

PRACE NAUKOWE

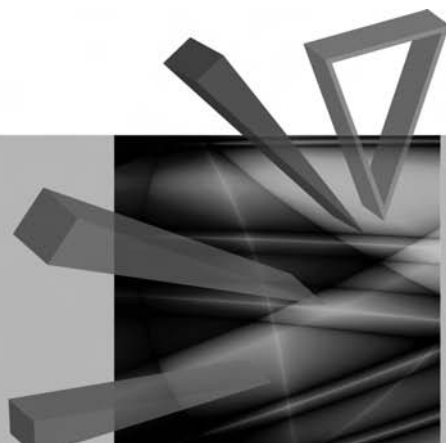
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

241

Przestrzeń a rozwój



Redaktorzy naukowi

Stanisław Korenik

Anna Dybała



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Recenzenci: Florian Kuźnik, Janusz Słodczyk, Zygmunt Szymła,
Eugeniusz Wojciechowski

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Justyna Mroczkowska

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

Publikacja została sfinansowana przez Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-272-7

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp.....	11
------------	----

Część 1. Współczesne uwarunkowania rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów, regionów i obszarów metropolitalnych

Patrycja Brańka: Atrakcyjność inwestycyjna województwa małopolskiego w oczach przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (w świetle badań ankietowych).....	15
Adam Dąbrowski: Kierunki europejskiej polityki regionalnej – wybrane problemy	30
Piotr Hajduga: Dolnośląskie specjalne strefy ekonomiczne jako miejsce prowadzenia działalności gospodarczej w świetle ocen przedsiębiorców – wyniki badania empirycznego	41
Krzysztof Heffner, Brygida Klemens: Struktury klastrowe w gospodarce przestrzennej – wybrane korzyści i problemy rozwoju w skali lokalnej i regionalnej	56
Petr Hlaváček: The classification of analytical and management qualitative frameworks for municipal and regional development	65
Stanisław Korenik: Nowe zjawiska występujące w rozwoju aktywizujących się regionów.....	76
Anna Mempel-Śnieżyk: Uwarunkowania funkcjonowania powiązań sieciowych w województwie dolnośląskim	85
Katarzyna Miszczak: Partnerstwo publiczno-prywatne w regionach przygranicznych Polski, Czech i Niemiec – szanse i zagrożenia	105
Monika Musiał-Malago: Polaryzacja strukturalna Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego.....	120
Małgorzata Rogowska: Znaczenie miast w polityce regionalnej Unii Europejskiej.....	133
Dorota Rynio: Rozwój społeczno-gospodarczy ośrodka wzrostu w okresie kryzysu gospodarki światowej.....	140
Miloslav Šašek: Development of population in the Czech Republic after 1989	150
Piotr Serafin: Stan i zmiany zagospodarowania przestrzeni wsi w strefie podmiejskiej województwa małopolskiego na przykładzie gmin Niepołomice i Wieliczka	162
Kazimiera Wilk: Sytuacja demograficzna w Federacji Rosyjskiej w latach 1990-2009	180

Arkadiusz Przybyłka: Narodowy Fundusz Zdrowia jako główny organizator usług zdrowotnych w Polsce	190
Justyna Anders: Rola władz publicznych w stymulowaniu partycypacji obywateli w procesach <i>governance</i> – doświadczenia międzynarodowe i wnioski dla Polski	200
Marek Dylewski, Beata Filipiak: Możliwości rozwoju obszarów metropolitalnych w nowych uwarunkowaniach finansowych jednostek samorządu terytorialnego	212
Andrzej Rączaszek: Procesy rozwojowe największych polskich miast w okresie transformacji	224

Część 2. Społeczne, gospodarcze i środowiskowe problemy rozwoju lokalnego

Jacek Chądzyński: Władza lokalna a rynek – pomiędzy współpracą a konkurencją	241
Eleonora Gonda-Soroczyńska: Uwarunkowania środowiska przyrodniczego w przestrzeni uzdrowiska na przykładzie Czerniawy-Zdroju	252
Magdalena Kalisiak-Mędelska: Partycypacja społeczna – przymus czy rzeczywista potrzeba?	262
Magdalena Kalisiak-Mędelska: Zadowolenie z miejsca zamieszkania – ocena mieszkańców i władz lokalnych na przykładzie Głowna	277
Andrzej Łuczyszyn: Lokalna przestrzeń publiczna w gospodarce kreatywnej	290
Magdalena Pięta-Kanurska: Związki kultury i ekonomii oraz ich wpływ na rozwój miasta	301
Joost Platje: Local governance's capacity to direct its own path of sustainable development	310
Andrzej Raszkowski: Nowe trendy w marketingu miejsc	319
Anna Batko: Administracja publiczna jako stymulator zmian w turystyce miasta – na przykładzie Krakowa w latach 1989-2006	328
Piotr Ruczkowski: Ewidencja ludności – nowe zasady meldunkowe	340

Część 3. Innowacyjność i przedsiębiorczość a rozwój

Niki Derlukiewicz: Unia innowacji jako sposób na zwiększenie innowacyjności gospodarki europejskiej	355
Dariusz Głuszcuk: Finansowanie działalności innowacyjnej – źródła i bariery w przekroju regionów Polski (NTS-2)	366

