
Państwo i Społeczeństwo

ROK XI

2011 nr 2

Z PROBLEMATYKI EKONOMII I ZARZĄDZANIA

POD REDAKCJĄ
ANDRZEJA IWASIEWICZA

Kraków
2011

**„Państwo i Społeczeństwo” – czasopismo Krakowskiej Akademii
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego**

Rada Wydawnicza:

Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Redaktor naczelny:

Jacek M. Majchrowski

Sekretarz redakcji:

Halina Baszak-Jaroń



Adres redakcji:

ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1

30-705 Kraków

tel. (12) 25 24 665, 25 24 666

e-mail: wydawnictwo@kte.pl

Redakcja nie zwraca materiałów nie zamówionych. Decyzja o opublikowaniu tekstu uzależniona jest od opinii recenzentów. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania tekstów przeznaczonych do druku. Teksty powinny być przesyłane w dwóch egzemplarzach wraz z wersją elektroniczną.

© Copyright by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego,
2011

ISSN 1643-8299

Recenzent:

prof. dr hab. inż. Jan Steczkowski

Korekta:

Margherita Krasnowolska

Skład i łamanie:

Oleg Aleksejczuk

Państwo i Społeczeństwo

ROK XI

2011 nr 2

Andrzej Iwasiewicz: Wprowadzenie	5
Ryszard Szewczyk: Pieniądz i banki w procesach rynkowych - ujęcie personalistyczne	7
Marian Huczek: Organizacje pozarządowe wspierające lokalną i regionalną przedsiębiorczość	31
Andrzej Chodyński: Państwo jako interesariusz przedsiębiorstwa odpowiedzialnego społecznie	59
Dariusz Fatuła: Rynek jako społeczny mechanizm wymiany dóbr i usług	83
Andrzej Iwasiewicz: Rola statystyki w życiu społeczeństwa i funkcjonowaniu państwa	105

VARIA

Zbigniew Paszek, Edmund J. Saunders: Report of The 10th International Congress on Internal Control, Internal Audit, Anticorruption and Antifraud Issues (under the Honorary Patronage of The European Parliament, Krakow, 14-16 September 2011)	135
---	-----

RECENZJE

Marian Huczek: Jarosław Domański, <i>Zarządzanie strategiczne organizacjami non profit</i> , [Wolters Kluwer, Warszawa 2010, 320 s.]	141
--	-----

NOTY O AUTORACH	145
-----------------------	-----



WPROWADZENIE

Niniejszy zeszyt „Państwa i Społeczeństwa” w całości poświęcony został problemom ekonomicznym, a także zagadnieniom rozpatrywanym w ramach szeroko pojmowanego zarządzania.

Zeszyt otwiera artykuł na temat roli pieniądza i funkcjonowania banków w procesach rynkowych. Problemy te zostały przedstawione w rzadko podejmowanym ujęciu personalistycznym, co rzuca bardzo interesujące światło na omawiany temat.

Treścią kolejnego artykułu są dylematy związane z istotą i funkcjonowaniem pozarządowych organizacji wspierających lokalną i regionalną przedsiębiorczość. Mają one podstawowe znaczenie dla funkcjonowania społeczeństwa w warunkach demokracji i gospodarki wolnorynkowej. Przedstawione w artykule problemy należy postrzegać jako przedłużenie tych dziewiętnastowiecznych, ale wciąż aktualnych idei, które w 1844 r. legły u podstaw działań prowadzących do powstania Rochdale Society of Equitable Pioneers i pierwszej spółdzielni spóżywców.

Społeczne aspekty przedsiębiorczości stały się również treścią następnego artykułu. Przedstawione w nim zagadnienia wyznaczają ścieżkę rozwoju współczesnej teorii przedsiębiorstwa.

Rynkowi, a więc jednej z centralnych kategorii współczesnej ekonomii, poświęcono tekst, w którym przedstawiono mechanizm wymiany dóbr i usług.

Ostatni artykuł w niniejszym zeszycie omawia rolę statystyki w funkcjonowaniu państwa i życiu społeczeństwa. Rozważania dotyczą zarówno statystyki jako metody pozyskiwania i interpretacji informacji źródłowych w badaniach empirycznych, jak i tak zwanej statystyki publicznej, będącej, jak to podkreślono, odpowiednio zorganizowanym systemem informacyjnym.

Numer zamyka sprawozdanie z X Międzynarodowego Kongresu Kontroli Wewnętrznej, Audytu Wewnętrznego, Antykorupcji i Zwalczenia Oszustw, który obradował we wrześniu bieżącego roku w Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego oraz recenzja publikacji poświęconej strategicznemu zarządzaniu organizacjami non profit.

Andrzej Iwasiewicz

Ryszard Szewczyk

PIENIĄDZ I BANKI W PROCESACH RYNKOWYCH – UJĘCIE PERSONALISTYCZNE

Słowa kluczowe: pieniądz, banki, personalistyczne podejście do pieniądza, ekonomia personalistyczna

MONEY AND BANKS IN MARKET PROCESSES – PERSONALISTIC APPROACH

Key words: money, banking, personalistic approach, personalist economics

Rozważania przedstawione w tym artykule mają charakter ahistoryczny w takim znaczeniu, że większą wagę przykłada się do rozwoju pieniądza i bankowości w ujęciu funkcjonalnym, niż do chronologii i geografii zachodzących procesów rozwojowych.

W literaturze można spotkać cztery teorie objaśniające powstanie pieniądza. Pierwsza z nich, najbardziej popularna, to tzw. towarowa teoria pieniądza (*commodity theory of money*), zwana także teorią (neo)klasyczną. Jej istota sprowadza się do uznania, że pieniądz jest spontanicznym produktem ewolucji stosunków rynkowych: od pieniądza – towaru, do współczesnego pieniądza elektronicznego, przy czym kolejne jego rodzaje stanowią adekwatną dla danego czasu odpowiedź na zapotrzebowanie uczestników wymiany rynkowej. Najpełniej przedstawił ją K. Menger (1871), a potem zaadaptowali m.in. Samuelson i Nordhaus (1992) i inni przedstawiciele głównego nurtu (np. Mishkin 2001).

W opozycji do teorii towarowej stoi przede wszystkim tzw. państwowa teoria pieniądza (*state theory of money*), określana także mianem chartalizmu. Zapoczątkował ją Knapp (1905)¹, wielkim jej zwolennikiem był m.in. Keynes (1914–1973), a obecnie cieszy się uznaniem wśród postkeynesistów w Stanach Zjednoczonych (szkoła z Kansas City, m.in. Wray 1998 i 2000, Bell 2001). Teoria ta zasadza się na udokumentowanych historycznych faktach wskazujących na to, że zanim pojawił się pieniądz w roli pośrednika wymiany, władze świeckie i duchowne w wielu państwach w czasach sięgających trzy tysiące lat przed Chrystusem stosowały systemy ustalania zobowiązań w umownych jednostkach, które dla twórców tej teorii były pieniądzem i pieniądz ten nazwali *money of account* (zob. Wray 2000). Teza tej teorii brzmi: pieniądz nie jest efektem ewolucji ograniczającym koszty transakcyjne, jak utrzymuje teoria klasyczna, lecz jest produktem władzy (systemu prawnego), ponieważ o tym, co jest pieniądzem decydowała władza, akceptując to „coś” do regulowania zobowiązań publiczno-prawnych (Wray 2000). W związku z tym właściwa hierarchia ważności funkcji pełnionych przez pieniądz jest następująca: pieniądz jest przede wszystkim miarą wartości/jednostką rozrachunkową, potem środkiem przechowywania abstrakcyjnej wartości i dzięki tym dwóm funkcjom – środkiem płatniczym. Natomiast funkcja środka wymiany, zwłaszcza współcześnie, gdy dominują transakcje z odroczone zapłatą, nie jest w ogóle istotna (Ingham 2000: 20–21). Ten ostatni sąd jest chybiony o tyle, że w ferworze dyskusji autor nie zauważa, że już sam fakt zastosowania pieniądza w roli środka wymiany oznacza automatycznie, że ten, kto go otrzymuje, dostaje coś, co musi przechowywać abstrakcyjną wartość do czasu kupna czegoś innego, niezależnie od tego, kiedy to nastąpi. W przeciwnym razie nie byłoby najmniejszego sensu godzić się na przyjęcie zapłaty w pieniądzu. Dlatego Menger całkiem słusznie utożsamiał funkcję środka wymiany i środka płatniczego, traktując je jako nierozłącznie ze sobą związane, co z kolei Ingham wytknął mu jako błąd. Oddzielanie ich dlatego tylko, że sama zapłata w pieniądzu jest odroczone, jest bez sensu. W tym czasie bowiem to nie pieniądz przechowuje wartość, lecz przechowuje ją zastosowany instrument kredytu kupieckiego.

W kilku krajach europejskich, głównie we Włoszech i Francji, ale także i w Kanadzie, rozwija się tzw. obiegowa teoria pieniądza (*monetary circuit theory*), która próbuje wyjaśnić związki pomiędzy kreacją i wykorzystaniem pieniądza bankowego a produkcją i tworzeniem dochodów (Schmitt 1972, Cencini 1995, Parquez i Seccareccia 2000, Bossone 2003, Lavoie 2003). Przedstawiciele tej szkoły mniej interesują korzenie i funkcje pieniądza, a skupiają się na mechanizmie oddziaływania pieniądza na produkcję i dochody. Pieniądz jest w tej teorii nieustannym strumieniem w formie dwustronnych zapisów księgowych na kontach w banku. Integracja pieniądza ze sferą realną następuje przez proces produkcji: to wypłata wynagrodzeń jest tym, co pozwala na połączenie pieniądza

¹ Można jednak spotkać także opinię, że teoria ta ma swoje źródło w poglądach A. Smitha (zob. Wray 2000: 48–49), lub Mullera (Ingham 2004: 47).

dza – formy numerycznej – z dobrami i usługami – jego realną treścią (Rochon, Rossi 2003).

Ostatnia z teorii, majątkowa teoria pieniądza i stopy procentowej (*property theory of money and interest*), jest stosunkowo nowa. Jest to koncepcja, która – według autorów – powinna zastąpić paradygmat barteru, paradygmatem prywatnego majątku jako źródła pieniądza (Heinsohn i Steiger 1984: 69). Autorzy wychodzą od pojęcia praw majątkowych, które nadaje władza. Gdy to się stanie, gospodarka oparta na posiadaniu, typowa dla wspólnot plemiennych, ale także i dla gospodarek nakazowych (feudalnej i socjalistycznej), zostaje przekształcona w gospodarkę prawdziwą, kierowaną właśnie prawami majątkowymi (*property driven economy*). Dzięki temu powstaje możliwość obciążania tych praw poprzez ustanawianie na nich zabezpieczenia dla kredytu, w wyniku którego powstaje pieniądz. Sofistyczny wywód autorów nie jest jednak tutaj możliwy do krótkiego streszczenia, a ponieważ niewiele wnosi do istoty sprawy, zostanie więc jedynie zasygnalizowany.

Mimo ewidentnych różnic w podejściu do pieniądza, wszystkie wymienione wyżej teorie mają wspólną cechę: wszystkie skupiają się na sprawach w istocie drugorzędnych. Nie jest bowiem ważne to, kto, kiedy i dlaczego zaczął ustalać jednostki monetarne i używać ich do określania zobowiązań z jakiegokolwiek tytułu, czyli to, co chartaliści nazywają *money of account* albo *standard of value*. Jest to tym bardziej bez znaczenia, że władza, zarówno świecka, jak i duchowna, określająca ten standard i potem te jednostki stosująca wobec poddanych do określenia ich zobowiązań fiskalnych, nie „dostarcza” im swojego pieniądza po to, aby go otrzymać z powrotem, lecz – dokładnie odwrotnie – używa go po to, aby za ten pieniądz otrzymać potrzebne jej dobra rynkowe, którego to faktu chartaliści wydają się nie dostrzegać.

Ingham napisał (2004: 47), że

[...] [p]aństwo ustala nominalną jednostkę rozrachunkową i, w systemie pieniądza metalicznego, ustala stopę wymiany (*conversion rate*) – na przykład tyle i tyle uncji srebra lub złota za jednego dolara, funta itd. W taki sposób państwo ustala ważność pieniądza.

Autor ten wydaje się jednak nie rozumieć, że znaczenie ma nie samo ustalenie i nazwanie jednostki miary, ale właśnie odniesienie jej do wzorca, czyli ustalenie tego, co nazywa tu stopą wymiany (konwersji). Sama jednostka, taka jak dolar, funt czy szekel, jest dopóty pustym słowem, dopóki nie zostanie zdefiniowana w konkretnych ilościach srebra, złota czy jęczmienia². Standardem wartości (*unit of account* lub *standard of value*) staje się wtedy jednak nie dolar czy funt, ale przypisana mu przez władzę ilość srebra, złota lub jęczmienia, nazwana przez władzę dolarem, funtem czy szeklem. Wtedy dopiero nabiera znaczenia nominalna wysokość podatku ustalona w określonych przez władzę jednostkach

² Jak podaje Ingham (2000: 26), szekiel w Babilonii odpowiadał miesięcznej racji jęczmienia, zwanej gur (około 120 litrów), a dopiero później przedefiniowano go na odpowiednik 8,3 grama srebra.

oraz cel tego opodatkowania. Co innego bowiem oznacza podatek 10 funtów przy stopie wymiany funt srebra za jednego funta, a co innego taki sam podatek przy stopie konwersji dwa funty srebra za jednego funta. Nikt chyba nie zaprzeczy, że taka „drobna” zmiana stopy konwersji dałaby władzy możliwość otrzymania dwukrotnie większej ilości dóbr rynkowych i że jej cel nie byłby inny niż taki właśnie.

Przy okazji chartaliści nie dostrzegają też, że „sprzedaż” w takim wypadku za pieniądze „emitowane” przez władzę, na przykład za angielskie *tallies*, oznacza w istocie użycie pieniądza w roli narzędzia wywłaszczenia, które następuje już w momencie „sprzedaży” za ten pieniądź dóbr rynkowych, zaś moment „zapłaty” podatku w tym pieniądzu to tylko moment rozliczenia, w którym władza uznaje, że zobowiązanie za dany okres już nie istnieje.

Jest również nieistotne, czy używana gdzieś konkretna jednostka rozrachunkowa, a więc według chartalistów pieniądź, jest równocześnie środkiem płatniczym, środkiem wymiany i środkiem tezauryzacji, czy też – jak dowodzi praktyka – każdą z tych ról w tym samym czasie i miejscu pełni coś zupełnie innego, np. gwinea – jednostka rozrachunkowa, pensy, szylingi i funty o różnych nominałach – środki płatnicze i środki wymiany, oraz akcje korporacji o nominalnym jednym szylinga i bieżącej cenie rynkowej np. 3 funty – środek tezauryzacji.

Wymienione wyżej funkcje pieniądza, o które zupełnie niepotrzebnie kruszą kopie przedstawiciele poszczególnych nurtów i szkół, skrywają zaś tę jedną, najważniejszą, która zginęła z pola widzenia wskutek błędu popełnionego u zarania dziejów ekonomii jako nauki, wtedy mianowicie, kiedy Arystoteles (2007 i 2008) wysunął tezę, że pewna grupa ludzi, do których zaliczył kupców i lichwiarzy, uczyniła celem swoich starań zarabianie pieniędzy za pomocą pieniędzy. Uzupełniona o drugą, również jego autorstwa – że wymienia się rzecz mniej wartą na wartą więcej, tezy te stały się fundamentem, na którym zbudowano współczesną naukę ekonomii.

Fundament ten jest jednak wątpliwej jakości (Szewczyk 2010). Natomiast należy uzupełnić katalog pełnionych przez pieniądź funkcji o tę najważniejszą, a pominiętą. Pełni ją każdy rodzaj pieniądza wszędzie tam, gdzie ludzie dobrowolnie wymieniają się dobrami i usługami służącymi im do zaspokajania ich potrzeb, które dalej będą nazywane dobrami rynkowymi. Funkcja ta omawiana jest dalej i na jej tle dopiero wyjaśniana jest rola banków.

Wyjaśnienia wymaga jeszcze termin „ujęcie personalistyczne”. Jest to teoria oparta na trzech aksjomatach. Pierwszy z nich stwierdza, że jedynym integralnym i nieredukowalnym podmiotem materialnego świata ożywionego jest osoba ludzka. Drugi – wszelkie działania i zaniechania człowieka służą jednemu celowi, jest nim poprawa jakości jego życia. Aksjomat trzeci stwierdza, że każdy problem decyzyjny można sprowadzić do poziomu zdarzenia elementarnego, jakim jest akt wyboru jednego z dwóch możliwych zachowań człowieka: działania lub zaniechania. Dokonując nieustannie samodzielnych wyborów, człowiek wybie-

ra w każdym jednostkowym akcie wyboru tę spośród dwóch możliwości, która w tym momencie zostaje przez niego uznana za lepszą (zob. Szewczyk 2009). Cała reszta wynika z tych trzech aksjomatów.

Komu i po co potrzebny jest pieniądz?

Dobrowolna wymiana dóbr jako sposób zdobycia tego, co posiada inny człowiek, pojawiła się dopiero wtedy, kiedy kierowany zwierzęcym instynktem humanoid przekształcił się w człowieka – osobę kierującą się normami moralnymi. A jedną z ważniejszych norm moralnych jest ta, która nakazuje uszanować prawo wyłącznej własności tego, co inna osoba zdobyła własnym wysiłkiem. Dla osoby szanującej tę normę jedynym godziwym sposobem wejścia w posiadanie rzeczy będącej własnością innej osoby – poza przypadkiem otrzymania jej w darze – jest właśnie wymiana. Ta zaś wymaga oddania kontrahentowi czegoś własnego w zamian, pod warunkiem, że zgodzi się on to przyjąć. Te dwa warunki, dobrowolność i wzajemność, spełnione równocześnie, konstytuują każdy akt wymiany między dwiema obcymi sobie osobami, w tym także każdy akt wymiany rynkowej³.

Warto też zwrócić uwagę na fakt, że pierwszym impulsem, który skłania każdego człowieka do podjęcia ewentualnie dalszych kroków, jest konstatacja, że rzecz, którą posiada ktoś inny mogłaby się przydać. Dopiero wtedy, gdy człowiek zorientuje się – chociażby z grubsza – jakie warunki musi spełnić, czyli jakie ofiary musi ponieść, aby stać się właścicielem tej rzeczy, podejmuje decyzję, czy warto się o to starać.

Tylko twierdząca odpowiedź przesądza o tym, że uświadomiony obiektywny brak rozważanej rzeczy przekształca się w potrzebę jej posiadania. Wtedy też zapada decyzja co do sposobu, który mógłby do tego doprowadzić. Sposoby zaś są zawsze dwa: albo starać się zrobić taką rzecz osobiście, albo uzyskać ją w drodze wymiany. Wymiana jest więc w każdym wypadku alternatywą dla osobistych starań, a wybierana jest tylko wtedy, gdy w momencie podejmowania tej decyzji zostanie uznana przez daną osobę za sposób lepszy od alternatywnego.

Warto przy tym podkreślić, że każdy z tych sposobów wymaga od decydenta określonego wysiłku, czyli poniesienia jakiejś ofiary w celu zdobycia rozważanej rzeczy. Jeżeli więc wymiana zostaje uznana za sposób lepszy, to znaczy, że osoba podejmująca taką decyzję uważa, iż w takim wypadku wielkość tej ofiary będzie mniejsza. Jedynym zatem motywem korzystania z wymiany jako sposobu zdobycia jakiegoś dobra jest chęć osiągnięcia tego celu mniejszym nakładem własnego

³ Niektórzy autorzy uważają, że z rynkiem ma się do czynienia dopiero wtedy, gdy transakcje nabierają charakteru masowego i gdy towary produkowane są tylko w celu ich sprzedaży, czyli dopiero w gospodarce określanej jako pieniężno-towarowa (zob. np. Meikle 2000: 161). Wydaje się jednak, że oba te warunki grzeszą niedającą się obronić na gruncie logiki uznaniowości. Dodatkowo zaś rozpoczęcie rozważań na temat stosunków rynkowych dopiero od pojawienia się pieniądza, prowadzi na manowce, o których wspomniano na wstępie.

wysiłku. Korzyścią z wymiany jest zatem subiektywna oszczędność własnego wysiłku. Oszczędność ta ma charakter subiektywny, ponieważ ktoś inny w tych samych okolicznościach może podjąć decyzję odwrotną i nie ma żadnych obiektywnych podstaw do tego, by uznać tylko jedną z nich za słuszną.

Uznawana powszechnie teoria wartości sprowadza wymianę do decyzji, które z dwóch dóbr wybrać – czy to oddawane, czy to otrzymywane, i za kryterium przyjmuje nadwyżkę wartości dobra otrzymywanego nad wartością dobra oddawanego, która stanowi wymierną korzyść i zarazem warunek wymiany (Menger 1871: 158). *Homo oeconomicus* wybiera wymianę zawsze wtedy, gdy ten warunek jest spełniony. Za cel wymiany uważany jest więc przyrost wartości osiągany przez uczestnika wymiany. Potrzeba zaś schowana jest gdzieś głęboko w tle jako coś, co wynika z biologii i/lub poziomu cywilizacji, a na co człowiek nie ma żadnego wpływu, a więc jako kategoria o charakterze obiektywnym, niepodlegająca wyborowi.

W podejściu personalistycznym natomiast – jak już wspomniano – najpierw człowiek sam rozstrzyga, czy zaspokojenie danej potrzeby jest warte poniesienia koniecznej ofiary, czy też nie jest jej warte. Rozstrzygnięcie takie jest równoznaczne z uznaniem, że ta potrzeba istnieje, albo że nie istnieje przynajmniej na razie. Dopiero w drugiej kolejności, gdy człowiek uzna, że potrzeba istnieje, bo warto dla jej zaspokojenia coś poświęcić, podejmowana jest decyzja w sprawie sposobu jej zaspokojenia. Wymiana zostaje wybrana tylko wtedy, gdy decydent uzna, że ten sposób jest dla niego lepszy od alternatywnego.

Celem aktu wymiany nie jest zatem wzbogacenie się dzięki przyrostowi wartości bądź użyteczności, jak utrzymują wszyscy teoretycy ekonomii, ale jest nim zaspokojenie potrzeby mniejszym nakładem sił i środków. Gdyby się wszakże okazało, że warunki wymiany są mniej korzystne niż początkowo sądził decydent, jeszcze nie musi to oznaczać odstąpienia od zaspokojenia tej potrzeby. Może on wtedy bowiem uznać, że jednak lepiej będzie starać się zaspokoić tę potrzebę inaczej, albo też może uznać w tych nowych okolicznościach, że „skórka jest niewarta wyprawki” i zrezygnować z jej zaspokojenia, przyznając tym samym, że była to tylko zachcianka.

Z wywodu wynika, że wyjaśnienie fenomenu wymiany w podejściu personalistycznym nie wymaga ani odwoływania się do tkwiących rzekomo w naturze ludzkiej skłonności do takiej formy stosunków międzyludzkich (Smith 1954 [1776]: 20), ani angażowania dodatkowych bytów, jakimi są wartość wymienna i wartość użytkowa, z całą sofistyką mającą uzasadnić ich istnienie i istotę (Menger 1871: rozdz. 6; Marks 2004: rozdz. 1). Nie wymaga też redukcji człowieka do poziomu indywiduum, jakim jest *homo oeconomicus*, reagujący niczym „pies Pawłowa” zawsze w taki sam, bezrefleksyjny sposób na bodziec zewnętrzny w postaci możliwości osiągnięcia zysku z wymiany. Zgodnie zatem z postulatem tzw. brzytwy Okhama, proponowane tu podejście personalistyczne jest lepsze od tego, które reprezentuje tzw. główny nurt ekonomii.

Jako dowiedzione zostanie więc, że uważane takie cechy każdego aktu wymiany, jakimi są dobrowolność, wzajemność i wynikająca z nich ekwiwalentność świadczeń (rzecz oddawana warta jest rzeczy otrzymanej), oraz oszczędność własnego wysiłku jako motyw, którym kierują się uczestnicy, gdy wybierają wymianę jako sposób zaspokojenia potrzeby, mają zawsze alternatywę w postaci możliwości uzyskania danego dobra inaczej, czyli na drodze bezpośrednich, osobistych starań o jego powstanie.

Wszystkie wymienione wyżej cechy posiada każdy akt wymiany bezpośredniej, czyli barterowej, jeżeli tylko występuje równoczesność świadczeń. W takim wypadku bowiem każdy z uczestników aktu wymiany od razu osiąga swój cel, jakim jest zaspokojenie potrzeby. Jest to jednak – jak powszechnie wiadomo – forma prymitywna, o której wadach nie warto się rozpisywać kolejny raz. Rozwój poszedł w kierunku systemu gospodarki pieniężno-towarowej.

Abstrahując od sporów dotyczących samej genealogii pieniądza, warto zauważyć, że samo jego wprowadzenie do wymiany w roli pośrednika⁴ spowodowało rozerwanie aktu wymiany, który dotąd zachodził między dwoma kontrahentami (T_1 - T_2), na dwa akty wymiany, w których występuje trzech uczestników (T_1 - P ; P - T_2). Już choćby z tego powodu osoba, która otrzymuje w pierwszym akcie wymiany pieniądze, nie dostaje tego, co jest jej potrzebne do zaspokojenia swojej potrzeby, lecz dostaje coś pośredniego, co do tego celu (w zasadzie) nie może służyć. Jej cel nie zostaje w takim wypadku osiągnięty. Rodzi się więc logiczne pytanie, dlaczego i pod jakim warunkiem godzi się na takie warunki wymiany? Nie trzeba wielkiej przenikliwości, aby na nie odpowiedzieć. Jedynym warunkiem jest pewność⁵, że otrzymana kwota pieniędzy pozwoli sprzedawcy w dowolnym momencie kupić to, czego potrzebuje, a co odpowiada wartości dobra sprzedanego. Mówiąc inaczej, otrzymana kwota pieniędzy ma być gwarantem wzajemności wymiany. W tym kontekście nie jest w ogóle ważne, co gra taką rolę gwaranta, byle nim było, czyli byle inni chcieli to coś przyjmować jako zapłatę za sprzedawane dobra⁶.

Grając rolę gwaranta wzajemności, dla której niezbędna jest wymieniana w literaturze zdolność do przechowywania wartości (*store of value*) i funkcja

⁴ Dla istoty tego, co powoduje wprowadzenie go jako środka wymiany nie ma żadnego znaczenia, czy został on wymyślony przez władzę jako jednostka rozrachunkowa i standard wartości (*money of account and standard of value*), aby wyrażać w niej przede wszystkim długi wobec władzy, a więc czy jest produktem prawa, jak chcą chartaliści (Knapp, Keynes, Lerner, Ingham, Wray, Smithin), czy też jest produktem ewolucji od towaru do pieniądza kredytowego, jak chcą ekonomiści klasyczni i neoklasyczni (Smith, Menger, Mises, Rothbard, de Soto).

⁵ Bardziej właściwym terminem byłby „wysoki stopień prawdopodobieństwa”, ponieważ coś takiego, jak pewność przyszłości (poza tym, że trzeba umrzeć i – jak dodają niektórzy – płacić podatki), nie istnieje.

⁶ Tym „czymś” były najprzeróżniejsze rzeczy: bydło, skóry, sól, obrobione kamienie, płócienne płacidy, muszle, kruszce, papierosy itp. Były także gliniane tabliczki *shubati*, oraz leszczynowe patyki *tallies*. W wypadku tych dwóch rodzajów pieniądza jako miary wartości (*money of account*), były to imienne skrypty dłużne opiewające na określoną ilość rzeczywistego dobra, jakim w przypadku tabliczek *shubati* był jęczmień, a *tallies* – kruszczowe monety (Wray 2000: 44–45).

środka wymiany (*means of exchange*) oraz środka płatniczego (*means of payment*), pieniądź służy oczywiście jeszcze jako miara wartości (*standard of value*), inaczej – jednostka rozrachunkowa lub skala cen (*unit of account*). Warto dodać, że to, co gra rolę środka wymiany, wcale nie musi być równocześnie jednostką rozrachunkową, podobnie jak to, co jest jednostką rozrachunkową, nie musi być środkiem wymiany. Przykładem może być choćby angielska gwinea używana jako jednostka rozrachunkowa jeszcze w drugiej połowie XX w., mimo że monety przestano bić w 1813 r.

Nie było żadnych problemów z odgrywaniem roli gwaranta wzajemności, gdy w użyciu był jakikolwiek pieniądź towarowy. Najlepiej oczywiście sprawdzał się w tej roli pieniądź kruszcowy, srebro lub/i złoto i dlatego właśnie te dwa kruszce przetrwały – z pewnymi modyfikacjami i uzupełnieniami – aż do wieku XX jako podstawa systemów pieniężnych⁷. Powodem był fakt, że oprócz monetarnej funkcji pośrednika wymiany i środka płatniczego substancja pieniężna może służyć także do zaspokojenia innych potrzeb. Dzięki temu, w najgorszym razie, gdyby z jakichś powodów nie udało się zamienić takiego pieniądza na inne dobra, pozostaje jego substancja jako rzecz możliwa do wykorzystania zgodnie z jej cechami użytkowymi, dzięki czemu zasada wzajemności i w takim wypadku jest zachowana.

Mimo niewątpliwych zalet, pieniądź kruszcowy, zarówno w pierwotnej postaci (*bullion*), jak i w postaci monet (*coins*), ma wady, zwłaszcza wtedy, gdy trzeba przewieźć znaczne kwoty na większe odległości, by ich użyć jako środka wymiany. Taki problem z pieniądzem kruszcowym mieli zawsze przede wszystkim kupcy. I wśród nich właśnie pojawiło się jego rozwiązanie. Tym rozwiązaniem stał się bank.

Bankowość „prymitywna”

Początkowo, we wczesnym średniowieczu, banki funkcjonowały jako prymitywne banki depozytowe (Ingham 2004: 114). Ich podstawowym zadaniem był handel różnorakimi monetami, czyli wymiana jednych na drugie, oraz przyjmowanie kruszcowych depozytów w celu ich bezpiecznego przechowania. Bardzo szybko jednak rola przechowawcy, czyli depozytariusza, w jakiej występował bankier, została uzupełniona o rolę pośrednika w rozliczeniach⁸. Wtedy właśnie funkcję środka wymiany (*means of exchange*) i środka płatniczego (*means of payment*) zaczęła pełnić forma pieniądza, bazująca nie na substancji pieniężnej, ale na zaufaniu. Na zaufaniu do bankiera bowiem oparty jest weksel bankierski (*banca*

⁷ Jest w tym stwierdzeniu pewna przesada, ponieważ przy wielu drobnych transakcjach złoto lub srebro wcale nie są najlepszymi pośrednikami wymiany. A przecież nic nie stoi na przeszkodzie, i tak właśnie było, aby – zachowując złoty lub srebrny standard wartości – jako pośrednika użyć czegośkolwiek innego, np. cynową czy żelazną monetę zdawkową.

⁸ Ta funkcja jest właściwie ignorowana przez chartalistów.

notta) – imienny certyfikat potwierdzający fakt złożenia depozytu kruszcowego u podpisanego na nim bankiera, który stał się z czasem banknotem na okaziciela. Na zaufaniu też oparty jest pieniądz żyrowy – zapis na koncie depozytowym u bankiera, który potwierdzał to samo co banknot, czyli fakt posiadania depozytu kruszcowego. Obie formy pieniądza bankierskiego były oczywiście wymienialne na każde żądanie na kruszec i obie formy mogły służyć do rozliczeń należności i zobowiązań z różnych tytułów; banknot – przez wręczenie, a pieniądz żyrowy – przez transfer bezgotówkowy z rachunku dłużnika na rachunek beneficjenta płatności. Oprócz dopuszczalności prawnej⁹, jedynym warunkiem użycia takiego pieniądza w wymienionych funkcjach była zgoda beneficjenta – znowu uwarunkowana zaufaniem do bankiera.

Bankierem mógł więc zostać tylko ktoś, kto przede wszystkim cieszył się na tyle dużym zaufaniem ludzi, że byli skłonni powierzyć mu na przechowanie swoje zasoby pieniądza kruszcowego. Pozostałe warunki, takie jak stan majątkowy bankiera, warunki lokalowe i techniczne do prowadzenia takiej działalności, biegłość zawodowa itp., były czynnikami uzupełniającymi¹⁰. Dzięki takiej opinii w środowisku bankier sam stawał się niejako przy okazji tym, kto uwiarygodnia osoby korzystające z jego usług.

Z dość oczywistych powodów pierwszymi klientami bankierów stali się kupcy i osoby majątne z wyższych warstw społecznych. Pozostali albo nie używali pieniądza w ogóle, albo też zasoby, które posiadali, nie były zbyt często używane w celach innych niż tezauryzacja. Z tych samych powodów, obok bezpieczeństwa, najważniejszym powodem korzystania z usług „prymitywnych” bankierów, stała się możliwość wykorzystania pieniądza bankierskiego, banknotów i pieniądza żyrowego w roli instrumentu rozliczeń z kontrahentami z tytułu zawieranych transakcji.

Jak wyżej wspomniano, każda transakcja handlowa, bez względu na skalę i częstotliwość, zakłada wzajemność świadczeń, czyli otrzymanie w zamian za swoje dobra dóbr innych o określonej użyteczności. Nikt nie podejmuje wymiany w innym celu nawet wtedy, gdy to, co otrzyma w zamian, zamierza dowolnie długo przechowywać. Podejmując więc wymianę pośrednią z użyciem pieniądza, chce mieć gwarancję, że dostanie ostatecznie to, czego będzie potrzebował. Jeżeli środek wymiany nie daje takiej gwarancji, nikt go nie zechce przyjąć i wtedy w grę może wchodzić ewentualnie tylko wymiana bezpośrednia.

⁹ Jak podaje Usher (1953, cyt. za: Ingham 2004: 114), transfery prywatne z konta na konto były dopuszczone przez prawo w XV-wiecznej Wenecji, pod warunkiem obecności osób zainteresowanych i samego bankiera, ale pisemne polecenia przelewu były nielegalne.

¹⁰ Wymieniony katalog cech, które warunkowały zostanie bankierem, nie przesądza w żadnym wypadku tego, że w tym gronie nie mógł znaleźć się ktoś, kto jedynie udawał, że te cechy posiada, aby wyludzić majątek od innych. Jednakże każdy przypadek sprzeniewierzenia, poza sankcjami prawnymi i ostracyzmem społecznym, jakie groziły takim osobnikom, dawał bodziec do bardziej uważnej selekcji tych, którym można było zaufać. Z tego m.in. powodu działalność bankierska opierała się bardzo często na więzach rodzinnych (np. w XVIII w. Medyceusze we Włoszech, Fuggerowie w Niemczech, w XIX i XX w. – Rotszyldowie w Europie Zachodniej, Morganowie w USA).

Tu zatem uwidacznia się pierwsza ważna rola bankiera w czasach, o których mowa, czyli owego bankiera „prymitywnego”. Banknot z jego podpisem wręczany za kupowany towar musiał być traktowany jako taki sam gwarant wzajemności, jak pełniący dobrze tę funkcję kruszec. Mimo więc, że kupiec nie dawał złota lub srebra za kupowany towar, stawał się kontrahentem wiarygodnym tylko dlatego, że posługiwał się banknotem wyemitowanym przez bankiera. Bankier taki uwiarygodniał go zatem w oczach sprzedawcy, mimo że ten go osobiście nie znał, lub nawet znając, nie musiał mu (kupcowi) ufać.

Najważniejszą rolą każdego bankiera, nie tylko bankiera „prymitywnego”, jest właśnie wstępowanie między dwóch nieznających się kontrahentów przystępujących do transakcji wymiany pośredniej po to, aby tego, kto bierze towar, nie dając w zamian innego, uwiarygodnić jako osobę przestrzegającą zasady wzajemności. Instrumentem tego uwiarygodnienia stał się pieniądz bankowy. Zastosowanie takiego pieniądza spowodowało zamianę dwóch bezpośrednich transakcji barterowych z użyciem w obu tego samego towaru pośredniego, jakim był pieniądz kruszcowy, na dwie transakcje pośrednie z użyciem bankowego pieniądza symbolicznego. Miejsce substancji pieniężnej w roli gwaranta wzajemności zajęło więc zaufanie do bankiera.

W miarę upowszechniania się „prymitywnej” działalności bankierskiej i poszerzania kręgu klientów, rosły zasoby kruszczu w skarbcach bankierów i odpowiadające im zasoby pieniądza bankowego w portfelach deponentów. Rozwijała się również sieć banków, najczęściej pozostających we władaniu rodzinnym, dzięki czemu rosła skala i poszerzał się zakres terytorialny rozliczeń transakcji kupieckich za pomocą pieniądza bankowego. Zaczęła więc kwitnąć bankowość komercyjna, nazwana tak dlatego, że głównym obszarem działania bankierów była obsługa rozliczeniowa handlu (komercji). Rola banków w tej fazie rozwoju sprowadzała się w warstwie techniczno-organizacyjnej do zastępowania niewygodnego w roli środka wymiany i środka płatniczego pieniądza kruszcowego, wygodniejszym w tej roli pieniądzem bankowym. W warstwie społeczno-ekonomicznej natomiast istota działalności bankierskiej tkwiła w uwiarygodnianiu kupujących towary za pieniądze jako tych, którzy przestrzegają zasady wzajemności w aktach dobrowolnej wymiany rynkowej. Instrumentem służącym temu celowi stał się pieniądz bankowy, który zastępował pieniądz kruszcowy. „Pierwotni” bankierzy nie tworzyli pieniądza. Powstawał on zawsze jako szczególny towar w sferze realnej jako rezultat wysiłku uczestników rynku, a potem był ewentualnie zamieniany na pieniądz bankowy.

Bankowość kredytowa

Im więcej klientów zyskiwały banki i im więcej transakcji rozliczanych było za pomocą pieniądza bankowego, tym bardziej rosły zasoby gromadzonego w nich kruszczu. Warto ponownie przypomnieć, że pieniądz bankowy, o którym tu mowa,

czyli zarówno banknoty, jak i pieniądź żyrowy, o ile występował w tej formie w konkretnym banku, był na żądanie wymienialny na określoną wagowo ilość kruszcu. Faktycznym wzorcem (standardem) wartości był zatem kruszec. Nakładało to oczywiście na bankierów obowiązek posiadania odpowiedniej ilości kruszcu, aby taką wymienialność na żądanie zapewnić.

Początkowo bankierzy przechowywali całe zasoby zdeponowanego u nich kruszcu w swoich skarbcach, a więc banknoty (i ewentualnie pieniądź żyrowy) miały pełne pokrycie; były po prostu certyfikatami, kwitami potwierdzającymi przyjęty depozyt. W miarę jednak, jak się okazywało, że dla zabezpieczenia wymienialności pieniądza bankowego nie jest potrzebna 100-procentowa rezerwa kruszcu, bankierzy zaczęli wykorzystywać zgromadzone zasoby nieswojego kruszcu do udzielania pożyczek lub/i swoich inwestycji handlowych.

Nie ma jednak racji Ingham, pisząc (2004: 115), że było to jedynie transferowanie istniejącej siły nabywczej od jednej osoby do drugiej. Transfer taki następuje bowiem tylko wtedy, gdy pożyczki udziela ze swego dochodu właściciel pieniędzy; pożyczając je komukolwiek, musi sam zrezygnować z możliwości wydania tego dochodu na własne cele do czasu zwrotu pożyczki. Tymczasem w operacji depozytowej posiadany dochód, czyli siła nabywcza, pozostawała u właściciela depozytu kruszcowego, a bankier zamieniał jedynie dowód jej posiadania z pieniądza kruszcowego na swój banknot. Przekazywany do sejfów kruszec tracił tym samym swą ekonomiczną treść jako pieniądź, czyli jako legitymacja potwierdzająca fakt posiadania dochodu, a stawał się zwykłą ceną substancją pozostającą poza rynkiem, taką samą, jak inne precjoza. Rolę legitymacji natomiast przejmował za niego banknot.

Jednakże, gdy bankier udzielił pożyczki, używając do tego zgromadzonego kruszcu, do istniejącej siły nabywczej dodawał nową, czyli tworzył nowy pieniądź. Posługiwał się wprawdzie wtedy istniejącym przedmiotem, ale nadawał mu ekonomiczną treść, czyniąc go na nowo przekazem na dobra rynkowe. Dla tych, którzy otrzymywali następnie taki pieniądź, stanowił on przede wszystkim cenny towar łatwo zamienialny na inne, ale w rzeczywistości źródłem tego pieniądza była wiara bankiera (*credere* = wierzyć) w to, że pożyczkobiorca wywiąże się z zobowiązania do wzajemności, czyli że osiągnie dochód i przeznaczy go na spłatę pożyczki. W ten sposób powstawał kredyt udzielony w formie pożyczki, którego skutkiem było tworzenie nowego pieniądza w roli środka wymiany, czyli tworzenie nowej siły nabywczej. W istocie zatem był to już pieniądź kredytowy, *fiat money*, tyle że „odziany w szatę” pieniądza – towaru. Pieniądź ten powstawał z woli uczestnika rynku, który postanowił coś kupić, nie czekając, aż „zarobi pieniądze” konieczne do zapłaty¹¹, ale tylko dzięki temu, że bankier obdarzył

¹¹ Użyto tu kolokwializmu „zarobić pieniądze” tylko ze względów stylistycznych. W rzeczywistości bowiem za tym kolokwializmem kryją się dwa istotne ekonomiczne pojęcia, a mianowicie osiągnięcie dochodu ze sprzedaży towaru oraz otrzymanie zapłaty w pieniądzu. Spłata kredytu jest bowiem możliwa dopiero wtedy, gdy sprzedawca otrzyma za swój towar zapłatę. Stąd teza, że pieniądź służy jako legitymacja umożliwiająca przesunięcie w czasie momentu zakupu w stosunku do momentu osiągnięcia dochodu; albo wstecz – gdy zakupu dokonuje się za pieniądze pochodzące z kredytu, albo w przód – gdy dochód jest oszczędzany, a pieniądze odkładane na przyszłe wydatki (zob. Szewczyk 2005a).

go zaufaniem. To nie bankier więc, ale pożyczkobiorca był faktycznym sprawcą powstania tej nowej siły nabywczej.

Z tych samych powodów, dla których ludzie woleli pieniądź bankowy niż kruszec w funkcji środka wymiany i środka płatniczego, zaczęli chętniej korzystać z kredytu bankowego *sensu stricto*, czyli kredytu w postaci banknotów, a z czasem – pieniądza bezgotówkowego. Udzielając takiego kredytu, bankier wystawiał i wręczał kredytobiorcy nowe banknoty, które dawały takie same uprawnienia, jak wystawiane dotąd certyfikaty potwierdzające złożenie depozytu kruszcowego. Były zatem na żądanie wymienialne na kruszec i służyły jako środek płatniczy i środek wymiany.

Takie banknoty różniły się od certyfikatów jedynie tym, że były tworzone z niczego, czyli – kreowane przez bankiera, natomiast fizycznie nie wykazywały żadnych różnic. Jednakże w sensie ekonomicznym był to – podobnie jak poprzednio przy pożyczkach kruszcowych – typowy *fiat money*, mający już wprawdzie postać banknotu, a więc instrumentu wystawianego przez bankiera, ale ciągle jeszcze powiązany z kruszczem przez fakt jego wymienialności na żądanie posiadacza. Jego istotą jest to, że – w odróżnieniu od pieniądza towarowego *sensu stricto*, czyli kruszczu w postaci naturalnej (*bullion*) lub monety (*coin*), a więc rzeczy o określonych właściwościach fizycznych i użytkowych – pieniądź ten jest stosunkiem prawnym o charakterze wierzycielsko-dłużniczym. Posiadacz takiego pieniądza jest uprawniony do otrzymania na żądanie tego, co spośród towarów oferowanych na rynku uzna za potrzebne, zaś dłużnik jest zobowiązany do dostarczenia na rynek tego, co inni uznają za potrzebne. Konkretny wierzyciel, którym jest zawsze każdy posiadacz pieniądzy, ma więc po drugiej stronie anonimowych dłużników, którymi są oferenci dóbr rynkowych. I konkretny dłużnik, którym jest każdy kredytobiorca, ma po drugiej stronie anonimowych wierzycieli, są nimi wszyscy posiadacze pieniądzy. Bankier zaś jest tu pośrodku w roli tego, kto zaufał kredytobiorcy, dając mu dowód wiarygodności – stworzony przez siebie pieniądź – legitymację, dzięki któremu zyskał on możliwość kupowania dóbr przed osiągnięciem dochodu.

Przedstawiciele Szkoły Austriackiej (m.in. Rothbard 2003; de Soto 2009) bardzo wiele miejsca poświęcili dowiedzeniu, że korzystanie z tzw. rezerwy cząstkowej na pokrycie obiegających banknotów jest w gruncie rzeczy podłym oszustwem, jakiego dopuszczali się bankierzy dla swoich korzyści. Koronny argument brzmi: nadużywają zaufania deponentów, którzy sądzą, że posiadane banknoty mają pełne zabezpieczenie w zdeponowanym kruszczu, wystawiają noty bez pokrycia, czyli produkują pieniądź, który ich nic nie kosztuje i na tym zarabiają krocie, a ich działalność wywołuje inflację¹².

¹² „Zasadniczo rzecz biorąc, [banki] są fałszerzami pokwitowań magazynowych na gotówkę lub złoto. Pokwitowania te służą do regulowania zobowiązań, jakby były prawdziwymi, mającymi pełne pokrycie banknotami lub rachunkami bieżącymi. Banki produkują pieniądze, stwarzając je dosłownie z niczego – obecnie na ogół w postaci potwierżeń depozytowych, a nie banknotów. Temu szwindlowi czy fałszerstwu nadaje się miano «systemu rezerw cząstkowych», co oznacza, że depozyty bankowe mają pokrycie tylko w niewielkim ułamku” (Rothbard 2003), www.mises.pl/blog/2003/12/02/62.

Rzecz cała wynika z niezrozumienia istoty pieniądza, jego prawdziwej roli w procesie wymiany rynkowej oraz tego, co kryło się za kredytową działalnością bankierów. Jak wspomniano, aby banknot wystawiony przez bankiera został przyjęty przez wierzyciela tytułem spłaty długu lub przez sprzedawcę towarów od nieznanej mu osoby tytułem zapłaty za te towary, konieczne było zaufanie do tego bankiera. To, czy trzymał on w skarbcu pokrycie w kruszcu dla swoich banknotów, czy też tego pokrycia nie miał, nie miało w gruncie rzeczy większego znaczenia. Można sobie łatwo wyobrazić zupełnie inną formę uwiarygodnienia kredytobiorcy, który chciał kupić towar; zamiast dawać mu banknot, równie dobrze bankier mógł poręczyć wystawiony przez tego nabywcę weksel własny, w którym wystawca przyrzeka bezwarunkową zapłatę określonej kwoty w późniejszym terminie. Skutek byłby dokładnie taki sam. Nabywca towaru musiałby do terminu wykupu weksla sprzedać swój własny towar, aby osiągnąć, dochód, i następnie dochód ów przeznaczyć na wykup weksla. Banknot zastępuje takie poręczenie, przenosząc bezpośrednią wierzytelność względem nabywcy towaru z jego sprzedawcy na bankiera i czyniąc całą tę operację prostszą. Kluczowe jest w tym wszystkim zaufanie; z jednej strony do bankiera, a z drugiej bankiera do swojego kredytobiorcy, bo od tego drugiego zależy ostatecznie, czy zasada wzajemności wymiany rynkowej zostanie zachowana. Każdy kredyt bankowy można więc w gruncie rzeczy uznać za formę osobistego poręczenia za kredytobiorcę udzielanego przez bankiera tym, którzy przyjmują jego pieniądź jako zapłatę za cokolwiek.

W tym miejscu warto podsumować dotychczasowe ustalenia. W każdym wypadku droga do transakcji rynkowej zaczyna się od decyzji uczestnika rynku, że towar, który jest dostępny na rynku, jest mu potrzebny, przy czym wiadomo, że nie dostanie go za darmo. Chcąc taki towar otrzymać, musi dać w zamian coś własnego. Zazwyczaj sprzedawca żąda pieniędzy, które można zdobyć tylko na dwa godziwe sposoby; albo najpierw je zarobić, czyli osiągnąć dochód ze sprzedaży na rynku czegoś własnego i otrzymane pieniądze przeznaczyć na zakup, albo najpierw pożyczyć pieniądze i towar kupić, a potem zarobić, sprzedając coś własnego i z dochodu spłacić pożyczkę lub kredyt. Jest wprawdzie jeszcze trzeci wariant – otrzymanie towaru na kredyt kupiecki, ale jest on możliwy tylko wtedy, gdy nabywca jest znany sprzedawcy i cieszy się na tyle jego zaufaniem, że zgodzi się na takie warunki transakcji.

Bankier jest potrzebny tylko w tym drugim wypadku, przy czym może wystąpić albo jako poręczyciel długu prywatnego, albo jako kredytodawca. W pierwszej roli nie daje niczego, a jedynie stawia na szali swoją firmę, godząc się wystąpić jako dłużnik ewentualny. W drugim wypadku daje kredytobiorcy kreowany przez siebie pieniądź, biorąc na siebie ryzyko nieotrzymania zwrotu. W istocie jednak w obu wypadkach bankier bierze na siebie ryzyko kredytowe swojego klienta, a wobec sprzedawcy występuje jako osoba uwiarygodniająca nabywcę towaru, różne są jedynie używane do tego narzędzia; w pierwszym wy-

padku poręczenie, w drugim – własny banknot. W każdym wypadku zaś bankier jedynie ułatwia dokonanie transakcji wymiany rynkowej, czuwając, aby odbyła się ona na zasadach wzajemności.

