

Uspołecznienie rynku a proces globalizacji.

Przypadek funduszy emerytalnych

Anna Ząbkowicz, dr hab., prof. UJ, Uniwersytet Jagielloński i Instytut Nauk Ekonomicznych PAN

1. Rynek „uspołeczniiony” *versus* rynek „globalny”

Idea uspołecznienia rynku dojrzała w latach wojny i w okresie bezpośrednio powojennym. W swojej słynnej książce z 1944 roku Karl Paul Polanyi pisał o dwutorowym ruchu w rozwoju kapitalistycznej gospodarki. Z jednej strony, w kapitalizmie gospodarka rynkowa staje się czymś niezależnym od społeczeństwa, podczas gdy w różnych okresach i różnych kulturach rynek i gospodarka były „osadzone” (*embedded*) w społeczeństwie. Zachowaniami ludzkimi w różnych — także pozaekonomicznych — sferach, zaczynają rządzić „uniwersalne” prawa ekonomiczne, które zajmują miejsce decyzji podejmowanych przez wspólnoty rodzinne lub krewniacze. Z drugiej strony, w intencji ochrony społeczeństwa przed niszczycielską siłą rynku rozwinęło się nowoczesne państwo, wyposażone w narzędzia interwencji, ustawodawstwo dotyczące ochrony socjalnej pracowników, zorganizowały się nowe grupy społeczeństwa (związki zawodowe i in.).

W pokonanych Niemczech idea ta została podjęta przez ordoliberalizm, czyli koncepcję liberalizmu ekonomicznego, którego niepożądane społecznie cechy są ograniczane lub eliminowane przez odpowiednio ukierunkowany porządek prawny [Kowalik, 2003]. Funkcjonowanie państwa i prawa jest niezbędnym oparciem dla ładu naturalnego (*ordre naturelle*). Każdy powinien troszczyć się o własny los, lecz zadaniem państwa powinno być tworzenie takich warunków, aby to było możliwe i aby nikt nie był wykluczony z rynku [Leśniak-Moczuk, Wesołowski, 2003]. Bez regulacji prawnej i etycznej wolny rynek alienuje.

Filozofia społeczna rozwijana w pierwszych powojennych dekadach między innymi przez Waltera Euckena, Alfreda Muellera-Armacka, Wilhelma Roepkego i Ludwiga Erharda, została przełożona na język polityki dzięki zbitce „społeczna gospodarka rynkowa”. Ponieważ ordoliberalizm znalazł wspólną płaszczyznę ze społeczną nauką katolicką, zyskał zdeterminowanych sprzymierzeńców w niemieckich partiach chrześcijańsko-demokratycznych. I chociaż obie szkoły myślenia wychodzą z innych przesłanek ideologicznych, obie starają się przezwyciężyć antynomie między konkurencją a solidarność-

cią, własnością prywatną a dobrem wspólnym, efektywnością a moralnością. Koncepcje co do porządku społecznego podzielane przez ordoliberalizm i społeczną naukę katolicką stały się zasadami społecznej gospodarki rynkowej. Jest to taki porządek społeczny, w którym rządzi zasada wolności gospodarczej (wolny rynek), korygowana zasadami sprawiedliwości społecznej, solidarności i pomocniczości (subsydiarności) państwa, a także — zasada dialogu, który prowadzi do kooperacji [Partycki, 2003; Pysz, 2003; Kowalik, 2003].

Według praktycznej wykładni długoletniego ministra gospodarki Republiki Federalnej Niemiec, Ludwiga Erharda, dobrze funkcjonująca gospodarka rynkowa stanowi podstawę wolności jednostki. Wolność jednostki może być tylko wtedy w pełni urzeczywistniona, gdy posiada ona możliwość uzyskiwania dochodów z działalności gospodarczej (zasada wolności gospodarczej). Wzrost produkcji i zatrudnienia jest zatem najlepszą z wszystkich możliwych polityk socjalnych, pozwala bowiem ludziom uzyskiwać dochody z pracy i uniezależnia ich od finansowej pomocy państwa [Pysz, 2003].

Działalność państwa ma jednak dla wolnego rynku istotne znaczenie. Do polityki społecznej należy łagodzenie trudności oraz rozwiązywanie problemów znajdujących się poza rynkiem [W. Eucken cyt. za Partycki, 2003]. Polityka wyrównywania dochodów, wspieranie budownictwa mieszkaniowego i pomoc socjalna w imię zasady solidarności spełnia funkcję stabilizatora procesów gospodarczych. Jednak pomoc państwa, polegająca na redystrybucji dochodów, ma być wyjątkiem wobec niedostatecznej przezorności własnej i grupowej. Pomoc państwa należy się tym, którzy nie znaleźli miejsca w gospodarce rynkowej, jeśli wyczerpana została zdolność rodziny do opieki nad nimi, i służy postawieniu ich z powrotem na nogi (zasada subsydiarności). Nigdy nie powinna stanowić normalnej formy zaspokajania potrzeb, aby nie niszczyć systemu współzawodnictwa i własnej przezorności.

Ucywilizowanie rynku dzięki osadzeniu go w wartościach społecznych pomogło przezwyciężyć biedę, beznadziejność, desperację i miało chronić przed ich nawrotem ludzi i powojenną demokrację. Połączenie wolnego rynku z solidarnością społeczną i pomocniczością państwa, czyli społeczna gospodarka rynkowa, nie byłoby możliwe bez pewnych instytucji, z których najważniejsze to instytucjonalne ramy dialogu z udziałem reprezentacji pracowników najemnych. W gospodarce kapitalistycznej państwo w sposób naturalny szuka przymierza z kapitałem. Dobre stosunki z dysponentami kapitału mają zapewnić inwestycje i wzrost gospodarki, który staje się legitymacją polityczną rządów nie tylko demokratycznych. Kapitał preferuje wolny rynek. Po to, aby uczynić społeczny element trwałym atrybutem gospodarki rynkowej, potrzebny jest sojusz państwa z „siłą przeciwważną” kapitału — z reprezentacją pracowników najemnych. Oni to bowiem przede wszystkim są zainteresowani wynikającą z solidarności społecznej i pomocniczości państwa redystrybucją dochodu.

Instytucje, które stanowią filary uspołecznienia gospodarki rynkowej według referowanej koncepcji, to formy partycypacji pracowniczej i umowy

społeczne. Pracownicy w Niemczech w wielkich firmach (zatrudniających w sumie połowę siły roboczej) zyskali prawo współdecydowania dzięki radom zakładowym i prawnie zagwarantowanemu uczestnictwu w radach nadzorczych przedsiębiorstw [Kowalik, 2003]. Dzięki tym rozwiązaniom instytucjonalnym zyskali wpływ na istotne dla nich sprawy bezpieczeństwa socjalnego i zatrudnienia. Na szczeblu krajowym zasady świadczeń społecznych i ogólne warunki płacy i pracy są negocjowane z organizacjami pracodawców przez reprezentujące pracowników związki zawodowe. Scentralizowane związki zawodowe oraz scentralizowane negocjacje prowadzą do umów społecznych, na przykład do dobrowolnych układów zbiorowych w kwestii płac.

