innych krajów, zwłaszcza Irlandii, wynika, że taki pierwszy sukces może otwierać drogę do systematycznego zawierania paktów, a także do wzrostu poziomu zaufania społecznego. Czy tak się stanie u nas, pokaże najbliższa przyszłość.



# **DZIAŁANIA MFW NA RZECZ STABILIZOWANIA MIĘDZYNARODOWYCH FINANSÓW**

## **1. Wprowadzenie**

Międzynarodowy Fundusz Walutowy pełni cztery zasadnicze funkcje we współczesnym świecie:

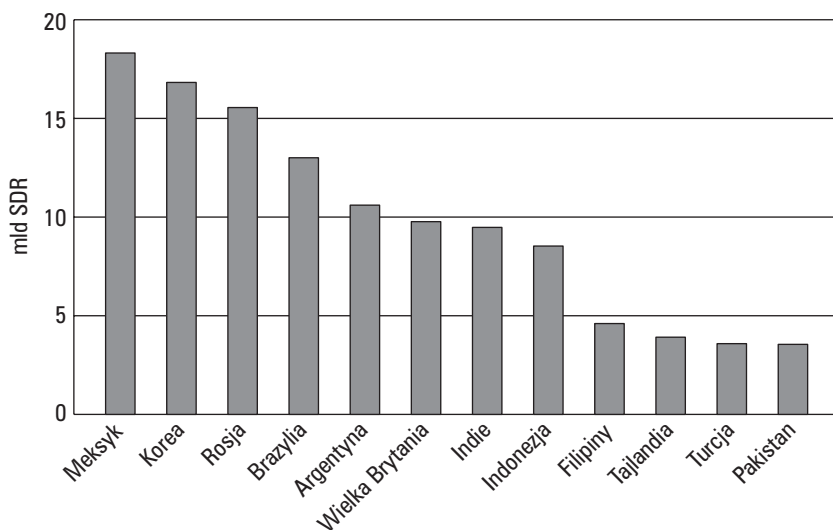
- regulacyjną, która polega na ustanowieniu międzynarodowych norm i wzorców działania w sferze międzynarodowych stosunków finansowych,
- konsultacyjną, oznaczającą stworzenie krajom członkowskim miejsca konsultacji i wymiany doświadczeń oraz doradztwa gospodarczego,
- kontrolną, która polega na nadzorowaniu przez MFW uzgodnionych programów dostosowawczych i wykorzystania kredytów zgodnie z ustalonymi wcześniej celami,
- kredytową, polegającą na dostarczaniu członkom potrzebnych im środków pieniężnych<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Elipsa, Warszawa 2006, s. 189.

Każde nowo przyjęte państwo musi poinformować pozostałych członków o własnej polityce handlowej. W momencie, gdy państwo należące do Funduszu zwróci się do niego z prośbą o pomoc, może on udzielić mu pomocy finansowej w postaci programu pomocowego. Jednakże trzecia poprawka do statutu organizacji przewiduje możliwość odmowy udzielenia pomocy członkowi, gdy nie wykorzystuje on wcześniejszej pomocy, nie poprawia stanu swojej gospodarki i nie wykazuje chęci dokonania zmian naprawczych. Przykładem jest zawieszenie transz pomocowych dla Indonezji oraz podejrzania wobec Rosji o wykorzystanie zasobów zaoferowanych przez MFW w celach militarnych.

Maksymalna pomoc w ciągu jednego roku wynosi 100% kwoty udziałowej oraz 300% w ciągu trzech lat.



**Rysunek 1. Dwunastu największych pożyczkobiorców MFW (1947–2000)**

Źródło: *IMF Survey*, Washington 2006.

## 2. Działalność MFW i IBRD w zakresie łagodzenia przebiegu i skutków kryzysu

### 2.1. Meksyk

Kryzys finansowy w Meksyku był – w opinii ekspertów – pierwszym poważnym sprawdzianem dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Meksyk otrzymał największe w historii wsparcie finansowe z tej organizacji, do chwili obecnej żaden kraj nie pobił tego niechlubnego rekordu.

W lutym 1995 r. Rada Gubernatorów MFW zaakceptowała 18-miesięczną linię kredytową dla Meksyku. Ustalona kwota opiewała na 12,070 mln SDR (czyli ok. 17,8 mld USD – 866,4% kapitału członkowskiego Meksyku), z czego 5,259 mln SDR było do natychmiastowej dyspozycji rządu meksykańskiego (ok. 300% kapitału członkowskiego Meksyku)<sup>2</sup>. Przyznanie linii kredytowej obwarowane było stworzeniem planu rozwoju na lata 1995–1996 oraz przestrzeganiem jego postanowień. Warunki finansowe, jakie miał spełnić Meksyk, były następujące:

- 1) redukcja deficytu salda obrotów bieżących z 8% PKB w 1994 r. do 4% PKB w 1995 r., a następnie do 3–3,5% PKB w 1996 r.,
- 2) stłumienie inflacji do 9% w czwartym kwartale 1995 r.<sup>3</sup>

Osiągnięcie założonych wskaźników finansowych miało nastąpić przez wprowadzenie reform fiskalnych, pieniężnych i gospodarczych. Ustabilizowanie polityki podatkowej powinno było złagodzić sytuację na rynku inwestycyjnym, natomiast deprecjacja peso miała zwiększyć możliwości eksportowe meksykańskich przedsiębiorstw.

---

<sup>2</sup> IMF, *IMF Approves US\$17.8 Billion Stand-By Credit for Mexico*, IMF External Relations Department Press Release no. 95/10, February 1995.

<sup>3</sup> Ibidem.

Rząd, Bank Meksyku oraz przedstawiciele związków pracowniczych i pracodawców prywatnych zaprojektowali i podpisali porozumienie *Agreement of Unity to Overcome the Economic Emergency*, nakreślające wymagane modyfikacje płac oraz cen dóbr konsumpcyjnych, niezbędne do spełnienia warunków narzuconych przez MFW. Porozumienie wymagało długich negocjacji; dla rządu oraz Banku Meksyku priorytetem było spełnienie warunków narzuconych w planie rozwoju; pracodawcy i przedstawiciele pracowników patrzyli przez pryzmat swojego interesu, oddalając się od założeń reformy.

Zgodnie z porozumieniem realna średnia płaca została obniżona, zapewniono natomiast nominalny wzrost wynagrodzeń w sektorze budżetowym o 7% oraz zwiększenie minimalnej płacy (też o 7%). Dodatkowo wprowadzono 3-procentowe zwolnienie z podatku dochodowego dla osób zarabiających poniżej dwóch minimalnych płac miesięcznie. Spadek dochodów społeczeństwa miał zaowocować obniżeniem poziomu importu o 6–7% (wyrażonego w USD). Poprawiono saldo bilansu handlu zagranicznego, wspierając eksport produktów rolnych oraz przetworów spożywczych.

Sektor bankowy także musiał wypełnić określone zadanie, mianowicie ograniczenie ekspansji kredytowej, przy zapewnieniu środków przeznaczanych na niezbędne inwestycje rolnicze, wspomagające eksport lub wspierające tzw. sektory strategiczne. Bank Meksyku zobowiązał się utrzymywać płynny kurs peso poprzez interwencje na międzynarodowych rynkach finansowych<sup>4</sup>. Stabilizacja peso poprawiła wizerunek Meksyku, umożliwiając stopniowy powrót inwestorów zagranicznych.

Ostatnim warunkiem narzuconym przez MFW było wzmocnienie reform prywatyzacyjnych. Oprócz przedsiębiorstw państwowych w skład majątku przeznaczonego do prywatyzacji weszły elementy infrastruktury: koleje, porty lotnicze i wodne, telekomunikacja, elektroenergetyka. Początkowe problemy (nadmierne zatrudnienie, nieuzasad-

---

<sup>4</sup> Ibidem.

nione koszty) podlegały powolnym zmianom, aż osiągnięto gotowość do konkurowania na międzynarodowym rynku towarów i usług. Wpływy z prywatyzacji zostały w dużej części spożytkowane na spłatę zadłużenia zagranicznego. Warto dodać, że m.in. dzięki MFW Meksyk poprawił swoje notowania na rynku usług turystycznych. Rokrocznie kraj ten odnotowuje wzrost przychodów z turystyki, stając się egzotycznym, ale coraz bezpieczniejszym miejscem spędzenia urlopu.

Meksyk jest sklasyfikowany przez Bank Światowy jako kraj o średnim dochodzie na jednego mieszkańca, mimo że dochód ten jest najwyższy spośród państw Ameryki Łacińskiej (5910 USD na osobę). Nasilenie współpracy miało miejsce w połowie lat 90., gdy recesja panująca w kraju spowodowała gwałtowny wzrost ubóstwa.

Projekty Banku Światowego:

1. II Projekt Rozwoju Mieszkalnictwa  
(*Lo-Income Housing Project 02*)
2. Projekt Naukowo-Technologiczny  
(*Science and Technology Infrastructure Project*)
3. Projekt: Rynek Pracy i Wzrost Wydajności  
(*Labor Market and Productivity Enhancement Project*)
4. II Program Rozwoju Regionalnego  
(*Decentralization and Regional Development Project 02*)
5. Projekt Wsparcia Technicznego Sektora Finansowego  
(*Financial Sector Technical Assistance Project*)
6. Program Restrukturyzacji Sektora Finansowego  
(*Financial Sector Restructuring Loan*)
7. Program Wsparcia Technicznego Procesów Prywatyzacyjnych  
(*Privatization Technical Assistance Project*)
8. Projekt Edukacji Elementarnej  
(*Basic Education Development Project*)
9. Projekt Restrukturyzacji FOVI  
(*FOVI Restructuring Project*)

## 2.2. Stabilizowanie sytuacji gospodarczej w Argentynie

Kryzys trwał w Argentynie przez 8 lat – od 1994 do 2002 r. W tym okresie następowały znaczne falowania gospodarki – wiele razy wydawało się, że kryzys został zażegnany, gdy po paru miesiącach nawet mało istotna z pozoru informacja powodowała gwałtowny odpływ kapitału. Interesująca jest kwestia współpracy Argentyny z Międzynarodowym Funduszem Walutowym. Od 1994 r. rząd argentyński i eksperci Funduszu wielokrotnie opracowywali programy naprawcze wspierane zastrzykami gotówki. Tak jak w przypadku Rosji, opieka MFW nie uchroniła kraju przed poważną recesją. Na przykładzie takich krajów widać wyraźnie, że przewidywanie kryzysów finansowych i zapobieganie im jest niełatwym zadaniem.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy pozytywnie oceniał reformy gospodarcze rozpoczęte w Argentynie na początku lat 90. O dziwo, pozytywne opinie zbierały też banki argentyńskie. Jeszcze w 1992 r. MFW zaakceptował pomoc finansową dla Argentyny z programu *Extended Fund Facility*. Po wyjściu z pierwszej fali kryzysu Argentyna otworzyła w 1995 r. w prywatnych bankach linie kredytowe (ok. 7 mld USD), których utrzymanie było kosztowne – oprocentowanie wynosiło LIBOR + 2%, a prowizja za gotowość 0,3% rocznie. Aby obniżyć koszty kredytowania, rząd Argentyny starał się otrzymać od MFW linie kredytowe oferowane w ramach programu CCL (*Contingent Credit Line Facility*). Niestety wymogi stawiane przez MFW były bardzo ostre i Argentyna zdecydowała się korzystać z pomocy w formie kredytu *stand-by* w ramach *Supplementary Reserve Facility*. W 1996 r. zastrzyk finansowy zapewniał płynność argentyńskiego systemu bankowego oraz uspokoił tym samym międzynarodowe rynki finansowe. Następna pożyczka miała miejsce w 1996 r., ponownie z *Extended Fund Facility* (program EFF jest opisany dalej). W 2000 r., w konsekwencji dewaluacji brazylijskiego reala, pogorszyła się koniunktura w Ameryce Łacińskiej i Argentyna ponownie zwróciła się o pomoc. Otrzymała ją w formie linii

*stand-by*. Dało to czas na przeprowadzenie odpowiednich reform wydatków budżetowych, głównie w sferze socjalnej. W latach kolejnych MFW zobowiązał się udzielić pomocy kredytowej w wysokości równej przewidywanym deficytom budżetowym w 2001 i 2002 r.

Finansowe wsparcie ze strony Funduszu tradycyjnie obwarowane jest wprowadzeniem reform gospodarczych, których plan jest opracowywany przez ekspertów rządowych oraz finansistów MFW. W przypadku Argentyny już od 1991 r. mieliśmy do czynienia z programem rozwojowym, który nakładał na Argentynę następujące cele:

1. Porozumienie z 31 marca 1992 r. (EFF):
  - wprowadzenie do 30 czerwca 1992 r. reformy podatkowej, zmniejszającej obciążenia wynikające z podatków bezpośrednich na rzecz pośrednich,
  - wprowadzenie do 31 grudnia 1992 r. reformy systemu świadczeń socjalnych.
2. Porozumienie z 4 kwietnia 1998 r. (EFF):
  - przedstawienie Kongresowi projektu kolejnej reformy podatkowej,
  - liberalizacja rynku poprzez udzielenie zgody na lotniczą obsługę pasażerską przez nowych przewoźników oraz przyznanie częstotliwości telekomunikacyjnych kolejnym operatorom,
  - usprawnienie systemu opieki socjalnej,
  - przygotowanie i przedstawienie w Kongresie projektu prywatyzacji Banco Nacion.
3. Porozumienie z 10 marca 2000 r. (*stand-by*):
  - wprowadzenie reformy rynku pracy, poprawa funkcjonowania programów przekwalifikowania bezrobotnych,
  - zapewnienie lepszej kontroli nad przepływem finansów do samorządowych jednostek terytorialnych,
  - przedstawienie w Kongresie, a następnie wprowadzenie reformy systemu ubezpieczeń społecznych,
  - opracowanie nowych regulacji prawnych funkcjonowania systemu bankowego,

- dokończenie prywatyzacji Banco Nacion.
4. Drugi przegląd programu (*stand-by*) w dniu 12 stycznia 2001 r.:
    - wprowadzenie w życie prezydenckiego dekretu podatkowego,
    - przygotowanie projektu niezależnego audytu finansów i podatków publicznych,
    - wprowadzenie reformy systemu emerytalnego,
    - przygotowanie oraz wprowadzenie w życie projektu modernizacji przyznawania i wypłacania świadczeń rodzinnych,
    - projekt utworzenia instytucji pod nazwą Trybunał ds. Prześstępstw Podatkowych.
  5. Trzeci przegląd programu (*stand-by*) w dniu 21 maja 2001 r.:
    - przyspieszenie prac nad świadczeniami rodzinnymi,
    - przyspieszenie wprowadzania reformy świadczeń emerytalnych,
    - projekt minimalizacji ujemnego bilansu wymiany handlowej,
    - dokończenie ok. 80 tys. rozpoczętych audytów,
    - wprowadzenie nowych regulacji funkcjonowania systemu telekomunikacyjnego.
  6. Czwarty przegląd programu (*stand-by*) w dniu 7 września 2001 r.:
    - ponowienie zalecenia dotyczącego audytów,
    - ponowienie wprowadzania zmian w systemie świadczeń rodzinnych,
    - poprawa egzekwowania zobowiązań podatkowych,
    - wprowadzenie oficjalnego systemu raportów wyników ekonomicznych banków publicznych,
    - do czasu szóstego przeglądu zakończenie 100 tys. audytów,
    - uruchomienie funkcjonowania Trybunału ds. Prześstępstw Podatkowych<sup>5</sup>.

Dzięki pomocy uzyskanej z MFW Argentyna odzyskała wiarygodność na międzynarodowych rynkach finansowych. Regularne przeglądy

---

<sup>5</sup> IMF, *The IMF and Argentina, 1991–2001*, IEO Evaluation Report, 2004, s. 50–52.

oraz wdrażane rozwiązania formalnoprawne przyspieszyły zapóźnione reformy gospodarcze. Fundusz zapewnił także duże wsparcie fachowe, oprócz bieżących konsultacji wysłał do Argentyny ok. 50 misji (w latach 1991–2002) z zespołami ekspertów z dziedziny finansów międzynarodowych, budżetu państwa i kwestii socjalnych.

Grupa Banku Światowego współpracuje z rządem Argentyny przy pomocy planów *Country Assistance Strategy* (CAS) – strategia rozwoju kraju obejmująca lata 2004–2005 przewidywała wypłatę kredytów w wysokości ok. 2 mld USD. Ten rodzaj współpracy zapewnia ciągłą wymianę informacji i błyskawiczne reagowanie na zmieniającą się sytuację makroekonomiczną. Ogólne założenia funkcjonowania CAS są następujące:

1. Zapewnienie długofalowego wzrostu gospodarczego przy równoczesnym wyrównywaniu poziomu dochodów społeczeństwa.
2. Zabezpieczenie socjalne – mowa tu o wszystkich aspektach życia ludności (dostępność miejsc pracy, opieka społeczna, opieka zdrowotna, szkolnictwo, dostęp do kredytów bankowych itp.).
3. Administracja rządowa – poprawa zarządzania placówek samorządowych, wprowadzenie reform strukturalnych, ograniczenie korupcji itp.<sup>6</sup>

W przypadku współpracy z Argentyną eksperci Banku kładli duży nacisk na kwestie socjalne. Znaczna większość ze 144 przeprowadzonych projektów miała służyć rozwojowi szkolnictwa, ochronie zdrowia, budowie tanich mieszkań. Kryzys finansowy w Argentynie przerodził się w kryzys bankowy, rzesze społeczeństwa utraciły swoje lokaty i niejednokrotnie miejsca pracy.

---

<sup>6</sup> <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/LACEXT/ARGENTINAEXTN/0,,menuPK:316034~pagePK:141132~piPK:141107~theSitePK:316024,00.html>

## 2.3. Korea

W grudniu 1997 r. Rada Wykonawcza MFW zaakceptowała pomoc finansową dla Korei w wysokości 15,5 mld SDR (ok. 21 mld USD).

Warunki przydzielenia tak wysokiej pomocy były następujące:

- wzmocnienie funkcjonowania instytucji finansowych oraz zapewnienie nad nimi nadzoru specjalistów, zagwarantowanie niezależności banku centralnego;
- finansowe wsparcie banków komercyjnych, które opracowały fachowe plany restrukturyzacyjne (oraz zawieszenie funkcjonowania 9 niewypłacalnych banków, niezdolnych do restrukturyzacji);
- opracowanie oraz regularne ogłaszanie oficjalnych danych ekonomicznych i finansowych;
- wprowadzenie reform rynku pracy, w tym ograniczenie bezrobocia;
- liberalizacja sektora finansowego – szersze otwarcie na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, umożliwienie handlu koreańskim wonem oraz obligacjami i akcjami na międzynarodowym rynku finansowym;
- liberalizacja międzynarodowego handlu towarowego we współpracy z Międzynarodową Organizacją Handlu (WTO), obejmująca m.in.: likwidację dotacji oraz subsydiów eksportowych, zniesienie barier importowych, wprowadzenie przejrzystych regulacji w zakresie certyfikacji wyrobów i ich dopuszczania do sprzedaży;
- likwidacja korupcjogennych powiązań pomiędzy rządem, bankami oraz przedsiębiorstwami prywatnymi, wprowadzenie czytelnych i egzekwowalnych rozwiązań prawnych dotyczących zewnętrznych audytów księgowych, nadzorczych itp.; Fundusz uznał powiązania gwarancyjne pomiędzy czebolami za niedopuszczalne (czebole były dotychczas dla siebie nawzajem gwarantem pożyczek bankowych);
- wygospodarowanie funduszy na restrukturyzację systemu podatkowego, wprowadzenie stabilnego prawa podatkowego dla przedsiębiorców i obywateli, ustalenie stawek podatku VAT.

Projekty Banku Światowego:

1. Projekt Pośrednictwa Finansowego  
(*Financial Intermediation Project*)
2. Projekt Naukowo-Techniczny  
(*Science and Technical Education Project*)
3. Projekt Odbudowy Gospodarczej  
(*Economic Reconstruction Loan Project*)
4. Projekt Kredytowy Dostosowań Strukturalnych  
(*Structural Adjustment Loan Project*)
5. Projekt Restrukturyzacji Sektora Finansowego i Korporacyjnego  
(*Financial and Corporate Restructuring Assistance Project*)
6. II Projekt Dostosowań Strukturalnych  
(*Structural Adjustment Loan Project 02*)

## 2.4. Pomoc udzielona Rosji w latach 90.

Rosja przyjęła dużą pomoc ze strony Międzynarodowego Funduszu Walutowego; współpraca rosyjskiego rządu oraz ekspertów MFW trwała przez całe lata 90. Niestety, w świecie finansów międzynarodowych powstało wiele opinii, że fundusze wypłacone przez MFW spożytkowane zostały na cele inne, niż wymienione w warunkach zawarcia umowy kredytowej. Eksperci z samego Funduszu i niezależni ekonomiści ze Stanów Zjednoczonych po przeanalizowaniu drogi, jaką szły pieniądze, nie dopatrzyli się rażących zaniedbań czy wręcz łamania postanowień zawartych z MFW<sup>7</sup>. W lipcu 1998 r. Fundusz zlecił znanej firmie konsultingowej – Pricewaterhouse Coopers (PWC) – wykonanie audytu dotyczącego przepływu pieniędzy z rosyjskiego banku centralnego do banków regionalnych. PWC uznał przepływy finansowe za poprawne, natomiast odkrył faktyczną kwotę rezerw dewizowych,

---

<sup>7</sup> M. Camdessus, *Facts About IMF Lending to Russia*, „IMF News”, September 1999.

którą Rosjanie zawyżali. Trzeba zaznaczyć, że głosy wybitnych fachowców krytykujące MFW, nie były bezpodstawne, gdyż ścisła współpraca pomiędzy rządem i ekspertami Funduszu trwała od początku lat 90., a Rosja, mimo otrzymywania dużych sum, nie uchroniła się przed kryzysem walutowym, na co eksperci Funduszu nie powinni byli pozwolić.

Tabela 1 przedstawia zestawienie wypłat w rozbiciu na poszczególne lata.