Warto przy tym dodać, że udzielenie kredytu bankierskiego, niezależnie od tego, w jakiej odbywa się to formie (banknot czy zapis na rachunku), nie oznacza tworzenia przez bankiera pieniądza rozumianego jako samoistny składnik majątku posiadający jakąś wartość. To bowiem, co tworzy bankier udzielający kredytu, to jest – jak wspomniano – wierzytelność, a więc stosunek prawny między dwiema osobami, z których jedna jest uprawniona, a druga zobowiązana. Przedmiotem tej wierzytelności jest dobro rynkowe o określonej rynkowej wartości wyrażonej w przyjętych jednostkach miary, czyli w jednostkach pieniężnych, jako ekwiwalent wartości tego towaru, który za pieniądź bankierski został kupiony przez kredytobiorcę. Kto ma taką wierzytelność, czyli stworzony przez bankiera pieniądź, jest uprawniony do otrzymania towaru o tej wartości, kto zaś jest dłużnikiem, ma dostarczyć towar o takiej wartości. Tylko wtedy bowiem będzie w stanie spłacić bankierowi dług.

Tak więc to nie pieniądź ma jakąś wartość, lecz wartość świadczenia (zobowiązania/należności) w towarze jest podana jako pewna liczba umownych jednostek pieniężnych. O tym zaś, ile i jakie dobra i usługi kryją się za nimi po stronie uprawnionego, a ile i jakie po stronie zobowiązanego, decydują sami zainteresowani, kupując i sprzedając to, co uznają za potrzebne.

Bardzo trafna, ale z pewnym zastrzeżeniem, jest w tym kontekście uwaga Parqueza i Seccareccii (2000: 101), przedstawicieli szkoły obiegowej (*theory of monetary circuit*, TMC), którzy napisali, że

[...] pieniądź jest produktem ubocznym operacji bilansowej „trzeciego agenta”, zwanego bankiem, który wchodzi pomiędzy zawierających transakcję sprzedawcę i nabywcę w systemie gospodarki pieniężnej. W szczególności pieniądź zawsze pojawia się jako własny dług (lub zobowiązanie) emitowany przez tego trzeciego agenta, który ma po stronie aktywnej kredyt przyznany równocześnie nabywcom dóbr i usług. [...] Wartość tego zobowiązania banku (lub pieniądza), nie jest jednak konsekwencją jakiegś wewnętrznej cechy, czy to użyteczności, czy płynności. Jej źródłem jest raczej pewność, że przyjmowanie tego długu bankowego oznacza otrzymanie prawa do istniejącej oraz przyszłej produkcji która zostanie wytworzona przez podmioty, które otrzymały ten kredyt.

Emitowany przez bank pieniądź w istocie jest długiem i wierzytelnością równocześnie. Jednakże to nie bank jest dłużnikiem, mimo że wskutek udzielonego kredytu rosną (także) jego zobowiązania, które pełnią rolę pieniądza. W momencie powstania są to bowiem zobowiązania tego banku wobec jego kredytobiorcy, ale ich istotą jest to, że bank zobowiązuje się tylko przekazać te środki, w gotówce lub przelewem, wskazanemu beneficjentowi, a także wymienić je na żądanie na kruszec. W związku z tym zobowiązania takie znikają z bilansu w chwili, gdy ci, którzy otrzymali od kredytobiorcy zapłatę w tym pieniądzu za sprzedane mu towary, zrealizują swoje prawo do zamiany tego pieniądza na kruszec¹³.

¹³ Środki te pozostają jako zobowiązanie banku tylko w warunkach modelowych, gdy – jak to czynią zwolennicy teorii obiegowej – rozważany jest przypadek unibanku, na kontach którego rejestrowane są wszystkie przepływy pieniądza bankowego (bezgotówkowego) między nabywcami i sprzedawcami. Gdy natomiast – jak w rozważanym tu przypadku – rolę fizycznej legitymacji odgrywa kruszec, a więc coś, na co wymieniały

O wiele ważniejsza jest druga strona tego zapisu księgowego – to, co pojawia się w aktywach banku jako skutek udzielenia kredytu i co istnieje dopóty, dopóki kredyt nie zostanie spłacony; jest to należność banku z tytułu tego kredytu od konkretnego kredytobiorcy. Tu bowiem widać wyraźnie, kto jest zobowiązany do dostarczenia na rynek dóbr, a więc kto jest w rzeczywistości dłużnikiem wszystkich anonimowych posiadaczy pieniędzy, którzy ostatecznie zdecydują, czy to, co zaoferuje im ten dłużnik, okaże się im potrzebne. Wobec banku jest on oczywiście zobowiązany do zwrotu pieniędzy, ale może to zrobić tylko pod warunkiem dostarczenia na rynek potrzebnych innym dóbr.

Na tym można byłoby zakończyć rozważania o roli banków w gospodarce towarowo-pieniężnej. To bowiem, co działo się w bankowości komercyjnej potem, aż do czasów współczesnych, było jedynie zmianą techniczno-organizacyjną, która niczego nie zmieniła w samej istocie tego, czym zajmują się banki komercyjne. Zawsze i wszędzie były bowiem, i są nadal, pośrednikami w rozliczeniach oraz kredytodawcami¹⁴. W pierwszej z tych ról oferują instrumenty służące do tego, aby należące do płatnika środki pieniężne przekazać zgodnie z jego dyspozycją, dzięki czemu dłużnicy mogą szybko i sprawnie uregulować swoje zobowiązania pieniężne. W toku ewolucji zmieniały się wyłącznie używane do tego środki techniczne. Natomiast w drugiej z tych ról, w każdym okresie historycznym, banki były i są gwarantami wzajemności, biorącymi na siebie ryzyko niewykonania tego zobowiązania przez kredytobiorcę. Narzędziem, jakiego używają w tej roli, jest kreowany przez nie pieniądz bankowy.

Warto przy tym jeszcze raz powtórzyć, że działalność kredytowa banków nie polega na tworzeniu pieniądza jako samoistnego składnika majątku, a jedynie na legitymizowaniu kredytobiorcy, czyli na potwierdzaniu jego prawa do zakupów dóbr rynkowych o określonej nominalnie wartości przed osiągnięciem przez niego dochodu ze sprzedaży dóbr względnie usług własnych. Tworzony z niczego banknot, podobnie jak każdy inny rodzaj pieniądza bankowego powstający w drodze kredytowej jest – jak wspomniano – stosunkiem o charakterze wierzycielsko-dłużniczym, którego przedmiotem jest świadczenie rzeczowe o określonej nominalnie wartości. Dywagacje o wartości pieniądza, stale obecne w teoretycznych rozważaniach o pieniądzu (np. Ingham 2004: 80 i nast.), są zatem czysto akademickimi rozważaniami typu „z czego wynika to, że odległość między Krakowem a Bochnią wynosi 40 kilometrów”.

jest pieniądz bankierski i co musi w związku z tym być w posiadaniu banku jako rezerwa, a czego nie może on stworzyć – wtedy zapłata musi oznaczać zmniejszenie tej rezerwy w aktywach banku oraz zmniejszenie o taką samą kwotę jego zobowiązań.

¹⁴ W rzeczywistości banki świadczą jeszcze dodatkowe usługi, zaliczane do trzeciej sfery. Należą do nich usługi związane z emisją i obrotem papierami wartościowymi na zlecenie swoich klientów, usługi doradcze, usługi zarządzania powierzonym majątkiem, wynajem sejfów, sprzedaż komisowa ubezpieczeń itp.

Okoliczności powstania bankowości centralnej

Tak by w istocie wyglądała do dziś bankowość w ogóle, a działalność banków komercyjnych w szczególności, gdyby nie zmiany, jakie nastąpiły w systemie monetarnym począwszy od powstania w 1694 r. Banku Anglii, pierwszego w dziejach banku centralnego. Do tamtego czasu pieniądź jako środek wymiany i środek płatniczy powstawał wskutek działań producentów dóbr i usług oferowanych na rynku na zasadach dobrowolności i wzajemności, czyli producentów dóbr rynkowych. Jak wspomniano wcześniej, to oni tworzyli każdy rodzaj pieniądza towarowego (*commodity money*), np. bydło, sól bądź metale szlachetne lub adaptowali dla potrzeb wymiany jakiś rodzaj pieniądza symbolicznego (*money of account*), np. muszle czy obrobione kamienne. Używali zaś tych środków wymiany wyłącznie wtedy i w takim zakresie, w jakim pełniły one rolę gwaranta wzajemności.

Gdy później zaczęto używać monet, jedyna pozytywna rola właściciela mennicy, którym ostatecznie, na mocy przyznawanego sobie monopolu stawał się władca, polegała na uczynieniu go łatwiej policzalnym. Od razu jednak objawiła się negatywna strona takiego monopolu: możliwość podlenia monet, z czego w różnych czasach i w różnych miejscach na świecie władcy nad wyraz często robili użytek (zob. Glasner 1998). Wtedy oczywiście problematyczna stawała się możliwość odgrywania przez spodlony pieniądź roli gwaranta wzajemności, szczególnie dla tych, którzy zamierzali wydawać swoje dochody w późniejszym czasie. Stąd racjonalne ich zachowania, które stały się przedmiotem tzw. prawa Kopernika-Greshama, polegające na tezauryzowaniu monet lepszych, w wyniku czego w obrocie pozostawały te gorsze.

Gdy miejsce monet w roli środka wymiany i środka płatniczego zajął pieniądź bankowy w postaci banknotu – certyfikatu oraz pieniądza żyrowego, nic nie zmieniło się w kwestii źródeł pieniądza, gdyż – jak przedstawiono wyżej – rola bankierów polegała wtedy jedynie na zamianie niezbyt wygodnych w roli środka wymiany monet na wygodniejsze w tej roli banknoty lub pieniądź żyrowy. Bankier niczego nie tworzył. Dopiero zainicjowanie przez bankierów pożyczek ze zgromadzonych zasobów kruszcu, a potem udzielanie kredytów *sensu stricto*, spowodowało wyłom w działającej przez wieki zasadzie, że pieniądź w roli środka wymiany powstaje w sferze produkcji dóbr i usług rynkowych, czyli w tzw. sferze realnej, albo przez fakt jego produkcji w dosłownym znaczeniu (pieniądź towar), albo przez fakt przyjęcia w tej roli państwowego pieniądza emitowanego w celu pobierania podatków, na co jednak nie ma przekonujących dowodów. Ten wyłom to kredyty udzielane władzy publicznej, ponieważ zawsze w takich wypadkach pojawiał się na rynku w roli pośrednika wymiany pieniądź, który nie mógł pełnić funkcji gwaranta wzajemności.

Jak dowiedziono wyżej, gwarantem wzajemności jest pieniądź tylko wtedy, gdy powstaje wskutek długu zaciąganego przez producenta dóbr rynkowych.

Tylko taka osoba ma bowiem podstawy do tego, aby dług, jakim jest pieniądź bankowy, dzięki któremu mogła kupić potrzebne jej dobra rynkowe, spłacić przez świadczenie wzajemne. Jeżeli natomiast dług w banku zaciąga osoba niebędąca producentem dóbr rynkowych i wykorzystuje go do zapłaty za dobra rynkowe, to jest oczywiste, że świadczenie wzajemne nigdy nie nastąpi, a źródłem spłaty może być tylko dochód przejęty od innych.

Takim właśnie podmiotem jest państwo jako osoba prawna, niezależnie od tego, kto występuje w jego imieniu. Jest to bowiem podmiot utrzymywany przez uczestników rynku, który może mieć wyłącznie to, co im pod przymusem zabierze. Jeżeli więc państwo zaciąga w banku kredyt lub pożyczkę, w wyniku którego powstaje pieniądź bankowy – dowód istnienia stosunku wierzycielsko-dłużniczego, który daje uprawnienie jednej stronie do otrzymania dóbr rynkowych i równocześnie zobowiązuje drugą do dostarczenia dóbr rynkowych) – to taki pieniądź jest pieniądzem pustym, należnością, dla której nie ma zobowiązanego do jej uregulowania. Jedynym sposobem, aby pieniądź taki zniknął z obiegu, jest przyjęcie go przez władzę jako środka regulowania zobowiązań podatkowych (środka płatniczego) i przeznaczenie na spłatę zobowiązania wobec banku. W przeciwieństwie więc do kredytu udzielonego uczestnikowi rynku, który zawsze antycypuje produkcję dóbr rynkowych, kreacja pieniądza przez kredyt udzielony władzy publicznej może spowodować jedynie to, że wyda ona wcześniej to, co należy się jej z tytułu danin publicznych w przyszłości, a więc antycypuje przyszłe podatki. Różnica jest raczej dość istotna.

Do chwili utworzenia instytucji banku centralnego państwo zaciągało pożyczki i kredyty na podobnych zasadach, jakie dotyczyły uczestników rynku, to znaczy na zasadach zwrotności. Różnica tkwiła jedynie w źródłach spłaty długu; uczestnicy rynku musieli osiągnąć dochód ze sprzedaży swoich dóbr rynkowych i przeznaczyć go na spłatę, zaś państwo musiało albo więcej ściągnąć od poddanych za pomocą podatków, albo ograniczyć swoje wydatki o taką sumę, jaką trzeba było oddać bankierom¹⁵.

Warto przy tym wspomnieć, że tam, gdzie państwo tworzyło swój własny „pieniądz”, aby „płacić” nim na rynku za „kupowane” w taki sposób dobra, to ten „niby pieniądź”, który dla chartalistów stanowi prawdziwe korzenie pieniądza współczesnego, był ewentualnie przyjmowany dobrowolnie jako zapłata za dobra rynkowe, czyli w roli pośrednika wymiany, wyłącznie wtedy i tylko w takich ilościach, jakie mogły zostać wykorzystane do rozliczenia zobowiązań podatkowych. Nigdzie chartaliści nie wspominają o historycznych dowodach na to, że ludzie gromadzili taki pieniądź w roli środka tezauryzacji (*store of value*), albo że kupcy wykorzystywali go do finansowania transakcji handlowych (*means*

¹⁵ Czasami władcy uciekali się do metod niegodziwych, pozbywając się długu razem z wierzycielami. Sztandarowym tego przykładem jest król Francji, Filip Piękny, który konfiskował majątki bankierów, zaś templariuszy, u których był zadłużony, rozkazał oskarżyć o herezję i spalić na stosie. Nie był jedynym władcą, który stosował takie metody (Prokopiuk 2005: 160; Manteuffel 1998: 280).

of exchange), bądź deponowali u bankierów w celu przeprowadzania rozliczeń (*means of payment*). Tam więc, gdzie państwo tworzyło taki państwowy pieniądź (*state money*), pełnił on wyłącznie rolę dowodu, że nieodpłatny i przymusowy transfer (czyli wywłaszczenie), który jest istotą podatku, już nastąpił. Trzeba doprawdy dużej dozy dobrej woli, aby uwierzyć, że narzędzie oparte na przymusie, jakim był pieniądź państwowy, tam oczywiście, gdzie występował, mogło stać się narzędziem wymiany rynkowej, gdzie podstawową zasadą jest dobrowolność.

Największym problemem władz pod każdą długością i szerokością geograficzną nie było zatem ściągnięcie regularnych podatków, bo do tego – ewentualnie – mógł służyć „pieniądz państwowy”, ale pozyskanie tego pieniądza, który był akceptowany przez uczestników rynku jako zapłata za ich towary, aby sfinansować wydatki nadzwyczajne, związane zazwyczaj z prowadzonymi wojnami. W takich wypadkach nikt bowiem nie chciał przyjmować zapłaty w skryptach dłużnych władcy, wiedząc, jakie mogą być tego konsekwencje.

Z takiego właśnie powodu doradcy Wilhelma III Orańskiego doradzili władcy, aby swój brak zdolności pożyczkowej obszedł fortem, powołując Bank Anglii i nadając mu statut publicznej korporacji (*charter*) po to, aby od niego pożyczyć 1 200 000 funtów na 8% rocznie, potrzebne na wojnę z Francuzami wspierającymi Jakuba II – jego konkurenta do tronu. O ile bowiem nikt nie byłby skłonny udzielić mu takiej pożyczki, o tyle wielu było chętnych, aby objąć udział w powoływanej korporacji, jaką był Bank Anglii, dostarczając jej niezbędnego kapitału, tym bardziej, że oprócz przywileju, jakim był publiczny charter¹⁶, bank ten zyskał prawo przyjmowania depozytów, emisji własnych banknotów, a także monopol na dyskonta prywatnych weksli, który zapewniał mu wydajne źródło dochodów. Do tego doszedł jeszcze przywilej poboru ceł, tzw. *tonnage bill*, nakładanych na towary transportowane Tamizą, które miały posłużyć właśnie do spłaty długu króla. Dzięki temu wszędzie tam, gdzie królewskie *tallies* nie były już przyjmowane jako zapłata za dostawy dla dworu, ludzie chętnie akceptowali banknoty Banku Anglii pieczętowane publiczną pieczęcią tej korporacji (Glasner 1998: 29; Ingham 2004: 127–128).

Tak oto narodził się pierwszy bank centralny, instytucja, która całkowicie zmieniła system monetarny w świecie. Nie chodzi przy tym wcale o to, że banki komercyjne straciły wskutek tego prawo do emitowania własnych banknotów, bo monopol na ich emisję przyznawano właśnie bankom centralnym, ani o to, że począwszy od pierwszej dekady XX w. następowało stopniowe eliminowanie kruszcu jako podstawy systemów monetarnych, najpierw w stosunkach wewnętrznych (zawieszanie wymienialności, a potem jej przywracanie, ale już na sztaby – *gold bullion standard*), a potem w stosunkach międzynarodowych (system dewizowo-złoty – *gold exchange standard* okresu międzywojennego, a potem system z Bretton Woods z 1944 r.), by wreszcie w roku 1971 faktycznie,

¹⁶ Charter był nadawany zazwyczaj jednej korporacji w danej branży, a więc był to przywilej o charakterze monopolu, dający szeroki dostęp do kapitałów (Glasner 1998: 29).

a w 1973 formalnie, dokonać tzw. demonetyzacji złota, zrywając tym samym jakiegokolwiek związku pieniądza z rezerwami złota. To były oczywiście procesy dość ważne z różnych powodów, ale miały drugorzędne znaczenie z punktu widzenia zasad funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Skutki zaistnienia bankowości centralnej

Pojawienie się instytucji banku centralnego w systemie bankowym, które oznaczało w istocie powstanie dwuszczeblowego systemu bankowego, nie spowodowało istotnej zmiany w zasadach funkcjonowania banków komercyjnych. Straciły one wprawdzie prawo emisji własnych banknotów, ale nie oznaczało to ograniczenia ich zdolności kreacji pieniądza bankowego, ponieważ zdolność tę wyznacza nie prawo do emisji banknotów lub jego brak, ale poziom posiadanych rezerw pieniądza oficjalnego (urzędowego), który jest zawsze ostatecznym środkiem płatniczym. Tu zaś zmieniła się tylko forma; dotąd były to wyłącznie rezerwy kruszcowych monet lub sztab, które wpływały do banku, gdy przyjmował on depozyt od klienta i które bank musiał posiadać, aby wymienić na żądanie własne banknoty. Teraz rezerwy kruszcowe zostały zastąpione rezerwami pieniądza banku centralnego, czyli gotówką i pieniądzem żyrowym, które każdy bank komercyjny musi posiadać, aby zrealizować wypłatę gotówki lub wykonać przelew na rachunek wskazanego beneficjenta w innym banku. I w jednym, i w drugim wypadku dla zapewnienia wypłacalności depozytów na żądanie, czyli dla zachowania płynności, wystarczała tzw. rezerwa cząstkowa.

Trzeba jednak z całą mocą powtórzyć, że rzeczywistymi „producentami” pieniądza bankowego zawsze i wszędzie są kredytobiorcy, ponieważ to oni decydują o tym, czy, kiedy i ile dany bank stworzy dodatkowego pieniądza¹⁷. Bank jedynie uwiarygodnia ich wobec sprzedawców, dając stworzony przez siebie instrument, zwany pieniądzem bankowym, który jest – powtórzmy to raz jeszcze – legitymacją, za pomocą której bankier gwarantuje sprzedawcy, że nabywca przestrzega zasady wzajemności wymiany. Najważniejsze w tym procesie jest zaufanie do banku, natomiast utrzymywanie na odpowiednim poziomie rezerw pieniądza oficjalnego wiarygodność tę jedynie wzmacnia¹⁸. W tej materii wprowadzenie instytucji banku centralnego niczego nie zmieniło.

Sprawą najważniejszą, która spowodowała przełom, było pojawienie się długu publicznego jako systemowego źródła pieniądza oficjalnego (rezerwowego) wszędzie tam, gdzie tworzono banki centralne. Nastąpiło wskutek tego od-

¹⁷ Pod oczywistym warunkiem, że bank uzna, iż posiadają tzw. zdolność kredytową.

¹⁸ Zasadniczo, rezerwy takie nie są w ogóle potrzebne z punktu widzenia zasady wzajemności wymiany rynkowej. Co więcej, nie są do tego potrzebne nawet banki, których zadanie – jak wspomniano wyżej – polega jedynie na uwiarygodnieniu osoby, która bierze towar na kredyt. Aby zapewnić przestrzeganie tej zasady, wystarczy system skutecznej egzekucji zobowiązań podejmowanych przez tych, którzy dostają towar na kredyt. Stąd projekt systemu czystego pieniądza kredytowego (por. Szewczyk 2005b).

wrócenie podstawowych zależności w sferze monetarnej oraz zakłamanie relacji między władzą a poddanymi.

Dotąd pieniądzem rezerwowym (bazą monetarną), na którym opierał się cały system pieniężny, był wyłącznie produkowany w sferze realnej kruszec, z którego ewentualnie w królewskiej mennicy bito monety oraz sztaby, i to on stanowił ostateczny środek płatniczy. Nie dlatego wszakże, że tak chciała władza świecka czy duchowna, lecz dlatego, że ostatecznym celem wymiany, a także ostatecznym celem ściągania podatków, jest zawsze towar, który może służyć do zaspokojenia potrzeb albo wprost, albo pośrednio, służąc jako środek wymiany. To zaś, że jakaś władza uczyniła go gdzieś także oficjalnym środkiem płatniczym mogącym służyć do zapłaty podatków, miało dla osób uczestniczących w wymianie znaczenie jedynie o tyle, o ile miały one nieuregulowane zobowiązania podatkowe. Abstrahując jednak od tych spraw, obiektywną cechą takiego systemu monetarnego był fakt, że żadna władza nie miała wpływu na rozmiary tej bazy¹⁹.

Jeżeli taki pieniądz oficjalny trafiał jako depozyt do prywatnych banków komercyjnych, stawał się dla nich rezerwą zapewniającą wymienialność banknotów i pieniądza żyrowego kreowanych przez te banki w procesie udzielania kredytów i wyznaczał tym samym granice kreacji prywatnego pieniądza kredytowego. I znowu trzeba jasno stwierdzić, że granice takie nie są jakąś ważną zaletą systemu pieniężnego opartego na kruszcu, lecz są obiektywnym skutkiem tego, że był to *de facto* system pośredniej wymiany barterowej z elementami pieniądza kredytowego²⁰. Gdyby nie ten fakt, pieniądz kredytowy mógłby powstawać w takich ilościach, jakie byłyby potrzebne tym, którzy chcą finansować swoje zakupy na kredyt, pod oczywistym warunkiem, że mają oni zamiar wywiązać się z podjętych zobowiązań do wzajemności i mają ku temu odpowiednie możliwości.

W warunkach takiego systemu pieniężnego, gdy władca potrzebował pieniędzy, musiał zabiegać o pożyczki i/lub kredyty u prywatnych bankierów tak samo, jak inni pożyczkobiorcy, a maksymalną ich wysokość wyznaczały zgromadzone przez banki zasoby kruszcu. Powód był taki sam, jak w przypadku kredytów dla uczestników rynku, a mianowicie fakt, że ostatecznym środkiem płatniczym w transakcjach rynkowych był kruszec, a władca nie miał wpływu na wysokość zgromadzonych przez banki rezerw. W związku z tym mógł mieć tylko tyle dóbr, ile zdołał kupić za ściągnięte podatki. Gdy mu tego zabrakło, miał tylko dwa wyjścia: albo zażądać większych danin, co zawsze stwarzało problemy natury politycznej, albo pożyczyc. Gdy wybierał ten drugi sposób znaczyło to, że kiedy indziej musi „przyciągnąć pasa”, aby zwrócić pożyczkę. To skutecznie hamowało apetyt władcy, ale o wiele ważniejszy stawał się fakt, że widać było,

¹⁹ Chyba, że uzna się za taki wpływ inspirowaną lub dokonaną przez władzę grabież innych państw.

²⁰ Jak wspomniano, zastosowanie pieniądza kruszcowego spowodowało jedynie rozbitcie aktu bezpośredniej wymiany dobra na dobro na dwa akty wymiany pośredniej, ale były to dalej akty wymiany barterowej z zastosowaniem w obu tego samego towaru pośredniego, jakim był kruszec.

iż władca jest „na garnuszku” swoich poddanych, w związku z czym im więcej zużyje pieniędzy na swoje cele, tym mniej zostanie dla nich.

Gdy więc władca chciał „zafundować” poddanym na przykład bity trakt (inwestycja publiczna), stawało się jasne, że pracujących przy tym robotników utrzymywali poddani, a nie władca. Podobnie, gdy płacił swoim dworzanom, urzędnikom czy żołnierzom: fundusze czerpał tylko z tego, co ściągnął od poddanych²¹. Żaden z tego typu wydatków władcy ani nie tworzył niczego nowego, ani nie stanowił bodźca dla rozwoju, lecz jedynie dzielił i wykorzystywał inaczej, czyli redystrybuował, powstałe już efekty pracy innych²². Dlatego też można stwierdzić, że relacje między władzą a poddanymi były wtedy oparte na zasadach do pewnego stopnia uczciwych, a gdy je władcy łamali, a czynili to wcale nierzadko, to poddani też nie mieli raczej złudzeń co do prawdziwej natury tego, co się wokół nich działo.

Gdy utworzono Bank Anglii i przyznano mu wymienione wyżej przywileje, m.in. monopol na dyskonta prywatnych weksli (Ingham 2004: 129), jego banknoty, w sensie formalnym – prywatnej spółki akcyjnej, stały się praktycznie oficjalną walutą Wielkiej Brytanii wymienialną na złoto według ustalonego parytetu, wypierając banknoty banków prywatnych. Siłą rzeczy banknoty Banku Anglii, a wkrótce potem bezgotówkowy pieniądz żyrowy tego banku, stały się wtedy dla banków jedynym źródłem rezerw dla ich działalności kredytowej oraz jedynym instrumentem wzajemnych rozliczeń, czyli oficjalnym pieniądzem rezerwowym, zwanym dzisiaj bazą monetarną. A że część tego pieniądza rezerwowego była skutkiem kredytów udzielanych przez Bank Anglii władzy publicznej, więc zależność się odwróciła: od tej pory to potrzeby kredytowe władzy decydowały o przyroście rezerw monetarnych. Jakie to miało skutki dla relacji między władzą a poddanymi?

²¹ Wray (2000: 46) wydaje się sugerować coś przeciwnego, przytaczając opinię Innesa (1913: 399): „Wykorzystanie tych pierwotnych monet jako środka wymiany było prawdopodobnie przypadkową konsekwencją ich bicia, a nie przyczyną, dla której je bito. Tak więc od samego początku monety były bite celowo dla potrzeb finansów państwa. To wyjaśnia stosunkowo dużą wartość tych monet, które były dowodem długu państwa wobec żołnierzy i żeglarzy”. Wystarczy jednak zapytać, kto i w jaki sposób spłacał ów dług i sprawa się wyjaśnia. Spłacali go oczywiście poddani, którzy musieli sprzedać pewną ilość swoich dóbr i usług za królewskie monety tylko po to, aby oddać władcy wyznaczoną ich ilość jako podatek. Czy zatem króla, jego żołnierzy, urzędników i wszelkich innych beneficjentów utrzymywał sam król, czy jego poddani?

²² Istotą redystrybucji jest przesunięcie środków z jednego z możliwych zastosowań, do innego. Tam więc, gdzie środki się zabiera, efekt jest negatywny, a tam, dokąd wędrują – pozytywny. Efekt netto musi więc wynosić zero. Teoria marginalistyczna usiłuje wprawdzie dowodzić, że efekt redystrybucji może być dodatni, gdy dochód jest przesuwany od tych, dla których krańcowa użyteczność tego dochodu jest mniejsza, do tych, u których jest większa, ale jest ona oparta na fałszywych przesłankach. Wychodzi bowiem od dochodu, którego poziom jest dany, abstrahując zupełnie od przyczyn, dla których dana osoba osiąga taki, a nie inny poziom tego dochodu. Tymczasem jest oczywiste, że inne dochody osiągnie w danej jednostce czasu architekt, a inne niewykwalifikowany robotnik, ale tylko głupiec nie kojarzy, że efekt ten ma ścisły związek z tym, co w przeszłości robił ów architekt, a co robotnik. Rozmawianie marginalistów w kwestii redystrybucji dochodów jest tak samo mądre, jak to, że wystąpi korzyść netto, gdy temu, kto pracował cały dzień, zabierze się połowę efektów jego pracy, aby dać je temu, kto w ogóle nie pracował.

Wspomniano wyżej, że podstawowym zadaniem pieniądza w procesie wymiany rynkowej jest pełnienie funkcji gwaranta wzajemności, przy czym nie jest ważne, co jest tym narzędziem. Gdyby założyć bezwzględną uczciwość ludzi i doskonałą ich pamięć, narzędzie takie nie byłoby w ogóle potrzebne. W takich idealnych warunkach dla sprawnego funkcjonowania systemu wymiany wystarczyłby jedynie taki pieniądz, o jakim pisali chartaliści, a mianowicie *money of account* (jednostka rozrachunkowa), czyli jednostka pomiaru i wyrażania wartości wynikających z wymiany należności i zobowiązań, już nie byłby potrzebny system ewidencjonowania takich wierzytelności (*monetary practice* – Ingham 2000: 18)²³. Ze względu jednak na to, że ludzie nie są idealni i we wzajemnych relacjach kierują się raczej ograniczonym zaufaniem, taki gwarant jest niezbędny po to, aby mimo braku zaufania, mogło dochodzić do transakcji rynkowych, w których efekty własnego wysiłku są oddawane komuś po to, aby w innym czasie i miejscu otrzymać za to od kogoś innego efekty jego wysiłku.

Funkcję gwaranta wzajemności pełnił zawsze każdy rodzaj pieniądza powstającego w wyniku działań ludzi będących uczestnikami rynku, a więc zarówno pieniądz towarowy, jak i pieniądz kredytowy powstający przy udziale banków. Pełnił ją oczywiście także każdy prywatny instrument kredytu kupieckiego, czy finansowego, np. weksel. Natomiast funkcji takiej nigdy nie pełnił żaden pieniądz tworzony w wyniku działań władzy, ani *tallies*, ani asygnaty czy inne skrypty dłużne władcy, którymi władcy lub uzurpatorzy „płacili” bezpośrednio za przejmowane dobra, ani wreszcie pieniądz kredytowy uzyskany od banków. W każdym przypadku to, czym płacił władca, pełniło wyłącznie funkcję dowodu wywłaszczenia. Gdy płacił srebrem, złotem czy jakimkolwiek innym pieniądzem towarowym, było jasne, że wywłaszczenie już nastąpiło, gdyż jedynym źródłem tego pieniądza mogły być tylko daniny publiczne ściągnięte od poddanych. Gdy do „zapłaty” używał jakichkolwiek własnych tokenów (Wray 2000: 47), było oczywiste, że wywłaszczenie następuje właśnie w momencie otrzymania tej „zapłaty”, a gdy posługiwał się pieniądzem kredytowym uzyskanym w banku – wiadomo, że władca spłaci pożyczkę z przyszłych wpływów podatkowych, czyli że spłaca ją sami poddani. Nie było tylko pewne, czy podatki zostaną na dotychczasowym poziomie, a władca ograniczy swoje wydatki czy też zostaną one podniesione, aby przy takich samych wydatkach mógł zwrócić dług. Obiektywny charakter „transakcji” z władzą nie był więc trudny do ustalenia.

Gdy natomiast wprowadzono do systemu monetarnego dług władcy jako podstawę do kreacji pieniądza rezerwowego i uczyniono go prawnym środkiem płatniczym, ta oczywistość charakteru transakcji z władzą została zupełnie zatraczona. Do pieniądza „prywatnego”, który – jak dowiedziono wyżej – pełni zawsze funkcję gwaranta wzajemności, dodano coś, co funkcji takiej pełnić nie może

²³ Z punktu widzenia logiki, skoro należności i zobowiązania się ewidencjonuje, to tym samym zakłada się, że jest to potrzebne jako dowód ich istnienia. To zaś byłoby sprzeczne z założeniem bezwzględnej uczciwości i doskonałej pamięci.

i uznano, że dzięki temu stało się coś dobrego. To tak, jakby do mieszka z brylantami dosypać drugi ze szlifowanymi szkiełkami i uznać, że nie było to oszustwo, lecz sposób na podwojenie bogactwa. O ile jednak w wypadku brylantów fachowiec potrafi odróżnić prawdziwe od fałszywych, o tyle nie jest możliwe odróżnienie pieniądza prawdziwego, który z natury swej pełni funkcję gwaranta wzajemności, od pieniądza słusznie nazwanego pustym, który powstał jako skutek długu zaciągniętego przez władzę, ponieważ ani jeden, ani drugi nie ma żadnych cech fizycznych, które by umożliwiły takie rozróżnienie. Możliwe jest jedynie określenie, ile jest aktualnie pieniądza pustego; w każdym kraju jest to wartość niespłaconego długu publicznego. To jest właśnie wartość przejętych przez państwo realnych dóbr rynkowych ponad to, co otrzymało w postaci podatków. Ze względu na fakt, że państwo jest podmiotem niezdolnym ze swej natury do dostarczenia na rynek czegokolwiek, obligacje skarbowe ucieleśniające ów dług, które są w posiadaniu ludzi bezpośrednio lub pośrednio poprzez banki i inne instytucje finansowe, w tym fundusze inwestycyjne i emerytalne, stanowią fikcyjny majątek; są roszczeniami ich posiadaczy do własnego przyszłego dochodu. Skutki takiego stanu rzeczy opisane zostały w innych publikacjach (Szewczyk 2011a; 2011b).

Bibliografia

- Arystoteles (2007), *Etyka nikomachejska*, tłum. D. Gromska, PWN, Warszawa.
- Arystoteles (2008), *Polityka*, tłum. L. Piotrowicz, PWN, Warszawa.
- Bell S. (2001), *The Role of the State and the Hierarchy of Money*, „Cambridge Journal of Economics”, No. 25(2).
- Bossone B. (2003), *Thinking of the Economy as a Circuit*, [w:] *Modern Theories of Money. The Nature and Role of Money in Capitalist Economies*, red. L.-P. Rochon, S. Rossi, Edward Elgar Publishing Inc., Northampton.
- Cencini A. (1995), *Monetary Theory. National and International*, Routledge, London–New York.
- Glasner D. (1998), *An Evolutionary Theory of the State Monopoly over Money*, [w:] *Money and the Nation State*, red. K. Dowd, R. H. Timberlake Jr., Transaction Publishers, New Brunswick–London.
- Heinsohn G., Steiger O. (2000), *Property Theory of Interest and Money*, [w:] *What is Money?*, red. J. Smithin, Routledge, London–New York.
- Ingham G. (2000), *“Babylonian Madness”: on the Historical and Sociological Origins of Money*, [w:] *What is Money?...*
- Ingham G. (2004), *The Nature of Money*, Polity Press, Cambridge.
- Keynes J. M. (1914/1973), *Review of “What is Money”*, red. A. M. Innes, reprint [w:] *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, t. 11, Macmillan, London–Basingstoke.
- Knapp G. F. (1924[1905]), *The State Theory of Money*, Macmillan, London.
- Lavoie M. (2003), *A Primer on Endogenous Credit-Money*, [w:] *Modern Theories of Money...*

- Manteuffel T. (1998), *Historia powszechna. Średniowiecze*, Warszawa.
- Marks K. (2004), *Capital: A Critique of Political Economy*, t. 1: *The Process of Capitalist Production*, www.econlib.org/library/YPDBooks/Marx/mrxCpA1.html.
- Menger C. (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wilhelm Braumüller, Wien.
- Mises L. von (2007), *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
- Mishkin F. S. (2001), *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, Addison Wesley, Boston.
- Parquez A., Seccareccia M. (2000), *The Credit Theory of Money: the Monetary Circuit Approach*, [w:] *What is Money...*
- Prokopiuk J. (2005), *Proces templariuszy*, tCHu, Warszawa.
- Rothbard M. (2003), *Taking money back*, www.mises.pl/blog/2003/12/02/62/.
- Samuelson P., Nordhaus W. D. (1992), *Economics*, McGraw-Hill Inc., New York.
- Schmitt B. (1972), *Macroeconomic Theory, a Fundamental Revision*, Albeuve, Castella.
- Smith A. (1954 [1776]), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Soto J. H. de (2009), *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
- Szewczyk R. (2005a), *Pieniądz a dochód*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni. Folia Oeconomica Bochniensa”, nr 3.
- Szewczyk R. (2005b), *Manowce keynesizmu*, BCF, Bochnia.
- Szewczyk R. (2009), *Wolność w świetle nowej teorii wyboru*, [w:] *Człowiek i jego decyzje*, red. K. Kłosiński, A. Biela, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Szewczyk R. (2010), *W sprawie fundamentu teorii finansów*, [w:] *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, red. W. Frąckowiak, J. Szambelańczyk, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Szewczyk R. (2011a), „Prawdziwe oblicze długu publicznego”, artykuł na konferencję „O nowy model działalności regulacyjnej państwa w sferze finansów – lekcja z kryzysu”, 19–21 października 2011 r. w Krynicy Zdroju.
- Szewczyk R. (2011b), *Teoria ekonomii a kryzys finansowy*, [w druku].
- Wray R. L. (2000), *Modern Money*, [w:] *What is Money...*

Marian Huczek

ORGANIZACJE POZARZĄDOWE WSPIERAJĄCE LOKALNĄ I REGIONALNĄ PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Słowa kluczowe: organizacja pozarządowa, przedsiębiorczość, środowisko, sektor publiczny, rozwój

NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS SUPPORTING REGIONAL AND LOCAL ENTREPRENEURSHIP

Key words: non-governmental organization, entrepreneurship, environment, public sector, development

Organizacje pozarządowe – klasyfikacja i cele działania

Teoretyczne podstawy działania i rozwoju organizacji pozarządowych można przedstawić w oparciu o ekonomię, socjologię i politologię¹. Z perspektywy ekonomii, organizacje pozarządowe zajmują niszę między państwem a rynkiem i mają charakter organizacji uzupełniających, ale nie alternatywnych. J. Hausner stwierdził, że „nacisk na aktywną rolę społeczeństwa obywatelskiego i organizacji pozarządowych wynika m.in. z krytycznej oceny roli państwa w rozwiązywaniu problemów społecznych”². Można podać kilka negatywnych przykładów działalności państwa. Należą do nich:

¹ J. Hausner, *Zarządzanie publiczne*, Warszawa 2008, s. 82–89.

² *Ibidem*, s. 83.

- niezadawalający poziom usług społecznych (rosnącym oczekiwaniom obywateli towarzyszą rosnące koszty świadczenia tych usług),
- nierówność w dostępie do usług społecznych (z usług tych nie mogą korzystać niższe i średnie klasy społeczne, gdyż w praktyce korzyści przechwytyują grupy nacisku i interesu),
- instytucjonalna niewydolność państwa,
- państwo nie jest w stanie dostosować usług do specyficznych potrzeb i zróżnicowanych preferencji obywateli,
- zanik odpowiedzialności państwa wobec obywateli.

Ekonomiczna przewaga organizacji pozarządowych w wykonywaniu niektórych usług publicznych jest wynikiem specjalizacji, niskich kosztów dzięki pracy wolontariuszy oraz finansowego wsparcia darczyńców.

Z perspektywy socjologii, podstawą formowania się organizacji społecznych są wolności i swobody obywatelskie, w tym prawo do zrzeszania się. Powstawanie tych organizacji jest przejawem działania społeczeństwa obywatelskiego, które sytuuje się między jednostką nastawioną na cele indywidualne (prywatne), a państwem – zorientowanym na cele makro. Na tej podstawie rozwijana jest koncepcja kapitału społecznego z jego zasadniczymi składnikami, którymi są zaufanie i wzajemność. W wyniku tego społeczne relacje wymiany mają charakter horyzontalny, co prowadzi do obniżenia kosztów transakcyjnych i sprzyja kooperacji. Przez kapitał społeczny rozumie się powiązania sieciowe między uczestnikami sceny lokalnej (regionalnej) oraz tradycje kulturowe (w tym także kulturę przedsiębiorczości), normy zachowań społecznych i wspólne postawy sprzyjające współpracy. Samoorganizacja i obywatelskie zaangażowanie generują ten kapitał, on zaś pobudza rozwój polityczny i gospodarczy.

Z punktu widzenia nauk politycznych, problematyka organizacji pozarządowych i trzeciego sektora ściśle wiąże się z kwestią społeczeństwa obywatelskiego. J. Hausner podkreślił, że

społeczeństwa obywatelskiego nie da się ulokować na jednym z poziomów struktury społecznej (makro, mezo i mikro). Stanowi ono przekrojowy i wielowymiarowy segment tej struktury, determinowany równocześnie przez zaplecze organizacyjne, system wartości, system regulacyjny oraz aktywność grup społecznych, organizacji obywatelskich i jednostek³.

Organizacje pozarządowe stanowią trzon społeczeństwa obywatelskiego. Literatura naukowa przedstawia następującą listę funkcji organizacji pozarządowych:

- zaspokojenie potrzeb społecznych, których nie mogą zaspokoić ani państwo, ani rynek,
- przeciwdziałanie społecznej marginalizacji i wykluczeniu,
- obniżanie kosztów świadczenia niektórych usług społecznych,
- mobilizowanie inicjatywy jednostek i grup,

³ *Ibidem*, s. 84.

- powiększenie kapitału społecznego,
- pobudzanie dyskursu społecznego i innowacyjności na wszystkich poziomach struktury społecznej,
- wychowanie obywatelskie,
- społeczna kontrola funkcjonowania państwa i biznesu, krytyka i blokowanie ich działań o wysokich negatywnych efektach zewnętrznych,
- ułatwianie zmian instytucjonalnych (systemowych)⁴.

W ślad za tym można określić cztery podstawowe role społeczne organizacji pozarządowych:

- awangardy – wprowadzają nowe rozwiązania i są inicjatorami zmiany społecznej,
- strażników wartości – promują różne wartości i strzegą ich (organizacje chroniące osoby niepełnosprawne, organizacje konsumenckie), co zapewnia społeczeństwu obywatelskiemu niezbędny poziom różnorodności,
- rzeczników – wyrażają potrzeby grup słabiej reprezentowanych i dyskryminowanych,
- usługodawców – dostarczają dóbr i usług, których państwo ani biznes nie chcą bądź nie są w stanie dostarczać⁵.

W literaturze naukowej nie ma jednoznacznej definicji organizacji pozarządowych. Podanie jednej, uniwersalnej definicji organizacji pozarządowej jest trudne, ponieważ m.in. występuje duże zróżnicowanie organizacji tworzących trzeci sektor oraz zachodzi duża płynność granic pomiędzy sektorem publicznym i pozarządowym.

W tabeli 1 zestawiono listę najczęściej stosowanych na świecie określeń oraz charakteru działań organizacji wchodzących w skład sektora organizacji pozarządowych.

W innym przypadku często trudno jest wyróżnić, które działania podejmowane są przez sektor publiczny, a które przez sektor trzeci. Na przykład w ochronie praw dziecka i opieki nad dzieckiem występuje kilkanaście organizacji publicznych i kilkanaście organizacji pozarządowych. Inny przykład to pojawienie się trudności precyzyjnego rozgraniczenia organizacji niedziałających dla osiągnięcia zysku (*non-profit organizations*). Ponadto B. Filipiak i J. Ruszała podają przykład, że

wśród organizacji niedziałających dla osiągnięcia zysku można wydzielić dodatkowo prowadzenie działalności nieodpłatnej i odpłatnej oraz problemy z uchwyceniem momentu, kiedy ta ostatnia kwalifikowana zostaje już jako działalność gospodarcza organizacji, co rodzi dodatkowe problemy opisu sektora pozarządowego⁶.

⁴ *Ibidem*, s. 89.

⁵ S. Topler, H. K. Anheier, *Zarys ogólny teorii organizacji i zarządzania organizacjami non profit*, [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Warszawa 2006, s. 165.

⁶ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Warszawa 2009, s. 110.

Tabela 1. Powszechnie stosowane skróty nazw organizacji *non profit*

Skrót	Pełna nazwa organizacji
NGO	organizacja pozarządowa
NGDO	pozarządowa organizacja rozwoju
NPO	organizacja działająca nie dla zysku
DONGO	organizacja pozarządowa powołana przez donatorów
GONGO	organizacja pozarządowa powołana przez organy rządowe
QANGO	quasi-pozarządowa organizacja
VDO	dowolna organizacja pozarządowa
CS	społeczeństwo obywatelskie
PVO	prywatna organizacja wolontariuszy
BONGO	organizacja pozarządowa tworzona przez przedsiębiorstwa
FONGO	organizacja pozarządowa tworzona przez fundatora
PONGO	polityczna organizacja pozarządowa

Źródło: B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Warszawa 2009, s. 109; A. Sargeant, *Marketing w organizacjach non profit*, Kraków 2004, s. 16.

J. Domański podał, że definicja przyjęta przez United Nations Economic and Social Council,

wymaga od organizacji pozarządowych, aby były ukierunkowane na przestrzeganie prawa, stawiały sobie za główny cel dobro publiczne, miały możliwość prowadzenia działań międzynarodowych i dysponowały minimalną strukturą organizacyjną⁷.

B. Filipiak i J. Ruszała, powołując się na wytyczne Banku Światowego,

za organizacje pozarządowe uznają organizacje prywatne, które dążą w swych działaniach do zmniejszenia cierpienia, zajmujące się promocją interesów biednych, ochrony środowiska naturalnego, dostarczające podstawowe usługi socjalne lub zajmujące się rozwojem społeczeństwa⁸.

W szerszym zakresie definicję tę można rozszerzyć na wszystkie organizacje o charakterze „nie nastawione na zysk”, które są niezależne od władz publicznych. W wyniku dotychczas prowadzonych badań międzynarodowych wyłoniono pięć cech organizacji pozarządowych. Są to:

- trwała forma organizacyjna,
- strukturalna niezależność od władz publicznych (z tego względu sektor ten nazywany jest również *independent sector*, a określenie to najczęściej spotykane jest w literaturze amerykańskiej),
- działalność nienastawiona na zysk (ewentualne nadwyżki przychodów nad wydatkami mogą być wykorzystywane tylko na działalność statutową),

⁷ J. Domański, *Zarządzanie strategiczne organizacjami non profit w Polsce*, Warszawa 2010, s. 110.

⁸ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 110.

- samorządność,
- dobrowolność (dobrowolne członkostwo i praca społeczna)⁹.

W warunkach polskich wraz z wejściem w życie ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie pojawiła się prawna definicja organizacji pozarządowej. B. Filipiak i J. Ruszała stwierdzili:

organizacjami pozarządowymi są nie będące jednostkami sektora finansów publicznych (w rozumieniu przepisów o finansach publicznych) i nie działające w celu osiągnięcia zysku, osoby prawne lub jednostki nieposiadające osobowości prawnej, utworzone na podstawie przepisów ustaw, w tym fundacje i stowarzyszenia¹⁰.

Literatura przedmiotu podaje wiele rozmaitych klasyfikacji organizacji pozarządowych¹¹. Przedstawienie różnych klasyfikacji ma duże znaczenie poznawcze, gdyż m.in. zostaje ukazana ogromna różnorodność tych podmiotów, ich cechy szczególne, obszary działania i cele jakie im przyświecają. E. Bogacz-Wojtanowska podała najpopularniejszą klasyfikację organizacji pozarządowych według obszaru działania i „aktywności ekonomicznej” (Międzynarodowa Klasyfikacja Organizacji Pozarządowych). Według niej, organizacje pozarządowe można podzielić na 12 grup:

1. kultura i rekreacja (sport, sztuka, rekreacja, kluby),
2. edukacja,
3. zdrowie i ochrona,
4. rozwój i mieszkalnictwo (rozwój społeczno-gospodarczy, rozwój lokalny, zatrudnienie, bezrobocie, mieszkalnictwo),
5. środowisko (ochrona środowiska naturalnego, kontrola zanieczyszczeń, opieka nad zwierzętami),
6. usługi społeczne (opieka nad dziećmi, młodzieżą, starszymi i niepełnosprawnymi, wsparcie materialne i inne),
7. prawo, obrona prawna, polityka (organizacje reprezentujące grupy społeczne, stowarzyszenia obywatelskie, mniejszości narodowe, pomoc ofiarom przemocy, partie polityczne),
8. organizacje pośredniczące, filantropijne i wspierające działalność wolontariuszy (fundacje udzielające dotacji, organizacje wspierające inne, działające w konkretnym celu),

⁹ *Ibidem*, s. 111–112.

¹⁰ *Ibidem*, s. 113–114.

¹¹ J. Domański, *Zarządzanie strategiczne...*, s. 31–38; R. Courtney, *Strategic Management for Voluntary Non-profit Organizations*, London–New York 2002, s. 38–43; J. Blicharz, *Udział polskich organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań administracji publicznej*, Wrocław 2005, s. 71–78; B. Iwankiewicz-Rak, *Marketing organizacji nieochodowych*, [w:] *Marketing usług*, red. A. Styś, Warszawa 2003, s. 182; E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na przykładzie stowarzyszeń krakowskich*, Kraków 2006, s. 32–37.