Niki Derlukiewicz, Małgorzata Rogowska, Stanisław Korenik, Jarmila Horáková, Jiří Louda: Polsko-czeska współpraca transgraniczna małych i średnich przedsiębiorstw	377
Anna Korombel: Najczęściej popełniane błędy podczas wdrażania zintegrowanego zarządzania ryzykiem (ERM) w polskich przedsiębiorstwach	388
Kamil Wiśniewski: Systemowe zarządzanie wiedzą w ujęciu teoretycznym i praktycznym	396
Paweł Dziekański, Jan Puchala: Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny na przykładzie powiatu limanowskiego	405
Jerzy Wąchol: Rola państwa i jego interesariuszy we władztwie korporacyjnym w okresie wychodzenia ze spowolnienia gospodarczego i kryzysu	417
Aleksandra Pisarska, Mieczysław Poborski: Wybrane problemy inwestowania w rzeczowe aktywa trwałe (na przykładzie uczelni publicznych w Polsce).....	427
Agnieszka Izabela Baruk: Specyfika działań motywujących stosowanych wobec polskich pracowników.....	437
Monika Stelmaszczyk: Właściciel małego przedsiębiorstwa menedżerem zorientowanym na kulturę – wyzwania i perspektywy	447
Barbara Batko: Wpływ jakości informacji publicznej na minimalizację ryzyka podejmowania decyzji na rynku pracy	455

Część 4. Wybrane problemy planowania przestrzennego

Oğuz Özbek: Central planning of development through etatism in Turkey: the state planning organisation	467
Kinga Wasilewska: Samorząd terytorialny jako nowy podmiot polityki przestrzennej.....	474
Aleksandra Koźlak: Modelowe ujęcie transportu w planowaniu przestrzennym	489
Anna Kamińska: Rola ewaluacji w zarządzaniu procesem rewitalizacji przestrzeni miejskiej	502

Część 5. Zagadnienia różne

Hubert Kaczmarczyk: Właściwe zadania państwa w ujęciu F.A. von Hayeka	513
Małgorzata Gajda-Kantorowska: Transfery fiskalne a przeciwdziałanie szokom asymetrycznym w ramach Unii Gospodarczo-Walutowej w Europie ..	522
Adam Peszko: Krytyka liberalnej doktryny lat 90. i nowe nurty w ekonomii pierwszej dekady XXI wieku.....	532
Andrzej Adamczyk: Incydentalna kontrola rozporządzeń przez sądy.....	543

Summaries

Patrycja Brańka: Investment attractiveness of Małopolska voivodeship in opinion of foreign capital enterprises (in the light of survey results).....	29
Adam Dąbrowski: Directions of European Regional Policy – selected problems.....	40
Piotr Hajduga: Special economic zones in Lower Silesia as a business place in the light of assessments of entrepreneurs – results of empirical research	55
Krystian Heffner, Brygida Klemens: Cluster structures in spatial economy – chosen benefits and problems of development on the local and regional scale	64
Petr Hlaváček: Klasyfikacja analitycznych i zarządczych ram kwalifikacyjnych w rozwoju gmin i regionów	75
Stanisław Korenik: New phenomena occurring in the development of activating regions	84
Anna Mempel-Śnieżyk: Conditions of functioning of the network relations in Lower Silesia Voivodeship	104
Katarzyna Miszczak: Public-Private Partnership in the border regions of Poland, the Czech Republic and Germany – opportunities and threats.....	119
Monika Musiał-Malago: Structural polarization of Cracow Metropolitan Area.....	132
Małgorzata Rogowska: The importance of cities in the European Union's regional policy	139
Dorota Rynio: Social-economic development of growth center in the time of worldwide economy crisis	149
Miloslav Šašek: Rozwój populacji w Czechach po roku 1989	161
Piotr Serafin: Spatial planning of rural areas in the suburbs of Małopolska: state and changes – the case of Wieliczka and Niepołomice.....	179
Kazimiera Wilk: The demographic situation in the Russian Federation in the years 1990-2009.....	189
Arkadiusz Przybyłka: The National Health Fund as the main organizer of health services in Poland	199
Justyna Anders: The role of public authorities in promoting civic participation in processes of <i>governance</i> – application of international practices in the Polish context.....	211
Marek Dylewski, Beata Filipiak: Development opportunities of metropolitan areas in the new financial circumstances of local government units	223
Andrzej Rączaszek: Development processes in the biggest Polish cities in the transformation period.....	237

Jacek Chądryński: Local government and market – between cooperation and competition	251
Eleonora Gonda-Soroczyńska: The condition of the natural environment in the development of a spa town – the case of Czerniawa-Zdrój	261
Magdalena Kalisiak-Mędelska: Social participation – obligation or real need?	276
Magdalena Kalisiak-Mędelska: Satisfaction with the place of residence – evaluation of place and local authorities as on the example of Głowno.....	289
Andrzej Łuczyszyn: Local public space in creative economy.....	300
Magdalena Pięta-Kanurska: The relationship between culture and economics and their impact on urban development	309
Joost Platje: Zdolność samorządu terytorialnego do kierowania własną ścieżką rozwoju zrównoważonego	318
Andrzej Raszkowski: New trends in place marketing	327
Anna Batko: Public administration as a stimulator of changes in city tourism – based on Cracow between the years 1989 and 2006	339
Piotr Ruczkowski: Population registration – the new residence regulations..	351
Niki Derlukiewicz: Innovation Union as a way to increase the innovation in European economy	365
Dariusz Głuszczyk: Financing innovation activities – sources and barriers with regard to regions in Poland (NTS-2)	376
Niki Derlukiewicz, Małgorzata Rogowska, Stanisław Korenik, Jarmila Horáková, Jiří Louda: Polish-Czech border cooperation of small and medium-sized enterprises	387
Anna Korombel: The most common errors during the implementation of Enterprise Risk Management (ERM) in Polish enterprises	395
Kamil Wiśniewski: System knowledge management from theoretical and practical perspective	404
Paweł Dziekański, Jan Puchała: Support of the enterprise by the territorial council on the example of Limanowski administrative district.....	416
Jerzy Wąchol: The role of the state and its stakeholders in corporate governance while getting out of the economic downturn and crisis.....	426
Aleksandra Pisarska, Mieczysław Poborski: Selected problems of investing in tangible fixed assets (as exemplified by public institutions of higher education)	435
Agnieszka Izabela Baruk: Essence of motivation activities used towards Polish employees	446
Monika Stelmaszczyk: Owner of small company as a culture-oriented manager – challenges and prospects	454
Barbara Batko: The impact of public information quality to minimize the decision making risk on the labour market.....	464