**Tabela 1. Wypłaty MFW dla Rosji w latach 1992–1999**

Rok	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Kwota w SDR (mln)	719	1.078	1.078	3.594	2.588	1.467	4.600	471
Kwota w USD (mld)	1	1,5	1,5	5,5	3,8	2,0	6,2	0,6

Źródło: J. Odling-Smee, *The IMF and Russia in the 1990s*, IMF Working Paper WP/04/155, 2004, s. 19.

W 1996 r. Rada Wykonawcza MFW przyznała Rosji średnioterminową pożyczkę w ramach „kredytów rozszerzonych ułatwień” (*Extended Fund Facility*). Pozwoliło to zdusić inflację z 50% w 1996 r. do 15% w 1997 r., przy zachowaniu korzystnego bilansu płatniczego. Ekspert MFW oraz przedstawiciele rosyjskiego rządu opracowali program pomocowy, który nakładał na Rosję szereg warunków do spełnienia. Najważniejsze z nich to:

- wzmocnienie sektora prywatnego (w 1998 r. udział produkcji sektora prywatnego osiągnął aż 70 PKB)<sup>8</sup>; zapewnienie przyjaznego środowiska dla inwestycji prywatnych – czytelne zasady przetargowe, ochrona nowych inwestycji;
- uregulowanie prawne działania monopolii – wprowadzenie międzynarodowych standardów księgowych w firmach działających na za-

<sup>8</sup> M. Camdessus, *Russia and the IMF: Meeting the Challenges of an Emerging Market and Transition Economy*, U.S.-Russia Business Council, Washington 1998.

sadzie monopolu naturalnego (koleje, dostawcy gazu, dostawcy paliw płynnych); ograniczenie koncentracji poziomej i pionowej oraz integracji powodującej zaburzenie systemu konkurencyjnego; monopole dostały zgodę na zaprzestanie usług wobec najbardziej zadłużonych klientów;

- ustabilizowanie budżetu i jego wydatków – wstrzymanie inwestycji, które nie są pilne, oraz wzmocnienie kontroli nad inwestycjami niezbędnymi;
- opracowanie standardów zbierania i ogłaszania rzetelnych danych ekonomicznych;
- wprowadzenie zmian w polityce fiskalnej – ograniczenie ilości podatków, poprawienie ściągłości; stworzenie jasnych i czytelnych zasad podatkowych oraz usprawnienie rozliczania się z fiskusem;
- utworzenie instytucji, które pozwolą na odejście od systemu gospodarki centralnie planowanej;
- usprawnienie działania banku centralnego – zapewnienie jego pełnej niezależności oraz przejrzystości we współpracy z rządem;
- wprowadzenie reform systemu bankowego (Rosja szybko zamknęła 200 nierentownych banków, kolejne 300 zostało gruntownie zreorganizowanych; 1 marca 1998 r. weszło w życie nowe prawo bankowe wyjaśniające kwestie bankructw); ustalenie i przestrzeganie standardów działania banków komercyjnych oraz nadzoru nad nimi; nowe prawo bankowe przyspieszało także kwestię prowadzenia zewnętrznego zarządu w przypadku zagrożenia niewypłacalnością czy finansowej odpowiedzialności kadry menedżerskiej; wprowadzenie międzynarodowych standardów księgowych;
- liberalizacja handlu międzynarodowego – redukcja taryf importowych, likwidacja obowiązkowej rejestracji kontraktów eksportowych; Fundusz nakazał również likwidację limitów importowych w odniesieniu do wyrobów alkoholowych;
- wprowadzenie uregulowań prawnych w zakresie posiadania gruntów i obrotu nimi (opodatkowanie katastralne, dzierżawa, hipoteka itp.);

- poprawa systemu zabezpieczeń społecznych – zapewnienie szkoleń dla trwale bezrobotnych, poprawa zarządzania w sferze przyznawania i wypłaty świadczeń socjalnych, opracowanie nowych standardów świadczeń zdrowotnych;
- ujednoczenie systemu szkolnictwa – zakresów wymaganej wiedzy i standardów egzaminacyjnych<sup>9</sup>.

Wypłata funduszy pomocowych została dwukrotnie wstrzymana z powodu niewywiązania się Rosji z ustaleń zawartych z Funduszem. Pierwszy taki przypadek miał miejsce w styczniu 1997 r.; powodem opóźnienia wypłaty było ociąganie się Rosji w znoszeniu limitów importu alkoholu oraz różnicowaniu cen gazu ziemnego. W listopadzie 1999 r. MFW wstrzymał ustalone transze (i w ogóle ich nie wypłacił), gdyż nie zostały wprowadzone standardy księgowo w rozliczeniach banku centralnego.

Kolejną pomoc Rosja otrzymała 28 lipca 1999 r., był to kredyt 17-miesięczny w wysokości 4,5 mld USD w formie *stand-by*, przeznaczony po części na spłatę dotychczasowych zobowiązań Rosji wobec Funduszu. Wypłacone zostało tylko niecałe 14% tej kwoty z powodu opóźnienia przez Rosję wprowadzenia niektórych reform sektora finansowego.

Warto wspomnieć na koniec, że Fundusz zapewnił Rosji ogromne wsparcie doradcze oraz był swojego rodzaju pośrednikiem w negocjacjach z grupą G-7. Duża część funduszy pochodziła właśnie z tych najbogatszych krajów, które bardzo dokładnie śledziły sytuację na wschodzie. Eksperci Funduszu obawiali się, że zaostrzenie stosunków politycznych na linii Waszyngton–Moskwa może doprowadzić do niepotrzebnych napięć pomiędzy Funduszem i jego najważniejszymi członkami.

Można stwierdzić, że początki współpracy Rosji z Grupą Banku Światowego to konferencja w Bretton Woods, gdy Rosja znalazła się wśród państw-założycieli. Był to jednak krótki epizod, gdyż nie wpłaciła swojej części kapitału założycielskiego i nie została przez to człon-

---

<sup>9</sup> J. Odling-Smee, *The IMF and Russia in the 1990s*, IMF Working Paper WP/04/155, 2004, s. 10.

kiem Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (IBRD). Mimo dużego zainteresowania Rosją ekspertów Banku (szczególnie podczas okresu zimnej wojny) wymiana informacji pomiędzy Bankiem a rządem rosyjskim była znikoma. Ocieplenie stosunków to początek lat 90. 16 lipca 1992 r. Rosja została 159. członkiem IBRD oraz 142. Międzynarodowego Stowarzyszenia Rozwoju (IDA). Dnia 29 grudnia 1992 r. podpisała *Articles of Agreement* z Agencją Wielostronnych Gwarancji Inwestycji (MIGA), a 12 kwietnia 1993 r. z IDA.

IBRD ogłosił w 1993 r. oficjalny raport wymieniający słabości rosyjskiej gospodarki, mogące doprowadzić do załamania gospodarczego. Najważniejsze zapisy z tego raportu wskazywały, że:

1. Zbyt wiele banków udziela pożyczek swoim akcjonariuszom.
2. Brakuje realnego planu wprowadzającego gwarancje bezpieczeństwa własności prywatnej oraz określającego zasady bankructwa.
3. Zbyt wysokie stopy procentowe mogą doprowadzić do kryzysu bankowego.
4. Konieczne jest ograniczenie wymiany barterowej oraz innych form kompensat towarowych<sup>10</sup>.

Bank Światowy przygotował także plan reformy sektora bankowego, który zakładał m.in. usprawnienie nadzoru nad księgowym systemem dobrych praktyk międzynarodowych (CAPs), zmianę wysokości opłat za licencje bankową itp. Od 1992 r. Grupa udzieliła Rosji aż 80 kredytów, co oznacza ścisłą współpracę rządu i ekspertów Banku. Co ciekawe, tylko 6 z nich przeznaczonych było na ochronę środowiska.

### **3. Działania MFW na rzecz walki z kryzysem w krajach europejskich**

W wyniku rozprzestrzeniania się w 2008 r. kryzysu i przenoszenia się go z gospodarczo zaawansowanych krajów do Europy Środkowej

---

<sup>10</sup> <http://info.worldbank.org/etools/docs/library/83702/fuchs2.pdf>, kwiecień 2006.

i Wschodniej wiele państw z tej części Europy zaczęło odczuwać poważne trudności w gospodarce i finansach. MFW wyasygnował kwotę 37 mln USD dla Islandii, Białorusi, Ukrainy i Łotwy. Obecnie MFW posiada ok. 200 mld USD na tzw. natychmiastowe pożyczki i jest w stanie pozyskać dodatkowo 50 mld USD z innych źródeł w ramach tzw. szybkiej ścieżki pomocowej (*fast track emergency procedure*)<sup>11</sup>.

Pożyczki zazwyczaj udzielane są na mocy umów, w których MFW uzgadnia, a często narzuca krajom tzw. program naprawczy dotyczący m.in.:

- redukcji deficytu salda obrotów bieżących,
- stłumienia inflacji,
- zmniejszenia bezrobocia.

Realizacja ustalonych celów powinna być dostosowana do ekonomicznych i finansowych uwarunkowań danego państwa. Jednocześnie program powinien być ukierunkowany na przywrócenie zaufania do kraju w wyniku poprawy podstawowych wskaźników ekonomicznych i prognoz na przyszłość.

MFW udziela merytorycznego wsparcia na prośbę zainteresowanego kraju. Doradcy MFW w trakcie misji w danym państwie dokonują oceny sektorów w największym stopniu objętych kryzysem (np. finanse publiczne, administracyjne).

Następnie MFW i dany kraj na podstawie dodatkowej oceny uzgadniają (prognozują) potrzeby pożyczkowe kraju, po czym rekomendacje w tej kwestii przedkładane są Zarządowi MFW w celu rozpoczęcia procedury przyznawania pożyczki. W warunkach kryzysu MFW może udzielić pomocy na podstawie procedury szybkiej ścieżki pożyczkowej (*Emergency Financing Mechanism*), po raz pierwszy zastosowanej w 1997 r. w czasie kryzysu azjatyckiego. Ostatnio zastosowano ją w 2008 r. wobec Gruzji.

Procedura obejmuje następujące etapy:

---

<sup>11</sup> Ostatecznie uzgodniono zwiększenie tej kwoty do 750 mld USD.

- Zarząd otrzymuje powiadomienie o konieczności zastosowania procedury.
- Opracowywany jest w trybie pilnym skrócony raport na temat sytuacji gospodarczej kraju.
- Z chwilą zawarcia wstępnego porozumienia między MFW i rządem kraju Zarząd podejmuje decyzję pożyczkową w ciągu 48–72 godzin.

## 4. Pomocnicze środki nadzoru

Istotnym elementem działalności jest przeprowadzanie oceny gospodarki światowej.

Sytuacja w gospodarce światowej i na rynkach finansowych jest przedmiotem opracowanych przez ekspertów MFW raportów: *World Economic Outlook – October 2008* oraz *Global Financial Stability Report – October 2008*. Według wymienionych raportów do połowy 2007 r. gospodarka światowa przez cztery lata z rzędu rozwijała się w tempie ok. 5%, najwyższym od pierwszej połowy lat 70. Ten szybki wzrost światowej gospodarki okazał się nadmierny. Pojawiły się napięcia na rynkach finansowych, rynku mieszkaniowym i surowców. Nierównowaga na tych rynkach jest efektem dwóch wzajemnie powiązanych czynników. Z jednej strony, istnieją mankamenty właściwego funkcjonowania tych rynków, które nie są skutecznie eliminowane przez organy nadzoru i regulacji. Z drugiej strony, zbyt ekspansywna polityka makroekonomiczna i nadmierna płynność doprowadziły do narastających napięć na kluczowych rynkach.

W rezultacie w ciągu ostatnich 12 miesięcy doszło do wyraźnego spowolnienia światowej gospodarki. Według raportu *World Economic Outlook – October 2008* wskaźnik wzrostu światowego PKB miał się obniżyć z 5% w 2007 r. do 3,9% w 2008 r. i 3,0% w 2009 r.<sup>12</sup> Spowol-

---

<sup>12</sup> *World Economic Outlook*, IMF, November 2008, s. 47.

nienie wzrostu światowej gospodarki wynika w dominującym stopniu z osłabienia aktywności w krajach gospodarczo zaawansowanych, dla których MFW prognozował wzrost na poziomie 1,5% w 2008 r. i 0,5% w 2009 r. Głównym czynnikiem spowolnienia wzrostu jest spadek dynamiki udzielanych kredytów. Skutki zaburzeń na rynkach finansowych bezpośrednio i mocno odczuła gospodarka USA, która tylko dzięki ekspansji monetarnej i fiskalnej oraz słabnącemu dolarowi uniknęła dotąd recesji. Jednakże w czwartym kwartale 2008 r. i pierwszym kwartale 2009 r. eksperci przewidywali dla USA spadek PKB w obu przypadkach o 0,7%. MFW prognozował dla USA na cały 2008 r. wzrost na poziomie 1,6%, a na 2009 r. tylko 0,1%. Gospodarka krajów zachodnioeuropejskich zwolniła wskutek wysokich cen ropy naftowej, trudniejszego dostępu do kredytów, spowolnienia w USA i aprecjacji euro, Japonii zaś – w wyniku zwalnającego eksportu i pogorszenia *terms of trade*.

W ostatnim czasie MFW wprowadzał coraz nowsze rozwiązania, jak np. międzynarodowe kodeksy i standardy oraz oceny systemów finansowych i systemów zarządzania w państwach członkowskich. Uruchomione były nowe produkty, a w tym: raporty w sprawie przestrzegania standardów i kodeksów oraz programy oceny sektora finansowego, które miały pomóc krajom członkowskim w usprawnieniu swoich systemów finansowych i w coraz większym stopniu miały być wykorzystywane przez sektor prywatny do oceny ryzyka kredytowego. Kraje, które najlepiej stosowały wspomniane standardy i kodeksy, nagradzane są w praktyce łatwiejszym dostępem do kredytów i niższym oprocentowaniem pożyczek zagranicznych.

Fundusz stara się także tworzyć i reformować instytucje finansowe i banki w państwach członkowskich. Szczególnie koncentrował się na krajach rozwijających się, starając się im pomóc w dołączeniu do grona krajów o gospodarce rynkowej.

Jednym z ważnych mechanizmów dostosowań strukturalnych jest Program Zmniejszania Biedy i Stymulowania Wzrostu (*Poverty Reduction and Growth Facility*), którego celem jest koordynacja działań MFW, Banku Światowego i innych instytucji.

W celu zwiększenia współpracy publicznych i prywatnych instytucji finansowych oraz zwiększenia dopływu kapitału do rynków wschodzących Międzynarodowy Fundusz Walutowy powołał Grupę Konsultacyjną ds. Rynków Kapitałowych (*Capital Markets Consultative Group*). Dzięki temu Fundusz konstruktywnie włączał się w programy współpracy krajów członkowskich z inwestorami i wierzycielami zagranicznymi oraz promowanie standardów i kodeksów m.in. w zakresie zarządzania przedsiębiorstwami i systemów księgowości. Chodzi tu np. o promowanie rynkowych mechanizmów samokorekcyjnych, ograniczanie nadmiernego ryzyka i „kreatywnej księgowości”<sup>13</sup>.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy z Międzynarodowym Komitetem Walutowo-Finansowym stara się wprowadzić w państwach członkowskich doradztwo poszerzone o pogłębioną ocenę zagrożenia gospodarki, bardziej wnikliwą ocenę kursów walutowych oraz ocenę systemu finansowego. Pod koniec 2001 r. Fundusz opracował koncepcję zastosowania mechanizmu upadłościowego w odniesieniu do gospodarki poszczególnych krajów. Początkowo pomysł ten spotkał się z negatywnym odbiorem oraz licznymi uwagami krytycznymi.

Po uwzględnieniu uwag organizacja przedstawiła poprawiony projekt – Mechanizm Restrukturyzacji Zadłużenia Państwa (*Sovereign Debt Restructuring Mechanism – SDRM*), umożliwiający restrukturyzację zadłużenia kraju na mocy decyzji podjętej kwalifikowaną większością wierzycieli. Jednocześnie zaznaczono, że mechanizm ten będzie uruchomiony wyłącznie na prośbę państwa nieradzącego sobie ze spłatą długów.

Obecnie coraz ważniejsza staje się też współpraca Międzynarodowego Funduszu Walutowego z innymi organizacjami. Przykładem takiej współpracy jest powołanie do życia Forum Stabilności Finansowej. W jego skład wchodzi ministrowie finansów, prezesi banków centralnych i szefowie nadzoru bankowego krajów grupy G-7, powiększonej o kilka dodatkowych krajów, a także przedstawiciele MFW, Ban-

---

<sup>13</sup> *Factsheet*, IMF, November 2008.

ku Światowego, OECD. Do prac Forum włącza także m.in. Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (BSBC), Międzynarodowy Komitet ds. Standardów Rachunkowości (IASB), Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzoru Ubezpieczeniowego (IAIS) oraz Komitet ds. Rozliczeń i Płatności (CPSS).

Ważnym elementem poprawy międzynarodowego systemu walutowego jest gromadzenie oraz upublicznianie inwestorom informacji o sytuacji gospodarczej państwa. Służyć ma temu powołany przez MFW system SDDS (*Special Data Dissemination Standard*).

## 5. Wnioski

- Międzynarodowy Fundusz Walutowy jest organizacją funkcjonującą od 1944 r. Na przestrzeni lat, w zmieniających się warunkach politycznych i gospodarczych, władze instytucji starały się pozytywnie oddziaływać na międzynarodowy system finansowy.
- Czas pokazał jednak, że nie udało się Funduszowi uniknąć błędów i pomyłek. Coraz częściej władze organizacji spotykają się z ostrą krytyką. Zarzuca się MFW, że wyrzuca w błoto pieniądze pochodzące ze składek państw członkowskich, że udziela pomocy zbyt późno, że prowadzi do degeneracji, demoralizacji i uzależnienia od siebie. Pojawiły się nawet głosy sugerujące konieczność likwidacji Międzynarodowego Funduszu Walutowego.
- MFW musi znów powrócić na pozycję przywódcy wśród organizacji finansowych na świecie. Jego głównym zadaniem staje się przeciwdziałanie kryzysom walutowym i niwelowanie ich skutków.
- Aby to osiągnąć, Fundusz musi się skoncentrować na zapewnieniu lepszego przepływu informacji oraz większej transparentności gospodarki swych krajów członkowskich.
- Ważnym elementem dostosowania się do wymogów XXI w. będzie poprawa sprawności systemu wczesnego ostrzegania przed nadciągającymi kryzysami.

- Władze organizacji koncentrują swą uwagę także na zwiększeniu i lepszym rozdysponowaniu środków finansowych.
- Podejmuje się akcje służące intensyfikacji walki z korupcją – jedną z plag współczesności i wielką przeszkodą na drodze rozwoju w licznych regionach świata.

Coraz częściej zaczyna się obecnie używać pojęcia „nowa architektura międzynarodowego systemu finansowego”. Pod pojęciem tym kryją się przede wszystkim zmiany instytucjonalne, które mają sprzyjać zapobieganiu kryzysom walutowym w krajach wschodzących i zmniejszaniu gwałtowności ich przebiegu. Metodą zapobiegania kryzysom walutowym ma się stać stosowanie przez kraje wschodzące uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym reguł zarządzania w ujęciu makro i mikro. Metodą łagodzenia przebiegu kryzysów walutowych ma być tworzenie dla krajów dotkniętych kryzysem możliwości korzystania z linii kredytowych MFW, a także korzystania z pomocy kredytowej prywatnych inwestorów.

Polska opowiada się za dalszym zintegrowaniem analiz i ocen sektora finansowego krajów członkowskich MFW (w ramach *Financial Sector Assessment Programs* – FSAP) z oceną makroekonomiczną (wynikającą z przeglądów gospodarki w ramach art. IV), w tym za uznaniem FSAP za obowiązkowe oraz za regularnym monitorowaniem przez Radę Dyrektorów Funduszu wykonania jej rekomendacji dotyczących ograniczania ryzyka finansowego. Polska popiera również wzmocnienie współpracy MFW z Forum Stabilności Finansowej (FSF) w zakresie identyfikacji ryzyka i ostrzegania przed nim.

Przedstawione postulaty zmierzają w kierunku wzmocnienia stabilności systemu finansów międzynarodowych, co jest potrzebą kolektywną, w tym także Polski. Obecny system nadzoru MFW nad gospodarką i sektorami finansowymi krajów członkowskich ma wiele mankamentów. Najważniejsze z nich są związane z podatnością sektora finansowego na kryzys oraz z niedostateczną integracją analiz tego sektora z analizą makroekonomiczną. Wspomniane postulaty zgłaszała konstytuanta szwajcarska na posiedzeniu Rady Dyrektorów Wykonawczych MFW w listopadzie 2008 r.

Programy FSAP oraz ROSCs (raport nt. przestrzegania standardów i kodów finansowych) są obecnie dobrowolne, co powoduje, że nadzór MFW nad systemem finansowym jest niepełny. Polska dotychczas dwukrotnie poddała się przeglądowi w ramach programu FSAP, uzyskując pozytywną ocenę.

Wzmocnienia wymaga także współpraca MFW z międzynarodowymi instytucjami zajmującymi się nadzorem finansowym, w tym z FSF i Komitetem Bazylejskim. Poprawa nadzoru makrofinansowego będzie sprzyjać osłabieniu presji na zwiększenie zasobów finansowych MFW.

*Grzegorz Szulczewski*

# **ETYKA WOBEC WSPÓŁCZESNEGO KRYZYSU EKONOMICZNEGO**

## **1. Wprowadzenie**

Wygląda na to, że każdemu pokoleniu Polaków dane jest przeżycie katastrofy świata, w którym wydawało się, że będą żyć do końca swych dni. Lata 20. XX w. nie wskazywały na tragiczny koniec 1939 r., ewolucja realnego socjalizmu od represywnego stalinizmu poprzez siermiężne lata Gomułki i rozbudzone nadzieje lat Gierka, a tym bardziej żelazny uścisk stanu wojennego, nie zapowiadały pokojowej implozji systemu w 1989 r. Tak samo dynamika rozwoju kapitalizmu w pierwszych latach transformacji i ostatnie lata euforii kredytowej, mające świadczyć o korzystaniu z dobrodziejstw gospodarki rynkowej, również nie zapowiadały problemów polskiej gospodarki w 2009 r.