9. działalność międzynarodowa (pomoc humanitarna, programy wymiany, organizacje walczące o prawa człowieka),
10. religia (organizacje religijne),
11. działalność gospodarcza, związki zawodowe, stowarzyszenia zawodowe,
12. pozostałe organizacje.

Ciekawa jest polska typologia organizacji pozarządowych, dzieląca te organizacje ze względu na profil aktywności:

- organizacje samopomocowe,
- organizacje opiekuńcze,
- organizacje przedstawicielskie (reprezentujące interesy określonych grup społecznych, określonych społeczności),
- organizacje mniejszości,
- organizacje tworzone *ad hoc*,
- organizacje hobbystyczno-rekreacyjne¹².

Obecnie wzrasta znaczenie procesów globalizacji oraz związane z nimi problemy i wyzwania. Jedną z odpowiedzi trzeciego sektora na zjawisko globalizacji jest INGO (International Nongovernmental Organizations), utworzone przez przedstawicieli różnych krajów stowarzyszenia, których funkcje, skład zarządów i źródła finansowania są międzynarodowe i które nie osiągają zysków ani korzyści ze swojego statusu konsultantów przy międzynarodowych organizacjach¹³.

Klasyczna ekonomia we współczesnej gospodarce wyodrębnia sektor prywatny i sektor publiczny. Podobnie można spotkać w części pozycji literatury ekonomicznej. Taki podział jest głęboko utrwalony w świadomości nie tylko ogółu społeczeństwa, ale także ludzi zajmujących się naukami ekonomicznymi. Można zatem zadać pytanie, czy nie zachodzi konieczność zrewidowania poglądów o podziale gospodarki wyłącznie na dwa sektory. J. Domański napisał:

czy w związku ze znacznymi różnicami między prywatnymi i niedziałającymi dla zysku organizacjami a podmiotami wchodzącymi w skład sektora prywatnego i publicznego nie należy wydzielić jeszcze jednego sektora, w którym znalazłyby one swoje miejsce? [...] Nauki o zarządzaniu bowiem już dawno znalazły zbiorową nazwę dla tych organizacji. Wśród wielu określeń [...] pojawia się słowo sektor [...]. W Polsce termin trzeci sektor jest używany powszechnie w naukach socjologicznych¹⁴.

Pogląd o potrzebie wydzielenia trzeciego sektora głosił już m.in. w 1979 r. Philip Kotler. Polską definicję trzeciego sektora można znaleźć w przyjętej przez Radę Ministrów 4 listopada 2008 r. Strategii wspierania rozwoju społeczeństwa obywatelskiego na lata 2009–2015. B. Iwankiewicz-Rak definiuje to pojęcie następująco: „Sektor społeczny (tzw. trzeci sektor gospodarki) wykształcił się jako

¹² E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami...*, s. 36.

¹³ J. Domański, *Zarządzanie strategiczne...*, s. 38–40.

¹⁴ *Ibidem*, s. 24.

suplement sektora prywatnego i państwowego w odpowiedzi na niedostateczną realizację zadań społecznych przez państwo¹⁵.

Trzeci sektor jest różny w różnych krajach. Na przykład w Stanach Zjednoczonych tworzą go m.in. muzea, uniwersytety, biblioteki i szpitale, podczas gdy w Wielkiej Brytanii żadna z wyżej wymienionych instytucji nie jest zaliczana do trzeciego sektora.

Literatura naukowa wyraźnie podkreśla rolę przedsiębiorczości w rozwoju regionalnym, a tym samym znaczenia działalności organizacji pozarządowych w tym zakresie. Przedsiębiorczość w modelu rozwoju regionalnego jest traktowana jako decydujący czynnik pośredniczący, uaktywniający konkurencyjny potencjał regionu i transformujący go na rezultaty w zakresie rozwoju regionu¹⁶. Rozwój regionu jest efektem synergii racjonalności sektora prywatnego (racjonalność ekonomiczno-techniczna), sektora publicznego (racjonalność polityczno-społeczna) oraz sektora społecznego (racjonalność humanistyczno-środowiskowa). Artur Ochojski i inni napisali:

Każdy z sektorów ma swoją racjonalność w podejmowaniu decyzji, jak również w patrzeniu na region. Przyjmuje się zatem, że regionalne środowisko przedsiębiorczości jest efektem współdziałania sektorów i tworzenia racjonalności przedsiębiorczych zachowań. Przyjmuje się także, że rozwój regionu jest procesem przekształcenia racjonalności działań podmiotów biznesowych, publicznych i obywatelskich ukierunkowanym na tworzenie, zachowanie i rewitalizację wartości w regionie, a ocenianych przez wyniki wielopłaszczyznowej gry konkurencyjnej¹⁷.

Przedsiębiorczość należy rozumieć jako związaną nie tylko wewnętrznie z sektorem prywatnym, ale również jako kategorię przenikającą do sektora publicznego i społecznego i praktykowaną również w tych dwóch sektorach. A. Klasik stwierdziła, że

tym sposobem przedsiębiorczość staje się istotnym wyróżnikiem i składową kultury regionu. Krzewienie i praktykowanie kultury przedsiębiorczości staje się jednym z fundamentów strategicznego myślenia o rozwoju regionu oraz stawką strategiczną w grze o jego przyszłość¹⁸.

Podstawowe znaczenie w krzewieniu i praktykowaniu kultury przedsiębiorczości w gminie i regionie mają organizacje pozarządowe działające w dziedzinie rozwoju przedsiębiorczości. Organizacje trzeciego sektora odgrywają ważną rolę w niemal wszystkich społeczeństwach, pomagając m.in. w zapewnieniu opieki zdrowotnej, rozwoju edukacji i dobrobytu społecznego.

¹⁵ B. Iwaszkiewicz-Rak, *Marketing organizacji niedochodowych. Wybrane problemy adaptacji w warunkach polskich*, Wrocław 1997, s. 36.

¹⁶ J. Binecki, W. Frenkiel, *Konkurencyjność – przedsiębiorczość – rozwój. Podstawowe dylematy pojęciowe i metodyczne*, [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, red. A. Klasik, Katowice 2006, s. 269.

¹⁷ A. Ochojski, B. Szczupak, T. Zieliński, *Regionalne środowisko przedsiębiorczości*, [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność...*, s. 285.

¹⁸ A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny...*, s. 26–27.

Pod koniec XX w. Lester Salamon i Helmut Anheier przebadali organizacje trzeciego sektora w 22 krajach świata i stwierdzili, że sektor ten stanowi wyraźną siłę ekonomiczną w badanych krajach (pomijając ich znaczenie polityczne i społeczne).

Wkład organizacji pozarządowych w światowy produkt krajowy brutto stanowi 4,6% – około 1,1 biliona dolarów amerykańskich. Gdyby wszystkie organizacje pozarządowe w badanych krajach przyjąć jako odrębną gospodarkę, to znalazłaby się ona na ósmym miejscu w świecie. Organizacje pozarządowe w badanych krajach zatrudniają blisko 19 milionów pełnoetatowych pracowników (podczas gdy największe firmy w badanych krajach zatrudniały 3,3 mln pracowników), co stanowi 5% ogółu całego etatowego zatrudnienia poza rolnictwem w tych krajach, 10% całego zatrudnienia w sektorze usług oraz 27% pełnego, etatowego zatrudnienia w sektorze publicznym. Około 28% populacji tych krajów poświęca swój czas dla organizacji trzeciego sektora jako wolontariusze¹⁹.

Przeprowadzone w 2008 r. badania przez organizację pozarządową Klon/Jawor pokazują, że na koniec pierwszego kwartału tego roku istniało w Polsce 58 tysięcy stowarzyszeń i ponad 9 tysięcy fundacji. Badania te opierały się na systemie REGON, obejmującym również wiele podmiotów, które już zakończyły swoją działalność; po przeprowadzonej korekcie szacuje się, że liczba aktywnych organizacji nie przekracza 45 tysięcy²⁰. Analizując rozmiary trzeciego sektora w Polsce J. Domański stwierdził, że:

- w 2008 r. prawie 24% organizacji zadeklarowało, że w ostatnim roku zatrudniało (niezależnie od formy zatrudnienia) płatny personel,
- 27% stowarzyszeń i fundacji zatrudnia pracowników etatowych (co oznacza, że takich osób jest w organizacjach ok. 120 tys.),
- sześć na dziesięć organizacji *non profit* nie zatrudniało w 2005 r. żadnego personelu etatowego ani nie wypłacało wynagrodzeń za pracę w formach pozaetatowych,
- co piąta organizacja *non profit* korzystała tylko z pracy w formie zatrudnienia pozaetatowego (umowa-zlecenie, umowa o dzieło),
- tylko co szósta organizacja *non profit* zatrudniała przynajmniej jednego pracownika w ramach umowy o pracę²¹.

E. Bogacz-Wojtanowska z kolei napisała, że

porównując udział sektora pozarządowego w zatrudnieniu pozarolniczym [...] można stwierdzić, że w przypadku Polski zatrudnienie w trzecim sektorze sytuje się zdecydowanie poniżej średniej (wynoszącej dla 22 krajów 4,8% ogółu zatrudnienia poza rolnictwem). Jednocześnie zatrudnienie to mieści się w średniej dla 4 krajów Europy Środkowej, tj. Czech, Węgier, Słowacji i Rumunii. Większość badanych krajów to kraje wysoko rozwinięte i rozwój organizacji trzeciego sektora nie napotykał jak w byłych krajach komunistycznych barier instytucjonalno-prawnych przez ponad 50 lat²².

¹⁹ Za: J. Domański, *Zarządzanie strategiczne...*, s. 41.

²⁰ *Ibidem*, s. 44.

²¹ *Ibidem*, s. 43.

²² E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi...*, s. 62.

Środowisko przedsiębiorczości

Współcześnie przedsiębiorczość traktowana jest jako kategoria bardzo szeroka, obejmująca zarówno aspekty ekonomiczne, psychologiczne, technologiczne, jak i kulturowe itp., niosąca za sobą nowe postawy zachowania i wartości. Pojęcie przedsiębiorczości odnosi się do różnych form aktywności ludzkiej, gdzie wymagana jest inicjatywa, inwencja czy też kreatywność. Odnosi się nie tylko do organizacji gospodarczej, ale i innych uczestników życia społecznego: gospodarstw domowych, organizacji publicznych, administracyjnych, organizacji pozarządowych.

W literaturze podkreśla się, że źródłem bogactwa gmin i regionów oraz ich rozwoju są przedsiębiorczy ludzie. A. Klasik napisała, że nowa przedsiębiorczość regionalna

to tworzone przez kreatywne jednostki i zespoły, środowiska i społeczności, nowe rodzaje wartości ekonomicznej, innowacje technologiczne, nowe inwestycje, nowe organizacje i nowe rodzaje działalności, nowa wartość dodana²³.

Ponadto stawia tezę, że przedsiębiorczość jest warunkiem koniecznym rozwoju lokalnego i regionalnego. Jest zdolnością regionu do generowania procesów rozwojowych i pozytywnych dostosowań strukturalnych wobec coraz to nowych wyzwań konkurencyjnych i cywilizacyjnych.

Pod pojęciem przedsiębiorczości lokalnej lub regionalnej należy rozumieć zdolność mieszkańców gminy lub regionu do podejmowania wyzwań (działań innowacyjnych) w sferze gospodarczej, społecznej i politycznej w sytuacji niepewności. W prowadzeniu analizy przedsiębiorczości należy uwzględnić mechanizm współdziałania podmiotów grupowanych w sektor prywatny, publiczny i społeczny. Można wtedy wyróżnić przedsiębiorczość: biznesową, publiczną i społeczną.

Za przedsiębiorczość sektora publicznego przyjmuje się umiejętność poszukiwania, łączenia i rekombinacji zasobów przez podmioty oraz organizacje samorządu terytorialnego w celu kreowania wartości społecznej. Przedsiębiorczość publiczna prowadzi do realizacji zadań społecznie oraz ekonomicznie użytecznych. Jednostki tego sektora przez realizację swoich misji publicznych, mogą oddziaływać na konkurencyjność i dynamikę rozwoju regionu. Na przedsiębiorczość sektora publicznego składają się następujące obszary działania:

- wprowadzenie na rynek regionalny i lokalny nowych produktów i usług oraz wchodzenie na nowe rynki,
- otwarcie się sektora publicznego na współpracę z sektorem społecznym lub prywatnym oraz sposób prowadzenia tej współpracy,

²³ A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny...*, s. 22.

- przywództwo społeczne zmierzające do ciągłego doskonalenia w pełnionej misji społecznej m.in. przez identyfikację niezaspokojonych potrzeb, tworzenie kapitału zaufania oraz proces uczenia się.

W skład sektora społecznego wchodzi organizacje, które działają nie dla zysku i rezultaty działania tych organizacji powinny przynosić pożytek publiczny. Można powiedzieć, że organizacje pozarządowe działają w zakresie rozwoju lokalnego i regionalnego w dwóch głównych kierunkach, a mianowicie: kreowanie rozwoju (wzmacnianie kapitału ludzkiego i kapitału społecznego) i łagodzenie negatywnych skutków procesów społecznych i gospodarczych.

Regiony stanowią bardzo ważny czynnik procesów tworzenia innowacji i transmisji jej do innych regionów. Literatura naukowa coraz mocniej podkreśla, że punkt ciężkości dynamiki przemysłowej oraz innowacyjnej w coraz większym stopniu widoczny jest na poziomie regionalnym²⁴.

Regionalne środowiska przedsiębiorczości powstają jako różne formy współzależności i współpracy. Są one wynikiem współdziałania sektorów: prywatnego, publicznego i społecznego oraz tworzenia racjonalności przedsiębiorczych zachowań, szczególnie gospodarstw domowych i przedsiębiorstw na rynku. A. Jewtuchowicz twierdzi, że „nie przedsiębiorstwa tworzą środowisko lokalne, lecz istnienie środowiska jest warunkiem powstawania przedsiębiorstw”²⁵. Środowisko działa według własnej logiki w warunkach współdziałania różnych organizacji (przedsiębiorstw, organizacji publicznych, organizacji pozarządowych, gospodarstw domowych itp.) biorących udział w rozwoju lokalnym lub regionalnym. Partnerstwo tych organizacji oparte jest na wzajemnych powiązaniach oraz systemie rozwijających się w czasie stabilnych relacji. Według D. Maillat istnieje pięć aspektów środowiska, które może być ujmowane jako:

- zbiór przestrzenny, czyli obszar geograficzny nie posiadający granic w dosłownym znaczeniu, lecz reprezentujący pewną jedność wyrażającą się w identyfikowalnych i specyficznych założeniach,
- kolektyw uczestników (przedsiębiorstw, instytucji badawczych i kształcenia, lokalnych władz publicznych, osób wykwalifikowanych), którzy powinni posiadać względną niezależność decyzyjną i autonomię w formułowaniu swoich strategicznych wyborów,
- specyficzne elementy materialne (np. infrastruktura przedsiębiorstwa), a także niematerialne (np. umiejętności) i instytucjonalne,
- logika organizacyjna (zdolność do współpracy), która zmierza do najlepszego wykorzystania przez poszczególne podmioty swoich zachowań stosownie do transformacji otoczenia technologicznego i rynkowego²⁶.

²⁴ E. Okoń-Horodyńska, *Jak budować regionalne systemy innowacji*, Warszawa 2000, s. 10.

²⁵ A. Jewtuchowicz, *Środowisko przedsiębiorczości, innowacje a rozwój regionalny*, Łódź 1997, s. 12.

²⁶ D. Maillat, *Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne*, Kraków 2002, s. 10.

Środowisko odgrywa rolę poznawczą (uczenie się, zdobywanie umiejętności, kultura organizacyjna i techniczna, innowacyjność, kapitał intelektualny, społeczny). Środowisko ma pewną zdolność do uczenia się. J. Chądzyński pisze, że aby można mówić o środowisku przedsiębiorczym, to musi ono spełniać co najmniej dwa warunki:

Po pierwsze, musi być otwarte na swoje otoczenie i bardzo wrażliwe na zmiany w nim zachodzące, co wpłynie korzystnie na możliwość zdobywania i przetwarzania informacji i zasobów generowanych przez otoczenie. Po drugie, te potencjalne zasoby muszą być pozyskiwane za pomocą mechanizmów rynkowych oraz kultury i techniki, specyficznych dla danego środowiska, bo tylko wtedy będą efektywnie wykorzystane do stworzenia nowych, lepszych rozwiązań stosowanych w procesie produkcji²⁷.

Istotną cechą środowiska jest utrzymywanie przez nie więzi ponadterytorialnych, które przyczyniają się do dopływu wiedzy z zewnątrz. Literatura przedstawia podział regionalnego środowiska przedsiębiorczości na:

- regionalne środowiska innowacyjne,
- metropolitalne środowiska przedsiębiorczości,
- regionalne środowiska przedsiębiorczości podzielone interesami sektorowymi i korporacyjnymi,
- regionalne środowiska o dużej dynamice zmian,
- regionalne środowiska przedsiębiorczości²⁸.

Istotne znaczenie w rozwoju innowacyjności gminy i regionu mają regionalne środowiska innowacyjne określane jako

[...] struktura czy też sieć, głównie nieformalnych społecznych relacji, istniejących na danym terytorium determinowanych przez poczucie przynależności, lokalną kulturę, zwyczaje. Sieci te wzmacniają innowacyjność poprzez zbiorowy proces uczenia się²⁹.

J. Chądzyński i inni piszą, że do trzech podstawowych cech środowiska innowacyjnego należy zaliczyć:

- jego ramy terytorialne (które nie są ściśle wyznaczonymi granicami administracyjnymi, a powstają raczej jako efekt przyjętej strategii i procesu zbiorowego uczenia się),
- właściwą mu logikę organizacyjną, która umożliwi obieg wiedzy, przez sieci społeczne, instytucjonalne i różne formy mobilności społecznej i zawodowej,
- dynamikę uczenia się, przejawiającą się w zdolności i chęci wszystkich aktorów, stanowiących integralną część środowiska innowacyjnego, do

²⁷ J. Chądzyński, *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Warszawa 2007, s. 155–156.

²⁸ A. Ochojski, *Regionalne środowisko przedsiębiorczości*, [w:] A. Klasik, *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, Katowice 2007, s. 289.

²⁹ K. Olejniczak, *Apetyt na grona?*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, nr 2 (12), s. 60.

szybkich zmian, reagowania na zmieniające się warunki i właściwego dostosowywania się do nich³⁰.

W obliczu globalizacji lokalne terytoria (regiony) stają się miejscem, w którym skupia się wytwarzanie oraz pozyskiwanie wiedzy i umiejętności w nowej gospodarce, w związku z czym regiony muszą się uczyć, przyciągając a następnie organizując zasoby niezbędne dla swej konkurencyjności. W ten sposób stają się regionami uczącymi się, które zapewniają sobie trwałą przewagę poprzez tworzenie wiedzy i ciągle ulepszanie wypracowanych już rozwiązań.

Tworzenie środowiska przedsiębiorczości opiera się na istnieniu w regionie relacji pomiędzy sektorem publicznym, sektorem prywatnym i sektorem obywatelskim. B. Szczupak i M. Czornik stwierdzili, że tworzenie środowiska przedsiębiorczości składa się z następujących procesów:

- tworzenie sieci współpracy partnerów,
- budowanie ram instytucjonalnych partnerstwa,
- tworzenie warunków kształcenia, edukacji i uczenia się,
- tworzenie warunków do powstawania nowych firm,
- tworzenie potencjałów wzrostu firm istniejących³¹.

Otwartość na szanse jako cecha przedsiębiorczości jest we współczesnej ekonomii wiązana głównie z nieprzewidywalnością wynikającą z dużej złożoności oraz turbulentnej zmienności otoczenia. Należy podkreślić, że otwarcie na szanse rozumie się nie tylko jako gotowość ich podjęcia kiedy będą oczywiste, ale przede wszystkim jako świadome ich poszukiwanie. Literatura zwraca uwagę na trzy źródła szans: aktywność w kreowaniu przyszłości, niepewność; niewydolność rynku powodowana czasową i przestrzenną asymetrią informacji oraz zmiany makrootoczenia i otoczenia globalnego³². Dla danego środowiska przedsiębiorczości uznać należy procesy operacjonalizujące otwartość na szansę jako kluczowy element przedsiębiorczości lokalnej i regionalnej. Operacjonalizacja ta składa się z trzech etapów: identyfikacji szans, rozpoznania szans, wykorzystywania szans. Każdy z tych etapów wymaga posiadania odmiennych kompetencji. Otwartość na szanse jest silnie związana z systemem aksjologicznym danego środowiska przedsiębiorczości. Z. Barczyk, odnosząc się do procesu generowania szans twierdzi, że środowisko przedsiębiorczości jawi się jako miejsce, w którym procesy współzarządzania prowadzą do generowania strumieni szans i stanowią także instytucjonalny mechanizm ich detekcji. System detekcji szans uznać należy za komplementarny składnik środowiska przedsiębiorczości względem zespołu rutynowo zalecanych działań firm. Powstanie i efektywność takiego systemu jest w dużym stopniu zależna od stopnia kooperacyjności wszystkich uczestni-

³⁰ J. Chądzyński, A. Nowakowska, Z. Przygodzki, *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Warszawa 2007, s. 156–157.

³¹ B. Szczupak, M. Czornik, *Środowisko przedsiębiorczości a konkurencyjność miasta*, [w:] *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, red. A. Klasik, Katowice 2001, s. 133.

³² *Ibidem*, s. 297.

ków regionalnego rozwoju. Fundamentem takich zachowań jest kulturowo zakorzeniona tolerancja niepewności oraz zaawansowanie w zakresie sprawności komunikacyjnej³³.

Praktyka wielu krajów wskazuje, że istotna jest w środowisku lokalnym rola animatorów. Literatura przedmiotu podkreśla, że

cele animacji powinny odzwierciedlać cele lokalne oraz istniejące zasoby, a ich realizacja powinna być oparta na współpracy animatora ze społecznością lokalną. Współpraca ta jest niezbędna dla zidentyfikowania zasobów, określenia celów i ich rozwiązania, wynegocjowania zaangażowania i poparcia lokalnych przywódców oraz agencji z zewnątrz, w tym poparcia kapitałowego³⁴.

Podstawą rozwoju efektywnych działań lokalnych w tworzeniu np. miejsc pracy, infrastruktury gospodarczej i komunikacyjnej, szkolenia itp. są partnerskie stosunki między podmiotami, gwarantujące transfer kapitału i innych zasobów. Szczególna jest rola lokalnych społeczności i ożywienia rozwoju lokalnego w procesie dostosowywania się podmiotów gospodarczych. Istotny jest udział poszczególnych grup społecznych w opracowywaniu lokalnych strategii rozwoju gospodarczego jako podstawy tworzenia sprzyjających warunków rozwoju i wzrostu przedsiębiorczości oraz w sporządzaniu programów i ich realizacji w procesie zarządzania zmianą. Do zadań tych grup należy tworzenie klimatu sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości.

Definiowanie potrzeby zmiany i opracowanie rozwiązania wymagają zaangażowanie środowiska lokalnego i współpracy z nim organizacji. Głównie dotyczy to organizacji w ruchu, to jest takich, które uznają, że trzeba się stale zmieniać, bo zmienia się rynek. E. Masłyk-Musiał twierdzi, że organizacja w ruchu to organizacja, która potrafi stworzyć warunki i atmosferę sprzyjające włączaniu się wszystkich interesariuszy w rozwiązanie jej problemów, gdyż uważa to za najlepszy sposób skutecznego realizowania swojej strategii, i która przeznacza środki na permanentne uczenie się pracowników. We współczesnym świecie warunkiem odniesienia sukcesu przez organizacje jest rozumienie zachowań odbiorców zmian i umiejętności przekształcenia przeciwników zmian w ich zwolenników.

H. Simon podkreśla, że wymagające środowisko lokalne jest impulsem do wzrostu przedsiębiorczości i efektywności ekonomicznej gospodarowania przedsiębiorstw, a tym samym do ukształtowania lepszej pozycji konkurencyjnej na rynku globalnym³⁵. Pozytywne wyniki gospodarcze firm zależą od istoty miejscowego środowiska, a konkurencyjność poszczególnych lokalizacji ma korzenie przede wszystkim w naturze środowiska gospodarczego.

³³ Z. Barczyk, *Przedsiębiorczość i samorządność lokalna*, Chorzów 2004, s. 48–49.

³⁴ E. Skawińska, *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, Warszawa–Poznań 2002, s. 89–90.

³⁵ E. Masłyk-Musiał, *Organizacje w ruchu. Strategie zarządzania zmianami*, Kraków 2003, s. 16.

Organizacje pozarządowe działające w zakresie rozwoju przedsiębiorczości stanowią jeden z elementów środowiska przedsiębiorczości. Organizacje te podejmują szereg działań związanych z rozwojem przedsiębiorczości w gminie i regionie. Działania te zostaną przedstawione w dalszej części artykułu. Organizacje pozarządowe upowszechniają oraz wprowadzają do codziennej praktyki nowe umiejętności i sposoby zarządzania, które nie zawsze mogą docierać do przedsiębiorców zlokalizowanych w małych miejscowościach. Podwyższa to konkurencyjność firm, a zarazem otwiera dostęp do możliwości, które w przeciwnym razie powstałyby nieznanne lub trudno dostępne.

Jedną z organizacji szczebla lokalnego tworzących środowisko przedsiębiorczości jest Stowarzyszenie Samorządowe Centrum Przedsiębiorczości i Rozwoju w Suchoj Beskidzkiej³⁶. Stowarzyszenie to powstało w 1995 r. i obejmuje swoją działalnością cały powiat suski. Stowarzyszenie obejmuje swoje cele m.in. przez:

- współdziałanie w tworzeniu i realizacji programów aktywnej walki z bezrobociem,
- tworzenie systemu edukacji społecznej ukierunkowanej na rozwój gospodarczy,
- prowadzenie doradztwa dla osób fizycznych i prawnych,
- udostępnianie małym przedsiębiorstwom przystosowanych powierzchni produkcyjno-usługowych oraz wsparcia kapitałowego i koncepcyjnego,
- rozwijanie systemu finansowego wsparcia przedsiębiorczości przez prowadzenie funduszy pożyczkowych, funduszy poręczeń kredytowych, funduszy inwestycyjnych dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz ludności,
- prowadzenie usług szkoleniowych z zakresu ekonomii i zarządzania.

Stowarzyszenie współpracuje z wszystkimi urzędami i gminami w powiecie suskim oraz z instytucjami otoczenia biznesu, organizacjami działającymi na rzecz społeczności lokalnej, a także z przedsiębiorcami. Ponadto współpracuje z Małopolską Agencją Rozwoju Regionalnego, Małopolskim Instytutem Samorządów Terytorialnych i Administracji oraz Izbą Przemysłowo-Handlową w Krakowie.

Uwarunkowania działalności organizacji pozarządowych wspierających regionalną i lokalną przedsiębiorczość

Literatura podaje, że uwarunkowania działalności organizacji pozarządowych należy analizować w następujących obszarach:

- konstytucyjno-prawnym,

³⁶ M. Kochmańska, „Rola samorządu terytorialnego w rozwoju przedsiębiorczości regionalnej”, praca doktorska, Kraków 2008.

- ekonomicznym,
- kondycji organizacyjnej trzeciego sektora³⁷.

Uwarunkowania konstytucyjno-prawne to warunki konstytuowania się poszczególnych organizacji oraz ich przyjęta formuła działania. Tworzenie organizacji pozarządowych powinno przebiegać w oparciu o regulacje prawne.

W Polsce wolności organizowania i zrzeszenia się obywateli w tego typu organizacjach gwarantuje Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Wolność zakładania, przystępowania lub występowania z organizacji pozarządowych jest prawem we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej.

Należy podkreślić, że konstytucyjne prawo do tworzenia organizacji pozarządowych wspierających lokalną przedsiębiorczość ograniczone jest jednak ustawami określającymi ramy funkcjonowania poszczególnym typom organizacyjno-prawnym tych organizacji. Niniejszy artykuł koncentruje się na stowarzyszeniach, fundacjach i spółkach prawa handlowego nie nastawionych na zysk, realizujących swe statutowe działania w zakresie wspierania lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości. Do tych organizacji stosują się następujące regulacje prawne: Ustawa z 6 kwietnia 1984 r. o fundacjach, Ustawa z 7 kwietnia 1989 r. o stowarzyszeniach, Ustawa z 24 kwietnia 2009 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie oraz zasadnicze akty normatywne w odniesieniu do podmiotów gospodarczych. Ustawy te wraz z innymi aktami prawnymi określają następujące zasady: rejestracji organizacji, zdolności prawnej, prowadzenie działalności gospodarczej oraz stosowania ulg podatkowych³⁸.

Literatura przedmiotu podkreśla, że mimo pewnych preferencji dla działalności organizacji pozarządowych, w praktyce działania tych organizacji występują pewne ograniczenia dotyczące słabych przywilejów podatkowych oraz istnieją możliwości pewnego ingerowania w zakres działalności organizacji pozarządowych i w podejmowane decyzje. Powoduje to, że rzeczywista swoboda społeczeństwa w celu zaspokojenia swych potrzeb jest ograniczona. M. Halszka-Kurleto twierdzi, że

rozwiązania prawne regulujące funkcjonowanie organizacji pozarządowych, a w szczególności organizacji o statusie pożytku publicznego, nakładają na te instytucje określone obowiązki, do których przestrzegania organizacje są zobowiązane. Równocześnie stanowią, że państwo ma uprawnienia do sprawdzania oraz egzekwowania, przestrzegania i wykonywania przez te podmioty narzuconych przez ustawodawcę powinności. Niestety, zarówno ustawodawstwo w tym zakresie, jak i brak konsekwencji organów państwowych w orzekaniu, kontroli i egzekwowaniu nałożonych ustawowo obowiązków umożliwia popełnianie przez te organizacje celowych lub nieświadomych nieprawidłowości, co w rezultacie może prowadzić do nadużywania owego statusu. Występujące nieprawidłowości rzutują na funkcjonowanie podmiotów mających status organizacji pożytku publicznego³⁹.

³⁷ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Warszawa 2009, s. 122.

³⁸ *Ibidem*, s. 124–125.

³⁹ E. Halszka-Kurleto, *Organizacje pożytku publicznego. Rozwiązania prawne – funkcjonowanie – rozwój*, Kraków 2008, s. 15.

Na jakość funkcjonowania organizacji pozarządowych wspierających lokalną i regionalną przedsiębiorczość wpływa również ich kondycja ekonomiczna. Wspieranie przedsiębiorczości przez te organizacje wymaga odpowiednich środków finansowych. A więc każda z tych organizacji staje na co dzień przed koniecznością poszukiwania źródeł finansowania swojej działalności. Literatura naukowa podaje, że jednym z najważniejszych problemów, z jakimi na co dzień stykają się organizacje pozarządowe, jest ich sytuacja finansowa. W wyniku przeprowadzonych badań organizacji pozarządowych działających w Krakowie E. Halszka-Kurleto podaje, że ponad połowę tych organizacji należy zakwalifikować jako słabe finansowo i narażone na problemy finansowe w przypadku zaistnienia jakichkolwiek trudności w realizowaniu zobowiązań⁴⁰. Natomiast B. Filipiak, J. Ruszała podają, że ok. 60–70% organizacji zgłasza problem związany z gromadzeniem środków⁴¹.

Należy podkreślić, że finansowanie działań organizacji pozarządowych jest jednym z najważniejszych problemów, z jakim zmagają się trzeci sektor w Polsce⁴². Dochody organizacji pozarządowych można podzielić na:

1. Samofinansowanie organizacji (składki członkowskie, działalność gospodarcza, udział w spółkach, dochody z wynajmu lokali, odsetki z terminowych lokat bankowych),
2. Dochody pochodzące z sektora prywatnego (spadki i zapisy, darowizny, sponsoring, zbiórki publiczne, loterie, kredyty i pożyczki, dochody pochodzące od zagranicznych organizacji pozarządowych, dochody płynące z 1% odpisów podatkowych),
3. Dochody pochodzące z sektora publicznego (dochody pochodzące z instytucji publicznych, zagranicznych źródeł publicznych, dotacje, środki finansowe z faktu zlecenia zadań).

E. Bogacz-Wojtanowska przedstawiła strukturę finansowania trzeciego sektora w Polsce i na świecie (tab. 2).

Tabela 2. Struktura finansowania trzeciego sektora w Polsce świecie (średnia dla 22 krajów)

	Składki członkowskie/ opłaty	Finanse pochodzące z sektora publicznego	Finanse pochodzące ze źródeł prywatnych
Polska	50%	30%	20%
Świat	48%	41%	11%

Źródło: E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na przykładzie stowarzyszeń krakowskich*, Kraków 2006, s. 78.

⁴⁰ *Ibidem*, s. 82.

⁴¹ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 126.

⁴² E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi...*, s. 73.

Z tabeli 2 wynika, że trzeci sektor w Polsce posiada znacznie mniej środków z sektora publicznego a znacznie więcej z sektora prywatnego w stosunku do innych krajów na świecie. Jeśli uwzględni się występujące w trzecim sektorze zjawisko klientyzacji, tj. nadmiernego uzależnienia działań organizacji od zaleceń ośrodków przyznających granty, to łatwo można zauważyć, że zachodzi potrzeba rozwiązania kwestii finansowania organizacji pozarządowych. B. Filipiak i J. Ruszała piszą, że

powstaje paradoksalna sytuacja, gdzie z jednej strony powołano organizacje mające walczyć z klientyzacją członków społeczności lokalnej, ich biernością i postrzeganiem siebie w kategoriach swych braków i niedostatków, czekających na innych, którzy działaliby w ich imieniu, jednak organizacje te na skutek postrzegania swych problemów, same popadają w klientyzację w odniesieniu do sektora publicznego. Klientyzacja zabija krytycyzm wobec rządowych i/lub samorządowych dysponentów środków finansowych⁴³.

Analizując kondycję organizacji trzeciego sektora należy zwrócić uwagę na uwarunkowania odnoszące się do braku świadomości społeczności lokalnej o roli i działaniach podejmowanych przez organizacje pozarządowe wspierające rozwój lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości, problemy tych organizacji w pozyskiwaniu środków na finansowanie działalności statutowej, słabą pozycję rozwiązań legislacyjnych dotyczących trzeciego sektora. Uwarunkowania te mają m.in. źródło w słabej kondycji organizacyjnej sektora. Organizacje pozarządowe nie wywierają odpowiedniego nacisku na samorządy w kierunku rozwiązywania istotnych problemów gospodarczych i społecznych w gminie i regionie. Nie podejmują wysiłku, żeby pokazać swoją faktyczną działalność. Należy podkreślić, że sektor trzeci nie wytworzył też wspólnej i nośnej ideologii, która byłaby łatwa do pokazania opinii publicznej i politykom. Ponadto do słabości obniżających skuteczność działania organizacji pozarządowych m.in. należą:

- zbyt wolne upowszechnienie i wdrażanie zasady przejrzystości w życiu organizacyjnym, co zwiększa ryzyko przenikania do sektora pozarządowego przedsięwzięć z tzw. szarej strefy,
- słaby przepływ informacji wewnątrz sektora,
- zbyt słaba współpraca z mediami,
- wzrost etatyzacji sektora i traktowanie sektora jako miejsca pracy zarobkowej będącej głównym źródłem utrzymania rodziny,
- bardzo słabe współdziałanie organizacji pozarządowych z poszczególnymi szczeblami samorządu terytorialnego,
- brak doprowadzenia przepisów (szczegółów w funkcjonowaniu odpowiednich ustaw) dotyczących m.in. zmian procedur konkursowych stosowanych przy rozdzielaniu środków publicznych dla organizacji pozarządowych, zbytniej komplikacji „mechanizmu 1%”, deklaratywnego

⁴³ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 131.

uchwalania rocznych programów współpracy między samorządem a organizacjami pozarządowymi⁴⁴.

Wyżej wymienione niedostatki w działalności organizacji pozarządowych pokazują, jak wiele jeszcze te organizacje muszą zrobić, aby trzeci sektor mógł być postrzegany jako partner dla wszystkich sił społecznych w gminie i regionie. Aby organizacje pozarządowe w stopniu wystarczającym mogły wspierać rozwój przedsiębiorczości w regionie i gminie, muszą mieć wystarczający zakres kompetencji i zasobów. B. Filipiak i J. Ruszała twierdzą, że

w gospodarce rynkowej dziedziną lokalnego i regionalnego stymulowania przedsiębiorczości (rozwoju) jest oparta przede wszystkim na profesjonalizmie odpowiednich organizacji pozarządowych i instytucji⁴⁵.

Do najważniejszych cech, którym powinna odpowiadać dobra organizacja pozarządowa pracująca na rzecz lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości, należą:

1. Właściwa struktura prawna. Oznacza to, że struktura prawna i organizacyjna powinny być [...] odzwierciedleniem potrzeb i celów, dla których organizacja ta powstała. Struktury te powinny uwzględniać elementy ryzyka istnienia danej organizacji.
2. Jasno określony sposób zarządzania, a także zdefiniowane zadania dla personelu i zakres jego odpowiedzialności.
3. Zachowanie równowagi między funduszami przewidzianymi na funkcjonowanie organizacji jako takiej [...] a funduszami na realizowanie funkcji, do której została powołana.
4. Dobrze zorganizowane służby planistyczne i kontrolne w dziedzinie planowania finansowego.
5. Utrzymywanie dobrych stosunków z sektorem publicznym, prywatnym i grupami społecznymi danej społeczności lokalnej.
6. Możliwość pozyskiwania z sektora prywatnego i publicznego środków finansowych, doradztwa, kontraktów, itp., które przyniosą dochody dla samej organizacji i społeczności lokalnej.
7. Prowadzenie działalności poprzez pionową i poziomą integrację z innymi organizacjami pozarządowymi zajmującymi się podobną działalnością.
8. Ekspansywność i agresywność w poszukiwaniu nowych dziedzin i form wsparcia lokalnej przedsiębiorczości⁴⁶.

Literatura przedmiotu podkreśla, że największą aktywność w grupie organizacji pozarządowych we wspieraniu przedsiębiorczości wykazują stowarzyszenia, fundacje oraz spółki prawa handlowego o charakterze non profit, spełniające kryteria pozwalające zakwalifikować je do trzeciego sektora.

⁴⁴ M. Halszka-Kurleto, *Organizacje pożytku...*, s. 99; B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 133–134.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 134.

⁴⁶ *Ibidem*, s. 134–135.

Współpraca organizacji pozarządowych z sektorem publicznym w zakresie wspierania przedsiębiorczości

Literatura podkreśla odmiennosć pomiędzy organizacjami pozarządowymi i sektorem publicznym oraz wskazuje pewne stereotypy działań i postrzegania się obu partnerów⁴⁷. B. Filipiak, J. Ruszała twierdzą, że

sektor samorządowy wpisany w pryncypia egalitaryzmu, przy jednoczesnym zmniejszaniu się strumienia otrzymywanych środków na realizację swych zadań, nie jest w stanie poświęcić należytej uwagi problemom poszczególnych jednostek, czy mniejszych grup społecznych. Odmiennosć sektora trzeciego oparta na spontaniczności i dobrowolności, odznaczająca się bliskością i wielowymiarowością interakcji z adresatami swych działań, prowadząca do poszukiwania form pomocy wzajemnej i samodzielności jednostek, stanowi doskonałe uzupełnienie wysiłku samorządów w zaspokajaniu potrzeb zbiorowych i indywidualnych społeczności lokalnych⁴⁸.

Pomimo istniejących odmiennosć w działalności trzeciego sektora i sektora publicznego, łączy je wspólny cel, a mianowicie jest nim zaspokajanie potrzeb mieszkańców gminy i regionu. Łącznie swych działań dla dobra mieszkańców danego terytorium stanowi główny motyw i cel współpracy organizacji samorządu terytorialnego i organizacji trzeciego sektora.

W warunkach decentralizacji sektora finansów publicznych ważną rolę w stymulowaniu i pobudzeniu przedsiębiorczości powinien odgrywać samorząd województwa. Zasadniczym zadaniem samorządu województwa jest określenie strategii województwa i prowadzenie polityki intraregionalnej.

Prowadzenie polityki intraregionalnej oznacza podejmowanie przez samorząd wojewódzki działań dotyczących pozyskiwania i łączenia środków finansowych: publicznych i prywatnych, w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej, utrzymania oraz rozbudowy infrastruktury społecznej i technicznej o znaczeniu regionalnym, jak również tworzenia warunków rozwoju gospodarczego, przeciwdziałaniu bezrobociu oraz aktywizacji lokalnych i regionalnych rynków pracy. Politykę intraregionalną cechują partnerstwo i współpraca w układach:

- poziomym, przez organizacje pozarządowe i mobilizacje na szczeblu regionu (gminy) rozmaitych czynników oraz podmiotów publicznych działających w logice i politykach sektorowych,
- pionowym, przez włączanie dużych, małych i średnich przedsiębiorstw i innych partnerów oraz interwencji publicznych (krajowych, międzynarodowych) do zintegrowanego działania na rzecz danego terytorium.

⁴⁷ *Ibidem*, s. 145–146; M. Huczek, *Rola samorządu terytorialnego w rozwoju innowacyjności lokalnej*, „Zeszyty Naukowe WSH w Sosnowcu”, z. 1, Sosnowiec 2006, s. 27–34; A. Chodyński, M. Huczek, *Zarządzanie przedsiębiorcze w organizacjach non profit i administracji publicznej*, Sosnowiec 2008, s. 28–30; Z. Woźniak, *Między rywalizacją a partnerstwem. Bariery współpracy władz publicznych z organizacjami pozarządowymi*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego. Trzeci sektor*, red. P. Gliński, B. Lewinstein, A. Ściński, Warszawa 2002, s. 106–107.

⁴⁸ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 147.

Samorząd województwa odpowiedzialny jest za prowadzenie polityki rozwoju województwa, na którą składa się m.in.:

- tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy,
- utrzymywanie i rozbudowa infrastruktury społecznej o znaczeniu wojewódzkim,
- pozyskiwanie i łączenie środków finansowych: publicznych i prywatnych w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej (do których w myśl ustawy o organizacjach pożytku publicznego i wolontariatu zaliczana jest działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości),
- wspieranie i prowadzenie działań na rzecz poziomu wykształcenia obywateli (w tym edukacja ekonomiczna).

Współpraca z organizacjami pozarządowymi przy tworzeniu strategii rozwoju oraz przy jej realizacji jest obowiązkiem samorządu województwa⁴⁹. Zgodnie z ustawą o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, organizacje niedziałające dla osiągnięcia zysku mogą realizować zadania publiczne m.in. z zakresu rozwoju przedsiębiorczości. Organizacje pozarządowe zajmujące się wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości znajdują się w obszarze preferencji, jakie daje ustawa o organizacjach pożytku publicznego i wolontariacie, do których należą korzyści finansowe.

Instrumenty wspierania przedsiębiorczości w regionie mogą przybrać różnorodne formy, uzależnione od specyfiki danego obszaru, niemniej najbardziej powszechne to: ułatwienie lokalizacyjne, ulgi, zwolnienia i umorzenia podatków gromadzonych przez budżet regionalny, pomoc w tworzeniu centrów pomocy małemu biznesowi, rozwój ośrodków przedsiębiorczości, innowacji i technologii oraz organizacja szkoleń i banków informacji. Samorząd województwa, wykorzystując te instrumenty oddziaływania na życie gospodarczo-społeczne regionu, może doprowadzić do rozpoczynania i rozszerzenia działalności gospodarczej.

Przykładem działalności samorządu wojewódzkiego w zakresie rozwoju przedsiębiorczości regionalnej i rozwoju regionu jest strategia rozwoju województwa. Strategia rozwoju województwa powinna uwzględniać następujące zagadnienia:

- pielegnować polskość oraz rozwój i kształtowanie świadomości narodowej, obywatelskiej i kulturowej mieszkańców, a także pielegnować i rozwijać tożsamość lokalną,
- pobudzać aktywność gospodarczą,
- podnosić poziom konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa,
- zachować wartość środowiska kulturowego i przyrodniczego przy uwzględnieniu potrzeb przyszłych pokoleń,
- kształtować i utrzymywać ład przestrzenny.

⁴⁹ Zob. art. 12 ust. 1 ustawy o samorządzie województwa.

Należy podkreślić, że podejście władz samorządowych do problemu rozwoju przedsiębiorczości przedstawiają ich dokumenty, które są wyrazem polityki szczebli władz, a więc strategii rozwoju województw, powiatów i gmin.

Zgodnie z ustawą o samorządzie województwa przy formułowaniu strategii rozwoju, samorząd województwa współpracuje z różnymi podmiotami, przy czym spośród możliwych partnerów społecznych i gospodarczych, ustawa wskazuje w szczególności jednostki samorządu lokalnego, samorząd gospodarczy i zawodowy, organizacje pozarządowe oraz szkoły wyższe i jednostki naukowo-badawcze.

Ustawa o samorządzie gminnym nie nakłada obowiązku przygotowania programów czy strategii rozwoju przedsiębiorczości. Jednakże jedną z wyłącznych kompetencji rad gminy jest uchwalenie programów gospodarczych. Zadania samorządu gminnego w zakresie wspierania przedsiębiorczości znajdują się również w ustawie Prawo działalności gospodarczej⁵⁰. B. Filipiak i J. Ruszała piszą, że

do zadań organów jednostek samorządu terytorialnego należy wspieranie działalności gospodarczej, w szczególności przez promowanie przedsiębiorczości, jak również współdziałanie z samorządem gospodarczym, organizacjami pracodawców oraz innymi organizacjami przedsiębiorców. Ustawa o samorządzie gminnym dodatkowo rozszerza krąg organizacji mających współpracować z samorządem lokalnym na wszystkie organizacje pozarządowe. W tych zapisach zrodziła się możliwość współpracy organizacji pozarządowych wspierających lokalną przedsiębiorczość z gminnymi jednostkami samorządu terytorialnego⁵¹.

Uchwalona ustawa o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, oprócz podstawowego znaczenia dla polskiej demokracji, wprowadziła regulacje prawne, mające zapewnić zwiększenie udziału organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań publicznych. Rozwiązania określone ustawą uporządkowały zasadę współpracy pomiędzy organizacjami samorządu terytorialnego a organizacjami pozarządowymi⁵². Ustawa ta stanowi, że administracja samorządowa jest zobowiązana do podejmowania działań wspierających organizacje pożytku publicznego. Ponadto zobowiązuje samorządy do uchwalania rocznych programów współpracy z organizacjami pozarządowymi. Do głównych form tej współpracy należy:

- wspieranie przedsiębiorczości poprzez zlecenie organizacjom pozarządowym realizację zadań publicznych,
- wzajemne informowanie się o planowanych kierunkach działalności i współdziałanie w celu zharmonizowania tych kierunków,
- wspieranie przedsiębiorczości przez konsultacje projektów aktów prawnych dotyczącej działalności statutowej,

⁵⁰ Ustawa z 19 listopada 1999 r. *Prawo działalności gospodarczej* (Dz.U. z 1999 r. Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.).

⁵¹ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 149.

⁵² E. Bogacz-Wojtanowska, *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi...*, s. 73.

- tworzenie wspólnych zespołów o charakterze doradczym i inicjatywnym, złożonych z przedstawicieli organizacji pozarządowych i przedstawicieli właściwych organów administracji publicznej.

Współpraca organizacji pozarządowych z sektorem publicznym przebiega na zasadach pomocniczości, suwerenności stron, partnerstwa, efektywności, uczciwej konkurencji i jawności organów. Tendencja do przekazywania wykonywania zadań administracji publicznej na rzecz organizacji pozarządowych staje się znaczącym elementem polskiego porządku prawnego. Przekazywanie zadań publicznych organizacjom pozarządowym związane obecnie z pojęciem prywatyzacji zadań publicznych ma swoje uzasadnienie w szerokim rozroście i zróżnicowaniu zadań administracji publicznej. J. Blicharz stwierdza, że

zjawisko przekazywania niektórych zadań publicznych organizacjom samorządowym, które w swojej działalności nie są nastawione na osiągnięcie zysku, można uzasadnić dążeniem do uwzględnienia przy wykonywaniu zadań publicznych w szerszym zakresie kryteriów efektywności ekonomicznej⁵³.

Należy zaznaczyć, że działalność niektórych organizacji pozarządowych jest niekiedy prowadzona równoległe do działalności państwa lub jednostek samorządu terytorialnego i jest przez nie wspierana.

W aktualnym stanie prawnym formami przekazywania zadań publicznych są: umowy cywilnoprawne i akty administracyjne. Szczególne znaczenie w procesie prywatyzacji zadań publicznych odgrywają umowy cywilnoprawne zawierane między organami administracji publicznej przekazującymi wykonywanie zadań a organizacjami pozarządowymi przyjmującymi te zadania. Zgodnie z przyjętą już po wejściu Polski do UE Ustawie o swobodzie działalności gospodarczej, organy administracji publicznej oraz samorząd terytorialny (podobnie jak i organizacje pozarządowe) wspierają rozwój przedsiębiorczości, tworząc korzystne warunki do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej, w szczególności wspierają mikroprzedsiębiorców oraz małych i średnich przedsiębiorców⁵⁴.

B. Filipiak i J. Ruszała piszą, że

rola organizacji pozarządowych w kreowaniu polityki gospodarczej regionów będzie rosła wraz z dostosowywaniem Polski do rozwiązań Unii Europejskiej, w której to udział organizacji pozarządowych jako konsultanta i partnera sektora publicznego stale rośnie. Impulsem do tego jest tworzenie struktur niezbędnych do absorpcji funduszy strukturalnych Unii Europejskiej⁵⁵.

Do podstawowych instrumentów lokalnej przedsiębiorczości, które mogą być wykorzystywane przez samorząd terytorialny należą:

⁵³ J. Blicharz, *Udział polskich organizacji pozarządowych...*, s. 95.

⁵⁴ Art. 8 § 1 ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.).

