

**8 międzynarodowa konferencja z cyklu
Współczesne zjawiska w gospodarce**

Rynek czy rząd?

18-19 czerwca 2015

REDAKCJA ADAM P. BALCERZAK

IBG
INSTYTUT BADAŃ
GOSPODARCZYCH



POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
ODDZIAŁ W TORUNIU

INSTYTUCJONALNY MIĘDZYNARODOWY PARTNER



EUROPEAN REGIONAL SCIENCE ASSOCIATION

ISBN 978-83-937843-9-4

Honorowy Patronat
Prezydent Torunia
Michał Zaleski



Publikacja została dofinansowana przez miasto Toruń

Partner Strategiczny



Międzynarodowy Partner



European Regional Science Association

Instytut Badań Gospodarczych

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Oddział w Toruniu

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu Wy-
dział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Nicolaus

8 międzynarodowa konferencja z cyklu
Współczesne zjawiska w gospodarce

Rząd czy rynek?

redakcja
Adam P. Balcerzak

18-19 czerwca 2015

Toruń

Projekt okładki
Dominik Romiński

**Książka jest indeksowana w:
RePEc EconPapers Books and Chapters; Google Scholar**

© Copyright Instytut Badań Gospodarczych i Polskie Towarzystwo
Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ISBN 978-83-937843-9-4

Instytut Badań Gospodarczych
e-mail: biuro@badania-gospodarcze.pl
www.badania-gospodarcze.pl

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Oddział w Toruniu
e-mail: pte@umk.pl
www.pte.umk.pl

ul. Kopernika 21, 87-100 Toruń, Poland

Organizatorzy konferencji

Instytut Badań Gospodarczych

**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Oddział w Toruniu**

**Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania**



i

Brno University of Technology (Czechy)

Universidad Pablo de Olavide (Hiszpania)



**Kaunas University of Technology (Litwa), Kyiv National
Economic University named after Vadym Hetman (Ukraina),
Riga Technical University (Łotwa), Steinbeis University
Berlin (Niemcy)**



Rada Naukowa

Brno University of Technology (Czechy)

doc. Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.; doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
doc. Ing. Marek Zinecker, Ph.D.

European Regional Science Association - Polska

dr Katarzyna Kopczewska; prof. dr hab. Paweł Churski

Kaunas University of Technology (Litwa)

Dr. Evelina Meilienė; Professor Čiutienė Rūta
Professor Gražina Startienė

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraina)

Professor Larysa Antoniuk

Pablo de Olavide University (Hiszpania)

Professor José Antonio Ordaz
Professor María del Carmen Melgar

Riga Technical University (Łotwa)

Professor Natalja Lace

Steinbeis University Berlin (Niemcy)

Professor Bärbel Held

Uniwersytet Mikołaja Kopernika (Polska)

prof. Jerzy Boehlke; prof. Danuta Dziawgo;
prof. Bożena Kołosowska; prof. Tadeusz Kufel; prof. Magdalena Osińska;
prof. Ewa Siemińska; prof. Jerzy W. Wiśniewski; prof. Zenon Wiśniewski

Rada Recenzentów

professor Alina Andreeva (Rostov State Transport University, Rosja), professor Tamila Arnania-Kepuladze (Akaki Tsereteli State University, Gruzja), professor Angela Besana (Iulm University, Włochy), dr hab. Andrzej Buszko, prof. UWM (Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie), dr hab. Tomasz Bernat, prof. US (Uniwersytet Szczeciński), dr Paweł Błaszczyk (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), profesor dr hab. Krystyna Brzozowska (Uniwersytet Szczeciński), professor Ender Demir (Istanbul Medeniyet University, Turcja), dr hab. Bazyli Czyżewski, prof. UEP (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), prof. dr hab. Bogusława Drelich-Skulska (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), professor Dr. Eveline Häusler (Stiftungsprofessur für Management und Controlling im Gesundheitsbereich, Niemcy), dr Anna Hnatyszyn-Dzikowska (Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu), profesor dr. hab. Elżbieta Jantoń-Drozdowska (Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu), profesor dr. Susanne Kirchhoff-Kestel (University of Vechta, Niemcy), professor Dagmar Lesakova (University of Economics in Bratislava, Słowacja), profesor Israel Luski (Ben-Gurion University, Izrael), dr hab. Maria Majewska (Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu), Marija Lindemane, PhD (Banku augstskola School of Finance and Management, Łotwa), profesor dr hab. Paweł Miłobędzki (Uniwersytet Gdański), Nikolai Mouraviev, PhD (University of Abertay Dundee, Wielka Brytania), dr hab. Anna Maria Nikodemka-Wołowik, prof. UG (Uniwersytet Gdański), professor Liga Peiseniece (BA School of Business and Finance, Łotwa), dr hab. Jacek Pietrucha prof. UE (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach), Jurate Pridotkiene, PhD (Kaunas University of Technology, Litwa), Inna Semenenko, PhD (Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Ukraina), dr Grzegorz Szczodrowski (Uniwersytet Gdański), profesor dr hab. Mirosław Szreder (Uniwersytet Gdański), dr hab. Arkadiusz Świadek, prof. UZ (Uniwersytet Zielonogórski), Jelena Titko, PhD (Riga Technical University, Łotwa), dr Justyna Wilk (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), professor Marco Wölfle (Steinbeis-Hochschule Berlin, Center for Real Estate Studies Freiburg, Niemcy), Denys Verba, PhD (Vadim Getman Kyiv National Economic University, Ukraina), professor Marián Vongrej (University of Economics in Bratislava, Słowacja), associate professor Liudmila Zaslomova, PhD (Higher School of Economics National Research University, Rosja), dr hab. Krystyna Żołądkiewicz, prof. UG (Uniwersytet Gdański)

Komitet Organizacyjny

Adam P. Balcerzak, Ph.D. – Przewodniczący

Brno University of Technology

Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.

Pablo de Olavide University

Carmen M. Rubio

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Mariia Tyshchenko, PhD

Denys Verba, PhD

Riga Technical University

Dr. oec. Jelena Titko

Nicolaus Copernicus University

dr Michał Moszyński, dr Michał Pietrzak, mgr Magdalena Kuczmarska, mgr Ilona Pietryka, mgr Elżbieta Rogalska, Natalia Bakalarz, Karolina Boruta, Magdalena Gogol, Joanna Skrzypińska, Marta Sławińska, Aleksandra Strzelecka, Justyna Tomkiewicz

Instytucje reprezentowane na konferencji

Australia

University of New South Wales

Brazylia

Federal University of Santa Maria

Czechy

Brno University of Technology, Masaryk University, School of Business Administration in Karvina, Silesian University in Opava, Technical University of Liberec, VŠB- Technical University of Ostrava

Egipt

Modern Sciences and Arts University (MSA),

Estonia

University of Tartu

Francja

University of Montpellier

Niemcy

Berlin School of Economics and Law, Carl von Ossietzky University Oldenburg, Steinbeis-Hochschule Berlin

Węgry

Budapest Business School, College of Finance and Accounting, University of Miskolc

Włochy

University of Salerno

Łotwa

BA School of Business and Finance, University of Latvia

Litwa

Aleksandras Stulginskis University, Kaunas University of Technology, Utena University of Applied Sciences, Vilnius University

Malezja

Islamic Development Bank (IDB)

Meksyk
Universidad Azteca

Nigeria
Federal University, Federal University Dutsin-ma

Polska
Akademia Morska w Gdyni, Główny Urząd Statystyczny, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Narodowy Bank Polski, Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Stanisława Staszica w Pile, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Oświęcimiu, Politechnika Gdańska, Politechnika Lubelska, Politechnika Łódzka, Politechnika Poznańska, Politechnika Śląska, Politechnika Świętokrzyska w Kielcach, Politechnika Warszawska, Politechnika Wrocławska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Szkoła Główna Handlowa, Uczelnia Łazarskiego, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławku, Uniwersytet Gdański, Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie, Uniwersytet Szczeciński, Uniwersytet Śląski w Katowicach, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, Uniwersytet w Białymstoku, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet Wrocławski, Uniwersytet Zielonogórski, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Wyższa Szkoła Kultury Społecznej Medialnej w Toruniu, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Portugalia
Polytechnic Institute of Porto, University of Aveiro

Moldawia
The State Agrarian University of Moldova

Rumunia
Alexandru Ioan Cuza University of Iași, Aurel Vlaicu University of Arad, Bucharest University of Economic Studies, Bucharest University of Economic Studies, Petru Maior University of Tîrgu Mureș, University of Oradea

Federacja Rosyjska
Financial University under the Government of the Russian Federation, Gaidar Institute for Economic Policy, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Saint Petersburg Polytechnic University, Saint Petersburg State University, University Higher School of Economics (HSE)

Słowenia

University of Ljubljana

Ukraina

Chernihiv National University of Technology, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukrainian National Academy of Sciences, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Wielka Brytania

Middlesex University, University of Huddersfield

Stany Zjednoczone

Columbia University, Molloy College

Spis Treści

Piotr Adamczewski

Uwarunkowania struktury funkcjonalnej ICT w organizacji sieciowej.....17

Mieczysław Adamowicz, Aldona Machla

Małe i średnie przedsiębiorstwa a polityka wsparcia lokalnych władz samorządowych32

Bernadeta Baran

Wsparcie energetyki odnawialnej w Niemczech jako przykład skutecznej polityki państwa.....64

Krzysztof Borowski

Analiza miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu oraz korelacji miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu na przykładzie indeksów wybranych giełd światowych.....80

Dominika Brózda

Mechanizm transmisji impulsów polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej w warunkach zerowej granicy nominalnych stóp procentowych.....99

Anna Cudowska-Sojko

Globalny kryzys gospodarczy a zadłużenie Polski..... 117

Joanna Czaplak

Analiza efektywności świadczenia usług publicznych przez samorządy w Polsce w latach 2007-2013..... 131

Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes

Unia Europejska a europejskie Niemcy 151

Sławomir Czetwertyński

Produkcja partnerska w Internecie, a nieautoryzowane kopiowanie wartości intelektualnej w sieci BitTorrent..... 173

Spis treści

Ryta Dziemianowicz, Aneta Kargol-Wasiluk

Renata Budlewska

Rady fiskalne jako element koncepcji *fiscal governance* w państwach członkowskich Unii Europejskiej 188

Aneta Giedrewicz-Niewińska

Udział pracowników w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej 202

Wiesława Gierańczyk, Agata Kordowska

Regionalne zróżnicowanie aktywności przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie wykorzystania finansowych instrumentów publicznego wsparcia innowacji w okresie 2011-2013..... 220

Katarzyna Glinka

Dostosowania na rynku finansowym w Chinach po globalnym kryzysie finansowym 238

Michal Jarmolovič

Unia Gospodarcza i Walutowa a teoria optymalnych obszarów walutowych: próba projektowaniarynku? 267

Andrzej Jędruchniewicz

Polityka pieniężna a inwestycje w polskiej gospodarce 287

Lidia Kłós

Konkurencyjność Małych i Średnich Przedsiębiorstw 302

Andrzej Kowalczuk

Analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora, w oparciu o *Radar Nagashimy* 316

Iwona Kowalska

Źródła finansowania gospodarki opartej na wiedzy na przykładzie edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w Polsce 337

Spis treści

Barbara Kryk

Realizacja unijnych celów LLL w Polsce 354

Maria Kukurba

Zarządzanie zaopatrzeniem a wartość przedsiębiorstwa 369

Jan Kultys

Kontrowersje wokół teoretycznych podstaw nadzoru korporacyjnego 390

Remigiusz Lewandowski

Sektory gospodarcze o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa..... 423

Wiesława Lizińska, Renata Marks-Bielska

Karolina Babuchowska, Magdalena Wojarska

Sprawność instytucjonalna samorządu lokalnego w aspekcie podejmowanych decyzji administracyjnych..... 455

Małgorzata Madrak-Grochowska

Gospodarka oparta na wiedzy jako etap rozwoju gospodarki..... 468

Marta Mazurowska

Dylematy rachunkowości zabezpieczeń 483

Sławomir Miklaszewicz

Kryzys zadłużenia publicznego strefy euro 494

Dorota Miłek, Paulina Nowak

Specjalizacja regionalna endogenicznym czynnikiem rozwoju polskich województw 519

Sylwia Morawska, Przemysław Banasik

Odpowiedzialny sąd w warunkach globalizacji – managerism czy managerialism? 540

Spis treści

Anna Murawska

Zróżnicowanie bezrobocia osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy na przykładzie polskich województw.....560

Izabela Ostrowska

Analiza problematyki zadowolenia polskich konsumentów z zakupów internetowych.....573

Paweł Piątkowski

Polityka gospodarcza w warunkach globalizacji. Szanse i zagrożenia.....587

Anna Piekarczyk

Współczesna organizacja a poczucie integracji i rozwoju.....607

Beata Skubiak

Instrumenty finansowe w rozwoju obszarów wiejskich.....625

Katarzyna Smolny

Procesy globalizacji a reguły fiskalne dotyczące długu i deficytu w Unii Europejskiej.....635

Andrzej Stolarski

Wpływ metod poboru i terminu rozliczenia podatku CIT na strategię zarządzania płynnością przedsiębiorstwa. Analiza na podstawie rozwiązań przyjętych w krajach Unii Europejskiej.....651

Katarzyna Szopik-Depczyńska

Efekty działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych polski wschodniej.....664

Jarosław Szostak

O definiowaniu roli państwa w rozwoju społeczno-ekonomicznym.....677

Aneta Waszkiewicz

Shadow banking we współczesnym systemie finansowym.....698

Spis treści

Anna Witek-Crabb

Dojrzałość zarządzania strategicznego organizacji 734

Marek Żukowski, Anna Białek-Jaworska

Determinanty aktywowania w bilansie nakładów na prace rozwojowe
w przedsiębiorstwach prowadzących działalność
badawczo-rozwojową 749

Piotr Adamczewski

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Uwarunkowania struktury funkcjonalnej ICT w organizacji sieciowej

Słowa kluczowe: *ICT, organizacja inteligentna, organizacja sieciowa, struktura funkcjonalna, system ERP*

Abstrakt: Duża dynamika zmienności otoczenia gospodarczego sprawia, że organizacje zmuszane są do szukania nowych modeli organizacji biznesu i efektywniejszych metod zarządzania. Przykładami może być sieciowość organizacji oraz coraz szersze wykorzystywanie rozwiązań teleinformatycznych.. Celem artykułu jest ukazanie uwarunkowań funkcjonalnej struktury ICT na gruncie organizacji sieciowej, wspomagającej realizację strategii biznesowych. Technologie teleinformatyczne, głównie systemy ERP i BI, podnoszą skuteczność zarządzania i obniżają koszty infrastruktury informatycznej, ponieważ upraszczają integrację oraz usprawniają administrowanie takimi rozwiązaniami. Na tle omawianej ewolucji ukazane zostały tendencje rozwojowe w omawianym zakresie.