Rosnącej świadomości kryzysu gospodarczego nie towarzyszy znaczący spadek popularności gospodarki rynkowej wśród Polaków. Stopień legitymizacji kapitalizmu jest u nas nadal bardzo wysoki. Poza radykalnymi, zmarginalizowanymi grupami, Polacy po prostu wiedzą, że nie ma innej alternatywy niż gospodarka rynkowa. Nie powinno to jednak oznaczać zaprzestania analizy systemowej, w tym krytyki tendencji negatywnych w działaniu gospodarki rynkowej. Przeciwnie, przekona-

nie o konieczności i sensowności kapitalizmu jako systemu gospodarczego zakłada krytykę, która jest pomocna w jego ulepszaniu. Kapitalizm bowiem, czego nie zauważył Karol Marks, jest systemem samouczącym. Lepiej zatem, aby podejmowano wyprzedzającą refleksję krytyczną, która może się przyczynić do samonaprawy systemu, niż aby musiał on się uczyć na swych błędach.

Właśnie teraz, w momencie nadchodzącej recesji, powinniśmy być bardziej skłonni do refleksji nad jego działaniem. Po prostu kapitalizm, dopóki – zmuszając nas do ciężkiej pracy – zapewnia nam dostatek, jest dla nas samouzasadniającym się systemem. Teraz jednak widzimy, że zagrożenie w postaci wyhamowania wzrostu gospodarczego powinno nas skłaniać do poszukiwania głębszych przyczyn kryzysu ekonomicznego. W ramach refleksji nad kryzysem gospodarczym stawia się pytanie: czy i gdzie tkwił błąd w wersji gospodarki rynkowej forsowanej od połowy lat 70. XX w.?

Badania mogą sięgać bardziej lub mniej widocznych aspektów gospodarki. Najprostsze diagnozy mówią o „wypadku przy pracy”, polegającym na nazbyt szybkich, błędnych decyzjach w sferze udzielania kredytów hipotecznych w USA. Dlatego receptą na pokonanie kryzysu ma być stworzenie nowych postaci kontroli zewnętrznej, czyli organów nadzoru międzynarodowego, nowych, bardziej szczegółowych regulacji oraz działań interwencyjnych państwa w zakresie pobudzania koniunktury. Ta diagnoza i recepta dotycząca kryzysu przechodzi do porządku dziennego nad faktem, że w latach 70. rozpoczął się nowy etap gospodarki rynkowej. Nie prowadzi zatem do poszukiwania źródeł kryzysu głębiej, w samych założeniach systemowych nowej mutacji systemu kapitalistycznego.

Nazwana ona została turbokapitalizmem. Nazwa ta wskazuje na nową jakość, polegającą na szybkości obiegu kapitału i związanym z nią wzroście jego mocy. Było to możliwe za sprawą deregulacji gospodarki w skali zarówno krajowej, jak i światowej. Turbokapitalizm nie powstałby również bez drugiego zjawiska w życiu gospodarczym, a mianowicie wirtualizacji świata finansów. Oba zjawiska doprowadziły ostatecznie

do dominacji giełdy nad bankami, powstania nowych postaci instrumentów finansowych, skutkujących samonamnażaniem się wirtualnej wartości, a w ostateczności do dominacji sektora finansowego nad realną gospodarką. Kapitalizm przemysłowy stał się kapitalizmem inwestycyjnym, ale i kasynowym. Doprowadził również do powstawania banków spekulacyjnych. Wartość oderwała się od wartości użytkowej. Na tych bankach spekulacyjnych i kredytowaniu utrzymywało się nienotowane wcześniej przyspieszenie gospodarcze i wzrost poczucia dobrobytu. Od lat 70. gospodarka zaczynała przypominać sportowca na dopingu. Oczywiście te zjawiska, dopóki pobudzają koniunkturę i zwiększają dobrobyt, legitymizują turbokapitalizm. W pewnym momencie jednak gospodarka państw najbardziej rozwijających turbokapitalizm, czyli USA i Wielkiej Brytanii, znalazła się sama – metaforycznie mówiąc – na bance spekulacyjnej, która okazała się banką mydlaną. Ponieważ jednak turbokapitalizm doprowadził do globalizacji, powstały kryzysy dosięga najdalszych, zupełnie niewinnych ofiar.

W tej sytuacji warto dokonać, a rzetelnie uprawiana etyka gospodarcza ma wręcz taki obowiązek, głębszej analizy obecnego kryzysu.

## 2. Chciwość jako hasło polityczne

Rozpocznijmy od analizy intuicji, jakie prezentują najbardziej dotknięci przez kryzys. Nie lekceważyłbym ich opinii. Demonstranci, bo o nich mowa, stanowią jedyny pozapartyjny głos społeczeństwa obywatelskiego, nad którym nie należy przechodzić do porządku dziennego. Hasła wypisywane przez demonstrantów są spontanicznym wyrazem opinii publicznej.

Wśród haseł wypisywanych przez uczestników demonstracji przeciw negatywnym skutkom funkcjonowania turbokapitalizmu możemy odnaleźć odmieniane na wiele sposobów słowo *greed*, czyli chciwość. W pierwszej fazie turbokapitalizmu, zwanej kapitalizmem korporacyjnym, właśnie rozrost korporacji i ich bezwzględność w dobie globalizacji

cji budziły największe obawy. Korporacjom zarzucano chciwość prowadzącą do bezwzględnego wyzysku w krajach, w których produkowano ich wyroby bądź zdobywano surowce.

Polem, na którym doszło do rozbudzenia chciwości, jest zatem sam dokonujący się w czasie turbokapitalizmu proces globalizacji. W pierwszej jego fazie dla osiągania niebotycznych zysków korporacje zgadzały się na nieludzkie warunki pracy, również dzieci, w tzw. sweatshopach. Korporacyjna chciwość musiała dopiero zostać w jakiś sposób globalnie ograniczona. Jedną z inicjatyw w sferze etyki biznesu był Global Compact, polegający na dobrowolnym (za cenę używania w celach reklamowych poświadczeń ONZ) uznaniu praw obywatelskich, pracowniczych i norm ekologicznych, a także wprowadzenie w USA Federal Sentencing Guidelines – klauzuli pozwalającej na zmniejszanie kar dla firm, które wykazują kulturę organizacyjną zgodną z uznanymi normami moralnymi. Wszystkie te działania podejmowano na skutek masowych demonstracji przeciwko praktykom korporacji. Wtedy to pojawiło się hasło: *Corporate greed versus human need*, czyli „Korporacyjna chciwość kontra ludzka bieda”. Taka jest pokrótce historia skutków działania chciwości w turbokapitalizmie fazy korporacyjnej.

W drugiej fazie turbokapitalizmu, zwanej fazą turbofinansową, zaczęto bardzo powoli dostrzegać rozrost „przemysłu finansowego” i kryzysogenne skutki jego dominacji nad realną gospodarką. Chciwość znowu pojawiła się jako określenie przyczyn kryzysu i zło, z którym powinni walczyć politycy. W Londynie demonstranci apelowali do premiera Wielkiej Brytanii Gordona Browna: *Brown: Call time on global greed* (Nadszedł czas, by położyć kres globalnej chciwości). Na to premier odpowiedział w swym przemówieniu: „Musimy zbudować nowy światowy porządek finansowy, oparty na przejrzystości, nie na mętności; wynagradzający sukces, a nie chciwość, odpowiedzialność, a nie bezkarność. Musi on być światowy, nie narodowy. Musimy jasno powiedzieć, że czas nieodpowiedzialności się skończył”. Również w USA *greed* – chciwość – stała się centralnym hasłem, od kiedy ujawniono, co dzieje się z pomocą finansową dla AIG. Otóż ten koncern ubez-

pieczeniowo-finansowy korzysta z dofinansowania państwa sięgającego 203 mld USD i jest już w 80% upaństwowiony, ale wydał od razu prawie pół miliona dolarów na konferencję w jednym z kalifornijskich kurortów. W tym roku natomiast wypłacił 73 premie w wysokości miliona dolarów, a suma wypłat premii sięgała 165 mln USD, przy czym premie dostali nie tylko aktualni pracownicy ratujący firmę, ale też ci, którzy spowodowali starty sięgające w IV kwartale ubiegłego roku sumy 8000 EUR na sekundę. Senator demokratów Paul Hodes podsumował zachowanie koncernu ubezpieczeniowo-finansowego, mówiąc dosadnie: „skrót AIG to dziś Arrogance, Incompetence and Greed” (arogancja, niekompetencja i chciwość).

Pojawiające się stale słowo *greed*, które możemy tłumaczyć nie tylko jako chciwość, ale i pazerność, stanowi nazwę tradycyjnej przywary ludzkiej towarzyszącej nam od początku rozwoju ludzkości. Jednakże umieszczenie *greed* – chciwości – jako hasła na transparentach sugeruje coś o wiele ważniejszego, a mianowicie osoby idące na demonstracje są przekonane, że ta indywidualna przywara ujawniła się i wzmożła w szczególny sposób właśnie obecnie i to ona jest jedną z przyczyn sytuacji, przeciwko której występują demonstranci.

Co więcej popularność hasła *greed* zdaje się mieć jeszcze dalsze konsekwencje. Mianowicie sugeruje się, że nie jest to jedynie indywidualna przywara, ale charakteryzuje również organizacje, takie jak korporacje czy firmy i instytucje finansowe. W tym sensie jest to wyraz przeświadczenia o niskim poziomie moralności gospodarczej, jaką wytwarza obecna postać gospodarki rynkowej. Na tym jednak nie kończy się sens umieszczania tego hasła na transparentach odbywających się właśnie demonstracji. Obecnie demonstranci są przekonani, że samą postać współczesnej gospodarki rynkowej – turbokapitalizm – cechuje rozbudzanie chciwości, a jednocześnie decyzje wydawane pod jej wpływem doprowadziły do katastrofalnej sytuacji na globalnym rynku finansowym, by zebrać swoje żniwo w postaci recesji w realnej gospodarce: *Greed kills* (chciwość zabija), w sensie podejmowania złych w znaczeniu moralnym decyzji prowadzących od katastrofy. Używanie

zatem terminu *greed* – chciwość – w hasłach politycznych stanowi wyraz krytyki systemowej dokonywanej z pozycji etycznych.

Widzimy zatem, że termin „chciwość” używany w różnych kontekstach i stanowiący hasło demonstracji w obu fazach turbokapitalizmu staje się pojęciem wartym analizy etycznej.

### 3. Fenomen chciwości

Na początek zadajmy sobie pytanie: co twierdzą psychologowie, socjologowie, a szczególnie badacze kultury i gospodarki na temat chciwości?

Rozpocznijmy od definicji chciwości. Jest to choroba woli, chcenia, stąd podobieństwo wyrażen „chcieć” i „chciwość” w języku polskim. Chcenie to nie ma granic. Chciwość zatem to rodzaj pożądania, które nie zna umiaru. Wyraża się najczęściej w nieumiarkowanym pożądaniu dóbr i pieniędzy. Jest swoistym stanem opanowania świadomości przez jeden z motywów działania, a mianowicie motyw zdobywania dóbr. Jednocześnie wedle psychologów chciwość jest rodzajem stanu lękowego związanego z możliwością utraty tego, co się zgromadziło. Dlatego trzeba posiadać jak najwięcej, szczególnie w tak niepewnych czasach, jak obecne. Z tego wynika, że człowiek chciwy będzie zamknięty na potrzeby innych. Tym samym nie jest zdolny na dłuższą metę do współdziałania. Inni ludzie bowiem są jego konkurentami w zdobywaniu dóbr i mogą je zabrać. Stają się oni tym samym jego wrogami. Chciwość ogranicza zdolność do kooperacji, która jest niezbędna do funkcjonowania kapitalizmu. Jeśli wszyscy mogą się stać naszymi wrogami, to chciwość wzbudza pragnienia wyłączności w posiadaniu dóbr i tym samym dąży do wykluczenia innych z ich posiadania.

Potwierdza tę analizę psychologiczną analiza etymologiczna wyrazu „chciwość”. W języku polskim czasownik „chcieć” znaczył kiedyś „pragnąć coś schwytać, złapać”. Dlatego chciwy znaczyło tyle, co łapczywy.

Od czasu powstania psychoanalizy uzyskaliśmy uzupełnienie charakterystyki fenomenu chciwości. Alfred Adler nazywa osoby chciwe opowanymi przez niemożliwe do zaspokojenia pragnienie posiadania z powodu stałego wzrostu oczekiwań co do satysfakcjonującej wielkości zdobytego majątku. Człowiek chciwy poszukuje bezpieczeństwa w zgromadzeniu niewyobrażalnej ilości dóbr, z których sam nie jest w stanie skorzystać, ale którymi nie podzieli się z innymi. Łańcuch naturalny: pragnienie–zaspokojenie zostaje rozerwany. Człowiek chciwy jest przeważnie skąpy. Chciwość dezintegruje osobność ludzką. Człowiek chciwy działa pod wpływem silnego stresu wywołanego nie tylko niespełnieniem pragnień, nieposiadaniem tego, co chciałby mieć, ale też strachem przed utratą tego, co już zgromadził. Targają nim żądze zysku, sławy i władzy.

Człowiek opowany chciwością nie może racjonalnie podejmować decyzji, uwzględniając jej wszystkie koszty, także moralne. Zachowuje się jak hazardzista, któremu wydaje się, że przechytrzy wszystkich, a nie jest świadomy, że inni, wiedząc o jego chciwości, podsuwają mu strategię prowadzącą go do zguby.

## **4. Wielkie tradycje kulturowe: mądrość joginów, refleksja etyków i ocena Kościoła**

Jak odnoszą się do chciwości wielkie tradycje religijne, kulturowe i systemy gospodarcze?

Zdecydowanie można powiedzieć, że wielkie tradycje kulturowe Indii, Grecji i Rzymu ostrzegały przed niszczącym wpływem chciwości na osobowość, a z drugiej strony wskazywały na jej destrukcyjne działanie w sferze gospodarczej. Praktyki duchowe joginów, ponieważ były skierowane na osiągnięcie spokoju duchowego, w naturalny sposób odrzucały zamęt duchowy, jaki cechuje człowieka opawanego przez chciwość.

W klasycznym kanonie praktyk jogi znajdujemy aż osiem stopni wyciszenia umysłu na drodze wyzwolenia się od pragnień. Już trze-

cie miejsce zajmuje nakaz Asteya sprowadzający się do zakazu przywłaszczania sobie cudzej własności. Asteya polega, jak to jest przyjęte w praktyce jogi, na wyzbyciu się pragnienia posiadania tego, co do nas nie należy. Do chciwości odnosi się również zakaz gromadzenia dóbr Aparigraha. Zajmuje on szóste miejsce. Ascetyczna praktyka jogi twierdzi, że człowiek zobowiązany jest do uważnego przypatrywania się własnym pragnieniom i ich unicestwiania z chwilą, gdy mogą one zawładnąć jego osobowością. Nie powinniśmy ulec pokusie przyjmowania, chęci zdobywania i pragnienia posiadania na wyłączność. Wedle joginów posiadanie bowiem nie wyzwala, a przeciwnie – zniewala. Rzeczy są niedoskonałe i nie dają nam głębszej satysfakcji. Musimy angażować swoją aktywność, by je zdobyć i strzec przed utartą czy uszkodzeniem. Joga twierdzi, że – jak z resztą oddaje tę intuicję język polski – jesteśmy do rzeczy przywiązani, choć wydaje się nam, że to my nimi władamy. Chciwość zatem była wrogiem tego, co dla hindusów najcenniejsze. Tak sądziła prastara kultura Indii, dla której najwyższą wartością był spokój wewnętrzny, a nie budowa na zewnątrz ekspansywnej cywilizacji.

Natomiast Grecy, którzy stworzyli kolonialną cywilizację morską, za najwyższą wartość uważali harmonię. Dlatego również chciwość, jako zaburzająca harmonię, była potępiana.

Z tradycji przedfilozoficznej kultury greckiego antyku znane są sentencje Siedmiu Mędrców. Wedle nich ludzie mają skłonność do ulegania namiętnościom. To prowadzi do najcięższego przewinienia w okresie silnej wiary w mitologiczne bóstwa. Człowiek działający pod wpływem chciwości zdolny jest do aktów samowoli hybris względem Zeusa. Dlatego Siedmiu Mędrców apeluje do Greków, by kierowali się umiarem, a nie samowolą. W przeciwnym przypadku zagniewany Zeus zesła błyskawice. Do dziś jeszcze w naszym języku pozostało wyrażenie: „Jak grom z jasnego nieba”. Mówi nam ono właśnie o tym, jak w sposób gwałtowny sam Zeus przywraca równowagę.

Zaliczany do Siedmiu Mędrców Tales z Miletu przestrzegał: „Nie wzbogacaj się w sposób niegodziwy. Nieumiarkowanie jest szkodli-

we”. Pyttakos głosił, że działalność zarobkowa może wzbudzać chciwość, gdyż: „Zysk nie zna miary”. Z kolei również zaliczany do Siedmiu Mędrców Solon przestrzegał: „Nic ponad miarę”. Kleobulos zauważał, że: „Umiar najlepszy”, a Chilon wskazywał: „Wybieraj raczej stratę niż haniebnny zysk”<sup>1</sup>.

Wraz z powstaniem filozofii kultura zachodu przybiera wyraźnie racjonalistyczny charakter. Dlatego poszukuje się racjonalnej argumentacji na rzecz ukazania, że chciwość jest zła i niesie z sobą złe czyny w sensie moralnym. Jednocześnie filozofowie wskazują, że człowiek, jako istota rozumna, powinien trzymać żądze na wodzy. To sformułowanie zresztą pochodzi od samego Platona, ukazującego duszę jako zaprzęg, w którym żądze i emocje są poskramiane przez rozum, pełniący rolę trzymającego cugle woźnicy. Platon upatruje w chciwości główną przyczynę degeneracji ustroju państwowego, który poprzez ustanowienie oligarchii zmierza w ostateczności do zwycięstwa najbardziej opanowanej przez chciwość jednostki. Wtedy mamy do czynienia z najbardziej potępionymi przez Platona rządami tyranów.

Dla twórcy etyki cnót, Arystotelesa, chciwość stanowi ludzką przywarę. Dlatego, by człowieka nie opanowała chciwość, musi on posiadać dwie cnoty-dzielności: umiar oraz roztropność. Na nowo zdefiniowany umiar to zdolność rozumu do znalezienia złotego środka pomiędzy nadmiarem a niedostatkiem emocji i zaangażowania. To rozum kieruje własną żądzą życia, umiar stanowi rodzaj refleksyjnej troski nad sobą<sup>2</sup>. „Umiarkowanie jest dobrowolną regulacją życiowego pędu, zdrową afirmacją naszej mocy istnienia”<sup>3</sup>. Roztropność, po grecku zwana *phronesis*, a po łacinie *prudentia*, zaliczana jest do czterech cnót kardynalnych starożytności. Kieruje naszą uwagę na unikanie niebezpieczeństw dzięki przewidzeniu konsekwencji działań w świecie kształtowanym

---

<sup>1</sup> J. Legowicz, *Historia starożytnej Grecji i Rzymu*, PWN, Warszawa 1970, s. 48.

<sup>2</sup> A. Comte-Sponville, *Mały traktat o wielkich cnotach*, Volumen, Warszawa 2003, s. 43.

<sup>3</sup> *Ibidem*, s. 45.

przez nasze decyzje, a zatem pełnym przypadku, czyli tego, co niewiadome, w świecie – jak to się dzisiaj modnie mówi – wielkiego ryzyka. Chciwość jest, wedle Arystotelesa, chorobą wyobraźni skazującą nas na nieograniczoność pragnień<sup>4</sup>. Pod jej wpływem człowiek działa nierozważnie, zamiast dokonać optymalnego wyboru tego, co w danej sytuacji najlepsze w sensie moralnym. Człowiek opanowany przez chciwość działa jak w amoku, czyli pod wpływem emocji. Przez chciwość człowiek staje się niegodziwy, gdyż jest człowiekiem przebiegłym, niewahającym się dla osiągnięcia swych celów (osiągania bogactw) użyć środków nieakceptowalnych z moralnego punktu widzenia. Roztropność zachowuje zasady moralne i tym różni się od sprytu, który nie przebiera w środkach, by człowiek osiągnął swój zamierzony cel. Dlatego też na tej drodze rozumowania etyka Arystotelesa zwalcza chciwość.

Jeszcze w inny sposób Arystoteles stara się ochronić nas przed chciwością. Ukazuje mianowicie, że chciwość zwana pleonaksją zaburza harmonię duchową, który to stan jest dla Arystotelesa tożsamy ze szczęściem. Jest ono określone terminem *eudajmonia*, co po polsku znaczy: dobry duch. Człowiek wyzbyty chciwości, roztropny, podejmujący rozumne decyzje, uwzględniający zasady moralne zachowuje wewnętrzną harmonię. W jego duszy może zamieszkać dobry duch. Tej wewnętrznej harmonii nie zaburza prowadzenie *oikos* – gospodarstwa rodzinnego. Natomiast zaangażowanie w życie gospodarcze jedynie ze względu na finansowe korzyści stwarza pożywkę dla chciwości i prowadzi do dysharmonii wewnętrznej. W literaturze przedmiotu mało zwraca się przy tym uwagi, że angażowanie w życie gospodarcze stanowi sztukę dwojakiego rodzaju: albo oikonomikę, czyli sztukę prowadzącą do szczęścia, w rozumieniu Arystotelesa, albo chremastykę, czyli sztukę bogacenia się dla samego bogacenia, motywowaną chciwością.

Arystotelesowi chodzi o zatem o osiągnięcie szczęścia w sensie duchowym, a nie za sprawą posiadania jak największej ilości dóbr mate-

---

<sup>4</sup> Ibidem.

rialnych czy władzy. Cieszyć się najbardziej można, czerpiąc intensywną radość z osiągnięcia pewnego należącego poziomu życia.