⁵⁵ B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia...*, s. 151.

- poprawy koordynacji działań samorządu w celu eliminacji tych działań, których efekty mogłyby się znosić,
- polityka finansowa gminy – styl i jakość podejmowanych decyzji mających zastosowanie do grupy przedsiębiorców oraz budowanie bezpieczeństwa prowadzenia biznesu na danym terenie,
- tworzenie programów edukacyjnych,
- programy tworzenia nowych miejsc pracy,
- tworzenie instytucji zarządzających (agencji),
- organizowanie imprez promocyjnych, targowych,
- tworzenie instytucji pomocy przedsiębiorcom (agencji, poradni, firm szkoleniowych, inkubatorów, funduszy pożyczkowych i poręczeniowych).

Praktyka współdziałania organizacji pozarządowych z sektorem publicznym ukształtowała jeszcze dodatkowe formy wspierania lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości. Do nich głównie należą:

- promocja i wsparcie działalności organizacji pozarządowych, np. przez zapraszanie do udziału w posiedzeniach merytorycznych przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego,
- informowanie społeczeństwa przez samorząd o udziale organizacji pozarządowych w pracach na rzecz gminy czy regionu,
- wpieranie przez samorząd inicjatyw organizacji pozarządowych na rzecz społeczności lokalnych (nieodpłatne udostępnienie sali, sprzętu, umieszczanie informacji na stronach internetowych urzędu,
- pomoc samorządu w pozyskiwaniu sprzętu i wsparcia technicznego,
- stworzenie systemu monitorowania potrzeb przedsiębiorców na obszarze danej jednostki samorządowej, opartego na ścisłej współpracy władz samorządowych i organizacji pozarządowych⁵⁶.

Aktywizacja gospodarcza regionów i gmin, zmniejszenie bezrobocia, promowanie jakości, rozwój konkurencji czy tworzenie innowacji, może być osiągnięte jedynie w wypadku istnienia silnie ugruntowanych, nowoczesnych i prężnie działających małych i średnich przedsiębiorstw.

Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw jest silnie zależne od otoczenia lokalnego. Większość z nich nie jest silnie zależna od otoczenia lokalnego. Większość z nich nie jest w stanie przetrwać na rynku dłuższy okres. Dlatego też w otoczeniu firm konieczne jest istnienie wielu instytucji, służących fachowym doradztwem we wszystkich dziedzinach ich działalności. Warunkiem prawidłowego funkcjonowania sektora małych i średnich firm jest bowiem systematyczny rozwój instytucji wspierających ich powołanie i ich bieżąca działalność.

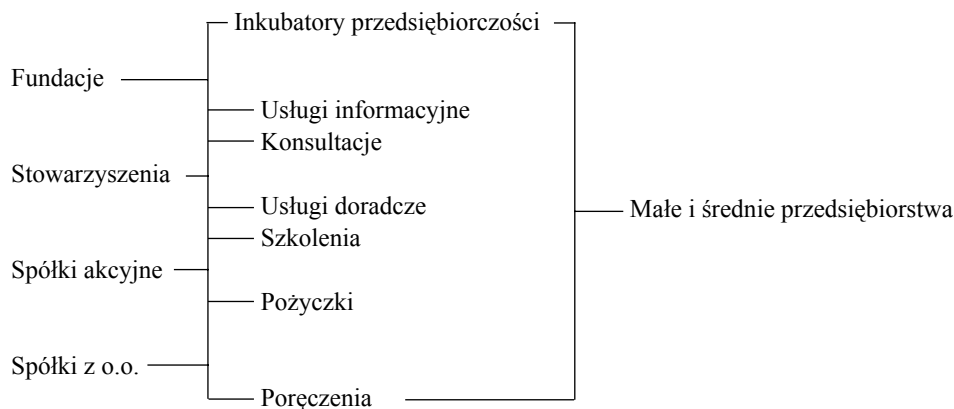
Literatura przedmiotu podaje trójpoziomowy model wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw⁵⁷. Na poziomie centralnym wsparcie następuje przez

⁵⁶ *Ibidem*, s. 160.

⁵⁷ J. Wadecka, *Partner przedsiębiorcy. Ogólnopolski informator krajowego systemu usług dla małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa, grudzień 2003, s. 5.

Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP). Na poziomie środkowym (regionalnym) wsparcie następuje przez Regionalne Instytucje Finansujące (RIF), które są odpowiedzialne za wdrażanie programów regionalnych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Na poziomie bezpośrednich usługodawców wsparcie następuje ze strony organizacji posiadających duże doświadczenie we współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami w zakresie świadczenia usług doradczych, szkoleniowych, informacyjnych, finansowych i proinnowacyjnych.

Organizacje pozarządowe zajmujące się wspieraniem lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości oferują zazwyczaj pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw przez udostępnianie pomieszczeń na preferencyjnych warunkach, zapewniając usługi informacyjne, konsultacje, doradztwo, szkolenia, a także usługi finansowe w postaci pożyczek i poręczeń. Na rys. 1 przedstawiono formy prawne organizacji wspierających lokalną i regionalną przedsiębiorczość i formy oddziaływania na małych i średnich przedsiębiorców.



Rys. 1. Formy prawne organizacji wspierających lokalną przedsiębiorczość i formy oddziaływania na małe i średnie przedsiębiorstwa

Źródło: B. Filipiak, J. Ruszała, *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Warszawa 2009, s. 144.

Organizacje pozarządowe w działaniach administracji rządowej dotyczących misji wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw jawią się jako podmioty wdrażające model instytucjonalnego wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Są one kluczowym elementem pomiędzy polityką administracji rządowej a małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Należy zaznaczyć, że do sektora pozarządowego należą również prężne organizacje pracodawców czy przedsiębiorców, jak Business Center Club, Krajowa Izba Gospodarcza, Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych, Polska Rada Biznesu, Stowarzyszenie

Menedżerów w Polsce, które lobbują na rzecz sektora małych i średnich przedsiębiorstw i są poważnym partnerem dla administracji rządowej i jednostek samorządu terytorialnego w zakresie m.in. konsultacji rozwiązań legislacyjnych dotyczących gospodarki.

Organizacje pozarządowe działające w zakresie wspierania przedsiębiorczości zmagają się z przeciwnościami zagrażającymi ich egzystencji, do których zaliczyć można m.in.:

- przekonanie samej społeczności lokalnej, że istnienie organizacji wspierającej przedsiębiorczość jest uzasadnione,
- stałe poszukiwanie funduszy niezbędnych do realizacji swych zadań (rosnącą kapitałochłonnością w przypadku świadczenia usług finansowych),
- rosnące zapotrzebowanie na produkty sektora publicznego,
- mozolną próbę zmian rozwiązań legislacyjnych ułatwiających, a nie zamykających możliwości kontynuacji misji organizacji,
- zakłócenia w komunikacji z pracownikami jednostek samorządu terytorialnego.

Organizacje są istotnym elementem życia społecznego. Każdy człowiek pracuje bądź żyje w jakiejś organizacji. Rola polskich organizacji pozarządowych we współczesnej gospodarce i społeczeństwie jest znacznie mniejsza niż w państwach społecznie i gospodarczo rozwiniętych. W artykule zaprezentowano krytyczne spojrzenie na istniejącą sytuację w organizacjach pozarządowych oraz pokazano nowe możliwości działalności tych organizacji w dziedzinie ich wpływu na lokalną i regionalną przedsiębiorczość. Przedstawiono konieczność uwzględnienia w procesie rozwoju regionu trzech rodzajów przedsiębiorczości, tj. przedsiębiorczości biznesowej, publicznej i społecznej.

Bibliografia

- Art. 8 §1 ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.)
- Barczyk Z., *Przedsiębiorczość i samorządność lokalna*, GWSP, Chorzów 2004.
- Binecki J., Frenkiel W., *Konkurencyjność – przedsiębiorczość – rozwój. Podstawowe dylematy pojęciowe i metodyczne*, [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, red. A. Klasik, AE w Katowicach, Katowice 2006.
- Blicharz J., *Udział polskich organizacji pozarządowych w wykonywaniu zadań administracji publicznej*, Wyd. Kolonia Limited, Wrocław 2005.
- Bogacz-Wojtanowska E., *Zarządzanie organizacjami pozarządowymi na przykładzie stowarzyszeń krakowskich*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2006.

- Chądzyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z., *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2007.
- Chodyński A., Huczek M., *Zarządzanie przedsiębiorcze w organizacjach non profit i administracji publicznej*, Wyd. WSH w Sosnowcu, Sosnowiec 2008.
- Courtney R., *Strategic Management for Voluntary Nonprofit Organizations*, Routledge, London–New York 2002.
- Domański J., *Zarządzanie strategiczne organizacjami non profit w Polsce*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2009.
- Filipiak B., Ruszała J., *Instytucje otoczenia biznesu. Rozwój, wsparcie, instrumenty*, Di-fin, Warszawa 2009.
- Halszka-Kurleto E., *Organizacje pożytku publicznego. Rozwiązania prawne – funkcjonowanie – rozwój*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Hausner J., *Zarządzanie publiczne*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Huczek M., *Rola samorządu terytorialnego w rozwoju innowacyjności lokalnej*, „Zeszyty Naukowe WSH w Sosnowcu”, z. 1, Sosnowiec 2006.
- Iwankiewicz-Rak B., *Marketing organizacji niedochodowych*, [w:] *Marketing usług*, red. A. Styś, PWE, Warszawa 2003.
- Iwazkiewicz-Rak B., *Marketing organizacji niedochodowych. Wybrane problemy adaptacji w warunkach polskich*, AE we Wrocławiu, Wrocław 1997.
- Jewtuchowicz A., *Środowisko przedsiębiorczości, innowacje a rozwój regionalny*, Zakład Ekonomii Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- Klasik A., *Przedsiębiorczość i konkurencyjność a rozwój regionalny*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2006.
- Kochmańska M., „Rola samorządu terytorialnego w rozwoju przedsiębiorczości regionalnej”, praca doktorska napisana pod kierunkiem prof. dr. hab. M. Huczka na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie, Kraków 2008.
- Maillat D., *Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2002.
- Masłyk-Musiał E., *Organizacje w ruchu. Strategie zarządzania zmianami*, Kraków 2003.
- Ochojski A., Szczupak B., Zieliński T., *Regionalne środowisko przedsiębiorczości*, [w:] *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, red. A. Klasik, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
- Okoń-Horodyńska E., *Jak budować regionalne systemy innowacji*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową w Gdańsku, Warszawa 2000.
- Olejniczak K., *Apetyt na grona?*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, nr 2(12).
- Sargeant A., *Marketing w organizacjach non profit*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Skawińska E., *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, Warszawa–Poznań 2002.
- Szczupak B., Czornik M., *Środowisko przedsiębiorczości a konkurencyjność miasta*, [w:] *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, red. A. Klasik, Katowice 2001.
- Topler S., Anheier H. K., *Zarys ogólnej teorii organizacji i zarządzania organizacjami non profit*, [w:] *Trzeci sektor dla zaawansowanych. Współczesne teorie trzeciego sektora – wybór tekstów*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2006.

Ustawa z 19 listopada 1999 r. Prawo działalności gospodarczej (Dz.U. z 1999 r., Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.).

Wadecka J., *Partner przedsiębiorcy. Ogólnopolski informator krajowego systemu usług dla małych i średnich przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa, grudzień 2003.

Woźniak Z., *Między rywalizacją a partnerstwem. Bariery współpracy władz publicznych z organizacjami pozarządowymi*, [w:] *Samoorganizacja społeczeństwa polskiego. Trzeci sektor*, red. P. Gliński, B. Lewinstein, A. Ściński, IFS PAN, Warszawa 2002.



Andrzej Chodyński

PAŃSTWO JAKO INTERESARIUSZ PRZEDSIĘBIORSTWA ODPOWIEDZIALNEGO SPOŁECZNIE

Słowa kluczowe: interesariusz, państwo, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa, ład korporacyjny

THE GOVERNMENT AS A STAKEHOLDER OF A SOCIAL RESPONSIBLE ENTERPRISE

Key words: stakeholder, government, corporate social responsibility, corporate governance, foresight

Funkcjonowanie współczesnych przedsiębiorstw opiera się na realizacji koncepcji teoretycznych, przy uwzględnianiu roli państwa w realizacji tychże celów. Na funkcjonowanie przedsiębiorstw wpływają bowiem regulacje wprowadzane przez poszczególne państwa, a także ustalenia na poziomie międzynarodowym. Rolę państwa można rozważać na tle obowiązujących w poszczególnych krajach, bądź grupach krajów, modeli nadzoru korporacyjnego. Obecnie podkreśla się, że współczesne przedsiębiorstwo w swych działaniach powinno nie tylko uwzględniać korzyści własne, ale także respektować szeroko pojęte korzyści społeczne (teoria obywatelstwa korporacyjnego – *corporate citizenship*).

Spełnienie tych oczekiwań może się przejawiać jako realizacja założeń tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR – *Corporate Social Responsibility*).

W praktyce oznacza to, że przedsiębiorstwo powinno realizować nie tylko cele ekonomiczne, ale także społeczne, w tym ekologiczne. W dyskusji na powyższy temat zwraca się uwagę, że odpowiedzialność może mieć charakter wymuszony – zarówno przez prawo, jak i przez zorganizowane grupy nacisku (np. organizacje konsumenckie). Jednak szczególnie istotna jest odpowiedzialność o charakterze niewymuszonym, dobrowolnym. Zwraca się także uwagę na fakt, że realizacja przez przedsiębiorstwa CSR może być traktowana jako faktyczne przejmowanie przez korporacje niektórych obowiązków władzy publicznej wobec społeczeństw.

Zdaniem A. Caroll, odpowiedzialność biznesu odnosi się zarówno do wymagań, jak i oczekiwań społecznych. Wspomniana autorka proponuje cztery poziomy, opisane w postaci piramidy:

- odpowiedzialność ekonomiczna jest usytuowana u podstawy piramidy; wiąże się z tworzeniem nadwyżki finansowej (np. w postaci zysku), jest wymagana przez społeczeństwo,
- odpowiedzialność prawna (związana z przestrzeganiem prawa) występuje na poziomie drugim, jest także wymagana przez społeczeństwo,
- powyżej znajduje się odpowiedzialność etyczna, oczekiwana przez społeczeństwo,
- odpowiedzialność filantropijna znajduje się na szczycie piramidy, związana jest np. ze świadczeniami wolontariatu pracowniczego, programami (np. edukacyjnymi) na rzecz społeczeństwa czy zaangażowaniem na rzecz społeczności lokalnej, jest pożądana przez społeczeństwo¹.

Dwa najwyższe poziomy wykraczają poza minima zawarte w standardach. W literaturze przedmiotu powraca też wątek związany z wpływem sytuacji kryzysowych na ewentualną zmianę roli państwa w stosunku do podmiotów gospodarczych. Równocześnie, mając na względzie rozwój gospodarczy, artykułowany jest pogląd, że nie sprawdzają się w dłuższym okresie założenia o ograniczaniu roli państwa w gospodarce, deregulacjach oraz samoregulacyjnych zachowaniach biznesu. A. Kemper i R. L. Martin zwrócili uwagę, że nie jest możliwy prosty powrót do wzrostu działań regulacyjnych państwa i wzrost ingerencji państwa w gospodarkę². Wspomniani autorzy wskazują jednak, że skutkiem globalnego kryzysu finansowego, zapoczątkowanego załamaniem na amerykańskim rynku hipotecznym, jest zwiększenie aktywności rządów oraz ingerencji państwa w gospodarkę. Podkreślają, że miejsce akcjonariuszy zajmują podatnicy, gdyż ma się do czynienia z wykorzystaniem środków publicznych na ratowanie spółek. Uważają, że realizowany jest proces nacjonalizacji przedsiębiorstw. Kryzys ujawnił także słabość regulacji systemów finansowych USA i Unii Europejskiej. Skut-

¹ A. B. Caroll, *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, College Division South – Western Publishing Co, Cincinnati 1993, s. 35.

² A. Kemper, R. L. Martin, *After the Fall: The Global Financial Crisis as a Test of Corporate Social Responsibility Theories*, „European Management Review” 2011, Vol. 7, No. 4, s. 229–239.

kuje to wzrostem poglądu o koniecznym wzroście roli państwa wobec spadku zaufania społecznego do rozwiązań czysto rynkowych.

Interesujące jest w tej sytuacji zachowanie przedsiębiorstw w sytuacji kryzysu, jeśli chodzi o realizację założeń społecznej odpowiedzialności biznesu. Podważana jest zasadność instrumentalnego podejścia do CSR i podejmowane są rozważania, na ile działania CSR powinny się przekładać na wyniki finansowe i kurs akcji.

Coraz szerzej dyskutowana jest konieczność dostarczania wartości nie tylko dla akcjonariuszy (teoria *shareholders*), ale wszystkich interesariuszy (teoria *stakeholders*). W teorii interesariuszy podnoszone są różne wątki: etyki biznesu, nadzoru korporacyjnego (*corporate governance*) i/lub nastawienia na wyniki odnośnie do społecznej odpowiedzialności (*convergent stakeholders theory*)³. Koncepcja *stakeholders* stanowi podstawę realizacji społecznej odpowiedzialności biznesu (przedsiębiorstw; CSR). Funkcjonowanie przedsiębiorstwa jest uzależnione od siły oddziaływania interesariuszy, związanej z posiadanymi przez nich atrybutami, mianowicie⁴:

- władzy (*power*), siły opartej na zależności; może ona mieć charakter ekonomiczny, ale także polityczny, wiązać się może z posiadanymi przez akcjonariusza udziałami,
- legitymizacji (*legitimacy*), opartej o system norm, wartości i przekonań; oddziałują one między innymi na uprawnienia oparte na stosunkach prawnych i podstawach moralnych,
- pilności (natarczywości) (*urgency*), co wiąże się z czasem, w którym wymagana jest reakcja na roszczenia interesariuszy.

Kolejność zaspokajania żądań poszczególnych interesariuszy zależy od równoczesnego posiadania przez nich poszczególnych atrybutów. W pierwszej kolejności zaspokajane są żądania interesariuszy mających wszystkie trzy atrybuty. Dla przetrwania przedsiębiorstwa szczególnie istotne jest wsparcie tzw. interesariuszy głównych (*primary stakeholders*), w skład których wchodzi inwestorzy, klienci, pracownicy, dostawcy, pośrednicy, ale także rządy, regulatorzy i społeczności (*society*)⁵. Prezentowany przegląd wskazuje, że rola państwa jest traktowana jako pierwszoplanowa. Wsparcie interesariuszy drugorzędnych (*secondary stakeholders*) nie ma zasadniczego znaczenia dla przetrwania przedsiębiorstwa, gdyż nie łączą ich z przedsiębiorstwem relacje gospodarcze⁶. Ich potencjalnego

³ A. Friedman, S. Miles, *Developing Stakeholder Theory*, „Journal of Management Studies” 2002, Vol. 39, No. 1, s. 1–21.

⁴ R. K. Mitchell, B. R. Agle, D. J. Wood, *Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts*, „Academy of Management Review” 1997, Vol. 22, No. 4, s. 853–886.

⁵ Regulatorzy odpowiadają za wprowadzanie regulacji, najczęściej o charakterze prawnym [przyj. A.C.].

⁶ S. L. Hart, S. Sharma, *Engaging Fringe Stakeholders for Competitive Imagination*, „Academy of Management Executive” 2004, Vol. 18, No. 1, s. 7–18.

oddziaływania nie można jednak bagatelizować, gdyż mogą oni wpływać na interesariuszy głównych i opinię publiczną (są to np. media czy organizacje pozarządowe).

Podkreśla się, że teoria interesariuszy ma trzy aspekty⁷:

- związany z charakterystyką i zachowaniami organizacji,
- uwzględniający związek między efektami działań przedsiębiorstwa a zarządzaniem interesariuszami (charakter instrumentalny),
- oparty na podstawach moralnych i filozofii organizacji (charakter normatywny); ten ostatni wiąże się z ustalaniem norm i reguł postępowania, wskazuje, że interesariusze generują oczekiwania stanowiące istotną wartość i mają legitymizację do wywierania wpływu na przedsiębiorstwo; teoria normatywna uwzględnia ryzyko, prawa nabyte (*property right*) i zadania moralne (*moral claims*).

Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstw

Poglądy na funkcjonowanie przedsiębiorstw zmieniały się wraz z upływem czasu. Perspektywa mikroekonomiczna – klasyczna (ricardiańska) oraz neoklasyczna (marshallowska) zakładały, że decyzje ekonomiczne przedsiębiorców mają charakter racjonalny. Firma marshallowska funkcjonowała w jednym z dwóch modeli rynku – konkurencji doskonałej lub monopolu. Ważny wkład w postrzeganie funkcjonowania przedsiębiorstwa ma także teoria instytucjonalna. W nurcie instytucjonalnym można wydzielić szkołę starą i nową. W starej szkole podmiot gospodarczy jest rozpatrywany jedynie w ramach wzajemnych zależności ze zmianami struktur społecznych i instytucji, a zainteresowanie jest skierowane na rozwój gospodarczy na tle zmian społecznych. Nowa szkoła instytucjonalna traktuje korporacje nie jak przedsiębiorcę, ale jako złożoną organizację o niedoskonałej racjonalności. Rozwój firmy według tej szkoły nie wynika z faktu dostosowania się do występującego popytu, a bardziej wiąże się z korzyściami płynącymi ze zrealizowanych kontraktów. Nowa ekonomia instytucjonalna wskazuje istotne rodzaje procesów decyzyjnych: proces oceny ryzyka oraz ład korporacyjny, związany z obiektywnymi konfliktami interesów wewnątrz korporacji⁸. Jest ona nurtem szerokim i obejmuje dwa obszary badawcze⁹:

- pierwszy, odnoszący się do teorii praw własności oraz teorii agencji,
- drugi, dotyczący teorii kosztów transakcyjnych oraz teorii kontraktualnej firmy.

⁷ T. Donaldson, L. Preston, *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications*, „Academy of Management. The Academy of Management Review” 1995, Vol. 20, No. 1, s. 65–91.

⁸ K. Waśniewski, *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji – dylematy racjonalności*, Kraków 2011, s. 8–10, 34, 40.

⁹ J. Jeżak, *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Warszawa 2010, s. 159–163.

Teoria instytucjonalna ma duże znaczenie przy rozpatrywaniu wpływu państwa na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Zakłada ona bowiem, że otoczenie zewnętrzne kontroluje ważne dla organizacji zasoby. Wobec tego przedsiębiorstwa starają się o legitymizację w środowisku zewnętrznym. Dla zwiększenia legitymizacji swojej działalności przyjmują określone struktury lub praktyki. Na rodzaj legitymizacji wpływa występujący w poszczególnych krajach system społeczno-gospodarczy. Mając to na uwadze, przy rozpatrywaniu funkcjonowania przedsiębiorstw uwzględniać należy charakterystyczne dla danej gospodarki aspekty kulturowe, prawne i ekonomiczne. Pod pojęciem „instytucja” rozumieć należy społecznie akceptowane reguły gry oraz systemy wartości. Regulują one zachowania między ludźmi, relacje między podmiotami gospodarczymi, a także, co jest istotne – relacje między podmiotami a państwem i społeczeństwem. Poszczególne państwa wpływać mogą zatem na zachowania podmiotów gospodarczych przez np. oddziaływania formalno-prawne. Nowa ekonomia instytucjonalna przyjmuje zasady ograniczonej racjonalności oraz neguje posiadanie przez przedsiębiorcę pełnej informacji.

P. DiMaggio i W. Powell wskazują, w ramach nowego instytucjonalizmu (*New Institutionals*) na trzy główne formy nacisku otoczenia instytucjonalnego na organizację¹⁰:

- przymusowe dopasowanie (*coercive isomorphisms*), które może dotyczyć np. wymogów prawnych (działanie przymuszające),
- naśladowanie (*mimetics processes*) związane z np. z wdrażaniem dobrych praktyk,
- naciski normatywne (*normative pressures*), np. w oparciu o postawy i działania osób, uznanych za autorytety.

Rozwój teorii neoinstytucjonalnej prowadzi do traktowania państwa jako szczególnego interesariusza. Znaczący wkład w teorię interesariuszy mają prace R. Freemana. W zaproponowanym przez tego autora modelu, jako dwaj (z siedmiu) interesariuszy występują rząd (administracja) i społeczności¹¹. W dalszych pracach R. Freeman wśród interesariuszy pierwszego stopnia, niezbędnych dla organizacji wymienił rządy, społeczności ale także organizacje pozarządowe¹². Oznacza to docenienie wpływu rządów poszczególnych krajów na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Ekspozowane jest także znaczenie interesariuszy reprezentujących oczekiwania społeczeństwa. Ponadto występują inni interesariusze o różnym stopniu ważności dla przedsiębiorstwa, m. in. klienci, dostawcy, pracownicy ale także media. Także we współczesnych modelach podkreślana jest rola państwa. W modelu PPS (od pierwszych liter nazwisk autorów: Post, Preston, Sachs), występują trzy okręgi odnoszące się do korporacji, w których za-

¹⁰ P. J. DiMaggio, W. W. Powell, *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, „American Sociological Review” 1983, nr 48.

¹¹ R. Freeman, *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Boston 1984.

¹² R. Freeman, *Lecture – Stakeholder Management Revisited, What's the State of the Art?*, Leuven 2003.

warto odpowiednio: zasoby, strukturę przemysłu i obszar społeczno-polityczny. Ostatni obszar obejmuje zagadnienia dotyczące prawa, mediów, społeczeństwa obywatelskiego, a także działania regulacyjne rządu.

Z kolei Y. Fassin wskazuje na różnice między tradycyjnym pojęciem interesariusza (*real stakeholder*), grupami nacisku (*pressure groups*) i regulatorami (*regulators*). Wymieniony autor wprowadza pojęcia: obserwatorzy (*stakewatchers*) i stojących na straży (*stakekeepers*). Do grupy *stakewatchers* zaliczone zostały grupy nacisku, które chronią interesy *real stakeholders*, często przez udzielone im pełnomocnictwa lub pośrednictwo. Do grupy *stakekeepers* należą regulatorzy (np. organizacje normalizacyjne, certyfikujące lub kontrolne), na których firma z reguły ma niewielki wpływ. Podkreśla się, że największy wpływ na działania regulacyjne ma państwo¹³.

W literaturze sporo miejsca poświęca się także tworzeniu sieci multiinteresariuszy (*multi-stakeholders networks*), działające ponad granicami krajów. Rozpatrywane jest włączanie się do tej sieci nie tylko interesariuszy związanych z organizacjami biznesowymi (*business*), ale także społecznymi (*civil society*) oraz administracją rządową (*governmental institutions*). Sieć multiinteresariuszy mogą przybierać charakter publiczno-polityczny (*public-policy network*) o globalnym charakterze, z licznym udziałem zróżnicowanych interesariuszy. Tego typu sieci mogą być nakierowane na aspekty społeczne jak np. United Nations Global Compact, który zajmuje się prawami człowieka, pracownika, aspektami ekologicznymi i korupcją. W sieci Global Compact funkcjonuje około 3800 uczestników, w tym 2900 przedsiębiorstw, organizacje pozarządowe (NGO's), uniwersytety oraz odpowiednie struktury ONZ¹⁴.

Coraz częściej podkreśla się znaczenie oddziaływania interesariuszy w realizacji założeń CSR¹⁵. Analizuje się rolę kapitału społecznego interesariuszy, w ramach którego dążenie do zespołowości uwzględnia sieciowość (*networks*), relacje (*relationship*), normy (*norms*) i zaufanie (*trust*). Wskazuje się na rolę biznesu na rzecz kształtowania dobra wspólnego (*common good*)¹⁶.

Przenosząc założenia teorii neoinstytucjonalnej (oraz nauk prawnych) na funkcjonowanie podmiotów gospodarczych warto zwrócić uwagę, że wpływają one w zależności od kraju na struktury własnościowe spółek. Oznacza to, że w różnych krajach występują rozwiązania oparte o zróżnicowane rozwiązania prawne. Widać więc wyraźny wpływ podejścia regulacyjnego i określoną rolę

¹³ Y. Fassin, *The Stakeholder Model Refined*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 84, No. 1, s. 113–135.

¹⁴ J. Roloff, *A Life Cycle Model of Multi-stakeholder Networks*, „Business Ethics: A European Review” 2008, Vol. 17, 3, s. 311–325.

¹⁵ F. Maon, A. Lindgreen, A. Svaen, *Designing and Implementing Corporate Social Responsibility: An Integrative Framework Grounded in Theory and Practice*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 87, Supplement 1, s. 71–89.

¹⁶ T. Maak, *Responsible Leadership, Stakeholder Engagement, and the Emergence of Social Capital*, „Journal of Business Ethics” 2007, Vol. 74, No. 4, s. 329–343.

poszczególnych państw. Zachowania takie mają silne uwarunkowania historyczne¹⁷. Wynikające z tego ukształtowanie elementów odnoszące się do ogólnej kultury społeczeństwa w nawiązaniu do uznawanych i pożądaných przez daną zbiorowość wartości w odniesieniu do gospodarowania i systemu ekonomicznego państwa jest określane kulturą ekonomiczną. Jej przejawem są zachowania dotyczące świadomości wyborów ekonomicznych, postawy i zachowania dotyczące tych wyborów oraz reguły gry ekonomicznej. Uwarunkowania historyczne dotyczą także roli państwa (np. kolektywistyczny system gospodarczy), a także mają wpływ na zachowania interesariuszy w poszczególnych krajach¹⁸.

Prowadząc rozważania o teoriach przedsiębiorstwa i jego rozwoju na przestrzeni czasu warto także zwrócić uwagę na fakt, że rolę państwa można analizować mając na uwadze przedsiębiorstwo o rozmytych granicach. Taka organizacja jest traktowana jako system, w którym kluczowe zasoby, procesy i aktorzy funkcjonują i są zarządzani w ramach wykraczających poza formalne struktury organizacyjne. Zbiór kluczowych kompetencji takiej organizacji stanowi rdzeń wpływający na jej integralność i tworzoną przewagę konkurencyjną¹⁹. Sieć relacji takiego przedsiębiorstwa odnosi się także do instytucji regulacyjnych, w tym rządowych.

Państwo wobec nurtów kształtowania się przedsiębiorstwa

W systemie społeczno-gospodarczym można zaobserwować wydzielanie się trzech nurtów, związanych z kształtowaniem się przedsiębiorstwa: ogólnoekonomiczny, zarządczy i inwestorski²⁰. Nurt ogólnoekonomiczny, podkreślający rolę przesłanek ekonomicznych odnosił się on do trzech głównych kwestii: kategorii przedsiębiorcy – właściciela, przedsiębiorcy innowatora oraz podstaw instytucjonalnych wyodrębnienia przedsiębiorstwa i jego rozwoju. Nurt zarządczy wiązał się z przejściem od kapitalizmu właścicielskiego do kapitalizmu menedżerskiego i wprowadzeniem do przedsiębiorstw osób zajmujących się zarządzaniem w sposób profesjonalny. Nurt inwestorski wiązał się z tworzeniem nowych możliwości pozyskiwania środków na rozwój przedsiębiorstw w warunkach globalizacji rynku. Łączy się z dynamicznym rozwojem rynku finansowego, w tym kapitałowego.

Obserwuje się równocześnie zjawisko pojawienia się inwestorów – współwłaścicieli (jak np. inwestorzy instytucjonalni), którzy niekoniecznie są przed-

¹⁷ J. Jeżak, *Lad korporacyjny...*, s. 91–92.

¹⁸ I. Ściborska, *Kultura ekonomiczna a etyka interesariuszy*, „Nauka i Gospodarka” 2010, nr 1 (4), s. 38–43.

¹⁹ M. Mitrega, *Zarządzanie wartością dla klienta w organizacji o rozmytych granicach*, „Przegląd Organizacji” 2005, nr 2, s. 39–41.

²⁰ *Przedsiębiorstwo, region, rozwój*, red. M. Strużycki, Warszawa 2011, s. 54–65.

siębiorcami. Jako podstawowe atrybuty wyodrębnienia tych trzech modeli (właścicielski, menedżerski i oraz inwestorski) wymienia się następujące właściwości (atomybuty podmiotowości przedsiębiorstwa): własność, władza, forma organizacyjno-prawna, wielkość, skala działania, źródła finansowania rozwoju. W wersji bardziej rozbudowanej wymienia się również profil działalności, główne funkcje i procesy, pozycję na rynku, sytuację finansową, wielkość i strukturę zatrudnienia, pozostałe zasoby przedsiębiorstwa, strukturę organizacyjną, style kierowania oraz kulturę organizacyjną.

Jako formy organizacyjno-prawne wiele uwagi poświęca się grupom kapitałowym jako układom o różnym stopniu i rodzaju dywersyfikacji (pokrewna i niepokrewna). W przypadku akcjonariatu może on występować jako²¹ rozproszony (amerykańskie konglomeraty, ale także rozwiązania japońskie określane terminem *kairitsu*) lub skoncentrowany (europejskie piramidy – inwestor finansowy, strategiczny, rodzina; rosyjskie grupy kapitałowe – oligarchowie, ale także państwo; hinduskie *business houses* – rodziny; koreańskie *cheabole* – rodzina; chińskie grupy kapitałowe – państwo; południowoamerykańskie *grupos* – rodziny). Ma się tu do czynienia ze zróżnicowanymi typami holdingów, z różnym stopniem angażowania się państwa.

Problematyka grup kapitałowych wiąże się z zagadnieniami ładu korporacyjnego. Ład korporacyjny (*corporate governance*) to, według OECD, sieć relacji między kadrą zarządzającą spółek a ich organami nadzorczymi, akcjonariuszami oraz innymi grupami interesów zainteresowanych działaniem spółki. Jako inne grupy interesów wymienia się m.in.: wierzycieli, pracowników, klientów, dostawców, społeczność lokalną, a także państwo. Pojawiają się definicje, traktujące *corporate governance* jako układ czynników prawnych, instytucjonalnych oraz kulturowych (charakterystycznych dla danego kraju), które określają wpływ poszczególnych interesariuszy na procesy decyzyjne w spółkach. Pojęcie *corporate governance* jest także określane jako: nadzór korporacyjny, nadzór właścicielski, władztwo korporacyjne. Pojęcie „ład korporacyjny” wiąże się ze społecznym i systemowym kontekstem działania spółek z uwzględnieniem warunków płynących z otoczenia społecznego i makroekonomicznego. Wskazuje rolę społecznej odpowiedzialności i kultury zwiększonej odpowiedzialności dla wzrostu społecznego zaufania do spółek. Wiąże się to z realizacją koncepcji *stakeholders*²².

W analizie ładu korporacyjnego zwraca się uwagę, że we własności korporacyjnej wykształciły się trzy podstawowe jej formy: prywatna, komunalna i państwowa. Własność prywatna oznacza dysponowanie akcjami przez jednostkę lub prywatną instytucję. W przypadku własności prywatnej jako inwestorzy mogą występować drobni indywidualni akcjonariusze, fundusze, banki, menedżerowie,

²¹ M. Aluchna, *Międzynarodowa analiza porównawcza grup kapitałowych*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 9, s.4–7.

²² J. Jeżak, *Ład korporacyjny...*, s. 10, 45, 55–83, 118, 120–123.

a także (co jest niezwykle ważne z punktu widzenia rozwoju grup kapitałowych i korporacji) – inne spółki. Fundusze mogą występować jako inwestycyjne, emerytalne, towarzystwa ubezpieczeniowe czy fundusze *private equity/venture capital*). Fundusze *venture capital* wykorzystywane są w pierwszej fazie rozwoju firmy, zaś *private capital* często wiąże się z ekspansją firm, ale przy ponoszeniu ryzyka podobnego jak pozostali właściciele. Podkreśla się także rolę przedsiębiorczości rodzinnej²³. Fundusze, banki oraz inne spółki są traktowane jako akcjonariusze instytucjonalni. Współcześnie zaobserwować można zjawisko instytucjonalizacji własności korporacyjnej. Pod koniec XX w. inwestorzy instytucjonalni posiadali ok. 60% akcji w spółkach amerykańskich oraz ponad 80% akcji w spółkach brytyjskich i japońskich. Następuje również zjawisko instytucjonalizacji własności korporacyjnej w Europie. W Europie kontynentalnej, Azji, Ameryce Południowej i Środkowej, występuje skoncentrowana własność korporacyjna, zaś w krajach anglosaskich (w tym USA i Wielka Brytania) następuje względne rozproszenie własności. O ile w Niemczech i innych krajach Europy kontynentalnej dominuje koncepcja dualistyczna, respektująca w szczególności interesy akcjonariuszy oraz pracowników, o tyle w Japonii obowiązuje koncepcja pluralistyczna, uwzględniająca potrzeby wszystkich interesariuszy, w ramach np. działań grup biznesowych (*kairitsu*), z podkreśleniem roli pracowników.

W literaturze wskazuje się, że ład korporacyjny może być zorientowany rynkowo (typ anglosaski) lub sieciowo. W ramach ładu anglosaskiego (Wielka Brytania, Irlandia, Stany Zjednoczone, Kanada, Australia) występują akcjonariusze indywidualni i instytucjonalni (fundusze inwestycyjne). Zorientowanie sieciowe jest charakterystyczne dla ładu niemieckiego (Niemcy, Holandia, Szwajcaria, Austria), łańciskiego (Francja, Belgia, Hiszpania, Włochy) oraz japońskiego.

W ładzie niemieckim jako najważniejsze grupy interesu występują banki, grupy kapitałowe i pracownicy. Cechą charakterystyczną jest sieć powiązań własnościowych, organizacyjnych i personalnych między spółkami, pod postacią grup kapitałowych (koncernów). W ładzie łańciskim najważniejszymi grupami interesu są holdingi finansowe, branżowe, rząd i rodziny. Pomimo możliwości posiadania krzyżujących się akcji, ze względu na występujące w tym zakresie ograniczenia, orientacja na powiązania sieciowe jest słabsza niż w modelu niemieckim. W ładzie japońskim jako najważniejsze grupy interesu występują banki i inne instytucje finansowe, grupy kapitałowe (*kairitsu*) oraz pracownicy. Cechą charakterystyczną jest tworzenie sieci spółek (*kairitsu*), w oparciu o powiązania kapitałowe, oparte na krzyżujących się akcjach²⁴.

Analizując problematykę ładu korporacyjnego z aspektami społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw warto zwrócić uwagę na możliwości uwzględnienia tych aspektów w procesach inwestycyjnych. Koncepcja SRI (inwestowania

²³ *Ibidem*, s. 84–88, 128–130. Przywołany autor wskazuje na potrzebę integracji orientacji właścicielskiej z orientacją *stakeholders* (s. 140).

²⁴ *Ibidem*, s. 165–176.

społecznie odpowiedzialnego – *Socially Responsible Investment*) dotyczy zarówno inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Mogą to być fundusze sektora finansowego i sektora pozafinansowego. Ekologicznymi inwestorami w sektorze finansowym mogą być głównie fundusze inwestycyjne, *asset management*, banki, fundusze emerytalne, biura maklerskie, *private equity/venture capital*, a także towarzystwa ubezpieczeniowe. W sektorze pozafinansowym mogą to być, poza osobami indywidualnymi – przedsiębiorstwa i podmioty publiczne²⁵. Wskazanie na rolę podmiotów publicznych oznacza rzeczywistą możliwość włączenia się rządów w realizację założeń odpowiedzialności społecznej.

W literaturze przedmiotu, poza problematyką grup kapitałowych coraz więcej uwagi poświęca się także powiązaniom sieciowym przedsiębiorstw, w tym klastrów. Podkreśla się, że rolę przedsiębiorstwa można postrzegać z punktu widzenia paradygmatu relacji. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa jest budowana w oparciu o zasoby relacyjne. Ich wykorzystanie przejawia się jako zdolności przedsiębiorstwa do tworzenia powiązań (relacji), przede wszystkim z podmiotami występującymi w otoczeniu zewnętrznym. Przewaga konkurencyjna coraz częściej jest zatem tworzona w oparciu o wartość płynącą z relacji, a nie jak to było przyjmowane do tej pory – głównie o wartość płynącą z konkurencji o rynki i produkty, a także zasoby i kompetencje²⁶. Tworzone relacje analizuje się, mając na uwadze interakcje z otoczeniem, zwracając równocześnie uwagę że:

- relacje te ograniczają swobodę działań przedsiębiorstwa, wymuszając na nim zachowania adaptacyjne,
- relacje są kształtowane przez wybory, dokonywane przez przedsiębiorstwo,
- relacje mają charakter konfliktu, co przejawia się w typowych zachowaniach konkurencyjnych.

Rozważania w kontekście relacji prowadzi budowy strategii uwzględniających tworzenie sieci międzyorganizacyjnych. Interesujący jest fakt, że w analizach sieci międzyorganizacyjnych nacisk jest kładziony na relacje, a w mniejszym zakresie na węzły jako elementy sieci. Siłą napędowa relacji jest współpraca, która dominuje nad konkurencją, stwarzając określone bariery wejścia. Podkreśla się, że nasilenie współpracy w celu zwiększenia siły przetargowej występuje jako odpowiedź na oddziaływanie otoczenia instytucjonalnego. Analiza zachowań kooperacyjnych z kolei wskazuje, że relacje między partnerami mogą mieć przewagę współpracy (*cooperation dominated*), konkurencji (*competition dominated*) lub występuje równowaga (*equal*) obu tych relacji²⁷.

Rozpatrując relacje sieciowe analizuje się wpływ sektora publicznego na funkcjonowanie klastrów. Zwraca się przy tym uwagę, że na przewagę konkuren-

²⁵ L. Dziawgo, *Zielony rynek finansowy. Ekologiczna ewolucja rynku finansowego*, Warszawa 2010, s. 47.

²⁶ E. Stańczyk-Hugiet, *Koopetycja, czyli dokąd zmierza konkurencja*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 5, s. 8–12.

²⁷ *Ibidem*, s. 8–12.

cyjną klastra wpływ mają zarówno przedsiębiorstwa, instytucje wspomagające, jak i, co jest istotne z punktu widzenia niniejszej publikacji, rząd i samorząd (tzw. *Triple helix*)²⁸.

Prezentowany przegląd wskazuje, że rola poszczególnych państw jest zróżnicowana, a wpływ poszczególnych rządów w znacznej mierze jest determinowany historycznie. Często ma się jednak do czynienia ze wspomagającą rolą państwa, które oddziałuje w sposób pośredni. Przykładem może być tworzenie organizacji o charakterze brokerów wiedzy, wspierających działania organizacji biznesowych. Brokerzy ci często wspomagają działania mniejszych podmiotów gospodarczych na poziomie lokalnym lub regionalnym. Wsparcie to może dotyczyć także obszaru odpowiedzialności społecznej, np. w postaci umożliwienia dostępu do nowych rozwiązań proekologicznych.

Płaszczyzny realizacji i polityka społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa

Współcześnie w literaturze przedmiotu występuje pogląd, że jako substytut dla formalnych instytucji można traktować CSR²⁹. Zwraca się także uwagę na wielopłaszczyznowość realizacji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa, gdyż może ona być realizowana zarówno na płaszczyźnie ekonomicznej, socjalnej, socjologicznej, etycznej, jak i ekologicznej³⁰.

Rozważania odnośnie do płaszczyzny ekonomicznej, odnoszą się m.in. do tworzenia miejsc pracy, zatrudniania i wynagradzania pracowników, czy wytwarzania dóbr zaspokajających potrzeby społeczne. Sferę socjalno-bytową, zdrowotną i kulturalno-rozrywkową obejmuje płaszczyzna socjalna. Płaszczyzna socjologiczna wiąże się z podnoszeniem umiejętności zatrudnionych, a także intelektualnym i emocjonalnym rozwojem jednostek oraz obejmuje starania o zintegrowany rozwój społeczności lokalnych, tworzenie spójności społecznej, kształcenie młodzieży, odnosi się też do wdrażania założeń rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*). W płaszczyźnie etycznej rozpatruje się własne decyzje i działania, mając na względzie dobro ogółu. Dbalność o środowisko naturalne wiąże się z problematyką ekologiczną.

Zwraca się uwagę na fakt, że społeczna odpowiedzialność korporacji ma charakter wielowymiarowy³¹. Wymienia się wymiary: ekonomiczne, społeczny i ekologiczny. Zachowanie właściwych relacji z kontrahentami, realizacja inwe-

²⁸ J. Staszewska, *Wykorzystanie nowoczesnej koncepcji zarządzania przez sieć – przyczyny i skutki klasteringu*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 1, s. 29–34.

²⁹ G. Jackson, A. Apostolakou, *Corporate Social Responsibility in Western Europe, an Institutional Mirror or Substitute?*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 3, s. 371–394.

³⁰ *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. J. Lichtarski, Wrocław 2007, s. 90–93.

³¹ M. Rozkwitalska, *Kultura organizacyjna korporacji transnarodowych oparta o społeczną odpowiedzialność*, „Organizacja i Kierowanie” 2006, nr 2 (124), s. 33–50.

stycji społecznie odpowiedzialnych, respektowanie praw udziałowców, realizacja nadzoru korporacyjnego (*corporate government*), zachowanie jawności i rzetelności informacji o swojej działalności czy realizacja zobowiązań podatkowych, odnoszą się do wymiaru ekonomicznego.

W ramach wymiaru społecznego rozpatruje się: utrzymywanie rzetelnej komunikacji z otoczeniem społecznym, promowanie zachowań etycznych, respektowanie praw człowieka i pracownika, współdziałanie w rozwoju społeczności lokalnych, uczestnictwo w rozwiązywaniu problemów społecznych, odpowiednie zarządzanie zasobami ludzkimi. Wymiar ekologiczny obejmuje: odpowiednie zarządzanie środowiskiem (naturalnym), stosowanie technologii przyjaznych środowisku naturalnemu, uczestnictwo w dyfuzji technologii. Podkreślana jest także konieczność przestrzegania określonych zasad w realizacji polityki społecznej odpowiedzialności biznesu, mianowicie:

- zasada odpowiedzialności (oznacza zgodność z deklarowanymi normami i gotowość do ponoszenia konsekwencji za realizowane lub zaniechane działania) połączona z zasadą policzalności (*accountability*); zasada policzalności wiąże się z realizacją przez przedsiębiorstwa rachunkowości społecznej i ekologicznej (*social and environmental accounting*)³²,
- zasada uczestnictwa pozwalająca na uwzględnienie oczekiwań i potrzeb interesariuszy,
- zasada zupełności zapobiegająca wyłączeniu niewygodnych lub drażliwych obszarów działania,
- zasada wymierności związana z gotowością do oceny (pomiaru) sfer działania, ważnych dla interesariuszy,
- zasada zapewnienia jakości, która stwarza możliwość potwierdzenia wiarygodności firmy przez niezależnych ekspertów,
- zasada dostępności, związana z poszukiwaniem najskuteczniejszych kanałów komunikacji, w tym dotyczących propagowania informacji o programach odpowiedzialności społecznej,
- zasada istotności uwzględniająca znaczenie ocen i informacji przekazywanych przez organizację sferom opiniotwórczym,
- zasada zrozumiałości (informacji) także dla osób nieposiadających fachowego przygotowania w danej dziedzinie.

Założenia CSR wywierają wpływ na zarządzanie w organizacjach. Zarządzanie może być zatem etyczne (*moral management*), etycznie neutralne (*amoral management*) lub nieetyczne (*immoral management*)³³. Badania polskich przedsiębiorstw pozwoliły na wyodrębnienie czterech perspektyw postrzegania związków między etyką a zarządzaniem³⁴:

³² J. Brown, M. Fraser, *Approaches and Perspectives in Social and Environmental Accounting: an Overview of the Conceptual Landscape*, „Business Strategy and the Environment” 2006, Vol. 15, No. 2, s. 103–117.

³³ A. B. Carroll, *In Search of the Moral Manager*, „Business Horizons” 1987, Vol. 30, No. 2, s. 7–15.

³⁴ J. Szczupaczyński, *Zarządzanie a etyka w opinii polskich przedsiębiorców*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 10, s. 11–14.

- etyczne posłannictwo; założenia CSR są zawarte w misji, a przedsiębiorca realizuje etyczne zarządzanie przez zachowanie zgodności z osobistymi wartościami i opartą na tych wartościach etyczną misję,
- etyczny instrumentalizm; nie nawiązuje wprost do założeń CSR, a przedsiębiorca zarządza w sposób zgodny ze swoimi moralnymi zasadami; przekłada się to na styl przewodzenia, perspektywa pozbawiona jest elementów misyjnych, jest bardziej zorientowana na interesariuszy, niż na ogólne wartości,
- etyczny minimalizm: podkreślając rolę uwarunkowań zewnętrznych oznacza przestrzeganie minimalnych standardów etycznych,
- aksjologiczny legalizm: reguły i standardy mają umocowanie w wartościach o charakterze środowiskowym (stąd określenie „aksjologiczny”), a przedsiębiorca zarządza w oparciu o reguły oparte na profesjonalizmie, zgodnie z obowiązującym prawem i sformalizowanymi standardami etycznego postępowania, często wykorzystywane są sprawdzone, profesjonalne wzorce postępowania.

Nawiązując do roli państwa oznacza to, że zmiana regulacji w tym w obszarze społecznym znajdzie swoje odzwierciedlenie w zarządzaniu, opartym na „aksjologicznym legalizmie”.

Realizacja zasad etycznego zarządzania wiąże się z przywództwem, w szczególności z teorią przywództwa transformacyjnego. Tego typu przywództwo polega nie tylko na formułowaniu inspirujących celów i motywowaniu zespołu, ale także kształtowaniu postaw pracowników, uwzględniając potrzeby wyższego rzędu, a także sposób postrzegania organizacji oraz wyobrażenia swojej roli zawodowej. Rozważany jest wpływ etycznego przywódcy na proces uczenia się zwolenników przez imitację jego wartości, postaw i zachowań.

