

# Steven Brakman, Harry Garretsen, Charles van Marrewijk, Arjen van Witteloostijn, *Nations and Firms in the Global Economy. An Introduction to International Economics and Business*

Review of the book by Steven Brakman,  
Harry Garretsen, Charles van Marrewijk,  
Arjen van Witteloostijn, *Nations and  
Firms in the Global Economy.  
An Introduction to International  
Economics and Business*

Cambridge University Press, Cambridge 2006

*Andrzej Cieślak\**

## 1. Wprowadzenie

Początek XXI wieku przyniósł prawdziwą rewolucję w teorii ekonomii, związaną z odejściem od jednego z najbardziej fundamentalnych założeń ekonomii neoklasycznej – założenia o istnieniu tzw. reprezentatywnej firmy, której zachowanie miało odzwierciedlać zachowanie przeciętnej firmy w gospodarce. W szczególności w ramach tego założenia przyjmowano, że wszystkie firmy należące do danej gałęzi są symetryczne, czyli mają taką samą technologię produkcji, co skutkowało takim samym poziomem produktywności. W rezultacie literatura ekonomiczna przez wiele lat zaniedbywała pojęcie tzw. przewagi konkurencyjnej, będącej domeną pojedynczej firmy, koncentrując się raczej na pojęciu przewag absolutnych lub komparatywnych kształtowanych na poziomie ogólnonarodowym. Odejście od założenia o reprezentatywnej firmie umożliwiło w ostatnich la-

tach zbliżenie poglądów prezentowanych w literaturze z dziedziny ekonomii oraz z dziedziny zarządzania, w której przewaga konkurencyjna firmy odgrywała zawsze bardzo istotną rolę. Zbliżenie obu środowisk wiadać bardzo wyraźnie na przykładzie literatury związanej z ekonomią międzynarodową oraz z biznesem międzynarodowym.

W ekonomii międzynarodowej – ze względu na jej bardzo sformalizowany aparat badawczy oraz do niedawna obowiązujące założenie o symetryczności firm – nacisk tradycyjnie kładziono na charakterystyki krajów oraz gałęzi, a nie poszczególnych firm, których badanie było raczej domeną nauk o zarządzaniu. Taka sytuacja miała miejsce zarówno w tradycyjnej teorii handlu zagranicznego opartej na neoklasycznych założeniach: konkurencji doskonałej, stałości przychodów skali oraz jednorodności produktów, jak też w tzw. nowej teorii handlu zagranicznego, które rozluźniła te za-

\* Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego, email: cieslik@wne.uw.edu.pl

łożenia dzięki wprowadzeniu do teorii handlu zdobycy teorii organizacji rynku (*industrial organization*) na przełomie lat 70. i 80. ubiegłego wieku. Nowe techniki modelowania, związane z modelowaniem konkurencji niedoskonałej, rosnących przychodów skali oraz zróżnicowania produktów, zapoczątkowały nową falę rozwoju teorii handlu zagranicznego. Zachowały jednak założenie o identyczności firm pod względem technologicznym, co oznaczało takie samo uczestnictwo wszystkich firm w handlu międzynarodowym czy bezpośrednich inwestycjach zagranicznych.

Tymczasem w znacznie mniej sformalizowanej literaturze dotyczącej działalności biznesowej, opartej głównie na studiach przypadków, od dawna było wiadomo, że firmy z danej gałęzi nie są jednorodne. Mają m.in. różne strategie wchodzenia na rynki międzynarodowe, nie tylko poprzez eksport czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne, ale również dzięki zakładaniu spółek typu *joint venture* czy udzielaniu licencji firmom lokalnym. Jednak dopiero poprawa dostępu do bardzo szczegółowych baz danych mikroekonomicznych na poziomie firmy jasno pokazała, że takie założenie jest na dłuższą metę nie do utrzymania. W szczególności najnowsze formalne badania empiryczne w dziedzinie ekonomii międzynarodowej, wykorzystujące mikroekonometryczne techniki analizy danych statystycznych, doprowadziły ostatecznie do uzyskania odpowiedzi na wiele ważnych pytań, dotyczących m.in. związku między poziomem technologicznym firmy a jej uczestnictwem w procesach globalizacji gospodarek narodowych poszczególnych państw.

W świetle tych najnowszych badań o charakterze mikroekonomicznym okazało się, że to właśnie firmy o najwyższym poziomie rozwoju technologicznego i najwyższej produktywności są najbardziej skłonne do podejmowania działalności na rynkach międzynarodowych za pośrednictwem eksportu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z kolei firmy o niższym poziomie rozwoju technologicznego i niższej produktywności ograniczają się do działalności na rynkach krajowych, regionalnych lub lokalnych. Badania te umożliwiły również zrozumienie wielu zjawisk na poziomie makroekonomicznym. W szczególności pozwoliły na zakończenie wieloletnich sporów wokół polityki promocji eksportu. W dotychczasowych debatach argumentowano bowiem, że to właśnie promocja eksportu prowadzi do wzrostu produktywności firm poprzez ich wejście na rynki międzynarodowe. Najnowsze badania oparte na danych mikroekonomicznych wyraźnie wskazują jednak, że występuje zjawisko odwrotne, czyli to właśnie firmom, które charakteryzują się dostatecznie wysoką produktywnością, opłaca się wchodzić na rynki zagraniczne, a więc mamy do czynienia z odwrotnym kierunkiem przyczynowości.

Dokonującemu się właśnie na naszych oczach zblizeniu poglądów w literaturze związanej z ekonomią

międzynarodową i literaturze dotyczącej biznesu międzynarodowego wychodzi naprzeciw najnowsza, pionierska pozycja autorstwa czwórki czołowych holenderskich ekonomistów: Stevena Brakmana, Harry'ego Garretseny, Charlesa van Marewijka oraz Arjena van Witelooostijna pt. *Nations and Firms in the Global Economy. An Introduction to International Economics and Business* wydana przez Cambridge University Press w 2006 r. W elegancki sposób łączy ona dotychczasowy dorobek literatury związanej z ekonomią międzynarodową oraz biznesem międzynarodowym.

## 2. Ogólna charakterystyka książki

Tradycyjnie w literaturze poświęconej ekonomii międzynarodowej istniała tendencja do podkreślania raczej roli krajów i przewagi absolutnej bądź komparatywnej niż roli firm i przewagi konkurencyjnej w procesach globalizacji. Jednak w ostatnich latach w ekonomii międzynarodowej obserwuje się wzrost roli literatury związanej z mikroekonomiczną teorią organizacji rynku oraz biznesem międzynarodowym. Z kolei w literaturze związanej z biznesem międzynarodowym od dawna podkreślano raczej rolę firm i przewagi konkurencyjnej niż rolę krajów w procesie globalizacji. Jednak od pewnego czasu w literaturze poświęconej biznesowi międzynarodowemu coraz więcej miejsca zaczyna zajmować analiza globalnego otoczenia ekonomicznego, w którym działają przedsiębiorstwa międzynarodowe. Dla przedstawicieli obydwu dyscyplin coraz bardziej oczywiste staje się zatem, że ekonomia międzynarodowa i zarządzanie międzynarodowe są w stosunku do siebie komplementarne, a nie substytucyjne. Zrozumienie tego faktu otworzyło wiele nowych pól badawczych i w ostatnich latach bardzo zbliżyło do siebie obydwie dyscypliny. Ponieważ te dziedziny wzajemnie się przenikają, autorzy dokonują ich integracji w jednej pozycji książkowej.