Wprowadzenie

Dynamiczne warunki i stopień złożoności funkcjonowania globalnej gospodarki powodują m.in. zmiany w zakresie nowych modeli organizacji biznesu. Może to oznaczać nawiązywanie relacji ponad granicami organizacji poprzez budowanie sieci organizacji i procesów, które łączą wszystkich uczestników łańcuchów dostaw aż po końcowego odbiorcę. Zaawansowane rozwiązania ICT (*Information and Communication Technology*), będące podstawowym czynnikiem konkurencyjności organizacji gospodarczych, są szczególnie podatne na wprowadzanie wszelkiego typu innowacji, w tym również i organizacji współpracy biznesowej.

Metodologia

Każdy system informatyczny wykorzystywany we wspomaganiu procesów zarządzania organizacją gospodarczą musi być rozpatrywany w trzech wymiarach: sprzętowym (infrastruktura techniczna), programowym (oprogramowanie systemowe i użytkowe) oraz organizacyjnym, który obejmuje całość uwarunkowań jego efektywnego przygotowania, eksploataowania i rozwoju. Z tego też względu zaawansowane rozwiązania informatyczne wymagają holistycznego podejścia na etapie preparacji, projektowania i wdrożenia. Zasadnicze znaczenie przypada jednak na właściwe rozpoznanie potrzeb przyszłych użytkowników takich rozwiązań i zaproponowanie odpowiedniej struktury funkcjonalnej. Kluczową rolę odgrywają tu zaawansowane rozwiązania ICT w zakresie wspomagania funkcjonowania organizacji poprzez zastosowanie adekwatnych rozwiązań organizacyjno-informatycznych. Stanowią one swoisty ekosystem informatyczny, umożliwiający wdrażanie i efektywne eksploataowanie systemów informatycznych, np. klasy ERP (*Enterprise Resource Planning*) oraz BI (*Business Intelligence*) jako atrybutów gospodarki opartej na wiedzy. W opracowaniu wykorzystano własne studia literaturowe i badania autora oraz dostępne publikacje naukowe z zakresu omawianej problematyki

Istota organizacji sieciowej

W literaturze przedmiotu brakuje jednoznacznej definicji organizacji sieciowej. Przyjmuje się, że taka sieć, to zestaw zależności (relacji) występujących pomiędzy organizacjami, a powiązania te mogą mieć charakter zarówno formalny, jak i nieformalny, przy czym kluczowa kwestią jest istnienie wewnątrz takiej sieci wzajemnych interakcji [Adamczewski, 2013b, s. 120], [Pietras, 2010, s. 33]. Według innych źródeł podkreśla się niezależność podmiotów działających w ramach takiej sieci, a nikt nie może arbitralnie nią zarządzać czy stać się jej właścicielem [Becerra-Fernandez, 2004, p. 134], [Tubielewicz, 2013, s. 45]. Istnieją też określenia, według których organizacja sieciowa jest układem relacji pomiędzy przedsiębiorstwami, a zależności te mają charakter poziomy, przez co możliwe jest zdecentralizowane planowanie [Grajewski, 2012, s. 33].

Koncepcja sieci biznesowych pojawiła się w latach 70-tych minionego stulecia za sprawą dynamicznie zmieniającego się otoczenia gospodarczego, wzrostu konkurencyjności rynkowej oraz rosnącego rozwoju ICT. O organizacji sieciowej można mówić, gdy [Ratajczak-Mrozek, 2010, s. 85]:

- metodą zarządzania jest tzw. orkiestracja procesów (każdy proces biznesowy traktowany jest jako usługa sieciowa i może wchodzić w skład innych procesów). Tradycyjne zarządzanie jest realizowane na poziomie niezależnych podmiotów tworzących organizację sieciową, a na poziomie organizacji sieciowej rolę tę pełni orkiestracja procesów;
- organizacje stoją w obliczu konieczności zmiany dotychczasowego firmocentrycznego podejścia na nowe podejście sieciocentryczne. Rozwój sieci oraz sieciowych form współpracy organizacji powoduje, że w coraz większym stopniu ich działalność gospodarcza jest prowadzona w sieci. To sprawia, że muszą one zmienić orientację z indywidualnie ukierunkowanej na działania współpracy z otoczeniem. Myślenie w kategoriach osiągania jak największych korzyści indywidualnych musi zostać zastąpione myśleniem o korzyściach dla sieci, a perspektywa widzenia z ograniczonej do organizacji na rozszerzoną, obejmującą sieć;
- w procesie tworzenia wartości dokonuje się przejście od łańcucha wartości do sieci wartości. Wartość powstaje jako efekt wykorzystania zasobów znajdujących się w otoczeniu organizacji oraz współpracy wielu niezależnych podmiotów połączonych ze sobą relacjami sieciowymi. Wartość wielu współczesnych produktów jest sumą cząstkowych wartości dodawanych w sieciowym procesie produkcji przez współpracujących ze sobą partnerów sieciowych i w ten sposób nabiera nowego kolektywnego charakteru;
- następuje zmiana lokalizacji wiedzy oraz wyróżniających umiejętności i kluczowych kompetencji z organizacji do sieci. Szybkie tempo rozwoju nauki i techniki oraz technologii produkcyjnych, wysoka specjalizacja, powstawanie nowoczesnych dziedzin łączących w sobie osiągnięcia wielu różnych dyscyplin nauki sprawiają, że organizacje nie są w stanie samodzielnie rozwijać potrzebnej im wiedzy, wyróżniających umiejętności oraz kluczowych kompetencji. Dlatego też, korzystając z możliwości, jakie oferują nowoczesne technologie informacyjno-komunikacyjne, poszukują potrzebnych im zasobów w sieci;
- innowacje otwarte stają się nowym, sieciowym źródłem przewagi konkurencyjnej. Od dawna były one wskazywane jako jeden z najważniejszych czynników przewagi konkurencyjnej organizacji gospodarczych na rynku globalnym. Informatyzacja oraz usieciowienie społeczeństwa i gospodarki stworzyły możliwość włączenia do procesu kreowania innowacji intelektualnych zasobów znajdujących się na zewnątrz organizacji. Proces kreacji i rozwoju innowacji z zamkniętej we wnętrzu organizacji otwiera się na zewnętrznych partnerów, traktując ich jako kreatorów innowacji.

Koncepcja organizacji sieciowych zaczęła się kształtować jako odpowiedź na dynamicznie zmieniające się otoczenie gospodarcze, a w szczególności [Pietras, 2010, s. 31], [Ratajczak-Mrozek, 2010, s. 79], [Tubielewicz, 2013, s. 46]:

- globalizację rynków, przemiany społeczno-gospodarcze oraz przyspieszenie dynamicznym postępem w zakresie ICT,
- rosnącą konkurencją rynkową, wymuszającą poszukiwanie efektywniejszych metod gospodarowania,
- wysokie tempo rozwoju techniczno-technologicznego,
- postępującą złożoność produktów,
- kurczący się cykl życia produktów.

Do najważniejszych atrybutów cechujących organizacje sieciowe można zaliczyć m.in. [Pietras, 2010, s. 36]:

- szybkość i elastyczność działania,
- umiejętność obserwowania otoczenia,
- zdolność wczesnego diagnozowania sygnałów rynkowych i reagowania na zmiany w otoczeniu,
- umiejętności szybkiego wdrażania nowych rozwiązań opartych na wiedzy i osiągnięcia dzięki temu korzyści ekonomicznych.

Rosnący wolumen informacji wykorzystywanych w organizacji sieciowej idzie w parze ze wzrostem jej znaczenia. Już Peter Drucker wskazywał, że tradycyjne czynniki produkcji: ziemia, praca, kapitał, tracą na swym znaczeniu na rzecz kluczowego zasobu, jakim w kreatywnym funkcjonowaniu organizacji jest wiedza; stanowi ona niematerialne zasoby związane z ludzkim działaniem, których zastosowanie może być podstawą zdobycia przewagi konkurencyjnej [Grajewski, 2012, s. 55], [Orzechowski, 2008, s. 44]. Wiedzę można traktować jako informację osadzoną w kontekście organizacyjnym i umiejętność jej efektywnego wykorzystania w funkcjonowaniu organizacji. Oznacza to, że zasobami wiedzy są dane o klientach, produktach, procesach, otoczeniu itp. w postaci sformalizowanej (dokumenty, bazy danych) oraz nieskodyfikowanej (wiedza pracowników) [Bratianu, 2006, p. 85].

Zarządzanie wiedzą określa się jako systematyczne i zorganizowane wykorzystywanie jej zasobów do usprawnienia funkcjonowania organizacji, a realizowane jest w ramach orientacji procesowej poprzez: lokalizowanie wiedzy, jej pozyskiwanie, gromadzenie, wzbogacanie i rozpowszechnianie. Praktyczny wymiar zarządzania wiedzą na poziomie organizacji może zatem przebiegać w ramach sekwencji procesów [Adamczewski, 2014, s. 64], [Adamczewski, 2013a, s. 76], [Trendy, 2009, s. 36]):

- lokalizowanie wiedzy,
- selekcja wiedzy,
- kodyfikacja wiedzy,
- przetwarzanie i adaptacja wiedzy na potrzeby kierownictwa organizacji,
- transfer wiedzy,
- tworzenie nowej wiedzy,
- dzielenie się wiedzą,
- aktualizacja wiedzy.

Organizacje tradycyjne, które chcą stać się tzw. organizacjami sieciowymi, muszą przekształcić mentalność pracowników, uporządkować organizację i procesy biznesowe. Oznacza to, że wszystkie procesy (funkcje) organizacji powinny być objęte wysoce zintegrowanym systemem informacyjnym, przy czym nie wolno sprowadzać zagadnienia efektywnego zarządzania wiedzą tylko do wymiaru technologicznego - bardzo ważnego, ale nie decydującego o końcowej efektywności rozwiązań. Oprócz czynników „twardych”, związanych z kwestiami techniczno-technologicznymi, równie ważne są czynniki „miękkie”, opierające się na kreatywności i potencjale intelektualnym personelu, osadzone w racjonalnych strukturach organizacyjnych i efektywnie zorganizowanych procesach biznesowych.

W praktycznym wymiarze spełnienie efektywnego współdziałania tych elementów oznacza konieczność wykorzystania zaawansowanych rozwiązań teleinformatycznych w organizacji. Wykorzystuje ona zarówno innowacje techniczne, technologiczne jak i organizacyjne, pojawiające się na przestrzeni ostatnich lat. Obejmują one niemal wszystkie sfery działalności logistycznej, począwszy od rozwoju środków transportu i wyposażenia poprzez organizację i zarządzanie przepływem materiałów i surowców, aż do rozwoju struktur systemów realizujących procesy logistyczne. Ich obszarem działań jest realizacja wirtualnych procesów w środowisku rozległych sieci teleinformatycznych (najczęściej platformą technologiczną jest Internet), mających na celu koordynację i integrację partnerów biznesowych w łańcuchu dostaw. W praktycznym wymiarze realizacyjnym przydatna jest koncepcja BPEL (*Business Process Execution Language*), która oparta na XML pozwala na definiowanie procesów biznesowych opartych na usługach sieciowych.