Oğuz Özbek: Centralne planowanie rozwoju przez etatyzm w Turcji: Państwowy Urząd Planowania	473
Kinga Wasilewska: Local self-government as a new subject of spatial policy.	488
Aleksandra Koźlak: Land-use/transport models in spatial planning.....	501
Anna Kamińska: The role of evaluation in the management of urban space revitalization process	510
Hubert Kaczmarczyk: Appropriate tasks of the state in terms of F.A. von Hayek.....	521
Malgorzata Gajda-Kantorowska: Fiscal transfers as asymmetric shocks absorption mechanisms in the European Monetary Union.....	531
Adam Peszko: Criticism of neoclassic doctrine of the 90s and new currents of economics in the first decade of the XXI century.....	542
Andrzej Adamczyk: The right of courts to refuse incidentally to apply regulations.....	557

Adam Peszko

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach

KRYTYKA LIBERALNEJ DOKTRYNY LAT 90. I NOWE NURTY W EKONOMII PIERWSZEJ DEKADY XXI WIEKU

Streszczenie: Opracowanie jest oparte na przeglądzie literatury światowej pierwszej dekady XXI wieku i zawiera analizę przyczyn zaskakujących upadłości sztandarowych korporacji amerykańskich lat 90. ubiegłego wieku oraz genezę światowego kryzysu lat 2008-2009. Na tej podstawie przedstawiono krytykę neoliberalnego nurtu ekonomii i scharakteryzowano istotę zmian w głównym nurcie ekonomii w pierwszej dekadzie bieżącego wieku.

Słowa kluczowe: klasyczna liberalna doktryna ekonomiczna, nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna.

1. Wstęp

Klasyczna liberalna doktryna ekonomiczna, która zdecydowanie zdominowała gospodarkę światową w latach 70. XX wieku, osiągnęła kres swych możliwości w szalonych latach 90. ubiegłego wieku¹. Seria niespodziewanych bankructw sztandarowych korporacji krańcowo liberalnej gospodarki Stanów Zjednoczonych, jakie nastąpiły na przełomie wieków, spowodowała w ustawodawstwie gospodarczym tego kraju znaczące zmiany, które ograniczyły wszechogarniającą wolność gospodarczą i spowodowały wyraźny zwrot w polityce rządu w stosunku do korporacji. Kuszące dla wszystkich działających w biznesie było zrzucanie odpowiedzialności za ujawniane nadużycia na chciwość „kilku wyrzutek”. Na ogół wszyscy lubimy myśleć, że zdecydowana większość ludzi biznesu jest uczciwa, odpowiedzialna i stara się dobrze wykonywać swoje zadania. I nawet jeśli przeważnie tak jest, to życie gospodarcze ujawniło w społeczności korporacyjnej zbyt wiele przypadków osób niegodnych. Ostatni kryzys unaoczniał, jak ich występki są wysoce szkodliwe dla całej społeczności. Środek ciężkości przesunął się wyraźnie zbyt daleko w stronę

¹ Pojęcie to wprowadził J.E. Stiglitz w tytule wydanej w 2003 r. książki *The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade*; edycja polska: *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

nadmiernej i świadomej niejawności informacji na temat działań i sytuacji korporacji. Od kilku lat w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej, a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, następuje przesunięcie środka ciężkości w stronę jawności informacji o wynikach korporacji. Łatwiejszy jest dostęp akcjonariuszy do coraz bardziej szczegółowych danych na temat firmy, pozwalający nie tylko porównywać wyniki firmy na tle grupy podobnych przedsiębiorstw, ale także analizować kontrakty zawierane pomiędzy radami nadzorczymi i prezesami zarządów, kontrolować konflikty interesów i wiele innych spraw, które kiedyś znane były jedynie uczestnikom posiedzeń rad nadzorczych, a niedostępne szerszej społeczności inwestorów. Presja na rady nadzorcze i zarządy spółek rośnie zwłaszcza w obliczu kiepskich wyników. Oprócz dociekliwości akcjonariuszy i środków masowego przekazu, spółki coraz częściej proszone są o informacje i wyjaśnienia przez władze lokalne oraz stanowe i federalne instytucje regulujących. Przedmiotem zainteresowania tych gremiów jest spektrum spółek – od najmniejszych aż po giganty gospodarcze. Dowodem jest proces sądowy wytoczony przez rząd amerykański w celu złamania potęgi Microsoftu, zablokowanie przez europejskie instytucje regulacyjne fuzji GE i Honeywell w 2001 r. oraz przeprowadzenie przez Kongres USA dochodzenia w sprawie upadku Enronu.

Mimo tych zmian we wrześniu 2006 r., podczas debaty w siedzibie Międzynarodowego Funduszu Walutowego, amerykański profesor ekonomii Nouriel Roubini po raz pierwszy publicznie powiedział, że amerykański rynek nieruchomości czeka krach. Podczas gdy pozostali uczestniczący w dyskusji ekonomiści nadal podziwiali kredytowe „perpetuum mobile” i wychwalali nowe instrumenty finansowe, Roubini na podstawie analizy procesów gospodarczych i porównania wskaźników rozwoju stwierdził, że od 1997 r. ceny domów wzrosły o 90%, co nie znajduje żadnego uzasadnienia w zmianach podstaw gospodarki USA – mamy więc do czynienia z bańką spekulacyjną. Czekając, aż pęknie, przewidział wszystko, co potem logicznie powinno się zdarzyć. Nawet gdy wiosną 2007 r. banki zdawały się poprawiać wyniki, mimo ciężaru złych kredytów hipotecznych, zamieścił na swym blogu internetowym wpis zatytułowany: „12 kroków do finansowej katastrofy”. Przewidział w nim nieuchronny krach rynku nieruchomości, ogólny kryzys finansowy, gwałtowny spadek na giełdach, brak płynności finansowej i globalną recesję.