W odróżnieniu od typowego podręcznika ekonomii międzynarodowej w recenzowanej książce punktem wyjścia przedstawionej analizy jest firma, jak w literaturze dotyczącej biznesu międzynarodowego, a nie kraj, jak dotychczas w literaturze poświęconej ekonomii międzynarodowej. Takie podejście jest w pełni uzasadnione, ponieważ to właśnie decyzje poszczególnych firm są najważniejszą siłą napędową procesu globalizacji. Ich rezultatem są międzynarodowe przepływy kapitałowe i finansowe oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Z jednej strony decyzje te są odpowiedzią na zmiany w globalnym otoczeniu ekonomicznym, w którym działają te firmy. Otoczenie to w dużym stopniu determinuje polityka rządów oraz organizacji międzynarodowych. Z drugiej strony to właśnie międzynarodowa działalność firm kształtuje otoczenie globalne, w którym one działają. Z tego względu głównym celem analizy zawartej w omawianej książce jest przedsiębiorstwo międzynarodowe.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe nie działają jednak w próżni. Wręcz przeciwnie – muszą brać pod uwagę różne aspekty ekonomii międzynarodowej, od wahań kursów walutowych i ograniczeń na rynku kapitałowym do polityki fiskalnej i warunków panujących na lokalnych rynkach pracy w krajach goszczących zagranicznych inwestorów. Powoduje to konieczność integracji różnych aspektów ekonomii międzynarodowej oraz zarządzania międzynarodowego. W recenzowanej książce autorzy omawiają różne siły, z jakimi ma do czynienia firma działająca w globalnym otoczeniu, w tym siły konkurencyjne, które zostają uwolnione dzięki umiędzynarodowieniu działalności firmy. Analizują także, w jaki sposób interakcje pomiędzy tymi siłami wpływają na strukturę organizacyjną firmy, zarządzanie zasobami ludzkimi, a także wiele innych kwestii dotyczących firm, nieomawianych w standardowych podręcznikach ekonomii międzynarodowej. Udzielają również odpowiedzi na wiele pytań dotyczących globalizacji, należących tradycyjnie do domeny ekonomii międzynarodowej.

Przykładowe zagadnienia dotyczące globalizacji omawiane przez autorów są następujące. Dlaczego kraje specjalizują się w produkcji i eksporcie pewnych dóbr i usług, natomiast importują inne? Czy międzynarodowa specjalizacja produkcji jest korzystna dla krajów? Jeśli tak to, w jakich warunkach? Czy istnieją „zwycięzcy” oraz „przegran” w wyniku procesu globalizacji? Jeśli tak, to kim są owi zwycięzcy, a kim przegrani? Dlaczego rządy trzymają się uporczywie pewnej polityki dotyczącej kształtowania kursów walutowych, przepływów handlowych czy mobilności kapitału? Autorzy starają się udzielić odpowiedzi na te pytania zarówno z punktu widzenia teorii, jak też z praktycznego punktu widzenia, podając wiele przykładów empirycznych i omawiając liczne studia przypadków.

### 3. Struktura książki

Recenzowana książka składa się z pięciu części: wprowadzenia do gospodarki światowej, omówienia realnych aspektów gospodarki światowej, monetarnych aspektów gospodarki światowej, wybranych zagadnień związanych głównie z polityką gospodarczą w gospodarce otwartej oraz zakończenia. Część pierwsza składa się z dwóch rozdziałów (1–2). W rozdziale 1., zatytułowanym „The global economy” (Globalna gospodarka), autorzy definiują samo pojęcie globalizacji, a następnie omawiają jej ekonomiczne, geograficzne oraz kulturowe aspekty, a także związek z handlem międzynarodowym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Z kolei w rozdziale 2., zatytułowanym „International accounting practices” (Międzynarodowe praktyki księgowo), zostały przedstawione rachunki dochodu narodowego w gospodarce otwartej, bilans płatniczy kraju, a także sprawozdania finansowe firmy. W rozdziale tym wyjaśniono

również główne różnice między rachunkowością wprowadzoną na poziomie firmy a rachunkowością na poziomie kraju.

Część druga, poświęcona problematyce handlu międzynarodowego oraz rozmieszczeniu działalności gospodarczej na świecie, składa się z trzech rozdziałów (3–5). W rozdziale 3., zatytułowanym „Trade and comparative advantage” (Handel a przewaga komparatywna) zostały przedstawione podstawowe neoklasyczne teorie handlu zagranicznego oparte na koncepcji przewagi komparatywnej zarówno w ujęciu ricardiańskim, podkreślającym różnice w technologiach produkcji pomiędzy krajami, jak też w ujęciu Heckschera-Ohlina, koncentrującym się na zróżnicowaniu relatywnego wyposażenia krajów w czynniki produkcji. W rozdziale 4. pod tytułem „Trade and competitive advantage” (Handel a przewaga konkurencyjna) autorzy omawiają tzw. nowe teorie handlu zagranicznego, oparte na koncepcji przewagi konkurencyjnej wynikającej z posiadania siły monopolistycznej. W przeciwieństwie do neoklasycznej teorii handlu, w której analiza koncentrowała się na krajach i gałęziach zamiast na firmach, w nowych teoriach handlu punktem wyjścia analizy są strategie i decyzje indywidualnych firm podejmowane w warunkach istnienia rosnących przychodów skali, konkurencji niedoskonałej oraz zróżnicowania produktów. Z kolei w rozdziale 5. pod tytułem „Firms, location and agglomeration” (Firmy, lokalizacja i koncentracja) zostały przedstawione najnowsze osiągnięcia teorii handlu związane z wprowadzeniem do niej kosztów transportu, zagadnień związanych z lokalizacją firm w przestrzeni geograficznej, czyli tzw. nową geografiami ekonomiczną, a także działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych oraz międzynarodową fragmentaryzacją procesów produkcji.

Część trzecia poświęcona problematyce finansów międzynarodowych składa się z czterech rozdziałów (6–9). W rozdziale 6., zatytułowanym „International capital mobility” (Międzynarodowa mobilność kapitału), autorzy omawiają podstawowe zagadnienia związane z finansami międzynarodowymi, obejmujące m.in. sposoby mierzenia międzynarodowej mobilności kapitału, jej determinanty, korzyści oraz koszty. Rozdział 7. pod tytułem „Gains from capital market integration” (Korzyści z integracji rynku kapitałowego) poświęcony jest w całości międzynarodowej integracji rynków finansowych. W szczególności poruszane są w nim zagadnienia związane z rozmieszczeniem inwestycji i oszczędności na świecie, paradoksem Feldsteina-Horioki (1980), a także międzynarodową dywersyfikacją ryzyka. Rozdział 8., zatytułowany „Investors, exchange rates and currency crises” (Inwestorzy, kursy walutowe oraz kryzysy walutowe), koncentruje się na kryzysach walutowych. Na początku rozdziału autorzy definiują pojęcie kryzysu walutowego, a następnie omawiają modele kryzysów walutowych pierwszej i drugiej generacji. Rozdział kończy się omówieniem roli koordynacji działań pojedynczych

inwestorów, kwestii efektywności funkcjonowania rynków walutowych oraz badań empirycznych kryzysów walutowych. Z kolei rozdział 9. pod tytułem „Financial crises, firms and the open economy” (Kryzysy finansowe, firmy a gospodarka otwarta) poświęcony jest interakcjom między kryzysami walutowymi, międzynarodową mobilnością kapitału a kryzysami finansowymi w gospodarce otwartej.