Proste przeniesienie doświadczeń funkcjonalnych i organizacyjno-technologicznych w zakresie zarządzania wiedzą z tradycyjnej organizacji do sieciowej nie jest możliwe, a to z tego względu, że w tej ostatniej występuje:

- rozproszenie kreowania wiedzy,
- pojawiają się tzw. wyspy wiedzy,
- wiedza niejawną ogniskuje się u integratora sieci,
- wiedza jawna jest stopniowo dozowana pozostałym kooperantom,
- dostrzegalne jest asymetryczne tworzenie kapitału intelektualnego.

Z tego też względu tak istotne są odpowiednio zaprojektowane i funkcjonujące rozwiązania teleinformatyczne, które we właściwy sposób pozwolą na efektywne działanie organizacji sieciowej w zakresie kreowania nowych wartości.

Systemy ERP w organizacji sieciowej

W coraz bardziej złożonych warunkach gospodarczych wysoko cenione są systemy informatyczne zwiększające przychody oraz optymalizujące koszty. Dlatego już od dawna dużym powodzeniem cieszą się systemy planowania zasobów przedsiębiorstwa klasy ERP (*Enterprise Resource Planning*), tak do obsługi klienta, jak i w obszarze zaplecza (*back-office*) nie mającym bezpośredniego przełożenia na procesy sprzedaży towarów i usług. Dobrze skonfigurowany system ERP może być źródłem oszczędności dla dowolnej organizacji, a dodatkowo pozwala szybciej i w bardziej elastyczny sposób podejmować decyzje. W czasach dekoniunktury gospodarczej zmiany organizacyjne wynikające z prawidłowego wykorzystania zgromadzonych przez organizację informacji o procesach i zasobach biznesowych mogą być najtańszą metodą ich rozwoju [Adamczewski, 2012, s. 42], [Adamczewski, 2009, s. 55], [Magnier-Watanabe, p. 125].

W ciągu ostatnich lat inwestycje w sprzęt ICT rosły bardzo dynamicznie, co oznacza, że wiele organizacji zdążyło się już wyposażyć w odpowiednią infrastrukturę informatyczną, która może wydajnie pracować przez kilka najbliższych lat. Teraz mogą więc one skupić się na zakupie oprogramowania biznesowego, takiego jak ERP. Podstawą osiągnięcia sukcesu w biznesie jest umiejętność planowania i konsekwentnej realizacji celów biznesowych. Zadanie to jest tym trudniejsze, im szybciej rozwija się przedsiębiorstwo. System klasy ERP, to system informatyczny integrujący wszystkie aspekty działania organizacji. Zaawansowane systemy ERP umożliwiają nie tylko gromadzenie danych dotyczących bieżącej działalności, ale przede wszystkim przekształcanie ich w wiedzę niezbędną do podejmowania trafnych decyzji biznesowych. Z kolei te organizacje, które eksploatują już system ERP powinny inwestować w moduły, które zwiększą jego możliwości. Wśród najczęściej wskazywanych są rozwiązania do zarządzania procesem sprzedaży oraz zarządzania zakupami, bo pozwalają

one na ujednoczenie procesu zakupów, a także skorzystanie z efektu skali, istotnego zwłaszcza w przypadku organizacji o rozproszonej infrastrukturze. Warto też skoncentrować się na lepszym wykorzystaniu i rozwoju modułów usprawniających zarządzanie finansami oraz funkcjonalności z zakresu CRM (*Customer Relationship Management* - zarządzanie kontaktami z klientami), SCM (*Supply Chain Management* - zarządzanie łańcuchem dostaw) i HRM (*Human Resource Management* - zarządzanie zasobami ludzkimi). Z drugiej strony organizacje, które zdecydują się na odważne działania konkurencyjne muszą dysponować narzędziami umożliwiającymi prowadzenie szczegółowych analiz informacji pochodzących z rynku [Adamczewski, 2012, s. 73], [Koronios, 2010, p. 57].

Stosowanie narzędzi inteligencji biznesowej BI (*Business Intelligence*) pozwala na lepsze poznanie preferencji klientów oraz analizowanie wyników sprzedaży w celu eliminowania mniej dochodowych produktów i działań [Becerra-Fernandez, 2004, p. 139]. Analizy tworzone na podstawie informacji agregowanych przez systemy ERP często są podstawą większości inicjatyw biznesowych w wielu organizacjach. Przydatne mogą okazać się też najprostsze nawet rozwiązania umożliwiające szacowanie ryzyka operacyjnego i ograniczania ewentualnych zagrożeń, wynikających z problemów organizacji znajdujących się w obrębie wspólnego łańcucha dostaw. Kryzys gospodarczy przyczynia się bowiem do zacieśnienia powiązań między organizacjami skupionymi w ramach łańcuchów dostaw ze względu na konieczną wymianę usług i integrację procesów - przyczyni się to do osiągnięcia dodatkowych korzyści w ramach efektu synergii. Analiza działalności przedsiębiorstwa jest kluczowym elementem strategicznego zarządzania. Dysponując pełną wiedzą, organizacja może podejmować trafne decyzje i w konsekwencji poprawiać swoją pozycję konkurencyjną. Dzięki błyskawicznemu dostępowi do aktualnych danych, zarząd/dyrekcja dysponuje wiedzą pozwalającą mu podnosić efektywność pracy poszczególnych działów organizacji, a przecież w sytuacji wysokiej konkurencji na danym rynku, to właśnie decyzje z obszaru zarządzania wpływają na pozycję rynkową.

System ERP powinien być dopasowany do potrzeb organizacji, a te zaś mogą być różne w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i specyfiki branży. Mniejsze organizacje, np. z sektora MSP, czyli małych i średnich przedsiębiorstw, często potrzebują przystępnych cenowo narzędzi udostępniających najważniejsze funkcje analiz biznesowych. W takim przypadku niezwykle przydatne jest pełne zintegrowanie z wykorzystywanym oprogramowaniem biurowym, np. z pakietem MS Office czy kodami kresko-

wymi. Ułatwia to proces rejestracji i gromadzenia danych na poziomie wszystkich użytkowników systemu.

Prężnie rozwijające się organizacje sieciowe przykładają większą wagę do elastycznych i nowoczesnych rozwiązań informatycznych o poszerzonych funkcjach analitycznych. Moduły analityczne powinny umożliwiać szybki dostęp do aktualnych danych, raportowanie i porównywanie wyników organizacji. Oznacza to, że systemy ERP muszą być wyposażone w standardowe raporty, ale również w łatwe ich generowanie z uwagi na potrzeby użytkownika końcowego. Istotną funkcjonalnością systemu powinno być także uzyskanie dostępu do kontekstowych informacji istotnych dla różnych użytkowników, co gwarantowałoby skoordynowanie codziennych działań logistycznych z ogólną strategią organizacji.

Rozważając wdrożenie nowoczesnego systemu ERP należy brać pod uwagę zmiany, jakim podlega organizacja, choćby te związane z jej rozwojem, zatrudnieniem, rosnącymi wymaganiami, poszerzaniem rynków zbytu. Dlatego warto decydować się na elastyczne systemy umożliwiające szybką modyfikację i poszerzenie o nowe komponenty umożliwiające dostosowanie się do indywidualnych oczekiwań użytkownika. Przemyślana decyzja dotycząca wybranego systemu ERP umożliwi znaczącą oszczędność w przyszłości, gdy wzrosną potrzeby organizacji w tym zakresie. Stąd wybrany system ERP powinien być wystarczająco skalowalny i elastyczny. Powinien też cechować się maksymalnie uproszczonym interfejsem obsługi: najlepiej - być dostępnym przez dowolną przeglądarkę internetową. Wreszcie powinien dać się szybko wdrożyć i pozwalać na proste modyfikacje bez konieczności ingerencji w kod źródłowy. A to oznacza, że powinien pochodzić od uznanego i sprawdzonego dostawcy, który zagwarantuje nie tylko dobry produkt, ale także i metodologię sprawnego jego wdrożenia i dalszego rozwoju. W okresie pogłębiających się tendencji globalnego kryzysu gospodarczego, a jednocześnie rozrastających się łańcuchów dostaw dla nowoczesnie funkcjonujących organizacji zdanie się na zaawansowane rozwiązania informatyczne staje się bez mała nakazem chwili.

Przed nowym wyzwaniem stają pozostałe technologie informatyczne, np. z zakresu automatycznej identyfikacji, łączności bezprzewodowej czy lokalizacji satelitarnej [Adamczewski, 2010, s. 66]. Analitycy branżowi oceniają, że właśnie zaawansowane rozwiązania informatyczne mogą odegrać istotną rolę w walce z kryzysem i jego skutkami. Powszechnie panująca moda na architekturę opartą na usługach SOA (*Service Oriented Architecture*), wirtualizację i WEB 2.0 może się okazać jednym z czynników rozwoju inwestycji dobrze powiązanych z procesami biznesowymi.

Sytuacja na rynkach finansowych oraz mało optymistyczne prognozy gospodarcze sprawiają, że wrasta znaczenie optymalizacji infrastruktury i organizacji procesów biznesowych pod kątem zwiększania efektywności i redukcji kosztów prowadzenia działalności. Architektura zorientowana na usługi oraz wirtualizacja, to rozwiązania zdobywające coraz szersze zastosowania. Jednak największe ich korzyści wynikają z odpowiedniego powiązania tego typu rozwiązań z procesami biznesowymi i kulturą organizacyjną przedsiębiorstwa. Powraca po raz kolejny zatem aspekt powiązania wymiaru technologii informatycznych i biznesu. Dotychczasowych doświadczeń wdrożeniowych wynika, że największą barierą w skutecznym przekształcaniu architektury systemów na model usługowy jest brak zaangażowania ze strony pracowników odpowiedzialnych za kształtowanie biznesu. Można postawić tezę, że kryzys gospodarczy staje się dobrym pretekstem do zmiany podejścia do filozofii SOA [Becerra-Fernandez, 2004, p. 198].

Wirtualizacja znalazła sobie stałe miejsce we współczesnej infrastrukturze informatycznej. Wirtualne serwery, dyski i sieci LAN (Local Area Network) zagościły w na dobre w organizacjach sieciowych, dzięki czemu można optymalnie wykorzystać moce obliczeniowe. Przez wiele lat technologia i praktyka wymuszały zwiększanie liczbę wykorzystywanych serwerów. Wynikało to z konieczności rozdzielania aplikacji pomiędzy różne komputery ze względu na niekompatybilność i specyficzne wymagania dotyczące wersji systemu operacyjnego. Wymuszały to również względy bezpieczeństwa czy niezgodność wykorzystywanych aplikacji z nowymi wersjami systemów operacyjnych.

Wirtualizacja szturmem zdobywa nowe rzesze użytkowników: wprawdzie zazwyczaj nie prowadzi wprost do zmniejszenia liczby instancji systemów operacyjnych, ale pozwala zmniejszyć liczbę wykorzystywanych serwerów oraz zdecydowanie poprawić ich wydajność. Ponadto rozwiązuje problem niezgodności najnowszego sprzętu ze starymi wersjami systemów operacyjnych. Nic dziwnego, że wirtualizacja zasobów informatycznych jest postrzegana przez decydentów jako doskonała technologia umożliwiająca efektywniejsze prowadzenie biznesu. Argumenty nasuwają się same:

- dzięki wykorzystaniu maszyn wirtualnych służby informatyczne elastyczniej reagują na wymagania działów biznesowych (szybkie i łatwe wprowadzanie zmian w środowisku informatycznym);
- część aplikacji korzysta ze starych, niewspieranych wersji systemów operacyjnych, na przykład Microsoft Windows NT 4.0 Server. Zdarza się, że aplikacje takie nie pracują poprawnie pod nową wersją systemu

operacyjnego. Jeżeli system operacyjny nie jest już wspierany przez producenta, to nie ma sterowników do nowych generacji serwerów. Gdy zachodzi konieczność przeniesienia takiej aplikacji na nową platformę sprzętową, to wirtualizacja jest jedynym rozwiązaniem;

- koszty utrzymania środowiska informatycznego zmniejszają się dzięki efektywniejszemu wykorzystaniu fizycznych serwerów. Daje to oszczędności na kosztach zasilania, klimatyzowania i wsparcia technicznego;
- odpowiednio zaprojektowane środowisko wirtualne może też skutecznie zabezpieczyć dostęp do danych i zmniejszyć ryzyko operacyjne.

Innym sposobem na ograniczanie kosztów związanych z utrzymaniem rozwiązań informatycznych jest m.in. zastosowanie energooszczędnych urządzeń i względnie taniego oprogramowania, dostępnego na zasadzie licencji programowania otwartego (*open source*). Wreszcie sposobem na zmniejszenie wydatków na ICT może okazać się outsourcing, tak usług jak i oprogramowania w modelu SaaS (*Software as a Service*), a nawet całych procesów biznesowych.