Stosunki przemysłowe charakteryzujące się tak rozumianą partycypacją pracowniczą były według Wilhelma Roepkego czy Alfreda Muellera-Armacka sposobem tworzenia warunków pokoju społecznego. Wzmocnienie poczucia wspólnoty — czy inaczej s p ó j n o ś c i s p o ł e c z e ń s t w a — było nawet ważniejsze od redystrybucji dochodu¹. Tego typu formy reprezentacji pracy najemnej, umożliwiające dialog między pracą i kapitałem, tworzą porządek instytucjonalny, zwany korporatyzmem społecznym, który przyjął się po wojnie nie tylko w Niemczech, ale także w wielu innych krajach Europy Zachodniej (np. w Austrii, Szwecji, Norwegii, Szwajcarii). W tych państwach dokonało się po drugiej wojnie światowej uspołecznienie rynku.

Również w Polsce po zmianie ustroju politycznego i ekonomicznego podchwyciono z wielu powodów idee społecznej gospodarki rynkowej [Czech, Zagóra-Jonszta, 2003; Kowalik, 2003]. Potwierdza to zapis w Konstytucji III Rzeczypospolitej z 2 kwietnia 1997.

Społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej (art. 20.).

Wartości i instytucje, o których mowa, stanowią o jednej z odmian państwa, które wykształciło się na Zachodzie. Typ korporacjonistyczny upatruje w konsensualnych stosunkach przemysłowych (negocjacje między pracownikami i pracodawcami) sposobu na utrzymanie pokoju społecznego i demokracji. Oprócz niego — głównie w Skandynawii — funkcjonują państwa, które bardziej koncentrują się na wtórnym podziale dochodu. W tym modelu to raczej powszechna redystrybucja niż pracownicza partycypacja ma zapewniać poparcie wszystkich grup społecznych dla ustroju demokratycznego. W grupie demokratycznych państw zachodnich raczej wyjątkiem wydaje się pluralistyczna Wielka Brytania i USA, gdzie tolerowane są konfrontacyjne stosunki między grupami ekonomicznych interesów. W związku z tym te państwa często przeciwstawia się tzw. modelowi kontynentalnemu (europejskiemu).

¹ Według Marka Rymszy [1998] w niemieckiej społecznej gospodarce rynkowej kwestia socjalna była rozwiązywana głównie za sprawą pracowniczej partycypacji.

Wszędzie jednak, mimo różnic, układ instytucjonalny umożliwia większy niż kiedykolwiek przed II wojną światową zakres polityki socjalnej, z której korzystają głównie średnie i niższe warstwy społeczeństwa. Z tego względu tą formę polityczną określa się często jako państwo socjalne² (*welfare state*), nazywane też w polskim piśmiennictwie państwem dobrobytu lub państwem opiekuńczym.

W Polsce nawiązano do tej tendencji w okresie największego natężenia na Zachodzie krytyki państwa socjalnego, w tym — jego korporacjonistycznej odmiany. Przykład, jak złamać siłę związków zawodowych, dała w latach 80. XX wieku Margaret Thatcher, premier Wielkiej Brytanii. W tym samym czasie w Stanach Zjednoczonych ideologiczny atak na państwo opiekuńcze podjął prezydent Ronald Reagan. W latach 90. omawiany trend był widoczny już prawie we wszystkich krajach zachodnich, między innymi objął konserwatywne państwo socjalne w Niemczech i dotarł nawet do socjaldemokratycznego państwa opiekuńczego w Szwecji [Kowalik, 2005].

Polityczny ruch przebudowy zaczął się w czasie, gdy do potężnych firm amerykańskich, prowadzących interesy ponad granicami jurysdykcji własnego państwa, zaczęły coraz liczniej dołączać globalne firmy z Europy. Korporacje rozwijające się na styku sektora produkcyjnego i finansowego, których interes polega na korzystaniu z przewag różnych rynków krajowych dzięki możliwościom, jakie tworzy technologia informacyjna, potrzebują swobody przemieszczania kapitału ponad granicami politycznymi. To stosunkowo nowe zjawisko przyjęto nazywać globalizacją konkurencji. Zarazem globalni gracze mają dostatecznie mocną pozycję rynkową, aby nie potrzebować ochrony rządów i dysponują odpowiednio wielkimi aktywami, aby stosować swoisty szantaż wobec zarządzających narodowymi gospodarkami. Kapitałowi globalnemu nie zależy już, tak jak dawniej, na rynku krajowym, skoro potencjalnie może przenieść się w inny punkt rynku światowego. Państwu narodowemu z tego samego powodu tym bardziej zależy na kapitale globalnym. Odpływ inwestycji finansowych i produkcyjnych, którego tamowanie za pomocą różnych środków polityki gospodarczej przestało być skuteczne, grozi destabilizacją finansów państwa, paniką na rynkach finansowych oraz zahamowaniem wzrostu gospodarki. Globalni kapitaliści coraz skuteczniej zatem narzucają państwu swoje preferencje [Szymański, 2004].

Cele tych możliwych orędowników wolnego rynku często nie idą w parze z celami państwa socjalnego. Pod presją kształtującego się rynku „globalnego” rynek „uspołeczniony” w instytucjonalnych ramach państwa opiekuńczego przeżywa kryzys³.

² Państwo socjalne to typ państwa, które nie dostarcza bezpośrednio ludziom dóbr i usług, ale pobiera podatki i następnie transferuje je w postaci pomocy socjalnej (tzw. państwo transferowe). Tym zasadniczo różni się od państwa socjalistycznego, które bierze na siebie zadanie zapewnienia ludziom dóbr i usług uprzednio przez siebie wyprodukowanych.

³ Drugą istotną przyczyną kryzysu jest chroniczna nierównowaga między wydatkami społecznymi i przychodami państwa. Do sprawy wracam w trzeciej części artykułu.

W opisanych warunkach polityczne i opiniotwórcze elity zaczynają przywiązywać wagę do innych wartości. W czasach postępującej globalizacji konkurencji korporatyzm wytyka się jako hamulec restrukturyzacji gospodarki i wskazuje się, że w wielu krajach doszło do marginalizacji lub nawet zniesienia układów korporatystycznych [P. Schmitter z Stanford University, cyt. za Hausner, 1995, s. 312]⁴. Mówi się o „eurosklerozie”; pojawił się kompleks „Europy socjalnej”, która nie jest w stanie konkurować ze Stanami Zjednoczonymi i z niektórymi krajami Azji o zagraniczny kapitał.

Idea uspołecznienia rynku eroduje również w tym sensie, że nastąpiło przesunięcie akcentu z powszechnego prawa do godnego życia ku skłonności do masowej konsumpcji. Obserwujemy triumf konsumeryzmu, czyli potrzeb konsumpcyjnych tworzonych lub sztucznie rozdmuchiwanych głównie za sprawą reklamy i marketingu globalnych korporacji, nad podmiotowością oraz wartościami demokratów i Kościoła. Kolejny raz w historii naszej sfery kulturowej rynek zaczyna panować nad społeczeństwem. Proces cywilizowania rynku w sensie Polanyiego został współcześnie zakwestionowany przez polityków i część elit intelektualnych.