Stoicy z umiaru uczynili programowe hasło swej filozofii życia. Był on dla nich stanem duszy, w której panować mógł spokój. Jednakże ceną tego spokoju było ograniczenie czy wręcz wyrzeczenie się części pragnień, odrzucenie pogoni za dobrami. Dlatego dla stoików chciwość była wrogiem mącącem spokój duszy.

Dla starożytnych myślicieli greckich stanowi ona odwrotność cnoty-dzielnosci. Z tego wniosek, że skoro cnota-dzielnosc w każdej sytuacji stara się nas doprowadzić do dobrych z moralnego punktu widzenia rozstrzygnięć, to – odwrotnie – przywara ma to do siebie, że podejmowane pod jej wpływem decyzje prowadzą do rozwiązań bądź gorszych, bądź jawnie złych z punktu widzenia oceny moralnej. Dlatego już wedle starożytnych Greków nie powinniśmy mówić o „dobrej chciwości” i „złej chciwości”. Chciwość jest jedna i podlega – podkreślmy to jeszcze raz – negatywnej ocenie moralnej w okresie antyku.

W starożytnym Rzymie system pośrednictwa w zbieraniu coraz wyższych podatków, ze względu na potrzeby utrzymania, a z drugiej strony kontakty z pełnymi przepychu dworami satrapów wschodnich doprowadziły do rozbudzenia chciwości na nienotowaną wcześniej skalę. Potwierdzają to popularne w owym czasie przysłowia. Kojarzą one chciwość ze zbrodnią. Szczególnie w ostatnim okresie przed upadkiem Rzymu działania motywowane chciwością doprowadzały do rozerwania spójności społecznej, działań na szkodę innych i unieruchomienia ogromnego kapitału skrywanego w posiadłościach ludzi najbogatszych. Chciwość zdawała się Rzymianom niszczącą chorobą, niszczącą zarówno indywidualnego obywatela, jak i cesarstwo. Oto tylko kilka z ogromnej liczby sentencji o zgubnym działaniu chciwości. „Chciwość popycha człowieka do wszelkich występków”, „Chciwość obiecuje pieniądze”, „Ślepymi czyni żądza, chciwość i zuchwałstwo”, „Chciwość zaślepia ludzi”, „Dwie są wady, które popychają ludzi do złego czynu: zbytek i chciwość”, „W Rzymie zbytek powstaje, ze zbytku z konieczności wybucha chciwość, z chciwości wyłania

się buta, stąd rodzą się wszystkie zbrodnie i złe czyny”. „Największym złem jest chciwość, dla wielu bowiem żądza pieniędzy jest sprawcą wielkich trudności”.

Kościoty tępiły chciwość, jako wypaczenie miłości. To drugi z siedmiu grzechów głównych. Chrześcijaństwo nazywane jest religią miłości. Dlatego już w Nowym Testamencie mamy przykazanie miłości: „Kochaj bliźniego swego jak siebie samego”. Nie znaczy to nic innego, jak tylko stwierdzenie faktu, że działanie zgodne z własnym interesem jest naturalne dla człowieka. Problemem moralnym i religijnym staje się jednak w dalszym ciągu wykluczenie tych działań, które krzywdzą innych, oraz przeciwstawienie się sytuacji, w której człowiek nic nie widzi poza interesem własnym, gdy staje się on dla niego jedynym celem, wręcz obsesją. Z perspektywy religii chrześcijańskiej, choć człowiek działa najpierw w interesie własnym, to chciwość jest potępiona, gdyż czyny podejmowane pod wpływem chciwości oddalają człowieka od Boga i przede wszystkim od drugiego człowieka. Drugi człowiek w ujęciu chrześcijaństwa to bliźni, w stosunku do którego w pewnych okolicznościach należy zachować się altruistycznie. Chciwość – *avaritia* – nie tylko nie pozwala dostrzec w drugim człowieku bliźniego, ale też działa dezintegrująco. Stanowi grzeszną chorobę duszy.

Istnieje chrześcijańskie studium przyczyn upadku Rzymu z wieku IV n.e. Ukazuje ono, że chciwość była jedną z jego przyczyn. Stworzył je nauczyciel św. Augustyna, biskup Mediolanu św. Ambroży.

Na początku potwierdza on, że chciwość dezintegruje, nie zapewnia spokoju duszy. Pisze w swym traktacie: „Czyż bogacz jest czym innym niż nie mającą dna otchłanią na majątek, niezaspokojonym głodem i pragnieniem złota? Im więcej pochłonie, tym większą płonie żądzą. (...) Zawsze w więzach, zawsze w kajdanach. Nigdy z pęt nie uwolniony, ponieważ zawsze uwikłany w przestępstwa. Jakże nędzna to niewola być niewolnikiem grzechu! Nie może zaznać tego, co nakazuje nawet sama natura, nie poznał dobroczynnych skutków, jakie przynosi sen, nie znajduje przyjemności w jedzeniu ten, którego żaden z czynów nie jest wolny od jarzma niewoli. «Słodki jest sen robotnika, czy dużo,

czy mało się naje, lecz bogacz, mimo swej sytości, nie ma snu spokojnego» (Koh 5, 11). Chciwość zrywa go ze snu. Dręczy go ustawicznie pragnienie, by zagarnąć cudzą własność, skręca go zazdrość, niepokoi go zwłoka, przerażają go niskie dochody i nieurodzaj, nie dają spokoju obfite plony<sup>5</sup>. Gani on również skąpstwo osób chciwych, szczególnie widoczne w okresach nieurodzaju. „Chciwiec to ten, kto nie nauczył się rozdzielać swego zboża, a umie jedynie trzymać je w zamknięciu”<sup>6</sup>. „Chciwiec potrafi nazwać dobrem jedynie to, co przynosi mu korzyść. (...) Dobra są zatem czymś dobrym dla tego, kto umie je właściwie spożytkować. Dla tego jednak, kto nie potrafi, z pewnością są czymś złym (...). Dobra są czymś dobrym, jeśli hojnie obdarowujesz nimi (...). Masz środki, by to zrobić. Czemu więc się obawiasz? Możesz nie skąpić ich dla siebie ani dla innych. Skutki dobrych czynów wracają przecież do tych, którzy je spełniają”<sup>7</sup>. W tym sensie św. Ambroży apeluje do sumienia człowieka opanowanego przez chciwość. Jego apele były jednak nieskuteczne. Zmiana ideologii i uznanie religii chrześcijańskiej, w tym płomienne kazania o drugim z siedmiu grzechów głównych, nie zapobiegły upadkowi Rzymu. Stał się on bezbronny wobec najazdów barbarzyńców, gdyż zatracona została spójność społeczna. Erupcja chciwości doprowadziła do ogromnego rozwarstwienia społecznego. Gdy chciwość ogarnie człowieka, pcha go do poszerzenia swej własności, czy jest mu ona potrzebna, czy też nie, i do osiągnięcia dóbr za wszelką cenę, również drogą nieuczciwą. Jak zauważa św. Ambroży: „Bogactwo nie zaspokaja chciwości, lecz jeszcze ją podsycza. Zachłanność posiada jak gdyby pewne stopnie. Im wyżej ktoś wejdzie, tym szybciej pnie się wwyż. Jeśli wzrasta jego majątek, potęguje się jego chciwość. Nie chce wtedy zmienić swoich zamiarów ani poskromić swoich pragnień”<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Ambroży, *Historia Nabota*, Wydawnictwo Diecezjalne, Sandomierz 1985, s. 42.

<sup>6</sup> Ibidem, s. 45.

<sup>7</sup> Ibidem, s. 46.

<sup>8</sup> Ibidem, s. 30.

Św. Ambroży jakże proroczo uchwycił istotę spekulacji na rynku towarowym i towarzyszących im emocji. Otóż upadek Lehman Brothers był związany z zatrzymaniem wzrostu windowanych do niebotycznych rozmiarów przez spekulantów cen domów na rynku hipotecznym. Katastrofą dla banku inwestycyjnego była dokonana przez sam rynek korekta urealnienia wyceny domów w USA. Św. Ambroży tak pisał: „Zadręcza się skąpiec zawsze z powodu dużego urodzaju, ponieważ przewiduje niską cenę żywości. Urodzaj bowiem przynosi zysk dla wszystkich. Nieurodzaj jedynie dla chciwca. Większą radość sprawiają mu wygórowane ceny niż obfitość towaru”<sup>9</sup>.

W średniowieczu, od wieku XI, chciwość wraz z rozwojem rynku finansowego wymieniana jest jako godne potępienia zjawisko w kontekście rozważań o lichwie<sup>10</sup>. W kupcach może rozbudzać się chciwość, gdy zaczynają lichwiarskie interesy. Wraz z handlem dobrami kościelnymi (symonią) lichwa podlega najwyższemu potępieniu. Lichwa traktowana jest jako forma chciwości. Dla ograniczenia lichwy Kościół starał się wprowadzić w życie doktrynę sprawiedliwej ceny św. Tomasa. Chciwość definiowana jest przez niego jako przesadne umiłowanie bogactw, a wady moralne nazywa on „córami chciwości”. Podaje powstałą już w starożytności charakterystykę chciwości. Chciwość powoduje zatwardziałość serca, jest przeciwna cnocie miłosierdzia, skłania do zatajania prawdy, prowadzi do podejmowania się nieakceptowanej przez Kościół działalności w postaci sutenerstwa czy uprawiania hazardu i kradzieży. Chciwość prowadzi do działań bez skrępowań na drodze zdobywania bogactwa, powoduje obsesyjną troskę o jego zabezpieczenie, prowadzi do nieproduktywnego oszczędzania polegającego na przechowywaniu środków, które mogłyby być przeznaczone na inwestycje. Chciwość sprawia, że odmawiamy koniecznych wydatków na siebie czy rodzinę i unikamy świadczeń na rzecz państwa.

---

<sup>9</sup> Ibidem, s. 45.

<sup>10</sup> J. Le Goff, *Sakiewka i życie*, Marabut, Gdańsk 1995, s. 33.

Protestantyzm rozpoczął się od symbolicznego wypędzenia kupców z świątyni. Taki sens miał protest Lutra przeciwko kupowaniu odpustów. Bank rodzinny Fuggerów doprowadził ten symboliczny gest opłaty za grzechy, który istniał jeszcze w przedchrześcijańskiej kulturze germańskiej, do rozmiarów przemysłu finansowego. W ostateczności urosły niespotykane fortuny pośredników i bankierów wymyślających coraz to nowe formy odpustów. Rozbudzona wtedy wewnątrz Kościoła chciwość doprowadziła do jego rozłamu. Chciwość była też potępiona przez kaznodziei neoprotestanckich, szczególnie w Ameryce, jako prowadząca do nieproduktywnego gromadzenia zbędnych dóbr.

## **5. Problematyczność liberalnego zabezpieczenia przed rozbudzaniem chciwości**

Kiedy prowadzenie interesów zaczęło dominować nad innymi sferami działalności, kiedy królowie byli już od wieków petentami wielkich domów bankiersko-lichwiarskich Europy, wtedy w dobie szkockiego oświecenia Adam Smith podejmuje się uporządkowania refleksji i oceny motywów ludzkiego postępowania w życiu gospodarczym. Zrozumienie tych motywów i właściwe ich wykorzystanie stanie się w przeświadczeniu A. Smitha źródłem bogactwa narodów. Mało zauważalny jest fakt, iż „ojciec nowożytnej ekonomii” podejmował się naszkicowania liberalnego projektu gospodarki rynkowej w ramach, nawiązującej do Arystotelesa, architektoniki rozważań teoretycznych. A. Smith był profesorem filozofii moralnej. W szkockim oświeceniu ekonomia stanowiła część filozofii moralnej. Wiązało się to z przeświadczeniem, że zarówno etyka, jak i ekonomia zajmują się wyborem dokonywanym wedle sztucznie, teoretycznie, rozdzielanych kryteriów. W praktyce bowiem każda nasza decyzja powinna być oceniana w obu aspektach, choć możemy oczywiście do czasu lekceważyć jeden z nich, najczęściej aspekt moralny. *Z Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* cytuje się zdanie: „nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy

piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do humanitarności, lecz do miłości własnej”<sup>11</sup>. Ma ono jakoby potwierdzać fakt, że gospodarka rynkowa opiera się na egoizmie i nie należy w analizie zachowań rynkowych zważać tym samym na etyczny wymiar wymiany i decyzji w sferze gospodarki. Zauważmy na początku, że A. Smith nie używa słowa „egoizm” (*selfishness*), a słowa „miłość własna” (*selflove*). Również wcześniej nie mówi o egoizmie, tylko o „dbałości o własny interes”. Ona z kolei nie zakłada automatycznie działań egoistycznych. Sam A. Smith zauważa jednak, że w gospodarce rynkowej istnieje problem pogodzenia interesu własnego z interesem publicznym. Choć motyw własnego interesu powoduje rozwój przedsiębiorczości, to jednocześnie może skłaniać do działań wbrew interesowi publicznemu. Jak przyznaje: „interes [klasy kupców i przedsiębiorców] nigdy nie jest dokładnie taki sam, jak interes publiczny, [klasa ta] jest zainteresowana tym, by oszukiwać, a nawet ciemnić społeczeństwo, i je też w wielu przypadkach oszukiwała i uciskała”<sup>12</sup>. Praktycznym tego wyrazem jest ograniczanie konkurencji. Kupcy bowiem, wedle A. Smitha, pragną „podnosić swe zyski ponad naturalną miarę”<sup>13</sup>. W tym sensie chciwość może być poważnym problemem ludzi związanych z handlem. Postawmy zatem pytanie: w jaki sposób można, wedle A. Smitha, uniknąć przerodzenia się zdrowego dbania o interes własny w chciwość? A. Smith, uznając, że naturalna jest troska o siebie, stanowczo przeciwstawia się akceptacji krzywdzenia innych w celu osiągnięcia własnych korzyści. W jego pismach spotykamy dwa rodzaje argumentacji, która ma korygować zbyt egoistyczne pokusy wyboru.

Jedna argumentacja to typowy, oświeceniowy apel do rozumu. Człowiek, jako istota kierująca się nakazami rozumu, powinien znajdo-

---

<sup>11</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989, s. 8.

<sup>12</sup> A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, s. 328, w: S. Zabieglik, *Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa 2003, s. 239.

<sup>13</sup> Ibidem.

wać w sobie tyle siły, by nie postępować egoistycznie. A. Smith w *Teorii uczuć moralnych* stwierdził nawet, że wszelkie działania, w tym szczególnie motywowane osiągnięciem zysku, powinny być ocenione przez niezależnego obserwatora (*impartial spectator*), czyli sumienie ludzkie. Jeśli zatem uda nam się na chwilę zdobyć na obiektywną ocenę skutków, do jakich prowadzą nasze decyzje w sferze biznesu, to musimy je niejednokrotnie zmodyfikować, gdyż „bezsronny obserwator nie może pogodzić się z tym, że zakłóca się szczęście innych tylko dlatego, iż stoi ono na drodze naszego własnego szczęścia”<sup>14</sup>.

Drugi rodzaj argumentacji to apel do irracjonalnej strony duszy ludzkiej, do uczuć. Wedle A. Smitha, autora *Teorii uczuć moralnych*, ludzi charakteryzuje „słuszna niechęć do dokonania czynów krzywdzących innych”<sup>15</sup>. Z tego powodu nie mogą oni realizować zysku za wszelką cenę. Jak wierzy A. Smith, „są niewątpliwie w naturze człowieka jakieś pierwiastki, które sprawiają, że interesuje się losem innych ludzi i że szczęście innych ludzi jest dla niego nieodzowne”<sup>16</sup>. Jest to rodzaj współodczuwania, które ma stanowić barierę przed egoizmem.

Tu jednak rodzi się problem, czy współodczuwanie, zwane przez A. Smitha sympatią, jest wystarczającą barierą nie tylko dla postaw egoistycznych, ale też dla rozbudzania chciwości. Teksty A. Smitha z argumentacją przeciw egoizmowi, a pośrednio przeciw opanowaniu przez chciwość, nawet jeśli uwzględnimy ducha epoki (szkockie oświecenie), są pełne bezsilnego patosu. Jest to zaklinanie węża, który wydostaje się z koszyka przy okazji przywracania najwyższej wartości motywom utilitarystycznym. Odnosi się wrażenie pewnej bezsily argumentacji zarówno racjonalnej, jak i apelującej do uczuć społecznych.

---

<sup>14</sup> A. Smith, *Teoria uczuć moralnych*, op.cit., s. 213.

<sup>15</sup> Ibidem, s. 323.

<sup>16</sup> Ibidem, s. 18.

## 6. Rehabilitacja chciwości

W wieku XX nasiliły się tendencje do zrelatywizowania podstawowych pojęć etycznych, ale nie tylko. Nastąpiło zjawisko nie nowe wprawdzie w sferze etyki, ale o znacznie donioślejszych konsekwencjach. Z początku, w latach 60., nie rehabilitowano jeszcze bezpośrednio chciwości, ale przygotowywano do tego grunt. Najpierw dokonano próby reinterpretacji pojęcia blisko związanego z pojęciem chciwości, a mianowicie pojęcia egoizmu. Prowokacyjne stwierdzenia o wartości i akceptowalności egoizmu, jakie głosili w XIX w. Max Stirner i Friedrich Nietzsche, zostały wyrwane z kontekstu i wzięte ze śmiertelną powagą.

Ayn Rand napisała w 1964 r. książkę *Cnota egoizmu*. Autorka na początku określa, czym jest wedle niej egoizm. „Definicja słowa egoizm brzmi: troska o własny interes”<sup>17</sup>. Oczywiście to tylko część znaczenia tego pojęcia. Egoizm bowiem to troska o własny interes, ale troska, która może prowadzić do wyborów nieliczących się z interesem, czy też ogólniej – z dobrem, innych. Nazywanie tego rodzaju działań cnotą, a zatem dyspozycją do wyboru dobra moralnego w każdych okolicznościach, jest nie tyle nawet nieporozumieniem, ile ukrytą strategią rozmywania pojęć etycznych służących do oceny i formułowania norm moralnych. Jeżeli cnotą ma być, jak proponuje autorka, działanie nawet na szkodę innych, to z tego wynika, że etyka nie może formułować swych norm, czyli pełnić prewencyjnej ani prekoordynacyjnej funkcji. Zostaje również wytrącone narzędzie do oceny moralności indywidualnej, organizacyjnej i gospodarczej.

Strategii rozmywania pojęć etycznych towarzyszy swoiste wymyślanie poglądów, jakie należy zwalczać w przekonaniu samej autorki. Według niej, co nie jest prawdą, w etyce panuje powszechnie moralizm głoszący, że nakazem moralnym jest bycie altruistą. Samo pojęcie

---

<sup>17</sup> A. Rand, *Cnota egoizmu*, Zysk i Ska, Poznań 2000, s. 5.

w jej definicji projektującej brzmi: „Altruizm ogłasza, że każde działanie podjęte dla dobra innych jest dobre, a każda akcja dla własnej korzyści zła”<sup>18</sup>. Tak oczywiście nie jest. To głosi słusznie zwalczany przez autorkę moralizm, a nie altruizm. Ludzie akceptujący, iż w pewnych okolicznościach należy podejmować działania altruistyczne, nie potępiają działania zgodnego z własnym interesem, gdyż jest to motywacja naturalna. Zwolennicy altruizmu mówią, że w pewnych uzasadnionych sytuacjach możemy wyrzec się właśnie działania motywowanego korzyścią własną i to jest godne pochwały moralnej. Uważają oni jednak, że nie możemy nikogo zmusić nawet perswazją do tego typu działań. Dlatego błędne jest imputowanie altruizmowi, że wymaga on od ludzi heroizmu. Pojęcie altruizmu służy do opisu, a nie ma charakteru normatywnego. To całe zamieszanie wokół pojęć egoizmu, interesu własnego i altruizmu powoduje, że znika z pola uwagi najważniejszy problem, z którym musi się stale borykać kapitalizm. Problemem najwyższej wagi jest eliminowanie sytuacji, w której działanie zgodne z własnym interesem szkodzi innym. Etyka, która ze swej istoty oparta jest na założeniu rozsądnej realizacji interesu własnego, nie może być, jak sugeruje Ayn Rand, etyką racjonalnego egoizmu. Z tego powodu, że niezdolna byłaby do eliminowania działań niszczących dla gospodarki. Do jednego z największych błędów w rozumowaniu etycznym należy zaliczyć stwierdzenie autorki *Cnoty egoizmu*, że „atak na egoizm to atak na godność własną człowieka”<sup>19</sup>. To stwierdzenie stanowi jedno z największych nieporozumień w filozofii moralnej i społecznej XX w. Egoizm jest tak niszczący dla systemu gospodarczego, jak działanie zgodne z własnym interesem jest dla niego niezbędnym źródłem innowacyjności, rzetelnej pracy i w ostateczności bogactwa. Skoro egoizm jest akceptowalny przez autorkę i nadaje mu się nowoczesne pojęcie, jako nieszkodliwej postaci realizacji korzyści własnej, to również przygotowuje się możliwość uznania chciwości za naturalną motywację. Akceptacja egoizmu

---

<sup>18</sup> Ibidem, s. 6.

<sup>19</sup> Ibidem, s. 10.

przyczyni się potem do obezwładnienia mechanizmów zabezpieczających przed rozbudzaniem chciwości w życiu praktycznym.

Ayn Ryand nie dopuszcza nawet myśli o sytuacji, w której interes indywidualny powinien ulec samoograniczeniu ze względu na dobro wspólne. Dla niej bowiem, jak stwierdza, „racjonalne interesy nie kolidują ze sobą – nie ma żadnego konfliktu interesów między ludźmi”<sup>20</sup>. Dlatego najlepszym ustrojem byłby „czysty, niekontrolowany, nieregulowany kapitalizm typu *laissez-faire* z rozdziałem państwa od gospodarki”<sup>21</sup>. Działanie mechanizmów rynkowych w procesie wymiany pomiędzy osobami wyznającymi oświecony egoizm miało zapewnić wzrost bogactwa i realizację indywidualnego szczęścia. Ayn Ryand przygotowuje zatem teoretyczne zaplecze dla neoliberalnego przewrotu w życiu gospodarczym pod rządami Ronalda Reagana i Margaret Thatcher. I tak, była premier Wielkiej Brytanii głosiła, że nie należy odwoływać się do instancji dobra społecznego i podejmować interwencji na rynku ze strony państwa. Twierdziła bowiem, że „nie istnieje coś takiego jak społeczeństwo – są tylko poszczególni ludzie i ich rodziny”<sup>22</sup>. Hasło to staje się konsekwencją oświeconego egoizmu Ayn Ryand.