Już lata 90-te dobitnie wykazały, że bez systemu klasy ERP nie ma nowoczesnego zarządzania w organizacjach. Ostatnie lata wskazują, że tradycyjnie rozumiane systemy ERP już nie wystarczają. Ich podstawowa funkcjonalność została wzbogacona o moduły CRM (*Customer Relationship Management*), SRM (*Supplier Relationship Management*), SCM (*Supply Chain Management*) i PLM (*Produkt Lifecycle Management*) [Adamczewski, 2012, s. 77]. Zwłaszcza te ostatnie rozszerzenia zyskują na znaczeniu. Zarządzanie cyklem życia wyrobu obejmuje działania począwszy od momentu pojawienia się idei wyrobu aż po jego wycofanie z rynku. Składa się na to opracowanie koncepcji projektu, opracowanie technologii wytwarzania, zarządzanie wytwarzaniem, zarządzanie dokumentacją i zamówieniami klientów. Istotnym elementem w systemie PLM jest obsługa zmian technicznych wyrobów w procesach produkcji i zaopatrzenia. W przypadku produkcji wielkoseryjnej z dużą liczbą wariantów, kiedy klient może określać własne życzenia co do modelu wyrobu i jego wyposażenia, istotne jest zastosowanie konfiguratora produktu. Pozwala on na tworzenie modelu produktu, dokumentacji wykonawczej i zestawień materiałów oraz szacowanie kosztów. Możliwe jest to za sprawą współdziałania z pakietami klasy CAD/CAM (*Computer Aided Design/Computer Aided Manufacturing*).

Najnowsze wersje ERP w pełni wykorzystują ostatnie rozwiązania technologii informatycznych, w tym również wspomnianą koncepcję SOA. Usługa jest tu rozumiana jako odrębny moduł funkcjonalny i taktowany na

zasadzie elementu rozwiązania informatycznego realizującego konkretne zadanie. Niezależność takich usług pozwala na ich wykorzystywanie w ramach dowolnej platformy systemowej i języka programowania. Daje to niespotykane do tej pory możliwości w zakresie elastyczności działania i rozbudowy rozwiązań informatycznych. Powiązane ze sobą organizacje łańcuchami dostaw obsługują strumienie materiałów i surowców, półfabrykatów i produktów gotowych oraz towarzyszących tym procesom informacji. Do realizacji tych zadań w sposób uporządkowany i powtarzalny wykorzystuje się systemy przepływu pracy (*workflow*), a wspomagane filozofią SOA pozwalają na urzeczywistnianie idei przedsiębiorstwa rozszerzonego w konwencji RTE (*Real-Time Enterprise*), czyli działającego w czasie rzeczywistym. Cele stawiane przed takimi rozwiązaniami można ująć następująco [Model biznesu, 2012, s. 72], [Strategie, 2007, s. 176]:

- zarządzanie transakcjami w ramach branżowego łańcucha dostaw,
- planowanie i realizacja dostaw i dostaw na czas (*Just-in-Time*),
- spełnianie branżowych kryteriów łańcucha dostaw (monitorowanie produktów we wszystkich fazach jego powstawania),
- oferowanie szczegółowych analiz rentowności i obsługi klientów wraz z elastycznym raportowaniem.

Zgodnie ze wcześniejszymi zapowiedziami analityków branży informatycznej rośnie uznanie znaczenia w Polsce systemów klasy ERP w nowocześnie funkcjonujących organizacjach. Wyraża się to m.in. we wzroście sprzedaży tych systemów i liczbie ich efektywnych wdrożeń. Minione lata wyraźnie wskazują, że po zinformatyzowaniu wewnętrznych procesów logistycznych organizacji koncentrują się na informatycznym wspomaganiu kanałów dostaw i sprzedaży, a więc w kierunku pełnej informatyzacji. Rosnąca skala wdrożeń systemów klasy ERP również w Polsce świadczy dobitnie, że hasło „ERP podstawą nowocześnie funkcjonującej organizacji” przestało być tylko dyskutowane, ale stanowi decydującą determinantę sukcesów biznesowych w dobie gospodarki opartej na wiedzy. Dlatego też na gruncie przedsiębiorstwa sieciowego wykorzystuje się doświadczenia z zakresu podejścia procesowego wraz metodą radykalnych zmian procesów BPR (*Business Process Reengineering*), zarządzanie wirtualne czy zarządzania organizacjami inteligentnymi, co w końcowym rezultacie pozwala na dyfuzję wiedzy [Adamczewski, 2009, s. 88], [Bratianu, 2006, s. 158].

Rozwój ICT w organizacjach sieciowych

Rozwój zaawansowanych systemów ERP wpływa pobudzająco na informatyczne narzędzia analityczne w zakresie inteligencji biznesowej. Rozwiązania te przekładają się już na efektywne wspomaganie procesów decyzyjnych. Obejmują one narzędzia i aplikacje do analizowania, monitorowania, modelowania, prezentowania oraz raportowania danych wspierających podejmowanie decyzji. W tym celu wykorzystuje się hurtownie danych, analizy operacyjne łańcuchów dostaw, analityczne systemy CRM, pogłębione analizy finansowe i wskaźniki wydajności organizacji. Użytkownikami takich rozwiązań jest głównie kierownictwo strategicznego szczebla przedsiębiorstwa, bazujące na pewnych agregatach danych. Wiąże się z tym problem integracji i synchronizacji danych. Integracja danych rozpoczyna się od możliwości wykorzystywania wielu źródeł danych – zarówno poprzez dedykowane interfejsy, jak i przy użyciu standardowych mechanizmów typu ODBC (*Open DataBase Connectivity*). Źródłami danych mogą być relacyjne lub hierarchiczne bazy danych, pliki strukturalne, a także systemy ERP. Połączenia te powinny zatem umożliwiać nie tylko odczyt danych, ale także ich zapis i przetwarzanie. W przypadku większości organizacji występuje przypadek wielu środowisk informatycznych i mechanizmy dostępu powinny pozwalać na sięganie do danych znajdujących się na różnych platformach sprzętowo-systemowych.

Oczekiwania wobec zaawansowanych rozwiązań ICT na gruncie organizacji sieciowych można ująć następująco:

- nie ma w kryzysie „nowej” ekonomii bez „starej” ekonomii; pojawiają się określenia *new economy* oraz *now economy* tłumaczone jako ekonomia chwili, stanowiąca kwintesencję działania organizacji w czasie rzeczywistym; „stara” ekonomia musi brać udział w tworzeniu docelowych rozwiązań ICT: redukcja kosztów, ale to nie wszystko: wyzwaniem staje się redukcja czasu,
- istotna jest umiejętność transformacji procesów biznesowych na bazie zarządzania łańcuchem wiedzy *KCM* (*Knowledge Chain Management*); docelowo konieczna jest pełna integracja procesów organizacji z procesami kontrahentów, czyli w całym łańcuchu dostaw *SCM*,
- ważne jest myślenie biznesowe w obszarze ICT; kreatywne organizacje sieciowe zdobywają przewagę konkurencyjną w społeczeństwie informacyjnym poprzez inwestowanie w zasoby niematerialne, tj. w wiedzę i kapitał intelektualny wspomagane zaawansowanymi rozwiązaniami informatycznymi,

- w nowoczesnie funkcjonujących organizacjach sieciowych gra biznesowa toczy się w przestrzeni wyznaczonej przez wektory globalizacji, wirtualizacji oraz zarządzanie wiedzą na poziomie zarządzania logistycznego wspomaganego przez ICT,
- pod wpływem dynamicznego rozwoju ICT konieczne staje się modyfikowanie dotychczasowych procesów i rekonfigurowanie modeli biznesu w całych łańcuchach dostaw,
- budowanie zaawansowanych rozwiązań ICT staje się wyróżnikiem nowoczesnie działających organizacja doby gospodarki opartej na wiedzy.

Zakończenie

Zapotrzebowanie na technologie teleinformatyczne wspomagające procesy biznesowe w organizacjach sieciowych będzie w dalszym ciągu wzrastało, bowiem organizacje te – z istoty działań gospodarczych – są zainteresowane optymalnym wykorzystywaniem swoich zasobów dla osiągnięcia maksymalnych korzyści z zainwestowanego kapitału. Bogata aktualnie oferta na polskim rynku rozwiązań ICT pozwala każdemu wybrać w zależności od potrzeb biznesowych i zasobności finansowej, a informatyczne wspomaganie całych łańcuchów dostaw staje się już nie tylko wyzwaniem konkurującego rynku, ale wręcz koniecznością sprostania coraz wyższym wymaganiom klientów w efektywnej ich obsłudze. Przy porównywalnych technologiach produkcyjnych i informacyjnych źródeł przewagi konkurencyjnej należy szukać w sprawnie zaprojektowanych i efektywnych procesach biznesowych organizacji sieciowych, co nabiera szczególnego znaczenia przy rosnących wymaganiach mechanizmów rynkowych doby gospodarki opartej na wiedzy.

We współczesnej gospodarce odchodzi się od klasycznych struktur organizacyjnych opartych na podziale funkcji i władzy na rzecz organizacji sieciowych. Jest to podyktowane wzrostem znaczenia czynników niematerialnych w zarządzaniu oraz narastającym tempem zmian w organizacji pod naciskiem turbulentnego otoczenia. Wzajemne powiązanie powyższych procesów określa się jako powstawanie nowej ekonomii lub gospodarki opartej na wiedzy, która w XXI wieku stanowi kluczowy czynnik sukcesu w budowaniu przewagi konkurencyjnej. Rosnąca konkurencja na rynku globalnym zmusza przedsiębiorstwa do aktywnej współpracy sieciowej oraz nowego podejścia do kwestii nawiązywania współpracy. Postęp naukowo-techniczny, w szczególności technologie informacyjno-komunikacyjne XXI wieku, oraz przemiany społeczno-gospodarcze zmieniają w sposób istotny metody, sposoby oraz formy prowadzenia działalno-

ści gospodarczej, umożliwiając powstawanie przedsiębiorstw sieciowych, stanowiących nową formę organizacyjną, w której działa się według nowych zasad, wymagających odmiennego podejścia do zarządzania i tworzącego podwaliny dla rozwoju globalnej gospodarki sieciowej. Zmiany zapoczątkowane przed niewiele laty przybierają na swojej dynamice.

Literatura

- Adamczewski, P. (2014). *Organizacje inteligentne w rozwoju polskiej gospodarki – wybrane aspekty: Uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki w dobie globalizacji*, Zeszyty Naukowe 2/53, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Adamczewski, P. (2013a). *Holistyczne ujęcie uwarunkowań ICT w organizacjach inteligentnych społeczeństwa informacyjnego: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Zeszyty Naukowe nr 35, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Adamczewski, P. (2013b). *Funkcjonalne determinanty ICT przedsiębiorstw sieciowych*: red. W. Czakon, M. Wojewoda: *Być, mieć czy władać?*, Zeszyty Naukowe nr 49, Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Adamczewski, P. (2012). *Systemy ERP-BI w rozwoju organizacji inteligentnej: Systemy inteligencji biznesowej jako przedmiot badań ekonomicznych*, pod red. C.M.Olszak i E.Ziemby, Zeszyty Naukowe nr 113, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Adamczewski, P. (2011). *E-business Applications in Polish SME-sector – Condition and Development*, *Studia Informatica* No 2B (97), Volume 32, Gliwice: Wydawnictwo Politechniki Śląskiej.
- Adamczewski, P. (2010). *Rozwinięte systemy klasy ERP w inżynierii wiedzy: Wiedza i komunikacja w innowacyjnych organizacjach. Systemy ekspertowe – wczoraj, dziś, jutro*, red. J.Gołuchowski i B.Filipczyk, Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Adamczewski, P. (2009). *Evolution in ERP – Expanding Functionality by BI-modules in Knowledge-based Management Systems: Information Management ICIM*, Ed. B.Kubiak, Gdańsk: Gdansk University Press.
- Becerra-Fernandez, I., Gonzalez, A., Sabherwal, R. (2004). *Knowledge Management: Challenges, Solutions and Technologies*, New York: Upper Saddle River, Pearson-Prentice Hall.
- Bratianu, C., Vasilache, S., Jianu I. (2006). *In Search of Intelligent Organizations*, London: Management & Marketing Economics Publishing House, Vol. 1(4).
- Grajewski, P. (2012). *Procesowe zarządzanie organizacją*, Warszawa: PWE.
- Koronios, A., Yeoh, W. (2010). *Critical Success Factors for Business Intelligence Systems*, Spring: Journal of Computer Information Systems.

- Magnier-Watanabe, R., Senoo, D. (2009). *The Effect of Institutional Pressures on Knowledge Management and the Resulting Innovation*, London: International Journal of Intelligent Enterprise, Volume 1 - Issue 2.
- Model biznesu w zarządzaniu przedsiębiorstwem.* (2012). Red. M.Duczowska-Piasecka, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Orzechowski, R. (2008). *Budowanie wartości przedsiębiorstwa z wykorzystaniem IT*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Pietras, A. (2010). *Organizacje sieciowe w gospodarce opartej na wiedzy*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej.
- Ratajczak-Mrozek, M. (2010). *Sieci biznesowe a przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw zaawansowanych technologii na rynkach zagranicznych*, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Strategie i modele gospodarki elektronicznej.* (2007). Red. C. Olszak i E. Ziemia, Warszawa: PWN.
- Tubielewicz, A. (2013). *Koncepcja tworzenia organizacji sieciowej*, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2013/p036.pdf
- Trendy rozwojowe inteligentnych organizacji w globalnej gospodarce* (2009), Warszawa: Wydawnictwo PARP.