Część czwarta omawia zagadnienia związane z polityką handlową oraz kursową, zależności między otwartością gospodarki a wzrostem gospodarczym oraz rolę różnic instytucjonalnych i kulturowych w procesie globalizacji. Składa się z trzech rozdziałów (10–12). W rozdziale 10., zatytułowanym „Trade and capital restrictions” (Ograniczenia w przepływach handlowych i kapitałowych), prezentowane są narzędzia polityki handlowej oraz kursowej, a następnie analizowany jest ich wpływ na gospodarkę. Rozdział 11. pod tytułem „Globalization and economic growth” (Globalizacja a wzrost gospodarczy) koncentruje się na kwestiach związanych ze wzrostem gospodarczym, w szczególności źródłach wzrostu, a także roli innowacji i dyfuzji technologii prowadzących do poprawy produktywności. W rozdziale 12., zatytułowanym „Nations and organizations” (Narody i organizacje), analizowane są natomiast zależności między różnorodnością kulturową oraz instytucjonalną poszczególnych krajów a formami umiędzynarodowienia ich gospodarek.

Część piąta, stanowiąca podsumowanie wcześniejszych rozważań, składa się z dwóch rozdziałów (13–14). W rozdziale 13. pod tytułem „Globalization: is it really happening?” (Globalizacja: czy to się dzieje naprawdę?) omawiane są skutki globalizacji w świetle najnowszych badań empirycznych. Dotyczą one w szczególności wpływu globalizacji na nierówności dochodów zarówno pomiędzy krajami, jak i w ich obrębie. Z kolei rozdział 14., zatytułowany „Towards an international economics and business?” (W stronę ekonomii i biznesu międzynarodowego?), mówi o wpływie lokalnych praktyk na globalizację, określanym mianem „glokalizacji”, oraz interakcjach między przewagą konkurencyjną na poziomie firmy a przewagą komparatywną na poziomie kraju.

#### 4. Ocena końcowa książki

W odróżnieniu od typowych pozycji poświęconych problematyce ekonomii międzynarodowej głównym celem autorów było raczej pokazanie ekonomicznych przyczyn i skutków procesu globalizacji oraz roli przedsiębiorstw międzynarodowych w tym procesie niż omówienie zagadnień z dziedziny ekonomii międzynarodowej, tak jak w standardowych podręcznikach. Z tego względu w książce postrzega się gospodarkę światową z punktu widzenia firmy, jak w standardowych podręcznikach za-

rażania międzynarodowego. Jednak w trakcie lektury można odnieść wrażenie, że przyjęta przez autorów perspektywa jest nieco zbyt wąska pomimo tego, że starają się ją rozszerzać poprzez wprowadzanie elementów równowagi ogólnej, związanych z teorią handlu i polityki handlowej, umożliwiającymi zrozumienie takich zagadnień, jak na przykład kształtowanie się relatywnych poziomów płac w różnych krajach. Wynikiem przyjęcia takiej konwencji jest też całkowita rezygnacja z zagadnień o charakterze czysto makroekonomicznym, takich jak polityka makroekonomiczna w gospodarce otwartej, i skoncentrowanie się na wybranych aspektach finansów międzynarodowych postrzeganych jako ważne głównie z punktu widzenia przedsiębiorstwa międzynarodowego.

W założeniu recenzowana książka przeznaczona jest dla studentów pierwszego bądź drugiego roku studiów licencjackich na kierunku ekonomia lub zarządzanie, dla których może to być pierwsze zetknięcie się z problematyką ekonomii czy zarządzania w ogóle, a ekonomii międzynarodowej lub zarządzania międzynarodowego w szczególności. Z tego względu na samym początku książki autorzy starają się łagodnie wprowadzić czytelnika w wir toczącej się debaty na temat globalizacji, prezentując podstawowe obserwacje empiryczne oraz popularne opinie dotyczące globalizacji, a następnie przechodząc do omówienia jej przyczyn oraz skutków z punktu widzenia firmy i kraju. Autorzy definiują proces globalizacji, a następnie korzystając z danych statystycznych, starają się oddzielić fakty od mitów. Użycie przez autorów danych statystycznych obejmujących długie szeregi czasowe pozwala dobrze umiejscowić proces globalizacji w kontekście historycznym, co korzystnie odróżnia tę książkę od pozycji oferowanych przez autorów amerykańskich.

Autorzy omawiają różne składowe procesy globalizacji, włączając w to zarówno kwestie realne, jak i monetarne, chociaż widoczna jest dość wyraźna przewaga po stronie realnej. W miarę obszernie prezentują takie zagadnienia, jak międzynarodowe przepływy handlowe oraz finansowe, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, przedsiębiorstwa międzynarodowe, kursy walutowe, kryzysy finansowe i walutowe, outsourcing, rozwój gospodarczy czy lokalizacja działalności gospodarczej w przestrzeni geograficznej. Stosunkowo słabo jest natomiast reprezentowana problematyka związana z międzynarodowymi przepływami siły roboczej. Autorzy najwyraźniej wyszli z założenia, że przepływy handlowe i finansowe w skali światowej są znacznie ważniejsze niż przepływy pracowników pomiędzy krajami. Założenie to nie do końca może być uzasadnione, biorąc pod uwagę masową emigrację pracowników z nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej do starych państw UE. Jest to zjawisko nienotowane dotąd na taką skalę w Europie.

Innym istotnym mankamentem omawianej pozycji jest to, że pomimo wyczerpującego przeglądu zagadnień związanych z globalizacją zdecydowanie brakuje odnie-

sieć do najnowszej literatury przedmiotu, wprowadzającej do nowej teorii handlu zagranicznego zróżnicowanie firm pod względem technologicznym. W szczególności w książce powinny się znaleźć odniesienia do najnowszych prac, takich jak Bernard et al. (2003), opierających się na modelu Eatona i Kortuma (2002), który nawiązuje do modelu ricardiańskiego, czy Helpmana et al. (2004), opierających się na modelu Melitza (2003) nawiązującym do modeli konkurencji monopolistycznej zaproponowanych przez Krugmana (1980). Brak odniesień do tych prac tylko częściowo można tłumaczyć tym, że są to zdecydowanie zbyt trudne modele dla pierwszego czy drugiego roku studiów licencjackich, dla których napisano tę książkę. Nie ma bowiem potrzeby pokazywania pełnych modeli, można natomiast przedstawić główne wnioski, odwołując się do prostej analizy graficznej, podobnie jak robią to inni autorzy w swoich monografiach czy przeglądowych artykułach, np. Castellani i Zanfei (2006) czy Helpman (2006).

Niezależnie od tej krytyki druga część książki, poświęcona realnym aspektom globalnej gospodarki, stanowi jednak jej mocną stronę, czego niestety nie można powiedzieć o części trzeciej, koncentrującej się na wybranych zagadnieniach monetarnych. Moim zdaniem jest to zdecydowanie najsłabsza część książki, ponieważ zawarty w niej materiał jest zbyt wybiórczy, a ponadto nie wydaje się dobrze zintegrowana z resztą książki. Z tego względu w ramach 30-godzinnego kursu ekonomii lub zarządzania międzynarodowego wskazane jest ograniczenie się do zagadnień realnych. Z kolei finansom międzynarodowym należałoby poświęcić odrębny, co najmniej 30-godzinny kurs, prowadzony na podstawie innej książki. Moim zdaniem na zajęciach należałoby połączyć omawianie rozdziałów 6–9.

Mimo że książka została napisana bardzo prostym językiem, autorzy zakładają, że jej czytelnicy mają pewien minimalny zasób wiedzy z makro- oraz mikroekonomii wyniesiony z podstawowego kursu ekonomii, a także znają podstawy matematyki. Wydaje się, że z powyższych względów omawiana pozycja bardziej pasuje do drugiego bądź trzeciego roku studiów licencjackich ekonomii bądź pierwszego roku studiów MBA. Książce towarzyszą interesujące materiały pomocnicze dostępne w Internecie pod adresem: <http://people.few.eur.nl/vanmarwijk/global/index.htm>, które można wykorzystać na zajęciach bądź indywidualnie poszerzając wiedzę.