## 7. Neoliberalne znoszenie barier przed zapanowaniem chciwości

Ta strategia rozmywania jasnych dotąd miar służących do oceny motywów postępowania, a w konsekwencji do oceny działań pod ich wpływem, współgrała z nową interpretacją liberalizmu. Neoliberalizm odrzucił oświeceniowe, widoczne jeszcze w liberalizmie, powiązanie wolności z rozumnym jej ograniczeniem. Nie znajdziemy tu ani apelu

---

<sup>20</sup> Ibidem, 35.

<sup>21</sup> Ibidem, s. 38.

<sup>22</sup> Za: D. Harvey, *Neoliberalizm. Historia katastrofy*, Książka i Prasa, Warszawa 2008, s. 34.

do rozumu, ani apelu do uczuć, byśmy przyjęli odpowiedzialność moralną. Wedle neoliberalizmu niepotrzebna jest wewnętrzna samostereowność, jaką zapewnia refleksja etyczna. Możliwości osiągnięcia zysku są ograniczone jedynie granicą przyzwoitości. Należy kumulować zysk „na tyle, na ile pozostaje to w zgodzie z regułami gry. Innymi słowy, angażować się w otwartą i wolną konkurencję, bez podstępów i oszustw”<sup>23</sup>.

Nowa interpretacja tekstów A. Smitha miała ukazać bezbłądność działania samostereowności w postaci „niewidzialnej ręki rynku”. Odrzucano również potrzebę nadzoru ze strony państwa, które – jak stale podkreślano – ma odgrywać rolę jedynie „stróża nocnego”, czyli egzekwować działanie prawa i zapewniać bezpieczeństwo.

Całkowitą jednak nowością w neoliberalizmie jest nie tylko to, że jest to system, który jawnie twierdził, iż niepotrzebna jest etyka stanowiąca podstawę refleksji moralnej, ale że uznał on „zdrową chciwość” za rodzaj akceptowalnej postaci miłości własnej. Neoliberalne nowatorstwo w sferze etyki życia gospodarczego nie kończy się na zmodyfikowaniu pojęcia interesu własnego rozumianego jako „zdrowa chciwość” i pojmowaniu moralności jako moralności niepotrzebującej etyki.

Milton Friedman, przyznajmy to, z całą determinacją i konsekwencją dokonał modyfikacji pojęcia odpowiedzialności. Stwierdza on w swej deklaracji programowej w „The New York Times Magazine” w 1970 r., że społeczną powinnością biznesu jest (jedynie) pomnażanie zysków, a w innym miejscu rozwija swój pomysł, dodając, że „istnieje tylko jeden jedyny rodzaj odpowiedzialności ze strony biznesu – wykorzystać swe zasoby i podejmować działalność w celu zwiększania własnych zysków”<sup>24</sup>. Menedżerowie są odpowiedzialni jedynie przed akcjonariuszami. Ich odpowiedzialność sprowadza się zatem do odpowiedzialności za powierzony majątek.

---

<sup>23</sup> M. Friedman, *Společną powinnością biznesu jest pomnażanie zysków*, w: *Etyka biznesu*, red. L.V. Ryan, J. Sójka, W drodze, Poznań 1997, s. 127.

<sup>24</sup> Ibidem.

Również Friedrich August von Hayek współtworzy podstawy radykalnie nowego neoliberalnego pojęcia odpowiedzialności. W dziele *Konstytucja wolności* pisze: „Wolność oznacza nie tylko, że człowiek ma możliwość wyboru, jakie niesie brzemień, oznacza także, że musi on ponosić konsekwencje swoich czynów, otrzymywać za nie pochwały lub spotykać się z potępieniem. Wolność i odpowiedzialność są nierozdzielne”.

„Odpowiedzialność stała się niepopularnym pojęciem. To odrzucenie odpowiedzialności jest jednak pospolicie wywołane strachem przed nią, który w konsekwencji staje się także lękiem przed wolnością. Wielu ludzi obawia się wolności niewątpliwie dlatego, że możliwość budowania własnego życia jest zarazem nieustającym zadaniem, wymaga dyscypliny, którą człowiek musi sobie narzucić”<sup>25</sup>.

Jak zauważa, odpowiedzialność sprowadza się do dojrzałości człowieka, by sam, bez pomocy państwa, podjął wyzwania wolnego rynku, skorzystał z wolności gospodarczej. „Poczucie odpowiedzialności uległo w czasach współczesnych osłabieniu tyleż na skutek nadmiernego rozszerzenia zakresu odpowiedzialności jednostki, co rozgrzeszenia jej z rzeczywistych skutków jej postępowania”<sup>26</sup>. Sama moralność nie jest wedle F.A. von Hayeka świadomie kształtowana w oparciu o etykę, lecz powstała w wyniku spontanicznego rozwoju, tak jak rynek<sup>27</sup>.

Neoliberalizm cechuje zatem wiara, że na wolnym, czyli w rozumieniu neoliberalizmu zderegulowanym, rynku ludzie są w stanie dobrowolnie samoograniczyć własną żądzę zysku, by w ramach funkcjonującego wolnego rynku osiągnąć sukces życiowy i cieszyć się szacunkiem.

Zakłada zatem, że rynek cechuje samouporządkowanie. Jest on uzyskującym równowagę tworem wytwarzającym samorzutny ład (*katalaksja*). Te jego właściwości zapewnia działanie mechanizmów rynkowych w granicach liberalnego prawa gospodarczego, a wypacza interwencja państwa. Gospodarka rynkowa nie potrzebuje etyki, w sensie

---

<sup>25</sup> F.A. von Hayek, *Konstytucja wolności*, WN PWN, Warszawa 2006, s. 81.

<sup>26</sup> Ibidem, s. 92.

<sup>27</sup> Zob. F.A. von Hayek, *Trzy źródła wartości ludzkich*, „Znak” nr 6, s. 85.

świadomości zasad moralnych, przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, a wystarczy zwykła przyzwoitość.

Tak stworzono podwaliny pod pierwszą w historii mutację kapitalizmu bez etyki, opartego jedynie na etosie bliżej nieokreślonej uczciwości. Jak pisze F.A. von Hayek, „ingerencja w porządek katalaktyczny (w grę rynkową) nigdy nie może być uznana za sprawiedliwą”<sup>28</sup>.

F.A. von Hayek nadał również nowe znaczenie pojęciu sprawiedliwości. Tradycyjne pojęcie Arystotelesa sprawiedliwości rozdzielczej, zawarte w haśle „oddaj każdemu, co mu się należy”, zastąpił rozumieniem sprawiedliwości wymiennej. Dla F.A. von Hayeka pojęcie sprawiedliwości lepiej oddaje hasło: „sprawiedliwe jest to, co przydziela nam rynek”. Ta modyfikacja znaczenia pojęcia sprawiedliwości ma uniemożliwić moralną ocenę działania gospodarki rynkowej. Jak przyznaje myśliciel, „nie ma potrzeby usprawiedliwiać moralnie swoistych podziałów dochodu lub bogactwa, jako rezultatu gry, dlatego, że powiększa ona szanse wszystkim. W takiej grze nikt nie traktuje innych nierówno, a to, że wynik gry jest dla różnych osób różny, jest całkowicie zgodne z jednakowym poważaniem, jakie należy okazywać wszystkim ludziom”<sup>29</sup>. Jeśli kapitalizm sprowadza się do pewnego rodzaju gry, tym bardziej gry, która dawała przez lata wynik dodatni, nie można go oceniać moralnie, stwierdza współtwórca doktryny neoliberalnej.

Jak sam często podkreślał, należy dokonać krytyki dotychczasowej etyki życia gospodarczego. Była ona według niego rodzajem moralizmu, hamującego postęp gospodarczy. Stwierdzał, że „w rzeczy samej, w większości regionów świata rozwój otwartej gospodarki rynkowej długo powstrzymywany był właśnie przez owe moralne zasady, jakie głosili prorocy i filozofowie (...). Nie rozumieli też, że te potępione przekonania moralne były nie tyle skutkami, co raczej przyczyną rozwoju gospodarki rynkowej”<sup>30</sup>.

---

<sup>28</sup> F.A. von Hayek, *Ład rynkowy czyli katalaksja*, „Znak” nr 6, s. 57.

<sup>29</sup> Ibidem, s. 51.

<sup>30</sup> F.A. von Hayek, *Trzy źródła wartości ludzkich*, op.cit., s. 89.

## 8. Turbokapitalistyczne postacie chciwości

Neoliberalizm nie pozostał jedynie eksperymentem myślowym. Uczniowie M. Friedmana, zwani „chłopcami z Chicago”, wprowadzili jego główne idee po przewrocie wojskowym dokonanym w Chile. Jednocześnie hasło deregulacji gospodarki, wycofywania się państwa, doprowadziło do powstania nowej postaci kapitalizmu, określane go właśnie mianem turbokapitalizmu. Problematiczne bariery przed ekspansją chciwości, jakie proponował neoliberalizm, znikły zupełnie w jego turbokapitalistycznej realizacji. Deregulacja gospodarki oznacza mniej prawa i nakazów polityki gospodarczej. Doprowadziło to w praktyce do wzrostu świadomości, że wszelkie regulacje i nakazy, także te wypływające z przestrzeganych dotąd zasad moralnych, po prostu nie obowiązują. Żądza bogacenia się nie bała się już potępienia, gdyż prawo przez system podatkowy wręcz wspierało rozbudzanie coraz większych aspiracji (same dobra osobiste Bernarda Madoffa oszacowano na sumę 850 mln USD).

Każdy etap rozwoju kapitalizmu odwołuje się do swego mitu założycielskiego. Nawet tak poważni badacze jak Max Weber przyczyniali się do jego konstrukcji. Wszyscy pamiętamy sugestie Weбера, że religia protestancka promowała takie wartości jak: pracowitość, oszczędność, racjonalność, wzajemne zaufanie. Miało się to przyczynić do sukcesu gospodarczego wspólnot protestanckich, gdyż ich praca była efektywna, operacje finansowe nie potrzebowały kosztownego nadzoru i wzrastała akumulacja kapitału

Turbokapitalizm jest pierwszą formacją kapitalizmu epoki postetycznej. Nawet nie twierdzi, jak wskazywali jeszcze neoliberalowie, że wystarczy zwykła, bezrefleksyjna uczciwość, aby podejmować właściwe decyzje w sferze biznesu. Nie tylko jednak programowo odrzuca potrzebę etycznej refleksji i kwestionuje zasadność uprawiania etyki życia gospodarczego, lecz odrzuca również uczciwość jako konieczną cechę działań biznesowych. Już od początku swego powstania turbokapita-

lizm postawił sobie za cel emancypację chciwości. Wyemancypowana chciwość, jako budząca silne motywacje, doprowadziła do niebywałego rozwoju operacji finansowych, kredytowania gospodarki, a tym samym jej rozwoju i wzrostu zamożności indywidualnej. Z drugiej strony, ta sama chciwość nakazywała podejmowanie działań coraz bardziej ryzykownych i w końcu doprowadziła do katastrofy, najpierw na rynku finansowym, a potem do recesji w realnej gospodarce. Przyczyniło się to do interwencji państwa i tak nastąpił koniec epoki turbokapitalizmu. Wyzwolenie chciwości było zatem przyczyną dynamicznego rozwoju turbokapitalizmu i równocześnie przyczyną jego upadku.

W 1987 r. na Uniwersytecie w Berkeley makler giełdowy Ivan Boesky wygłosił dla przyszłych elit świata finansowego wykład, w którym powiedział słynne zdania: „chciwość jest dobra” i „możecie z powodzeniem być chciwi i zupełnie z siebie zadowoleni”. Słowa te stały się hasłem całego pokolenia turbofinansistów, gdy zostały powtórzone w filmie *Wall Street* Olivera Stone’a przez głównego bohatera Gordona Gekko. Nikt już nie pamiętał potem, że piewca chciwości otrzymał w 1987 r. wyrok trzech lat więzienia i 100 mln USD grzywny oraz zakaz pracy na giełdzie. To taki grzech pierworodny turbokapitalizmu. Na początku bohaterem turbokapitalizmu okazuje się skazany za oszustwa Boesky, a obecnie, na końcu turbokapitalizmu, osadzono w areszcie B. Madoffa, twórcę elektronicznej giełdy w Nowym Jorku. Grozi mu łączna kara 150 lat więzienia za działania na szkodę klientów w wysokości 65 mld USD.

Turbokapitalizm jest systemem, który zakłada, że skoro istnieje „zdrowa chciwość”, to należy stworzyć warunki systemowe, by ludzie nią ogarnięci przyczyniali się do wytwarzania bogactwa. Dlatego też stworzono nowe instrumenty – instrumenty pochodne, fundusze hedgingowe i inne turbokapitalistyczne instrumenty i rynki. Charakteryzuje je wysoki stopień ryzyka, ale też wysoka stawka wygranej. W ten sposób powstaje kapitalizm kasynowy. Osiąga niebotyczne zyski, a potem ponosi niebotyczne straty ten, kto ma duszę hazardzisty. Hazard oczywiście prowadzi do działań w pewnego rodzaju afekcie. Żądza

wygranej staje się jedyną motywacją prowadzącą często do irracjonalnych zachowań o charakterze stadnym. W ten sposób rozbudzana jest chciwość. Wygrane rozbudzają marzenia o jeszcze większych zyskach. Każda gra hazardowa, a turbokapitalizm prowadził taką grę, zakłada chciwość jako motyw działania ułatwiający prowadzącym grę realizację swoich wygranych.

Dealer Deutsche Banku Boaz Weinstein, ryzykując kapitałem banku, zaprzestał swoich pokerowych operacji dopiero na wyraźną interwencję centrali. Był on kultową postacią tworzącą elitarne, zamknięte grono graczy hazardzistów, którzy w końcu nie rozróżniali już, czy grają na giełdzie, czy uprawiają hazard. Zło, także zło w postaci tworzenia ryzyka, nad którym nie można zapanować, po prostu wciąga i tworzy sytuacje bez wyjścia. Jak daleko można zejść, gdy chciwość zaślepi i gra się dalej pomimo przegranej, dowodzi sam B. Madoff, który dopiero w obliczu bankructwa własnego funduszu powiedział: „wszystko to – to jedno wielkie oszustwo”, a uwikłany w turboksięgowość hinduski potentat branży komputerowej oznajmił: „Zdałem sobie nagle sprawę, że siedzę na tygrysie. Chciałem z niego zejść, ale on by mnie zjadł”.

Oto dwa przykłady zakładające chciwość, jednocześnie ją rozbudzające i wykorzystujące. Pierwszy – z rodzimego podwórka. Banki sprzedające opcje wymyśliły przebiegłą, kalkulującą chciwość przedsiębiorców, strategię sprzedaży. Polega ona na kuszeniu ofertą zawarcia korzystnej transakcji opcyjnej bez ponoszenia opłaty, ale pod warunkiem podpisania drugiej umowy na wydającą się bez znaczenia, a naprawdę szalenie ryzykowną transakcją opcyjną. Tylko tak same mogły zdobyć prowizję za sprzedaż opcji.

Drugi przykład to rozbudzanie chciwości przez tworzenie struktury płacowej przypominającej wynagrodzenie na akord. Chodzi o bonusy, których wysokość przekracza wielokrotnie stałą pensję. W Europie płaca zasadnicza finansistów to 30% pensji, 33% to premie roczne, a 37% stanowią opcje na akcje. Natomiast w USA płaca zasadnicza to tylko 17% rocznego wynagrodzenia, opcje na akcje stanowią 60%, a premie 23%.

Właśnie toczy się w Londynie proces Robin Saunders, bankiera inwestycyjnego banku niemieckiego WestLB. Naraziła go na starty wysokości 500 mln EUR, udzielając ryzykownego kredytu wartości 1,35 mld EUR. O skali wielkości operacji jednego tylko bankiera inwestycyjnego świadczą roczne bonusy w wysokości 3 mln GBP. Oczywiście prowadzi to do pokusy działań bezwzględnych i poszukiwania krótkoterminowej rentowności, a więc podejmowania działań albo bardzo ryzykownych, albo podstępnych.

Najlepszym tego przykładem jest działalność dealera Jérôme'a Kervielę z banku Société Générale, który dla zdobycia bonusu 350 tys. EUR gotów był przed lata obezwładniać system wewnętrznej kontroli i podejmować się ryzykownych, nierejestrowanych operacji. Naraził on bank na straty w wysokości 4,9 mld EUR. W jednym z wywiadów powiedział: „ztraca się poczucie odpowiedzialności, gdy jedynym celem jest zarabianie jak największych sum dla banku”.

Jego przykład świadczy również o kryzysie kultury zarządzania. Kadra zarządzająca przymykała bowiem oko na wszelkie nieprzepisowe działania brokerów, które przynosiły zyski bankom, a gdy wychodziły one na jaw, szukano kozłów ofiarnych lub nawet wyznaczano takowych, oferując w zamian „złote spadochrony”, czyli ogromne odprawy i obietnicę powrotu, gdy afery przycichną.

Niemcy nazywają złośliwie systemy wypłat dla zarządów rodzajem działalności samoobsługowej. Dopiero kryzys i pomoc dla upadających firm finansowych uzmysłowiła wszystkim bezdenną skalę chciwości zarządzających światowymi turbofinansami. Po prostu opinia publiczna uzyskała bulwersujące informacje o wykorzystaniu publicznych dotacji.

Po konieczności spisania na straty milionów dolarów City Bank zmuszony był odwołać Charlesa Prince'a. W ramach odprawy otrzymał on akcje na sumę 53 mln USD. Łącznie według wycieńzeń dziennikarzy City Bank zapewnił mu 95 mln USD. Natomiast prezes zarządu banku inwestycyjnego Merrill Lynch, Stan O'Neal, który wprowadził swój bank w kłopoty finansowe, otrzymał opcje na akcje na sumę 161,5 mln USD.

Turbokapitalizm w swej turbofinansowej fazie doprowadził do przekształcenia banków, a zatem instytucji zaufania publicznego, w rodzaj hipermarketów, dosłownie wciskających ryzykowne produkty finansowe oraz udzielających nieodpowiedzialnie kredytów. Nie lepiej zachowywała się branża ubezpieczeniowa, tworząc takie systemy motywacyjne dla agentów, że stali oni przed alternatywą: sprzedać polisę lub zginać. Doszło zatem do upadku kultury przedsiębiorstwa sektora finansowego. Aby w świecie finansów zwyciężały gry o wyniku dodatnim, musimy porzucić model banku czy instytucji ubezpieczeniowej jako dostawcy usług finansowych na wzór hipermarketu.

Banki nie cofnęły się, dążąc do zysku za wszelką cenę, przed zakładaniem instytucji parabankowych, co doprowadziło do załamania na rynku kredytów hipotecznych. Dochodziło do tego, że w USA działy kredytowe banków odmawiały klientom kredytów i kierowały ich do własnych instytucji parabankowych, gdzie nie obowiązywały rygory udzielania pożyczek.

Nakazem jest przynajmniej dążenie, by wszelkie umowy w największym stopniu działały w modelu gry o wyniku dodatnim, czyli z korzyścią dla nas jako klienta, przedsiębiorcy czy rynku finansowego. Chodzi o osiągnięcie w grze efektu *win-win* zamiast tego, z jakim mamy teraz do czynienia, który bym przedstawił tak: *win-lose-lose-lose...-win* (kilku inwestorów, kilka banków, kilkaset osób mających premie, dywidendy czy niebywały zwrot kapitału, a z drugiej strony *lose-lose-lose*, czyli my wszyscy doświadczający obniżenia poziomu życia i możliwości rozwoju przedsiębiorczości). Stratne są przy tym także banki tracące bankrutujących klientów-przedsiębiorców czy niewypłacalnych klientów indywidualnych i zamrażające sumy na rozliczenia opcji.

W tym sensie niezbędne jest spojrzenie z pozycji etyki finansów na kulturę przedsiębiorstwa, w tym na wartości, jakie rzeczywiście są realizowane w działalności banku. Jak stwierdza przedstawiciel Światowej Rady Związków Kredytowych Michael Mercer, „chciwość wywołała większość problemów leżących u podstaw kryzysu. Ludzie pracujący w sektorze nieruchomości uczestniczący w procesie sprzedaży

czerpali z tego jakieś korzyści. Wszyscy zamykali oczy i brali pieniądze, mając nadzieję, że nic złego się nie stanie”. Horst Koehler, prezydent Niemiec, stwierdził dosadniej, że osoby zajmujące się turbofinansami cechuje „niefrasobliwość, zarozumiałstwo i cynizm. Swoje operacje opierały one na fałszywej zasadzie, że z niczego można robić pieniądze. Takie działania nie tylko oderwały świat finansów od realnej gospodarki, ale też przede wszystkim naruszyły fundamenty etyczne gospodarki wolnorynkowej. Rynek natomiast potrzebuje moralności”. Prezydent Francji Nicolas Sarkozy z kolei na zwołanym w trybie pilnym szczycie przywódców Niemiec, Włoch, Francji i Wielkiej Brytanii z władzami EU i prezydentem Europejskiego Banku Centralnego złożył deklarację, że „oto teraz pragniemy stworzyć podstawy dla powstania kapitalizmu przedsiębiorców, a nie spekulantów. Pragniemy przejrzystości i więcej moralności (w świecie finansów). Pragniemy, by wartości były zakorzenione, a ludzie mieli zaufanie (do rynków finansowych)”.

Banki inwestycyjne mają w sobie instytucjonalnie wpisana chciwość w sensie podejmowania spekulacji nieliczącej się z niczym. Na Wall Street banki inwestycyjne zatrudniają po ok. 5–6 tys. pracowników, a łącznie z przedstawicielami w innych krajach ogólne zatrudnienie sięga 25 tys. pracowników. Ich nazwa jest myląca, gdyż nie oddaje drugiej, ciemniejszej strony działań tych banków, a mianowicie prowadzenia ataków spekulacyjnych na waluty krajów, niekoniecznie będących w złej kondycji finansowej. Przykładem tego jest Polska. To one również są winne, że w poszukiwaniu zysku doprowadziły do wzmożenia procesów recesyjnych w naszej gospodarce poprzez sprzedaż samego pomysłu na opcje wraz produktem finansowym. Banki w Polsce okazały się tylko pośrednikiem, za prowidzę doprowadzając do upadłości kolejne firmy.