Conditions of Functional ICT Structure in Network Organization

JEL Classification: D83; M15; M21

Keywords: ERP; functional structure; ICT; intelligent organization; network organization

Abstract: Business network made of long termed formal and informal relations that appear between two or more entities. Organizations are changing, or are capable of changing profoundly in the information society. Network organizations are the abilities: to adapt to changing situations, to influence and shape their environment if necessary, to find a new milieu or reconfigure the business processes. Increasing requirements for extended enterprises have stimulated the integration of knowledge management function into ERP/BI systems for knowledge asset management. This paper discusses how to deploy ERP/BI concurrently in the framework of enterprise information systems.

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015

redakcja Adam P. Balcerzak

Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
ISBN 978-83-937843-9-4

Mieczysław Adamowicz

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Aldona Machla

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Małe i średnie przedsiębiorstwa a polityka wsparcia lokalnych władz samorządowych

Słowa kluczowe: *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw; polityka wspierania MSP; miasto i gmina Pułtusk; czynniki i bariery rozwoju MSP*

Abstrakt: Przedmiotem badań są małe i średnie przedsiębiorstwa w układach lokalnych miasta i gminy Pułtusk oraz polityka lokalnych władz samorządowych wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Głównym celem badań jest ocena przez losowo dobraną próbę przedsiębiorców systemu i instrumentów wsparcia przez władze miasta sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wyniki badania ankietowego zostały osadzone w literaturze problemu i przedmiotu badań oraz przedstawione na tle ogólnej charakterystyki struktury MSP w Polsce i ogólnych zasad wspierania tego sektora przez władze rządowe i samorządowe.

Wstęp

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) stanowią ważne ogniwo współczesnych gospodarek i pełnią ważne funkcje gospodarcze i społeczne zwłaszcza w układach lokalnych. Rozwój tego typu przedsiębiorstw uważany jest za jedną z miar wzrostu gospodarczego, przejaw zdrowej gospodarki rynkowej czy motyw rozwoju gospodarczego. Stąd ich rozwój jest przedmiotem szczególnego zainteresowania polityki społeczno-gospodarczej wielu państw, prowadzonej w skali makroekonomicznej i regionalnej. Polityka gospodarcza polskiego rządu zapewnia na ogół dla

sektora MSP korzystne zasady finansowe oraz przepisy prawa. Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w polityce makroekonomicznej i polityce regionalnej powinno być jednak uzupełniane przez lokalne władze samorządowe, które uzupełniając politykę wyższego szczebla mają kreować odpowiednie warunki i sprzyjające otoczenie dla podmiotów działających w mieście i gminie. Zatem nie umniejszając ważności uwarunkowań makroekonomicznych w przypadku przedsiębiorstw z sektora MSP należy docenić wpływ władz samorządowych na tworzenie dobrego klimatu dla rozwoju biznesu lokalnego. Rozwój lokalnej aktywności i przedsiębiorczości oddziałuje bezpośrednio na dobrobyt lokalnej społeczności. Wspieranie MSP prowadzi do wzmocnienia wzrostu i rozwoju całej jednostki terytorialnej. Relacje i zależności między małymi i średnimi przedsiębiorstwami a lokalnymi władzami samorządowymi mają charakter sprzężenia zwrotnego.

Przedmiot, cel i metody badań

Przedmiotem badań są małe i średnie przedsiębiorstwa w układzie lokalnym miasta i gminy Pułtusk oraz strategia i polityka lokalnych władz samorządowych wobec sektora MSP. Celem pracy jest zatem przedstawienie stanu i roli małych i średnich przedsiębiorstw w układzie lokalnym na tle wybranych cech tego sektora w kraju oraz ocena wsparcia udzielanego dla MSP przez władze samorządowe miasta i gminy Pułtusk.

Zakłada się, że miejsko-wiejska gmina Pułtusk wypracowała własny model wspierania sektora MSP. Przyjęta hipoteza badawcza powinna potwierdzić też tezę, że MSP są siłą napędową rozwoju lokalnego, a praktyka władz lokalnych stanowi istotny czynnik, obok polityki krajowej, wspierania przedsiębiorczości w lokalnej jednostce terytorialnej i podnoszenia jej konkurencyjności.

Badania osadzone są w literaturze problemu i przedmiotu badań i opierają się na źródłach zebranych w lokalnej jednostce samorządowej oraz uzyskanych z własnych badań ankietowych przeprowadzonych na losowej próbie podmiotów gospodarczych z terenu miejsko-wiejskiej gminy Pułtusk. W przygotowaniu pracy wykorzystano materiały zawarte w strategicznych i programowych dokumentach opracowanych w gminie oraz dane z bazy REGON, Banku Danych Lokalnych i innych źródeł informacji statystycznej.

W badaniu ankietowym przeprowadzonym w miesiącach marzec-kwiecień 2014 r. zastosowano systematyczny dobór próby z losowym punktem startowym. Pierwszy element do próby został wylosowany. Sko-

rzystano z wykazu Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej oraz Krajowego Rejestru Sądowego. Do próby wylosowano co 17-ty podmiot gospodarczy. Kwestionariusz ankiety skierowano do właścicieli i zarządzających poszczególnymi przedsiębiorstwami, bądź osób przez nich upoważnionych. Ankiety zostały przesłane elektroniczną drogą bądź przekazane osobiście do wylosowanych firm.

Pierwsza część ankiety umożliwiła przybliżenie „profilu” pułtuskiego przedsiębiorcy. Zawierała pytania dotyczące m.in. liczby zatrudnionych osób, stażu firmy, rodzaju i zasięgu prowadzonej działalności gospodarczej, własności lokalu, w którym prowadzona jest działalność, obciążeń kredytowych, czy planów inwestycyjnych.

Druga część ankiety umożliwiła dokonanie diagnozy sytuacji małych i średnich firm w Pułtusku i zwrócenie uwagi z jednej strony na czynniki stymulujące i wspierające rozwój MSP, a z drugiej na czynniki ograniczające i hamujące ten sektor. Badanie umożliwiło przyjrzenie się warunkom prowadzenia małego i średniego biznesu na terenie gminy Pułtusk. Pozwoliło na zbadanie klimatu do rozwoju przedsiębiorczości w gminie. Umożliwiło identyfikację działań pułtuskich władz samorządowych wpływających na stan i rozwój lokalnych przedsiębiorców. Analizy pozwoliły przyrzeć się systemowi wspomagania małych i średnich firm w gminie Pułtusk. Umożliwiły zaprezentowanie opinii przedstawicieli pułtuskich przedsiębiorców dotyczących jakości i dostępności instrumentów wspierania rozwoju i konkurencyjności tych najmniejszych podmiotów gospodarczych. Badanie pozwoliło także na poznanie oczekiwań pułtuskich przedsiębiorców co do działań władz samorządowych wspierających rozwój lokalnej przedsiębiorczości.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce polskiej

Małe i średnie przedsiębiorstwa dominują w strukturze liczbowej podmiotów gospodarczych i charakteryzują się pewną specyfiką w stosunku do innych podmiotów gospodarki narodowej. Poza małą wielkością zasobów, jakimi dysponują, i ograniczonym zatrudnieniem oraz niewielką skalą produkcji posiadają cechy, atrybuty i właściwości charakterystyczne, odróżniające je od innych podmiotów gospodarczych, takie jak, kreatywność, elastyczność, przedsiębiorczość, zorientowanie na wybraną grupę klientów ograniczony zakres terytorialny oddziaływania i inne (Grudzewski, Hejduk 1998, Skowronek-Mielczarek 2003, Matejun 2012, Smolarek 2008, Łuczka 2001, Janiuk 2004, Strużycki 2002, Lisowska 2004, Kochmańska 2007, Zadura-Lichota 2013).

Ranga małych i średnich przedsiębiorstw zmieniała się w Polsce wraz z przemianami społeczno-gospodarczymi. Rola tego sektora zaczęła się zwiększać już w latach siedemdziesiątych, a ujawniła się silnie zwłaszcza na rynku pracy wraz z transformacją systemową. Zmiany systemowe i strukturalne polskiej gospodarki zapoczątkowane na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych doprowadziły do niezwykle dynamicznego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw (Onak-Szczepanik 2006). Transformacja polskiej gospodarki spowodowała, że wzrosło zainteresowanie zakładaniem prywatnych form działalności gospodarczej i nastąpił dynamiczny wzrost przedsiębiorczości. Silny wzrost liczby miejsc pracy w tym sektorze miał miejsce zwłaszcza w latach 2004-2008. W 2011 r. liczba pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce wynosiła 9 mln osób, z czego 6,3 mln, tj. 70%, zatrudnionych było w MSP (Tarnawa 2013, Zadura-Lichota 2013).

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają niezwykle istotne znaczenie w rozwoju lokalnym i regionalnym. Firmy z sektora MSP mają przede wszystkim charakter lokalny i regionalny, są ściśle związane z obszarem, na którym działają. Firmy działając na lokalnym rynku wykorzystują miejscowe zasoby pracy i zaopatrują się w materiały produkcyjne. Jednocześnie zbywają tam swoje usługi i produkty. Gwarantują nasycenie rynku towarami w odpowiedniej ilości oraz jakości. „Przedsiębiorstwa ponadto łatwo dostosowują się do miejscowego otoczenia, ponieważ znajdują tam bardziej sprzyjające warunki rozwoju.” (Strużycki 2004) Działalność MSP podnosi jakość życia konsumentów oraz pracowników. Stwarza liczne miejsca do nauki zawodu. W opinii K. Safina „MSP mają poważny udział w systemie szkoleń i kształcenia zawodowego” (Safin 2002) Podejmowane przez firmy inwestycje zaspokajają różnorodne potrzeby lokalne. A więc można stwierdzić, że sektor MSP prowadzi do poprawy warunków życia lokalnej społeczności, wzrostu zatrudnienia, a także do wzmocnienia podstawy gospodarczej danego obszaru.

„Rozwój sektora MSP uwarunkowany jest przez wiele różnych czynników zarówno makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych, które są ze sobą powiązane.” (Smolarek, Dzieńdziora 2011). Małe i średnie przedsiębiorstwa są uzależnione od makro i mikrootoczenia, w którym funkcjonują. Sytuacja sektora MSP zależy od ewolucji kontekstu globalnego i krajowego. Działania podmiotów gospodarczych zdeterminowane są m.in. przez systemowe rozwiązania w sferze prawnej oraz finansowej, czy ogólną koniunkturą gospodarczą w kraju. Klimat dla tych przedsiębiorstw określa nie tylko polityka makroekonomiczna i regionalna, ale także polityka władz lokalnych.

Nie kwestionując ważności makroekonomicznych uwarunkowań dla konkurencyjności oraz dynamiki podmiotów gospodarczych, w przypadku podmiotów z sektora MSP należy docenić wpływ regionalnego i lokalnego środowiska. Słuszne - wydaje się zatem - jest wybranie do analizy gminy, ponieważ z całego trójstopniowego podziału terytorialnego kraju, to właśnie gmina posiada duży zakres kompetencji do samodzielnego podejmowania działań i kreowania polityki finansowej. Specyfika firm z sektora MSP potwierdza, iż są one związane z otoczeniem lokalnym, w którym funkcjonują, z jego złożonością, zmiennością oraz potencjałem. Otoczenie lokalne determinuje zewnętrzne i wewnętrzne czynniki, które wspierają bądź hamują rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. „Władze lokalne powinny niwelować bariery, przekształcając je w stymulatory (Wach 2007). Z drugiej strony MSP odgrywają zasadniczą rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym gminy. Dzięki symbiotycznej współpracy firm sektora MSP z otoczeniem lokalnym, podmioty te mogą przetrwać i wzmocnić swoją pozycję rynkową.

Pierwszy jednolity program polityki wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw został podjęty w Polsce w latach 1995-1997. Program ten został rozwinięty i wzmocniony w pierwszych latach transformacji. Kolejne rządy ogłaszały różne programy pomocy i aktywności, organizowanych przez PARP oraz wiele innych instytucji, funduszy i ośrodków wsparcia sektora MSP. Indeks Wolności Gospodarczej ogłoszony w 2014 r. przez „The Heritage Foundation” i „Wall Street Journal” daje Polsce 50 miejsce wśród 186 państw objętych badaniem (Index 2014). Oznacza to, że Polska została zliczona do państw „przeważnie wolnych” pod względem swobód w prowadzeniu działalności gospodarczej.

W 2014 r. Krajowy rejestr Urzędowy podmiotów Gospodarczych REGON wykazywał 4 mln przedsiębiorstw (GUS 2014), z czego 95,59 % stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 3,57 % małe i 0,57 % średnie przedsiębiorstwa. W 2013 r. liczba dużych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 249 osób wynosiła w Polsce 2311. W latach 2002-2013 liczba mikro firm wzrosła o 17,8 % natomiast liczba dużych przedsiębiorstw w tym samym czasie zmniejszyła się o 17,1 %. Około trzy czwarte ogółu podmiotów gospodarczych w Polsce mają charakter zakładów osób fizycznych.