Ogólna ocena książki jest bardzo pozytywna, ponieważ stanowi ona udane połączenie dwóch nurtów w literaturze. Książka ta jest również interesująca z innego powodu. Dotychczas niekwestionowanymi liderami w wyznaczaniu światowych standardów nauczania ekonomii oraz pisania podręczników i książek naukowych zarówno z dziedziny ekonomii międzynarodowej, jak i biznesu międzynarodowego byli ekonomiści północnoamerykańscy, głównie ze Stanów Zjednoczonych. Próby napisania podobnych pozycji w Europie, które stałyby się ogólnoswiatowym standardem, z reguły nie kończyły się powodzeniem. Tym razem sprawa wygląda inaczej. Książka jest pozycją pionierską pod względem zaproponowanego podejścia interdyscyplinarnego, łączącego elementy zarządzania międzynarodowego oraz ekonomii międzynarodowej, i ma duże szanse, by stać się światowym bestsellerem. Wydaje się zatem, że w ostatnich latach jednocząca się Europa zaczyna odzyskiwać pozycję w dziedzinie wyznaczania światowych kierunków w ekonomii i zarządzaniu międzynarodowym, utraconą w połowie XX w. na rzecz Stanów Zjednoczonych. Pozwala to z optymizmem spoglądać na przyszły rozwój tych dyscyplin w Unii Europejskiej.

## Bibliografia

- Bernard A.B., Eaton J., Jensen J.B., Kortum S.S. (2003), *Plants and productivity in international trade*, "American Economic Review", Vol. 93, No. 4, pp. 1268–1290.
- Castellani D., Zanfei A. (2006), *Multinational Firms, Innovation and Productivity*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Eaton J., Kortum S. (2002), *Technology, geography and trade*, "Econometrica", Vol. 70, No. 5, pp. 1741–1779.
- Feldstein M., Horioka Ch. (1980), *Domestic savings and international capital flows*, "Economic Journal", Vol. 90, No. 2, pp. 314–329.
- Helpman E. (2006), *Trade, FDI and the organization of firms*, "Journal of Economic Literature", Vol. 44, No. 3, pp. 589–630.
- Helpman E., Melitz M., Yeaple S. (2004), *Export versus FDI with heterogeneous firms*, "American Economic Review", Vol. 94, No. 1, pp. 300–316.
- Krugman P. (1980), *Scale economies, product differentiation and the pattern of trade*, "American Economic Review", Vol. 70, No. 5, pp. 950–959.
- Melitz M. (2003), *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, "Econometrica", Vol. 71, No. 6, pp. 1695–1725.

## Bogusław Pietrzak, Zbigniew Polański, Barbara Woźniak (red.) *System finansowy w Polsce*

### Review of the book edited by Bogusław Pietrzak, Zbigniew Polański, Barbara Woźniak, *The Financial System in Poland*

wydanie drugie zmienione, tom I i 2, Wydawnictwo  
Naukowe PWN, Warszawa 2008

*Hanna Sochacka-Krysiak\**

Przystępując do prezentacji spostrzeżeń i refleksji, do których skłoniła mnie lektura nowego, interesującego i wartościowego dzieła, przygotowanego pod kierunkiem trojga redaktorów naukowych (Bogusław Pietrzak, Zbigniew Polański, Barbara Woźniak), wypada przypomnieć, że dzieło to stanowi przejaw niezwykle konsekwentnego podążania wybraną przed ponad dziesięć laty ścieżką badawczą. Wtedy bowiem, w połowie lat 90. ubiegłego wieku, zespół autorski pod kierunkiem B. Pietrzaka i Z. Polańskiego przygotował stosunkowo skromną objętościowo, liczącą około 350 stron książkę pt. *System finansowy w Polsce. Lata dziewięćdziesiąte*.

Książka została opublikowana w 1997 r. nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN, a jej autorami byli (w kolejności, wynikającej z sekwencji rozdziałów):

– Z. Polański (rozdział 1. „System finansowy” oraz aneks do rozdziału 2. „Kreowanie pieniądza w ujęciu mnożnikowym”; rozdział 3. „Polityka pieniężna” oraz aneks do rozdziału 3. „Kreowanie pieniądza w ujęciu skonsolidowanego bilansu systemu bankowego”; rozdział 12. „Polski system finansowy w perspektywie historycznej: próba podsumowania”);

– B. Pietrzak (rozdział 2. „System bankowy”);

– T. M. Rybczyński (aneks do rozdziału 1. „Ewolucja systemu finansowego. Giełdowe bitwy i keireitsy”);

– E. Pietrzak (rozdział 4. „Internacjonalizacja systemu finansowego”);

– A. Sławiński (rozdział 5. „Rynek pieniężny”);

– M. Dusza (rozdział 6. „Rynek kapitałowy”);

– E. Wierzbicka (rozdział 7. „Rynek ubezpieczeniowy”);

– B. Woźniak (rozdział 8. „Finanse publiczne”);

– J. Marczakowska-Proczka (rozdział 9. „Budżet państwa”);

– G. Rytelewska (rozdział 10. „Gospodarstwa domowe na rynku usług finansowych”);

– A. Cenker, P. Felis, G. Gołębiowski (rozdział 11. „Elementy finansów przedsiębiorstw”).

Książka miała być – zgodnie z deklarowanym zamierzeniem zespołu autorskiego – lekturą uzupełniającą dla studentów w sytuacji pewnego niedoboru rodzimych publikacji na temat funkcjonowania systemu finansowego w gospodarce rynkowej. W toku realizacji wspomnianego zamierzenia pojawiły się w książce pewne elementy teorii finansów, a ponadto nader interesująca próba opisanie i uogólnienia rzeczywistych procesów transformacji polskich finansów w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku.

\* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Ekonomiki i Finansów Samorządu Terytorialnego

Książka odniosła niewątpliwy sukces, czego dowodem stały się jej kolejne edycje: wydanie drugie z 1998 r. oraz trzy dodruki z 1999, 2000 i 2001 r. Wzbudziła również refleksje krytyczne (Fedorowicz 1998, Porwit 1998), spośród których na uwagę zasługuje moim zdaniem zwłaszcza kwestia nieco marginesowego potraktowania systemu finansów publicznych.

Finanse publiczne były początkowo praktycznie wyłączone przez Autorów z pojęcia systemu finansowego i usytuowane na tej samej płaszczyźnie co gospodarstwa domowe oraz przedsiębiorstwa. Podzielałam tu pogląd Z. Fedorowicza, że gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa są podmiotami sektora prywatnego, podczas gdy wszelkie jednostki organizacyjne realizujące funkcje finansów publicznych należą niewątpliwie do sektora publicznego, w obrębie którego wyodrębnić należy podsektor państwowy i podsektor samorządowy.

Miałam zaszczyt być recenzentem wydawniczym nowego dzieła pt. *System finansowy w Polsce*, opublikowanego pod redakcją naukową B. Pietrzaka, Z. Polańskiego i B. Woźniak w 2003 r. (podobnie jak poprzednio przez Wydawnictwo Naukowe PWN). Z prawdziwą satysfakcją stwierdzam, że nowa książka, znacznie bardziej dojrzała i obszerna, została rozbudowana w sposób wysoce satysfakcjonujący.