Jako cztery behawioralne komponenty przywództwa transformacyjnego B. Bass wymienił: wpływ przez identyfikację z przywódcą (*idealized influence*), pobudzanie pracowników do kwestionowania dotychczasowych sposobów myślenia i działania, z podkreśleniem niezależności i kreatywności (intelektualna stymulacja – *intellectual stimulation*), oddziaływanie przez inspirującą motywację (*inspirational motivation*), co wiąże się z jakością i emocjonalną siłą wizji przywódcy oraz uwzględnienie potrzeb pracownika, empatia i realizacja coachingu.

Coaching jest przejawem zindywidualizowanego podejścia do pracownika (*individualized consideration*). Etyczne zarządzanie, mając na względzie aspekty transformacyjnego przywództwa, występuje najpełniej w ramach kategorii „korporacyjny proceduralizm” (realizowana w korporacjach wdrażających CSR, postępowanie zgodne z kodeksem etycznym, przyjętym w organizacji) oraz „etyczny profesjonalizm” (oparty na osobistym systemie wartości menedżera, co przekłada się na profesjonalizm postępowania, zgodnie z wartościami i regułami w organizacji). Sytuacyjnie zmienne przesłanki moralnego działania wystę-

pują w perspektywie (kategorii) „etyczny sytuacjonizm”. Zarządzanie oparte na prawie i regułach skutecznego zarządzania, występuje w perspektywie „technokratyczny legalizm”. W oparciu o reguły postępowania, zapewniające bezpieczeństwo i powtarzalność transakcji gospodarczych oraz dążenie do zmniejszenia niepewności warunków działania przedsiębiorstwa, określono perspektywę „etyka kontraktu”³⁵.

Interesujące jest, na ile koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu realizowana jest w praktyce. Wyniki badań wskazują, że około 38% polskich przedsiębiorców nie potrafi ocenić wpływu realizacji CSR ich na działalność rynkową, a ponad jedna trzecia określa to oddziaływanie (pomoc) jako średnią. Około 8% twierdzi, że działania w tym zakresie są bardzo istotne. 7% respondentów nie widzi żadnego pozytywnego wpływu, a 14% twierdzi, że wpływ jest niewielki. 75% osób najslabiej wykształconych określa sens podejmowanych działań w tym obszarze jako średni. U osób najlepiej wykształconych występuje większe zróżnicowanie odpowiedzi³⁶. Generalnie, wśród przedsiębiorstw funkcjonujących na polskim rynku, koncepcja CSR jest dość słabo znana, a działania w tym zakresie wynikają z obowiązujących przepisów. Deklarowane działania mają wręcz charakter pozorowany, są realizowane dla potrzeb komunikacji, a nie realizowanej strategii. Obserwuje się występowanie braku wiary w skuteczność CSR wśród pracowników, brak jest wsparcia działań w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu przez systemy motywacyjne oraz komunikację wewnętrzną. Niepokojący jest fakt, że działania są prowadzone samodzielnie, bez angażowania innych podmiotów rynkowych.

W świecie zaobserwować jednak można rozwój praktycznej realizacji koncepcji CSR w przedsiębiorstwach. Najczęściej wprowadzane są tzw. kodeksy etyczne, a równocześnie następuje rozwój sprawozdawczości społecznej i ekologicznej. Informacja dostarczana interesariuszom powinna im bowiem umożliwić wpływ na funkcjonowanie organizacji³⁷. Raportowanie społeczne odgrywa ważną rolę w budowie wiarygodności firmy w oczach interesariuszy. Równocześnie obserwuje się wzrost ilości agencji ratingowych, dokonujących ocen zaangażowania korporacji w CSR³⁸.

Wydaje się, że realizacja CSR w korporacjach ponadnarodowych funkcjonujących w Polsce spowoduje szybsze upowszechnienie założeń tej koncepcji w kraju. Rozwijając sprawozdawczość społeczną trzeba mieć na uwadze fakt, że jest ona kierowana do różnych grup interesariuszy. Oznacza to, że powinna uwzględniać ich specyficzne życzenia i oczekiwania. Mogą one dotyczyć następujących aspektów:

³⁵ Idem, *Transformacyjny wymiar etycznego przywództwa w opinii polskich menedżerów*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 3, s. 35–39.

³⁶ *Przedsiębiorstwo, region, rozwój...*, s. 200–202, 215.

³⁷ Global Reporting Initiative, *Sustainability Reporting Guidelines*, Amsterdam 2002, s. 9.

³⁸ S. Scalet, T. Kelly, *CSR Rating Agencies: What is Their Global Impact?*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 1, s. 69–88.

- w przypadku klientów – bezpieczeństwa produktów,
- dla społeczności lokalnej i ponadlokalnej ważna jest informacja o rynku pracy, działalności filantropijnej i wpływie na środowisko naturalne,
- pracownicy są zainteresowani informacjami dotyczącymi aspektów finansowych i pozafinansowych, warunków pracy (problematyka BHP, możliwości szkoleń i awansów, problemy dyskryminacji),
- udziałowcy oczekują informacji o efektywności finansowej,
- dostawców interesują wymagania stawiane im w dziedzinie społecznej odpowiedzialności.

Warto mieć na uwadze fakt, że podstawowym celem sprawozdawczości społecznej jest wzmocnienie dialogu między różnymi interesariuszami. Tworzenie powiązań z interesariuszami należy rozpatrywać w kontekście budowy strategii korporacji i kreowania wartości dla interesariuszy³⁹. Jednak przygotowywane raporty obejmują różny zakres merytoryczny. W 2004 r. spośród 161 przedsiębiorstw działających na rynkach światowych:

- ponad 50% publikowało oddzielne raporty dotyczące aspektów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych (*sustainability reports*),
- ok. 10% publikowało raporty związane z problematyką społeczną i ekologiczną,
- 20% łączyło raporty finansowe (*financial reports*) z informacją odnośnie do spraw ekonomicznych, społecznych i ekologicznych (*integrated sustainability information*)⁴⁰.

Kształtowanie się celów działania przedsiębiorstwa

Przegląd dokonany przez D. Jamkę wskazuje, że w teoriach przedsiębiorstw następowała zmiana celów⁴¹:

- w teoriach klasycznych i neoklasycznych dominował zysk, przy równoważeniu kosztów i przychodów krańcowych,
- w teoriach menedżerskich celem jest maksymalizacja sprzedaży (jeśli nie występuje sprzeczność z maksymalizacją zysku lub maksymalizacją stopy wzrostu), przy maksymalizacji użyteczności dla menedżerów,
- teorie behawioralne opierają wybór celu o przetarg i negocjacje, punktem wyjścia mogą być różne cele szczegółowe i interesy tworzących się koalicji.

³⁹ S. Schaltegger, R. L. Burritt, *Corporate Sustainability Accounting a Nightmare or a Dream Coming True?*, „Business Strategy and the Environment” 2006, Vol. 15, No. 5, s. 293–295.

⁴⁰ A. Kolk, *Sustainability, Accountability and Corporate Governance: Exploring Multinationals Reporting Practices*, „Business Strategy and the Environment” 2008, Vol. 18, No. 1, s. 1–15.

⁴¹ B. Jamka, *Redefinicja celu współczesnego przedsiębiorstwa wobec koncepcji zrównoważonego rozwoju i kapitału społecznego*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3 (141), s. 17–32.

Ponadto warto zwrócić uwagę, że cel zależy od przyjętej teorii przedsiębiorstwa oraz uwarunkowań kulturowych. W literaturze występuje pogląd, że maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy stanowi nadrzędny, finansowy cel działania przedsiębiorstwa. W przypadku spółek giełdowych maksymalizację wartości dla akcjonariuszy utożsamia się z maksymalizacją cen rynkowych akcji (mimo dyskutowanej wiarygodności wycen giełdowych). Słuszność maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy uzasadnia się tym, że⁴²:

- przedsiębiorstwo należy do akcjonariuszy,
- ryzyko ponoszone przez właścicieli jest największe,
- odstępianie od takiego podejścia powoduje, że istnieje możliwość nieuzasadnionego czerpania korzyści przez innych interesariuszy,
- cel związany z wartością dla akcjonariuszy jest jednoznaczny i mierzalny,
- pomnażanie korzyści dla akcjonariuszy prowadzi także do zwiększania korzyści dla pozostałych interesariuszy i społeczeństw,
- maksymalizowanie wartości dla akcjonariuszy pociąga za sobą wzrost roszczeń innych zainteresowanych stron i wzrost dobrobytu społecznego; spółki o najlepszych wynikach dla akcjonariuszy są np. postrzegane jako odpowiedzialne społecznie,
- realizacja maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy nawiązuje do teorii holistycznej, umożliwiając uwzględnienie poglądów teorii behawioralnej i neoinstytucjonalnej, mając na uwadze fakt, że maksymalizacja jest trudna lub niemożliwa wobec złożoności występujących zjawisk. W tym podejściu nie przyjmuje się jednak założenia o realizacji wiązki celów, lecz jedynie celu nastawionego na maksymalizowanie wartości dla akcjonariuszy, co i tak pociąga za sobą pojawienie się innych roszczeń (ze strony pozostałych interesariuszy). Oznacza to, że teoria maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy i teoria interesariuszy tworzą komplementarny punkt widzenia odnośnie do celów przedsiębiorstw i ich realizacji w praktyce.

Często podkreśla się, że wartość przedsiębiorstwa przynosi satysfakcję nie tylko właścicielom, inwestorom, ale także pracownikom, konsumentom, społeczności lokalnej, dostawcom, bankom, ubezpieczycielom itd.⁴³ Podejście to wskazuje, że wartość przedsiębiorstwa służy wielu interesariuszom. Pogląd ten wymaga jednak jeszcze szerszego spojrzenia, gdyż nie wszyscy interesariusze oczekują takiej samej, oferowanej wartości i że musi ona uwzględniać wymiar społeczny oferowanej wartości. Interesariusze przedsiębiorstw mogą kierować się pewnymi ogólnymi wartościami, zwracając uwagę na potrzeby społeczne. Przykładem mogą być oczekiwania związane z ograniczaniem globalnego ocieplenia. A. Piekarczyk i K. Zimniewicz wykazali, że dla realizacji tych działań,

⁴² *Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie*, red. A. Cwynar i P. Dzurak, Warszawa 2010, s. 42–46.

⁴³ *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, red. B. Dobiegała-Korona, A. Herman, Warszawa 2006.

należy uwzględnić punkt widzenia takich interesariuszy, jak: ONZ, gospodarka, przemysł, transport, energetyka, ruchy ekologiczne, lobbyści, nauka. Wpływ mają także państwa narodowe. Z prezentowanego zestawienia interesariuszy zwraca uwagę fakt, że są oni usytuowani w otoczeniu zewnętrznym, składającym się z otoczenia ekonomicznego (odnosi się do gospodarki, w ramach której funkcjonują przedsiębiorstwa), naturalnego (przedsiębiorstwo pobiera z niego materię i energię, a przekazuje mu produkty i odpady) oraz kulturowego (związanego z otoczeniem społecznym)⁴⁴.

Jak widać, wśród interesariuszy występują *stakeholders* o charakterze globalnym, regionalnym, lokalnym, a także sektorowym. Państwa narodowe muszą brać przy tym pod uwagę fakt, że proponowanie działania, w szczególności dotyczące redukcji emisji dwutlenku węgla, będą wpływać na ich konkurencyjność, a skutki będą odczuwalne w wymiarze społecznym (np. problem bezrobocia).

Mając na względzie cele przedsiębiorstwa, interesująca jest prezentacja poglądów, odnoszących się do roli korporacji w realizacji ich społecznej odpowiedzialności na tle funkcjonującego systemu kapitalistycznego. Według M. Portera i M. Kramera, obecnie obserwuje się następujące zjawiska⁴⁵:

- narasta krytyka korporacji argumentująca, że rozwijają się one kosztem społeczeństwa, równocześnie spada zaufanie do systemu kapitalistycznego. Nadszedł czas na nową koncepcję kapitalizmu, gdyż dotychczasowa jest zbyt wąska. W funkcjonującej wersji kapitalizmu wpływ biznesu na rozwój społeczności przejawiał się tworzeniem miejsc pracy, płacami, zakupami, inwestycjami czy płaconymi podatkami, co związane było z zyskiem przedsiębiorstw. Jako korzyść wystarczającą uznawano istnienie biznesu;
- myślenie w dotychczasowych kategoriach konfiguracji łańcucha wartości dla uzyskiwania przewagi konkurencyjnej jest zbyt wąskie, bo nie dostrzega okazji do zaspokajania potrzeb społecznych i nie rozpatruje destruktywnego wpływu szkód społecznych na ten łańcuch⁴⁶. Ostatni kryzys wynika m.in. z faktu optymalizacji jedynie krótkookresowych wyników spółek.

⁴⁴ A. Piekarczyk, K. Zimmiewicz, *Myślenie sieciowe w teorii i praktyce*, Warszawa 2010, s. 28, 130–131.

⁴⁵ M. E. Porter, M. R. Kramer, *Creating Shared Value*, „Harvard Business Review” 2011, January–February, s. 62–77.

⁴⁶ Koncepcja łańcucha wartości, powszechnie znana z prac M. Portera, uwzględnia przede wszystkim aspekt ekonomiczny w tworzeniu wartości dodanej. Współcześnie podkreśla się, że poza efektywnością ekonomiczną, należy także brać pod uwagę efektywność społeczną realizowanych działań. Wynika to z faktu, że koncentracja uwagi jedynie na aspektach ekonomicznych może wiązać się z niekorzystnymi skutkami społecznymi (np. wzrost bezrobocia czy negatywne skutki dla środowiska naturalnego). Przez wiele lat koncepcja łańcucha wartości była wykorzystywana w analizie strategicznej przedsiębiorstwa. Aktualnie coraz częściej podkreśla się jej stateczność i brak uwzględnienia gwałtownych, turbulentnych zmian w otoczeniu. Stąd też poszukuje się innego podejścia wynikającego z szybkiej reakcji na te zmiany w oparciu o wykorzystywanie okazji. Okazję w naukach o zarządzaniu można rozpatrywać również w odniesieniu do problematyki społecznej, mając na przykład na uwadze szybkie dostosowanie się do zmian postaw społecznych, także w odniesieniu do aktualnych potrzeb interesariuszy [przyj. A.C.].

Spółki nie dostrzegają (ignorują) potrzeb lepszego życia klientów, wyczerpywania zasobów naturalnych czy ekonomicznych zagrożeń dla społeczności z którymi są związane.

Wspomniani autorzy sugerują, że:

- firmy muszą przejąć przywództwo w ponownym łączeniu biznesu i społeczeństwa. Myślenie w kategoriach społecznej odpowiedzialności (*social responsibility*) to jedynie peryferie aktywności. Autorzy proponują realizację zasady wspólnej wartości (*principle of shared value*), u podstaw której leży założenie kreowania wartości ekonomicznej w taki sposób, aby także powstawała wartość dla społeczeństwa. To recepta na sukces. Powinna się ona znaleźć w centrum uwagi firm. Oznacza to integrację celów społecznych z wynikami finansowymi. We wspieranie takiego podejścia powinny się włączyć rządy;
- jako sposoby kreowania ekonomicznej wartości przez budowanie wartości społecznej wskazuje się: tworzenie na nowo produktów i rynków (chodzi o klientów o niskich dochodach), ponowne zdefiniowanie efektywności w łańcuchu wartości (przykładowe działania dotyczą zużycia energii i logistyki, zużycia zasobów, współpracy z dostawcami, dystrybucji, kosztów związanych z lokalizacją), realizacja lokalnych klastrów;
- dotychczas CSR był traktowany jako reakcja na zewnętrzną presję i wydatek dla poprawy reputacji.

Prezentowane poglądy postrzegają przedsiębiorstwo jako kreatora nowej jakości relacji między podmiotami gospodarczymi i społeczeństwem, z uwzględnieniem roli państwa.

Potrzeby społeczne a rola państwa w planowaniu rozwoju

Sprawą niezwykle istotną jest możliwość przewidywania rozwoju koncepcji społecznej roli przedsiębiorstw i jej praktycznej realizacji w dobie globalizacji, tworzenia społeczeństwa obywatelskiego, a także wpływu firm na rozwój społeczności lokalnych. W ramach tych rozważana powinna być rola państw narodowych. Punktem wyjścia może być analiza rozwoju poglądów na społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw. W literaturze opisane są kolejne fazy rozwoju CSR, mianowicie⁴⁷:

- faza pierwsza oparta jest na krytyce dominacji zysku, który występuje w koncepcjach wartości dla akcjonariuszy. Rozważa się mierniki efektywności społecznej przedsiębiorstwa (*social performance*) i ich powiązanie ze wskaźnikami finansowymi. Wskazuje się na związki społecznej odpowiedzialności biznesu z wyceną akcji przedsiębiorstwa przez rynek kapitałowy;

⁴⁷ A. Kemper, R. L. Martin, *After the Fall...*, s. 229–239.

- faza druga: od tzw. Szczytu Ziemi w ramach konferencji ONZ w 1992 r., poświęconej środowisku naturalnemu i rozwojowi (odnosi się m.in. do koncepcji *sustainable development*), w ramach tej fazy próbowano dać odpowiedź na pytanie o miejsce biznesu i rolę interesariuszy;
- faza trzecia (po 2000 r.) to traktowanie CSR jako strategicznego kierunku rozwoju przedsiębiorstwa i myślenie w kategoriach budowy przewagi konkurencyjnej. W fazie tej następuje integracja kwestii politycznych i społecznych z zarządzaniem, wraz z podkreśleniem roli przedsiębiorstwa we współczesnych społeczeństwach.

Rozwijając koncepcję rozwoju zrównoważonego (*sustainable development*), mając na uwadze potrzeby nie tylko obecnego, ale i przyszłych pokoleń, zaproponowano równoważenie trzech globalnych systemów: gospodarki, środowiska (naturalnego) i społeczeństwa. Podstawę do tego równoważenia stanowi środowisko naturalne, a gospodarka jest narzędziem osiągnięcia tego rozwoju. Jednak celem jest aspekt społeczny, kojarzony z jakością życia. Jakość życia jest postrzegana z perspektywy zdolności do jego utrzymywania we wszystkich, zróżnicowanych formach.

K. Górka zwraca uwagę, że rozwój zrównoważony stał się ważną kategorią ekonomiczną, z uwzględnieniem aspektów ekologicznych; odnosi się do równowagi między elementami: ekonomicznym, społecznym i ekologicznym w rozwoju gospodarczym. Istotne jest, że zapewnia ład nie tylko gospodarczy, ale także polityczny przestrzenny i społeczny; ma na względzie likwidację ubóstwa oraz odnosi się do zapewnienia sprawiedliwości społecznej, zarówno wewnątrz-, jak i międzypokoleniowej⁴⁸. Wymieniony autor zwraca uwagę, że pojęcie rozwoju zrównoważonego było znane już wcześniej, jednak odnosiło się do zapewnienia właściwych proporcji w ramach rozwoju społeczno-gospodarczego, dla zapewnienia rozwoju wewnętrznego. Jednak nie uwzględniało ono roli aspektów ekologicznych.

Autor ten proponuje, aby używać określenia „rozwój zrównoważony” zamiast często używanego „zrównoważony rozwój”, a docelowo wprowadzić w to miejsce pojęcie „rozwój trwały”. Nie należy go jednak kojarzyć z tradycyjnym wzrostem gospodarczym (a więc o charakterze ilościowym), ale rozpatrywać jako rozwój społeczno-gospodarczy, w kategoriach jakościowych. Rozważaniom poddano także aspekty zarządcze dla systemów: gospodarka – społeczeństwo – środowisko (naturalne) na różnych szczeblach. Podkreśla się, że do dwóch obiektów: gospodarka i społeczeństwo, odnosi się pojęcie „zarządzanie ekologiczne” (system środowisko w tym przypadku nie jest przedmiotem zarządzania). Pojęcie „zarządzanie środowiskiem” odnosi się już do trzech obiektów: gospodarki, społeczeństwa i środowiska. Wynika to z faktu, że procesy użytkowania, ochrony i kształtowania środowiska przebiegają w sferach: gospodarczej społecznej

⁴⁸ K. Górka, *Kontrowersje terminologiczne w zakresie ekonomiki ochrony środowiska i ekonomii ekologicznej*, „Ekonomia i Środowisko” 2010, nr 2 (38), s. 10–21.

i przyrodniczej⁴⁹. K. Górka krytycznie odnosi się do pojęcia „zarządzanie środowiskiem”, gdyż jako nazwa np. wykładu czy pozycji książkowej, eksponuje aspekty kształtowania środowiska. Proponuje jako lepszą nazwę: „zarządzanie ochroną środowiska”, a na poziomie przedsiębiorstwa – „zarządzanie środowiskowe”⁵⁰.

Sprawą istotną jest możliwość przewidywania przyszłości, mając na uwadze uwarunkowania, które będą wpływać na rozwój odpowiedzialności społecznej podmiotów gospodarczych, w tym uwzględniając rolę państwa. Wydaje się, że przydatne w tym zakresie mogą być możliwości, jakie daje foresight. Można go traktować jako systematyczny proces, o charakterze partycypacyjnym, polegający na gromadzeniu wiedzy na temat przyszłości. Opiera się on na budowie wizji rozwoju w perspektywie średnio- i długookresowej⁵¹. Foresight zastał przez B. Martina określony jako proces, który wiąże się z regularnymi próbami wyobrażania przyszłości. Przyszłość ta dotyczy nauki, technologii, gospodarki, ale także społeczeństwa. W ramach tego procesu dokonuje się jednocześnie identyfikacja obszarów strategicznych oraz wyłaniających się zjawisk, o korzystnych skutkach ekonomicznych i społecznych. Foresight nie odnosi się do mikroskali, jak np. prognozowanie i programowanie czy zarządzanie strategiczne. Należy go rozpatrywać w długim horyzoncie czasowym, jego wyniki mają charakter postulatyczny (jakościowy), szacunkowy i jest obciążony niepewnością (ryzykiem niepowodzenia). Można go jednak wiązać z priorytetami i kierunkami rozwoju przedsiębiorstwa⁵². Foresight jest także rozpatrywany jako proces samouczący się. Odnosi się do skali globalnej, ale także można go wykorzystywać w określonych obszarach organizacyjnych państw, regionów, branż, a także przedsiębiorstw.

Metody wykorzystywane w koncepcji foresight opierają się na różnych kryteriach: wiedzy eksperckiej (m.in. badania delfickie, burza mózgów), punktach krytycznych (kluczowe technologie), danych liczbowych (ekstrapolacja trendu, analiza wielokryterialna). Wśród pozostałych metod wymienia się m.in. gry symulacyjne, analizę SWOT, ale także mapowanie interesariuszy⁵³.

Foresight technologiczny w latach 70. ubiegłego wieku został zdominowany przez państwa, które dysponowały znaczącymi środkami na badania (B+R)⁵⁴. Można wyróżnić różne generacje foresightu jako instrumentu zarządzania⁵⁵:

⁴⁹ *Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, Warszawa 2007, s. 15.

⁵⁰ K. Górka, *Kontrowersje terminologiczne...*, s. 10–21.

⁵¹ K. Borodako, *Foresight w zarządzaniu strategicznym*, Warszawa 2009, s. 12. Wydaje się, że w związku z tym, iż foresight ma charakter projekcji obciążonej dużym ryzykiem, słowo „wiedza”, występujące w literaturze przedmiotu w tym przypadku raczej należałoby zastąpić określeniem „przewidywane stany i warianty” [przyj. A.C.].

⁵² Z. Malara, J. Sobol, *Wykorzystanie foresight*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2010, nr 7, s. 19–28.

⁵³ K. Borodako, *Foresight w zarządzaniu strategicznym...*, s. 82–96.

⁵⁴ *Ibidem*, s. 18.

⁵⁵ *Foresight regionalny i technologiczny. Pierwsze doświadczenia polskich regionów*, red. A. Klasik, T. Markowski, Warszawa 2010, s. 10.

- I generacja, związana z celem, jakim jest prognozowanie rozwoju technologii, ze znaczącym udziałem ekspertów technologii i zawodowych futurologów,
- II generacja, stawiająca sobie za cel generowanie technologii i rynku, z udziałem (jako uczestników) przedstawicieli nauki i gospodarki,
- III generacja, odnosząca się do celów, jakimi są: technologia, rynek i społeczeństwo, włączając dodatkowo interesariuszy społecznych i decydentów politycznych.

K. Borodako wskazuje na IV generację, związaną z rozbudową wymiaru ekologicznego i kulturowego oraz interakcjami i sprzężeniami zwrotnymi między czynnikami. Analizując czynniki technologiczne, rynkowe i społeczne w tej ostatniej generacji rozpatruje się powiązania prawne i finansowe zwracając uwagę na warianty przyszłości dopasowane do szerszego zakresu interesariuszy⁵⁶.

Wiedza tworzona w ramach foresightu ma charakter interdyscyplinarny. Jest ona nieweryfikowalna, bo nie opisuje realnej rzeczywistości, cechuje się przy tym dużym ryzykiem niepewności. Koncentruje się ona na prezentacji spójnej wizji z wykorzystaniem antycypacji, ale równocześnie identyfikuje rodzaj i prawdopodobieństwo zagrożeń, wyzwań i możliwości (zorientowanie na akcję), łącząc cele normatywne z wykonalnością społeczno-ekonomiczną i wiarygodnością naukową.

Traktując foresight jako usystematyzowane myślenie pozwala ono nie tylko przyszłość przewidywać (zachowanie pasywne), ale także nią zarządzać (np. zachowanie reaktywne, w tym zarządzanie kryzysem), a nawet kreować. W tym ostatnim przypadku można mówić o zachowaniu proaktywnym, związanym z tworzeniem modelowej, pożądanej lub/i preferowanej wizji⁵⁷.

Foresight może dotyczyć ważnych obszarów społecznych na poziomie regionalnym, wykorzystując bliskość czynników oddziaływania. Foresight regionalny polega on na antycypacji, partycypacji, implementacji budowaniu wizji i podejmowaniu działań z wykorzystaniem usieciowienia współpracy⁵⁸. Może służyć tworzeniu nowych obszarów kompetencji regionalnych. Przykładami mogą być ochrona zdrowia lub ekobiznes (w tym ostatnim obszarze jako podobszary regionalnych kompetencji wymienić można technologie przyjazne środowisku, zaplecze naukowo-badawcze, zarządzanie środowiskiem, kapitał ludzki i kształcenie, a także nowe obszary działalności gospodarczej np. alternatywne źródła energii, odzysk i zagospodarowanie odpadów, usługi B+R).

Szczególna rola ekobiznesu wynika z faktu, że jest to jeden z najszybciej rozwijających się rynków o zasięgu globalnym, a technologie środowiskowe wykraczają poza zakres poszczególnych sektorów. Technologie środowiskowe i innowacje ekologiczne zawierają zarówno komponenty technologiczne, jak i or-

⁵⁶ K. Borodako, *Foresight w zarządzaniu strategicznym...*, s. 19–20.

⁵⁷ *Foresight regionalny i technologiczny...*, s. 12–19, 26.

⁵⁸ K. Borodako, *Foresight w zarządzaniu strategicznym...*, s. 12.

ganizacyjne⁵⁹. Ekobiznes obejmuje działalność produkcyjną i usługową, których celem jest pomiar, zapobieganie, ograniczanie, minimalizowanie oraz usuwanie szkód wyrządzonych środowisku naturalnemu, rozwój technologii procesowych i produktów (uwzględniając aspekty ekologiczne) oraz rozwój usług. Mają one służyć zmniejszeniu: ryzyka środowiskowego, zanieczyszczeń i zużycia zasobów naturalnych. Nawiązując do tematyki niniejszego opracowania szczególnie interesujące jest wykorzystanie działań foresight odnośnie do problematyki odpowiedzialności społecznej i w jej ramach – aspektów ekologicznych. W poprzednich częściach artykułu zwracano bowiem uwagę, że nastawienie na technologiczne aspekty o charakterze proekologicznym jest elementem odpowiedzialnych, społecznych działań przedsiębiorstw.

Aspekty związane z odpowiedzialnością społeczną, w tym nastawienie proekologiczne są możliwe do wykorzystania w szczególności przy występującej orientacji o charakterze przedsiębiorczym. Jednak na tę orientację wywierają wpływ m.in. oraz wrażliwości (*sensitivity*) klientów na kwestie ekologiczne (*environmental issues*), a także regulacje rządowe⁶⁰.

Podsumowanie

Odpowiedzialność społeczna przedsiębiorstwa jest współcześnie rozpatrywana z punktu widzenia możliwości budowy przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. W szczególności istotną rolę odgrywają zachowania ponadstandardowe, nieobligatoryjne, dzięki którym firma może odróżnić się od konkurentów. W kreowaniu tego typu zachowań należy brać pod uwagę rolę tak specyficznego interesariusza, jakim jest państwo. Sytuacje kryzysowego, występujące w ostatnim okresie na rynkach globalnych skłaniają państwa do większej aktywności, mającej na celu przeciwdziałanie tym sytuacjom w przyszłości. Nastawienie na rozwój gospodarczy uwzględniający w coraz większym zakresie konieczność podniesienia jakości życia społeczeństw, stanowi dla przedsiębiorstw szansę na osiągnięcie celów organizacji, nastawionych na równoczesną realizację oczekiwań interesariuszy w zakresie ekonomicznym, społecznym i ekologicznym.

Bibliografia

Aluchna M., *Międzynarodowa analiza porównawcza grup kapitałowych*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 9.

⁵⁹ Foresight regionalny i technologiczny..., s. 43.

⁶⁰ B. Menguc, S. Auh, L. Ozanne, *The Interactive Effect of Internal and External Factors on Proactive Environmental Strategy and Its Influence on a Firm's Performance*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 2, s. 279–298.

- Borodako K., *Foresight w zarządzaniu strategicznym*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Brown J., Fraser M., *Approaches and Perspectives in Social and Environmental Accounting; an Overview of the Conceptual Landscape*, „Business Strategy and the Environment” 2006, Vol. 15, No. 2.
- Carroll A. B., *In Search of the Moral Manager*, „Business Horizons” 1987, Vol. 30, No. 2.
- Carroll A. B., *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*, College Division South-Western Publishing Co, Cincinnati 1993.
- DiMaggio P. J., Powell W. W., *The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields*, „American Sociological Review” 1983, No. 48.
- Donaldson T., Preston L., *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications*, „Academy of Management. The Academy of Management Review” 1995.
- Dziawgo L., *Zielony rynek finansowy. Ekologiczna ewolucja rynku finansowego*, PWE, Warszawa 2010.
- Fassin Y., *The Stakeholder Model Refined*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 84, No. 1.
- Foresight regionalny i technologiczny. Pierwsze doświadczenia polskich regionów*, red. A. Klasik, T. Markowski, Polska Akademia Nauk, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, „Studia”, t. 127, Warszawa 2010.
- Freeman R., *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Pitman, Boston 1984.
- Freeman R., *Lecture – Stakeholder Management Revisited, What’s the State of the Art?*, Leuven 2003.
- Friedman A., Miles S., *Developing Stakeholder Theory*, „Journal of Management Studies” 2002, Vol. 39, No. 1.
- Górka K., *Kontrowersje terminologiczne w zakresie ekonomii ochrony środowiska i ekonomii ekologicznej*, „Ekonomia i Środowisko” 2010, nr 2 (38).
- Hart S. L., Sharma S., *Engaging Fringe Stakeholders for Competitive Imagination*, „Academy of Management Executive” 2004, Vol. 18, No. 1.
- Jackson G., Apostolou A., *Corporate Social Responsibility in Western Europe, an Institutional Mirror or Substitute?*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 3.
- Jamka B., *Redefinicja celu współczesnego przedsiębiorstwa wobec koncepcji zrównoważonego rozwoju i kapitału społecznego*, „Organizacja i Kierowanie” 2010, nr 3 (141).
- Jeżak J., *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Kemper A., Martin R. L., *After the Fall: The Global Financial Crisis as a Test of Corporate Social Responsibility Theories*, „European Management Review” 2011, Vol. 7, No. 4.
- Kolk A., *Sustainability, Accountability and Corporate Governance: Exploring Multinationals Reporting Practices*, „Business Strategy and the Environment” 2008, Vol. 18, No. 1.
- Maak T., *Responsible Leadership, Stakeholder Engagement, and the Emergence of Social Capital*, „Journal of Business Ethics” 2007, Vol. 74, No. 4.
- Malara Z., Sobol J., *Wykorzystanie foresight*, „Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2010, nr 7.

- Maon F., Lindgreen A., Svaen A., *Designing and Implementing Corporate Social Responsibility: an Integrative Framework Grounded in Theory and Practice*, „Journal of Business Ethics” 2009, Vol. 87, Supplement 1.
- Menguc B., Auh S., Ozanne L., *The Interactive Effect of Internal and External Factors on Proactive Environmental Strategy and its Influence on a Firm's Performance*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 2.
- Mitchell R. K., Agle B. R., Wood D. J., *Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts*, „Academy of Management Review” 1997, Vol. 22, No. 4.
- Mitrega M., *Zarządzanie wartością dla klienta w organizacji o rozmytych granicach*, „Przegląd Organizacji” 2005, nr 2.
- Piekarczyk A., Zimmiewicz K., *Myślenie sieciowe w teorii i praktyce*, PWE, Warszawa 2010.
- Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, red. J. Lichtarski, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Porter M. E., Kramer M. R., *Creating Shared Value*, „Harvard Business Review” 2011, January–February.
- Przedsiębiorstwo, region, rozwój*, red. M. Strużycki, Wyd. Difin, Warszawa 2011.
- Roloff J., *A Life Cycle Model of Multi-stakeholder Networks*, „Business Ethics: A European Review” 2008, Vol. 17, No. 3.
- Rozkwitalska M., *Kultura organizacyjna korporacji transnarodowych oparta o społeczną odpowiedzialność*, „Organizacja i Kierowanie” 2006, nr 2 (124).
- Scalet S., Kelly T., *CSR Rating Agencies: What is Their Global Impact?*, „Journal of Business Ethics” 2010, Vol. 94, No. 1.
- Schaltegger S., Burrit R. L., *Corporate Sustainability Accounting a Nightmare or a Dream Coming True?*, „Business Strategy and the Environment” 2006, Vol. 15, No. 5.
- Stańczyk-Hugiet E., *Kooperacja, czyli dokąd zmierza konkurencja*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 5.
- Staszewska J., *Wykorzystanie nowoczesnej koncepcji zarządzania przez sieć – przyczyny i skutki klasteringu*, „Przegląd Organizacji” 2009, nr 1.
- Global Reporting Initiative, *Sustainability Reporting Guidelines*, Amsterdam 2002.
- Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie*, red. A. Cwynar, P. Dzurak, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.
- Szczupaczyński J., *Transformacyjny wymiar etycznego przywództwa w opinii polskich menedżerów*, „Przegląd Organizacji” 2011, nr 3.
- Szczupaczyński J., *Zarządzanie a etyka w opinii polskich przedsiębiorców*, „Przegląd Organizacji” 2010, nr 10.
- Ściborska I., *Kultura ekonomiczna a etyka interesariuszy*, „Nauka i Gospodarka” 2010, nr 1 (4).
- Waśniewski K., *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji – dylematy racjonalności*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011.
- Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, red. B. Dobiegała-Korona, A. Herman, Difin, Warszawa 2006.
- Zarządzanie środowiskiem*, red. B. Poskrobko, PWE, Warszawa 2007.

Dariusz Fatuła

RYNEK JAKO SPOŁECZNY MECHANIZM WYMIANY DÓBR I USŁUG

Słowa kluczowe: rynek, mechanizm rynkowy, podaż, popyt, marketing, społeczeństwo

**MARKET AS A SOCIAL MECHANISM FOR THE EXCHANGE OF GOODS
AND SERVICES**

Key words: market, market mechanism, supply, demand, marketing, society

Rynek – będąc centralną kategorią ekonomii – jest także ważnym elementem procesów rozwoju społecznego. Wynalazki techniczne i społeczne ułatwiają życie szerokim warstwom społeczeństwa głównie wtedy, gdy przez system rynkowy zostają upowszechnione i masowo wykorzystywane. Wiele wynalazków ułatwiających życie powstało niejako „obok” społeczeństw, które z różnych względów, czasem zewnętrznych – niezależnych od nich samych, nie wdrożyły skutecznych mechanizmów rynkowych adaptujących te wynalazki do swoich systemów funkcjonowania. Nawet teraz, w XXI w., wiele społeczeństw wciąż nie korzysta z dobrodziejstw postępu cywilizacyjnego, między innymi dlatego, że nie może pokonać (często nie z własnej winy) barier pozwalających rozwinąć rynek lokalny i włączyć się w rynek globalny. Z drugiej strony, nawet legalne i akceptowane społecznie procesy rynkowe bywają oskarżane o dehumanizację, nacisk na pogoń za zyskiem, zrywanie tradycyjnych więzi społecznych, nie mówiąc już o zjawiskach związanych z tzw. czarnym rynkiem, jak handel ludźmi,

bronią, narkotykami czy przestępczość zorganizowana. Znany autor książek¹ popularno-naukowych Jared Diamond dowiódł, że szybszy rozwój społeczeństw Eurazji niż na innych kontynentach dokonał się m.in. dzięki rynkowi. Eurazja charakteryzuje się większą rozciągłością równoleżnikową niż inne kontynenty, co pozwoliło na wykorzystanie wymienianych lub zdobywanych wartości w podobnych warunkach klimatycznych i geograficznych. Sprzyjało to także tworzeniu podobnych rynków w ujęciu geograficznym, ułatwiających przepływy dóbr, a możliwość czerpania zysków z funkcjonowania rynków powstrzymywała nie raz grabież i przemoc. W innych rejonach świata, oprócz późniejszego do nich dotarcia i utrudnionych kontaktów, ludzie nie mogli w prosty sposób korzystać ze zdobyczy cywilizacyjnych swoich sąsiadów, gdyż nie pozwalały na to odmienna fauna i flora oraz warunki klimatyczne. Zetknięcie odmiennych społeczeństw nie doprowadzało więc w takich warunkach do wykształcenia rynku między odległymi społeczeństwami nawet w szczątkowej postaci, a raczej prowadziło do kontaktów prawie wyłącznie z użyciem przemocy i narażania się na nieznane wcześniej choroby.

Kwestia różnych aspektów rozwoju społecznego jest oczywiście dużo bardziej skomplikowana i nie ogranicza się tylko do wynalazków czy oddziaływania rynku. Nauki społeczne, w tym historia, socjologia, psychologia i ekonomia, wymieniają wiele innych czynników warunkujących szeroko rozumiany rozwój społeczny.

Celem tego artykułu jest pokazanie, czym był w przeszłości i czym jest obecnie rynek, a także różne jego formy i poszczególne rynki w świetle nauk ekonomicznych, ale w powiązaniu z ich rolą społeczną. Artykuł ten nie aspiruje jednak do opisu, a tym bardziej analizy wszystkich uwarunkowań społecznych i procesów, jakie powstają lub ewoluują dzięki lub wskutek rynkowi i różnych ich przejawów. Zadanie takie, jako interdyscyplinarne, wymagałoby współpracy specjalistów z wielu dziedzin i szerszej publikacji przekraczającej łamy tego tekstu.

Historia, morfologia i systematyka rynku

W czasach prehistorycznych, kiedy człowiek nie gromadził nadwyżek dóbr, nie istniał rynek w dzisiejszym rozumieniu. Pewne przejawy rynku można jednak sobie wyobrazić. Przejawy te wynikały z potrzeb ludzkich, które do dziś bywają uważane za ważne elementy napędzające funkcjonowanie rynku. Potrzeby definiowane są w uproszczeniu jako stan braku czegoś lub powstającego w organizmie napięcia, którego zaspokojenie przynosi ulgę czy przyjemność lub przyczynia się do odsunięcia zagrożeń zdrowia i życia jednostki lub grupy. Poszczególni członkowie grupy lub całe grupy mogły wymieniać się pewnymi działaniami albo powstrzymać się od nich, co przynosiło obopólne korzyści i przyczynia-

¹ J. Diamond, *Strzelby, zarazki, maszyny. Losy ludzkich społeczeństw*, tłum. M. Konarzewski, Warszawa 2010.

ło się do zaspokojenia potrzeb. Nie można tego zjawiska jednak uznać za rynek, tak jak dziś wymiana uprzejmości czy zaspokajanie wzajemnych potrzeb w ramach rodziny, nie stanowią jeszcze rynku usług. Działania takie stanowiły jednak załazek idei wymiany, charakterystycznej dla rynku. Dopiero produkty celowych ludzkich działań, nieużyte na własne potrzeby, postrzegane jako czyjaś własność, dostarczyły kolejnego elementu do stworzenia rynku.

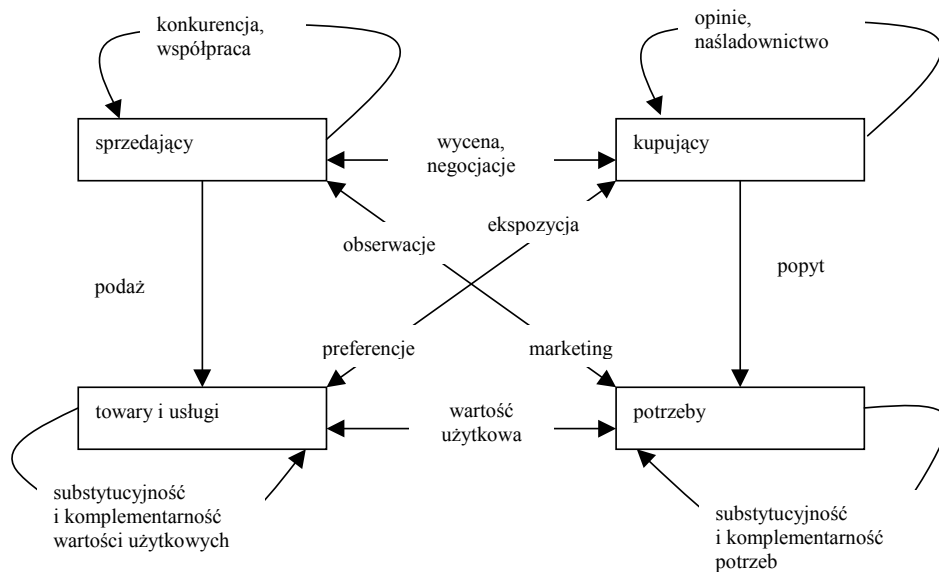
Następnymi elementami stanowiącymi o powstaniu rynku były większa ilość podmiotów posiadających nadwyżkową własność oraz chęć jej wymiany w sposób pokojowy – za obopólną zgodą stron. Tak więc elementami koniecznymi do powstania i funkcjonowania rynku były co najmniej dwie grupy podmiotów (kupujący–sprzedający), przedmioty rynku (towary, usługi) i wzajemne relacje między podmiotami – najogólniej chęć wymiany, które stworzyły elementy rynku takie, jak podaż, popyt oraz swoisty regulator tych kategorii – cenę.

Pierwotnie cena była zwykłą proporcją, w jakiej wymieniano poszczególne dobra, popytem ilość dobra, jaką dany podmiot chciał posiadać, a podażą ilość dobra, jaką posiadała druga strona skłonna do wymiany.

Oferujący towary obserwowali potrzeby potencjalnych nabywców, próbowali je pobudzić (co dziś nazywa się oddziaływaniem marketingowym), a kupujący obserwowali towary i wyrażali swoje preferencje. Pomiędzy sprzedającymi a kupującymi dochodziło do negocjacji w celu wyceny wartości wymiennych, a pomiędzy samymi sprzedającymi mogła dominować konkurencja lub współpraca. Ważnym czynnikiem rozwoju rynku były też relacje pomiędzy samymi kupującymi, takie jak wymiana opinii, naśladownictwo czy współpraca przy zakupie (którą dziś szerzej określić można polityką zakupu i kooperacji), pomiędzy elementami rynku ważne były relacje zastępowalności (substytucyjności) i uzupełniania się (komplementarności) zarówno potrzeb, jak towarów i usług (rys. 1).

Ważną przesłanką powstania rynku była, i jest nadal, rzadkość dóbr i nieograniczoność potrzeb ludzkich. Nasilenie wspomnianych relacji doprowadzało najpierw do incydentalnego, a potem regularnego kontaktowania się grup kupujących i sprzedających w jednym miejscu i czasie, co stworzyło rynek w ujęciu dziś historycznym i technicznym, definiowanym jako konkretne miejsce spotkań w celu dokonania transakcji wymiennych. W szerszym, przestrzennym czy geograficznym, ujęciu rynek postrzegano jako pewien względnie jednorodny obszar pod względem warunków dokonywania wymiany, występujących podmiotów i towarów.

Do rozwoju handlu na znacznych obszarach przyczynili się starożytni Fenicjanie i Grecy, zakładający kolonie w basenie Morza Śródziemnego. Handel między miastami greckimi a ludami obcymi przyczyniał się do rozwoju kontaktów politycznych i społecznych na całym obszarze południowej Europy i północnej Afryki. Znakomitymi podróżnikami, żeglarzami, a zarazem kupcami byli Fenicjanie, którym przypisuje się wynalezienie pieniądza w postaci monet z kruszców. Wcześniej funkcje pieniądza pełniły takie towary, jak bydło, skóry, sól czy muszelki.



Rys. 1. Struktura systemu rynkowego

Źródło: *Analiza rynku. Systemy i mechanizmy*, red. S. Mynarski, Kraków 1993, s. 25.

W starożytności główny plac w miastach zwano w dzisiejszym tłumaczeniu rynkiem (agora w miastach greckich, forum w starożytnym Rzymie). Pierwotnie miejsce takie nie miało jednak charakteru handlowego i pełniło raczej rolę polityczną, kulturalną i religijną. Z czasem na obrzeżach forum ustawiano stragany, na których oferowano towary, sprzedawane wcześniej na drogach wjazdowych do miasta.

Dążenie do sformalizowania spotkań handlowych doprowadziło w średniowieczu do powstania takich instytucji organizujących obrót, jak jarmarki (od niemieckiego *jahr* – rok i *markt* – rynek), targi, giełdy, aukcje. Jarmarki miały charakter raczej lokalny, odbywały się na placach miejskich lub przy kościołach, najczęściej w terminach świąt kościelnych, przyjmując niekiedy nazwę imion świętych patronów. Targi wywodzące się z jarmarków powstawały już w XII w. we Francji (pierwsze odbywały się w Szampanii) miały szerszy zasięg niż jarmarki, a z czasem niektóre z nich przekształciły się w giełdy (np. targi frankfurckie, antweperskie), na których obracano towarami jednolitymi, standaryzowanymi pod względem typu i ilości. Aukcje natomiast stanowią publiczne licytacje towarów niejednorodnych i niezamiennych. Giełdy stały się rynkami formalnymi, na których handlowano standaryzowanymi towarami w określonym miejscu i czasie, według ściśle wyznaczonych reguł.

Wskutek globalizacji geograficzne kryterium podziału rynków uległo zatarciu lub straciło na znaczeniu. Na przykład wyznaczenie granic podziału rynku lokalnego, regionalnego, krajowego, zagranicznego, międzynarodowego może być w wielu przypadkach trudne do zdefiniowania lub bez znaczenia wobec rozwoju nowoczesnych form komunikacji. Podobnej atrofii uległo także pojęcie miejsca spotkania podmiotów rynkowych. Rynek transakcji internetowych nie wymaga istnienia określonego rzeczywistego miejsca spotkania kupujących i sprzedających. Miejscem tym określana bywa przestrzeń wirtualna, sieć komputerowa lub konkretna strona internetowa o określonym adresie sieciowym. Rzeczywiste miejsce spotkania zastąpione zostało w tym wypadku sposobem komunikacji, porozumiewania się uczestników rynku.

Wzajemne zależności pomiędzy poszczególnymi rynkami doprowadziły do konieczności rozpatrywania poszczególnych rynków łącznie jako tzw. rynku integralnego. W jego skład zaliczyć można przede wszystkim rynek dóbr i usług konsumpcyjnych, rynek środków produkcji, rynek pracy, rynek finansowy (z wchodzącym w jego skład m.in. rynkiem pieniężnym i kapitałowym).

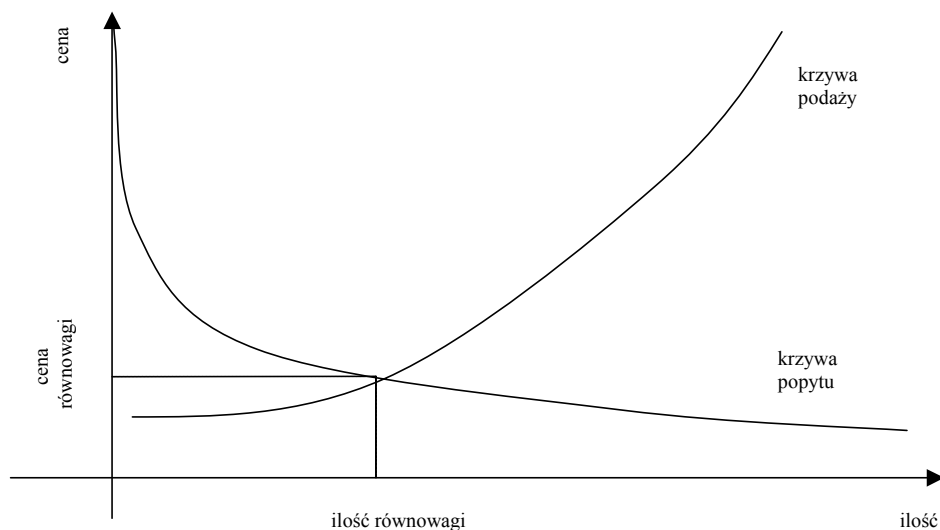
Oddziaływania na rynku pieniądza wpływają na relacje wartości poszczególnych walut, stopy procentowe, wielkość oszczędności i kredytów. Te z kolei kształtują ceny instrumentów (np. akcji, obligacji) na rynku kapitałowym. Cena kapitału wpływa na popyt na środki produkcji i siłę roboczą. Fundusz płac lub cena siły roboczej wpływa na przepływy na rynku dóbr konsumpcyjnych. Wspomniane tu zależności są dużo bardziej skomplikowane i wielokierunkowe, tworząc liczne sprzężenia zwrotne². Mimo ogromnego postępu nauk ścisłych, zależności te rzadko udaje się w pełni ująć w języku formalnym oraz jednoznacznie zinterpretować. Stąd stosunkowo duże rozbieżności w długookresowych prognozach parametrów rynkowych.