Wspieranie sektora MiSP przez władze samorządowe

Rozwój gminy uzależniony jest od wielu czynników, wśród których można wymienić m.in.: stan i możliwości lokalnej gospodarki. Chodzi o kondycję lokalnych podmiotów gospodarczych, a także o ich zdolność do

utrzymania dotychczasowych i kreowania nowych miejsc pracy dla miejscowej ludności. W opinii M. Kochmańskiej (Kochmańska, Chodyński 2007) wspieranie przedsiębiorców przyczynia się do rozwoju całej jednostki samorządowej, wskutek czego poprawia się jakość życia mieszkańców, którym przedsiębiorcy mogą oferować lepsze bądź tańsze towary i usługi. A zatem „podstawowe znaczenie dla przebiegu procesów społeczno-gospodarczych w gminie ma polityka władz lokalnych wobec lokalnych podmiotów i jednostek gospodarczych.” (Adamowicz 2003).

Gmina jest jednostką samorządu terytorialnego, której władze wpływają na warunki funkcjonowania małych i średnich podmiotów działających na jej obszarze oraz koordynują działania pomocowe na szczeblu wyższym. „Obowiązujące przepisy umożliwiają prowadzenie przez jednostki samorządu terytorialnego działań na rzecz wspierania przedsiębiorczości.” (Dziemianowicz, Mackiewicz i in. 2000). Władze lokalne odgrywają szczególną rolę w rozwoju sektora MSP z powodu bliskości oraz bezpośredniego kontaktu z lokalnymi przedsiębiorcami. „Gmina jest „usytuowana” najbliżej obywatela, a zatem podmiotu, na rzecz którego zorientowana jest jej działalność.” (Skica 2007). Dzięki temu władze lokalne mogą dostarczyć i zrozumieć specyficzne miejscowe warunki działania i potrzeby przedsiębiorstw – o wiele lepiej niż władze odległych, wyższych szczebli.

Stosunek gminnych władz samorządowych do rozwoju lokalnego świata biznesu jest ważny. Daje szansę zwiększenia bazy dochodowej o nowych płatników podatków oraz opłat lokalnych. A przecież przedsiębiorcy często uzależniają prowadzenie działalności gospodarczej w danym miejscu od specyficznych warunków, jakie zapewnia im samorząd lokalny. Gminne władze samorządowe powinny wciąż szukać nowych rozwiązań, inspirować do podejmowania nowych działań, w celu podnoszenia potencjału oraz poprawy pozycji konkurencyjnej MSP.

Rola gminnej władzy terytorialnej w zakresie działań związanych ze wspieraniem i rozwojem przedsiębiorczości wynika z konstytucyjnych cech samorządu terytorialnego, wśród których można wymienić m.in. (Bończak-Kucharczyk i in. 1998):

- określone ustawowo kompetencje samorządu terytorialnego,
- uregulowana ustawowo odpowiedzialność gminy za „wszystkie sprawy na jej terenie” czyli tzw. polityczna odpowiedzialność,
- najważniejszym celem działalności samorządu gminnego jest stworzenie warunków, zaspokajania potrzeb jej mieszkańców,
- zasada subsydiarności (pomocniczości).

Istotna jest strategia rozwoju gminnego samorządu terytorialnego, która jest „rozumiana jako koherentny (spójny) i celowy zbiór działań niezbędnych do realizacji w określonym czasie”. (Maśloch, J. Sierak 2013) Pułtuską gminę posiada „Strategię rozwoju gminy Pułtusk do roku 2020 r.”, która stanowi długookresowy program wyznaczający kierunki działań, a także alokację środków pieniężnych potrzebnych do realizacji wyznaczonych celów w najbliższych latach. Ustalenia zawarte w tym dokumencie są swego rodzaju bazą merytoryczną do prowadzenia długookresowej polityki rozwoju.

Gmina realizuje zadania zlecone przez organy administracji rządowej oraz zadania własne. Zgodnie z ustawą o samorządzie gminnym (Ustawa 1990). Do zakresu powinności samorządu gminnego należą również inne zadania niezbędne do realizacji, które nie zostały wymienione wśród zadań własnych i nie zostały przydzielone innym organom władzy bądź administracji. Warto wspomnieć, że „praktycznym zadaniem lokalnej polityki gospodarczej jest utrzymanie i rozwój istniejących na danym obszarze podmiotów gospodarczych.” (Adamowicz 2003). Warto dlatego przyjrzeć się „jakości” działalności gminy oraz barierom, na jakie napotykają podmioty gospodarcze. Wpływa to bowiem m.in. na atrakcyjność gminy w kwestiach związanych z lokalizacją nowych i funkcjonowaniem już istniejących małych oraz średnich przedsiębiorstw.

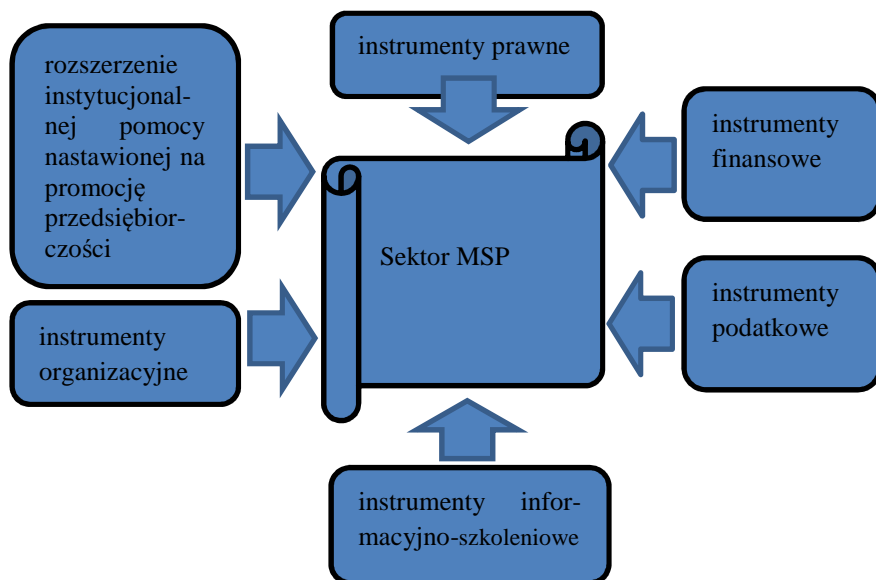
Małe i średnie firmy stanowiące o sile polskiej gospodarki powinny uzyskiwać ze strony władz publicznych niezbędną pomoc związaną z doskonaleniem warunków ich działania. „Wyrazem tego staje się rozbudowa systemu wspomagania MSP, zarówno na poziomie programowym, jak również instytucjonalnym, zapewniającym korzystniejsze warunki funkcjonowania i rozwoju najmniejszych przedsiębiorstw.” (Matejun 2012). W Polsce funkcjonuje wiele różnorodnych form i instrumentów pomocowych tworzących rozbudowany system wsparcia rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Ów system oparty jest na współpracy „partnerów” na trzech poziomach działania: centralnym, regionalnym oraz lokalnym.

W literaturze możemy spotkać różnorodne podziały instrumentów wsparcia sektora MSP. Najczęściej spotykany podział instrumentów wyróżnia instrumenty finansowe i niefinansowe. Wskazuje na to następująca definicja, w której „system wspierania małych i średnich przedsiębiorstw zdefiniowano jako zespół instrumentów finansowych oraz niefinansowych, stanowiący spójną i logicznie uporządkowaną strukturę.” (Woźniak 2010). A więc głównym kryterium podziału jest rodzaj wyodrębnionych instrumentów: finansowych oraz niefinansowych. Pierwsza grupa instrumentów zapewnia dostęp do kapitału własnego bądź obcego. Można do nich zali-

czyć m.in.: pożyczki i kredyty na preferencyjnych warunkach, gwarancje i poręczenia, leasing, faktoring, dotacje, ulgi podatkowe, czy ułatwienie dostępu do zamówień publicznych. Z kolei druga grupa instrumentów pomocowych ułatwia dostęp do zasobów ludzkich, rzeczowych, rynków zbytu, a także informacji czy technologii. W obrębie instrumentów niefinansowych wyróżnia się szereg podgrup, m.in. instrumenty szkoleniowe, doradcze, informacyjne, prawne, organizacyjne, czy regulacyjne.

Lokalny samorząd terytorialny odpowiada za tworzenie jak najlepszego środowiska dla sektora MSP. „Gmina jest pracodawcą, zleceniodawcą, klientem i inwestorem, dlatego wpływa na działalność firm prywatnych także poprzez swoje zachowania w zakresie sprzedaży i zakupu towarów, zlecenia robót i kontraktowania usług.” (Kochmańska 2007). Władze gminy mają do dyspozycji szeroki wachlarz instrumentów pobudzających lokalną przedsiębiorczość. „Gminne władze samorządowe, świadome roli przedsiębiorczości dla poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej na swoim terenie, poszukują metod i narzędzi stymulowania rozwoju przedsiębiorczości” (Szot-Gabryś 2013). Zestaw stworzonych instrumentów, które mogą być wykorzystane na szczeblu gminy przedstawia rys. 1.

Rysunek 1. Instrumenty wspomagania małych i średnich podmiotów gospodarczych na szczeblu gminy.



Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Matejun (2012, s. 89).

Małe i średnie przedsiębiorstwa w gminie Pułtusk

Gmina Pułtusk ma status gminy miejsko-wiejskiej. Jest dogodnie położona na szlaku drogowym i wodnym w powiecie pułtuskim, w części północnej województwa mazowieckiego. Znajduje się w odległości około 60 km od Warszawy. Od dn. 01.01.1999 roku gmina Pułtusk wraz z gminami: Gzy, Obryte, Pokrzywnica, Świercze, Winnica, Zatory wchodzi w skład powiatu pułtuskiego.

Gmina Pułtusk obejmuje obszar 13 413 ha. W skład gminy wchodzi 16 sołectwa: Boby, Białowieża, Chmielewo, Gnojno, Głodowo, Grabówiec, Gromin, Jeżewo, Kacice, Kleszewo, Kokoszka, Lipa, Lipniki Stare, Lipniki Nowe, Olszak, Moszyn, Pawłówek, Ponikiew, Płocochowo, Przemiarowo, Szygówek, Trzciniec, a także Zakręt. Gminę zamieszkuje 24 062 mieszkańców. Stanowi to około 47% całej ludności powiatu. Zaludnienie w gminie wynosi 179 osób/km², przy średniej dla powiatu pułtuskiego - 62 osoby/km².

Gminę cechuje relatywnie młode społeczeństwo. Odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym w ogólnej liczbie ludności wynosi 20%. Ludność w wieku poprodukcyjnym stanowi 16%. Pozostała ludność (64%) to osoby w wieku produkcyjnym¹. A więc można stwierdzić, że gminę charakteryzuje duży potencjał ludzki, w tym ludności w wieku produkcyjnym.

Gmina Pułtusk jest ośrodkiem o charakterze ponadlokalnym. Cechuje ją wielofunkcyjność. Stanowi subregionalne centrum administracji (siedziba władz powiatu), ochrony zdrowia (specjalistyczna i podstawowa opieka medyczna) edukacji (ponadgimnazjalne i wyższe szkolnictwo), kultury i sportu oraz centrum handlu i usług dla sąsiadujących z gminą obszarów. Na terenie gminy funkcjonują liczne organizacje pozarządowe o zasięgu lokalnym, komórki organizacji ogólnopolskich oraz instytucje otoczenia biznesu. Gmina Pułtusk pełni zatem ważną rolę zarówno dla mieszkańców gminy, jak i dla powiatu pułtuskiego.

Centralną część gminy stanowi miasto Pułtusk, które jest siedzibą Starostwa Powiatowego. Miasto Pułtusk jest jednym z najstarszych miast północno-wschodniego Mazowsza. Uzyskał prawa miejskie w 1339 roku. Nazywany „Wenecją Północy” leży nad rzeką Narwią. Z racji wielowiekowej historii, a także licznych zasobów dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego, gmina i miasto Pułtusk posiadają atrakcyjne walory turystyczno-krajobrazowe oraz wypoczynkowe. Są obiektem zainteresowania

¹ Dane pochodzą z bilansu opracowanego w oparciu o wyniki NSP z 2011 (Statystyczne Vademecum Samorządowca 2013).

mieszkańców Warszawy jako miejsce spędzania wolnego czasu. Gmina stanowi ważne ognisko życia kulturalnego oraz oświatowego. Znana jest w Polsce ze względu na działanie na jej obszarze Akademii Humanistycznej im. A. Gieyszтора, a także za względu na funkcjonowanie „Domu Polonii”.

Gmina Pułtusk stanowi również znaczący ośrodek koncentracji gospodarczej działalności, z tradycjami przemysłowymi, rzemieślniczymi oraz kupieckimi. Dla gminy typowa jest dobrze rozwinięta sieć usługowa oraz handlowa. Gmina współpracuje z sąsiadującymi gminami różnymi jednostkami samorządu terytorialnego - w kraju i za granicą. Działalność gospodarcza w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk reprezentowana jest głównie przez małe i średnie przedsiębiorstwa. Obecnie na terenie Pułtusk funkcjonuje około 2300 przedsiębiorców (dane GUS 2014). Z analizy liczby podmiotów gospodarki narodowej w skali kraju, województwa mazowieckiego i powiatu pułtuskiego wynika, że podmioty gospodarcze funkcjonujące na terenie gminy miejsko – wiejskiej Pułtusk stanowią: 59,33 % podmiotów w skali powiatu pułtuskiego, 0,32 % podmiotów w skali województwa mazowieckiego, 0,06 % podmiotów w skali kraju.