Obszar badawczy podzielony został na trzy części:

- rynkowy system finansowy (system bankowy, polityka pieniężna, wymienialność pieniądza, system płatniczy, rynki: pieniężny, kapitałowy, walutowy, instrumentów pochodnych oraz ubezpieczeniowy);
- publiczny system finansowy (państwa gospodarka budżetowa, system finansowy jednostek samorządu terytorialnego, fundusze celowe, pomoc publiczna, polityka fiskalna, zarządzanie długiem publicznym);
- finanse podmiotów sfery realnej (gospodarstw domowych, przedsiębiorstw).

Jakościowa odmienność książki wobec jej poprzedniczki polega nie tylko na zasadniczej zmianie podejścia do koncepcji systemu finansowego, ale także na „warsztatowym” wzbogaceniu tekstu przez umiejętne połączenie rozważań teoretycznych z analizą doświadczeń empirycznych. Co więcej, Autorzy nie ograniczają się do problematyki polskiej, lecz wykorzystują również doświadczenia systemowo-praktyczne w skali światowej – zgodnie z „duchem” globalizacji. Ponadto podejmują pewne kwestie zrodzone w tzw. fazie przedakcesyjnej, poprzedzającej przyjęcie Polski do Unii Europejskiej.

Tekst książki został rozbudowany, przekomponowany (przypominam wskazaną poprzednio zmianę podejścia do koncepcji finansów publicznych oraz ich miejsca w systemie finansowym) i praktycznie napisany od nowa. Wzrosła liczba rozdziałów, zwiększono też liczbę współautorów nowego dzieła. Jego konstrukcję oparto na trzech częściach, przed którymi umieszczono „Wprowadzenie”. „System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej” – autor: Z. Polański).

Część pierwsza nosi tytuł „Rynkowy system finansowy” i obejmuje rozdziały: 2. „System bankowy” (B. Pietrzak), 3. „Polityka pieniężna” (Z. Polański<sup>1</sup>), 4. „Internacjonalizacja systemu finansowego” (E. Pietrzak), 5. „Międzybankowy rynek pieniężny” (P. Szpunar), 6. „Pozostałe segmenty rynku pieniężnego” (M. Nowak), 7. „Rynek kapitałowy” (M. Dusza), 8. „Rynek walutowy” (E. Pietrzak, P. Kowalewski), 9. „Rynek instrumentów pochodnych” (E. Pietrzak), 10. „Rynek ubezpieczeniowy” (E. Wierzbicka), 11. „System płatniczy” (K. Senderowicz).

Część druga została zatytułowana: „Publiczny system finansowy”. W jej skład weszły następujące rozdziały: 12. „Zasady funkcjonowania i zakres publicznego systemu finansowego” (B. Woźniak); 13. „System budżetowy państwa” (J. Marczakowska-Proczka); 14. „System finansowy jednostek samorządu terytorialnego” (Cz. Rudzka-Lorentz); 15. „Fundusze celowe” (B. Woźniak); 16. „Pomoc publiczna” (B. Woźniak); 17. „Polityka fiskalna” (B. Kolanowska-Kowalska); 18. „Dług publiczny” (G. Gołębiowski).

Część trzecia i ostatnia nosi tytuł: „Finanse podmiotów sfery realnej”. Obejmuje ona rozdziały: 19. „Gospodarstwa domowe” (G. Rytelewska) oraz 20. „Przedsiębiorstwa” (A. Cenker, P. Felis, G. Gołębiowski), a także 21. „Zakończenie. Krajowy system finansowy wobec globalizacji i integracji z Unią Europejską” (J.K. Solarz).

Przypomnieliśmy dość dokładnie zakres i konstrukcję obu publikacji poprzedzających najświeższą edycję recenzowanego dzieła, żeby:

1) uwypuklić wspomniane zmiany merytoryczne wprowadzone w edycji z 2003 r. w porównaniu z edycją z 1997 r.,

2) zwrócić uwagę na trwałość koncepcji zaprezentowanej przed pięć laty i utrzymanej, a zarazem udoskonalonej w nowym, drugim wydaniu książki z 2008 r.

Ad 1. Poza zupełnie nowym „osadzeniem” w książce problematyki finansów publicznych zwracają uwagę zwłaszcza dwa nowe rozdziały: 14. „System finansowy jednostek samorządu terytorialnego” oraz 21. „Zakończenie. Krajowy system finansowy wobec globalizacji i integracji z Unią Europejską”.

Wyodrębnienie problematyki finansów samorządu terytorialnego stanowi przejaw, a zarazem konsekwencję, „dowartościowania” problematyki finansów publicznych. Z kolei zupełnie nowe ujęcie „Zakończenia”, które zastąpiło wcześniejsze „Podsumowanie”, dowodzi uwzględnienia w nowej książce zmian, które nastąpiły w Polsce i na świecie na przełomie XX i XXI w.

Dodać trzeba, że również część pierwsza, dotycząca rynkowego systemu finansowego, została wzbogacona o nowe rozdziały, tj.: 5. „Międzybankowy rynek pieniężny”, 6. „Pozostałe segmenty rynku pieniężnego”, 8. „Ry-

<sup>1</sup> Rozdziały 2. i 3. zostały uzupełnione aneksami, opracowanymi przez Z. Polańskiego: „Kreowanie pieniądza w ujęciu mnożnikowym” oraz „Kreowanie pieniądza w ujęciu skonsolidowanego bilansu systemu bankowego”.

nek walutowy”, 9. „Rynek instrumentów pochodnych”, 11. „System płatniczy”.

Ad 2. Porównanie zakresu oraz konstrukcji pierwszego i drugiego wydania książki (*System finansowy w Polsce* z 2003 r. i 2008 r.) prowadzi do spostrzeżenia, że ogólna objętość nowej, podzielonej na dwa tomy, edycji wzrosła z 840 s. do blisko 1000 s. (tom I – 482 s. i tom II – 511 s.).

W części pierwszej, wypełniającej treść tomu I, pojawił się nowy rozdział 8 pt. „Fundusze i inwestycje wspólnego inwestowania” (M. Góra). W obecnym rozdziale 9. „Rynek walutowy” współautora w osobie P. Kowalewskiego zastąpił P. Pietrzak; w rozdziale 10. „Rynek instrumentów pochodnych” E. Pietrzaka wsparli jako współautorzy: S. Antkiewicz, J. Sobol i M. Szmelter.

Intytulacja rozdziałów części drugiej i trzeciej, wypełniających tom II nowej edycji, pozostała prawie bez zmian, jeśli nie liczyć zmiany numeracji wskutek dodania w części pierwszej nowego opracowania M. Góry oraz skrócenia tytułu rozdziału 22. „Zakończenie. Krajowy system finansowy wobec globalizacji” – przez usunięcie dalszego tekstu, tj. słów: „i integracji z Unią Europejską”.

W ramach obecnej, drugiej edycji recenzowanego dzieła utrzymano zasadę „rozproszenia” bibliografii. Oznacza to, że na końcu każdego rozdziału podano pozycje wykorzystane w tym rozdziale, co wobec rozległości tematyki książki i obfitości literatury przywoływanej przez Autorów, wydaje się rozwiązaniem rozsądnym oraz dogodnym dla Czytelnika. Jemu też powinno służyć *novum* drugiej edycji, czyli indeks rzeczowy dołączony do każdego tomu dzieła.

W przedmowie do drugiego wydania, której tekst zamieszczono na początku każdego tomu, Autorzy przypominają, że edycja z 2003 r. była dwukrotnie dodrukowana, w tj. w 2004 i 2006 r. Nowe, drugie wydanie dzieła Autorzy określają jako „poprawione, uzupełnione i zaktualizowane”. Pora zatem zająć się w niniejszej recenzji bliższą analizą nowego tekstu oraz podjąć ambitny trud dokonania jego oceny z punktu widzenia Czytelnika.