Chciwość nakazująca zysk za wszelką cenę, dzięki neoliberalnej deregulacji, prowadziła do przenoszenia skutków ryzykownych decyzji na klientów. Stworzono cały system instrumentów finansowych pozwalających osiągać ogromne zyski i możliwości wypłacania bonusów za cenę

podjęcia działań kwalifikowanych jako podstępne. Na przykład, bank Lehman Brothers stworzył specjalne lokaty dla nieświadomych ryzyka, indywidualnych klientów w Niemczech. Zrobił to z całą premedytacją, gdyż tego rodzaju umowy były zabronione we Francji i w USA. Za pośrednictwem City Banku naraził klientów na straty rzędu miliardów euro, ale bank i agenci mogli uzyskać gratyfikacje.

## 9. Podsumowanie

Chciwość ulega ograniczeniu, gdy ponosi się konsekwencje swego zauroczenia osiągnięciem zysku w ryzykownych przedsięwzięciach. Otóż w dobie turbokapitalizmu stworzono możliwość osiągnięcia zysku z możliwością nieponoszenia ryzyka. Udzielany przez bank kredyt zamienia się na papiery dłużne, te sprzedaje się i w ostateczności samemu nie ponosi się konsekwencji nieodpowiedzialnych działań.

Podjęcie działań często podstępnych oraz łamanie norm moralnych w działaniu banków, ubezpieczycieli i korporacji nie wynika jedynie z winy samych zarządzających, ale przede wszystkim z uzależnienia sektora finansowego od wyceny akcji na giełdzie. Presji *shareholders*, szukających niemożliwych stóp zwrotu kapitału, nikt nie mógł się oprzeć.

Działania spekulacyjne na wielką skalę związane z turbofinansowymi instrumentami i uwolnionym kapitałem szukającym wszelkich form samopomnażania doprowadziły do wzrostu cen produktów – dóbr podstawowych, w tym mieszkań – do takiej wysokości, że z kolei gospodarstwa rodzinne, aby zachować zdolność nabywczą, same poprzez fundusze inwestycyjne zaczęły masowo uczestniczyć w procesach spekulacyjnych. Pod koniec turbokapitalizmu nawet w Polsce proponowano zakup funduszy grających na wyżkę cen żywności.

Uwolnienie chciwości przywiodło w końcu turbokapitalizm do katastrofy. Rozbudzana chciwość prowadziła do coraz ryzykowniejszej gry, a spekulacja – do powstawania baniek spekulacyjnych: surowców czy akcji firm okresu *New Economy*.

W ostateczności bańka spekulacyjna kredytów hipotecznych w USA doprowadziła do globalnego kryzysu finansowego. Schemat był zawsze ten sam. Szansa niespotykanych zysków prowadzi do zakupu akcji, opcji, funduszy czy mieszkań pod wynajem, a to jako powszechny trend do pewnego czasu prowadzi do samopotwierdzania się tej strategii, gdyż ceny rosną, oczywiście do czasu, gdy sam rynek nie zapragnie przywrócić właściwych proporcji. Jednakże uczestnictwo w tym zbiorowym akcie nie byłoby możliwe bez rozbudzenia chciwości i odwoływania się do niej dealerów, doradców finansowych czy bankowców.

I jeszcze jeden rys chciwości, który widoczny jest na szeroka skalę w turbokapitalizmie. Jak przedstawiliśmy wcześniej w analizie etycznej, chciwość nie pozwala się dzielić tym, co się zdobyło. W turbokapitalizmie jest to masowe unikanie płacenia podatków. Rozbudowano sieć banków, czy też pewne działy banków, dla bogatych klientów w celu transferu zysków do krajów zapewniających unikanie opodatkowania. W samych Niemczech okazało się, że po ujawnieniu transferów do rajów podatkowych suma nieopodatkowanych dochodów sięga 10 mld EUR, a wśród unikających znalazł się nawet prokurator, także znani przemysłowcy i dyrektor państwowej poczty. USA nie wpuszczają już na swe terytorium przedstawicieli banków strzegących nazwisk klientów, którzy unikają opodatkowania swych dochodów, a Niemcy grożą Szwajcarii z tego samego powodu wpisaniem na listę rajów podatkowych.

Te przykłady mają świadczyć o tym, że wyzwolono chciwość jako istną plagę z puszek Pandory i oparto na niej mechanizm generujący bogactwo.

To prowadzi do pesymistycznego stwierdzenia, że kryzys ma głębsze podłoże niż niezdolność od zbilansowania strat, jakie przyniosły eksperymenty z turbofinansowymi instrumentami. Kryzys, moim zdaniem, ma głębszy wymiar, ponieważ jest to kryzys moralny – dotyczący uznania tego, co niemoralne, za właściwe, a tym samym wychowania całego pokolenia ludzi o fałszywej hierarchii wartości i o ślepotie moralnej. Kult sprawności menedżerskiej mający za motywację chciwość

jest, jak widać, niszczący na dłuższą metę dla gospodarki. Póki tego nie zrozumiemy, będziemy tylko z nadzieją poszukiwać kolejnego dna kryzysu, nie mając świadomości, że zapadamy się w bagno. Dlatego należy zacząć od odrzucenia chciwości jako motywu działania napędzającego gospodarkę, a potem dokonać odpowiednio krytyki i przemiany dotychczasowej kultury przedsiębiorstwa i zarządzania.

**Tadeusz Szumlicz**

# **WPŁYW KRYZYSU EKONOMICZNEGO NA PERCEPCJĘ SYSTEMU ZABEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO**

## **1. Wprowadzenie**

Kryzys ekonomiczny z natury rzeczy wywołuje zainteresowanie jego skutkami społecznymi. Ograniczenie tych skutków wiąże się też z organizowanym przez państwo – w celu zapewnienia określonym grupom społecznym ustalonego standardu bezpieczeństwa socjalnego – systemem zabezpieczenia społecznego<sup>1</sup>. Pojawiają się zatem nie tylko pytania, czy mamy kryzys ekonomiczny, a jeśli tak, to czy ma on wpływ na system zabezpieczenia społecznego. Odpowiedzi na nie wydają się bowiem dość jednoznaczne. Ważniejsze są pytania, na jakie elementy tego systemu wpływ będzie największy, czy zmienia (zmieni) się percepcja systemu, czy wpłynie to na zmianę systemu, czy też zahamuje wcześniej postulowane zmiany w systemie.

---

<sup>1</sup> Należy zwrócić uwagę, że pojęcie bezpieczeństwa socjalnego jest istotnym załączeniem pojęcia bezpieczeństwa społecznego, które można utożsamiać z działaniami polityki społecznej w ogóle, a nawet wykraczającymi poza jej obszar.

Percepcja ogółu rozwiązań instytucjonalnych służących zapewnieniu danym podmiotom bezpieczeństwa socjalnego w – nazwijmy to – „normalnych” warunkach jest inna niż w sytuacji kryzysowej. Chodzi przede wszystkim o zmianę rangi różnych rodzajów ryzyka społecznego, czyli zagrożeń zdarzeniami, których zaistnienie spowoduje stratę w zasobach gospodarstwa domowego.

## 2. O konstrukcji systemu zabezpieczenia społecznego

W rozważaniach odnoszących się do systemu zabezpieczenia społecznego ważne są odwołania do sześciu aspektów tego zabezpieczenia: (1) przedmiotowego (przed skutkami jakich rodzajów ryzyka ma chronić system?); (2) podmiotowego (kogo powinien obejmować system?); (3) instrumentalnego (jakie zasady zabezpieczenia zastosować w systemie?); (4) redystrybucyjnego (jakie ustalić reguły partycypacji finansowej w systemie?); (5) kompensacyjnego (w jakim zakresie powstałe straty ma pokrywać system?) i (6) prawnego (jak skutecznie stanowić i stosować rozwiązania systemowe?)<sup>2</sup>. Dla dalszego wywodu zasadnicze znaczenie mają aspekty przedmiotowy i podmiotowy, ale nie da się uniknąć komentarzy dotyczących również innych wyróżnionych aspektów.

Z punktu widzenia przedmiotowego aspektu zabezpieczenia społecznego gospodarstwo domowe jest podmiotem narażonym na różne rodzaje ryzyka zagrożające jego zasobom. „Klasyczny” katalog ryzyka (zagrożeń, ang. *contingencies*) społecznego obejmuje: chorobę (*sickness*), macierzyństwo (*maternity*), inwalidztwo (*invalidity*), śmierć żywicie-

---

<sup>2</sup> Por. T. Szumlicz, *O systemie zabezpieczenia społecznego – podobnie i inaczej*, w: *O roztropną politykę społeczną*, red. J. Auleytner, „Śląsk” Wydawnictwo Naukowe, Katowice 2002, s. 124 i nast. Zob. więcej: T. Szumlicz, *Ubezpieczenie społeczne. Teoria dla praktyki*, Wydawnictwo Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2005, s. 83–88.

la (*death of breadwinner*), wypadki przy pracy (*employment injuries*), bezrobocie (*unemployment*), starość (*old age*), nagłe wydatki (*emergency expenses*)<sup>3</sup>.

Katalog ten pozostaje w zasadzie stale aktualny, ale należałoby dokonać w nim niezbędnych modyfikacji<sup>4</sup>:

- wyróżniając ryzyko niedołęstwa starczego (*old-age infirmity*), jakby „uwalniając” od niego ryzyko choroby i starości<sup>5</sup>,
- dodając ryzyko nagłego braku (utrata mienia, uszczerbku majątkowego), którego uwzględnienie wynika z przyjętej definicji ryzyka społecznego (strata w zasobach gospodarstwa domowego)<sup>6</sup>,
- eksponując ryzyko niedostatku (*poverty*), jako rażącego niezaspokojenia potrzeb materialnych, w wyniku skumulowania skutków zaistnienia kilku rodzajów ryzyka<sup>7</sup>.

---

<sup>3</sup> Zalecenie Międzynarodowej Organizacji Pracy (MOP) z 1944 r.: Recommendation No. 67 „Income Security Recommendation”, w: Convention and Recommendation Adopted by the International Labour Conference 1919–1966, International Labour Office, Geneva 1966, s. 811 i nast. Por. Konwencja MOP z 1952 r.: Convention No. 102 „Social Security (Minimum Standards) Convention”, w: ibidem, s. 463 i nast. Trzeba zwrócić uwagę, że w drugim z tych dokumentów enumeracji zagrożeń (*contingencies*) nie dokonuje się wprost, sugerując je tylko przy wymianianiu nazw świadczeń (np. *sickness benefit*, świadczenie chorobowe; czytaj: dotyczące ryzyka choroby, zagrożenia chorobowego).

<sup>4</sup> Por. T. Szumlicz, *Ubezpieczenie społeczne...*, op.cit., s. 83–88.

<sup>5</sup> Zob. wyjaśnienia terminologiczne i omówienie: B. Więckowska, *Ubezpieczenia pielęgnacyjne*, SGH, Warszawa 2008, s. 51–63.

<sup>6</sup> Wprowadzając do katalogu ryzyka społecznego ryzyko nagłego braku (nie ma autorskiego odpowiednika angielskiego) wyróżniam straty majątkowe, które nie są lub nie mogą być uwzględniane w ramach ryzyka nagłych wydatków (koszty lekarstw, koszty sprzętu inwalidzkiego, koszty pogrzebu oraz – postulatycznie – konsekwencji zaistnienia ryzyka odpowiedzialności cywilnej).

<sup>7</sup> Zob. więcej: T. Szumlicz, *Ubezpieczenie społeczne...*, op.cit., s. 79–81.

### **3. Rangi ryzyka społecznego w „kryzysowym” podejściu do systemu zabezpieczenia społecznego**

W sytuacji kryzysu ekonomicznego na plan pierwszy wysuwają się w kolejności: ryzyko nagłego braku (odnoszące się też do ryzyka starości), ryzyko bezrobocia i ryzyko niedostatku. I tylko pozornie podana kolejność może zaskakiwać.

Ryzyko nagłego braku dotyczy interesu majątkowego gospodarstwa domowego, a więc ryzyka wykraczającego poza tradycyjnie ujmowany system zabezpieczenia społecznego i tworzonych w jego ramach działań wspierających. Straty majątkowe w zasobach gospodarstw domowych pojawiają się w tym przypadku w związku z drastyczną przeceną aktywów na rynku finansowym oraz zmianą warunków kredytowania mieszkań z zabezpieczeniem hipotecznym. Można oczywiście stwierdzić, że straty dotyczą jednostek lepiej sytuowanych, gdyż tego rodzaju kryzys ekonomiczny obejmuje przede wszystkim tych, co posiadają, oszczędzają i inwestują (również korzystając z możliwości kredytowania). Jednakże uszczerbek majątkowy może obejmować związane z ryzykiem starości oszczędności emerytalne (publiczne i prywatne), a to nie jest obojętne nawet – jak wcześniej podkreślono – dla tradycyjnie ujmowanego systemu zabezpieczenia społecznego. Podobnie ma się sprawa z kredytami, gdy chodzi o zaspokojenie podstawowych potrzeb mieszkaniowych. We wskazanych sytuacjach pojawiły się nietypowe zabezpieczenia interesu majątkowego gospodarstw domowych w postaci gwarancji dla depozytów bankowych oraz zapowiedzianych ułatwień w spłacie kredytów mieszkaniowych dla tych, którzy zostali bezrobotnymi. Natomiast bolesne straty oszczędności emerytalnych, zwłaszcza na rynku kapitałowym, nie mogły – co oczywiste – zostać skompensowane. Należy przy tym zauważyć, że niebywałej skali strat oszczędności emerytalnych o charakterze kapitałowym nie skompensował na-

wet wysoki poziom waloryzacji oszczędności o charakterze uprawnień repartycyjnych<sup>8</sup>.

Ryzyko bezrobocia jest najmocniej kojarzone z pogarszaniem się sytuacji gospodarczej, a więc tym bardziej z głębokim kryzysem ekonomicznym. Likwidacja miejsc pracy ma jednak w początkowym okresie szczególny charakter i towarzyszą jej mniej bolesne, złagodzone konsekwencje. Po pierwsze, chodzi o zwolnienia grupowe z jednorazowymi odprawami pieniężnymi, których wysokość przekracza nawet 50-krotnie standardowe zabezpieczenie w formie zasiłku dla osób bezrobotnych. Po drugie, zawierane są grupowe porozumienia z pracownikami umożliwiające utrzymanie poziomu zatrudnienia (ratowanie miejsc pracy) poprzez manipulowanie czasem pracy i wielkością wynagrodzeń. Po trzecie, stosowane są urlopy postojowe pozwalające przeczekać drastyczny spadek produkcji. Te i podobne rozwiązania nie są jednak w stanie zapobiec drastycznemu wzrostowi bezrobocia, a więc należy się spodziewać znacznego zwiększenia zapotrzebowania na świadczenia z systemu zabezpieczenia społecznego na wypadek utraty zatrudnienia. Wiadomo, że poziom tego zabezpieczenia jest wyjątkowo niski, a Polska w tym zakresie nawet nie spełnia warunków zawartych w ratyfikowanej konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy nr 102 z 1952 r. o minimalnych standardach zabezpieczenia społecznego.

Z kolei ryzyko niedostatku, jako rażącego niezaspokojenia potrzeb materialnych, przede wszystkim w wyniku skumulowania skutków zaistnienia kilku rodzajów ryzyka, może się uwidocznić z pewnym opóźnieniem. Będzie to szczególnie groźne dla rodzinnych gospodarstw domowych, w których bezrobocie (w tym „podwójne” bezrobocie) lub kumulacja bezrobocia i innego ryzyka (inwalidztwa, śmierci żywiciela) spowoduje brak albo drastyczne obniżenie dochodów z pracy. W powstałej sytuacji należy się spodziewać znacznego zwiększania się zapotrzebowania na świadczenia z pomocy społecznej. Co ważne, taką ten-

---

<sup>8</sup> Chociaż w pewnym zakresie zrealizowanie hasła zmiany systemu emerytalnego – „bezpieczeństwo dzięki różnorodności” – nastąpiło.

dencję będzie charakteryzowało bardzo duże zróżnicowanie terytorialne i skoncentrowanie lokalne, mogące powodować niepokoje społeczne.

#### **4. Wpływ kryzysu ekonomicznego na zmianę systemu zabezpieczenia społecznego**

Inny zakres rozważań to wpływ kryzysu ekonomicznego na system zabezpieczenia społecznego. Ważne jest w tym przypadku odnotowanie aspektu instrumentalnego tego systemu, co wiąże się z wyróżnieniem i konsekwentnym odróżnianiem trzech modelowych zasad zabezpieczenia: zaopatrzeniowej, ubezpieczeniowej i filantropijnej. Modelowe zasady zabezpieczenia wyróżniają dwa kryteria: źródło finansowania i charakter uprawnienia do świadczenia. W zakresie odmiennych źródeł finansowania i powstających z nich funduszy zasada zaopatrzeniowa to podatki i fundusze budżetowe, zasada ubezpieczeniowa to składki i fundusze ubezpieczeniowe, a zasada filantropijna to darowizny i fundusze charytatywne. Pod względem charakteru (tytułu) uprawnień do świadczeń zasada zaopatrzeniowa to powszechne uprawnienie obywatelskie, zasada ubezpieczeniowa to uprawnienie członka ubezpieczeniowej wspólnoty ryzyka, natomiast zasada filantropijna to możliwość uzyskania niezbędnego wsparcia<sup>9</sup>.

Na tym tle istotne jest pytanie o wybór metody zarządzania ryzykiem w zależności od obejmowanych zabezpieczeniem rodzajów ryzyka społecznego. Należy przy tym podkreślić, że racjonalne zarządzanie każdym ryzykiem polega na zastosowaniu różnych metod, adekwatnych przede wszystkim z punktu widzenia adresatów zabezpieczenia i dobrego zdefiniowania ewentualnych świadczeniobiorców.

Postulat przywiązywania większej niż dotychczas wagi do aspektu instrumentalnego w konstruowaniu systemu wiąże się z zastosowaniem „prawdziwych” rozwiązań ubezpieczeniowych w systemie. Powstaje jed-

---

<sup>9</sup> Więcej w: T. Szumlicz, *Ubezpieczenie społeczne...*, op.cit., s. 83–88.

nak pytanie, czy w warunkach kryzysu ekonomicznego takie podejście zostanie zaakceptowane i czy taki kierunek zmiany ma szanse zastosowania. Chodzi o to, że w zarządzaniu ryzykiem w sferze gospodarczej metoda ubezpieczenia znajduje już chyba należne miejsce, natomiast w zarządzaniu ryzykiem w sferze społecznej zastosowanie metody ubezpieczenia jest praktycznie marginalizowane.

Jeżeli zasadnicze znaczenie w zarządzaniu ryzykiem ma odwołanie się do solidaryzmu polegającego na wspólnocie i wzajemności, to w ramach tak pojmowanego solidaryzmu społecznego wyjątkowe znaczenie należałoby przypisać wspólnocie i wzajemności ubezpieczeniowej, a więc szczególnej formie finansowej antycypowania ryzyka. Istotne znaczenie ma tutaj aspekt redystrybucyjny zabezpieczenia, czyli odmienności redystrybucji dochodów (transferów socjalnych) w zależności od finansowania opartego na podatkach, składkach i darowiznach. Problem warto choćby zasygnalizować, stwierdzając, że redystrybucja budżetowa polega na proporcjonalnie większym udziale w finansowaniu dóbr publicznych i świadczeń socjalnych obywateli lepiej sytuowanych. Z kolei redystrybucja ubezpieczeniowa polega na finansowaniu przez wszystkich członków danej wspólnoty ryzyka strat ponoszonych przez niektórych tylko jej członków, doświadczających zagrożeń w rezultacie konkretnych zdarzeń losowych (redystrybucja losowa). Wreszcie redystrybucja charytatywna polega na przepływie środków od osób chcących wystąpić w roli darczyńców do osób potrzebujących wsparcia. Można mieć obawy, że w sytuacji kryzysu ekonomicznego pogłębi się przewaga rozwiązań zakładających niestety zwiększenie redystrybucji podatkowej.

Bardzo ważny wydaje się też problem inicjatywy zarządzania ryzykiem społecznym. Zasadnicze znaczenie ma bezpośrednia i pośrednia inicjatywa państwa. Trzeba w tym miejscu zauważyć, że – z jednej strony – państwo, stosując różne formy przymusu zarządzania, w zasadzie uprzedza zarządzanie wynikające z inicjatywy samych (rodzinnych) gospodarstw domowych, a z drugiej strony – państwo ma możliwości wywoływania inicjatywy gospodarstw domowych w zarządzaniu ryzy-

kiem poprzez tworzenie zachęt do korzystania z nieubezpieczeniowych i ubezpieczeniowych metod zarządzania nim. Rozumując konsekwentnie, można stwierdzić, że gospodarstwa domowe korzystają z prywatnej ochrony ubezpieczeniowej, zarządzając swoim ryzykiem z własnej inicjatywy, w sytuacji określonej przez istniejący system zabezpieczenia społecznego. Ważne jest zatem pytanie związane z aspektem kompensacyjnym zabezpieczenia, które pojawia się, gdy chodzi o wielkość straty i zasadę miarkowania jej kompensaty, a więc najogólniej o ustalenie zakresu pokrycia powstałej straty przez świadczenie (np. w przypadku śmierci żywiciela – jego dochodu przez rentę rodzinną; w przypadku bezrobocia – utraconego wynagrodzenia przez zasiłek) oraz – co bardzo ważne – o ewentualne zróżnicowanie zakresu kompensaty w zależności od wielkości straty. Straty dotyczące niektórych rodzajów ryzyka (śmierć żywiciela, inwalidztwo) są bowiem kompensowane w relatywnie większym albo mniejszym zakresie (zwykle mniejsza strata jest kompensowana w relatywnie większym zakresie, i na odwrót). Reformowanie systemu zabezpieczenia społecznego może polegać na innej „filozofii” kompensowania strat, ale wówczas trzeba dostrzegać konsekwencje społeczne takiej zmiany. Można założyć, że w sytuacji kryzysu ekonomicznego dążenie do relatywnego zmniejszenia kompensaty straty oraz bardziej proporcjonalnej kompensaty straty będzie raczej niemożliwe, gdyż nie znajdzie odpowiedniej akceptacji społecznej.