Tabela 1. Podmioty gospodarki narodowej w rejestrze REGON w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk, powiecie pułtuskim, województwie mazowieckim i w Polsce

wyszczególnienie	liczba podmiotów gospodarczych ogółem	liczba podmiotów gospodarczych na 10 tys. mieszkańców
gmina miejsko-wiejska Pułtusk	2 301	956
powiat pułtuski	3 878	755
województwo mazowieckie	725 828	1369
Polska	4 069 772	1056

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl), stan na dzień 31.01.2014r.

Przedsiębiorczość mieszkańców (stopień aktywności gospodarczej) określona jest wskaźnikiem ilości firm przypadających na 10 000 mieszkańców. Wskaźnik przedsiębiorczości w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk wynosi 956 firm na 10 000 mieszkańców. W porównaniu do średniej powiatu pułtuskiego, która wynosi 755, wskaźnik przedsiębiorczości w gminie Pułtusk jest wyższy o 201. Natomiast stopień aktywności gospodarczej na terenie gminy plasuje się na poziomie niższym od średniej województwa oraz od średniej krajowej (Tabela 2).

Tabela 2. Liczba podmiotów gospodarki narodowej (bez os. fiz. prowadzących wyłącznie indywidualne gospodarstwa rolne) w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk według sekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD).

lp.	sekcja	liczba podmiotów miasto	liczba podmiotów obszar wiejski	liczba podmiotów razem	udział sekcji w %
1.	A – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo, rybactwo	27	32	59	2,6
2.	B – górnictwo i wydobywanie	10	2	12	0,5
3.	C – przetwórstwo przemysłowe	161	30	191	8,3
4.	D – dostawa energii elektrycznej	2	1	3	0,1
5.	E – dostawa wody, gosp. ściekami i odp.	10	2	12	0,5
6.	F - budownictwo	238	59	297	12,9
7.	G – handel hurtowy i detaliczny, naprawy pojazdów	543	75	618	26,9
8.	H – transport i gosp. magazynowa	84	15	99	4,3
9.	I – zakwaterowanie i usługi gastronomiczne	61	13	74	3,2
10.	J – informacja i komunikacja	38	3	41	1,8
11.	K – działalność finansowa i ubezpieczeniowa	60	9	69	3,0
12.	L – obsługa rynku nieruchomości	80	1	81	3,5
13.	M – działalność profesjonalna, naukowa, techniczna	148	15	163	7,1
14.	N – usługi administrowania i działalność wspierająca	74	11	85	3,7
15.	O – administracja publiczna i obrona narodowa, obow. zabezpieczenia społeczne	12	12	24	1,0
16.	P – edukacja	89	9	98	4,3
17.	Q – opieka zdrowotna i pomoc społeczna	148	16	164	7,1
18.	R – kultura, rozrywka, rekreacja	48	2	50	2,2
19.	S – pozostała działalność usługowa	145	16	161	7,0
20.	OGÓLEM	1978	323	2301	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl) , stan na dzień 31.01.2014 r.

Na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego na początek 2014 roku w mieście i gminie Pułtusk było zarejestrowanych 2301 podmiotów gospodarczych, w tym na obszarze wiejskim 323 i w mieście 1978. Największy udział w zatrudnieniu ma sektor G- handel hurtowy i detaliczny oraz naprawa pojazdów oraz sektor F- budownictwo i sektor C- przetwórstwo przemysłowe.

Jak wynika z danych tabeli 3 w strukturze wielkości podmiotów gospodarczych gminy i miasta Pułtusk przeważają firmy najmniejsze – zatrudniające do 9 pracowników. Na początku 2014 roku było ich ponad 2 tys., co stanowiło 96,4% ogółu firm działających w gminie. Małych przedsiębiorstw (o liczbie pracujących od 10 do 49 osób) było 2,7%, średnich (o liczbie pracujących od 50 do 249 osób) było 0,7%, natomiast dużych (o liczbie pracujących od 250 do 999 osób) było 0,2% ogółu przedsiębiorstw. Łącznie sektor MSP stanowił aż 99,8% wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na badanym obszarze.

Tabela 3. Podmioty gospodarki narodowej (bez osób fizycznych prowadzących indywidualne gospodarstwo rolne) według przewidywanej liczby pracujących w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk.

Wyszczególnienie	Pułtusk gmina miejsko-wiejska	Pułtusk- miasto	Pułtusk - obszar wiejski
Ogółem (sektor publiczny i prywatny)			
RAZEM	2301	1978	323
0-9	2218	1902	316
10-49	62	57	5
50-249	16	15	1
250-999	5	4	1
1000 i więcej	0	0	0
Sektor publiczny			
RAZEM	67	61	6
0-9	36	33	3
10-49	21	18	3
50-249	9	9	0
250-999	1	1	0
1000 i więcej	0	0	0
Sektor prywatny			
RAZEM	2234	1917	317
0-9	2182	1869	313
10-49	41	39	2
50-249	7	6	1
250-999	4	3	1
1000 i więcej	0	0	0

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl), stan na dzień 31.01.2014r.

Struktura wielkości podmiotów gospodarki narodowej w gminie jest zbliżona do struktury podmiotów działających na obszarze powiatu, województwa oraz kraju. Zdecydowana większość to prywatne podmioty gospodarcze (97,09%). Publiczny sektor stanowi 2,91% ogółu podmiotów gospodarki narodowej.

Analizując strukturę własności pułtuskich podmiotów gospodarczych można stwierdzić, że dominują osoby fizyczne, które są właścicielami 1818

firm. Stanowi to 79% ogółu podmiotów. Duży odsetek stanowią spółki (10%). 11 przedsiębiorstw stanowi własność spółdzielni. Nie funkcjonują przedsiębiorstwa państwowe (Tab. 4).

Tabela 4. Ilość podmiotów gospodarki narodowej (bez os. fiz. prowadzących wyłącznie indywidualne gospodarstwa rolne) w gminie miejsko-wiejskiej Pułtusk według struktury własności

	ogółem	w tym								
		przedsiębiorstwa państwowe	spółki					cywilne	spółdzielnie	osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą
			razem	w tym						
				handlowe			cywilne			
				razem	w tym					
			akcyjne	z o.o.						
Pułtusk – gmina miejsko-wiejska	2301	0	234	108	5	78	125	11	1818	
Pułtusk - miasto	1978	0	214	93	5	66	120	8	1545	
Pułtusk – obszar wiejski	323	0	20	15	0	12	5	3	273	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl), stan na dzień 31.01.2014r.

Na przestrzeni ostatnich trzech lat w gminie Pułtusk obserwuje się lekki przyrost liczby mikroprzedsiębiorstw i stabilizację liczby małych i średnich firm.

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw w gminie Pułtusk

Każda gmina, również gmina miejsko-wiejska Pułtusk, powinna wypracować własny model wspierania sektora MSP. A więc korzystając ze swo-

ich kompetencji, majątku oraz środków finansowych powinna zbudować system instrumentów i narzędzi pomocnych dla małych i średnich przedsiębiorców. Ta działalność powinna być efektem codziennych czynności oraz polityki i strategii przyjętej przez gminne władze. Niniejsza część pracy prezentuje niektóre wyniki badań ankietowych przeprowadzonych na próbie lokalnych przedsiębiorców sektora małych i średnich firm działających na terenie gminy miejsko – wiejskiej Pułtusk.

Pierwsza część ankiety umożliwiła przybliżenie „profilu” pułtuskiego przedsiębiorcy. Zawierała pytania dotyczące m.in. liczby zatrudnionych osób, stażu firmy, rodzaju i zasięgu prowadzonej działalności gospodarczej, własności lokalu, w którym prowadzona jest działalność, obciążeń kredytowych, czy planów inwestycyjnych.

Druga część ankiety umożliwiła dokonanie diagnozy sytuacji małych i średnich firm w Pułtusku i zwrócenie uwagi z jednej strony czynniki stymulujące i wspierające rozwój MSP a z drugiej na czynniki ograniczające i hamujące ten sektor. Badanie umożliwiło przyjrzenie się warunkom prowadzenia małego i średniego biznesu na terenie gminy i zbadanie klimatu do rozwoju przedsiębiorczości w gminie. Umożliwiło identyfikację działań pułtuskich władz samorządowych wpływających na stan i rozwój lokalnych przedsiębiorców. Analiza pozwoliła przyrzeć się systemowi wspomagania małych i średnich firm w gminie Pułtusk. Umożliwiły zaprezentowanie opinii przedstawicieli pułtuskich przedsiębiorców dotyczących jakości i dostępności instrumentów wspierania rozwoju i konkurencyjności tych najmniejszych podmiotów gospodarczych. Badanie pozwoliło także na poznanie oczekiwań pułtuskich przedsiębiorców co do działań władz samorządowych wspierających rozwój lokalnej przedsiębiorczości.

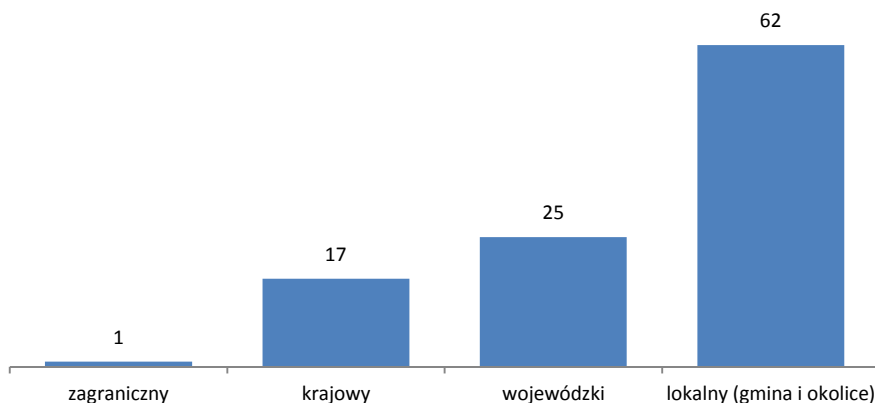
Badane podmioty gospodarcze były zróżnicowane pod względem wielkości: 99 firm (94,3%) należało do grupy mikroprzedsiębiorstw (do 9 zatrudnionych), 4 firmy (3,8%) – do grupy małych (poniżej 50 zatrudnionych), a 2 firmy (1,9%) – do grupy przedsiębiorstw średnich (poniżej 250 zatrudnionych). Największą grupę badanych przedsiębiorstw stanowią firmy prowadzące działalność gospodarczą powyżej 10 lat (60 firm co stanowi 57% ogółu firm). Od 6 do 10 lat działalność gospodarczą prowadzi 14 przedsiębiorstw (13%), od 3 do 5 lat – 22 przedsiębiorstwa (21%). Firm najmłodszych, tj. do 2 lat stażu jest 9, co stanowi 9% badanych firm.

Rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej zbadano w oparciu o podział na cztery główne rodzaje działalności: handel detaliczny i hurtowy, budownictwo w tym usługi budowlane, produkcja i przetwórstwo oraz usługi w tym usługi dla ludności oraz dla przedsiębiorstw. Najliczniejszą grupę stanowią przedsiębiorstwa zajmujące się handlem (41 firm co stanowi

wi 39% ogółu firm), w dalszej kolejności należy wymienić firmy usługowe, oferujące usługi dla ludności i firm (33 firmy co stanowi 31% ogółu firm). Następną grupę stanowią firmy związane z budownictwem (22 firmy co stanowi 21% ogółu firm) oraz produkcją i przetwórstwem (9 firm co stanowi 9% ogółu firm). Większość badanych firm zadeklarowała, że ich zasięg działania obejmuje przede wszystkim rynek lokalny, a więc gminę i jej okolice – 62 firmy (59%). Na rynku wojewódzkim działa 25 firm (24%), zaś na rynku krajowym – 17 firm (16%). Mało, ponieważ tylko 1 firma (1%) aktywnie działa także na rynkach zagranicznych (wykres 1).

Wyniki badań potwierdzają, że lokalne przedsiębiorstwo na lokalnym rynku to sytuacja najbardziej typowa dla pułuskich małych i średnich podmiotów gospodarczych. Często jest to świadomy wybór przedsiębiorcy. Skupianie uwagi pułuskiego sektora MSP na rynkach lokalnych i regionalnych powoduje, że zdolność postrzegania świata przez przedsiębiorców w Puławsku nie wykracza poza granice gminy. Ważne jest jednak, aby w dobie internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorcy brali pod uwagę skutki tych zjawisk oraz nadarzające się dzięki nim szanse i nowe możliwości konkurowania. Firmy powinny sukcesywnie i odważnie podejmować działania na nowych rynkach, także zagranicznych.

Wykres 1. Zasięg głównych rynków działalności badanych przedsiębiorstw w gminie miejsko-wiejskiej Puławski (liczba przedsiębiorstw).