Rozdział 1. („Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej”) zawiera podrozdział 1.1 pt. „System finansowy a system ekonomiczny i system społeczny”. Stanowi on interesującą próbę uporządkowania pojęć związanych z szeroko rozumianą problematyką finansów. Autor stawia tezę, że „system finansowy jest częścią systemu ekonomicznego, który z kolei jest częścią systemu społecznego” (tom I, s. 15) oraz uzupełnia tę tezę przejrzystym rysunkiem, ilustrującym relacje między wymienionymi wyżej trzema systemami. Teza ta nie budzi wątpliwości ani zastrzeżeń, choć osobiście wolałabym, by Autor, dzieląc system ekonomiczny na sferę realną i sferę finansową, nie używał jako synonimu „sfery” określenia „sektor” (por. „sektor realny” i „sektor finansowy” – tom I, s. 15–16). Termin „sektor” powinien być moim zdaniem zastrzeżony

do przeciwstawienia sektorów prywatnego i publicznego oraz ewentualnie do określania formuły mieszanej, czyli tzw. sektora III, łączącego cechy obu wymienionych sektorów, różniących się m.in. odmiennymi podstawami własnościowymi. Chodzi tu o majątek Skarbu Państwa oraz tzw. mienie komunalne, a z drugiej strony o własność prywatną (indywidualną), znajdującą się w posiadaniu i dyspozycji przedsiębiorstw prywatnych oraz gospodarstw domowych.

W toku dalszej lektury zwraca uwagę interesujące, oryginalne ujęcie funkcji systemu finansowego (podrozdział 1.2) oraz struktury tego systemu (podrozdział 1.3), w tym szczególnie satysfakcjonujące potraktowanie kategorii instrumentów fiskalnych (tom I, s. 47 i następne).

Wprowadzenie poświęcone uporządkowaniu pojęć kończą dwa podrozdziały: 1.4 i 1.5. W pierwszym z nich pt. „Pieniądz” Autor określa pieniądz jako instrument finansowy o istotnych cechach dobra publicznego. W następnym, pt. „System finansowy jako środowisko funkcjonowania podmiotów sfery realnej”, zwrócono uwagę na zjawisko kształtowania działalności podmiotów gospodarczych przez szeroko rozumiany system finansowy.

Sądzę, że tekst „Wprowadzenia” ma wysoką wartość teoretyczno-metodologiczną i ułatwia Czytelnikowi percepcję właściwego merytorycznie tekstu recenzowanej książki.

Rozdział 2. pt. „System bankowy” zaczyna się – zgodnie z ogólnym założeniem – od rozważań teoretycznych (podrozdział 2.1 „Istota systemu bankowego w gospodarce rynkowej”), uzupełnionych informacjami dotyczącymi polskiej praktyki (podrozdział 2.2 „System bankowy w Polsce”).

Rozdział 3. pt. „Polityka pieniężna” został skonstruowany analogicznie. Czytelnik najpierw zostaje wprowadzony w ogólną problematykę banków centralnych, celów i strategii oraz instrumentów polityki pieniężnej (podrozdział 3.1), następnie zaś poznaje specyfikę polityki pieniężnej w Polsce (podrozdział 3.2) na tle przemian związanych z transformacją ustrojową, a zwłaszcza na tle zmian w polityce prowadzonej przez Narodowy Bank Polski. Bogactwo prezentowanej wiedzy oraz sumienne i przejrzyste udokumentowanie tekstu sprawiają, że lektura obu podrozdziałów jest dla Czytelnika wysoce kształcąca, a zarazem dostarcza mu prawdziwej satysfakcji.

Harmonijne i konsekwentne łączenie w poszczególnych rozdziałach informacji na temat zjawisk i procesów w skali światowej z doświadczeniami polskiej praktyki daje się zauważyć również w rozdziale 4. („Internacjonalizacja systemu finansowego”). Najpierw nader zwięźle i klarownie zaprezentowano w nim standardy wymiennalności walut w praktyce międzynarodowej oraz uwarunkowania liberalizacji dewizowej i wymiennalności walut (podrozdziały 4.1–4.4), następnie zaś przeanalizowano politykę dewizową Polski w okresie transformacji ustrojowej, uwzględniając kolejne etapy wymiennalności złoto (podrozdziały 4.5–4.9).

Bardzo konkretne i wysoce profesjonalne podejście do podjętego tematu charakteryzuje rozdział 5. pt. „Międzybankowy rynek pieniężny”. Autor opisuje kolejno rynek lokat międzybankowych, jego organizację oraz rozwój i aktywność (podrozdziały 5.1–5.3), następnie zaś przechodzi do charakterystyki roli banku centralnego na rynku pieniężnym (podrozdział 5.4), rynku bonów pieniężnych Narodowego Banku Polskiego (podrozdział 5.5), rynku bonów skarbowych (podrozdział 5.6) oraz rynku obligacji skarbowych (podrozdział 5.7), by zakończyć rozdział naszkicowaniem perspektyw rozwoju międzybankowego rynku pieniężnego w Polsce (podrozdział 5.8).

Rozdział 5., nasycony ilustracjami graficznymi oraz liczbami, ujętymi zarówno w tabelach, jak też w samym tekście, potwierdza przyjętą przez Autorów zasadę harmonijnego przechodzenia od spraw ogólnych oraz informacji o zasięgu międzynarodowym do oceny doświadczeń i perspektyw rozwoju procesów toczących się we współczesnej Polsce.

Równie profesjonalne i konkretne podejście do prezentacji podjętego tematu daje się zauważyć w rozdziale 6. („Pozostałe segmenty rynku pieniężnego”). Sprezycowano w nim pojęcie oraz przeprowadzono charakterystykę pozabankowego rynku pieniężnego. W jego ramach wyodrębnione zostały trzy główne rodzaje instrumentów finansowych: papiery komercyjne, certyfikaty depozytowe oraz wierzycelności przedsiębiorstw.

Szczególnie rozbudowany i bogato nasycony szczegółowymi, konkretnymi informacjami został podrozdział 6.2 („Rynek papierów komercyjnych”), bardziej zwięzłe ujęto natomiast treść podrozdziału 6.3 („Rynek certyfikatów depozytowych”) oraz podrozdziału 6.4 („Rynek wierzycelności przedsiębiorstw”). Bogactwo szczegółowych informacji zawartych w omawianym rozdziale nie przesłoniło obecnych tu elementów oceny doświadczeń oraz prognoz rozwoju badanych rynków.

Celem kolejnego, 7. rozdziału („Rynek kapitałowy”) jest w intencji Autora prezentacja podstawowych zasad funkcjonowania rynku kapitałowego w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej, a także ocena sytuacji, jaka ukształtowała się na rynku kapitałowym w Polsce u progu XXI w. Rozdział 7. – stosownie do metodologicznych założeń całego dzieła – zaczyna się od omówienia definicji oraz funkcji rynku kapitałowego i jego głównych instrumentów. Następnie Autor przechodzi do przyczyn kryzysów giełdowych, struktury współczesnego rynku kapitałowego i rozmaitych przestępstw lub wykroczeń, specyficznych dla opisywanego rynku (podrozdział 7.1). W dalszym ciągu rozdziału (podrozdział 7.2 „Rynek kapitałowy w Polsce”) Autor ukazuje Czytelnikowi początki oraz rozwój polskiego rynku kapitałowego, umiejętnie łącząc szczegółowe informacje z syntetycznie ujętymi wnioskami.