2. Współczesny dylemat europejskiej polityki gospodarczej

Nie ryzykując wielkiej przesady można powiedzieć, że porządek społeczny w powojennej Europie był budowany na zasadzie koncyliacyjnej. Pod wpływem okrutnego doświadczenia wojny priorytet nadano stabilizacji społecznej. Oprócz instytucji demokracji (parlament, wybory) również inne, korporacjonistyczne instytucje (umowy społeczne) sprzyjały dialogowi społecznemu i porozumieniu. Społeczeństwo (w większości pracownicy najemni) korzystało jak nigdy dotąd ze swoich reprezentacji: związków zawodowych, izb (samorządów) regionalnych i zawodowych, organizacji pozarządowych (*non-governmental organizations* — NGOs). Negocjacje w dużej mierze dotyczyły polityki socjalnej, czyli działalności państwa zorientowanej na zaspokojenie potrzeb powszechnie uznanych za ważne. Rynek został uspołeczniony. Jedną z form tego procesu była społeczna gospodarka rynkowa w Niemczech.

W ostatnich dziesięcioleciach coraz to nowe kraje europejskie obejmuje polityczny ruch przebudowy, który kładzie nacisk na inne wartości i przyjmuje raczej zasadę konfrontacji. Pod presją globalizacji konkurencji na pierwsze miejsce w hierarchii wysuwa się cel wzrostu gospodarczego. Aby awansować pod tym względem we współzawodnictwie ze Stanami Zjednoczonymi i niektórymi krajami Azji, kładzie się nacisk na sojusz z kapitałem. Podatność polityków na „szantaż” globalnych korporacji i ożywienie ekonomii neoklasycznej sprawiają, że idea wolnego rynku zaczyna dominować nad ideą uspo-

⁴ Wbrew tym doniesieniom badacze niemieccy stwierdzają: „Nawet w czasie kryzysu i mimo wystawienia na potężną presję system negocjacji zdaje się pozostawać stabilny, jak to widać w świetle ostatnich wydarzeń na rynku pracy wywołanych zjednoczeniem Niemiec i recesją” [Sadowski, Backes-Gellner, Frick, 1995, s. 43].

leczenia rynku. O polityce społecznej mówi się z reguły w kontekście koniecznych cięć wydatków i strat w sensie mniejszej efektywności, niższej stopy inwestycji i wolniejszego wzrostu dochodu narodowego. Ilustruje to na przykład współczesna debata w Niemczech. Niemniej owo przewartościowanie — liberalizm ekonomiczny — zdaje się dominować wśród elit, głównie ekonomistów i polityków, napotyka natomiast opór mas, uwidaczniający się w strajkach, demonstracjach i... wynikach wyborów.

W jakim kierunku będą zmierzać kraje Europy, w przeważającej liczbie zintegrowane w ramach Unii Europejskiej? Współczesny dylemat europejskiej polityki gospodarczej można w skrócie ująć następująco. Czy chronić zasadę koncyliacji oraz demokratyczne państwo, i konsekwentnie — demokratyzować Unię? Dialog społeczny i funkcjonowanie demokracji wydają się nierozzerwalnie związane z państwem socjalnym. Zabezpieczenia społeczne i bezpieczeństwo zatrudnienia to warunki konieczne, aby funkcjonowały związki zawodowe, kształtowały się postawy obywatelskie i akceptowane były wartości demokratyczne⁵. Innymi słowy, czy należy „pielęgnować” instytucje dialogu społecznego i redystrybucyjną funkcję państwa? Zapewniają one publicznym biurokratom (państwowym lub unijnym) poparcie społeczne, które powinno wzmacniać ich pozycję w negocjacjach z wielkim i globalnym biznesem. Oddajmy głos zwolennikom tej opcji:

Potędze koncernów, karteli i przestępców przeciwstawić trzeba siłę państwa, wsparć wola większości obywateli. Na rynku bez granic w pojedynkę nie sprosta temu zadaniu żadne państwo europejskie. Europejską alternatywą dla kapitalizmu *laissez faire* na modłę amerykańsko-brytyjską będzie albo unia z demokratyczną legitymacją, albo nic [Martin, Schumann, 2000, s. 269].

Ten kierunek oznacza kontynuację procesu uspołeczniania rynku i nadanie mu wymiaru międzynarodowego. Gorącym zwolennikiem utrzymania priorytetu stabilizacji i skłonności do kooperacji w Europie jest między innymi Jeremy Rifkin. Według niego Europejczycy przywiązują wagę (znacznie większą niż w jego ojczyźnie, Stanach Zjednoczonych) do wartości pozarynkowych:

Europejczycy chcą zachować swoje dziedzictwo kulturowe, cieszyć się dobrą jakością życia tu i teraz oraz budować stabilny świat, w którym w bliskiej lub nieodległej przyszłości zapanowałby pokój [Rifkin, 2005, s. 322].

To „europejskie marzenie” może się urzeczywistnić we współczesnych nam czasach, jeśli znajdzie się idea zdolna połączyć 455 milionów ludzi w imię jednej wspólnej sprawy. Tym spoiwem UE, według Rifkina, mogą się stać prawa człowieka jako wartości zarówno powszechnie akceptowane jak i nie-

⁵ Celnie rzecz ujął Ulrich Beck, niemiecki socjolog: „Tylko ludzie mający mieszkanie i pewne miejsce pracy, a więc zabezpieczoną przyszłość, są w stanie przyswoić sobie demokrację i wypełnić ją żywą treścią. Prosta prawda brzmi: nie ma politycznej wolności bez bezpieczeństwa materialnego” [cyt. za Martin, Schumann, 2000, s. 274].

związane z władzą nad terytorium [Rifkin, 2005, s. 325–327 i 334]. Po tej samej stronie stoi inny znany intelektualista, Ralf Dahrendorf, który ochronę praw człowieka — inaczej niż Rifkin — wiąże ściśle z państwem narodowym:

Bardzo bym chciał, by rządy prawa przekraczały granice narodowe, i cieszę się, gdy instytucje takie jak Rada Europy dbają np. o respektowanie praw człowieka w przestrzeni ponadpaństwowej. Ale cokolwiek robimy w Europie razem, musi być budowane na założeniu, że głównymi aktorami są państwa narodowe [Dahrendorf, 2006].

Z drugiej strony w Europie zaszły istotne zmiany dla uprawiania polityki gospodarczej. Postępuje globalizacja konkurencji. Czy wobec tego uwagę należy przenieść ze spraw związanych z podziałem dochodu raczej na efektywność, innowacyjność, inwestycje (w tym — firm globalnych)? Innymi słowy, czy w imię celów ekonomicznych ograniczać państwo opiekuńcze i „socjalną Europę” oraz zwiększać zakres wolności gospodarczej, gdyż to zapewnia poparcie biznesu i legitymację w postaci wzrostu gospodarczego oraz awansu w wyścigu z głównymi światowymi konkurentami? Posługując się liberalną retoryką CDU w debacie niemieckiej potrzeba „nowej społecznej gospodarki rynkowej”. W przeciwnym razie, w ujęciu Angeli Merkel:

Albo będziemy mieć więcej wolności, albo też zarządzać będziemy brakiem dla wszystkich [Buras, 2005].