Za początek globalnego kryzysu gospodarczego, który zgodnie z tymi przewidywaniami wkrótce nastąpił, przyjęto 15 września 2008 r., kiedy Lehman Brothers, jeden z pięciu największych banków inwestycyjnych USA, ogłosił nagle, że jest bankrutem. Niebawem, w IV kwartale tego samego roku, czołowe potęgi gospodarcze świata potwierdziły już ujemną dynamikę PKB, a w pierwszym kwartale 2009 r. spadek krajowych PKB osiągnął: -8,3% w Japonii, -6,7% w Niemczech, -4,9% w Wielkiej Brytanii oraz -3,3% w USA. W ciągu kilku dni po upadku Lehman Brothers marża, którą płacą banki amerykańskie, pożyczając sobie pieniądze, wzrosła ponad czterokrotnie (z 1% do 5%). Odzwierciedlało to nagły wzrost poziomu ryzyka kredytów i w praktyce banki przestały wierzyć, że którykolwiek z nich jest bezpieczny. Jeszcze więcej wzrosły marże, których światowi inwestorzy zaczęli żądać, pozy-

czając pieniądze przedsiębiorstwom gospodarek rozwijających się i rynków wschodzących. Przerażeni inwestorzy gwałtownie wyprzedawali akcje, wywołując 40-procentowy spadek indeksów na światowych giełdach.

Po latach niezachwianej wiary w to, że im mniej rządowej interwencji w gospodarce, tym lepiej dla gospodarki narodowej, nagle nastąpiła zmiana nastrojów. Wszyscy zaczęli oczekiwać od rządów pomocy w uporządkowaniu gospodarki i podjęcia skutecznych działań na rzecz ograniczania negatywnych skutków kryzysu.

Powyższe uwagi dotyczą skali makroekonomicznej, natomiast w kolejnej części niniejszego opracowania skoncentrujemy się na mikroekonomii, wykazując, że przyczyną upadłości na przełomie wieków potężnych korporacji USA, w tym kalifornijskiego Enronu, potentata na rynku energii, była nieograniczona i bezkrytyczna wiara w samoregulacyjne zdolności rynków. Opierać się będziemy na analizie J.E. Stiglitz, laureata Nagrody Nobla z roku 2001, zawartej w powołanej już polskiej edycji jego książki².

2. Źródła sukcesów i przyczyny upadłości Enronu

Źródła koniunkturalnych sukcesów Enronu związane były z deregulacją rynku energii elektrycznej i gazu w stanie Kalifornia. Skutki deregulacji okazały się fatalne dla tego najbogatszego stanu USA, gdyż po uruchomieniu procesów deregulacji ceny energii elektrycznej, wynoszące w jeszcze w kwietniu 1998 r. średnio 30 USD za MWh, w okresie do kwietnia 2000 r. wzrosły trzykrotnie, a w czerwcu 2001 r. ośmiokrotnie przekroczyły poziom roku 1998. Dopiero w czerwcu 2001 r., po ustanowieniu przez Federalną Komisję Regulacji Energii pułapów cenowych, nastąpił spadek cen energii, z poziomu 234 do 59 USD za MWh.

Enron, który zaledwie w ciągu kilku lat przekształcił się ze spółki przesyłającej gaz rurociągami w internetowy wielobranżowy konglomerat handlowy, o podawanych oficjalnie pod koniec lat 90. rocznych dochodach przekraczających 100 mld USD, był dumą Kalifornii. Dla większości ludzi w Ameryce wydawał się modelowym przykładem nowego przedsiębiorstwa, które potrafiło dobrze wykorzystać proces deregulacji amerykańskiej gospodarki i pokazać, jak innowacyjna firma może się przyczynić do wzrostu jej produktywności.

Enron włączył się również z rozmachem w procesy globalizacji i w swoich przedsięwzięciach zagranicznych stosował nowoczesne, pragmatyczne praktyki biznesowe, inwestując miliardy dolarów za granicą. Praktyczną ilustracją tych praktyk była inwestycja w elektrownię Dabhol II w indyjskim stanie Maharashtra. Bank Światowy skrytykował tę inwestycję za zbyt wysokie koszty, mimo przychylności dla innych zagranicznych inwestycji tej firmy. Enron zapewnił sobie jednak opłacalność budowy Dabhol II przez zagwarantowanie wysokich cen energii dostarczanej przez tę elektrownię. Przy zawieraniu umowy wynegocjował 25-procentową stopę

² J.E. Stiglitz, wyd. cyt., s. 218-236.

zwrotu nakładów przed opodatkowaniem przez wymuszenie na Indiach formy kontraktu „bierz albo płać”. Rząd indyjski gwarantował, że Enron będzie sprzedawał uzgodnioną ilość energii po uzgodnionej cenie niezależnie od poziomu cen światowych. Poziom ustalonych cen był zaskakująco wysoki, bo nawet po ich obniżeniu w 1995 r. o 25%, pod groźbą zerwania przez rząd Indii całego kontraktu, były one dwukrotnie wyższe od cen realizowanych przez pozostałych miejscowych producentów energii. Powstaje zatem pytanie: dlaczego rząd Indii podpisał ten kontrakt, skoro miał możliwość uzyskania energii na lepszych warunkach? Podstawową przyczyną były rozmaite naciski polityczne wywierane przez rząd Stanów Zjednoczonych.