Funkcjonowanie i formy rynku

Najważniejszymi elementami rynku jest popyt i podaż. Popyt to ilość dobra, jaką nabywcy chcą kupić, a podaż ilość dobra, jaką sprzedający oferują przy danym poziomie cen. Krzywe popytu i podaży to zależności ilości pożądaných i oferowanych produktów od ich cen. W takim układzie krzywa popytu ma nachylenie ujemne (ilość maleje wraz ze wzrostem ceny), a krzywa podaży nachylenie dodatnie (ilość rośnie wraz ze wzrostem ceny). Nieliczne wyjątki nie podważają tych powszechnie występujących i dobrze uzasadnionych typów zależności. Równowaga jest jednym ze stanów, w jakich może znajdować się rynek. Stan ten oznacza równość popytu i podaży, o których decydują podmioty rynku (kupujący–konsumenci, producenci–sprzedający). Równość ta wyznacza cenę (dóbr, usług, płac, stóp procentowych) przy której, sprzedający oferują taką samą

² Mogą to być sprzężenia zwrotne dodatnie i ujemne.

ilość towaru, jakiej żądają kupujący. Każda zmiana jednego z elementów rynku prowadzi do wytrącenia ze stanu równowagi. Na sprawnie działającym rynku powinno dochodzić wówczas do procesu dostosowania pozostałych elementów do zaistniałej sytuacji. Wzrost jest więc odejściem od stanu równowagi. Popularne dziś pojęcie wzrostu zrównoważonego, można zatem interpretować jako rodzaj dynamicznego dochodzenia do równowagi w kolejnych jednostkach czasu. Graficznym przedstawieniem równowagi jest przecięcie krzywych w punkcie wyznaczającym cenę i ilość popytu i podaży (rys. 2). Zależność ceny i ilości jest z reguły nieliniowa, zarówno dla popytu, jak i podaży. Cenę można uznać zarówno za zmienną zależną, jak i niezależną. Istnieją rynki oraz sytuacje, kiedy z góry ustalona cena określa popyt i podaż (np. na nowy produkt oferowany przez niewielką grupę producentów) oraz sytuacje, gdy popyt i podaż (np. ilość zleceń na określoną akcję notowaną na giełdzie) ustalają cenę.



Rys. 2. Krzywe popytu i podaży oraz punkt równowagi

Źródło: opracowanie własne.

Zmiana popytu lub podaży, niewynikająca ze zmiany ceny, ale pod wpływem innych czynników (np. mody) oznacza przesunięcia samych krzywych. Równoczesny wzrost popytu i podaży zawsze doprowadza do wzrostu ilości wymienianego towaru, zmiana ceny zaś zależy od natężenia zmian poszczególnych elementów. Podobnie, spadek popytu i podaży zawsze doprowadza do spadku ilości wymienianego towaru, cena zaś zależy od relacji zmian. W sytuacji równoczesnego wzrostu lub spadku popytu i podaży, punkt równowagi może w szcze-

gólnym przypadku pozostać w tym samym miejscu. Zmiany popytu i podaży w przeciwnych kierunkach (wzrost–spadek) wymuszają zmianę ceny (wzrost jeśli popyt rośnie, a podaż spada i spadek ceny, jeśli odwrotnie), ilość zaś towaru podlegającego wymianie może zmienić się w różnych kierunkach w zależności od relacji zmian poszczególnych elementów. Procesy dostosowawcze wymagać mogą jednak czasu ze względu na szybkość reakcji podmiotów ograniczaną przyzwyczajeniami, oczekiwaniami, uwarunkowaniami materiałowymi, technicznymi, prawnymi, politycznymi itp.

Elastyczność popytu i podaży, określona przez nachylenie krzywych oznacza w uproszczeniu względną zmianę ilości w relacji do względnej zmiany czynnika jej towarzyszącego. Elastyczność dochodowa popytu jest generalnie dodatnia i tym większa, im droższe i rzadziej kupowane dobra. Produkty codziennego użytku, takie jak żywność, charakteryzują się raczej niską elastycznością nieprzekraczającą jedności. Niektóre produkty o niskiej cenie i jakości mogą mieć ujemną elastyczność dochodową, co oznacza, że wzrost dochodu w grupie nabywców kupujących ten produkt powoduje spadek popytu. Zerowa wartość elastyczności, oznaczająca brak reakcji popytu na zmiany dochodu, jest dzisiaj stosunkowo rzadka ze względu na występowanie na rynku wieku substytutów produktów. Elastyczność dochodowa ceny jest generalnie ujemna i tym wyższa co do wartości bezwzględnej, im droższe i rzadziej kupowane dobra. Dodatnia wartość elastyczności dochodowej ceny związana jest z tzw. paradoksami rynkowymi. Mogą one mieć miejsce w określonej sytuacji rynkowej lub dotyczyć pewnej grupy konsumentów (np. paradoks Giffena dotyczący dóbr niższego rzędu, paradoks Veblena związany z dobrami luksusowymi oraz paradoks spekulacyjny występujący na rynku akcji, a niekiedy także na rynku dóbr konsumpcyjnych, np. na początku 2011 r. w Polsce doszło do wzrostu popytu na cukier przy wzroście jego ceny).

Rynek ograniczony do pewnej grupy produktów przechodzi najczęściej kilka faz. Pierwsza z nich, nazywana najczęściej fazą rozwojową, powstaje pod wpływem wynalazków produktowych. W tej fazie po stronie podaży występuje najczęściej jeden lub niewielu wytwórców. Popyt ograniczony jest nieufnością nabywców i zazwyczaj wysoką ceną produktu. Nabywcami są zazwyczaj osoby o wysokich dochodach, otwarte na nowinki technologiczne, niebojące się różnych form ryzyka towarzyszącego takiemu zakupowi. Upowszechnienie produktu powoduje przejście rynku do fazy ekspansji. Popyt wzrasta wówczas dynamicznie, a ze względu na stosunek do produktu, kupujących można określić mianem wczesnych naśladowców i wczesnej większości. Są to nadal osoby raczej o ponadprzeciętnych dochodach, ale trudniej akceptujący nowości i wymagający sprawdzenia produktu i jego społecznej akceptacji. Po stronie podaży dochodzi do wejścia większej ilości podmiotów, kopiowania pomysłu lub opracowywania własnego podobnego rozwiązania.

Rynek osiąga fazę dojrzałości jeśli popyt przestaje rosnać dynamicznie i choć nadal jest wysoki, nie zmienia się już, bądź przyrasta tylko nieznacznie i w krótkich okresach. Po stronie podaży nasila się konkurencja, a sprzedawcy walczą raczej o przejęcie klientów konkurencji niż o pozyskanie nowych. W tym okresie dochodzi często do znacznej przewagi podaży nad popytem. Wśród kupujących pojawiają się tzw. późni naśladowcy, dla których cena gra istotną rolę w procesie zakupu. Nasylenie rynku i brak znaczących innowacji produktowych przesuwa rynek w fazę depresji. Następuje wówczas bezwzględny spadek wielkości popytu, część sprzedawców wycofuje się z rynku, dochodzi do wyprzedaży ze znacznymi obniżkami cen, a kupujących klientów nazywa się maruderami. W niektórych przypadkach może dojść do całkowitego zaniechania produkcji (np. odtwarzaczy i kaset VHS), a rynek ogranicza się do śladowego handlu używanymi, kolekcjonerskimi egzemplarzami.

Fazy rozwojowe rynku mają związek z cyklem życia produktu szczegółowo opisywanym w marketingu. Można w uproszczeniu przyjąć, że wspomniane grupy klientów dokonujące zakupu w poszczególnych fazach rozwojowych rynku stanowią podany dalej odsetek w stosunku do wszystkich nabywców danego produktu lub grupy produktów: innowatorzy (2,5%), wczesni naśladowcy (13,5%), wczesna większość (34%), późna większość (34%), maruderzy (16%). Wartości te zależą od wielu czynników, w tym szczególnie od rodzaju produktu i cech segmentu konsumentów dokonujących zakupów. Generalnie cykle życia produktów ulegają raczej skróceniu, a dla ich przedłużenia konieczne są znaczące innowacje.

Działania sprzedawców na rynku, mogą być ukierunkowane na część nabywców jednorodnych pod względem wybranych cech. Wyodrębnienie takiej grupy nabywców nazywane jest segmentacją, a grupa docelowa – segmentem rynku. Kryteria segmentacji mogą być związane z wiekiem, dochodem, miejscem zamieszkania lub predyspozycją do szczególnych zachowań, np. uleganiem okazjom zakupowym. Segmenty powinny być na tyle liczne, aby opłacało się stosować odmienne kombinacje instrumentów oddziaływania marketingowego. Jednocześnie, czym mniej liczny segment, tym większa szansa na selektywne do niego dotarcie i skuteczne oddziaływanie.

Ze względu na ilość podmiotów występujących po stronie popytu i podaży, rynek może przyjmować różne formy. Jeśli na rynku występuje duża ilość kupujących i sprzedających, zarówno małych, jak i dużych, rynek taki nazwać można konkurencyjnym. Obecność na rynku wielu małych nabywców i sprzedawców nazywana bywa polipolem. Jeśli rynek sprzedawców ogranicza się do kilku średnich, nazywany jest oligopolem, jeśli zaś występuje tylko jeden sprzedawca, rynek jest monopolistyczny. Niewielka liczba nabywców tworzy rynek nazwany oligopsonem, a tylko jeden nabywca – to rynkowy monopson. W zależności od wzajemnej kombinacji liczby obecnych na rynku nabywców i sprzedawców, może powstawać jeszcze więcej form rynku, co pokazuje tabela 1. Trudna do

praktycznego spełnienia sytuacja konkurencji doskonałej występuje przy dużej liczbie, zarówno kupujących, jak i sprzedających oraz spełnieniu innych warunków, m.in. braku wpływu pojedynczego podmiotu na cenę. Sytuacje monopolistyczne są generalnie niekorzystne społecznie, poza nielicznymi wyjątkami związanymi z kwestią bezpieczeństwa państwa, patentów, wykorzystania drogiej infrastruktury, uciążliwego społecznie charakteru lub skutków działalności. W większości krajów świata powołuje się instytucje, które regulują rynek, starając się nie dopuszczać do sytuacji monopolistycznej³. Miarą poziomu konkurencyjności (monopolizacji) rynku są indeksy koncentracji rynkowej, takie jak indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI)⁴.

Tabela 1. Formy rynku ze względu na liczbę podmiotów

nabywcy \ sprzedawcy	wielu małych	kilku średnich	jeden duży
wielu małych	polipom	oligopson	monopson
kilku średnich	oligopol	oligopol bilateralny	monopson ograniczony
jeden duży	monopol	monopol ograniczony	monopol bilateralny

Źródło: W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, Warszawa 1994, s. 46.

Zdecydowana większość rynków poddawana jest regulacyjnym działaniom państwa. Zakres interwencjonizmu państwowego zależy od przyjętej koncepcji, które można podzielić na dwie podstawowe grupy: liberalną i etatystyczną. Koncepcja liberalna wywodzi się z ekonomii klasycznej, której początek dał Adam Smith w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, dziele opublikowanym w 1776 r.

Ekonomia klasyczna główny nacisk kładła na podaż i koszty. Koncepcja liberalna zakłada, że im mniejsza ingerencja państwa w rynek, tym korzystniejsze warunki do jego sprawnego funkcjonowania. Rynek w tym ujęciu jest sprawnym mechanizmem samoregulacyjnym, a interwencjonizm państwa zazwyczaj spóźniony, osłabia motywację podmiotów rynkowych do efektywnego działania.

Koncepcja etatystyczna zakłada, że mechanizmy regulacyjne rynku nie zawsze działają sprawnie, a nawet jeśli tak jest, to wywoływać mogą negatywne skutki uboczne w postaci nierówności społecznych i zagrożeń dla środowiska naturalnego. Interwencjonizm na rynku wynikać może także z przyjęcia założenia o cykliczności rozwoju gospodarczego. Cykliczność taka może mieć różne podłoże: zarówno endo-, jak i egzogeniczne w stosunku do samego rynku. Wśród najważniejszych przyczyn cykliczności wymienia się: innowacje, odkry-

³ W Polsce jest to Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK).

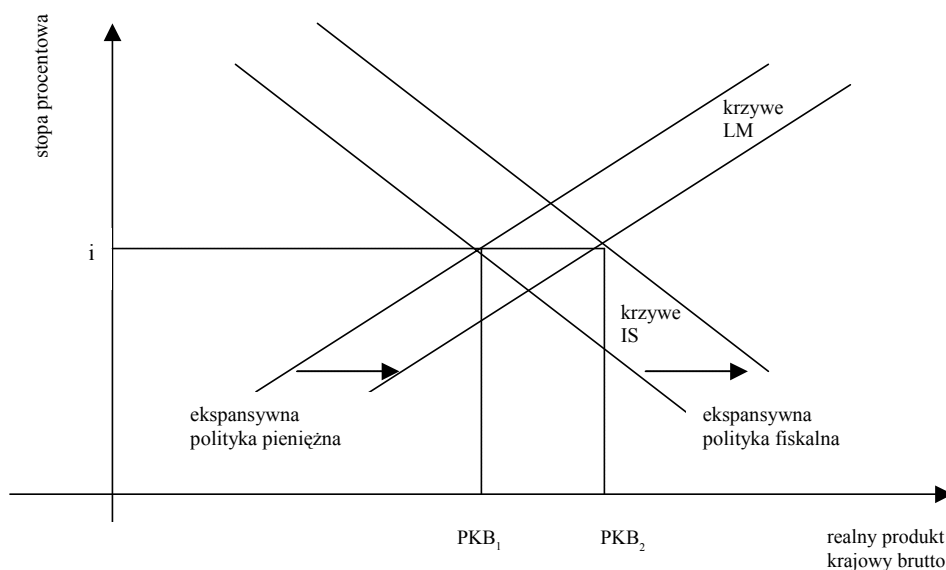
⁴ Indeks HHI w najprostszej wersji to suma kwadratów udziałów w sprzedaży poszczególnych przedsiębiorstw działających na danym rynku; im wartość indeksu bliższa jedności, tym rynek bardziej monopolistyczny.

cia, zmiany demograficzne, kulturowe (np. wpływ mody), polityczne, a nawet zjawiska przyrodnicze. Przejawem ingerencji państwa są najczęściej działania przeciwdziałające inflacji, bezrobociu, monopolizacji rynku, łamaniu praw pracowniczych. Interwencjonizm państwowy nie powinien być jednak doraźny i nieprzewidywalny. Jego wdrożenie wymaga określenia celów, zakresów i obszarów oraz instrumentów działania. Interwencjonizm państwa może mieć formę tworzenia warunków skłaniających lub zniechęcających podmioty rynku do określonych działań lub bezpośrednich nakazów i zakazów wybranych działań.

Koncepcja etatystyczna wykazuje silny związek z tzw. nurtem ekonomii popytu i keynesizmem – szkołą makroekonomiczną rozwiniętą przez Johna Maynard Keynesa, który w 1936 r. wydał *Ogólną teorię zatrudnienia, procentu i pieniądza*. W przeciwieństwie do ekonomii klasycznej, położył nacisk na zagregowany popyt wspierany interwencjonizmem państwowym, od którego uzależnił wielkość produkcji i zatrudnienia. Teoria Keynesa po raz pierwszy została zastosowana w praktyce na rynku Stanów Zjednoczonych w latach 30. XX w., a następnie w latach 60. i 70. XX w. w innych krajach kapitalistycznych. Początkowo przynosiła pozytywne rezultaty w postaci wzrostu gospodarczego, niskiego bezrobocia i inflacji. Następnie jednak doprowadziła do wzrostu bezrobocia i inflacji, co łącznie z zastojem gospodarczym, nazwane zostało stagflacją i było trudne do wytłumaczenia w ramach teorii Keynesa. Nastąpiło wówczas ponowne zainteresowanie zasadami ekonomii klasycznej (szkoła neoklasyczna) i rozwój szkoły monetaryzmu, którego głównym przedstawicielem stał się Milton Friedman. Ukazał on wpływ polityki pieniężnej państwa na zmiany dochodu narodowego, uwypuklając wzajemne powiązania rynku dóbr i rynku pieniądza.

Najlepiej znanym modelem opisującym makroekonomiczne powiązania rynku dóbr i rynku pieniądza jest model IS-LM. Wyznacza on wspólny punkt równowagi na rynku dóbr i rynku pieniądza. Na osi poziomej występuje zagregowany dochód, a na osi pionowej stopa procentowa. Krzywa IS o ujemnym nachyleniu jest zbiorem punktów, dla których występuje równowaga na rynku dóbr. Wzrost stopy procentowej poprzez mechanizm obniżonych inwestycji doprowadza do spadku dochodu. Krzywa LM o dodatnim nachyleniu jest zbiorem punktów, dla których występuje równowaga na rynku pieniądza. Dodatnie nachylenie krzywej LM wynika z tego, że wzrost dochodu powoduje wzrost popytu na pieniądź (m.in. dla zwiększonych potrzeb transakcyjnych). Przy niezmięnionej podaży pieniądza, wzrost stopy procentowej zapobiega wzrostowi popytu na pieniądź, utrzymując równowagę na rynku pieniądza.

Przecięcie obu krzywych (IS i LM) wyznacza punkt, w którym oba rynki – dóbr i pieniądza – pozostają w równowadze (rys. 3). Przesunięcia samej krzywej IS mogą być skutkiem określonej polityki fiskalnej państwa. Ekspansywna polityka fiskalna (np. obniżka podatków, wzrost deficytu państwa) może doprowadzić do wzrostu popytu i przesunięcia krzywej IS w prawo, restrykcyjna zaś polityka fiskalna (np. wzrost podatków, spadek deficytu), prowadzi do spadku popytu, przesuwając krzywą IS w lewo.



Rys. 3. Krzywe IS i LM wyznaczające punkt równowagi na rynku dóbr i pieniądza

Źródło: opracowanie własne.

Przesunięcia krzywej LM mogą być skutkiem określonej polityki pieniężnej państwa czy banku centralnego. Ekspansywna polityka monetarna (np. zwiększenie podaży pieniądza, obniżenie stóp procentowych i poziomu rezerw obowiązkowych) prowadzić powinna do przesunięcia krzywej LM w prawo, a restrykcyjna (twarda) polityka pieniężna prowadzić może do przesunięcia krzywej LM w lewo. Od nachylenia krzywych IS i LM zależy, który z rodzajów polityki (fiskalna czy monetarna) jest bardziej skuteczna dla zwiększenia dochodu bez zmiany stopy procentowej. Istotny wpływ na niedopuszczenie do wzrostu stopy procentowej ma stopień wykorzystania mocy produkcyjnych w gospodarce.

Marketing jako system komunikacji rynkowej

Ukierunkowane i uporządkowane wzajemne oddziaływanie podmiotów rynkowych na siebie można utożsamiać z marketingiem. W jego istocie leży też komunikacja pomiędzy podmiotami rynkowymi. W innych ujęciach – marketing, będący zbiorem zasad postępowania i opisem oddziaływania, w celu pozyskania uwagi klientów, nakłonienia ich do zakupu i utrzymania lojalności, jest swoistym połączeniem zagadnień z różnych dziedzin nauki – od zarządzania i ekonomii po psychologię i socjologię. Korzysta też z narzędzi nauk ścisłych, w szczegól-

ności statystyki. Elementy działań marketingowych można dostrzec już w starożytności. Odsłonięte współcześnie ruiny starożytnych Pompejów zachowały napisy, wedle których właściciele bądź użytkownicy nieruchomości nawoływali do skorzystania z oferowanych tam usług. Orientacja produkcyjna, rozwinięta w XIX w. pod wpływem produkcji masowej, której szerszy rozwój umożliwił postęp techniczny zakładała, że wystarczy zwiększać efektywność produkcji, aby nabywcy kupili wszystko, co będzie dostatecznie tanie. W następnym etapie, na początku XX w., zmieniono podejście na tzw. produktowe, zakładające, że wystarczającym czynnikiem powodzenia w sprzedaży jest produkt lepszy od konkurencji. Około połowy XX w. dominowało przekonanie, że „dobry sprzedawca sprzedaje każdy towar każdemu nabywcy”, zwane szerzej podejściem sprzedażowym. Następnie zaczęto wprowadzać tzw. orientację rynkową i marketingową, która w skrócie zakładała, że przedsiębiorstwo musi skupić się na zaspokajaniu potrzeb klientów w sposób doskonalszy niż czyni to konkurencja. Rozpoznanie tych potrzeb i ich przełożenie na działania wewnętrzne i zewnętrzne w przedsiębiorstwie dały podstawę do sformułowania zasad nowoczesnego marketingu. Na początku XXI w. dodano jeszcze tzw. orientację społeczną, w której ważną rolę, oprócz zaspokajania potrzeb klientów jest pozytywne oddziaływanie przedsiębiorstwa na społeczność i środowisko.

W ramach wspomnianych idei wyróżnić można tzw. marketing transakcji oraz marketing partnerski. W pierwszej koncepcji należy skoncentrować się na pojedynczej transakcji, uwypuklać właściwości produktu, ograniczać obsługę i kontakt osobisty z klientem. W marketingu partnerskim natomiast ważniejsze od właściwości produktu są korzyści płynące z jego posiadania i użytkowania, występuje dążenie do partnerskich i długookresowych relacji z klientami, prowadzących do zwiększenia ich lojalności.

Obecnie najszerszej rozpowszechnioną koncepcją działań marketingowych jest tzw. *marketing mix*. W koncepcji tej zakłada się, że przedsiębiorstwo oddziałuje na rynek, a w szczególności na klienta za pomocą zintegrowanych elementów. Są nimi produkt, cena, dystrybucja, promocja. Cztery angielskie wyrazy rozpoczynające się literą p (*product, price, place, promotion*) tworzą nazwę tej koncepcji – 4P. Zakłada się, że działania dotyczące każdego z tych elementów powinny być spójne i wzajemnie się uzupełniające. Koncepcja 4P jest punktem widzenia sprzedawcy. Przyjęcie punktu widzenia konsumenta (ang. *consumer*) doprowadziło do opracowania analogicznej idei – 4C:

- *customer needs and wants* (potrzeby i pragnienia klienta),
- *cost to the customer* (koszt dla klienta),
- *convenience* (wygoda),
- *communication* (komunikacja).

Odpowiednio więc każdy instrument marketingowy sprzedawcy (produkt, cena, dystrybucja, promocja) musi dostarczać jakiejś korzyści konsumentowi. Jeśli produkt nie zaspokoi potrzeb klienta, cena będzie wyższa od wydatku, jaki

ten gotów jest ponieść, wygody zakupu nie ułatwi odpowiedni system dystrybucji, a promocja nie zapewni akceptowalnej komunikacji, wówczas nie dojdzie do transakcji.

Produkt powinien składać się z trzech poziomów, z których pierwszy stanowi istotę produktu, drugi produkt rzeczywisty, a trzeci produkt poszerzony. Rolą istoty produktu (tzw. rdzenia) jest zaspokajanie jednej lub kilku potrzeb konsumenta ściśle związanych z podstawowymi właściwościami produktu. Produkt rzeczywisty, w którego skład wchodzi: opakowanie, marka, jakość, stylistyka wykonania, zaspokajają dodatkowe potrzeby konsumenta związane z tą zaspokojoną przez sam rdzeń produktu. Produkt poszerzony obejmujący dwa poprzednie poziomy, uzupełnia go o dodatkowe usługi, takie jak: dowóz, instalację, gwarancję, serwis, ułatwienie płatności itp. Zakres elementów w ramach poszczególnych poziomów zależy od rodzaju produktu, rozwoju rynku, segmentu konsumentów, do których jest kierowany.

Cena, która w filozofii produkcyjnej jest ściśle związana z kosztami wytworzenia i sprzedaży produktu, w orientacji marketingowej zależeć powinna raczej od wspomnianych elementów produktu, stopnia jego poszerzenia, występującego popytu, cen konkurencyjnych produktów, miejsc, terminów i okazji zakupu, zamożności klientów. Ważne jest nie tylko ustalenie ceny na podstawie tych i innych przesłanek, ale także jej różnicowanie związane z kolejnymi elementami *marketingu mix*.

Dystrybucja rozumiana jest najczęściej jako planowanie, organizowanie i kontrolowanie sposobów przemieszczania gotowych produktów z miejsc ich wytworzenia do miejsc sprzedaży finalnym nabywcem⁵. Działania te ułatwiają pośrednicy tworzący łańcuch kanałów dystrybucji. Dwa główne kanały dystrybucji to bezpośredni i pośredni. Ten pierwszy to bezpośrednie powiązanie producenta i nabywcy. Kontrolę nad nim sprawuje producent, co generalnie podwyższa koszty sprzedaży oraz wymaga dużej liczby kontaktów dla zapewnienia sprzedaży na całym założonym obszarze rynku. Dystrybucja kanałami pośrednimi, np. przez hurtownie, ogranicza liczbę kontaktów, ale także kontrolę producenta nad strategią cen, okresem obrotu towarem i płatnościami. Pośrednie kanały dystrybucji mogą być krótkie lub długie, wąskie bądź szerokie. Wybór rodzaju kanałów dystrybucji zależeć powinien od pozostałych elementów *marketingu mix*, w tym w szczególności produktu.

Najbardziej zauważalnym społecznie elementem marketingu jest reklama. Stanowi ona jednak tylko element promocji, czyli jednego z instrumentów *marketingu mix*. Promocja najogólniej jest komunikacją przedsiębiorstwa z rynkiem. Narzędziami promocji są, jak już wspomniano, reklama, sprzedaż osobista, public relations, promocja sprzedaży. Reklama jest odpłatnym, masowym i bezosobowym przekazem oferty przedsiębiorstwa. Do podstawowych funkcji reklamy zaliczyć można informowanie o produkcie, nakłanianie do jego zakupu, przypo-

⁵ A. Czubała, *Dystrybucja produktów*, Warszawa 2001, s. 15.

minanie o jego istnieniu i modyfikacjach. Najczęściej wymienianymi rodzajami reklamy ze względu na wykorzystywane media są reklamy telewizyjne, radiowe, prasowe, kinowe, zewnętrzne (billboardy), internetowe.

Sprzedaż osobista wydaje się najstarszym elementem promocji i polega na bezpośrednim kontakcie sprzedawcy z nabywcą. Nie ogranicza się ona tylko do wizyt przedstawicieli handlowych w mieszkaniach potencjalnych klientów (co w języku polskim ma nazwę o negatywnym wydźwięku: domokrażca). Działania takie mogą mieć formę zaproszenia klienta do siedziby firmy (np. banku) w celu wybrania odpowiedniego do potrzeb produktu finansowego. Public relations nie doczekało się jeszcze krótkiego, jednoznacznego i powszechnie akceptowanego tłumaczenia na język polski. Często używa się słowa „pijar” (od angielskiej wymowy występujących po sobie liter: p, r) także w odniesieniu do zachowań ludzi – przesadnego kreowania własnego wizerunku. Zadaniem public relations jest kreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa w świadomości konsumentów, dostawców, pracowników, udziałowców, dziennikarzy, wydawców, artystów i innych podmiotów otoczenia rynkowego. Skutki takich działań – przychylność opinii społecznej dla realizacji zamierzeń, strategii firmy – oczekiwane są raczej w dłuższej perspektywie czasowej niż oddziaływanie reklamy. Ostatnim w tej kolejności, choć nie najmniej ważnym, elementem promocji jest tzw. promocja sprzedaży (zwana też dodatkową, uzupełniającą). Obejmować ona może informacje o okresowych obniżkach cen, rabatach, premiach od zakupu (upominki rzeczowe, kupony na kolejny zakup), konkursach, grach, loteriach. Wśród innych elementów promocji wymieniane bywają: sponsoring (czasem klasyfikowany jako działanie w ramach public relations) i marketing bezpośredni (sprzedaż przez internet, telefon, przesyłki pocztowe).

Należy jeszcze raz podkreślić, że istotą skutecznego *marketingu mix* jest wykorzystanie i dopasowanie wszystkich lub większości wymienionych instrumentów do typu konsumenta (segmentu rynku), sytuacji rynkowej, strategii działania firmy. Nieskuteczne może być np. pozornie oczekiwane wprowadzenie innowacji w produkcie, obniżenie jego ceny lub zmiana formy dystrybucji bez odpowiedniego zestawu działań promocyjnych. Zmiany takie mogą być opacznie odebrane jako pogorszenie jakości produktu lub przejaw nieporozumień z kontrahentami. Korzystanie z większości lub co najmniej wielu elementów wchodzących w skład *marketingu mix* wymaga stosunkowo wysokich nakładów finansowych, szczególnie na rynku wysoce konkurencyjnym. Dlatego obecnie przedsiębiorstwa szukają uproszczonej i tańszej formy komunikacji z rynkiem. Pomocą w tym zadaniu staje się rozwój nowoczesnych technologii. Umożliwił on powstanie takich form komunikacji z rynkiem, jak marketing internetowy, mobilny (wykorzystujący elektroniczne urządzenia przenośne m.in. telefony komórkowe), zapachowy (bazujący na doznaniach węchowych w miejscu sprzedaży, pobudzających zakupy impulsywne), podstępny (ang. *ambush marketing*, polegający na wykorzystaniu bądź powiązaniu ze sobą wydarzeń medialnych organizowanych przez konku-

renta, bez jakiegokolwiek opłaty na rzecz organizatora – w ten sposób dzięki „podstępowi”, dana firma może robić wrażenie i uchodzić za sponsora całego wydarzenia⁶). Inną niestandardową formą marketingu jest tzw. ambient⁷ marketing, obejmujący takie formy, jak marketing partyzancki, marketing wirusowy, trend-setting, marketing szeptany i sieciowy, gry marketingowe, reklamy na środkach komunikacji miejskiej i na przystankach. Ambient wykorzystuje wszystkie metody, dzięki którym wzbudzi zainteresowanie konsumenta⁸. Do tego celu wykorzystywane są projektory holograficzne, graffiti, a nawet wynajmowani aktorzy. Przykłady te odzwierciedlają nietypowy sposób realizacji danych projektów i są adekwatne do frazy „coś innego”⁹. Działania ambientowe mają oddziaływać na odpowiednie grupy konsumentów w zaskakujący sposób, przykuwać ich uwagę, ekscytować, a tym samym polepszać i ugruntowywać wizerunek marki. Pomimo więc selektywnego oddziaływania, co w tradycyjnym marketingu ma znamiona wykorzystania równocześnie niewielu instrumentów, np. tylko reklamy i public relations, w opinii zwolenników tych nowoczesnych form komunikacji jest skuteczną metodą pozyskania i utrzymania klientów.

Rozszerzeniem koncepcji 4P jest dodanie 3 kolejnych elementów: personelu (*people*), atrybutów materialnych (*physical evidence*), procesów (*process*), tworzących łącznie z omówionymi wcześniej model 7P. Te dodatkowe elementy są istotne w działalności usługowej. W zakresie personelu zwraca się szczególną uwagę na jego dobór, szkolenie, motywację i kontrolę. Elementy materialne, stanowiące otoczenie dla świadczonej usługi, jak użyte narzędzia ich estetyka, wystrój wnętrz, otoczenie budynku, parkingi, mogą zachęcać do częstszego korzystania z usługi. Pojęcie „procesu” w tym wypadku oznaczać może lepsze zorganizowanie cyklu obsługi klienta, skrócenie bądź umilenie oczekiwania na kolejne elementy usługi, możliwość równoczesnego korzystania z kilku usług, a po stronie personelu poprawę wydajności pracy.

Spoleczne implikacje funkcjonowania rynków

Doświadczenia ostatnich kilkuset lat wskazują, że istnieje związek pomiędzy funkcjonowaniem rynku a dobrobytem i stabilnością polityczną krajów i spo-

⁶ J. Sutherland, D. Canwell, *Klucz do marketingu. Najważniejsze teorie, pojęcia, postaci*, tłum. Z. Dziedzic, Warszawa 2008, s. 137.

⁷ Przymiotnik *ambient* od angielskiego określenia „(wszech)otaczający” wskazuje, że działania marketingowe powinny stanowić tło. Konsument łatwo zwróci na nie uwagę, a zarazem mogą współkreować zdania, w których warto wziąć udział.

⁸ D. Rzeszutek, *Nadchodzą złote czasy ambient mediów*, „Marketing przy Kawie”, nr 149, www.topmediahouse.pl/artykuly.php?id=1018 (18.10.2006).

⁹ S. Luxton, M. Drummond, *What is This Thing Called “Ambient Advertising”? Visionary Marketing for the 21st Century: Facing the Challenge*, Australian and New Zealand Marketing Academy (ANZMAC) 2000, s. 735.

łączeństw. Pozostaje jednak wątpliwość, jaka jest natura tego związku, czy i jak społecznie negatywne skutki funkcjonowania wolnego rynku powinny być korygowane, czy nie zaburzy to naturalnych zdolności regulacyjnych samego rynku i doprowadzi do jeszcze gorszych rezultatów, niż gdyby zaniechać ingerencji. Z historycznego punktu widzenia interesujące wydaje się pytanie, czy rola rynków w powstawaniu, funkcjonowaniu i rozwoju, a potem upadku społeczeństw, państw i imperiów od starożytności aż po współczesność, rośnie czy pozostaje taka sama lub maleje. Tak postawione pytania wymagałyby sprecyzowania oraz badań historycznych, socjologicznych i ekonomicznych, podzielonych na różne aspekty życia. Samo powiązanie lub pomiar wpływów poszczególnych zjawisk rynkowych i procesów społecznych nadaje się na obszerne opracowanie. Nawiązując do nauk ścisłych można zadawać sobie jeszcze bardziej filozoficzne pytanie o to, (czy jak pokazał Kurt Gödel w matematyce – konkretne zadanie): czy system wolnorynkowy jest wewnątrznie zupełny i niesprzeczny.

W starożytności głównym motywem zakładania nowych osiedli, oprócz przedludnienia, była chęć znalezienia surowców lub rynków zbytu na wytwarzane towary. Fenicjanie i Grecy zakładali miasta na całym wybrzeżu Morza Śródziemnego, w których na początku handlowali z miejscowymi plemionami, kupując od nich rudy metali, skóry, miód, drewno itp., a sprzedając broń, ozdoby, wyroby artystyczne, wyposażenie domostw. Według wzmianek historyków, Aleksander Wielki zauważył, że praca ludzi opłacanych na wolnym rynku jest efektywniejsza od przymusowej pracy niewolników¹⁰. Domyślał się, że złoto zdobyte w perskim skarbcu wypuszczone na rynek pobudzi wymianę handlową, ale może też spowodować podrożenie dóbr (inflację).

W okresie starożytnego Rzymu kupcy zapuszczali się głęboko na tereny poza imperium. Swobodny handel w granicach imperium przyczynił się do zromanizowania większości mieszkańców podbitych terenów. Wokół miejsc stacjonowania legionów na granicach imperium organizowały się lokalne rynki, na których legioniści za żołd kupowali miejscowe produkty. Ośrodki te potem stawały się zalążkiem wielu istniejących do dzisiaj miast zachodniej Europy. Niektórzy żołnierze rzymscy odkładali do wspólnej kasy część żołdu, tworząc fundusz, z którego wypłacano rodzinie rodzaj ubezpieczenia za poległego legionistę.

Wydaje się, że w okresie wczesnego średniowiecza i chaotycznej walki różnych plemion, znaczenie rynku zmalało. Ponownie wzrosło w obliczu tworzenia się nowych organizmów państwowych, ze wspomnianymi już rynkami w postaci lokalnych jarmarków i targów. Rozwojowi współczesnych państw o ustroju demokratycznym towarzyszył wolny rynek z różnym zakresem ingerencji państwa.

Z rynkiem nierozzerwalnie związany jest pieniądz. Pełni on różne funkcje społeczne i ekonomiczne. Wśród najważniejszych funkcji społecznych wymienić można dwie, przeciwstawne z punktu widzenia korzyści społecznych. Pierwsza

¹⁰ N. G. L. Hammond, *Geniusz Aleksandra Wielkiego*, tłum. J. Lang, Poznań 2000.

to funkcja pozytywna: integrująco-instytucjonalna¹¹, związana z funkcją motywacyjną. Polega ona na skłanianiu ludzi do pozytywnych zachowań w celu pozyskania pieniądza. Pod jej wpływem powstają instytucje społeczne i rynkowe służące ogółowi. Druga funkcja – dezintegrująca, negatywna społecznie, dotyczy rozpadu niektórych struktur społecznych pod wpływem dążenia do zdobycia większej ilości pieniądza. W wymiarze jednostkowym objawia się m.in. w postaci skąpstwa i chciwości, a wymiarze społecznym – jako nadmierne rozwarstwienie dochodowe, rozluźnienie więzi rodzinnych i rozwój przestępczości.

Wśród ekonomicznych funkcji pieniądza najważniejsze to:

- transakcyjna, w której pieniądz jest środkiem wymiany dóbr,
- rozrachunkowa, w której pieniądz jest miernikiem wartości dóbr,
- tezauryzacyjna, w której pieniądz jest środkiem przechowywania wartości.

Tylko te najważniejsze ekonomiczne funkcje pieniądza stanowią o tym, że jego istnienie i używanie jest uzasadnione społecznie i ma przewagę nad rynkiem, na którym dochodziłoby tylko do wymiany barterowej – towar za towar.

Równocześnie coraz częściej podnoszone są zastrzeżenia do samej istoty i zasad funkcjonowania niektórych rynków. Kryzys na światowych rynkach finansowych nakazał głębiej zastanowić się nad sposobem kontroli i ingerencji w jego mechanizmy. W powszechnym odbiorze transakcje giełdowe przyczyniają się do powstawania ogromnych fortun w krótkim czasie, bez społecznie akceptowanego nakładu pracy. Instrumenty pochodne i spekulacje doprowadzając do upadku przedsiębiorstw, kryzysów w skali międzynarodowej, powodować mogą niepokojące społeczne i przewartościowania polityczno-prawne. Dzięki różnym innowacjom finansowym ryzyko spłat lokalnych kredytów może zostać sprzedane – rozprzestrzenione na cały świat, a rządy mogą pożyczać kwoty przewyższające zdolności spłaty całych gospodarek narodowych. Ułatwienia wprowadzone przy zaciąganiu kredytów przez mieszkańców Stanów Zjednoczonych na zakup domów doprowadziły do międzynarodowego kryzysu finansowego. Wzrost cen nieruchomości, spekulacja na rynkach surowcowych, niepewna sytuacja w najbardziej zapalnych rejonach świata, wzrastające deficyty budżetowe w jednych krajach i powiększające się rezerwy walutowe w innych, doprowadziły z kolei do zmiany relacji wartości pracy, walut, kapitału i dóbr w skali międzynarodowej. Przywódcy największych państw europejskich i Stanów Zjednoczonych – państw, w których idea wolności była lub jest na pierwszym miejscu, próbują ograniczać wolność funkcjonowania rynków finansowych. Sprzeciwiają się natomiast temu przywódcy państw¹², w których idea wolności niekoniecznie jest najważniejsza. Kłopoty mają nie tylko ci, którzy nie przejmowali się pewnymi ograniczeniami, jak Grecy, powiększający swój deficyt do monstrualnych roz-

¹¹ F. Bylok, J. Sikora, B. Sztumska, *Wybrane aspekty socjologii rynku*, Częstochowa 2001.

¹² M.in. państw BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), których pozycja na świecie systematycznie w ostatnich latach rośnie.

miarów, ale także ci, którym wydawałoby się, że pieniędzy nie powinno braknąć, czerpiący środki ze sprzedaży ropy. Gigantyczne przedsięwzięcia – najwyższy na świecie wieżowiec¹³ czy luksusowe nieruchomości na sztucznych wyspach – także są obarczone ryzykiem. Jeśli z różnych, licznych przyczyn, nie będą one kupowane lub użytkowane, sam prestiż i ambicje właścicieli i finansujących, nie wystarczą do pokrycia strat przy spadku wartości. Na giełdowych rynkach towarowych w transakcjach terminowych nierzeczywistych (ang. *futures*) obraca się kontraktami na taką ilość towarów, która nigdy nie zostanie wyprodukowana, biorąc pod uwagę zdolności produkcyjne całej kuli ziemskiej. Transakcje te polegają wyłącznie na rozliczeniu różnicy cen towarów lub aktywów, pomiędzy dniem zawarcia transakcji a dniem jej rozliczenia. Nie dochodzi przy tym do fizycznego przepływu towarów i zapłaty pełnej ceny. Możliwość kupna-sprzedaży kontraktów opiewających na ogromne ilości towarów, bez angażowania znacznych kwot, wynika z zastosowania dźwigni finansowej.

Innymi interesującymi zagadnieniami łączącymi kwestie społeczne i rynkowe zajmuje się obecnie ekonomia behawioralna. Zagadnienia z nią związane mają najczęściej podłoże psychologiczne, opisywane są na poziomie jednostek, jednak łączny efekt widoczny jest na rynku w postaci pewnych anomalii. Zachowania jednostek obarczone są błędami systematycznymi, które wzajemnie się znoszą i przeczą racjonalności zachowań według przyjętych w ekonomii kryteriów. Ludzie podejmując decyzje, biorą pod uwagę tylko wybrane informacje, interpretują je w zależności od kontekstu, w jakim zostały im przedstawione i połączone z innymi lub sposobu ujęcia w pewne ramy (ang. *framing*), posługują się uproszczonymi regułami wnioskowania (heurystykami), są niekonsekwentni w swoich wyborach, co prowadzić może do paradoksów rynkowych.

Mimo krytyki niektórych założeń, metodologii i wniosków ekonomii behawioralnej posługującej się często eksperymentami rynkowymi, nurt ten wniósł lepsze zrozumienie opisywanych mechanizmów, zarówno na rynku dóbr konsumpcyjnych, jak i w szczególności rynku finansowym. We współczesnych badaniach rynkowych zakłada się, że jednym z ważniejszych czynników sprawnego funkcjonowania rynków jest ryzyko i zaufanie. Rynek internetowych serwisów aukcyjnych, takich jak Allegro czy Ebay, funkcjonuje dzięki wzajemnemu zaufaniu kupujących i sprzedających. Kupujący ufa, że zamówiony towar zostanie wysłany, a sprzedający, że nastąpi za niego zapłata. Obie strony dbają o komentarze wystawiane po dokonaniu transakcji. Miarą solidności podmiotu i zaufania do możliwości wykonania kolejnej transakcji jest liczba pozytywnych komentarzy i ich stosunek do negatywnych.

¹³ Wieżowiec Burdż Chalifa w Dubaju w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, 828 m. wysokości. W 2010 r. konsorcjum właścicieli wieżowca i luksusowych nieruchomości mieszkalnych na sztucznych wyspach miało kłopoty finansowe z powodu niedostatecznego popytu na sprzedaż i wynajem powierzchni po założonych cenach.

Wśród innych badań wyjaśniających zachowania rynkowe są te związane z teorią gier. Wnioski z nich płynące mają zastosowanie do opisu współpracy i konkutowania, powstawania i unikania konfliktów na rynku, funkcjonowania rynku dóbr publicznych, wyznaczania ceny i zasad kontroli, które ograniczają tzw. problem „jazdy na gapę” (ang. *free-riding*).

Obecnie podejmuje się także próby wyjaśnienia zachowań ekonomicznych na gruncie socjobiologii. Jest to jeszcze inny nurt, niż ekonomia ewolucyjna, rozwijana od połowy XX w., odnosząca się głównie (choć nie tylko) do przedsiębiorstw, instytucji i ich otoczenia. Próbowano ją traktować procesy ekonomiczne jak procesy ewolucji zachodzące w środowisku przyrodniczym. Nie wypracowała jednak spójnej teorii, czerpiąc tylko z dorobku klasyków i innych szkół ekonomicznych. Socjobiologia zakłada, że predyspozycje do pewnych zachowań są ewolucyjnie zakodowane w genach zwierząt i ludzi. Uproszczony sposób podejmowania decyzji (w ekonomii behawioralnej zwany heurystyką) wynika z konieczności szybkiej reakcji na bodziec, który może dawać informację o szansie lub zagrożeniu. Podejście to aspiruje do wyjaśniania także bardziej skomplikowanych zachowań, jak np. zakupy pod wpływem często powtarzanej, choć ignorowanej i nie lubianej reklamy. Kilkakrotny kontakt z przekazem reklamowym pozostawia, według tej teorii, marker w umyśle człowieka, z którego nie do końca zdaje on sobie sprawę. Jeśli w przyszłości osoba taka stanie przed wyborem w supermarkecie jednego spośród wielu podobnych produktów, może wówczas uaktywnić się wspomniany marker pobudzając do sięgnięcia po produkt widziany w reklamie. Zadziała tu mechanizm kierowania się „w drodze do celu” tym, co już kiedyś było zaobserwowane, choć nie do końca zapamiętane. Mechanizm ten wytworzył się rzekomo w zamierzchłych czasach, kiedy ludzie powracając do swych siedzib, szukając lub próbując żywności, kierowali się kilkakrotnie zauważanymi (powtarzanymi) znakami choć nie zdawali sobie z tego w pełni sprawy. W tej interpretacji współczesny rynek dóbr i usług to odpowiednik dżungli czy lasu, w którym łatwiej kierować się intuicją (heurystyką) niż skomplikowanymi analizami, jak wymagałoby tego założenie *homo oeconomicus* – konsumenta racjonalnego.

Przeciwnicy tej teorii zauważają, że rozwój nowoczesnych technologii, w tym Internetu, pozwala na dokonanie wielu porównań, wyszukiwanie najlepszych wariantów, korzystanie z wielu opinii itp., co sprzyja racjonalności wyboru. Kontrargumentem jest tu spostrzeżenie, że niewielu konsumentów „odrabia zadanie” przed pójściem na zakupy, przygotowując świadomie listę koniecznych produktów, z wyszczególnieniem nazwy firmy, wielkości i rodzaju opakowania itp. Na koniec warto jeszcze wspomnieć o neuroekonomii, która pozornie dotyczy tylko badań jednostek, ale może mieć skutki społeczne związane z funkcjonowaniem rynków. Badając aktywność mózgu ludzkiego związaną z zachowaniami rynkowymi, można wskazywać jakie czynniki pobudzają klientów do podjęcia decyzji o zakupie, a następnie łączyć zadowolenie (utożsamiane czasem

z użytecznością) z użytkowania produktu, z podwyższoną aktywnością obszarów mózgu odpowiedzialnych za odczuwanie przyjemności. Badania te, ze względu na używany sprzęt i konieczność współpracy specjalistów z wielu dziedzin, są bardzo kosztowne i trudne do jednoznacznej interpretacji. W futurologicznych wizjach można wyobrazić sobie przyszły supermarket, w którym przed wejściem klient nakłada na głowę hełm – tomograf komputerowy, rejestrujący aktywność mózgu podczas zakupów i łączy ją z doznaniem podczas użytkowania różnych produktów i przyswajania przekazów marketingowych. Eksperymenty takie na małą skalę były już robione w warunkach laboratoryjnych i z dużą trafnością prognozowały, które produkty zostaną wybrane podczas zakupów. Pod pozorem ułatwienia dotarcia do najlepiej odpowiadającego produktu, hełm taki mógłby prowadzić człowieka wśród labiryntu alejek sklepowych lub podsuwać zestaw dóbr w już wypełnionym koszyku, oszczędzając trudu wyboru.

Podsumowanie

Rynek gra niewątpliwie kluczową rolę w funkcjonowaniu i rozwoju społeczeństw. Właściwe dopasowanie pomiędzy poszczególnymi formami rynku i sposobami jego funkcjonowania, a innymi czynnikami społeczno-politycznymi może przynosić wymierne efekty w postaci przyrostu dobrobytu społecznego. Kategoria ta nie musi być mierzona tylko za pomocą wartości PKB *per capita*. Obecnie dyskutuje się nad uwzględnieniem także innych elementów, takich jak dostęp do czystego środowiska, poczucie bezpieczeństwa w miejscu zamieszkania i pracy, brak znaczących konfliktów społecznych itp.

Współcześnie brak jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, jak powinien funkcjonować rynek dla realizacji założonych społecznie celów. W grę wchodzi nie tylko zagadnienia interwencjonizmu i regulacji rynków, ale także kwestie potwierdzenia wypełniania wybranych kryteriów funkcjonowania rynku. Znane w ekonomii kryterium optimum w sensie Pareto, może być spełnione w odniesieniu do indywidualnych preferencji, nie zawsze jednak uwzględnia interes społeczny. Ogólniejsze kryterium efektywności Kaldera-Hicksa, zakładające możliwość kompensacji strat jednych podmiotów z zysków innych, jest trudne do zastosowania w odniesieniu do skutków społecznych.

Omówione kwestie wskazują, że podmioty rynkowe nie zawsze zachowują się racjonalnie z punktu widzenia przyjętych przez teorie kryteriów. Racjonalność może być jednak różnie rozumiana: jeśli odnosi się ją bezpośrednio do obserwowanych lub deklarowanych zachowań, wówczas brak racjonalności jest przyznaniem się badacza, że nie umie znaleźć kryteriów, według których zachowania te można uznać za racjonalne. Zgodnie z taką interpretacją, każde zachowanie jest racjonalne, nieodkryte mogą być tylko reguły domniemanej racjonalności. Ekonomia stoi przed wyzwaniem poszukiwania wyjaśnienia ob-

serwowanych zjawisk, które są skutkiem nowych trendów w funkcjonowaniu rynków, co może przynieść wskazówki do działań wspierających przyrost dobrobytu społecznego.