W tym kierunku zdaje się zmierzać Unia Europejska. Wprawdzie organy UE, pod wpływem dwóch największych państw członkowskich — Niemiec i Francji, udzielają wsparcia dialogowi społecznemu:

W deklaracjach oficjalnych europejski model społeczny jest przywoływany jako coś co powinno być zachowane i obronione wbrew tendencjom do podporządkowywania wszystkich aspektów życia społecznego prawom rynkowym i imperatywom konkurencji międzynarodowej [Lepsze instytucje..., 2004, s. 97].

W rzeczywistości większość decydentów akceptuje wolnorynkową opcję, zinstytucjonalizowaną m.in. w założycielskim traktacie Unii oraz w statucie Europejskiego Banku Centralnego. Postanowienia UE co do polityki makroekonomicznej leżą w interesie

korporacji i grup o wysokich dochodach [Pełne zatrudnienie..., 2004, s. 71].

Prowadzona jest „niemoralna” polityka rolna na rzecz farmerów⁶. Natomiast brak wspólnej polityki społecznej, służącej interesom ogółu obywateli. Ściś-

⁶ Niemoralne we Wspólnej Polityce Rolnej według Aleksandra Smolara jest to, że ponad 40 procent budżetu Unii pochłania rolnictwo, z którym związane jest 5% ludności Unii i które zapewnia zaledwie 2% łącznego PKB krajów UE [Smolar, 2005].

lej mówiąc, sprowadza się ona do mało zobowiązujących postulatów (tzw. otwarta metoda koordynacji). W świetle tych faktów Unia, będąca organizacją socjalnych demokratycznych państw, zatracą socjalny charakter. Ważne decyzje w Unii podejmowane są w sposób niedemokratyczny. Ostro o tym piszą autorzy *Globalnej pułapki*:

...anonimowi urzędnicy, wspierani przez wszechobecnych lobbystów przemysłowych, przekuwają według amerykańskiego wzoru rynkowy program społecznych podziałów na prawa unijne, nie informując w najmniejszym stopniu obywateli o ich plusach i minusach [Martin, Schumann, 2000, s. 281].

Przykładem niedemokratycznych praktyk w Unii Europejskiej może być brak debaty nad traktatem konstytucyjnym czy „powielaczowe” prawo (np. dotyczące pomocy publicznej) pochodzące z Komisji Europejskiej, która nie jest organem wybieralnym.

Jeszcze przed akcesją do UE polscy politycy w konstytucji z 1997 roku opowiedzieli się za społeczną gospodarką rynkową, czyli za kierunkiem pierwszym. Mimo to transformacja ustrojowa w Polsce nie oznaczała rozwoju korporatyizmu. Partnerzy społeczni w naszym kraju nie dojrżeli do niego [*Negocjacje...*, 1995]. Zaczątki korporatyizmu, mianowicie podpisanie „paktu o przedsiębiorstwie państwowym” i powołanie Komisji Trójstronnej, należy uznać za nieudane próby. Zarówno reprezentacje pracobiorców, jak i pracodawców w naszym kraju przeżywają kryzys. Formalnie dokonana się transformacja ustroju politycznego, ale instytucje demokracji w Polsce są oceniane przez opinię publiczną źle [*Negocjacje...*, 1995]. Demokracja jest „nie skonsolidowana” między innymi dlatego, że nie widać możliwości kształtowania stabilnego systemu reprezentacji interesów [Hausner, 1995, s. 304 i 306–310].

Jednocześnie od początku transformacji ustrojowej dają się odczuć intensywne naciski — przede wszystkim ze strony środowiska ekonomistów — w kierunku drugim, tzn. na rzecz liberalizmu ekonomicznego. Sprzyjanie wolności gospodarczej, promowanie wzrostu gospodarczego i zapewnienie dzięki temu spokoju społecznego służy interesom kapitału i nie wymaga bynajmniej demokracji. Dowodził tego klasyk neoliberalistów Friedrich von Hayek⁷. Obserwacja życia politycznego i niektóre badania [Hausner, 1995, s. 306 i 307–311] zdają się wskazywać, że w Polsce tak jak w Unii, mimo werbalnych deklaracji na rzecz demokracji i uspołecznienia rynku, rysuje się tendencja do technokratycznych, raczej niedemokratycznych procedur, mar-

⁷ Myśl tę Friedrich von Hayek rozwinął po kolejnej wizycie w Chile z okazji nadania mu tytułu honorowego przewodniczącego konserwatywnego Centrum Studiów Publicznych (*Centro de Estudios Públicos* — CEP). Po raz pierwszy uczony odwiedził Chile pod rządami generała Augusto Pinocheta w 1978 roku. Przyjmując tytuł *honoris causa* drugiego co do ważności chilijskiego uniwersytetu w Valparaiso chwalił wyniki gospodarcze osiągnięte w czasie autorytarnej modernizacji [Ząbkowicz, 2001].

ginalizujących dialog społeczny w imię liberalizacji gospodarki „na skróty”. Pogląd ten doskonale ilustruje studium zmian w systemach emerytalnych.

3. Przypadek funduszy emerytalnych

Unia Europejska poszukuje nowego modelu zabezpieczeń emerytalnych. Dotychczasowy model w socjalnych państwach europejskich opiera się na publicznym systemie repartycyjnym (*pay-as-you-go*) i zasadzie solidarności międzypokoleniowej. Składki uczestników pracujących tworzą fundusz o charakterze publicznym, z którego na bieżąco wypłacane są świadczenia uczestników w wieku emerytalnym. Płacąc składki pokolenie młodsze nabywa uprawnienia emerytalne, które w przyszłości będą realizowane w postaci emerytur, wypłacanych z funduszu powstającego ze składek kolejnego pokolenia. Od lat proporcje między ludźmi w wieku aktywności zawodowej i ludźmi w wieku emerytalnym w społeczeństwach Zachodu ulegają pogorszeniu⁸. To sprawia, że system ubezpieczeń, który sprawdzał się w okresie, gdy był projektowany, ma coraz większy niedobór wpłat nad wypłatami i wymaga zmiany. Reformy wprowadzane przez elity polityczne i ekonomiczne są jednak cząstkowe i nadzwyczaj ostrożne. Ograniczanie świadczeń emerytalnych lub zwiększanie obciążenia składkami powoduje manifestacje sprzeciwu szarych obywateli. Niepopularność zmian jest jednym z głównych powodów braku jasnego stanowiska Unii Europejskiej w tej kwestii.

Drugim istotnym powodem jest dylemat, o którym była mowa wyżej. Zderzenie się kontynentalnej koncepcji polityki społecznej z neoliberalnymi koncepcjami prorynkowymi, które obecnie zdają się dominować w wielu państwach członkowskich, utrudnia uzgodnienia. W rezultacie brakuje koncepcji „nowego modelu socjalnego” i w szczególności — wspólnego projektu reformy zabezpieczeń emerytalnych.