Wniosek Stiglitz'a brzmi jednoznacznie: „U podłoża sukcesów i upadku Enronu leżało oszustwo, które pomagało mu osiągać zyski głównie w wyniku manipulowania zderegulowanym rynkiem energii w Kalifornii. Nie były to jakieś pojedyncze zdarzenia, lecz wachlarz niecznych praktyk. Enron i jego księgowi czasami przekraczali dopuszczalne granice, ale większość tego, co robili, była legalna”³. Służby finansowe Enronu stosowały wiele sztuczek księgowych, które coraz częściej stawały się również normą w innych korporacjach. Ich istota polegała na ogół na zniekształcaniu informacji, aby wywoływać wzrost cen akcji i tworzyć możliwość szybkiego wzbogacania się członków zarządów kosztem akcjonariuszy. Kierownictwo Enronu uzyskało jednak w tym zakresie znaczną przewagę nad konkurentami, ponieważ odkryło swoistą niszę rynkową w postaci innowacji finansowej, czyli nowych sposobów kupowania i sprzedawania energii elektrycznej z wykorzystaniem wyrafinowanych produktów finansowych, m.in. instrumentów pochodnych. W ocenie Stiglitz'a: „Enron, przodujący w inżynierii finansowej, był także w czołówce pod względem stosowania tych technik. I tak jak z innymi korporacjami i księgowymi, w rozszerzaniu tych działań współpracowały z nim ręka w rękę amerykańskie banki”⁴.

Opisywanie szczegółów praktyk Enronu jest niezwykle trudne, bo celowo je komplikowano, by nie można ich było rozszyfrować. Należy jednak stwierdzić, że za skomplikowanymi rozwiązaniami finansowymi, opartymi na zręcznych wybiegach prawnych, kryło się kilka poważnych oszustw.

Pierwsze z nich wiąże się z księgowaniem jako bieżące dzienne transakcje sprzedaży gazu czy elektryczności z dostawą za jakiś czas. Sztuczka księgowa polegała na rejestrowaniu wartości dzisiejszej sprzedaży gazu czy energii elektrycznej jako dzisiejszego dochodu, bez uwzględnienia tego, co trzeba wydać na kupno tego gazu czy energii. Przychód bez kosztów dawał olbrzymie zyski. Oczywiście, kiedyś w przyszłości Enron musiał zaksięgować koszt zakupów, ale można było w ten sposób nieustannie wyolbrzymiać własne dochody, dopóki z roku na rok sprzedaż przewyższała zakupy. Jest to klasyczny system łańcuszka, który zawsze ma swój kres, gdy kończy się wzrost i gospodarka przestaje się rozwijać.

³ Tamże, s. 220.

⁴ Tamże, s. 220.

Drugi rodzaj oszustw był bardziej skomplikowany. Otóż kierownictwo doszło do wniosku, że Enron wcale nie musi komukolwiek sprzedawać gazu czy elektryczności, by odnieść korzyści – może przecież stworzyć fikcyjną firmę „słup” i jej sprzedawać gaz. Oczywiście, fikcyjna firma nie potrzebowała żadnego gazu, ale Enron potrafił też rozwiązać ten problem, podejmując zobowiązanie, że odkupi od niej gaz. W chwili składania obietnicy odkupienia gazu powstawało zobowiązanie, ale go nie księgowano, tak jak nie księgowano wydatków, które trzeba w końcu ponieść, aby kupić gaz do przyszłych dostaw na kontrakt terminowy. Można oczywiście zapytać, jaki sens miało sprzedawanie fikcyjnej spółce gazu po dzisiejszych cenach z dostawą w przyszłym roku i równoczesne odkupywanie od niej tego gazu w przyszłym roku. Księgowanie sprzedaży dzisiaj powodowało, że dochód dzisiaj wydawał się większy. Gdyby system rachunkowości Enronu robił to, co powinien, czyli dostarczał dokładnych informacji o sytuacji firmy, powinien uwzględnić podjęte zobowiązanie, czyli obietnicę dostawy z towarzyszącymi jej kosztami. Ewentualnie, ponieważ Enron kontrolował firmę „słup”, można było skonsolidować obie firmy i potraktować je jako jedną jednostkę. W takim przypadku sprzedawanie i kupowanie byłyby tylko wewnętrznymi operacjami księgowymi, bez realnej sprzedaży i realnego dochodu. Ale tego też nie robiono z oczywistych względów.

Przy niewielkiej pomocy ze strony banków można było przy pomocy firmy „słup” mieć jeszcze większe korzyści. Przyjmijmy, że Enron chce pożyczyć trochę pieniędzy, ale będzie to nie najlepiej ocenione w księgowości, bo pojawi się przyrost zadłużenia. Ale przecież bank może pożyczyć pieniądze firmie „słup”, ta zaś może ich użyć do zapłaty z góry za gaz, który kupiła od Enronu z dostawą w przyszłym roku. Bank będzie się czuł bezpiecznie, bo wie, że Enron zobowiązał się do odkupienia gazu od „słupa”, a jeżeli przy tym ceny będą odpowiednio wysokie, to „słup” łatwo będzie mógł uregulować należne bankowi odsetki. W tej sytuacji sprzedaż terminowa stawała się pożyczką, która nie występowała w bilansie Enronu. W dodatku płacąc „słupowi” wysoką cenę, Enron mógł mu zapewnić równie wysoką rentowność, a jeżeli współwłaścicielami „słupa” byli członkowie najwyższego kierownictwa Enronu, to mamy doskonałą metodę transferu pieniędzy do ich kieszeni.