Bibliografia

- Analiza rynku. Systemy i mechanizmy*, red. S. Mynarski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1993.
- Blok F., Sikora J., Sztumska B., *Wybrane aspekty socjologii rynku*, Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2001.
- Czubała A., *Dystrybucja produktów*, PWE, Warszawa 2001.
- Diamond J., *Strzelby, zarazki, maszyny. Losy ludzkich społeczeństw*, tłum. M. Konarzewski, Prószyński i S-ka, Warszawa 2010.
- Hammond N. G. L., *Geniusz Aleksandra Wielkiego*, tłum. J. Lang, Wydawnictwo Axis, Poznań 2000.
- Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, PWN, Warszawa 1985.
- Luxton S., Drummond M., *What is This Thing Called "Ambient Advertising"? Visionary Marketing for the 21st Century: Facing the Challenge*, Australian and New Zealand Marketing Academy (ANZMAC) 2000, s. 735.
- Rzeszutek D., *Nadchodzą złote czasy ambient mediów*, „Marketing przy Kawie”, nr 149, www.topmediahouse.pl/artykuly.php?id=1018 (18.10.2006).
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski et al., PWN, Warszawa 2007.
- Sutherland J., Canwell D., *Klucz do marketingu. Najważniejsze teorie, pojęcia, postaci*, tłum. Z. Dziedzic, PWN, Warszawa 2008.
- Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 1994.



Andrzej Iwasiewicz

ROLA STATYSTYKI W ŻYCIU SPOŁECZEŃSTWA I FUNKCJONOWANIU PAŃSTWA

Słowa kluczowe: statystyka, badania sondażowe, metoda reprezentacyjna, wskaźniki inflacji (CPI, PPI), demografia

THE ROLE OF STATISTICS FOR SOCIETY AND THE FUNCTIONING OF THE STATE

Key words: statistics, survey sampling, sampling techniques, sampling methods, advertising research, consumer price index (CPI), producer price index (PPI), demography

Podjmując rozważania na temat roli statystyki w życiu społeczeństwa i funkcjonowaniu państwa, należy pamiętać o konieczności odróżniania statystyki jako nauki (dziedziny wiedzy) od tak zwanej statystyki publicznej, która jest w istocie odpowiednio zorganizowanym systemem informacyjnym. Mówiąc o społecznej użyteczności statystyki, uwzględnia się oczywiście ową statystykę publiczną. Nie może ona jednak poprawnie funkcjonować, doskonalić się i rozwijać w izolacji od swego teoretycznego fundamentu. Statystykę należy więc przede wszystkim postrzegać jako autonomiczną dziedzinę wiedzy, pozostającą w bardzo bliskich związkach z metodologią nauk empirycznych i ogólną teorią poznania. Domeną statystyki są metody opisu i analizy różnego rodzaju zjawisk mających tę wspólną właściwość, że są tylko częściowo zdeterminowane przez znane warunki początkowe oraz zidentyfikowane wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rozwoju. Wynika stąd bezpośrednio, że obszarem stosowania statystyki jest niemal

wszystko. Lista zjawisk całkowicie zdeterminowanych przez warunki początkowe oraz uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne, a więc – w konsekwencji – niewymagających statystycznej interpretacji, jest bardzo krótka i ma wyraźną tendencję do kurczenia się. Im bowiem bardziej szczegółowo analizuje się jakieś zjawisko, tym częściej okazuje się, że istnieją czynniki warunkujące jego przebieg, z istnienia których wcześniej nie zdawano sobie sprawy. Wszędzie więc tam, gdzie pojawia się element niepewności co do przebiegu obserwowanego zjawiska, znajdują zastosowanie metody statystyczne i to na wszystkich etapach procesu poznania. Dotyczy to w równym stopniu szeroko rozumianych zjawisk przyrodniczych, społecznych i technicznych.

Statystyka publiczna jest swego rodzaju emanacją statystyki teoretycznej i jest to w istocie – jak już powiedziano – odpowiednio zorganizowany system informacyjny, zorientowany na efektywne pozyskiwanie informacji źródłowych o obserwowanych zjawiskach, przetwarzanie tych informacji, a także ich analizę połączoną z konstruowaniem projekcji i prognoz. Sprawne funkcjonowanie tak pojmowanej statystyki stanowi *conditio sine qua non* racjonalnego zarządzania dowolną organizacją, a więc również – a może przede wszystkim – zarządzanie tak dużą i skomplikowaną organizacją, jak państwo. Jest to pogląd od dawna przyjęty. W 1807 r. Stanisław Staszic (1755–1826) opublikował anonimowo niewielką książkę *O statystyce Polski*. Opracowanie to zostało powtórnie wydane – już nie anonimowo – w roku 1809; znamienity jest podtytuł, którym Staszic opatrzył swoją książkę: *Krótki rzut wiadomości potrzebnych tym, którzy ten kraj chcą oswobodzić, i tym, którzy nim chcą rządzić*.

W wydanym w 1834 r. *Statystycznym obrachowaniu miasta Wilna* znaleźć można następującą opinię Michała Balińskiego, autora tego opracowania: „We wszystkich podaniach statystycznych pierwszą miarą ich wartości jest prawda i dokładność, a drugą, żeby były jak najnowsze”¹. Uwaga ta, a także przytoczony powyżej podtytuł książki S. Staszica, stanowi lapidarny i trafny komentarz w odniesieniu do roli statystyki w funkcjonowaniu zarówno administracji państwowej, jak i społeczeństwa. Współczesna statystyka jest więc efektem bardzo długiego procesu rozwojowego, a jej początki związane są z działaniami osób i instytucji, które – używając współczesnej terminologii – nazwać można organami administracji państwowej. Wykonywanie tych funkcji zarządczych wymagało posiadania możliwie dokładnej, szczegółowej i aktualnej wiedzy o zarządzanej organizacji. Bez tej wiedzy nie można było w przeszłości – i nie można obecnie – racjonalnie wykorzystywać posiadanych zasobów, ani też wyznaczać celów podejmowanych działań i kontrolować osiągniętych efektów.

¹ Michał Baliński (1794–1863), historyk, publicysta, redaktor „Tygodnika Wileńskiego” (od 1816). Cytat z jego opracowania *Statystyczne obrachowanie miasta Wilna* (Wilno 1834), za: J. Steczkowski, *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*, Warszawa–Kraków 1995, s. 9.

Geneza i rozwój statystyki

Konieczność dysponowania taką wiedzą dla potrzeb sprawnego zarządzania państwami rozumiano już w zamierzchłej przeszłości. Wyniki badań archeologicznych wskazują, że w starożytnym Egipcie około roku 3500 p.n.e. sporządzano sprawozdania dotyczące liczby ludzi zatrudnionych przy budowie piramid, a także ilości materiałów zużytych na ten cel. Również w Egipcie, około roku 2200 p.n.e., sporządzono kataster po przeprowadzonym podziale gruntów, a za rządów Ramzesa II wprowadzono bieżącą ewidencję ludności². Dokładniejsze dane dotyczące liczby ludności pochodzą jednak dopiero z IV wieku p.n.e. Również w Babilonie sporządzano różnego rodzaju rejestry, a wyniki badań archeologicznych dowodzą, że dotyczyły one głównie ekonomicznych aspektów funkcjonowania państwa: przede wszystkim handlu, ale także cen i płac. Natomiast z informacji pochodzących od Konfucjusza (551–479 p.n.e.) wiadomo, że w starożytnych Chinach, za panowania cesarza Yao (około roku 2300 p.n.e.) sporządzano rejestry dotyczące rolnictwa, rzemiosła i handlu, a także prowadzono spisy ludności. Spisy takie – na dużą skalę i z wyraźnie określonym celem – prowadzono również w starożytnym Rzymie. Nazywano je cenzusami, albowiem na ich podstawie określano cenzus majątkowy osób objętych spisem, warunkujący prawa wyborcze tych osób i dostęp do pewnych urzędów i funkcji publicznych, a także pewne zobowiązania w stosunku do państwa. Sporo informacji zachowało się na temat spisów przeprowadzanych za panowania szóstego króla rzymskiego Serwiusza Tuliusza (578–543 p.n.e.). W procesie przetwarzania danych pozyskiwanych w rezultacie tych spisów wyróżniono pięć klas zamożności osób należących do *populus Romanus*, czyli obywateli Rzymu. Majątkową podstawę przynależności do poszczególnych klas, a także wynikające z tej przynależności obowiązki i prawa, przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Majątkowa podstawa przynależności do poszczególnych klas w starożytnym Rzymie

klasa	wartość majątku (w tysiącach asów)	liczba wystawianych centurii wojska	liczba głosów na zgromadzeniach
1	2	3	4
1	> 100	98	98
2	(75; 100]	22	22
3	(50; 75]	20	20
4	(25; 50]	22	22
5	(11; 25]	30	30
Pozostali obywatele		1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Malej encyklopedii kultury antycznej*, red. Z. Piszczek, Warszawa 1988.

² Ramzes II – faraon z XIX dynastii (1298–1188 p.n.e.); zob.: A. Siliotti, *Starożytny Egipt. W dolinie Nilu*, tłum. J. Misiuna, Warszawa 2007.

Przedstawioną w kolumnie 2 wartość majątku wyrażono w tysiącach asów³; z danych przedstawionych w tab. 1 wynika, że obywatele najzamożniejsi mieli obowiązek wystawienia największej liczby jednostek wojskowych (centurii), ale w zamian dysponowali też największą liczbą głosów w procesie stanowienia prawa. Najubożsi obywatele, nienależący do żadnej z wyróżnionych klas wystawiali tylko jedną centurię, ale – w konsekwencji – dysponowali też tylko jednym głosem. Nie mieli więc – praktycznie – żadnego wpływu na funkcjonowanie państwa. Przedstawiony przykład bardzo wyraźnie – jak się wydaje – ukazuje przydatność statystyki w procesie zarządzania państwem. W późniejszym okresie istnienia Imperium Romanum starano się przeprowadzać spisy ludności w odstępach pięcioletnich. Nie zawsze jednak – z różnych powodów – ich przestrzegano. Od roku 435 p.n.e. do roku 72 n.e., a więc w ciągu 507 lat, przeprowadzono 69 takich spisów. Z przekazu biblijnego wynika, że jeden z tych spisów odbył się w roku narodzin Chrystusa, który w chrześcijańskiej rachubie czasu – powszechnie dziś obowiązującej – został przyjęty za rok pierwszy naszej ery⁴.

Również w starożytnej Grecji przeprowadzano spisy ludności, aczkolwiek mniej regularnie niż w Rzymie. Zachowały się dokumenty potwierdzające przeprowadzenie takiego spisu w Atenach za panowania Solona (638–558 p.n.e.), przy czym cele tego spisu były podobne do tych, które przyświecały wspomnianemu Serwiuszowi Tuliuszowi.

W średniowieczu, w okresie feudalnego rozdrobnienia, nie przeprowadzano spisów obejmujących większe terytoria. Nie oznacza to jednak, że całkowicie zrezygnowano z tego rodzaju działań. W latach 1086–1087 powstała tak zwana „Księga Dnia Sądnego” (*Domesday Book*), będąca spisem ludzi i ich majątków, sporządzonym na polecenie Wilhelma Zdobywcy (króla Normanów), po dokonanym podboju Anglii⁵. Swego rodzaju punktem zwrotnym w procesie pozyskiwania źródłowych informacji stała się jednak dopiero decyzja Soboru Trydenckiego (1545–1563) nakładająca na proboszczów obowiązek bieżącego rejestrowania urodzin i małżeństw „pod groźbą grzechu śmiertelnego”⁶, rozszerzona następnie przez papieża Pawła V o obowiązek rejestrowania zgonów. Powstające w tym okresie kościoły protestanckie zarządziły ten obowiązek od początku swojego istnienia. W okresie późniejszym, na przełomie XVII i XVIII w., właśnie parafialne księgi metrykalne stały się źródłem informacji, które pozwoliły dostrzec prawidłowości w zjawiskach masowych, a statystyce pozwoliły przejść swego rodzaju metodologiczną transformację, od mniej lub bardziej skomplikowanej sprawozdawczości, do wiedzy o charakterze analitycznym. Wówczas właśnie zarysowały się pierwsze objawy wspomnianego na wstępie podziału statystyki na część metodologiczną i część o charakterze systemu informacyjnego. Zanim jed-

³ Przypomnieć należy, że as to rzymska jednostka monetarna (miedziana); *Mała encyklopedia kultury antycznej*, red. Z. Piszczek, Warszawa 1988.

⁴ J. Naumowicz, *Geneza chrześcijańskiej rachuby lat*, Kraków 2000.

⁵ *The New Lexicon Webster's Dictionary of the English Language*, New York 1989.

⁶ Cytat za: O. Lange, A. Balasiński, *Teoria statystyki*, Warszawa 1968.

nak doszło do tej transformacji, w rozwoju statystyki pojawił etap przejściowy, wymuszony przez zewnętrzne uwarunkowania.

Wiek XVII – a zwłaszcza jego druga połowa – to początek bardzo szybkiego postępu technologicznego, określanego jako rewolucja przemysłowa, a jednocześnie okres bardzo szybkiego rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej. Prowadzenie takiej działalności wymagało dostępu do rzetelnej i odpowiednio przygotowanej informacji o stanie własnego państwa, a także o stanie państw obcych. Chodziło tu bowiem o różnego rodzaju informacje, które obecnie są przedmiotem zainteresowania geografii gospodarczej, demografii, wiedzy o wojskowości, a przede wszystkim szeroko rozumianej ekonomii. Wówczas właśnie zaczęto używać terminu „statystyka”, wywodząc to określenie od łacińskiego słowa *status* (stan) i włoskiego *stato* (państwo), albowiem w istocie chodziło o swego rodzaju państwowznawstwo. Ludzi zajmujących się tymi sprawami nazywano „statystykami” co – w języku polskim – dobrze kojarzyło się ze słowem „statysta”, które w dawnej polszczyźnie oznaczało męża stanu, działacza państwowego, a nie – jak to jest obecnie – podrzędną figurę w przedstawieniu teatralnym. Ponieważ statystycy opracowujący te państwowznawcze informacje, nie dysponowali jeszcze – jak to już powiedziano powyżej – odpowiednimi metodami analitycznymi, przeto odwoływali się do bardzo naturalnej metody polegającej na sporządzaniu odpowiednio usystematyzowanych tablic. Zyskali dzięki temu miano tabelarystów. Za najwybitniejszego tabelarystę uważa się duńskiego statystyka J. P. Anchersena (1700–1765), a twórcami tego kierunku badań statystycznych są dwaj statystycy niemieccy, a mianowicie H. Conring (1606–1681) oraz kontynuator jego dzieła G. Achewall (1719–1772), który jako pierwszy użył słowa „statystyka” na określenie prowadzonej przez siebie działalności.

W tym samym, mniej więcej, czasie, gdy w Niemczech i innych krajach uprawiano statystykę w formie tabelarystyki, w Anglii – a dokładniej w Londynie – kielkowała nowoczesna statystyka analityczna. Stało się tak za sprawą Johna Graunta (1620–1674) oraz Williama Petty’go (1623–1687). W lutym 1662 r. J. Graunt wydał książkę *Natural and Political Observations Mentioned in a Following Index, and Made upon the Bills of Mortality*, liczącą około 120 stron, podzielonych na 12 rozdziałów. Książka ta była efektem ośmioletniego studiowania (od roku 1654) parafialnych, tygodniowych biuletynów umieralności publikowanych regularnie w Londynie od roku 1603. Owocem tych studiów było zredukowanie wielu tomów owych biuletynów do kilku przejrzystych tablic, zawierających posegregowane i odpowiednio pogrupowane informacje źródłowe. Na tym etapie pracy J. Graunt zachował się więc jak typowy tabelarysta. Dalsze etapy jego pracy odbiegały już jednak zasadniczo od stosowanych wówczas metod postępowania. Być może pod wpływem lektury opublikowanej nieco wcześniej *Rozprawy o metodzie* Kartezjusza⁷, J. Graunt rozważania przedstawione

⁷ Kartezjusz (René Descartes, 1596–1650). Pierwsze wydanie *Rozprawy o metodzie* zostało wydane w 1637 r., w Lejdzie, w języku francuskim. Przekład łaciński ukazał się również w Holandii (Amsterdam 1644). Zob. Kartezjusz, *Rozprawa o metodzie*, seria: *Arcydziała wielkich myślicieli*, przedm. F. Kierski, Warszawa 2002.

w książce oparł w całości na pozyskanych empirycznie informacjach i opublikował je w języku angielskim, a nie po łacinie, jak to było wówczas praktykowane. Znamienna jest dedykacja, jaką opatrzył swoje dzieło. Zadedykował je mianowicie „Lordowi małej pieczęci”, co wyraźnie wskazuje na to, że dostrzegał on potrzebę wykorzystania wyników swoich analiz w procesie zarządzania Londynem i całym królestwem. Wnioski sformułowane przez J. Graunta dotyczyły problemów, które obecnie są przedmiotem zainteresowania demografii. Dlatego też uważa się go za prekursora w tej zwłaszcza dziedzinie analiz statystycznych. Poniżej przedstawiono niektóre, najbardziej istotne, wnioski sformułowane przez J. Graunta⁸:

- Wobec braku bieżącej ewidencji i okresowych spisów (jak to było w starożytnym Rzymie) liczbę mieszkańców Londynu szacowano intuicyjnie. Z dostępnych źródeł wynika, że niemal powszechnie przyjmowano opinię, iż Londyn jest miastem kilkumilionowym. J. Graunt wykazał, że miasto to, w analizowanym okresie, zamieszkuje około 384 tysiące osób, a liczba mieszkańców podwaja się w ciągu około 64 lat.
- Londyn był wówczas nękany przez powtarzające się epidemie chorób zakaźnych. Największą śmiertelność wywołały epidemie w latach 1603, 1625, 1636 i 1665. J. Graunt wykazał, że po przejściu epidemii Londyn uzupełnia ubytek ludności w ciągu dwóch lat, przy czym dzieje się to nie za sprawą naturalnego przyrostu, ale dzięki migracji, ale wśród nowoprzybyłych umieralność jest bardzo wysoka.
- Pewne choroby i przypadłości stanowią przyczynę znacznego, stałego odsetka wszystkich zgonów. Natomiast zgony będące następstwem chorób epidemicznych wykazują bardzo dużą zmienność.
- Powszechnie akceptowano wówczas opinię, że dziewczynek rodzi się znacznie więcej niż chłopców. J. Graunt wykazał, że jest odwrotnie. Na 13 dziewczynek urodzonych w Londynie w analizowanym okresie, przypadało 14 urodzeń chłopców. Ponieważ jednak mężczyźni umierają częściej niż kobiety, przeto zapewniona jest równowaga obu płci, co skłoniło J. Graunta do zdecydowanego opowiedzenia się za monogamią. Zauważył przy tym, że każde małżeństwo w Anglii ma średnio czworo dzieci.
- Im gorsze są warunki zdrowotne w miejscu zamieszkania, tym mniejsza jest stopa urodzeń. Wraz ze wzrostem Londynu rośnie w nim również umieralność.
- Szczególnie dużo uwagi poświęcił J. Graunt problemowi umieralności. Zauważył więc, że umieralność w mieście jest większa niż na wsi. W Londynie umiera rocznie jedna osoba na 30, podczas gdy na wsi umiera jedna na 50. Wykazał, że przed rokiem 1600, na 70 urodzeń przypadało w Londynie 58 zgonów, podczas gdy w czasach jemu współczesnych, na 11 urodzeń

⁸ Za: S. Konferowicz, *Liczy przemówiły. Twórcy metod statystycznych John Graunt i William Petty na tle epoki*, Warszawa 1957.

przypada 12 zgonów. Zwrócił też uwagę na wielką umieralność dzieci, co potwierdza sporządzona przez niego tablica wymieralności, której fragment – w odpowiednio zmienionej formie – przedstawiono poniżej jako tabelę 2.

Tabela 2. Tablica wymieralności w siedemnastowiecznym Londynie

wiek	frakcja zmarłych osób [%]	skumulowana frakcja zmarłych osób [%]
< 6	36	36
[6; 16)	24	60
[16; 26)	15	75
[26; 36)	9	84
[36; 46)	6	90
[46; 56)	4	94
[56; 66)	3	97
[66; 76)	2	99
> 76	1	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Konferowicz, *Liczby przemówiły...*

Drugim – obok Johna Graunta – badaczem zjawisk społeczno-ekonomicznych, który odwoływał się do liczbowej analizy empirycznie pozyskiwanych informacji, był – jak już wspomiano – William Petty. O ile jednak przedmiotem zainteresowania J. Graunta były niemal wyłącznie problemy demograficzne, o tyle pole zainteresowań W. Petty’ego było bardzo rozległe, co wynikało – jak można przypuszczać – z jego iście renesansowej osobowości. Był lekarzem, nauczycielem muzyki i kartografem. Był także jednym z założycieli Royal Society of London for Improving Natural Knowledge. Do historii Wielkiej Brytanii przeszedł jako działacz państwowy, natomiast do historii nauki jako ekonomista statystyk. Do podstawowych jego prac należą: *Traktat o podatkach i daninach* (1662), *Polityczna anatomia Irlandii* (1672), *Traktat o Irlandii* (1687), a także – opublikowana już po śmierci – *Arytmetyka polityczna* (1690), nad którą pracował w latach 1672–1676. Tytuł tej książki posłużył później jako nazwa kierunku badawczego, który zapoczątkowali J. Graunt i W. Petty. Arytmetyków politycznych uznaje się bowiem obecnie za pierwszych statystyków w nowoczesnym rozumieniu tego określenia. Uprawiana przez nich działalność nie była już tylko sprawozdawczością, wzbogaconą niekiedy o pewne elementy analizy obserwowanych zjawisk. Było to poszukiwanie i ujawnianie prawidłowości, którym podlegają zjawiska społeczno-ekonomiczne, a także wskazywanie korzyści i zagrożeń, jakie z obserwowanych faktów wynikają. Szczególnie intensywnie rozwinął się demograficzny nurt tych badań i to z bardzo praktycznych powodów. W Anglii, a także w niektórych miastach hanzeatyckich, już w XVI stuleciu rozpoczęto sprzedaż rent dożywotnich. W Anglii podjęto tę działalność przede wszystkim w celu pod-

reperowania budżetu państwa i w konsekwencji była ona objęta monopolem państwowym. Początkowo sprzedawano te renty po jednolitej cenie, niezależnej od wieku ubezpieczającej się osoby. Zorientowano się jednak, że nie jest to dobra praktyka i w poszukiwaniu lepszego rozwiązania zwrócono się do Royal Society. Chodziło o opracowanie tablic pozwalających oceniać długość życia osób pragnących się ubezpieczyć w zależności od ich aktualnego wieku.

Zadania podjął się angielski astronom Edmund Halley (1656–1742), który znany jest przede wszystkim jako odkrywca komety powracającej okresowo (co 76 lat) w okolice Ziemi. Skonstruował pierwszą nowoczesną tablicę wymieralności, wolną od niedostatków, którymi była obciążona tablica wymieralności przygotowana przez J. Graunta (zob. tab. 2). Halley, korzystając z pośrednictwa Gottfrieda Leibniza (1646–1716) – również członka Royal Society – uzyskał dokładne rejestry urodzin i zgonów we Wrocławiu w latach 1687–1691, sporządzone przez pastora Kacpra Neumanna. Dokładność tych rejestrów była zapewne podstawowym powodem wyboru Wrocławia jako obiektu badania. Nie bez znaczenia było jednak i to, że na liczbę mieszkańców Wrocławia – jako miasta położonego daleko od morza – w owym czasie w niewielkim stopniu wpływały ruchy migracyjne. Wyniki swoich badań E. Halley przedstawił w dwóch pracach: *An Estimate of the Degrees of the Mortality of Mankind drawn from the curious Tables of the Births and Funerals at the City of Breslaw with an Attempt to ascertain the Price of Annuities upon Lives* oraz *Some further Considerations on the Breslaw Bills of Mortality, by the same hand with the former*⁹.

Wśród arytmetyków politycznych na szczególną uwagę zasługuje bez wątpienia niemiecki pastor J. Suessmilch (1707–1767). W 1741 r. ukazała się jego książka, *Porządek boski w zmianach rodzaju ludzkiego, wykazany na podstawie urodzeń, śmierci i rozmnażania się tego rodzaju*. Temat tego dzieła nie jest więc nowy. Książka J. Suessmilcha dotyczy tych samych problemów, którymi wcześniej zajmowało się wielu badaczy zjawisk społeczno-ekonomicznych, a wśród nich wspomniani J. Graunt i E. Halley. Na podkreślenie zasługuje natomiast to, że J. Suessmilch – wydaje się, że jako pierwszy – zwrócił uwagę na działanie prawa wielkich liczb. Zauważył on mianowicie, że prawidłowości, którymi rządzi się obserwowane zjawisko mogą być ujawnione dopiero wówczas, gdy badana liczba powtórzeń tego zjawiska jest dostatecznie duża.

Dokonując przeglądu dokonań arytmetyków politycznych nie można nie zauważyć, że podejmowane przez nich analizy niemal zawsze były zorientowane na jakiś ważny problem społeczny lub ekonomiczny. Celem podejmowanych badań było albo zwrócenie uwagi opinii publicznej i administracji państwowej na ten problem, albo, również, zaproponowanie jego rozwiązania.

Równoległe z działalnością arytmetyków politycznych rozwijały się badania w zakresie matematyki, które nie miały jakiegokolwiek związku z owymi

⁹ Obie prace zostały zamieszczone w „*Philosophical Transactions*” 1693, Vol. 17, No. 196 i No. 198 (informacja za: S. Konferowicz, *op. cit.*, s. 27).

ważnymi problemami społeczno-ekonomicznymi, ale – jak się później okazało – wywarły ogromny wpływ na rozwój statystyki. Należy tu przede wszystkim wskazać prace będące podwaliną rachunku prawdopodobieństwa, bez którego nie mogłaby istnieć współczesna statystyka. W większości publikacji wskazuje się przede wszystkim dwóch matematyków francuskich, a mianowicie Blaise Pascala (1623–1662) oraz Pierre’a de Fermata (1601–1665), jako na prekursorów tej dziedziny wiedzy. Wiele okoliczności przemawia jednak za tym, że pierwszeństwo należy przyznać włoskiemu matematykowi Gerolamo Cardano (1501–1576). Jego książka poświęcona grze w kości (*Liber de Ludo Aleae*) ukazała się wprawdzie dopiero w roku 1663 – a więc rok po śmierci B. Pascala i dwa lata przed śmiercią P. Fermata – ale została napisana sto lat wcześniej. Znamienne jest to, że zarówno G. Cardano, jak i B. Pascal oraz P. Fermat, tworzyli podstawy probabilistyki usiłując rozwiązać pewne problemy związane z grami hazardowymi, a więc problemy o nieporównanie mniejszym znaczeniu niż te, którymi zajmowali się arytmetycy polityczni.

Pierwszy systematyczny wykład rachunku prawdopodobieństwa – będący matematycznym uzasadnieniem wspomnianego powyżej prawa wielkich liczb – jest dziełem szwajcarskiego matematyka Jacoba Bernoulliego (1654–1705). Jego książka, *Ars conjectandi* („Sztuka przewidywania”) poświęcona temu zagadnieniu została opublikowana dopiero osiem lat po śmierci autora przez jego bratanka – również matematyka – Nicolausa Bernoulliego (1695–1726)¹⁰.

Kolejnym wybitnym dziełem, będącym swego rodzaju kamieniem milowym na drodze rozwoju rachunku prawdopodobieństwa była *Teoria zdarzeń przypadkowych* Abrahama de Moivre’a (1667–1734), wydana w roku 1718. Sformułował on pierwsze twierdzenie graniczne rachunku prawdopodobieństwa, a także podjął badania nad właściwościami normalnego rozkładu prawdopodobieństwa. A. de Moivre był Francuzem, ale często jest uważany za matematyka angielskiego. Był bowiem protestantem i musiał uchodzić z ojczyzny przed prześladowaniami religijnymi. Schronienie znalazł w Anglii i tam opublikował swoje prace.

Przełomowe znaczenie dla rozwoju rachunku prawdopodobieństwa a w konsekwencji również dla rozwoju statystyki miały prace Carla Friedricha Gaussa (1777–1855). W 1816 r. przyjął propozycję przeprowadzenia pomiarów geodezyjnych w Bawarii. Podczas opracowywania wyników tych pomiarów zauważył, że błędy, jakimi są one obciążone, podlegają rozkładowi normalnemu, odkrytemu przed przeszło osiemdziesięciu laty przez A. Moivre’a, a następnie opracowanemu bardziej szczegółowo przez Pierre’a de Laplace’a (1749–1827). C. F. Gauss rozwinął myśl swoich poprzedników, co w rezultacie doprowadziło rozkład normalny do roli, jaką obecnie odgrywa w statystyce. Rozkład ten, a zwłaszcza odpowiada-

¹⁰ Rodzina Bernoullich wydała wielu matematyków. Najślawniejsi to wspomniany powyżej Jakob, ale także Jan (1667–1748) oraz Daniel (1700–1782). Przez 120 lat kierowali oni katedrą matematyki na uniwersytecie w Bazylei. Za: W. Weaver, *Elementarz rachunku prawdopodobieństwa*, tłum. A. B. Empacher, Warszawa 1970.

jąca mu tak zwana krzywa dzwonowa (albowiem przypomina podłużny przekrój dzwonu), jest obecnie często wykorzystywana jako graficzny symbol statystyki i wiąże się ją najczęściej z nazwiskiem C. F. Gaussa. W rzeczywistości wiedzę o tym rozkładzie ludzkość zawdzięcza – jak już powiedziano – trzem matematykom, a mianowicie: A. de Moivre’owi, P. de Laplace’owi i C. F. Gaussowi.

Prace wspomnianych matematyków probabilistów sprawiły, że statystyka poczęła rozwijać się wielokierunkowo. Problemy społeczno-ekonomiczne przestały być jedynym obszarem stosowania metod statystycznych, co nie zmienia jednak faktu, że ten nurt badawczy zachował jeszcze charakter dominujący. Dokonania dwóch statystyków, a mianowicie Belga Lamberta Adolphe’a Jaquesa Queteleta (1796–1874) oraz młodszego od niego o 26 lat Anglika, Francisa Galtona (1822–1911) wyznaczyły kierunek dalszego rozwoju statystyki. L. Queteleta interesowały przede wszystkim szeroko rozumiane zagadnienia społeczne. Pole jego zainteresowań pokrywało się więc w znacznym stopniu z tematyką podejmowaną przez arytmetyków politycznych. O ile jednak J. Graunt i W. Petty w zakresie metodologii kierowali się przede wszystkim intuicją, o tyle L. Quetelet miał do dyspozycji gotowe już instrumentarium metodologiczne stworzone przez wspomnianych powyżej matematyków probabilistów. Szczególną popularność zdobyły dwie jego książki, a mianowicie wydana w roku 1835 praca *O człowieku, czyli próba fizyki społecznej* oraz opublikowana w 1848 r. książka *O systemie społecznym i prawach, które nim rządzą*. L. Queteleta interesowały w szczególności ciemne strony życia społecznego. Wykorzystując bardzo umiejętnie rachunek prawdopodobieństwa potrafił – na przykład – na podstawie pozyskanych empirycznie informacji z wielką dokładnością oszacować liczbę zabójstw, które zostaną popełnione w określonym roku we Francji. Co więcej, potrafił trafnie przewidzieć w ilu przypadkach narzędziem zbrodni będzie broń palna, w ilu przypadkach ofiara zostanie zaszytletowana, a w ilu uduszona. Nie były to oczywiście jedyne problemy, jakimi zajmował się L. Quetelet, chociaż one właśnie – ze zrozumiałych względów – przyniosły mu wielką popularność. Pozostawał pod wielkim wpływem publikacji C. F. Gaussa na temat rozkładu normalnego i był skłonny twierdzić, że jest to niemal prawo przyrody. Do historii statystyki przeszły wykonane przez L. Queteleta pomiary obwodu klatki piersiowej 5738 szkockich żołnierzy oraz analiza wyników pomiarów wzrostu stu tysięcy rekrutów francuskich, wykonanych przez komisje poborowe. W pierwszym z wymienionych przypadków stwierdził całkowitą zgodność uzyskanych empirycznie wyników pomiarów z rozkładem normalnym. W drugim natomiast przypadku nie było tej zgodności, a to z powodu zbyt dużej frakcji bardzo niskich poborowych. Ponieważ zbyt niski wzrost chronił badanego przed wcieleniem do wojska, przeto L. Quetelet doszedł do wniosku, że komisje poborowe fałszowały wyniki pomiarów wzrostu niektórych poborowych, czego – jak można przypuszczać – nie robiły bezinteresownie¹¹.

¹¹ Jest to – być może – interesująca wskazówka dla współczesnych audytorów.

Podobną problematyką zajmował się F. Galton. O ile jednak L. Queteleta interesował przede wszystkim społeczny wymiar obserwowanych zjawisk, o tyle F. Galton zajmował się bardziej ich przyrodniczymi aspektami. W 1889 r. ukazała się jego książka, *O dziedziczności naturalnej*, w której przedstawił statystyczną analizę zależności między pewnymi cechami antropometrycznymi osób należących do kolejnych pokoleń tej samej rodziny. Analizował na przykład zależność między wzrostem wnuków i dziadków. Przy okazji tych badań wprowadził do terminologii statystycznej termin „regresja”, który funkcjonuje do dziś, aczkolwiek we współczesnej statystyce nie jest kojarzony wyłącznie z cofaniem się mierzonych wielkości do wartości średniej¹².

Badania zapoczątkowane przez F. Galtona, a następnie podjęte przez Karla Pearsona (1857–1936), doprowadziły do wyodrębnienia się działu statystyki, który we współczesnej polskojęzycznej terminologii nazywany jest biometrią (ang. *biometrics*). Jest to dziedzina wiedzy, w której statystyka wykorzystywana jest do analizowania problemów z zakresu szeroko rozumianej biologii. Interesujący jest fakt, że właśnie na tym polu badawczym – odkrytym przez F. Galtona i K. Pearsona – dokonał się największy postęp w zakresie metodologii badań statystycznych, a osiągnięcia biometryków zostały przeniesione do innych obszarów nauki, w których pozyskiwane empirycznie informacje o stanie badanych obiektów lub zjawisk poddawane są analizie w celu weryfikacji wstępnie sformułowanych hipotez badawczych.

Wraz z rozszerzaniem się pola zastosowań metod statystycznych doskonała była metodologia tych badań. Zarysowywał się w szczególności coraz wyraźniejszy podział na badania pełne (wyczerpujące) i badania częściowe (nie-wyczerpujące, wrywkowe). W badaniach wyczerpujących wszystkie elementy populacji będącej przedmiotem zainteresowania badacza poddawane są badaniu. W badaniach wrywkowych natomiast badaniu poddawana jest próbka, będąca podzbiorem wyodrębnionym z badanej populacji, a wynikające z tych badań wnioski odnoszone są do całej populacji generalnej. Podstawowe znaczenie mają oczywiście badania częściowe (niewyczerpujące). Głównym ograniczeniem stosowania badań wyczerpujących jest fakt, że są one – *ex definitione* – niemożliwe do zrealizowania, gdy przedmiotem zainteresowania badacza jest zjawisko, a populacją generalną jest nieskończenie liczny zbiór powtórzeń tego zjawiska. Nawet jednak wówczas, gdy przedmiotem zainteresowania jest skończony zbiór obiektów materialnych i gdy – w konsekwencji – to podstawowe ograniczenie nie wchodzi w rachubę, badania wyczerpujące możliwe są tylko wówczas, gdy badacz dysponuje nieniszczącą metodą pozyskiwania informacji o badanym obiekcie, a także gdy koszt takiego badania nie przekracza pewnego, możliwego do zaakceptowania poziomu. Przy obliczaniu tego kosztu należy oczywiście brać pod uwagę nie tylko koszt samego badania, ale również koszt wynikający

¹² Przypomnieć należy, że w tym samym czasie problemami dziedziczenia zajmował się rówieśnik Galtona, czeski przyrodnik, twórca teoretycznych podstaw współczesnej genetyki Gregor Johann Mendel (1822–1884).

z oczekiwania na wyniki badania. Przedstawione powyżej problemy sprawiły, że przedmiotem szczególnego zainteresowania statystyków stały się relacje między populacją generalną, czyli tym zbiorem obiektów materialnych lub powtórzeń zjawiska, który jest przedmiotem zainteresowania badacza, a próbką, czyli tym podzbiorem wyodrębnionym z populacji generalnej, który jest poddawany badaniu i na podstawie którego formułowane są wnioski odnoszące się do populacji generalnej. Jeśli te wnioski mają być poprawne – a zawsze tego się oczekuje – to próbka powinna być reprezentatywna, czyli powinna reprezentować wszystkie strukturalne właściwości populacji generalnej, z której została wyodrębniona. Jak jednak ocenić ową reprezentatywność, jeśli – z założenia – populacja generalna pozostaje nieznana? Gdyby były znane właściwości populacji generalnej, to pobieranie i badanie próbki byłoby przecież zbędne.

Statystykiem, który zajmował się przede wszystkim doświadczalnictwem rolniczym, a więc problemami ściśle związanymi z biometrią, ale którego dokonania miały wielkie znaczenie dla zastosowań statystyki również w innych dziedzinach wiedzy, był angielski statystyk Ronald Aylmer Fisher (1890–1962), którego najważniejsza praca ukazała się w 1925 r. i nosi tytuł *Statistical Methods for Research Workers*. Znamienny jest ten tytuł: jej adresatem jest „Research worker”, niezależnie od tego, co jest przedmiotem jego zainteresowania.

R. A. Fisher nie był oczywiście jedynym statystykiem przyczyniającym się do doskonalenia i swego rodzaju uniwersalizacji metodologii badań statystycznych. Wśród statystyków tamtego okresu wybitną postacią okazał się William Sealy Gosset (1876–1937). Jego działalność badawczą można powiązać ze sterowaniem jakością produkcji oraz biometrią. Największego odkrycia naukowego dokonał on śledząc rozwój komórek drożdżowych w piwie, w ramach prac nad poprawą jakości tego produktu, w browarze Guinnessa. W. S. Gosset publikował swoje prace pod pseudonimem Student. Szczególne znaczenie miała – i ma do dzisiaj – jego praca na temat rozkładu prawdopodobieństwa średnich arytmetycznych obliczanych na podstawie małych próbek pobieranych z badanej populacji obiektów lub powtórzeń zjawiska. Rozkład ten, znany jako rozkład Studenta, ma podstawowe znaczenie w badaniach empirycznych, zwłaszcza wówczas, gdy koszty badań nie pozwalają na operowanie licznymi zbiorami obserwacji. Najważniejszą rolę w procesie doskonalenia metodologii i rozszerzania pola zastosowań metod statystycznych odegrało – jak się wydaje – dwóch statystyków, a mianowicie Polak Jerzy Sława-Neyman (1894–1981) oraz Anglik Egon S. Pearson (1895–1980). Tych dwóch statystyków położyło podwaliny pod teorię wnioskowania statystycznego. Zaproponowana przez nich w latach 20. ubiegłego stulecia teoria weryfikacji hipotez statystycznych, stanowi do dziś – łącznie z teorią estymacji – fundament wszelkiego rodzaju badań, w których autorzy odwołują się do metod statystycznych w procesie interpretacji uzyskiwanych wyników, a także – co zdarza się znacznie rzadziej – do statystycznych metod planowania eksperymentów¹³.

¹³ Twórcą teorii planowania eksperymentów jest wspomniany R. A. Fisher.

Swego rodzaju uzupełnienie tej klasycznej teorii wnioskowania statystycznego stanowi analiza sekwencyjna, zaproponowana w latach 40. ubiegłego wieku przez amerykańskiego statystyka pochodzenia austriackiego Abrahama Walda (1902–1950). Ten nurt wnioskowania statystycznego – mimo niewątpliwych zalet aplikacyjnych – nie rozwijał się jednak tak intensywnie, jak teoria klasyczna. Nie bez znaczenia była zapewne przedwczesna, tragiczna śmierć autora tej koncepcji wnioskowania statystycznego¹⁴.

Metody statystycznego opisu badanych zjawisk są uniwersalne. Nie można obejść się bez nich wszędzie tam, gdzie zastosowanie statystyki jest merytorycznie uzasadnione. Metody wnioskowania statystycznego są niezastąpione w badaniach częściowych (niewyczerpujących), w których źródłowe informacje o badanych obiektach lub zjawiskach pozyskuje się w rezultacie badania próby wyodrębnionej z populacji generalnej – przedmiotu zainteresowania badacza. W takiej sytuacji opis tej populacji – będący celem podejmowanych badań – obciążony jest zawsze pewną dozą niepewności. Zastosowanie metod wnioskowania statystycznego pozwala jednak zapanować nad tą niepewnością poprzez jej identyfikację, a w dalszej kolejności również jej ograniczenie. Problemy te nie występują w badaniach pełnych (wyczerpujących), jeśli tylko zastosowane metody pozyskiwania informacji źródłowych nie są obciążone błędami systematycznymi. Powyższe uwagi odnoszą się do wszystkich etapów procesu poznania, który w istocie można zredukować do poszukiwania odpowiedzi na trzy kolejno formułowane pytania, które lapidarnie sformułował wybitny epistemolog Marian Mazur¹⁵: co jest, co jest jakie oraz co od czego jak zależy? Jeśli ma się do czynienia ze zjawiskiem tylko częściowo zdeterminowanym przez znane warunki początkowe oraz zidentyfikowane uwarunkowania rozwoju – a do tej klasy zjawisk należą niemal wszystkie zjawiska społeczno-ekonomiczne – to metody statystyczne są niezbędne zarówno podczas wstępnej identyfikacji obiektu badania, jak i na etapie oceny ich właściwości i wykrytych współzależności.

W celu pełniejszego naświetlenia znaczenia i użyteczności statystyki w życiu społeczeństwa i funkcjonowaniu państwa odwołać się należy do trzech ważnych dziedzin, w których zastosowanie metod statystycznych jest niezbędne, a mianowicie do badań sondażowych, monitorowania poziomu oraz dynamiki cen dóbr i usług, a także monitorowania procesów demograficznych.

Badania sondażowe

Badania sondażowe są podstawową metodą pozyskiwania informacji źródłowych w naukach społecznych, a zwłaszcza w socjologii i ekonomii, a także w niektórych obszarach wiedzy o zarządzaniu. Pod pojęciem badania sondażowego na-

¹⁴ A. Wald zginął w katastrofie lotniczej w Pakistanie, w 1950 r. w wieku 48 lat.

¹⁵ M. Mazur, *Historia naturalna polskiego naukowca*, Warszawa 1970, s. 14.

leży rozumieć przede wszystkim każde przedsięwzięcie badawcze, w którym populację generalną stanowi określony zbiór ludzi (osób), a przedmiotem zainteresowania badacza są albo fakty przyczynowo związane z tą grupą osób, albo opinie lub postawy osób należących do populacji generalnej, w odniesieniu do określonych obiektów, osób lub zjawisk. Metodologiczne podstawy badań sondażowych kształtowały się w sposób naturalny w całym procesie rozwoju statystyki, a na przełomie XIX i XX w. stały się one wyodrębnionym działem metodologii statystycznej. W polskiej terminologii ten dział statystyki nazywany jest metodą reprezentacyjną. W terminologii angielskojęzycznej najczęściej używane są takie określenia, jak *survey sampling*, *sampling techniques* lub *sampling methods*. Pierwotna nazwa, *representative method*, została niemal całkowicie zarzucona¹⁶. W socjologii – zwłaszcza wówczas, gdy badania dotyczą opinii i postaw, a nie faktów – nazywane są badaniami demoskopowymi, natomiast w amerykańskiej literaturze przedmiotu zorientowanej na badanie rynku często używane jest określenie *advertising research*¹⁷. Jeśli badana populacja generalna jest zbiorem bardzo licznym, a jednocześnie budżet czasu i środków finansowych niewielki, to nie może być oczywiście mowy o przeprowadzeniu sondażu w trybie badań wyczerpujących, chociaż teoretycznie wykonanie takiego badania jest możliwe. Odwołuje się wówczas do badań częściowych (wrywkowych), a to wymaga wyodrębnienia reprezentatywnej próbki z populacji generalnej. We wczesnym okresie rozwoju technik badań sondażowych stosowano wyłącznie próbki celowe o bardzo dużej liczebności. Na podstawie dedukcyjnego rozumowania starano się tak dobierać elementy populacji generalnej do próbki, by zapewnić jej reprezentatywność. Stosowanie próbek losowych zaproponował w 1897 r. Anders Nikolaus Kiaer, dyrektor norweskiego Centralnego Biura Statystycznego. Przekonywał, że mniej ważna jest liczebność próbki, natomiast podstawowe znaczenie ma jej losowość. Praktyka badań statystycznych pokazała, że miał rację, mimo że początkowo zdecydowanie odrzucano jego postulaty. Spektakularnym przykładem skutków naruszenia postulatu losowości są wyniki badań sondażowych, które zostały przeprowadzone w USA przed wyborami prezydenckimi w 1936 r., w których kandydatami byli Franklin Delano Roosevelt i Alfred Landon¹⁸. Nieistniejący już magazyn literacki „Literary Digest” rozesłał wówczas 10 milionów kartek do głosowania w formie zwrotnych kart pocztowych. Adresatów wybrano spośród prenumeratorów pisma, a także z książek telefonicznych i rejestrów właścicieli samochodów. Wyniki tego sondażu wskazywały na zwycięstwo A. Landona (59% głosów), natomiast F. D. Roosevelt miał uzyskać 41% głosów.

¹⁶ Określenie *representative method* znaleźć można – na przykład – w rezolucji Międzynarodowego Instytutu Statystycznego (ISI) z 1903 r., zalecającej korzystanie z tej metody, a także w tytule referatu wygłoszonego w 1934 r. przez Jerzego Sławę-Neymana na posiedzeniu Royal Statistical Society („The two different aspects of the representative method”).

¹⁷ A. D. Fletcher, T. A. Bowers, *Fundamentals of Advertising Research*, third edition, Belmont 1988.

¹⁸ P. L. Bernstein, *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, tłum. T. Basznia, P. Borzęcki, Warszawa 1997, s. 123.

W rzeczywistości prezydentem USA został – jak wiadomo – Franklin D. Roosevelt, uzyskując 61% głosów, natomiast Alfred Landon uzyskał ich 39%. Roosevelt wygrał w czterdziestu sześciu stanach, Landon tylko w dwóch. Podstawową przyczyną błędnej oceny szans wyborczych obu kandydatów była wadliwa procedura pobierania próby. Spis prenumeratorów pisma, książki telefoniczne i rejestry właścicieli samochodów okazały się niewłaściwym operatem losowania, albowiem ograniczały pole badania do zamożniejszych warstw społeczeństwa. Było to zresztą – przy obecnym stanie wiedzy – łatwe do przewidzenia. Organizatorzy tego sondażu nie mieli jednak – jak się okazało – wystarczającej wiedzy w zakresie stosowania metod statystycznych i w konsekwencji nie potrafili zapewnić próbce wystarczającej reprezentatywności.

Odpowiedzią na te nieudane badania sondażowe było rozpoczęcie działalności przez założony rok wcześniej American Institute of Public Opinion. Instytut ten został założony w 1935 r. w Princeton, przez amerykańskiego socjologa i statystyka G. H. Gallupa i powszechnie nazywany jest Instytutem Gallupa. Oceny wyników amerykańskich wyborów prezydenckich podawane przez ten Instytut charakteryzują się wielką dokładnością. Przykłady takich ocen podano w tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane wyniki amerykańskich wyborów prezydenckich

Rok	Prezydent	Ocena Instytutu Gallupa (%)	Rzeczywisty wynik (%)	Błąd oceny (%)
1944	F.D. Roosevelt	51,5	53,3	-1,8
1956	D. D. Eisenhower	59,5	57,8	+1,7
1960	J.F. Kennedy	51,0	50,1	+0,9
1972	R. M. Nixon	62,0	61,8	+0,2
1984	R. W. Reagan	59,0	59,2	-0,2

Źródło: R. D. Mason, D. A. Lind, *Statistical Techniques in Business and Economics*, Homewood–Boston 1990.

Zauważyć trzeba, że początkowo – w latach 1944–1956 – błędy ocen mieszczą się w granicach dwóch punktów procentowych, a następnie nie przekraczają jednego punktu procentowego. Dodać przy tym należy, że oceny te sformułowane były na podstawie próbek o licznosci $n \approx 2000$ ¹⁹. Ta zaskakująco mała licznosc próbki świadczy o tym, że autorzy badań perfekcyjnie opanowali nie tylko metodę wyboru osób (potencjalnych wyborców) do próby, ale również opanowali sztukę zadawania pytań respondentom, dzięki czemu potrafili zminimalizować

¹⁹ R. D. Mason, D. A. Lind, *Statistical Techniques in Business and Economics*, Homewood–Boston 1990. Należy przy tym pamiętać, że pod koniec prezydentury R. W. Reagana, ludność USA liczyła ponad 243 mln (za: *The New Lexicon Webster's Dictionary of the English Language*, New York 1989).

wpływ tak zwanych błędów kwalifikacji (*inspection error*) na wynik sondażu²⁰. Należy wszak pamiętać, że nawet najstaranniej pobrana próbka jest bezwartościowa poznawczo, jeśli dostarcza błędnych informacji, przedstawiając tym samym fałszywy obraz rzeczywistości.