Podobnie jak w innych kwestiach socjalnych wobec potrzeby zmiany systemów emerytalnych Unia stosuje „miękką” politykę postulatów i rekomendacji. Karta Podstawowych Praw Unii Europejskiej przyjęta w Nicei czy dokumenty unijnych komitetów niezmiennie potwierdzają prawo do ochrony w podeszłym wieku i do godnego życia na emeryturze. Na przykład według wspólnego raportu Komitetów Zabezpieczenia Społecznego i Polityki Gospodarczej z 2002 roku systemy emerytalne mają

zapewnić, by ludzie starsi nie byli wystawieni na ryzyko biedy i mogli korzystać z przyswoitego standardu życiowego, mogli mieć udział w dobrobycie swego kraju i odpowiednio aktywnie uczestniczyć w życiu publicznym, społecznym i kulturalnym [Lepsze..., 2002, s. 107].

⁸ Na przykład w USA proporcje te zmieniły się z 16:1 w 1950 roku do 3:1 obecnie [Stiglitz, 2004].

W świetle innych postanowień wydaje się, że sposobem realizacji tych celów — wobec kryzysu systemu repartycyjnego — będzie rozwój programów kapitałowych. Ubezpieczenia obowiązkowe, finansowane metodą repartycyjną, zapewniałyby jedynie minimum socjalne [UNFE, 2000, s. 13]. Modernizacja europejskich systemów emerytalnych polegałaby na tym, że coraz większa część emerytury pochodziłaby z prywatnych funduszy kapitałowych, gromadzonych w następstwie dobrowolnych ubezpieczeń pracowniczych i indywidualnych.

Popieranie ekspansji kapitałowych programów emerytalnych pasuje do wolnorynkowej opcji w Unii Europejskiej, o której pisałam wcześniej. Kapitałowa metoda finansowania polega na tym, że oszczędności na starość nie są, jak w systemie repartycyjnym, wydawane na świadczenia dla obecnych emerytów, lecz w całości służą jako kapitał, czyli są inwestowane w celu zwiększenia środków na przyszłą emeryturę właściciela konta. Składki tworzą fundusz inwestycyjny, a wyspecjalizowane firmy, tak zwane towarzystwa emerytalne, lokują zgromadzone środki na rynku kapitałowym i mają dbać o to, aby te inwestycje przynosiły dochód członkom funduszu. Rozwój tej formy finansowania oznacza coraz większe sumy prywatnych oszczędności, które stanowią podstawę pobierania opłat przez zarządzające nimi towarzystwa i które tworzą popyt na akcje spółek giełdowych i obligacje prywatne oraz publiczne. W rezultacie ekspansja kapitałowych programów emerytalnych prowadzi do potęgi nowego segmentu finansów i sprzyja pogłębieniu rynku kapitałowego. Taki właśnie kierunek zmian, mianowicie wzrost roli rynków kapitałowych w sektorze finansów, w tym rozrost funduszy emerytalnych, był jednym z postulatów Agencji Lizbońskiej z 2000 roku.

Na tym tle Polska reforma emerytalna wdrożona w 1999 roku stanowi silny akcent. Inaczej niż reformy w większości „starych” krajów Unii była to fundamentalna przebudowa systemu. To, co Unia Europejska postuluje, w Polsce stało się faktem. Na mocy „twardego” prawa (ustaw i przepisów) i z użyciem przymusu państwowego określona część oszczędności na starość została „przesunięta” z systemu repartycyjnego do programów kapitałowych. Reformatorzy wykorzystali ugruntowaną na Zachodzie strukturę, złożoną z dwóch segmentów ubezpieczeń: państwowego-bazowego i rynkowego-komercyjnego, oraz uzupełnili system o segment wzorowany na modelu wprowadzonym po raz pierwszy w Chile. W tym tzw. drugim filarze przynależność jest obowiązkowa, tak jak w segmencie państwowym, mimo niemal całkowitej komercjalizacji programów emerytalnych. Zabezpieczanie się na starość polega tu na indywidualnym oszczędzaniu, to znaczy, że oszczędzający — inaczej niż w systemie repartycyjnym — nie jest zmuszony udzielać odłożonej części swojego dochodu aktualnym emerytom; jest ona własnością posiadacza konta. Obowiązkowe składki emerytalne dzielone są teraz w proporcji 2:1 między administrowany przez ZUS segment państwowy, który nadal nosi cechy repartycyjnego systemu, oraz kapitałowy segment otwartych funduszy emerytalnych (OFE).

Wprowadzenie drugiego filara stanowi wyłom w koncepcji społecznej gospodarki rynkowej. Inicjuje odchodzenie od systemu repartycyjnego na rzecz finansowania kapitałowego, a to zmiana istotna nie tylko z punktu widzenia inżynierii systemów emerytalnych. Widzieć ją trzeba jako odchodzenie w majestacie prawa od pewnych zasad. W drugim filarze zasada społecznej solidarności nie obowiązuje. Tutaj rygorystycznie przestrzega się zasady ekwiwalentności składki i świadczenia. Jeśli wysokość świadczeń w zasadzie w pełni odpowiada wysokości składek, które w przeszłości płacili świadczeniobiorca, to znaczy, że ten system nie łagodzi rozwarstwienia społecznego i dochodowego — nawet, gdy przekracza ono akceptowane społecznie granice⁹. Zasada ta oznacza również, że ryzyko zmniejszenia lub zaniku składek obciąża wyłącznie oszczędzającego, podczas gdy w systemie repartycyjnym rozkłada się solidarnie na ogół ubezpieczonych.

Tworząc „filar” otwartych funduszy emerytalnych, zrezygnowano również z przesłanek spójności społecznej osiąganey w społecznej gospodarce rynkowej dzięki partycypacji pracowniczej. Segment obowiązkowych ubezpieczeń kapitałowych w Polsce został zamknięty dla towarzystw ubezpieczeń wzajemnych, które podobnie jak towarzystwa typu PTE są aktywne na rynku kapitałowym [Rymsza, 1998]. Autorzy reformy wybrali koncepcję menedżerskiego zarządzania kapitalizowanymi składkami. Jej konsekwencje tak opisuje W. Sanetra:

...o wszystkim, co istotne, decyduje spółka akcyjna jako organ funduszu. Taki stan rzeczy budzi szczególne zastrzeżenia, zwłaszcza w przypadku otwartych funduszy emerytalnych, członkostwo w których ma charakter przymusowy (mimo że zawierana jest umowa z funduszem), a jednocześnie nie przewiduje się w nim żadnych form udziału członków w procesie podejmowania decyzji (kontroli) dotyczących zwłaszcza zasad gospodarowania zgromadzonymi składkami, nawet takich jak w przypadku pracowniczych funduszy emerytalnych... [cyt. za Rymsza, 2002, s. 266–267].