Dodatkowe możliwości generowania dochodów stworzyła Enronowi bańka na rynku firm internetowych. Dla kierownictwa koncernu było oczywiste, że po otwarciu firmy, która na nieregulowanym rynku sprzedaje i kupuje energię elektryczną przez Internet, ceny jej akcji będą gwałtownie rosły, albowiem w okresie irracjonalnej euforii mało osób będzie w stanie oprzeć się entuzjazmowi związanemu zarówno z Internetem, jak i deregulacją. Równocześnie kierownictwo doskonale wiedziało, że nierozsądny rynek będzie pompował akcje Enronu jeszcze wyżej, jeżeli korporacja wywinduje swoje przychody i zyski. W sytuacji gdy dużą część wynagrodzenia dyrektorów stanowiły opcje zakupu akcji, byli oni szczególnie motywowani, by tak postępować. Uruchamiając taką spółkę, a następnie sprzedając napompowane akcje z dużym zyskiem kapitałowym, Enron księgował wysokie przychody. Mógł sobie jeszcze dodatkowo pomóc, pożyczając swe akcje na zabezpieczenie kredytu banko-

wego założonej przez siebie spółce pozabilansowej, a banki bardzo chętnie uczestniczyły w takich szachrajstwach, bo zwiększało to ich dochody⁵. Gdy bank chciał mieć większą pewność, Enron dostarczał gwarancji, a gdy sam potrzebował więcej pieniędzy na zakup drogich akcji, to mógł je pożyczyć sam sobie. Proceder ten kierownictwu Enronu wydawał się całkowicie bezpieczny i gdy ceny akcji na giełdzie utrzymywały się na wysokim poziomie, cały zysk zgarniali dyrektorzy i ich przyjaciele, ale gdy ceny akcji spadały, obowiązek spłacania banków spadał na firmę i jej akcjonariuszy.

Gdyby wzrostowe tendencje cen akcji na giełdach utrzymywały się, Enron dalej by istniał, a opisane oszustwa nie ujrzałyby światła dziennego. Pod koniec lat 90. nastąpił jednak splot wydarzeń, z których każde zapowiadało dla Enronu kłopoty. Zażegnanie kryzysu energetycznego w Kalifornii pozbawiło go znaczącej części zysków osiągniętych dzięki manipulacjom cenowym. Zniżki cen papierów wartościowych, które odbiły się niekorzystnie na wszystkich firmach, sprawiły, że banki i agencje ratingowe stały się bardziej ostrożne, a dostępność kredytów spadła. Nawet gdy dla ścisłego kierownictwa stało się jasne, że Enron musi zbankrutować, nakłaniano pracowników do trzymania posiadanych akcji, a w tym samym czasie łączna wartość transakcji sprzedaży akcji dokonanych przez kierownictwo wyniosła 1,1 mld USD. Upadający Enron pociągnął za sobą firmę księgową Arthur Andersen, jedną z najszacowniejszych w USA, i nadszarpnął reputację takich banków, jak J.P. Morgan, Citibank i Merrill Lynch.

Stiglitz podkreśla, że przyczyny upadłości tej firmy były typowe dla ostatniej dekady XX i pierwszej XXI wieku. Podobnie upadały inne wielkie korporacje, bo gwałtownie rosło ryzyko działalności na rynkach globalnych, zawodziły instytucje nadzoru korporacyjnego wewnątrz korporacji, a równocześnie brakowało skutecznej kontroli ze strony krajowych i międzynarodowych instytucji nadzoru finansowego.

3. Nowe nurty w ekonomii XXI wieku

We wrześniu 2009 r. Oliver E. Williamson został uhonorowany Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii za opracowanie teorii zachowań korporacji na współczesnych rynkach. Związek przyczynowy pomiędzy tą decyzją a światowym kryzysem lat 2008-2009 jest oczywisty, mimo że zarys swojej koncepcji przedstawił on już w 1985 r. w książce zatytułowanej *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*⁶. Spostrzeżenia zawarte w tej pracy, opisujące rosnące ograniczenia racjonalności decyzji menedżerskich w warunkach turbulentne-

⁵ Zdaniem Stiglitz'a spowodowało to uchylene Ustawy Glassa–Steagalla o rozdzieleniu bankowości detalicznej i inwestycyjnej, w wyniku czego nastąpiły ścisłe powiązania między tymi dwoma rodzajami działalności bankowej i każdy bank mógł funkcjonować w obu obszarach; por. J.E. Stiglitz, wyd. cyt., s. 222.

⁶ Polska edycja: O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

go otoczenia i narastający oportunizm stron kontraktów zawieranych na otwartych rynkach, ujawniły swą niszczycielską moc dopiero na przełomie XX i XXI wieku i były podstawą światowego kryzysu finansowego lat 2008-2009.

Williamson jest czołową postacią nowej ekonomii instytucjonalnej, która wywiera coraz większy wpływ zarówno na zmianę paradygmatu nauk ekonomicznych, jak i na praktykę gospodarczą. Wpływ ten uwydatnia się zwłaszcza przywiązywaniem coraz większej wagi do rozwoju instytucji, które w neoliberalnej ortodoksji były marginalizowane. Wynikało to z fundamentalnego dla ekonomii neoklasycznej założenia o racjonalnym zachowaniu się jednostek gospodarczych, które podejmowały decyzje na podstawie cen kształtowanych na wolnym rynku. Nowa ekonomia instytucjonalna odrzuca to założenie i przyjmuje, że u podstaw procesów gospodarczych leżą instytucje rozumiane jako: ukształtowane w procesie historycznym zwyczaje, zasady moralne, mentalność jednostek, przepisy prawne i polityczne oraz oparte na nich zachowania organizacyjne. To instytucje decydują o jakości procesów decyzyjnych w kooperacjach i determinują poziom kosztów produkcji we współczesnej, opartej na wiedzy gospodarce globalnej.

Fundamentem ekonomii neoklasycznej jest założenie, że rynki i korporacje stanowią odrębne istoty i nie mogą się wzajemnie przenikać. Klasyczna ekonomia nie podejmuje więc analiz umożliwiających porównywanie efektywności uruchomienia produkcji w strukturze wewnętrznej korporacji z efektywnością wykorzystywania transakcji opartych na zewnętrznych mechanizmach rynkowych. Klasycy wciąż tkwią w stanie fascynacji rynkiem konkurencji doskonałej i w swoich rozważaniach milcząco zakładają, że mechanizmy rynkowe zabezpieczają koordynację gospodarczą bez żadnych kosztów. Aby wyrwać się z zamkniętego kręgu rozważań neoklasycznych, musimy się odwołać do zupełnie innego podejścia, które tworzy nowa ekonomia instytucjonalna, zwana inaczej ekonomią kosztów transakcyjnych.