Znaczenie ubezpieczeń prywatnych w usprawnianiu (skuteczności i efektywności) systemu zabezpieczenia społecznego – uwzględniając logikę zastosowania metody, cechy oferty produktowej i inicjatywę zorganizowania ubezpieczeniowej wspólnoty ryzyka<sup>10</sup> – nie powinno raczej podlegać dyskusji. Natomiast bardzo ważnym problemem jest niska świadomość społeczna tego znaczenia. Z punktu widzenia społecznego zarządzania ryzykiem instytucje prywatne należy bowiem widzieć

---

<sup>10</sup> T. Szumlicz, *Podejście ubezpieczeniowe do zmiany systemu ochrony zdrowia*, w: *Ubezpieczenia w systemie ochrony zdrowia*, red. T. Szumlicz, PIU, Warszawa 2008, s. 17–19.

jako instytucje zaufania publicznego (społecznego). Powstaje pytanie, czy takimi rzeczywiście są. Dla nadzwyczajnego (społecznego) charakteru zarządzania ryzykiem w ogóle, a ryzykiem społecznym w szczególności, ma to zasadniczą wymowę. Otóż trzeba zwrócić uwagę, że udział instytucji prywatnych w wykonywaniu zadań z zakresu socjalnej funkcji państwa – i tak też jest w przypadku systemu zabezpieczenia społecznego – jest możliwy po uzyskaniu zezwolenia na działalność w ogóle i koncesji na prowadzenie ściśle określonej działalności; nad tą działalnością państwo sprawuje nadzór, a dla wyniku tej działalności (na ogół jakości świadczeń) ustala się określone gwarancje (trjada: zezwolenie, nadzór, gwarancje). Pojęcie instytucji zaufania publicznego w powszechnej świadomości społecznej niestety jeszcze nie zaistniało. Mało tego, następuje coraz większe „mącenie” świadomości pod tym względem przez polityków (również tych o barwach związkowych) i „zdezorientowane” media, a instytucje finansowe najwyraźniej nie potrafiły i nie potrafią się temu zjawisku odpowiednio przeciwstawić. Można założyć, że będzie to jeszcze trudniejsze w sytuacji zdominowanej przez język kryzysu ekonomicznego, a także po powszechnym i w dużej mierze zasłużonym nadwerężeniu zaufania do instytucji finansowych.

Według *Diagnozy społecznej 2007* zaufanie do zakładów ubezpieczeń rośnie<sup>11</sup>. Jednakże wśród tych, którzy mieli na ten temat zdanie, wynosiło dwa lata temu, w sytuacji wyraźnego wzrostu gospodarczego, w dziale I – ubezpieczeń na życie – tylko 49%, a w dziale II – pozostałych ubezpieczeń osobowych oraz ubezpieczeń majątkowych – jeszcze mniej, bo 34%. Jak zaufanie do zakładów ubezpieczeń i innych instytucji finansowych się zmienia oraz jak wygląda w warunkach kryzysu ekonomicznego, pokazuje tabela 1. Z porównania danych wynika, że zaufanie do zakładów ubezpieczeń w ostatnim okresie zmalało rela-

---

<sup>11</sup> T. Szumlicz, *Stosunek do instytucji finansowych*, w: *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007, s. 164–170.

**Tabela 1. Zaufanie do instytucji finansowych (w %)**

Instytucje	2003*	2005*	2007*	2009**
Banki	68	70	77	48
PTE (OFE)	30	30	35	24
TFI (fundusze inwestycyjne)	18	20	35	18
Zakłady ubezpieczeń na życie	39	43	49	37***
Zakłady ubezpieczeń majątkowych	27	29	34	
Giełda	15	19	22	15
ZUS	-	-	39	33
Doradcy finansowi	-	-	-	20

\* Wśród tych, co mają zdanie. Źródło: *Diagnoza społeczna*.

\*\* Odpowiedzi „ufam” i „raczej ufam”. Źródło: GfK dla „Rzeczpospolitej”.

\*\*\* Bez rozróżnienia działań.

tywnie najmniej. Wydaje się mimo to, że bez dobrze widocznej zmiany wizerunku wszystkich instytucji finansowych nawet pośrednie zastosowanie „prawdziwej” metody ubezpieczenia w systemie zabezpieczenia społecznego będzie napotykało opór.

Problem wprowadzania do systemu zabezpieczenia społecznego nowych rozwiązań wiąże się nie tylko z obiektywną oceną skuteczności i efektywności proponowanych konstrukcji systemowych zabezpieczenia społecznego. Bardzo istotny jest bowiem aspekt akceptacji, który polega na trudnym do uzyskania przekonaniu społecznym o korzyściach wynikających z konkretnych rozwiązań systemowych. Przekonanie do zastosowania rozwiązań publiczno-prywatnych w sferze społecznej, do udziału instytucji prywatnych w realizacji zadań państwa z zakresu zabezpieczenia społecznego, już wcześniej okazywało się wyjątkowo trudne, mimo przecież ogólnej akceptacji dla zmiany ustrojowej (ład demokratyczny, mechanizmy rynkowe). Można nawet powiedzieć, że w tym przypadku myślenie „państwowe” nadal wyraźnie wygrywa z myśleniem „prywatnym”. Kryzys ekonomiczny takie myślenie – wszystko na to wskazuje – może niestety wzmocnić.

## 5. Podsumowanie

Perspektywy dla zmian w systemie zabezpieczenia społecznego nie są pomyślne. Zamiast postępujących wolno, ale na ogół w dobrym kierunku zmian, należy się spodziewać nawet ich odwracania. Będziemy obserwować uzasadnianą kryzysem ekonomicznym dalszą tolerancję dla niskiej jakości świadczeń zdrowotnych. Kryzys ekonomiczny wywoła większe zawirowania w realizacji nowego systemu emerytalnego. Zawieszeniu ulegnie zapoczątkowane reformowanie systemów emerytalnych: rolniczego i mundurowego. Nie wiadomo, czy w sytuacji kryzysowej nie zwiększy się tolerancja dla nadużywania świadczeń z systemu zabezpieczenia społecznego. I co chyba najważniejsze z punktu widzenia racjonalizacji systemu zabezpieczenia społecznego, trudno będzie liczyć na zaakceptowanie (społeczne i polityczne) – lansowanej przeze mnie już od dłuższego czasu – tezy, że jeśli państwo nie jest w stanie zapewnić odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa socjalnego (zwłaszcza przez odpowiednie zabezpieczenie zdrowotne i zabezpieczenie emerytalne), to nie powinno opodatkowywać wydatków gospodarstw domowych ponoszonych na podniesienie tego poziomu.

Obecnych trudności w reformowaniu systemu zabezpieczenia społecznego nie można jednak tłumaczyć skalą kryzysu ekonomicznego. Po raz kolejny okazuje się, że zmian w polityce społecznej należy dokonywać w warunkach zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego, gdy percepcja dokonywanych zmian, wynikająca z ich rzeczowego uzasadniania i wyjaśniania, może być czynnikiem im sprzyjającym.



*Małgorzata Zaleska*

# **GWARANCJE DEPOZYTÓW BANKOWYCH W ŚWIETLE KRYZYSU**

## **1. Wprowadzenie**

Omawiając ostatnie zmiany w zakresie zasad gwarantowania depozytów, należy wskazać, że miały one miejsce w odpowiedzi na kryzys na globalnym rynku i niektórych lokalnych rynkach finansowych. W celu właściwego zobrazowania uwarunkowań zmian w zakresie gwarantowania depozytów, przedstawionych w dalszej części opracowania, najpierw zaprezentowano wybrane zagadnienia związane z przyczynami i skutkami współczesnego kryzysu. Jednym z wymiarów kryzysu jest bowiem osłabienie zaufania klientów do instytucji finansowych, a systemy gwarantowania mają właśnie na celu m.in. dążenie do zapewnienia poczucia bezpieczeństwa wśród klientów instytucji finansowych.

W związku z dużą zmiennością sytuacji na rynkach finansowych wywołanych kryzysem należy nadmienić, że opracowanie powstało na przełomie lutego i marca 2009 r., a zatem prezentuje stan wiedzy o kryzysie i zmianach zasad gwarantowania depozytów bankowych do wspomnianego czasu.

## 2. Przyczyny i skutki kryzysu

Na temat przyczyn obecnego kryzysu na rynku globalnym i niektórych lokalnych rynkach finansowych napisano już wiele, toteż tematykę tę potraktujemy tu w sposób syntetyczny.

Przyczyną większości dotychczasowych kryzysów bankowych było nieumiejętne zarządzanie ryzykiem kredytowym. Jedną z pierwotnych przyczyn obecnego kryzysu było także nieumiejętne zarządzanie ryzykiem bankowym, w tym kredytowym. W Stanach Zjednoczonych udzielano bowiem kredytów osobom, które nie miały dochodów, nie miały pracy i nie miały majątku (tzw. NINJA). Obecny kryzys spotęgowały dodatkowo m.in.: chciwość właścicieli (akcjonariuszy) instytucji finansowych, błędy instytucji audytorskich i agencji ratingowych, a także globalizacja rynków finansowych oraz oderwanie się tych rynków od gospodarki, ich funkcjonowanie dla samych siebie, tj. dla pomnażania profitów. We współczesnym świecie rynki finansowe są powiązane, a to sprzyja szybkiemu rozprzestrzenianiu się kryzysu. Ponadto fundamentalnymi problemami, pozostającymi nadal do rozstrzygnięcia, są kwestie konieczności ponoszenia odpowiedzialności za popełnione błędy oraz znalezienia tzw. złotego środka między chciwością właścicieli instytucji finansowych a bezpieczeństwem tych instytucji. Powszechnie znaną regułą w ekonomii jest zasada, zgodnie z którą im wyższe podejmuje się ryzyko, tym większe mogą być zarówno potencjalne zyski, jak i straty. Problemem jest oddziaływanie właścicieli na kadre menedżerską instytucji finansowych. Od kadry tej oczekuje się maksymalizacji zysków i wartości firmy w krótkim okresie. Jeśli wyniki osiągnięte przez kadre zarządzającą nie są satysfakcjonujące dla właścicieli, kadra taka jest odwoływana. A jak można zadowolić właścicieli? Dając im więcej i więcej profitów, tzn. podejmując coraz większe ryzyko – i koło się zamyka.

Ryzyko, występujące ze wzmożoną siłą podczas współczesnego kryzysu na rynku globalnym i niektórych lokalnych rynkach finansowych, można sklasyfikować w dwóch zazębiających się obszarach: makroekonomicznym i mikroekonomicznym.

W skali makroekonomicznej występuje z pewnością m.in.:

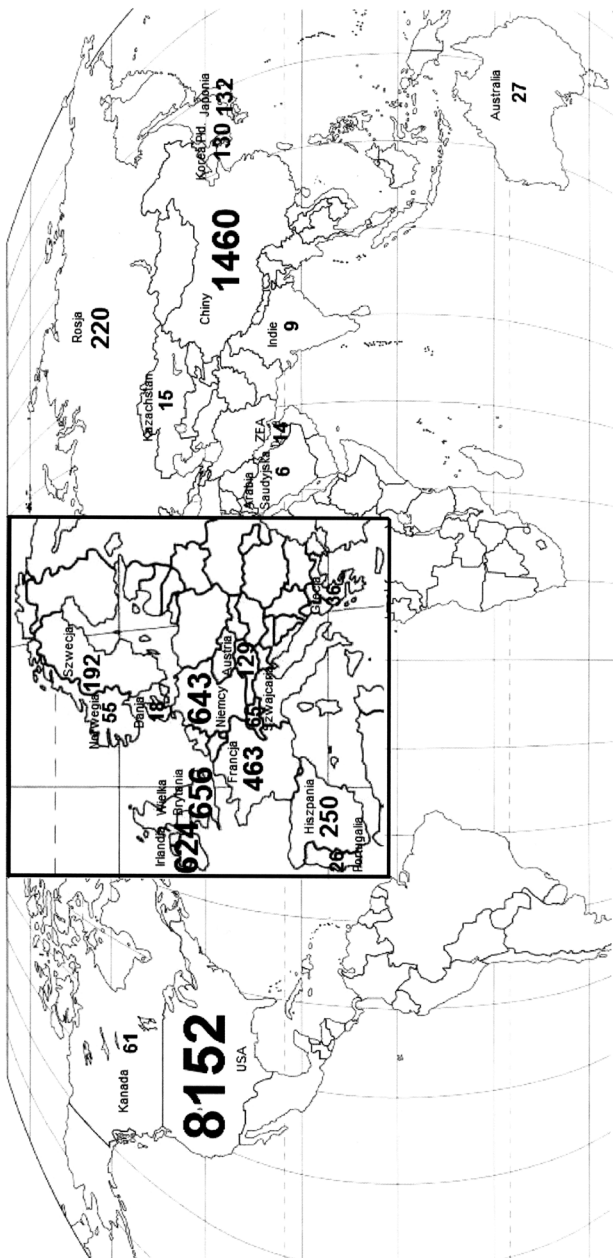
- ryzyko nadmiernego rozluźnienia dyscypliny budżetowej,
- ryzyko wzrostu protekcjonizmu,
- ryzyko wykorzystywania kryzysu dla realizacji określonej polityki,
- ryzyko wzrostu kosztów funkcjonowania sieci stabilności finansowej.

W dalszej części opracowania kwestie związane z funkcjonowaniem niektórych instytucji sieci bezpieczeństwa (tj. banków centralnych i nadzorów nad rynkami finansowymi) zostały celowo pominięte. Skoncentrujemy się przede wszystkim na analizie zarządzania skutkami kryzysu, w tym przez poszczególne rządy.

W celu przeciwdziałania kryzysowi i łagodzenia jego skutków rządy niektórych krajów wspierają instytucje finansowe i przedsiębiorstwa. Sformalizowane programy pomocowe zaczęły być upubliczniane od września 2008 r. Do grona krajów, które jako pierwsze opracowały i podały do publicznej wiadomości plany pomocy, należały przede wszystkim: Stany Zjednoczone, Niemcy i Wielka Brytania. Deklarowane formy pomocy obejmowały m.in.:

- udzielanie pożyczek rządowych,
- gwarantowanie tzw. toksycznych aktywów,
- gwarantowanie zobowiązań banków,
- dokapitalizowanie instytucji przez zakup akcji.

Działania interwencyjne podejmowane przez rządy można określić jako niestandardowe i zakrojone na szeroką skalę. Jeszcze nie tak dawno temu nacjonalizacja instytucji finansowych wydawała się nie do pomyślenia, a skala obecnej pomocy niewyobrażalna. W związku z tym skutki finansowe obecnego kryzysu będą odczuwalne z pewnością w ciągu kolejnych lat. Tylko w Stanach Zjednoczonych deklarowana wartość pomocy publicznej wynosi 8152 mld USD, a ponadto w Chinach 1460 mld USD, w Wielkiej Brytanii 656 mld USD, w Niemczech 643 mld USD, w Irlandii 624 mld USD (patrz rysunek 1). Warto podkreślić, że kwota pomocy jest znacząco wyższa niż straty dotychczas ujawnione przez poszczególne instytucje dotknięte kryzysem.



**Rysunek 1. Deklarowana wartość publicznych planów pomocowych w wybranych krajach (w mld USD)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Do najistotniejszych interwencji rządowych związanych z bieżącym kryzysem należy zaliczyć:

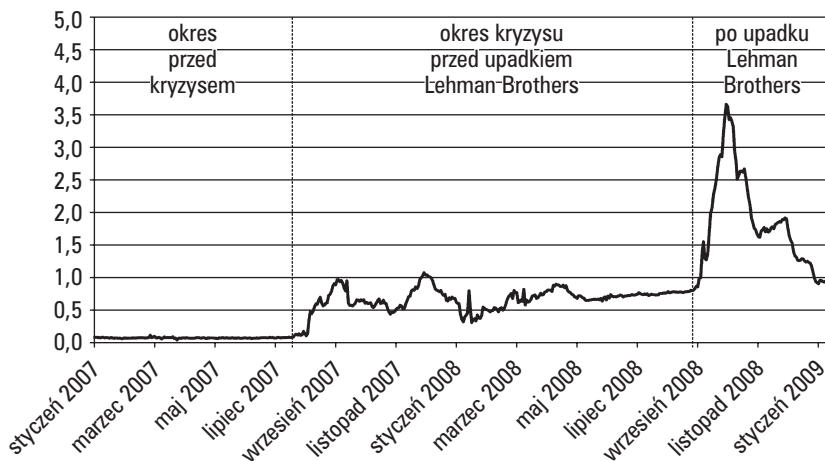
- nacjonalizację Northern Rock przez rząd Wielkiej Brytanii (ok. 55 mld GBP),
- przejęcie kontroli nad Fannie Mae i Freddie Mac przez rząd USA (ok. 200 mld USD),
- wsparcie rządu Stanów Zjednoczonych dla Citigroup (ok. 249 mld USD) oraz AIG (ok. 153 mld USD),
- udzielenie pomocy grupie Fortis przez kraje Beneluksu (ok. 11,2 mld EUR),
- wsparcie Hypo Real Estate przez rząd Niemiec (ok. 50 mld EUR).

W działalności pojedynczych instytucji finansowych rysują się przede wszystkim dwa rodzaje ryzyka: płynności i wypłacalności; to drugie rozumiane jako zdolność instytucji do pokrywania strat. Ma to oczywiście wpływ m.in. na spadek wartości instytucji dotkniętych kryzysem, a także ograniczenie lub utratę przez nie samodzielności.

Kryzys płynności został wywołany spadkiem wzajemnego zaufania kontrahentów funkcjonujących na rynku międzybankowym, m.in. na skutek trudności w wiarygodnej ocenie ryzyka, w tym kredytowego, spowodowanych zmianą wyceny aktywów związanych m.in. z rynkiem *subprime*. Spadek zaufania na amerykańskim rynku międzybankowym reprezentowany jest przez *spread* pomiędzy stopą LIBOR 3M dla USD a stopą OIS 3M dla USD, którego zmiany można interpretować m.in. jako zmiany poziomu ryzyka kredytowego banków w ich własnej ocenie (rysunek 2). Na zaprezentowanym wykresie wyraźnie widać trzy okresy kształtowania się wspomnianego spreadu: przed kryzysem, przed upadkiem Lehman Brothers i po jego upadku, kiedy to spread wyraźnie wzrósł, a zaufanie spadło.

W dobie kryzysu, obok problemów z płynnością, instytucje finansowe narażone są w szczególności na:

- odpisy z tytułu utraty wartości aktywów, w tym związanych z amerykańskim rynkiem kredytów hipotecznych (np. Mortgage Backed Securities),



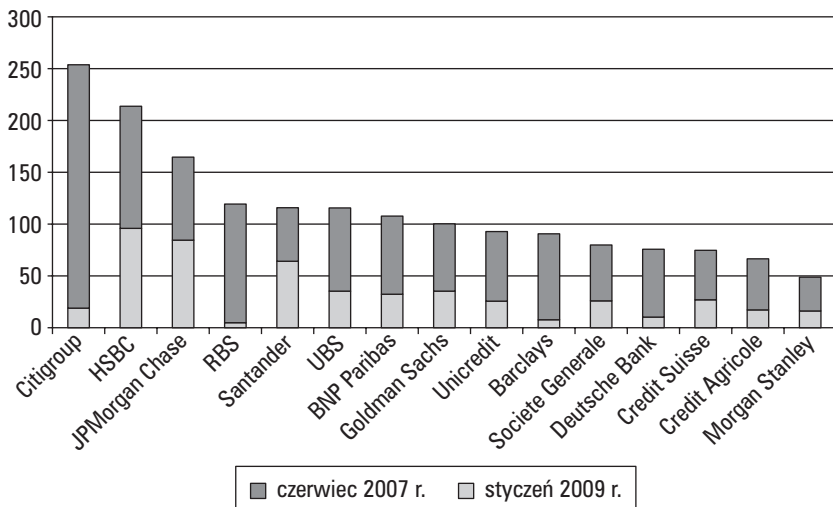
**Rysunek 2. Spread pomiędzy stopami LIBOR 3M i OIS 3M dla USD (w %)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

- odpisy związane ze zwiększonym ryzykiem kredytowym kontrahentów,
- straty na portfelach akcji i innych papierów wartościowych.

Prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskazują, że szacowane straty wywołane kryzysem *subprime* mogą osiągnąć poziom nawet 2,2 bln USD. Należy odnotować, że dotychczas instytucje finansowe ujawniły tylko połowę tej kwoty. To oznacza, że można się spodziewać dalszych odpisów dokonywanych przez instytucje finansowe, a już dotychczasowe problemy niektórych instytucji finansowych wpłynęły na znaczące obniżenie ich giełdowej kapitalizacji, np. w przypadku Citigroup, HSBC, JPMorgan Chase (rysunek 3).

Z doświadczeń płynących z obecnego kryzysu wynika, że model biznesowy amerykańskich banków inwestycyjnych – oparty na znaczącym wykorzystaniu dźwigni finansowej przy braku finansowania pochodzącego z depozytów – okazał się zawodny. Niektóre banki inwestycyjne upadły lub zostały przejęte przez inne firmy; np. w Stanach Zjednoczonych są to:



**Rysunek 3. Kapitalizacja giełdowa wybranych banków (w mld USD)**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

- Bear Stearns,
- IndyMac Bank,
- Lehman Brothers,
- Merrill Lynch,
- Wachovia,
- Washington Mutual.