Reforma emerytalna w Polsce „wykroiła” z systemu emerytalnego, który nie był obojętny na kwestie społeczne, segment, w którym nie obowiązują zasady charakterystyczne dla ubezpieczeń społecznych. Innymi słowy, drugi filar to forma, za której pomocą „wyjęto” część oszczędności emerytalnych z zasięgu zasad społecznej gospodarki rynkowej [Rymsza, 2002]. Publiczne nieporozumienie polega na tym, że jednocześnie rozbudzono nadzieje (zwłaszcza ludzi młodych) na lepsze zabezpieczenie przyszłych emerytów. Tymczasem powołanie OFE nie służy rozwiązaniu żadnej z nabrzmiałych kwestii społecznych. Zmiany, jakie dokonały się w systemie emerytalnym w Polsce po 1998 roku, nie zwiększają bezpieczeństwa socjalnego ubezpie-

⁹ Wylimitowanie pionowej redystrybucji w segmencie otwartych funduszy emerytalnych prowadzi do marginalizacji transferów od bogatych do biednych w obu obowiązkowych segmentach łącznie. Świadczą o tym symulacyjne rachunki KNUiFE z 2006 roku.

czonych ani nie chronią wszystkich uprawnionych do emerytury przed biedą w okresie starości¹⁰.

Dość paradoksalnie, nadrzędnym celem reorganizacji ubezpieczeń emerytalnych jest wsparcie sektora finansowego w nadziei, że przyczyni się on do wzrostu gospodarki (i — ewentualnie — do dobrobytu członków funduszy inwestycyjnych). Otwarte fundusze emerytalne nie zostały powołane po to, aby dbać o przyszłe emerytury, lecz po to, aby inwestować zgromadzone oszczędności [Szumlicz, 2002]. Owa zmiana koncepcji finansowania programów emerytalnych jest funkcjonalna o tyle, o ile sprzyja przyspieszeniu rozwoju rynku kapitałowego w Polsce przez stworzenie instytucjonalnych inwestorów w postaci otwartych funduszy emerytalnych [RSSG, 1997]. Właściwy cel zmiany jest zatem ekonomiczny. Wykreowanie drugiego filara miało na celu użycie przymusowych oszczędności ludności do pobudzenia wzrostu gospodarki *via* rynek kapitałowy. Jak trafnie zauważył Marek Rymśza, idea ta była atrakcyjna zwłaszcza dla rządzących neoliberalnych technokratów w krajach od nowa budujących kapitalizm „na skróty”:

Nic nie pociąga technokratów bardziej niż wizja szybkiej realizacji stawianych celów. Nie trzeba czekać, aż rynek odbuduje swoje instytucje, na przykład rynki kapitałowe. Może to zrobić państwo. Wystarczy w tym celu zreformować system ubezpieczeń społecznych i wykreować jego drugi filar — obowiązkowe fundusze emerytalne [Rymśza, 1998, s. 290].

Uzupełnienie publicznego systemu prywatnym (w Polsce II i III filar) zdaje się wynikać nie tyle z potrzeby poprawy zabezpieczeń społecznych, ile z siły lobbystycznej i interesów wielkich inwestorów instytucjonalnych, którzy zyskują kontrolę nad miliardami pochodzącymi ze składek emerytalnych¹¹. Niewątpliwie wprowadzenie kapitałowego finansowania przyszłych emerytur — zmiana w sumie niekorzystna dla biedniejszych członków systemu¹² — otwiera wielkie pole do robienia interesów dla towarzystw emerytalnych. W pierwszym okresie funkcjonowania systemu, gdy wpłaty składek zdecydowanie przeważają nad wypłatami świadczeń, oznacza oddanie do ich dyspozycji stosunkowo dużych funduszy, dzięki którym można robić zyski na rynkach kapitałowych, lub na które można nałożyć marżę — jak w Polsce w formie opłaty manipulacyjnej i opłaty za zarządzanie. W naszym kraju system został wdrożony w okresie, gdy na rynek pracy wchodzi roczniki wyżu demograficznego z początku lat 80., które obowiązkowo zasilają szeregi członków otwartych funduszy emerytalnych, powiększają masę wpłat i obniżają śred-

¹⁰ Zainteresowanych argumentacją odsyłam do mojego artykułu w „Studiach Ekonomicznych” z ubiegłego roku.

¹¹ Aktywa w drugim filarze na koniec 2005 r. miały równowartość 86 mld złotych.

¹² W publicystyce tematu często nadmienia się, że niskie emerytury z obowiązkowych ubezpieczeń pomoże zrekompenzować III filar. Wielu ludzi jednak nie oszczędza w III filarze, bo ich na to nie stać. Dobrowolne ubezpieczenia emerytalne to „klub dla zamożnych”.

nią wieku, czyli oddalając czas nasilonych wypłat emerytur w stopniu nieporównywalnym z warunkami w krajach wysoko rozwiniętych, tj. na macierzystych rynkach wielu udziałowców towarzystw emerytalnych. Znaczna grupa wśród nich to banki — polskie i przejęte w latach 90. przez zagraniczne firmy finansowe. Właśnie dlatego w latach 90. lobby bankowe było żywotnie zainteresowane rozpoczęciem akumulacji w otwartych funduszach emerytalnych [Rymsza, 2002, s. 280]. Fundusze te dają — oprócz zryczałtowanych „zysków” dla PTE — środki na zakupy akcji i obligacji w imieniu członków OFE, tym samym powiększając obroty na polskim rynku kapitałowym i zwiększając możliwości robienia zysków również przez innych uczestników giełdy w Warszawie, gdzie ponad 40% operacji odbywa się z udziałem firm zagranicznych.

Biznes emerytalny w Polsce od 2003 roku okazuje się bardzo rentowny. Te towarzystwa, które osiągnęły zysk, cieszą się dwucyfrowym wskaźnikiem zwrotu z kapitału (ROE), dochodzącym w niektórych przypadkach do 50%. W 2005 roku — najlepszym w całej 6-letniej historii OFE — wyniósł on dla wszystkich towarzystw 25% [Ostrowska, 2006] i był porównywalny z rentownością, osiąganą w „tłustych” latach przez ich chilijskich odpowiedników. Mniej oczywiste są korzyści klientów PTE. Według doniesień prasowych od 1999 roku do końca 2003 roku członkowie OFE uzyskali na swoich indywidualnych kontach sumy większe, niż naliczyłyby im banki z tytułu odsetek oraz ZUS z tytułu rewaloryzacji. Nie są to jednak wielkie kwoty — mowa o różnicy rzędu kilkuset złotych w okresie kilku lat. Jak zauważa Joanna Solska [2004], nawet jeśli na indywidualnych kontach w OFE do tej pory przybyło więcej niż na indywidualnych kontach w ZUS, jest to raczej

nagrodą pocieszenia, a nie zapowiedzią starości na Wyspach Kanaryjskich.