Nowa ekonomia instytucjonalna uznaje takie filary teorii ekonomii, jak rzadkość dóbr i konkurencyjna walka jednostek gospodarczych o alokację tych dóbr. Z ekonomią ortodoksyjną łączy ją również akcentowanie oszczędności jako centralnego problemu organizacji gospodarczych. Różni ją natomiast to, że orientacja na obniżkę kosztów bezpośredniej produkcji została w nowej ekonomii instytucjonalnej zastąpiona orientacją na obniżkę kosztów zarządzania procesami gospodarczymi. Zachowując mikroekonomiczne podejście do badań organizacji gospodarczej, koncentruje się ona na transakcjach i wysiłkach organizacyjnych zmierzających do obniżenia kosztów transakcyjnych przez harmonizację działań współuczestników transakcji oraz ograniczania skutków nieporozumień i konfliktów, prowadzących do generowania zbędnych kosztów wskutek zakłóceń, opóźnień i załamań współpracy partnerów.

Praktyczne walory koncepcji kosztów transakcyjnych nadał właściwie Williamson, który przyjął trafne hipotezy określające zachowania przedsiębiorstw na współczesnych rynkach oraz podjął udaną próbę wyspecyfikowania atrybutów transakcji rynkowych, które w istotny sposób wpływają na koszty tych transakcji. Fundamen-

talnym wkładem Williamsona są dwa założenia behawioralne, określające – zupełnie inaczej niż tradycyjna mikroekonomia – zachowania przedsiębiorstw przy negocjowaniu, zawieraniu i realizacji kontraktów gospodarczych:

- „strony kontraktu są zawsze ograniczone w swej racjonalności działania”,
- „zachowania stron kontraktu są oportunistyczne”⁷.

Pojęciem „ograniczone racjonalności decyzji” zajmował się już wcześniej Herbert A. Simon⁸. Badając zachowania przedsiębiorstw amerykańskich, już w latach 60. ubiegłego wieku wykazał, że w warunkach rosnącej turbulencji otoczenia nie są one w stanie wykorzystywać przy podejmowanych decyzjach wszystkich dostępnych danych ze względu na ograniczoną zdolność ich przetwarzania.

Drugie fundamentalne założenie, „o oportunizmie stron kontraktu”, jest natomiast oryginalną obserwacją Williamsona, który zauważył, że każda strona kontraktu jest oportunistyczna, czyli zawsze dba o korzyści osobiste i jest gotowa w każdej chwili użyć podstępów lub oszustwa w celu osiągnięcia doraźnych efektów ekonomicznych. Jeśli postanowienia kontraktu zawierają jakąś wieloznaczność, to jest wielce prawdopodobne, że obie strony będą się starały wykorzystać ją na swoją korzyść. Trzeba przy tym mieć świadomość, że kontrakty nigdy nie mogą być na tyle szczegółowe, by w pełni zabezpieczyły interesy stron w przyszłości, która w warunkach turbulentnego otoczenia nigdy nie jest przewidywalna. Intensywność występowania zjawiska oportunizmu, jako cechy charakterystycznej zachowań przedsiębiorstw przy podejmowaniu decyzji rynkowych, zależy od obiektywnych parametrów rynku. Przy dużej liczbie podmiotów oportunizm ulega ograniczeniu z uwagi na możliwość łatwego zastąpienia sprzedawcy lub kupującego innym kontrahentem. Największe natężenie postaw oportunistycznych występuje przy jednym dostawcy danego dobra na rynku (monopol) lub przy jednym kliencie zainteresowanym towarem na rynku (monopson).

Nowatorska jest także podjęta przez Williamsona próba wyodrębnienia ekonomicznych cech transakcji, które decydują o wysokości jej kosztów w warunkach ograniczonej racjonalności i oportunizmu stron kontraktu. Zauważył on, że największy wpływ na koszt transakcji wywierają trzy zmienne niezależne: 1) specyfika aktywów niezbędnych do zawarcia transakcji, 2) częstotliwość zawierania transakcji, 3) niepewność jej zawierania. Największą wagę przywiązuje przy tym do specyfiki aktywów niezbędnych do zawarcia transakcji⁹.

Specyfikę aktywów łączy Williamson z sytuacją, gdy do zawarcia transakcji konieczne jest wcześniejsze dokonanie nakładów inwestycyjnych w specyficznej dla tej transakcji grupie zasobów. Elementem kluczowym definicji specyficznych akty-

⁷ Tamże, s. 36-42.

⁸ Por. H.A. Simon, *Administration Behavior*, Macmillan, Nowy Jork 1961, s. 24; edycja polska: *Działania administracji*, PWN, Warszawa 1976.

⁹ Por. M. Rodion, O.E. Williamson, *Asset specificity and economic organization*, „International Journal of Industrial Organization” 1985, t. 3, s. 6.

wów jest to, że specyficzne dla danej transakcji zasoby nie mogą być użyte w innym zastosowaniu bez utraty znacznej części ich wartości. Specyfika aktywów zwiększa niepewność transakcji rynkowych, bo im bardziej specyficzny jest nakład inwestycyjny warunkujący transakcję, tym zjawisko oportunistyki transakcji rynkowej na wolnym rynku jest bardziej prawdopodobne¹⁰. Niższe koszty transakcyjne zapewni nam wówczas zarządzanie transakcją w strukturze korporacji, po internalizacji, czyli włączeniu działań w wewnętrzne procesy decyzyjne. Z tego wynikają tendencje wzrostu korporacji transnarodowych i upowszechnianie aliansów strategicznych, zawieranych w celu ograniczenia narastającego poziomu ryzyka transakcji na wolnych rynkach, które w swej istocie odeszły już bardzo od modelu rynku doskonale przezroczystego Adama Smitha.