Badania sondażowe podejmowane w celu poznania opinii i postaw określonych grup społecznych w odniesieniu do różnego problemu, instytucji i osób są ważnym, ale nie jedynym obszarem badawczym, w którym znajduje zastosowanie metoda reprezentacyjna. Jest to uniwersalna metoda badawcza. Jest ona szeroko stosowana w badaniach marketingowych i analizie rynku, a także badaniach budżetów gospodarstw domowych i w wielu innych dziedzinach. Na szczególną uwagę zasługują procedury opracowane dla potrzeb odbiorczej kontroli jakości²¹. Badania nad tymi procedurami zostały zapoczątkowane w połowie lat 20. ubiegłego wieku, przez amerykańskiego statystyka Harolda Frencha Dodge'a (1893–1976)²². Procedury te są bardziej rozbudowane niż standardowe procedury metody reprezentacyjnej. Oprócz podstawowych elementów, związanych z pobieraniem próby losowej i estymacją parametrów obserwowanej zmiennej losowej, są one wyposażone w reguły decyzyjne pozwalające przyjąć (zaakceptować), albo odrzucić (zdyskwalifikować) badaną partię produktu, przy określonym – zadanym *a priori* – poziomie ryzyka podjęcia błędnej decyzji. Procedury te od wielu lat włączone są do międzynarodowego systemu normalizacyjnego ISO i przyczyniają się – w trudnym do przecenienia stopniu – do racjonalizacji operacji logistycznych związanych z międzynarodową wymianą handlową. Formalne i aplikacyjne zalety tych procedur sprawiły, że od wielu lat są one również stosowane w różnego rodzaju działaniach kontrolnych (audytach). Działania te nie różnią się jednak – co do istoty – od kontroli jakości produktu. Wspomniana powyżej uniwersalność metody reprezentacyjnej jako metody badawczej nie oznacza oczywiście, że można ją stosować bez spełnienia pewnych warunków. Podstawowym, ale niejedynym, warunkiem poprawnego metodologicznie zastosowania metody reprezentacyjnej jest zapewnienie losowości próbki poddawanej badaniu. Wiąże się to najczęściej z koniecznością posiadania tak zwanego operatu losowania, czyli dokumentu pozwalającego jednoznacznie identyfikować jednostki losowania w populacji generalnej. Zauważyć należy, że ten właśnie warunek nie został spełniony we wspomnianych powyżej badaniach sondażowych przed wyborami prezydenckimi w USA w roku 1936. W najprostszym przypadku operatu losowania jest wykazem wszystkich elementów populacji generalnej, w postaci listy albo – na przykład – mapy, pozwalającym ponumerować te ele-

²⁰ Wyjaśnienie problemu błędów kwalifikacji w: A. Iwasiewicz, *Błędy kwalifikacji jako podstawa oceny rzetelności systemów pomiarowych stosowanych w zarządzaniu jakością*, „Normalizacja” 2001, nr 5, s. 3–11.

²¹ Szersze omówienie tych procedur zob. J. Steczkowski, *Reprezentacyjne badania jakości wyrobów. Kontrola odbiorcza*, Kraków 1993.

²² Swoją podstawową pracę *Sampling Inspection Tables: Single and Double Sampling*, opublikował wspólnie z H. G. Romigiem.

menty i wyodrębnić próbkę za pomocą tablic liczb losowych lub komputerowego generatora liczb pseudolosowych. Takie postępowanie nie może być jednak zastosowane w przypadku populacji generalnych o charakterze dynamicznym. W takiej sytuacji bardzo użyteczne są tablice liczb złotych, zaproponowane przez Hugona Steinhausa²³. Tablice te są szczególnie często wykorzystywane we wspomnianej powyżej odbiorczej kontroli jakości.

Monitorowanie poziomu i dynamiki cen

Ceny dóbr i usług są bardzo ważnym elementem przestrzeni społeczno-ekonomicznej, w której funkcjonują gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, różnego rodzaju instytucje, a także organy administracji samorządowej i państwowej. Jest to jeden z tych elementów owej przestrzeni społeczno-ekonomicznej, który parametryzuje jej operacyjne właściwości. Wydaje się więc, że nie wymaga szerszego uzasadnienia stwierdzenie, że jednym z podstawowych obowiązków każdego rządu wyłonionego w ramach demokratycznych procedur jest podejmowanie działań mających na celu kształtowanie jak najkorzystniejszych relacji między cenami dóbr i usług, a dochodami obywateli. Rzeczywista postać tej relacji powinna być w szczególności wykorzystywana do kształtowania uregulowań w zakresie ochrony socjalnej i minimalnych płac. Rząd, który nie podejmuje takich działań w formie odpowiedniej polityki podatkowej, a także w innych formach, nie zasługuje na zaufanie. Dlatego też w każdym racjonalnie zarządzanym, demokratycznym państwie organizowane są systemy monitorowania cen dóbr i usług, a wyniki tych badań podawane są do publicznej wiadomości. W warunkach gospodarki rynkowej śledzenie poziomu i dynamiki cen nie jest możliwe bez odwoływania się do metod, jakimi posługuje się statystyka na wszystkich etapach procesu badania obserwowanego zjawiska, a więc zarówno w sferze pozyskiwania informacji źródłowych, jak i sferze przetwarzania tych informacji oraz formułowania końcowych wyników. W rozważanym przypadku końcowym wynikiem badania jest liczbowa wartość odpowiedniego wskaźnika agregatowego, najczęściej wyrażana w procentach. W różnego rodzaju oficjalnych dokumentach, a także w literaturze przedmiotu wskaźnik ten oznaczany jest skrótem literowym CPI – od angielskiej nazwy *Consumer Price Index*. Wskaźnik ten ma trojakią interpretację. Jest to więc przede wszystkim – zgodnie ze swoją formalną konstrukcją – charakterystyka dynamiki średniego poziomu cen określonego agregatu dóbr i usług konsumpcyjnych. W ujęciu makroekonomicznym wskaźnik ten jest interpretowany jako charakterystyka dynamiki kosztów utrzymania, a także – a niekiedy przede wszystkim – jako miara natężenia inflacji rozumianej jako utrata siły nabywczej pieniądza. Próby konstruowania takich wskaźników – przede wszystkim z myślą o kosztach utrzymania – podejmowano już w XVII

²³ Hugo Steinhaus (1887–1972), polski matematyk i statystyk.

stuleciu, a więc w czasach J. Graunta i W. Petty'ego²⁴. Wskaźnik taki opracował w 1675 r. Anglik Ria Vaughan. Znany jest także wskaźnik cen żywności, opracowany w następnym stuleciu, w roku 1764, przez Włocha G. Carliego²⁵.

W podręcznikowej literaturze przedmiotu powszechnie przyjmuje się, że pierwsze udane propozycje rozwiązywania tych problemów pojawiły się w latach 70. XIX w. za sprawą dwóch niemieckich ekonomistów statystyków, a mianowicie Etienne'a Laspeyresa i Hermanna Paaschego. Ocena wskaźników z punktu widzenia teorii pomiaru doprowadziła do wniosku, że wykazują one pewne niedostatki formalne²⁶. Analiza tych problemów doprowadziła amerykańskiego statystyka Irvinga Fishera – w latach 20. XX w. – do zaproponowania tak zwanego wskaźnika idealnego, będącego średnią geometryczną wskaźników Laspeyresa i Paaschego²⁷. Wskaźnik ten wykazuje lepsze właściwości formalne niż wskaźniki Laspeyresa i Paaschego. Wspomniani R. A. Fisher i A. Wald wykazali jednak, że żaden z tych wskaźników nie może spełnić wszystkich warunków formalnej poprawności. Nie zmienia to jednak faktu, że wymienione powyżej indeksy dynamiki cen są szeroko stosowane w praktyce, a podstawową rolę odgrywa agregatowy wskaźnik zaproponowany w 1871 r. przez E. Laspeyresa, albowiem wykazuje on najkorzystniejsze właściwości aplikacyjne.

W przypadku wszystkich wspomnianych agregatowych indeksów dynamiki cen u podstaw rozumowania leży pewien, precyzyjnie zdefiniowany zbiór dóbr i usług:

$$\mathbf{A} = \{A_1, A_2, \dots, A_i, \dots, A_N\} \quad (1)$$

Jest to lista tych dóbr i usług, które zostały włączone do tak zwanego koszyka, będącego przedmiotem obserwacji ze względu na dwie zmienne, a mianowicie cenę oraz wielkość spożycia, w ustalonym przedziale czasu (miesiącu, kwartale, roku). W przedstawionych poniżej schematach formalnych cenę dobra lub usługi $A_i \in \mathbf{A}$ oznaczona będzie symbolem $P_i = P(A_i)$, natomiast wielkość spożycia symbolem $V_i = V(A_i)$. Zbiór \mathbf{A} jest definiowany na podstawie analizy struktury spożycia jednostek konsumujących, prowadzonej w ramach badania budżetów gospodarstw domowych.

W badaniach prowadzonych systematycznie przez Główny Urząd Statystyczny (GUS), licznosc zbioru \mathbf{A} osiąga nawet $N = 2000$. Rola każdego elementu $A_i \in \mathbf{A}$ w ogólnej ocenie kosztów utrzymania, a także dynamiki cen, zależy od tego, w jakiej ilości jest on zużywany (konsumowany) w ustalonym przedziale czasu. Nie wymaga wszak szerszego uzasadnienia stwierdzenie, że nawet bardzo

²⁴ Proponowano, na przykład, by jako miarę poziomu kosztów utrzymania przyjąć liczbę bochenków chleba, jaką można kupić za jednego pensa.

²⁵ Informacja za: U. Siedlecka, *Indeksy dynamiki i ich znaczenie w analizach ekonomicznych*, [w:] *Pomiar statystyczny*, red. W. Ostasiewicz, Wrocław 2003.

²⁶ Szczegółowe omówienie tego problemu w: O. Lange, A. Banasiński, *Teoria statystyki...*, rozdz. 5.

²⁷ I. Fisher, *The Making of Index Number*, Boston 1927.

duża zmiana ceny produktu, który jest konsumowany w bardzo małych ilościach (na przykład pieprzu), ma niewielki wpływ na obserwowany poziom wydatków, a w konsekwencji również na dynamikę cen. I odwrotnie, niewielka zmiana ceny produktu zużywanego (konsumowanego) w znacznych ilościach (na przykład pieczywa) może bardzo wyraźnie wpłynąć na poziom wydatków jednostki konsumującej (gospodarstwa domowego, rodziny), a w konsekwencji również na ocenę dynamiki cen. Po uwzględnieniu tych uwarunkowań zbiór \mathbf{A} przybiera postać

$$\mathbf{A}(P, V) = \{A_1(P_{1t}, V_{1t}), A_2(P_{2t}, V_{2t}), \dots, A_i(P_{it}, V_{it}), \dots, A_N(P_{Nt}, V_{Nt})\} \quad (2)$$

gdzie V_{it} oznacza ilość dobra, $A_i \in \mathbf{A}$ konsumowaną (zużywaną) przez typową (średnią) jednostkę konsumującą w okresie t , natomiast P_{it} jest ceną tego samego dobra, w tym samym okresie. Mając zbiór (2) w postaci odpowiadającej okresowi badanemu ($t = t_b$) oraz w postaci odnoszącej się do okresu przyjętego jako układ odniesienia ($t = t_0$), można obliczyć wartość agregatowego indeksu cen według dowolnego spośród wymienionych powyżej schematów, a mianowicie według schematu zaproponowanego przez E. Laspeyresa, H. Paaschego lub I. Fishera. W praktyce najczęściej wykorzystywany jest schemat zaproponowany przez E. Laspeyresa, albowiem występują w nim współczynniki wagowe (V_{it}) dotyczące okresu bazowego ($t = t_0$), które w okresie badanym, z natury późniejszym, są już znane. Odpowiedni wzór ma postać:

$$I_{P.L.t_b} = \frac{\sum_{i=1}^N P_{it_b} \times V_{it_0}}{\sum_{i=1}^N P_{it_0} \times V_{it_0}} \times 100 \quad [\%] \quad (3)$$

Interpretacja obliczanych w ten sposób wartości agregatowego indeksu cen jest bardzo klarowna. Mianownik wzoru (3) wyraża wartość „koszyka dóbr i usług” postaci (2) w okresie bazowym (t_0). Licznik tego wzoru wyraża natomiast wartość tego samego „koszyka” wyrażoną w cenach z okresu badanego (t_b). Tak więc obliczona wartość wskaźnika wyraża (w procentach) zmianę kosztów utrzymania typowej (średniej) jednostki konsumującej przy założeniu, że struktura i poziom spożycia pozostają na poziomie z okresu bazowego (t_0). W rozwiązaniach praktycznych indeks (3) przybiera zwykle postać wskaźnika łańcuchowego, a więc takiego, w którym $t_0 = t_b - 1$. Jest więc:

$$I_{P.L.t_b} = \frac{\sum_{i=1}^N P_{it_b} \times V_{it_{b-1}}}{\sum_{i=1}^N P_{it_{b-1}} \times V_{it_{b-1}}} \times 100 \quad [\%] \quad (4)$$

Jeśli informacje źródłowe rejestrowane są w ujęciu miesięcznym, to wartości wskaźnika obliczone według tego wzoru informują, w jakim stopniu z miesiąca na miesiąc zmienia się średnia cena agregatu dóbr i usług zużywanych przez typową jednostkę konsumującą. Ponieważ ceny niektórych elementów zbioru (2) podlegają sezonowym wahaniom, przeto nie poprzestaje się zwykle na ocenach wynikających ze wzoru (4). Równoległe prowadzi się obliczenia według wzoru

$$I_{P.L.t_b} = \frac{\sum_{i=1}^N P_{it_b} \times V_{it_{b-12}}}{\sum_{i=1}^N P_{it_{b-12}} \times V_{it_{b-12}}} \times 100 \quad [\%] \quad (5)$$

Stosując ten wzór uzyskuje się możliwość porównywania cen w jednoimien-nych miesiącach kolejnych lat. GUS regularnie publikuje wartości wskaźników CPI, obliczane według schematów logicznych wyrażonych przytoczonymi powyżej wzorami (3) – (5). W celu naświetlenia praktycznej wartości tych informacji odwołać się można do komunikatu ogłoszonego w połowie czerwca 2011 r. Są to informacje bardzo niepokojące, zarówno dla społeczeństwa, jak i dla administracji państwowej. Z przeprowadzonych badań wynika mianowicie, że $CPI_{05.2011/05.2010} = 105,0\%$. Oznacza to, że od maja 2010 do maja 2011 r. średnia cena dóbr i usług włączonych do „koszyka” postaci (2) wzrosła o 5,0%. Wskaźnik $CPI_{04.2011/05.2011} = 100,6\%$. Tak więc, w okresie kwiecień–maj 2011 r. z miesiąca na miesiąc średnia cena wzrosła o 0,6%. Przytoczone wartości wskaźnika CPI dotyczą całego „koszyka”. Publikowane są również informacje dotyczące wybranych jego segmentów, zwłaszcza tych szczególnie ważnych z punktu widzenia przeciętnej jednostki konsumującej. I tak, od stycznia do maja 2011 r. najbardziej wzrosły ceny żywności (o 7,2%), opłaty związane z transportem (o 4,6%), a także opłaty mieszkaniowe (o 3,4%). Obniżce uległy natomiast ceny usług telekomunikacyjnych (o 1,6%). Szczególnie niepokojący jest bardzo wyraźny wzrost cen żywności, albowiem powiększa to i tak już niemałą strefę skrajnego ubóstwa, nasilając wszystkie negatywne konsekwencje tego faktu. Pięcioprocentowa zwyżka cen w ciągu roku stanowi zagrożenie siły nabywczej pieniądza, albowiem przekracza ona dopuszczalne odchylenie od tak zwanego celu inflacyjnego polityki monetarnej, ustalonego na poziomie 2,5%. Stwarza to również niekorzystną sytuację dla osób lokujących oszczędności w bankach, albowiem oferowane odsetki nie pokrywają spadku wartości tych lokat. Utrata możliwości efektywnego oszczędzania zawsze prowadzi do ekonomicznego chaosu, zarówno na poziomie pojedynczego gospodarstwa domowego, jak i w przypadku większych organizacji gospodarczych.

Już z tych uwag wynika – jak się wydaje – wielka społeczna użyteczność informacji zawartych we wskaźnikach charakteryzujących dynamikę cen. Pozy-

skanie tych informacji ma swoją cenę. Należy pamiętać, że rzetelne oszacowanie wartości wskaźnika CPI wymaga dużej wiedzy z zakresu statystyki i ogólnej metodologii nauk empirycznych, a także bardzo dużego nakładu codziennej pracy, w ramach odpowiednio zorganizowanych, systematycznie prowadzonych badań.

Jak już wspomniano, w badaniach prowadzonych przez GUS licznosc zbioru (1), będącego punktem wyjściowym w procesie konstruowania „koszyka” dóbr i usług sięga 2000. Lista ta jest okresowo aktualizowana na podstawie wyników badania budżetów gospodarstw domowych. Na podstawie wyników tych badań są też ustalane i aktualizowane współczynniki wagowe V_{it} , niezbędne do przekształcenia zbioru (1) w „koszyk” postaci (2). Skonstruowanie tego „koszyka” wymaga też śledzenia cen każdego, włączonego do niego dobra lub usługi. Jest to bardzo nieskomplikowana operacja w przypadku produktów, których ceny są jednakowe w całym kraju. Dużego nakładu pracy wymaga natomiast śledzenie cen pozostałych dóbr i usług umieszczonych w „koszyku”. Dla potrzeb tych badań kraj dzielony jest na rejony, a w każdym z nich wybiera się punkty sprzedaży, w których mają być prowadzone obserwacje cen. I tak – na przykład – w roku 2000 kraj był podzielony na 310 rejonów, w których wytypowano – na drodze doboru celowego, a nie losowego – 28000 punktów sprzedaży²⁸. Obserwacje cen prowadzone są przez odpowiednio przeszkolonych ankierów. Ceny owoców i warzyw notowane są trzykrotnie w czasie każdego miesiąca, ceny pozostałej żywności, także ceny napojów i wyrobów tytoniowych notowane są dwa razy w miesiącu, natomiast ceny wszystkich pozostałych dóbr i usług rejestrowane raz w miesiącu.

W badaniach tych pojawia się zawsze wiele problemów praktycznych, które muszą być bieżąco rozwiązywane. Są to, na przykład, problemy wynikające z faktu, że wśród produktów umieszczonych w „koszyku” znajdują się nie tylko produkty dokładnie identyfikowane przez odpowiednie specyfikacje, ale również produkty, które są w istocie bardzo wąskimi grupami asortymentowymi. Śledzenie cen w takich sytuacjach wymaga dokonania wyboru reprezentanta owej wąskiej grupy asortymentowej. Wybór tego reprezentanta należy do kompetencji ankiera prowadzącego obserwacje cen. Estymacja wskaźnika CPI jest podstawowym, ale niejedynym celem przedstawionych powyżej badań rynku. Równolegle – w celu pełniejszej oceny procesów inflacyjnych – estymuje się wskaźnik PPI (*Producer Price Index*). Technika szacowania wartości tego indeksu jest zbliżona do tej, która jest stosowana w odniesieniu do CPI. Oszacowane wartości PPI są charakterystykami dynamiki cen w sferze zaopatrzenia działalności produkcyjnej i usługowej.

Bardzo ważne są też badania dynamiki cen w sferze handlu zagranicznego oraz rolnictwa. W tych dwóch obszarach bada się rozłącznie dynamikę cen produktów kupowanych (importowanych) oraz dynamikę cen produktów sprzeda-

²⁸ Informacja za: U. Siedlecka, *op. cit.*

wanych (eksportowanych). Obliczając wartość ilorazu tych dwóch indeksów uzyskuje się informacje, które pozwalają ocenić prawidłowość polityki handlowej i polityki rolnej, prowadzonej przez administrację państwową. W przypadku handlu zagranicznego wartość tego ilorazu jest oszacowaniem charakterystyki określanej jako *terms of trade*, natomiast w odniesieniu do rolnictwa mówi się o tak zwanych nożycach cen. Należy też pamiętać, że indeksy giełdowe, bez których trudno sobie wyobrazić funkcjonowanie rynków finansowych i towarowych są niczym innym, jak wskaźnikami agregatowymi, o takiej samej konstrukcji, jak omówione powyżej indeksy cen. Stwierdzenie to nie dotyczy tylko najwcześniejszych historycznie spośród publikowanych obecnie indeksów giełdowych określanych jako *Dow Jones averages*. Wszystko wskazuje na to, że dwojakiego rodzaju okoliczności zdecydowały o tym, że wskaźniki te obecnie podtrzymywane są tylko siłą tradycji, natomiast właściwymi charakterystykami kondycji giełdy nowojorskiej są inne wskaźniki, będące w istocie agregatowymi indeksami dynamiki cen. Wydaje się więc przede wszystkim, że wiedza statystyczna obu twórców *Dow Jones averages* nie wykraczała poza umiejętność obliczania średniej arytmetycznej. Nie bez znaczenia było też zapewne to, że C. H. Dow był wydawcą „Wall Street Journal” i zależało mu – jak można przypuszczać – przede wszystkim na szybkim przekazywaniu informacji o stanie giełdy, a mniej na poprawności tej informacji, ocenianej w kategoriach formalnych²⁹.

Przyjmując taką interpretację faktów, trudno nie zauważyć analogii między rozważanym przypadkiem a przedstawionymi powyżej działaniami magazynu literackiego „Literary Digest”, zmierzającymi do szybkiego poinformowania swoich czytelników o osobie przyszłego prezydenta USA. Wydaje się, że w obu przypadkach doszło do przekroczenia progu kompetencji.

Monitorowanie procesów demograficznych

Jak to już wielokrotnie podkreślano, procesy ludnościowe były pierwszym obszarem ludzkiej aktywności, w przypadku którego już w starożytności dostrzeżono potrzebę ścisłej obserwacji i oceny, a w konsekwencji konieczność sporządzania różnego rodzaju rejestrów i ich analizowania. Za pierwszego demografa – we współczesnym rozumieniu tego określenia – uważa się wspomnianego wielokrotnie Johna Graunta, a termin „demografia” wprowadził do terminologii naukowej francuski badacz A. Guillard, który w 1855 r. opublikował pracę *Elements de statistique humaine ou demographie compare*.

Demografia jest – jak się wydaje – najbardziej zachowawczym działem statystyki, jak chodzi o metody pozyskiwania informacji źródłowych. Przywoływana powyżej wielokrotnie metoda reprezentacyjna odgrywa tu rolę drugorzędną,

²⁹ Charles Henry Dow (1851–1902) był pierwszym wydawcą „Wall Street Journal” (*The New Lexicon Webster’s Dictionary of the English Language*, New York 1989).

natomiast podstawowe znaczenie mają badania pełne (wyczerpujące). Są one realizowane w dwóch formach, a mianowicie w postaci bieżącej rejestracji zdarzeń demograficznych oraz w postaci spisów z natury. Współczesny demograf pozyskuje więc źródłowe informacje w takim samym trybie, jak jego poprzednik z okresu średniowiecza czy nawet starożytności. Zmieniły się oczywiście – i to w sposób zasadniczy – środki techniczne, za pomocą których te operacje są realizowane. Miejsce glinianej tabliczki, zwoju papirusa czy arkusza papieru, zajął elektroniczny notatnik sprzężony z centralnym komputerem, korygującym w trybie *on line* sprzeczności w rejestrowanych informacjach³⁰. W Polsce do ciągłej rejestracji zdarzeń demograficznych dotyczących naturalnego ruchu ludności upoważnione są urzędy stanu cywilnego. Prowadzone są również zapisy w księgach parafialnych. Mają one jednak obecnie drugorzędne znaczenie, albowiem dotyczą tylko aktywnych członków danej grupy wyznaniowej. Zapisy w rejestrach prowadzonych przez urzędy stanu cywilnego dotyczą urodzin, zawierania małżeństwa i zgonów. Zapisy te odbywają się na podstawie dokumentów źródłowych w postaci tak zwanych kart statystycznych zawierających bardzo szczegółowe informacje o rejestrowanym zdarzeniu demograficznym. I tak – na przykład – w przypadku urodzin dziecka karta taka zawiera następujące informacje: data (rok, miesiąc, dzień, godzina), płeć, ciężar noworodka, kategoria urodzenia (żywe, martwe, niezdolne do życia z oznakami życia, niezdolne do życia bez oznak życia), kolejny numer dziecka urodzonego przez daną matkę, numer żywego urodzenia, numer dziecka z aktualnego małżeństwa, rodzaj porodu (pojedynczy, bliźniaczy, ...), miejsce porodu (szpital, dom, ...). Karta statystyczna sporządzana w przypadku urodzin dziecka zawiera też oczywiście dokładne informacje o rodzicach dziecka. Podobnie szczegółowe informacje rejestrowane są na kartach statystycznych sporządzanych w przypadku zawierania małżeństw i w przypadku zgonów. Informacje dotyczące rozwiązywanych małżeństw rejestrowane są przez sądy orzekające rozwody. Zgromadzone w ten sposób informacje źródłowe kierowane są do GUS, gdzie stanowią podstawę prowadzonych analiz demograficznych. W analizach tych wyznacza się przede wszystkim wartości wskaźników struktury i wskaźników natężenia, charakteryzujących podstawowe zjawiska i procesy demograficzne w obserwowanej populacji. Podstawowe znaczenie mają wskaźniki struktury populacji według płci i wieku. Łącząc te dwa wskaźniki można skonstruować tak zwaną piramidę wieku, która pozwala ocenić w sposób syntetyczny stan badanej populacji. Schematyczny przykład takiej „piramidy” pokazano na rys. 1, natomiast dokładne dane liczbowe, które posłużyły do jej wykreślenia przedstawiono w tab. 4.

³⁰ W takie właśnie notatniki wyposażeni byli rachmistrze spisowi w czasie ostatniego powszechnego spisu ludności i mieszkań, w 2011 r.

rocznik		Mężczyźni										Kobiety										rocznik																
≤ 02	03...07																					≤ 02																
03...07	08...12																					03...07																
08...12	13...17																					08...12																
13...17	18...22																					13...17																
18...22	23...27																					18...22																
23...27	28...32																					23...27																
28...32	33...37																					28...32																
33...37	38...42																					33...37																
38...42	43...47																					38...42																
43...47	48...52																					43...47																
48...52	53...57																					48...52																
53...57	58...62																					53...57																
58...62	63...67																					58...62																
63...67	68...72																					63...67																
68...72	73...77																					68...72																
73...77	78...82																					73...77																
78...82	83...87																					78...82																
83...87	rocznik	1 kratka = 100000 osób																				rocznik																
rocznik	rocznik	wiek										wiek										rocznik																
≤ 02	03...07	≥ 85	[80;84]	[75;79]	[70;74]	[65;69]	[60;64]	[55;59]	[50;54]	[45;49]	[40;44]	[35;39]	[30;34]	[25;29]	[20;24]	[15;19]	[10;14]	[5;9]	(0;4]	≥ 85	[80;84]	[75;79]	[70;74]	[65;69]	[60;64]	[55;59]	[50;54]	[45;49]	[40;44]	[35;39]	[30;34]	[25;29]	[20;24]	[15;19]	[10;14]	[5;9]	(0;4]	rocznik

Rys. 1. Struktura ludności Polski ze względu na płeć i wiek, według stanu na dzień 31 grudnia 1987 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznika demograficznego 1988*.

Tabela 4. Wskaźniki struktury populacji w Polsce według płci i wieku (1900–1987)

wiek [lata]	roczne daty urodzenia	liczba osób (w tysiącach)			wskaźniki struktury (%)		
		M	K	M+K	M	K	M+K
1	2	3	4	5	6	7	8
(0; 4]	1983...1987	1679,9	1595,1	3275,0	9,12	8,25	8,68
[5; 9]	1978...1982	1703,0	1622,2	3325,2	9,25	8,39	8,81
[10; 14]	1973...1977	1564,7	1498,3	3963,9	8,50	7,74	8,11
[15; 19]	1968...1972	1337,1	1279,6	2616,7	7,26	6,61	6,93
[20; 24]	1963...1967	1307,6	1252,4	2560,0	7,10	6,47	6,78
[25; 29]	1958...1962	1546,0	1467,0	3013,0	8,39	7,58	7,98
[30; 34]	1953...1957	1698,3	1656,2	3354,5	9,23	8,57	8,88
[35; 39]	1948...1952	1562,4	1543,0	3105,4	8,48	7,98	8,22
[40; 44]	1943...1947	1044,2	1060,7	2104,9	5,67	5,48	5,57
[45; 49]	1938...1942	927,8	971,6	1899,4	5,04	5,02	5,03
[50; 54]	1933...1937	971,5	1044,2	2015,7	5,27	5,40	5,34
[55; 59]	1928...1932	964,5	1084,0	2048,5	5,24	5,60	5,42
[60; 64]	1923...1927	757,9	999,1	1757,0	4,11	5,16	4,65
[65; 69]	1918...1922	505,1	712,4	1217,5	2,74	3,68	3,22
[70; 74]	1913...1917	335,5	534,8	870,3	1,82	2,76	2,30
[75; 79]	1908...1912	302,3	535,3	837,6	1,64	2,77	2,22
[80; 84]	1903...1907	151,6	320,2	471,8	0,82	1,66	1,25
≥ 85	≤ 1902	58,8	170,7	229,5	0,32	0,88	0,61
Suma		18418,2	19346,8	37765,0	100,00	100,00	100,00

Źródło: *Rocznik demograficzny 1988*.

Podstawowe informacje źródłowe zawarte są w kolumnach 1–4 tej tabeli. Symbolem M oznaczono liczbę mężczyzn, a symbol K oznacza liczbę kobiet. Zgodnie z zasadą przyjętą w demografii, wiek osób ujętych w rejestrze wyrażono w tak zwanych latach ukończonych³¹. Przytoczony przykład dotyczy stanu ludności Polski na koniec roku 1987. Przyjmując 31 grudnia 1987 r. jako punkt odniesienia na osi czasu można łatwo dostrzec zdarzenia demograficzne będące konsekwencją II wojny światowej (1939–1945), a także – mniej wyraźne – konsekwencje I wojny światowej (1914–1918). Regularna piramida wieku – opisująca rozwój tak zwanej populacji progresywnej – powinna mieć kształt zbliżony do trójkąta równoramiennego. Długość podstawy tego trójkąta wyznaczana jest przez liczbę podzbioru osób najmłodszych. Na rys. 1 jest to grupa osób w wieku do 4 lat. Wysokość piramidy wieku zależy natomiast od obserwowanej w danej populacji, maksymalnej długości trwania życia. Jak łatwo zauważyć, piramida

³¹ Zgodnie z tą zasadą ktoś, kto – na przykład – urodził się 8 listopada 1986 r., 7 listopada następnego roku (1987) ma 0 lat, a dopiero następnego dnia (8 listopada 1987) ma 1 rok życia.

wieku przedstawiona na rys. 1 wykazuje bardzo liczne i bardzo duże odstępstwa od kształtu równoramiennej trójkąta, mimo że ludność Polski w rozważanym okresie wykazywała praktycznie wszystkie właściwości populacji progresywnej. Te odstępstwa to skutki kataklizmów historycznych, jakie stały się udziałem Polaków w pierwszej połowie XX stulecia. W dolnej strefie analizowanej piramidy wieku widoczny jest wyraźny niedobór osób, które 31 grudnia 1987 r. były w wieku od 15 do 24 lat, a więc osób urodzonych w latach 1963–1972. Jest to tak zwane echo demograficzne II wojny światowej. Te osoby nie urodziły się, albowiem albo ich potencjalni rodzice nie urodzili się, albo zmarli w wieku przedprokreacyjnym, w okresie o 25 lat wcześniejszym. W schemacie przedstawionym na rys. 1 są to lata 1938–1947, obejmujące okres II wojny światowej. Występujący w tym okresie spadek urodzin ma kilka składowych. Są to przede wszystkim bezpośrednie skutki działań wojennych i polityki eksterminacyjnej obu okupantów, a także zwiększona naturalna śmiertelność spowodowana drastycznie pogorszonymi warunkami życia. Nie bez znaczenia jest jednak również echo demograficzne I wojny światowej (1914–1918) i okresu, który bezpośrednio po niej nastąpił. W latach 1938–1947 liczba osób w wieku prokreacyjnym była w Polsce mniejsza niż w harmonijnie rozwijającej się progresywnej populacji również dlatego, że w okresie o 25 lat wcześniejszym (1913–1922) nastąpił spadek liczby urodzeń i wzrost śmiertelności wywołany I wojną światową, wojną polsko-sowiecką, a także epidemiami złośliwej grypy (hiszpanki), gruźlicy, duru plamistego, czerwonki i innych chorób zakaźnych³². Wydaje się, że przedstawione powyżej uwagi w dostatecznym stopniu ilustruje znaczenie demografii jako tej dziedziny statystyki, która zajmuje się opisem i analizą problemów podstawowych dla każdego społeczeństwa, a mianowicie kondycją i dynamiką jego biologicznej tkanki.

Omówione wyżej monitorowanie procesów ludnościowych, a także śledzenie poziomu i dynamiki cen dóbr i usług konsumpcyjnych należy do statutowych obowiązków Głównego Urzędu Statystycznego. Są to bowiem zjawiska i procesy o podstawowym znaczeniu zarówno dla życia społeczeństwa, jak i dla funkcjonowania administracji państwowej. GUS został powołany w 1918 r. decyzją Rady Regencyjnej Królestwa Polskiego z 13 lipca, a więc jeszcze przed odzyskaniem bytu państwowego przez Polskę. Decyzja ta wystawia najlepsze świadectwo patriotycznej postawie światłych członków Rady Regencyjnej, którzy – nie mając jeszcze pewności co do kształtu przyszłej polskiej państwowości – słusznie przewidywali, że po ukształtowaniu się tej państwowości niezbędne będzie natychmiastowe przeprowadzenie spisu ludności i generalnej inwentaryzacji wszelkich

³² *Historia Polski*, t. 4, red. T. Jędruszczak, Warszawa 1984, s. 134–135.

zasobów w kraju rozdartym dotąd między trzech zaborców. W 1939 r. okupanci niemieccy zlikwidowali GUS. Wznowienie działalności nastąpiło w 1945 r., przy czym najpilniejsze zadania do wykonania przedstawiały się podobnie, jak w okresie po odzyskaniu niepodległości w 1918 r. Tak więc GUS jest instytucją istniejącą już 103 lata, przy czym – co jest zjawiskiem niezbyt częstym w polskiej historii najnowszej – funkcjonuje od początku pod tą samą nazwą i przy niezmiennych podstawowych zadaniach. Dodać należy, że statystyka doczekała się też oficjalnego uznania na arenie międzynarodowej. XXIX sesja Organizacji Narodów Zjednoczonych podkreśliła potrzebę uznania zasług statystyki dla rozwoju społeczeństw i państw. W nawiązaniu do tej uchwały, 2 grudnia 2008 r. na wspólnym posiedzeniu Rady Głównej Polskiego Towarzystwa Statystycznego oraz Komitetu Statystyki i Ekonometrii Polskiej Akademii Nauk, przy współudziale prezesa Głównego Urzędu Statystycznego, podjęta została uchwała o ustanowieniu Dnia Statystyki Polskiej. Wybrano dzień 9 marca, na pamiątkę wystąpienia Fryderyka Józefa Moszyńskiego (9 marca 1789 r.) podczas obrad Sejmu Czteroletniego, w którym uzasadniał on potrzebę przeprowadzenia spisu statystycznego na ziemiach polskich. Pierwsze oficjalne obchody Dnia Statystyki Polskiej odbyły się w 2009 r. w gmachu Sejmu.

Bibliografia

- P. L. Bernstein, *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, tłum. T. Basznia, P. Borzęcki, Warszawa 1997.
- I. Fisher, *The Making of Index Number*, Boston 1927.
- D. Fletcher, T. A. Bowers, *Fundamentals of Advertising Research*, third edition, Belmont 1988.
- Historia Polski*, t. 4, red. T. Jędruszczak, Warszawa 1984.
- A. Iwasiewicz, *Błędy kwalifikacji jako podstawa oceny rzetelności systemów pomiarowych stosowanych w zarządzaniu jakością*, „Normalizacja” 2001, nr 5.
- Kartezjusz, *Rozprawa o metodzie*, seria: *Arcydziała wielkich myślicieli*, przedm. F. Kierski, Warszawa 2002.
- S. Konferowicz, *Liczby przemówiły. Twórcy metod statystycznych John Graunt i William Petty na tle epoki*, Warszawa 1957.
- O. Lange, A. Balasiński, *Teoria statystyki*, Warszawa 1968.
- Mała encyklopedia kultury antycznej*, red. Z. Piszczek, Warszawa 1988.
- R. D. Mason, D. A. Lind, *Statistical Techniques in Business and Economics*, Homewood–Boston 1990.
- M. Mazur, *Historia naturalna polskiego naukowca*, Warszawa 1970, s. 14.
- J. Naumowicz, *Geneza chrześcijańskiej rachuby lat*, Kraków 2000.
- The New Lexicon Webster's Dictionary of the English Language*, New York 1989.
- Rocznik demograficzny*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1988.
- U. Siedlecka, *Indeksy dynamiki i ich znaczenie w analizach ekonomicznych*, [w:] *Pomiar statystyczny*, red. W. Ostasiewicz, Wrocław 2003.

- A. Siliotti, *Starożytny Egipt. W dolinie Nilu*, tłum. J. Misiuna, Warszawa 2007.
- J. Steczkowski, *Reprezentacyjne badania jakości wyrobów. Kontrola odbiorcza*, Kraków 1993.
- J. Steczkowski, *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*, Warszawa–Kraków 1995.
- W. Weaver, *Elementarz rachunku prawdopodobieństwa*, tłum. A. B. Empacher, Warszawa 1970.

VARIA



Zbigniew Paszek, Edmund J. Saunders

**REPORT OF THE 10TH INTERNATIONAL CONGRESS
ON INTERNAL CONTROL, INTERNAL AUDIT,
ANTICORRUPTION AND ANTIFRAUD ISSUES
(UNDER THE HONORARY PATRONAGE OF THE EUROPEAN
PARLIAMENT, KRAKOW, 14-16 SEPTEMBER 2011)**

Participants of the Jubilee 10th Congress were greeted by Professor Zbigniew Paszek of the Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University and Edmund J. Saunders, founder of PIKW Ltd. in Warsaw and the Honorary President of that Institute, who are the initiators and organisers of all this Congresses. A co-organiser of the Congress was also IIC Polska, the Poland Chapter of The Institute for Internal Controls.

The Congress was officially opened by Professor Klemens Budzowski, Chancellor of the AFM Krakow University, who in his speech referred to the issues of combating irregularities in the field of higher education. After the opening speeches, a letter from Dr. Frank Nasuti, Chairman of The IIC, addressed to the Congress Organizers and Participants was read out, as were other letters of congratulations from Stanisław Kracik, the Małopolska Voivoda, and Marek Sowa, Marshall of the Małopolska Voivodship.

Klemens Budzowski, in the name of authorities of the AFM Krakow University, presented Edmund J. Saunders with a letter of recognition for his overall achievements in the academic field and organizational activities of PIKW.

Congress was organized in particular for: the members of management boards, directors of Internal audit departments, directors of Internal controls departments, members of audit committees, controllers and internal auditors, professionals specializing in crime detection, financial frauds and anti-corruption, members of the regulatory bodies, financial directors, risk management directors, financial controllers, professionals responsible for the prevention activities and identification of abuses in the company.

Representatives of the major financial institutions and companies from other sectors took part in the Congress, as well as experts from the academic environment and public administration. Presentations and speeches made by the invited guests reflected the challenges and several aspects of audit, control and supervision and its prospects in commercial companies as well as in public sector.

Rafał Krzemień, Chairman of the Educational Program Council of PIKW, opened the Congress deliberations by presenting the first Special Guest Speaker, Brian Gray – Director General, Head of Internal Audit Services (IAS) of the European Commission in Brussels.

During the Congress inspiring themes were presented by universally recognized speakers. These are listed below in the order in which they were presented:

- The internal audit role in promoting the efficient internal control and anti-fraud mechanisms in the European Commission (Brian Gray, Director IAS, European Commission, Brussels, Belgium);
- Global development in the anti-fraud and anti-corruption activities (Toby Bishop, director of the Deloitte Forensic Center, Deloitte Financial Advisory Services LLP from Chicago, former president and CEO of ACFE Global Texas, USA);
- Co-operation between the compliance function and internal audit in fraud prevention (Piotr Chmiel, PTC Ltd., compliance team manager);
- CBA as an element of the anti-corruption mechanisms in Poland (Iwona Czerniec, expert, anti-corruption policy coordinator at the CBA HQ);
- Models used for the fraud risk assessment (Dimiter Dinev, founder and chairman of The Association for Counteraction to Economic Fraud);
- Selected methods of the crime detection analysis (Artur Gębicz, deputy director of the Internal Audit Department in Bank BGŻ);
- Implementation process of the proactive tools of the irregularities prevention in the Police and the Early Intervention System (SWI) (Krystyna Gęsik, Małgorzata Chmielewska – police HQ);
- Using the law on distribution of digits in order to assess the reliability of the financial and accounting data – chosen examples (Marzena Farbaniec, Tadeusz Grabiński, Bartłomiej Zabłocki, Waclaw Zajac – Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University);

- Internal audit yesterday and today – last changes and prospects for the future development (Piotr Hans, internal auditor of the NOVOL Capital Group, lecturer of the SKwP);
- “Vanishing target” compliance audit in practice (Piotr Jaworski, co-author of the management control procedures, owner of the Consulting Company);
- Co-operation of the external and internal auditors (Piotr Kołodziejczyk, member of the National Chamber of the Chartered Accountants);
- Verbal ethics – gesture ethics, supporting the business relations and image of the 3rd Millennium (Elżbieta Maria Komorowska, PIKW consultant in Warsaw);
- Control best practices– new challenges and problems (Eugeniusz Koncewoj, member of the Management Board Ingenium Foundation);
- Why the companies do not like internal investigations and how it should be mitigated? (Bartłomiej Kowalczyk, Internal Audit, Coca-Cola HBC Poland);
- Condition of the financial statements in Serbia (Miroslav Milojević, director of the Economy and Finance Institute in Belgrad);
- Audit Committee of the Supervisory Board (Andrzej S. Nartowski, president of the Polish Institute of Directors);
- Audit concepts in scope of the assessment and self-assessment of the corporate governance in public administration (Grzegorz Piątek, internal auditor of the Regional Labour Office in Zielona Gora, PIKW coach, former vice-president of the IIA Poland);
- The role of the whistleblowing in corporate governance (Wojciech Rogowski, expert, National Bank of Poland, Allerhand Institute);
- Selected steps of the fraud risk mapping – fraud risk assessment and preparation of the action plan, role of the internal auditors in risk management (Rodan Svoboda, president, Eurodan, former General Director of the IIA Czech Republic);
- Compliance function as an indispensable element of the control system (Leszek Taterka, compliance manager, Bank Zachodni WBK S.A.);
- Fighting against fraud – first step – the room of the Management Board! (Caroline Waddicor, managing director, Hibis Europe Ltd.);
- Kinesthetics and analysis of the speech – supporting tools for internal audit, control and fighting with corruption and fraud (Wiesław Zyskowski, owner of Zyskowski – Szkolenia, Doradztwo, Consulting, former police officer).

At the end of the first day of the Congress a meeting (named “EuroIIC 2011”) of the Members of IIC Polska took place together with representatives of The Institute for Internal Controls (TheIIC) from Bulgaria, the Czech Republic, Italy,

Serbia, United Kingdom and Ireland. The meeting was conducted by Mikołaj Rappé-Niemirski, member of the IIC Management Board, together with IIC Polska President, Edmund J. Saunders, who appeared for the first time in his role of The IIC European Region Coordinator. One of the important resolutions was the creating in Belgrade of the Serbian IIC Chapter, whose Chairman is to be Professor Miroslav Milojević, Director of the Institute for Economics and Finance in Belgrade.

Participation in the event is awarded with 18 Continuing Professional Education credits (CPE).

During the Congress were promoted several publications (e.g.: *Kontrola wewnętrzna – zintegrowana struktura ramowa – COSO I* [*Internal Control – Integrated Framework*], Warsaw 2008; *Zarządzanie ryzykiem korporacyjnym – zintegrowana struktura ramowa COSO II* [*Enterprise Risk Management – Integrated Framework*], Warsaw 2007; *COSO III – Przewodnik jak monitorować systemy kontroli wewnętrznej* [*COSO Guidance on how to monitor Internal Control*], Warsaw 2011; *Audyt i kontrola wewnętrzna w przedsiębiorstwach i administracji publicznej* [*Audit and Internal Control in the Corporate and Public Sectors*], Warsaw 2011).

RECENZJE



Marian Huczek

**JAROSŁAW DOMAŃSKI, ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE
ORGANIZACJAMI NON PROFIT
[WOLTERS KLUWER, WARSZAWA 2010, 320 S.]**

Publikacja uzasadnia traktowanie organizacji typu non profit jako trzeciego sektora gospodarki krajowej, ale jednocześnie podkreśla

- słaby stopień profesjonalizacji działań w zakresie zarządzania organizacjami non profit,
- niestosowanie w tym sektorze podstawowych metod opracowanych na gruncie nauk o zarządzaniu,
- istnienie w Polsce wyraźnej luki w zakresie badań nad wdrożeniem zarządzania strategicznego w sektorze organizacji non profit.

Książkę zawiera pięć rozdziałów i aneks. W rozdziale pierwszym przedstawiono niezbędne definicje oraz szczegółową charakterystykę i klasyfikację organizacji pozarządowych, a także ich miejsce w gospodarce Polski. Ponadto przytoczono zestawienie mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń trzeciego sektora gospodarki krajowej.

Rozdział drugi przedstawia aktualny stan badań nad zarządzaniem strategicznym w trzecim sektorze. W oparciu o analizę literatury zaprezentowano modele procesu zarządzania strategicznego, mające zastosowanie w organizacjach non profit. Podkreślono, że organizacje tego typu nie są skłonne do ciągłego rede-

finiowania swoich celów, stosownie do zmian zachodzących w otoczeniu, a także do zmian strategii działania w oparciu o te nowe cele.

W rozdziale trzecim, którego lektura może być szczególnie przydatna dla osób działających w organizacjach non profit, autor analizuje stopień globalizacji polskich organizacji pozarządowych, przeprowadza analizę otoczenia i analizę pięciu grup strategicznych tych organizacji, a mianowicie fundacji, stowarzyszeń ogólnokrajowych, towarzystw przyjaciół, stowarzyszeń powiatowych i stowarzyszeń wojewódzkich. W rozdziale tym przeanalizowano także możliwości wykorzystania Internetu w działalności organizacji non profit („Internet w działalności public relations”). Szkoda, że autor przedstawił to zagadnienie w encyklopedycznym skrócie, odwołując się przy tym głównie do funkcjonowania organizacji działających dla zysku.

Rozdział czwarty, w oparciu o bogate studia literaturowe, przebadano dorobek zarządzania strategicznego w ujęciu organizacji trzeciego sektora i podkreślono, że dla organizacji non profit najważniejsze są zasoby niematerialne, a główną umiejętnością jest realizacja misji, między innymi przez przekonywanie innych o jej wartości. Ponadto w rozdziale tym zidentyfikowano kilka grup problemów, przed jakimi stają współcześnie nauki o zarządzaniu.

Do problemów tych należą:

- określenie właściwego sposobu dostosowania znanych z sektora komercyjnego metod i koncepcji stosowanych w zarządzaniu strategicznym do odmiennej polityki sektora non profit,
- określenie efektywności działania organizacji non profit,
- wyraźna luka w aktualnym stanie badań nad problematyką konkurencyjności wśród organizacji non profit.

W rozdziale tym zaproponowano również nowy model procesu zarządzania strategicznego w organizacjach non profit oraz przedstawiono badania własne i przeprowadzono analizę procesu zarządzania strategicznego organizacjami non profit.

Rozdział ostatni zawiera propozycję głównych kierunków przyszłych badań w zakresie zarządzania organizacjami non profit. Wysunięto wnioski o „podjęcie działań zmierzających do poszukiwania właściwego dla rodzimych organizacji non profit modelu zarządzania strategicznego”. Ponadto wykazano, że prawdziwa jest przyjęta hipoteza mówiąca o tym, że w organizacjach non profit małe jest znaczenie zdobywania przewagi konkurencyjnej, rośnie natomiast znaczenie współpracy jako głównej relacji zachodzącej między organizacjami działającymi w trzecim sektorze. Misja i cele długoterminowe są określane przez założycieli w chwili powstania organizacji i niemal nie ulegają one zmianie podczas jej funkcjonowania, główna strategia działania jest wypadkową strategii funkcjonalnych i okazjonalnych.

W aneksie opisano metody badawcze zastosowane w zaprezentowanych badaniach, w tym dobór prób, przebieg badań i charakterystykę respondentów.

W zakończeniu autor podkreśla, że tworzenie sieci współpracy będzie w coraz większym stopniu sprzyjało osiągnięciu podstawowych celów i realizacji misji organizacji non profit. Dzięki kooperacji organizacje te mogą wzmacniać wzajemnie swoje mocne strony i niwelować słabości. Mogą też skuteczniej korzystać z szans pojawiających się w otoczeniu, zmniejszać ryzyko działania i budować kluczowe kompetencje.



NOTY O AUTORACH

Andrzej Iwasiewicz, prof. zw. dr hab., Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Ryszard Szewczyk, prof. nadzw. dr hab., Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Marian Huczek, prof. zw. dr hab., Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Andrzej Chodyński, prof. dr hab., Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, dyrektor Instytutu Rozwoju Organizacji i Zarządzania Ekologicznego

Dariusz Fatuła, doc. dr, Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Zbigniew Paszek, doc. dr, Wydział Ekonomii i Zarządzania Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Edmund J. Saunders, założyciel i pierwszy prezes Polskiego Instytutu Kontroli Wewnętrznej sp. z o.o., obecnie prezes honorowy tegoż Instytutu