Podstawowe źródła przychodów PTE stanowią opłaty pobierane od członków OFE: opłata za zarządzanie oraz tzw. opłata manipulacyjna od każdej wpływającej składki. W porównaniu z innymi krajami, które utworzyły rynek obowiązkowych ubezpieczeń emerytalnych, w Polsce opłaty od składek członków są wyjątkowo wysokie. Według danych UNFE opłata odciągana od składki wynosiła 8,7% w 2000 roku, podczas gdy w Chile, Argentynie i Peru mieściła się w przedziale 3–4% [UNFE, 2000, s. 105, tab. 1.]. Nowelizacja z 2003 roku przewiduje stopniowe obniżanie pułapu tej stawki do 3,5% w roku 2014 i latach następnych. Tym samym poziom porównywalny ze stawkami w Chile zostanie osiągnięty po 25 latach od wprowadzenia reformy. Dla porównania: w planie emerytalnym dla nauczycieli w USA roczny koszt dla klienta wynosi 0,4% składki. Wysokie stawki uszczuplają kapitał, który ma zarabiać na nasze emerytury i pomnażają aktualne zyski towarzystw emerytalnych.

Powyższe informacje nasuwają wniosek, że firmy zarządzające funduszami w II filarze tworzą wpływową grupę interesów. Uzasadnione obawy zwolenników reformy budzą te grupy zawodowe — np. górnicy, kolejarzy, nauczyciele — które wyszły dobrze zorganizowane z ustroju, opartego na państwo-

wej własności, i twardo bronią uzyskanych wówczas przywilejów, np. prawa do wcześniejszej emerytury. Okazuje się, że w konfrontacji z górnikami — także w warunkach gospodarki rynkowej — politycy nie zawsze są pryncypialni. Zapewne dlatego oddano część obowiązkowych oszczędności emerytalnych pod zarząd prywatnym firmom. Manewr ten utrudnia uznaniowe operacje państwa na rzecz tradycyjnych, „reżimowych” grup interesu na wyłącznej spod zarządu publicznego części kapitału emerytalnego. Niestety wygląda na to, że mimo zasady „każdy pracuje na swoją emeryturę” w tym segmencie, nasze oszczędności są uszczuplane pod wpływem lobby PTE. Również w konfrontacji z akcjonariuszami towarzystw emerytalnych, którymi są nierzadko wielkie firmy finansowe, politycy mięknią.

4. Wnioski ze studium przypadku

Poprzednie rozważania natury ogólnej o sensie uspołecznienia rynku i o skutkach współczesnej globalizacji konkurencji oraz dość szczegółowa informacja o warunkach działania otwartych funduszy emerytalnych w Polsce zostaną wykorzystane jako grunt do sformułowania następujących wniosków.

Nasz przypadek — wprowadzenie otwartych funduszy emerytalnych do Polski — jest typowo neoliberalnym projektem w tym sensie, że drugi filar prezentowany jako część zabezpieczeń społecznych¹³, faktycznie służy ograniczeniu ich zakresu na rzecz celów ekonomicznych. Nadrzędnym celem takiej reorganizacji ubezpieczeń emerytalnych jest wykreowanie kapitału dzięki wyjęciu części przymusowych oszczędności ludności z systemu ubezpieczeń społecznych i skierowanie go za pośrednictwem konkretnych firm na rynki finansowe. Widziany w ten sposób projekt jest jednym z przejawów regresu zasady solidarności i świadczy o erozji uspołecznienia rynku.

Taka przebudowa systemu stwarza natomiast nowe możliwości robienia interesów w sferze finansów. Wielu akcjonariuszy PTE to firmy globalne lub firmy od nich zależne. Tak jest między innymi w Commercial Union BPH CU WBK, ING Nationale-Nederlanden Polska czy AIG, które zarządzają największymi OFE. W PTE zaangażował się przede wszystkim kapitał zagraniczny (bezpośrednio lub pośrednio), który stanowił w 1999 roku 75% aktywów towarzystw [UNFE, cyt. za Rymsza, 2002, s. 265]. Wykreowanie rynku otwartych funduszy emerytalnych stworzyło warunki do ekspansji globalnych graczy w krajach, które przeprowadziły reformę. Z reguły są to kraje mniej zaawansowane w rozwoju. Jak dotąd komercyjny segment obowiązkowych oszczędności ludności powstał w Chile, Polsce, Argentynie, Peru, Meksyku, Kolumbii oraz na Węgrzech i na Litwie. Reformy „zabezpieczeń społecznych” w tych krajach to nic innego jak rozszerzenie rynków dla globalnych graczy pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych na wyłaniające się gospodarki rynko-

¹³ Oszczędzanie w drugim filarze (podobnie jak w trzecim filarze) służy w najlepszym razie indywidualnemu zabezpieczeniu na starość. Niemniej autorzy projektu wybrali nazwę Biura Pełnomocnika Rządu ds. Reformy Zabezpieczenia Społecznego.

we. Jak widać na przykładzie Polski, otwarte fundusze emerytalne to dobry interes; dzięki niemu potężne firmy stają się jeszcze potężniejsze. W tym sensie te zmiany oznaczają postęp globalizacji konkurencji.

Dla przyszłych emerytów reforma oznacza wystawienie w większym niż dotychczas zakresie ich osobistej pomyślności na zmienność i losowość charakterystyczną dla rynków kapitałowych. Jak dotąd wyniki OFE (a także dobrowolnych funduszy emerytalnych) zależą w decydującej mierze od hossy na warszawskiej giełdzie i od sprzyjającej koniunktury na krajowym rynku długu [Stec, 2005]. Nie przypadkiem w latach 2005 i 2006, kiedy trwała wyjątkowa koniunktura na akcje i obligacje, wartość jednostek rozrachunkowych, na które przeliczane są składki wpłacane przez klientów OFE, wzrosła o 14 i 17 procent. Natomiast w następnym roku ów wskaźnik wyniósł 5,7 procent, spadek bowiem kursów akcji na giełdzie, który zaczął się w połowie 2007 roku, i niska rentowność obligacji przełożyły się na załamanie stopy zwrotu z inwestycji Funduszy w III i IV kwartale [Ostrowska, 2008]. Końca bessy na giełdzie warszawskiej nie sposób określić, podobnie jak trudno przewidzieć, kiedy nastąpi kres zawirowań na międzynarodowych rynkach finansowych, wzbudzonych kryzysem amerykańskim, od którego bessy wzięła początek. Sytuacja, która rozwija się na rynkach kapitałowych od połowy ubiegłego roku, kończy kilkuletni okres, korzystny (między innymi) dla członków funduszy emerytalnych w Polsce.

Wejście graczy globalnych oraz wielkich firm krajowych w zarządzanie II filarem zaostrza problem regulacji. Rzec wyjaśniam w innych artykułach [Ząbkowicz, 2000, 2003]. W świetle zapisanych wyżej obserwacji należy wątpić, czy w tak istotnej dla firm sprawie jak warunki inwestycji finansowych rządu w Polsce okażą się twardsze niż inne rządy konkurujące o międzynarodowy kapitał. Obecnie, w czasie bessy szczególnego znaczenia nabierają rozwiązania chroniące kapitał klientów OFE, a zwłaszcza osób, które wkrótce osiągną wiek emerytalny. Kapitał osób, które ukończą 50 lat, każde towarzystwo emerytalne powinno składać na oddzielny fundusz (tzw. fundusz B) i lokować go wyłącznie w bezpieczne inwestycje¹⁴. To zabezpieczenie, zapisane w ustawie o OFE z 1998 roku, jeszcze w 2008 roku czeka na wprowadzenie w życie.