Szczególnego wyeksponowania wymaga zupełnie nowy (w porównaniu z edycją z 2003 r.) rozdział 8., pt. „Fundusze i instytucje wspólnego inwestowania”. Prze-

ważającą część tego rozdziału wypełniają rozważania na temat funkcjonowania systemu emerytalnego, przede wszystkim zaś otwartych, czyli powszechnych funduszy emerytalnych, traktowanych przez Autora jako przykład wspólnego działania (inwestowania) w długim okresie.

Autor omawia m.in. poszczególne instytucje wspólnego inwestowania, tj. banki komercyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, fundusze *private equity/venture capital* oraz fundusze emerytalne (podrozdziały 8.1–8.3).

Następnie zaprezentowano polski system emerytalny (podrozdział 8.4), by ponownie wrócić do ogólnych rozważań na temat relacji systemu emerytalnego i rachunków narodowych (podrozdział 8.5) oraz równie ogólnych perspektyw rozwoju instytucji wspólnego inwestowania (podrozdział 8.6).

Rozdział 9. poświęcono problemom rynku walutowego, zwanego też dewizowym. Przez to pojęcie należy rozumieć całość transakcji kupna i sprzedaży walut. Autorzy omawiają tu pojęcie i funkcje rynku walutowego w skali międzynarodowej (podrozdziały 9.1–9.2), następnie zaś przechodzą do charakterystyki transakcji dokonywanych na rynku walutowym w Polsce (podrozdziały 9.3–9.7), zachowując sekwencję prezentacji: od informacji i ocen *ex post* do perspektyw rozwoju tego typu rynku finansowego w Polsce.

Najmłodszy i najszybciej rozwijający się rynek finansowy, czyli rynek instrumentów pochodnych, stał się przedmiotem rozdziału 10. Czteruosobowy zespół Autorów opisał w nim: pojęcie, rodzaje i zastosowania instrumentów pochodnych w skali międzynarodowej (podrozdziały 10.1–10.2) oraz w Polsce (podrozdział 10.3) – od początków, poprzez dotychczasowy rozwój, do perspektyw rozwoju w dającej się przewidzieć przyszłości.

Rozdział 11. pt. „Rynek ubezpieczeniowy” składa się, podobnie jak pozostałe rozdziały omawianej części książki, z określenia istoty tego rynku (podrozdział 11.1), czynników wpływających na jego rozwój (podrozdział 11.2), roli ubezpieczyciela w realizacji funkcji ubezpieczenia (podrozdział 11.3) i opisu ewolucji rynku ubezpieczeniowego w Polsce (podrozdziały 11.4–11.8). Autorka wyodrębniła ponadto kwestię współpracy ubezpieczycieli z bankami (podrozdział 11.9), kończąc rozdział zarysem perspektyw rozwoju rynku ubezpieczeniowego w Polsce (podrozdział 11.10).

Ostatnim rozdziałem części pierwszej, kończącym zarazem tom I recenzowanego dzieła, jest rozdział 12. poświęcony systemowi płatniczemu, którego głównym zadaniem jest umożliwienie przepływu środków finansowych w gospodarce. Postrzegany niekiedy jako zjawisko „techniczne” system płatniczy jest przez Autora rozdziału trafnie określony jako „system krwionośny”, zapewniający obieg pieniądza, a tym samym – jako niezbędny element nie tylko systemu finansowego, lecz także całej gospodarki. Rozdział napisano z dużą zna-

jomością praktyki. Pokazuje on Czytelnikowi znaczenie oraz formy organizacyjne badanego systemu w skali międzynarodowej i krajowej. Zachowano w nim „żelazną” zasadę: od opisu dotychczasowej ewolucji systemu do perspektyw jego rozwoju w kontekście integracji europejskiej.

Dzięki dyscyplinie przestrzeganej przez kilkuosobowy zespół Autorów pierwszej części ma ona, mimo znacznego zróżnicowania treści merytorycznych, dość jednolity metodologicznie charakter. Ułatwia to percepcję tekstu i przyswojenie zawartej w nim wiedzy. Stąd też wynika wysoka moim zdaniem wartość dydaktyczna recenzowanego dzieła, określonego przez Autorów jako podręcznik akademicki.

Walorów poznawczo-dydaktycznych nie można odmówić również drugiemu tomowi dzieła. Zawiera on część drugą pt. „Publiczny system finansowy” oraz część trzecią pt. „Finanse podmiotów sfery realnej”.

Rozdział 13. pt. „Zasady funkcjonowania i zakres publicznego systemu finansowego” zaczyna się od omówienia zadań publicznych i środków ich realizacji (podrozdział 13.1). Autorka eksponuje następnie różne cechy i reguły specyficzne dla publicznego systemu finansowego (podrozdział 13.2), by następnie przejść do jego organizacji. W tytule podrozdziału 13.3 niefortunnie użyto terminu „sektor finansów publicznych”; jak już wspomniałam, jestem przeciwniczką nadmiernego rozszerzania pojęcia „sektor”, prowadzi to bowiem do takich nonsensów, jak nazywanie sektorem rolnictwa, które jest przecież działem gospodarki, lub np. przemysłu włókienniczego, będącego gałęzią przemysłu!

Następnie Autorka omawia kolejno dochody i wydatki sektora (sic!) finansów publicznych (podrozdział 13.4) oraz kierunki zmian w publicznym systemie finansowym (podrozdział 13.5). Ogólnie oceniam rozdział 13. jako wartościowy z informacyjnego (poznawczego) punktu widzenia. Stosunkowo mało w nim teorii, dominuje natomiast opis współczesnych rozwiązań systemowych w Polsce.

Rozdział 14. został poświęcony głównemu ogniwu publicznego systemu finansowego, którym jest system budżetowy państwa. Autorka skoncentrowała się prawie wyłącznie na problematyce polskiej, rozgraniczając tu kwestie budżetu państwa (podrozdziały 14.1–14.4), Skarbu Państwa (podrozdział 14.5) oraz perspektyw polityki budżetowej (podrozdział 14.7). Ciągłość wywodów zakłócił interesujący skądinąd podrozdział 14.6 pt. „Budżet Unii Europejskiej”.

Szkoda, że Autorka nie wprowadziła choćby wybranych elementów analizy porównawczej, ukazującej pewne standardy organizacji i funkcjonowania budżetu państwa oraz instytucji para- i pozabudżetowych w innych krajach niż Polska.

Podobny zarzut można postawić rozdziałowi 15. pt. „System finansowy jednostek samorządu terytorialnego”. Mimo że napisany z dużym znanstwem te-

matu ogranicza się do rozwiązań systemowych stosowanych w Polsce. Czytelnik dowiaduje się, jakie są podstawy prawne gospodarki finansowej samorządu terytorialnego (podrozdział 15.1) oraz jak kształtuje się w Polsce pionowy podział zadań i wydatków publicznych pomiędzy państwo a samorząd terytorialny (podrozdziały 15.2–15.4). Następnie opisane są źródła dochodów w budżetach samorządowych (podrozdziały 15.5–15.6). Wypada tu podkreślić, że zwrócono uwagę na perspektywiczne możliwości zwiększenia źródeł finansowania zadań samorządowych dzięki zaangażowaniu środków finansowych pochodzących od podmiotów niepublicznych (podrozdział 15.7 pt. „Partnerstwo publiczno-prywatne”). Można by oczywiście rozszerzyć tu pole widzenia przez wprowadzenie problematyki organizacji pozarządowych, które są w stanie wspomagać finansowanie klasycznych usług publicznych zarówno na szczeblu lokalnym, jak też centralnym. Rozumiem jednak, że ograniczenia objętościowe zmusiły do rezygnacji z niektórych interesujących wątków.