Dowodem na wzrost pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej jest ewolucja poglądów wielu czołowych postaci neoliberalizmu lat 90. Przykładem może być Jeffrey D. Sachs, światowej sławy ekspert od globalizacji i absolwent Uniwersytetu Harvarda, na którym już w wieku 29 lat został profesorem. Występował on jako ekspert ekonomiczny w Rosji i innych krajach powstałych po rozpadzie ZSRR, a także w Europie Wschodniej oraz Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce. W 1989 r. doradzał w sprawach reform ekonomicznych w Polsce i przygotował zarys naszego programu transformacji gospodarczej. Jego obecne poglądy, zaprezentowane m.in. w obszernym wywiadzie dla tygodnika „Polityka”¹¹, są odmiennie od stanowiska, jakie zajmował jako doradca i popularyzator skrajnie neoliberalnej koncepcji transformacji ustrojowej, powszechnie nazywanej „terapią szokową”. Na pytanie o naturę kryzysu 2008-2009 odpowiedział: „Na nasz kryzys [...] można popatrzeć jako na skutek technicznych błędów nadzoru i regulacji. Te błędy dają się dość łatwo opisać i usunąć. Zbyt dużo ryzykownych kredytów, zbyt mało przejrzyste instrumenty pochodne, zbyt słaby nadzór nad rynkiem finansowym”¹². Stwierdzenie to identyfikuje jego obecne poglądy z ekonomią instytucjonalną. W dalszej części wywiadu Sachs przyznaje, że praktycznie całe jego życie zawodowe przebiegało w atmosferze dominacji neoliberalnych koncepcji rynkowych, bo radykalna szkoła ekonomii rynkowej była w tym czasie w Ameryce jedyną ideologią polityczną. O tezie, że Sachs nie jest już neoliberalą, lecz zwolennikiem ekonomii instytucjonalnej, przesądza końcowe zdanie powołanego wywiadu: „Ludzie żyjący w rozwiniętych społeczeństwach kapitalistycznych nie zdają sobie sprawy, jak wiele regulacji i instytucji trzeba, aby kapitalizm dobrze funkcjonował. Jeżeli nie uporamy się z mitem samoregulującego rynku, będziemy wytwarzali coraz poważniejsze kryzysy”¹³.

¹⁰ Szczegółowo rozpatruje to M. Rainelli, *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 31.

¹¹ Por. J. Żakowski, *Nauka przetrwania. Prof. Jeffrey Sachs, ekonomista o niesprawiedliwych społeczeństwach*, „Polityka” z 24 stycznia 2009, nr 4, s. 30-33.

¹² Tamże, s. 30.

¹³ Tamże, s. 34.

Wydaje się jednak, że największym wydarzeniem w ekonomii pierwszej dekady XXI wieku jest książka autorstwa Georga A. Akerlofa (laureata Nagrody Nobla 2001) i Roberta J. Shillera¹⁴, opublikowana w 2009 r. Dzieło to jest swoistym manifestem programowym zupełnie nowego nurtu ekonomii, nazywanego ekonomią behawioralną albo psychoekonomią. Ograniczona przez organizatorów konferencji objętość tego artykułu nie pozwala jednak na szersze przedstawienie założeń tego nurtu, dlatego odsyłam czytelników do powołanego wyżej wydawnictwa.

4. Zakończenie

Ostatnia dekada XX wieku, nazwana przez Stiglitz'a „szalonymi latami 90.”, oraz geneza i przebieg światowego kryzysu finansowego lat 2008-2009 uwypukliły niedoskonałości neoliberalnego modelu gospodarki i wywołały istotne zmiany w głównym nurcie ekonomii. Za najistotniejsze z nich uznać należy wzrost pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej oraz sformułowanie założeń programowych ekonomii behawioralnej, która prawdopodobnie wpłynie na dalszy rozwój teorii ekonomii XXI wieku.

Zasygnalizowane zmiany w teorii mają zasadniczy wpływ na politykę gospodarczą ugrupowań gospodarczych (takich jak Unia Europejska), rządów narodowych i jednostek samorządu terytorialnego oraz ponadnarodowych instytucji gospodarki światowej (jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy). W polityce tej coraz większą rolę odgrywać będą nowe instrumenty umożliwiające skuteczniejsze oddziaływanie państwa na gospodarkę narodową, a międzynarodowe instytucje gospodarcze zostaną prawdopodobnie wyposażone w narzędzia umożliwiające im monitorowanie rozwoju gospodarki światowej.

Literatura

- Akerloff G.A., Shiller R.J., *Zwierzęce instynkty. Czy psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.
- Rainelli M., *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Rodion M., Williamson O.E., *Asset Specificity and Economic Organization*, „International Journal of Industrial Organization” 1985, t. 3.
- Simon H.A., *Działania administracji*, PWN, Warszawa 1976.
- Stiglitz J.E., *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Żakowski J., *Nauka przetrwania. Prof. Jeffrey Sachs, ekonomista o niesprawiedliwych społeczeństwach*, „Polityka” z 24 stycznia 2009, nr 4.

¹⁴ Tytuł oryginału: *Animal Spirits*, Princeton University Press, Princeton 2009; edycja polska: *Zwierzęce instynkty. Czy psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.

CRITICISM OF NEOCLASSIC DOCTRINE OF THE 90S AND NEW CURRENTS OF ECONOMICS IN THE FIRST DECADE OF THE XXI CENTURY

Summary: The study is based on the review of the world literature of the 90s of the last century and the first decade of the XXIst century and contains the analysis of causes of surprising bankruptcies of flagship American corporations and the genesis of the world crisis of 2008-2009 years. On this base a criticism of neoliberal current of economics was presented and the main changes in the current of economics in the first decade of the this century were characterized.

Keywords: classic liberal economic doctrine, institutional new economy, behavioral economics.