Przypadek funduszy emerytalnych zdaje się wskazywać, że państwo tworzy coraz słabsze zabezpieczenia, chroniące przed skutkami globalizacji kapitału nie tylko w sferze gospodarki, ale również w sferze osobistej obywateli. Zakres artykułu został tak pomyślany, aby zwrócić uwagę na przyczyny i zasięg tego trendu.

Bibliografia

Buras P., 2005, *Niemcy: nowy początek*, „Gazeta Wyborcza — Świąteczna” z 1–2.10.

¹⁴ Inwestycje bezpieczne, np. w obligacje rządowe, są zarazem najmniej rentowne.

- Czech A., Zagóra-Jonszta U., 2003, *Niemiecki neoliberalizm jako teoretyczny fundament społecznej gospodarki rynkowej*, w: *Spółeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Dahrendorf R., 1996, *Spółeczeństwo otwarte i jego przyjaciele* (wywiad), „Gazeta Wyborcza” 6–7.05.
- Hausner J., 1995, *Formowanie się systemu stosunków pracy i reprezentacji interesów w Polsce w warunkach transformacji ustrojowej*, w: *Negocjacje. Droga do paktu społecznego*, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Kowalik T., 2003, *Spółeczna gospodarka rynkowa — dekoracja czy program działania?*, w: *Spółeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kowalik T., 2005, *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Lepsze instytucje, zasady i narzędzia dla pełnego zatrudnienia i polityki społecznej w Europie*, 2004, w: *Wokół polityki gospodarczej Unii Europejskiej*, T. Kowalik, K. Łaski, R. Roemisch, J. Mencinger, Grupa Euromemorandum: M. Etxezarreta, J. Grahl, J. Huffschmid, J. Mazier, Stowarzyszenie Studiów i Inicjatyw Społecznych, Warszawa.
- Leśniak-Moczuk K., Wesołowski S., 2003, *Spółeczna gospodarka rynkowa w świetle seminariów we Vlotho (wybrane zagadnienia)*, w: *Spółeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Martin H-P., Schumann H., 2000, *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, tłum. M. Zybura, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Negocjacje. Droga do paktu społecznego*, 1995, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Ostrowska K., 2006, *Rekordy w zarządzaniu oszczędnościami*, „Rzeczpospolita” 14–15 czerwca, dodatek „Świat pieniądza”.
- Ostrowska K., 2008, *Największy fundusz zwyciężył w rywalizacji*, „Rzeczpospolita” 10 stycznia, dodatek „Moje pieniądze”.
- Partycycki S., 2003, *Nauczanie kościoła katolickiego*, w: *Spółeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Pełne zatrudnienie, dobrobyt i silny sektor publiczny — demokratyczne wyzwania w szerszej Unii*, 2004, w: *Wokół polityki gospodarczej Unii Europejskiej*, T. Kowalik, K. Łaski, R. Roemisch, J. Mencinger, Grupa Euromemorandum: M. Etxezarreta, J. Grahl, J. Huffschmid, J. Mazier, Stowarzyszenie Studiów i Inicjatyw Społecznych, Warszawa.
- Polanyi K. P., 1944, *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Times*, Beacon Press, Beacon Hill.
- Pysz P., 2003, *Seminaria na temat społecznej gospodarki rynkowej w Niemczech — Vlotho 1991–2002*, w: *Spółeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, E. Mączyńska, P. Pysz (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- RSSG (Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej), 1997, *Reforma systemu emerytalnego w Polsce*, raport nr 24, Warszawa.
- Rifkin J., 2005, *Europejskie marzenie. Jak europejska wizja przyszłości zaćmiewa American Dream?*, tłum. W. Falkowski, A. Kostarczyk, Nadir, Warszawa.

- Rymsza M., 1998, *Urynkowanie państwa czy uspołecznienie rynku? Kwestia socjalna w Trzeciej Rzeczypospolitej na przykładzie ubezpieczeń społecznych*, ISNS UW, Warszawa.
- Rymsza M., 2002, *Ubezpieczenie emerytalne w zreformowanym systemie ubezpieczeń społecznych w Polsce*, w: *Nierówni i równiejsi. Sprawiedliwość dystrybucyjna czasu transformacji w Polsce*, pod red. T. Kowalika, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Sadowski D., Backes-Gellner U., Frick B., 1995, *Współdecydowanie w Niemczech*, w: *Negocjacje. Droga do paktu społecznego*, Polskie Towarzystwo Polityki Społecznej, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.
- Smolar A., 2005, *Bunt starej Europy* (wywiad J. Kurskiego), „Gazeta Wyborcza” z 25–26.06.
- Solska J., 2004, *Włóż w fundusz*, „Polityka” 30 października.
- Stec A., 2005, *Emerytury z II filaru rosną jak na drożdżach*, „Gazeta Wyborcza” 11 lipca.
- Stiglitz J.E., 2004, *Ekonomia sektora publicznego*, red. nauk. przekładu R. Rapacki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szumlicz T., 2002, *System zabezpieczenia emerytalnego*, w: *Polityka społeczna*, Instytut Gospodarstwa Społecznego SGH, pod red. A. Kurzynowskiego, Warszawa.
- Szymański W., 2004, *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Dilfin, Warszawa.
- UNFE (Urząd Nadzoru nad Funduszami Emerytalnymi), 2000, *Bezpieczeństwo dzięki konkurencji*, Warszawa.
- Ząbkowicz A., 2000, *Państwowy nadzór i prywatne towarzystwa funduszy emerytalnych w Chile*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Ząbkowicz A., 2001, *O recepcji Hayeka w Chile*, „Ekonomista”, nr 4.
- Ząbkowicz A., 2003, *OFE. Problemy konkurencji i regulacji*, „Polityka Społeczna”, nr 1.
- Ząbkowicz A., 2006, *Idea ubezpieczeń społecznych a reforma emerytalna w Polsce*, „Studia Ekonomiczne”, kwartalnik Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN, nr 4.

A b s t r a c t Market Socialization and Globalisation Proces. The Case of the Pension Funds

A The paper discusses the idea of socialized market, developed among others by Karl Polanyi and German ordoliberalism and institutionalized in the framework of the welfare state. The idea is eroding since labour interests, backed by the capitalist state have come under pressure of global business. Under globalized competition the welfare state seems to submit the idea of socialized market on behalf of the idea of free market. The European Union which is an association of national welfare states, paradoxically, seems to follow the economic liberalism (neoliberalism). Poland in spite of constitutional declaration on behalf of social market economy actually seems to undertake the UE drift. A study of pension funds has been undertaken in order to illustrate the trend observed, namely the shrinking of socialized sphere on behalf of the expansion of private global interests. The study refers to operations of so called „second pillar” of the pension system in Poland.