Zdecydowanie zbyt zwięźle ujęto natomiast problem lokalnego długu publicznego, ukryty w podrozdziale 15.8 pt. „Przychody i rozchody budżetów jednostek samorządu terytorialnego”. Szkicowo zostały też przedstawione kwestie procedury przygotowywania, uchwalania oraz wykonywania i kontroli budżetów samorządowych (podrozdziały 15.9–15.10). Poprawnie, lecz raczej jako konspekt, a nie tekst *sensu stricto*, ujęty został podrozdział 15.11 pt. „Kierunki zmian w systemie finansowym jednostek samorządu terytorialnego”.

Logicznym następstwem charakterystyki dwu głównych ogniw systemu finansów publicznych, tj. państwowej i samorządowej gospodarki budżetowej, jest przejście do pozostałych ogniw, przede wszystkim funduszy parabudżetowych, nazwanych w książce funduszami celowymi, tj. zgodnie z nazewnictwem polskiego ustawodawstwa. W rozdziale 16. pt. „Fundusze celowe”, podobnie jak w poprzednich rozdziałach, ograniczono się do opisu rozwiązań systemowych stosowanych w Polsce – jeśli pominiemy jeden akapit na s. 184 tomu II, oparty na informacji „z drugiej ręki”, tj. na publikacji J. Szolno-Koguc (2007). Autorka sumiennie i starannie prezentuje system funduszy w Polsce, ilustrując informacje stosownym materiałem liczbowym. Końcowy podrozdział 16.6 pt. „Kierunki zmian funkcjonowania funduszy celowych” pozbawiony jest – moim zdaniem – szerszego „oddechu teoretycznego”, do czego przydatne byłoby oczywiście wykorzystanie elementów analizy porównawczej w skali europejskiej.

Zarzut nadmiernego ograniczania się do problematyki polskiej nie można natomiast postawić rozdziałowi 17. pt. „Pomoc publiczna”. Temat ten został ujęty dość wszechstronnie, kompetentnie oraz interesująco, toteż wyróżnia się korzystnie na tle wcześniejszych rozdziałów drugiej części recenzowanego dzieła.

Interesująco, aczkolwiek kontrowersyjnie, przedstawiono problematykę rozdziału 18. pt. „Polityka fiskalna”. Kwestie podatków i pozostałych danin publicznych zostały w niej niejako wyparte przez rozważania na temat wydatków oraz deficytu budżetowego. Jest to wszakże problem kompozycji całej omawianej części recenzowanego dzieła i wiązania ze sobą różnych wątków szczegółowych. Istnieje tu wiele możliwych do zastosowania wariantów, a ich rozważanie w momencie, kiedy książka jest już gotowa i dostępna na rynku wydawniczym, nie ma sensu.

W rozdziale 19. pt. „Dług publiczny” poprawnie opisano: pojęcie i rodzaje długu publicznego (podrozdział 19.1), problem dopuszczalnych granic zadłużenia (podrozdział 19.2), ewolucję zjawiska długu w Polsce w okresie transformacji (podrozdział 19.3), strategię oraz kierunki rozwoju metod zarządzania długiem publicznym (podrozdziały 19.4–19.5).

Ogólnie biorąc, część druga w porównaniu z częścią pierwszą recenzowanej książki koncentruje się przeważnie na opisie polskich rozwiązań systemowych, częściowo ilustrowanych danymi statystycznymi. Mniej tu natomiast teorii, a zwłaszcza elementów analizy porównawczej.

Część trzecia książki pt. „Finanse podmiotów sfery realnej” obejmuje rozdział 20. pt. „Gospodarstwa domowe” oraz rozdział 21. pt. „Przedsiębiorstwa”. Jest to najmniej obszerna część recenzowanego dzieła (około 10% tekstu).

Rozdział 20. ogranicza się praktycznie do wskazania zmian w finansach polskich gospodarstw domowych w okresie transformacji ustrojowej, a „...przedmiotem analizy jest sposób rozdysponowywania siły nabywczej gospodarstw domowych, wynikającej z bieżących dochodów osobistych (rozporządzalnych), z uwzględnieniem roli podatków, oszczędności i kredytów konsumpcyjnych na tle zmian rynkowego i publicznego systemu finansowego” (tom II, s. 399). Tekst rozdziału 20. napisany jest w sposób kompetentny i dobrze udokumentowany.

Bardzo skromnie określili swoje zamierzenia badawcze Autorzy rozdziału 21. pt. „Przedsiębiorstwa”, zapowiadając na s. 434 tomu II, że „treść rozdziału jest próbą krótkiej prezentacji wybranych zagadnień z zakresu finansów przedsiębiorstwa, których znajomość ułatwia dobre zarządzanie przedsiębiorstwem”. Skutkiem tego jest następująca sekwencja prezentowanych zagadnień:

pojęcie finansów przedsiębiorstwa (podrozdział 21.1), źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa (podrozdział 21.2), strategia podatkowa przedsiębiorstwa (podrozdział 21.3), związki finansów przedsiębiorstwa z pozostałymi elementami systemu finansowego (podrozdział 21.4) i kierunki zmian w tym zakresie (podrozdział 21.6), a także wcześniej – wybrane zagadnienia zarządzania finansami przedsiębiorstwa, takie jak decyzje inwestycyjne, analiza wskaźnikowa czy zarządzanie kapitałem obrotowym i zapasami (podrozdział 21.5).

Ostatni, 22. rozdział recenzowanej książki nosi tytuł „Zakończenie. Krajowy system finansowy wobec globalizacji”.

Autor podzielił podjęty temat na cztery bloki tematyczne, odpowiadające podrozdziałom opracowania: 1) „przesłanki globalizacji rozumianej jako tendencja do umiędzynarodowienia każdej dziedziny działalności społeczeństwa” (tom II, s. 473), 2) systemowe aspekty „umiędzynarodowienia” finansów, 3) przesłanki pogłębiania i rozszerzania integracji w Europie, 4) „następstwa globalizacji i integracji europejskiej dla rozwoju krajowych systemów finansowych, w tym dla systemu finansowego w Polsce” (tom II, s. 473). Taki pomysł na zakończenie książki o treści niezwykle bogatej i zróżnicowanej wydaje się nader udany.

Całość dzieła oceniam bardzo wysoko – zarówno wątki teoretyczne, jak również walory informacyjno-aplikacyjne. Widać w nim ogromną erudycję, doświadczenie i sprawność warsztatową, dotyczącą nie tylko samych badań, ale także sposobów prezentowania ich wyników.

Dysproporcje i różnice w sposobie ujmowania problematyki podjętej przez poszczególnych Autorów wydają się nieuniknione w każdym dziele zbiorowym.

Nowe wydanie książki *System finansowy w Polsce* jest wysoce wartościowym podręcznikiem akademickim, godnym polecenia nie tylko studentom, lecz także pracownikom instytucji finansowych oraz politykom, których wpływu na obowiązujące rozwiązania legislacyjne lekceważyć nie wolno, a stanowienie dobrego prawa wymaga przecież gruntownej erudycji.

Na zakończenie pragnę stwierdzić, że dostrzegam i doceniam postęp, jaki Autorzy osiągnęli w porównaniu z pierwszym wydaniem książki. Mam nadzieję, że następne edycje recenzowanego dzieła będą jeszcze lepsze, bogatsze i ciekawsze, czego serdecznie życzę całemu zespołowi autorskiemu.

## Bibliografia

- Fedorowicz Z. (1998), recenzja w: „*Ekonomista*”, nr 5–6, s. 755–758.  
Porwit K. (1998), recenzja w: „*Gospodarka Narodowa*”, nr 2–3, s. 69–77.  
Szołno-Koguc J. (2007), *Funkcjonowanie funduszy celowych w Polsce w świetle zasad racjonalnego gospodarowania środkami publicznymi*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.