W odpowiedzi na kryzys doceniono jeszcze bardziej depozyty jako źródło finansowania działalności bankowej. Obok funduszy własnych powinny one być jednym ze stabilniejszych źródeł finansowania działalności bankowej. Z tego też powodu banki, zwłaszcza z dominującym inwestorem zagranicznym, powinny w dobie kryzysu zatrzymywać zyski i przeznaczać je na zwiększenie funduszy własnych. Dotychczas bowiem banki z zagranicznym inwestorem dominującym zatrzymywały z reguły mniej zysku niż banki z krajowym inwestorem dominującym.

Jednocześnie w dobie kryzysu wrażliwym na zmiany źródłem finansowania działalności bankowej okazały się środki pochodzące z trans-

akcji z podmiotami finansowymi, w tym ze spółkami-matkami banków zagranicznych. Kłopoty finansowe zagranicznych kontrahentów mogą bowiem wywołać trudności spółek-matek, a to może oznaczać dla spółek-córek problemy z pozyskaniem środków pieniężnych lub doprowadzić do konieczności refinansowania działalności przy wysokich kosztach.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że zarządzanie obecną sytuacją kryzysową jest niezwykle skomplikowane. Nie ma w zasadzie gotowych rozwiązań ani osób, które mają odpowiednie doświadczenie w zwalczaniu takiego rodzaju kryzysu. Z pewnością trzeba podejmować próby działania wyprzedzającego, a nie działać na zasadzie tzw. gaszenia kolejnych pożarów. Bardzo istotne wydaje się także zarządzanie zmianą (na rynkach finansowych) i informacją. Jako niezmiernie ważną kwestię w procesie zarządzania kryzysowego należy wskazać odpowiedzialność osób podejmujących decyzje. Odpowiedzialnością powinny się wykazywać także media, bo to one na bieżąco docierają do szerokiego kręgu społeczeństwa. Wydaje się również, że istotne jest istnienie jednej osoby, która posiada autorytet i występuje w mediach, aby przekazywać oficjalne informacje o kryzysie. Działania antykryzysowe powinny mieć tzw. twarz stabilności.

Ważną kwestią jest także umiejętność uczenia się na błędach, tak aby w przyszłości nie dopuścić do analogicznych sytuacji. Dotychczasowe spostrzeżenia płynące z obserwacji procesu uczenia się, na podstawie doświadczeń z poprzednich kryzysów, nie są niestety optymistyczne.

### **3. Zmiany zasad gwarantowania depozytów bankowych**

W odpowiedzi na kryzysy na rynkach finansowych regulatorzy od lat proponują modyfikację lub gruntowną zmianę dotychczasowych rozwiązań prawnych, mającą na celu m.in. podniesienie poczucia bezpieczeństwa wśród klientów instytucji finansowych. Tak też się stało

w przypadku obecnych niepokojów na rynku globalnym i niektórych lokalnych rynkach finansowych. Na przykład dyskutowane są zmiany w zakresie nadzorowania europejskich rynków bankowych. Ponadto już w 2008 r. zaproponowano zmiany w obszarze gwarantowania depozytów bankowych w UE. Dążąc do uspokojenia nastrojów deponentów, poszczególne kraje unijne zaczęły podnosić minimalny poziom gwarancji depozytów. Doprowadziło to do powstania znaczących różnic w wysokości gwarancji między poszczególnymi krajami, co mogło, według niektórych ekspertów, wywołać zjawisko przenoszenia depozytów z krajów oferujących niższy poziom gwarancji do krajów zapewniających ich wyższy poziom. W związku z tym oraz biorąc pod uwagę wzrost niepokojów na rynkach finansowych w niektórych krajach, 7 października 2008 r. ministrowie finansów krajów członkowskich UE, w ramach Rady ds. Gospodarczych i Finansowych (tzw. ECOFIN), złożyli deklarację podniesienia minimalnego poziomu gwarancji depozytów do 50 tys. EUR. W polskim prawodawstwie zwiększenie poziomu gwarancji nastąpiło od 28 listopada 2008 r., w wyniku zmiany ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym z 23 listopada 2008 r. Zwiększenie limitu gwarancji do 50 tys. EUR miało w Polsce wymiar przede wszystkim psychologiczny, ponieważ tylko ok. 2% deponentów posiada oszczędności wyższe niż 22,5 tys. EUR, czyli większe niż wcześniej obowiązujący limit gwarancji. Oprócz podniesienia limitu gwarancji zlikwidowano w Polsce zasadę koasekuracji (tzn. udziału własnego deponenta), co oznacza, że 50 tys. EUR gwarantowane jest w całości. Jednocześnie rozszerzono zakres podmiotowy gwarancji, obejmując nimi także depozyty jednostek samorządowych.

Podobnie jak Polska, inne kraje UE także podniosły limit gwarancji depozytów. Nie zrobiły tego tylko dwa kraje: Włochy i Francja, które już wcześniej oferowały wysoki poziom gwarancji (odpowiednio 103 i 70 tys. EUR). Według stanu na przełom listopada i grudnia 2008 r. w dwóch krajach unijnych poziom gwarancji był nieznacznie niższy niż 50 tys. EUR (w Szwecji i na Węgrzech), w sześciu krajach wynosił 50 tys. EUR (tzn. w Czechach, Estonii, Finlandii, Polsce, Rumunii i na

Łotwie), w Bułgarii kształtował się na poziomie 51 tys. EUR, a w Wielkiej Brytanii – 57,5 tys. EUR. W przypadku Bułgarii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i Węgier odchylenia od poziomu 50 tys. EUR wynikały ze zmienności kursów walutowych, ponieważ kraje te w swoim prawodawstwie podają limity w walutach krajowych. Jak wcześniej wspomniano, we Francji minimalny limit gwarancji wynosi 70 tys. EUR. Limit 100 tys. EUR, jako minimalny poziom gwarancji, występuje zaś w 10 krajach (w Belgii, na Cyprze, w Grecji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, na Litwie, w Luksemburgu, na Malcie i w Portugalii). W pozostałych krajach UE limit gwarancji wynosi ponad 100 tys. EUR, przy czym tylko w Danii, Słowenii i na Słowacji można mówić o pełnych gwarancjach depozytów. Warto podkreślić, że większość krajów, które wprowadziły limity gwarancji powyżej 51 tys. EUR, zrobiła to na okres tymczasowy. Ponadto zdecydowana większość krajów zrezygnowała na stałe lub na czas określony z zasady koasekuracji, co ma wymiar pozytywny m.in. z punktu widzenia zwiększenia przejrzystości poziomu gwarancji.

Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują wyraźnie, że nadal występują znaczące rozbieżności w poziomie gwarancji depozytów pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi UE. Jednocześnie należy podkreślić, że poziom gwarancji ma różny wymiar w poszczególnych krajach, biorąc pod uwagę zamożność ich społeczeństwa (np. inny realny wymiar ma 100 tys. EUR w Belgii, a inny na Litwie).

Jako istotną modyfikację w zakresie zasad gwarantowania depozytów należy uznać zmianę dyrektywy, która została przyjęta przez Parlament Europejski 18 grudnia 2008 r. Na szczególne wyróżnienie i omówienie zasługują przede wszystkim dwie kwestie, tj. poziom limitu gwarancji oraz skrócenie okresu niedostępności środków. Jednocześnie warto wspomnieć, że od końca czerwca 2009 r. dyrektywa nakłada obowiązek informowania deponenta o fakcie nieobjęcia gwarancją jego depozytu oraz zobowiązuje krajowe systemy gwarancyjne do współpracy międzynarodowej w ramach UE.

Zmieniona dyrektywa przewiduje dwa limity gwarancji, tzn. 50 tys. EUR, obowiązujący w zasadzie do końca 2010 r., i 100 tys. EUR, ma-

jący prawdopodobnie zastosowanie od 31 grudnia 2010 r. Limit 50 tys. EUR jest limitem minimalnym, natomiast poziom 100 tys. EUR ma być limitem zarówno minimalnym, jak i maksymalnym. Oznacza to, że od końca 2010 r. we wszystkich krajach UE będzie prawdopodobnie taki sam limit wypłat kwot gwarantowanych w przypadku ewentualnej upadłości banku. Ujednocilenie limitu gwarancji ma wyeliminować zjawisko konkurowania wysokością gwarancji w ramach krajów UE.

Wzrost poziomu gwarancji z pewnością zwiększa poczucie bezpieczeństwa deponentów, tym bardziej że poziom gwarancji na rynku depozytowym jest wyższy niż w pozostałych segmentach rynku finansowego. Na przykład w Polsce system rekompensat strat dla inwestorów inwestujących na rynku kapitałowym zapewnia zwrot całości środków do wysokości 3 tys. EUR, a od 3 tys. EUR do 22 tys. EUR wypłatę w 90%. W tym miejscu warto wspomnieć o potrzebie zintegrowania w Polsce systemu gwarantowania depozytów i rekompensat strat inwestorom. Jest to słuszne z merytorycznego punktu widzenia i zgodne z tendencjami światowymi. Wspólnie zarządzane systemy istnieją m.in. w Belgii, Estonii, Francji, Luksemburgu, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz na Litwie i Malcie. W Austrii, Danii, Grecji, Hiszpanii, Holandii i Niemczech systemy gwarantowania depozytów obejmują także rekompensaty dla inwestorów, ale tylko instytucji kredytowych.

Analizując realną wysokość gwarancji, trzeba wspominać o kursie waluty krajowej w stosunku do euro, ponieważ w krajach, które nie wstąpiły do Unii Gospodarczej i Walutowej, występuje dwuwalutowość w zakresie gwarancji. Limity określone są bowiem w euro, a wypłaty kwot gwarantowanych następują z reguły w walucie krajowej. Na przykład, w polskim systemie bankowym przeliczenie następuje według średniego kursu NBP, obowiązującego w dniu ogłoszenia upadłości banku przez sąd. I tak, w przypadku osłabiania się waluty krajowej skala gwarancji w złotych rośnie, a przy realizacji scenariusza odmiennego spada. W okresie od maja 2004 r. (tj. od wstąpienia Polski do UE) występował trend umacniania się złotego, przy czym od sierpnia 2008 r. nastąpiła zmiana kierunku, co ma pozytywny wydźwięk dla deponen-

tów. Należy podkreślić, że przystąpienie do Unii Gospodarczej i Walutowej eliminuje wspomnianą dwuwalutowość, a tym samym ekspozycję deponentów i systemu gwarancyjnego na ryzyko kursowe, a także przyczynia się do jeszcze większego poczucia bezpieczeństwa klientów instytucji finansowych i przejrzystości zasad gwarantowania środków na rynku finansowym.

Podniesienie poziomu gwarancji rodzi także potrzebę zapewnienia źródeł ich finansowania. Niestety, dyrektywa nie odnosi się do tego problemu wprost, pozostawiając decyzje w tej sprawie do rozstrzygnięcia na poziomie poszczególnych krajów członkowskich UE. Na przykład, niemiecki system gwarancyjny zaproponował dodatkową składkę wpłacaną przez banki, której wysokość ma być uzależniona od ryzyka podejmowanego przez banki. W Polsce podniesieniu limitu gwarancji towarzyszył dynamiczny wzrost depozytów w sektorze bankowym, a zatem potencjalnych zobowiązań gwarancyjnych Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, toteż wyznaczanie poziomu zasobów interwencyjnych Funduszu powinno uwzględniać zarówno wzrost limitu gwarancji, jak i wzrost środków zgromadzonych w bankach w formie depozytów. W okresie od początku 2007 r. do września 2008 r. depozyty gospodarstw domowych wzrosły w sektorze banków komercyjnych o 28%, a w bankach z zagranicznym inwestorem dominującym w jeszcze większym stopniu, tzn. o 37%. W ujęciu całego 2008 r. w polskim sektorze banków komercyjnych nastąpił wzrost depozytów w wysokości ok. 20%.

Zmieniona dyrektywa przewiduje także od końca 2010 r. daleko idące skrócenie okresu od dnia niedostępności środków do momentu wypłaty ich z systemu gwarancyjnego. Dotychczas okres ten nie powinien trwać dłużej niż 3 miesiące. Według zmienionych zasad okres ten może wynosić maksymalnie 20 dni roboczych (w wyjątkowych przypadkach okres ten może być przedłużony o kolejne 10 dni roboczych). Jednocześnie przedstawiciele unijni apelują do krajów członkowskich UE, aby okres ten skróciły nawet do 3 dni, i zapowiadają, że w przyszłości będą dążyć do dalszego skrócenia omawianego okresu. W Wielkiej Brytanii zmieniane w odpowiedzi na kryzys prawodawstwo przewi-

duże skrócenie tego okresu do 7 dni. Tak daleko idące skrócenie okresu niedostępności środków ma z pewnością wymiar stabilizujący, a jednocześnie stawia duże wyzwania przed sektorem bankowym. Tak krótki okres oznacza w zasadzie konieczność zapewnienia przez banki możliwości wygenerowania listy deponentów w każdym momencie, co powoduje potrzebę zmian w systemach informatyczno-sprawozdawczych banków. Będzie to tym łatwiejsze do wdrożenia, im bardziej uproszczona zostanie definicja deponenta, z czym wiąże się zmniejszenie liczby wyłączeń spod gwarancji.

Skrócenie okresu niedostępności środków pociąga za sobą także konieczność daleko idących zmian m.in. w ustawie o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Prawie bankowym oraz Prawie upadłościowym i naprawczym. Powinno to oznaczać zwiększenie roli Bankowego Funduszu Gwarancyjnego w procesie wypłat i prawdopodobnie rozważenie możliwości pominięcia w tym procesie sądu i syndyka, którzy mieli zarezerwowane na stosowne działania (odpowiednio ogłoszenie upadłości banku i sporządzenie listy uprawnionych deponentów) dwa miesiące.

Podsumowując, wprowadzone i planowane zmiany w zakresie gwarantowania depozytów powinny zwiększyć poczucie bezpieczeństwa wśród deponentów, a ponadto mogą stanowić element uatrakcyjniający oszczędzanie w formie depozytów bankowych. Można to osiągnąć poprzez rzetelne informowanie klientów o nowych zasadach gwarancji. Edukacja finansowa deponentów i odpowiedzialność mediów są bowiem istotnymi czynnikami stabilizującymi sektor bankowy.



## ZAKOŃCZENIE

Dyskusja w trakcie seminarium dotyczyła przede wszystkim etycznych i społecznych skutków kryzysu ekonomicznego, choć zawierała także odniesienia do tradycyjnych i nadzwyczajnych instrumentów wychodzenia z kryzysu. Świadomość wielorakich przyczyn obecnego kryzysu i rozwinięta refleksja naukowa na ich temat nie były już w centrum uwagi. Przeniosło się ono w kierunku oceny ekonomicznych, a przede wszystkim społecznych skutków obecnej sytuacji. Pojawiły się propozycje podjęcia różnego rodzaju działań regulacyjnych, w odniesieniu zarówno do rynków finansowych, jak i do handlu międzynarodowego. Akcentowano, że już w prawie 20 państwach świata wprowadzono w życie 47 różnych instrumentów regulujących (dla innych – ograniczających) wolną wymianę handlową, a liczba państw, które wprowadziły lub zamierzają w najbliższym czasie wprowadzić nowe regulacje dotyczące instytucji finansowych, bezpieczeństwa obrotu kapitałowego i nadzoru bankowego, jest jeszcze większa.

Jednakże zdaniem niektórych, m.in. Paula Volckera, który jest szefem Rady Konsultacyjnej ds. Naprawy Gospodarki (w latach 1979–1987 szef Fed), zgoda co do reformy systemu finansowego jest tylko pozorna, a wątpliwości jest więcej niż rzeczy pewnych. Konieczność wzmocnienia nadzoru bankowego ze strony instytucji państwowych, wzmocnienie roli banku narodowego, rozszerzenie działań organizacji konsumenckich na rynku usług kredytowych, by przeciwdziałać

dyktatowi niektórych banków, to najczęściej powtarzające się propozycje działań do niezwłocznego podjęcia, różnice dotyczą jednak tego, za pomocą jakich szczegółowych instrumentów należy tego dokonać. W skali globalnej podkreśla się również zbyt małą aktywność i niewielką skuteczność międzynarodowych instytucji, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Bank Światowy, w udzielaniu pomocy zagrożonym kryzysem państwom, szczególnie tym rozwijającym się.

Najwięcej jednak uwagi w dyskusji na seminarium poświęcono zagadnieniom społecznych skutków kryzysu, nie tylko akcentując zagrożenia i wymierne straty wynikające z aktualnej sytuacji, ale także przedstawiając inne problemy, które ujawniły się niejako „przy okazji” kryzysu ekonomicznego. Bardzo reprezentatywny pogląd w dyskusji przedstawił prof. L. Gilejko, który stwierdził: „Každy kryzys ekonomiczny ma swoje ostre skutki i uwarunkowania społeczne. Skutków obecnego kryzysu, który przecież nadal trwa i nie można wykluczyć, że nie ulegnie zaostrzeniu, jest już dużo, a będzie jeszcze więcej. Dla polskiego społeczeństwa, które w dalszym ciągu cechuje się dużym zróżnicowaniem, a przede wszystkim utrzymywaniem się rozległej sfery ubóstwa, jest to szczególnie istotny problem. Podstawowym składnikiem polskiego syndromu polskiego ubóstwa było bezrobocie, a z czasem niskie zarobki. Bezrobocie po krótkim okresie stabilizacji, a nawet spadku, ponownie zaczęło rosnać. Ponownie, jak na początku transformacji, chociaż nie w takiej skali, pojawiły się zwolnienia grupowe. Na rynek pracy weszło nowe pokolenie, pokolenie uczestników polskiej rewolucji edukacyjnej – absolwenci szkół wyższych, których liczba gwałtownie wzrosła. Jeśli dotychczas poziom wykształcenia był niewątpliwie ważnym zasobem dającym większe szanse na rynku pracy, to obecnie w warunkach kryzysu jego wartość może szybko maleć. Stąd wynika problem napięć społecznych, kontestacji, których głównymi uczestnikami mogą stać się ludzie młodzi posiadający dyplom uczelni wyższych lub inne liczące się świadectwa edukacyjne. W badaniach socjologicznych problem ten nie jest jeszcze uwzględniany, dominuje tradycyjne postrzeganie konfliktu, bez uwzględnienia czynnika poko-

leniowego, który jednak ze względu na rewolucję edukacyjną stał się współcześnie bardzo istotny”.

Mimo że w wypowiedziach, co rozumiały, koncentrowano się na obawach i ujemnych skutkach kryzysu, to jednak były także wypowiedzi dostrzegające pewne pozytywne zmiany w zachowaniach społecznych oraz we wzajemnych relacjach pomiędzy organizacjami pracodawców i pracobiorców. Kryzys okazał się impulsem dla rozwoju dialogu między obu rodzajami organizacji, sformułowania w konsekwencji wspólnego stanowiska partnerów społecznych w komisji trójstronnej i przedstawienia wspólnych postulatów przedstawicielom rządu. Postulaty zawierają pakiet działań, jakie należy podjąć w czasach kryzysu dla jego przezwyciężenia. Jak wskazywano, może się to stać silnym bodźcem do stworzenia nowej umowy społecznej, uwzględniającej elementy solidarności pracodawców i pracobiorców w działaniach na rzecz utrzymania i ochrony miejsc pracy. Narasta przekonanie o potrzebie wspólnego, solidarnego przezwyciężania kryzysu przez organizacje pracodawców, pracobiorców i instytucje państwowe.

Powrócono także, na kanwie publikacji zawierającej wystąpienia z pierwszego seminarium, do problemu katalogu propozycji, które pozwoliłyby w krótkim czasie powstrzymać i pokonać kryzys. Propozycje te odnoszono przede wszystkim do gospodarki i polityki amerykańskiej, uznając, że skoro tam zrodziły się wydarzenia, które spowodowały kryzys globalny, to także wychodzenie z niego z dużym prawdopodobieństwem rozpocznie się w USA. Wśród najczęściej wskazywanych propozycji były m.in.: (1) zaostrzenie standardów w zakresie udzielania kredytów przez wprowadzenie minimalnych standardów przy ocenie możliwości finansowych kredytobiorcy, (2) zmiany działania instytucji nadzoru finansowego pod kątem zwiększenia ich skuteczności i spójności, a także objęcie nadzorem niebankowych instytucji finansowych, (3) podniesienie wymagań dotyczących kapitału własnego dla wystawców kontraktów CDS przez utworzenie rezerw lub utrzymanie marż, (4) powołanie nowej izby rozrachunkowej w celu zwiększenia przejrzystości zasad zawierania kontraktów na instrumenty pochodne typu

CDS oraz podniesienie wymagań związanych z zabezpieczeniem obrotu instrumentami pochodnymi na rynku pozagiełdowym, (5) usprawnienie sekurytyzacji poprzez podniesienie standardów ubezpieczeń opartych na wymogu, aby wszystkie podmioty uczestniczące w tym procesie były zaangażowane finansowo w tę operację, (6) zniesienie specjalnego statusu i zreformowanie agencji ratingowych, szczególnie w zakresie systemu wynagradzania pracowników agencji, (7) ograniczenie dźwigni finansowej, szczególnie w największych instytucjach finansowych ważnych dla całego systemu, (8) ograniczenie wynagrodzeń kadry zarządzającej, (9) zmiany zasad księgowania, które obrazowałyby rzeczywistą wartość aktywów dla celów sprawozdawczości finansowej i dokonywania transakcji kapitałowych, (10) stworzenie korzystniejszych warunków dla partnerstwa publiczno-prywatnego w zakresie spełniania wymogów kapitałowych.

Dla uniknięcia w przyszłości zjawisk kryzysowych nawet tak szeroko zakrojone działania mogą się okazać niewystarczające (w trakcie konferencji organizowanej przez „The Wall Street Journal” wymieniano nawet 20 podobnych postulatów). Trudno bowiem dziś rozstrzygnąć, czy niektóre z nich nie okażą się „antysystemowe”, co oznacza ich niedopasowanie do innych, a przez to nie do końca przewidywalne skutki ich wprowadzenia. Dlatego potrzebna jest nie tylko wiedza i doświadczenie, ale także rozważa i elastyczność w działaniach, aby nie powtórzyła się w przyszłości sytuacja, w której skrót jednej z największych amerykańskich instytucji finansowych – AIG – rozszyfrowuje się jako: **Arrogance, Incompetence, Greed.**