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Analizując sytuację pułuskich przedsiębiorstw, warto wspomnieć także o stanie majątkowym, zwłaszcza o posiadaniu własnego lokalu dla prowadzenia biznesu, 69 badanych przedsiębiorców zadeklarowało, że posiada

własny lokal do prowadzenia działalności gospodarczej (66%). W lokalu dzierżawionym działalność prowadzi 34 przedsiębiorstwa (32%), natomiast jednocześnie we własnym i dzierżawionym lokalu działalność gospodarczą prowadzą 2 przedsiębiorstwa (2%).

Badane firmy prezentują specyficzną dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw politykę finansową. Opiera się ona w decydującej mierze na środkach własnych, 65 ankietowanych przedsiębiorców (62%) zadeklarowało, że nie potrzebuje kredytu. Firmy dysponują zatem własnymi zasobami, którymi mogą być m.in. oszczędności właściciela oraz jego rodziny, pożyczki od bliskich i znajomych. Być może jest to także efekt specyficznej tzw. mentalności kredytowej wśród przedsiębiorców-właścicieli. Pewna niechęć wobec kredytu może wynikać z jego wad, m.in. wysokich kosztów ryzyka, zależności wobec banku itp. A zatem na podstawie wyników badania można stwierdzić, że dla większości respondentów pułtuski przedsiębiorca to osoba ostrożna, kierująca się zasadą, że lepiej rozwijać biznes powoli - ale z własnych środków, niż szybko - ale na kredyt.

Zobowiązania z tytułu zaciągniętego kredytu bankowego ma 34 przedsiębiorstw (32%). Z kolei 6 przedsiębiorstwom (6%) odmówiono przyznania kredytu. Być może ta ograniczona dostępność do zewnętrznych źródeł finansowania, dotyczy nowo powstałych firm, w początkowym etapie rozwoju, kiedy to ryzyko przedsięwzięcia jest zbyt duże.

Pośród badanych przedsiębiorstw 20 przedsiębiorców (19%) zadeklarowało podjęcie inwestycji w roku badania. Zdecydowana większość (79 firm - 75%) nie planowała w ciągu roku podjęcia nowych inwestycji. Brak zdania w tym zakresie zadeklarowało 6 przedsiębiorców (6%). Brak zamierzeń i planów rozwojowych wśród lokalnych przedsiębiorców implikuje niski poziom inwestycji, co w efekcie może przyczynić się do obniżenia konkurencyjności przedsiębiorstw.

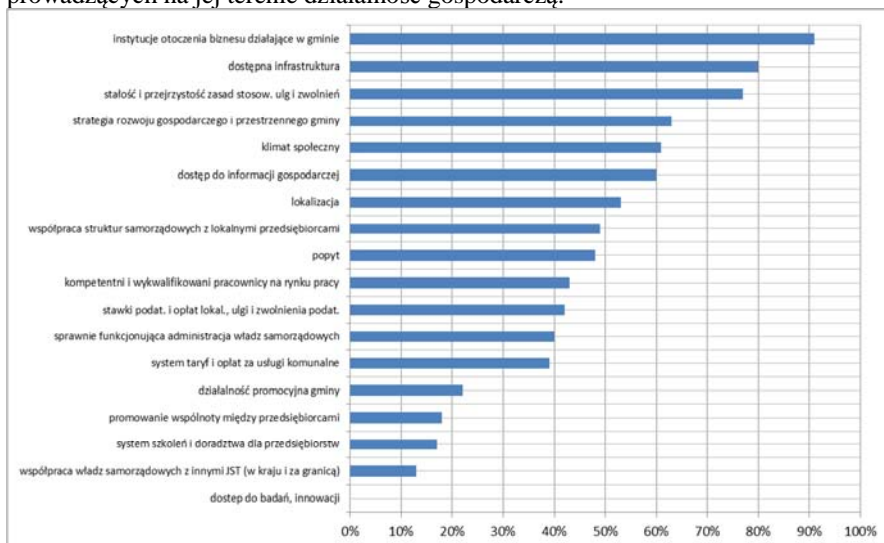
Cechy opisujące specyfikę małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce gminy miejsko-wiejskiej Pułtusk. Pokazują, że większość przedsiębiorców niechętnie podejmuje nowe wyzwania, nie jest gotowa na duże ryzyko, branie kredytów, podejmowanie działalności za granicami regionu, czy w innych częściach kraju. Działają przede wszystkim na rynku lokalnym - w gminie i okolicy. Oznacza to, że nie mają „przedsiębiorczego ADHD”. Prowadzą firmy w sposób tradycyjny, ostrożny, bazując przede wszystkim na własnych zasobach i potencjale. Jest interesujące na ile tacy przedsiębiorcy stanowią większość lokalnego świata biznesu w innych częściach regionu czy kraju.

Atuty gminy wskazywane przez badanych przedsiębiorców

Zwracając się do osób prowadzących działalność gospodarczą podjęto próbę oceny atutów gminy. Warto przyrzeć się z bliska sytuacji małych i średnich przedsiębiorstw oraz zweryfikować, czy władze lokalne stworzyły przyjazne warunki małym i średnim przedsiębiorstwom dla podejmowania i rozwijania działalności gospodarczej.

W pierwszym pytaniu badania ankietowego respondenci zostali poproszeni o udzielenie odpowiedzi na pytanie: „Jakie Pani / Pana zdaniem gmina Pułtusk posiada atuty dla przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą na terenie gminy?”.

Wykres 2. Atuty, które w opinii przedsiębiorców posiada gmina Pułtusk dla osób prowadzących na jej terenie działalność gospodarczą.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Badania wykazały, że funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP zależy od wielu uwarunkowań (tabela 2). Najwięcej respondentów (91%) wskazało, że atutem gminy Pułtusk przesądzającym o sukcesie przedsiębiorstw jest lokalny układ instytucjonalny, a więc możliwość skorzystania na miejscu ze specjalistycznych usług instytucji otoczenia biznesu. To w nich drzemie swego rodzaju potencjał usługowy dla małych i średnich firm. Na terenie gminy Pułtusk funkcjonuje wiele wyspecjalizowanych instytucji tzw. otoczenia biznesu. Dobrze rozwinięty jest sektor usług banko-

wych i ubezpieczeniowych. Gmina Pułtusk jest ośrodkiem o charakterze ponadlokalnym, cechuje ją wielofunkcyjność. Pułtusczy przedsiębiorcy wysoko cenią ilość, jakość oraz aktywność instytucji i organizacji, które określają warunki funkcjonowania ich przedsiębiorstw oraz inwestowania w człowieka - który stanowi zasób lokalnych firm.

Zdaniem respondentów istotne znaczenie dla ogólnego klimatu sprzyjającego pułtuskim małym i średnim firmom ma z pewnością dostępne zaplecze infrastrukturalne (80%). W oczach lokalnych przedsiębiorców gmina Pułtusk jest wyposażona we właściwą infrastrukturę, i że działania inwestycyjne podejmowane przez władze Pułtuska stanowią swego rodzaju odbicie potrzeb lokalnych przedsiębiorców. Rezultaty badania potwierdzają, że dużo zatem zależy od wysiłków władz samorządowych na rzecz modernizacji i rozwoju infrastruktury. Władze gminne powinny być zatem inwestorem i partnerem stymulującym rozwój kolejnych inwestycji.

Z punktu widzenia 77% ankietowanych ważnym atutem gminy jest stałość i przejrzystość stosowanych rozwiązań fiskalnych, a więc jasne zasady stosowania ulg lub zwolnień w stosunku do firm. Respondenci wysoko cenią taką stabilność oraz bezpieczeństwo prowadzenia biznesu. Można sądzić, że przedsiębiorcy mają świadomość, że ulgi i zwolnienia powinny być konsekwentnie stosowane, a nie przyznawane z nieznanym nikomu powodów tylko niektórym podatnikom. Dla zdecydowanej większości respondentów jest to ważny czynnik do prawidłowego funkcjonowania lokalnych przedsiębiorstw, który świadczy o stabilności warunków działania.

Natomiast na same wysokości stawek oraz ulg zwróciło uwagę 42% przedsiębiorców. Okazuje się, że obowiązujące lokalne zachęty podatkowe - w opinii respondentów - mają mniejszy wpływ na atrakcyjność gminy. Być może jest to efekt tego, że mało przedsiębiorstw biorących udział w badaniu korzysta z ulg bądź zwolnień. Z badań wynika, że obecnie nie stanowią one dla przedsiębiorców wystarczającej zachęty. A przecież warto pamiętać, że w przypadku struktury dochodowej budżetu gminnej jednostki samorządowej, stosowanie niskich stawek podatków i opłat lokalnych może w istotnym stopniu decydować o jej uszczupleniu, co z kolei przesądza o zakresie realizacji pozostałych zadań leżących w gestii gminy.

Wśród atutów gminy Pułtusk ankietowani przedsiębiorcy zwrócili także uwagę na strategię rozwoju gminy (63%). Z badań wynika, że „Strategia rozwoju gminy Pułtusk do roku 2020r.” jest ważnym dokumentem dla społeczności pułtuskich przedsiębiorców. Być może dlatego, że określa kierunki zmian gminy w sferze społecznej, gospodarczej i ekologicznej w najbliższych latach. Ustalenia zawarte w tym dokumencie są swego rodzaju bazą merytoryczną do prowadzenia długookresowej polityki rozwoju

gminy. Są dobrze odbierane przez środowisko lokalnego biznesu. A zatem okazuje się, że o dobrych warunkach do funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw możemy mówić wtedy, kiedy lokalni przedsiębiorcy są w stanie przewidzieć efekt swoich działań oraz efekty inwestycji. Przedstawiciele lokalnego biznesu wysoko cenią pewność, stabilność oraz przewidywalność. W opinii 61% osób prowadzących własną działalność gospodarczą w gminie Pułtusk panuje przyjazny klimat społeczny, sprzyjający rozwojowi przedsiębiorstw. Ankietowani pozytywnie oceniają nastawienie lokalnej społeczności.

Zdaniem 60% respondentów elementem wspomagającym oraz dającym dodatkowe szanse i możliwości dla przedsiębiorców jest dostępność i jakość informacji gospodarczej. Przedsiębiorcy doceniają działania władz samorządowych, ukierunkowane na poszerzenie dostępu do rzetelnej informacji. Władze wykorzystują do tego różne środki przekazu: współpracę z mediami, z rozwijającą się prasą lokalną (Tygodnik Pułtuski, Pułtуска Gazeta Powiatowa, Kurier Pułtuski), tablice ogłoszeniowe, Internet, broszury. Urząd Miejski w Pułtusku wykorzystuje także serwis ESP - Elektroniczną Skrzynkę Podawczą. Stanowi to swego rodzaju Elektroniczne Biuro Obsługi Interesanta - a więc najszybszą i najwygodniejszą formę komunikacji z urzędem. Dzięki takiej inicjatywie pułtuskich władz konieczność osobistego stawiania się w urzędzie zostaje zmniejszona. Poza tym główne informacje są udostępniane za pośrednictwem Biuletynu Informacji Publicznej.

Ponad połowa respondentów (53%) wśród ważnych czynników wpływających na rozwój sektora MSP zwróciła uwagę na dogodny położenie Pułtуска. Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że ich „biznes” jest usytuowany w pobliżu dużej warszawskiej aglomeracji miejskiej. Mają świadomość, że na rozwój prowadzonej przez nich działalności gospodarczej korzystnie wpływa bliskość odpowiednich rynków zbytu. Zdają sobie sprawę, że Pułtusk ma dogodny położenie, komunikację oraz połączenia między miastami. Położony jest wzdłuż drogi krajowej Warszawa - Ostrołęka - Augustów. Znajduje się na komunikacyjnym szlaku wiodącym na Wielkie Jeziora Mazurskie oraz Pojezierze Augustowskie.

Dobrą ocenę respondenci wystawili także współpracy władz gminnych ze środowiskiem przedsiębiorców (49%). Okazuje się, że takie partnerstwo na szczeblu władz gminnych jest zjawiskiem pożądanym i mile widzianym przez przedstawicieli lokalnego świata biznesu.

Pośród ankietowanych przedsiębiorców 43% uważa, że wśród atutów Pułtуска, można wymienić fachową siłę roboczą, a więc dostęp do kompetentnych i wykwalifikowanych pracowników na rynku pracy. Warto w tym miejscu wspomnieć, że na odpowiedzi respondentów mogła mieć wpływ

bliskość uczelni w Pułtusk, Wyszowie, czy Warszawie, na których podejmują studia mieszkańcy gminy.

Mniej respondentów (40%) zwróciło uwagę na jakość obsługi w Urzędzie Miejskim, na fachową i szybką obsługę interesantów. A przecież ważna jest skuteczność i efektywność zaspokajania potrzeb lokalnych przedsiębiorców. Stanowi to swego rodzaju „wizytówkę” jakości zarządzania gminą.

W opinii tylko 22 % respondentów atutem gminy Pułtusk jest także promocja gminy, a więc kreowanie pozytywnego wizerunku gminy w oczach potencjalnych i już działających przedsiębiorców. Być może jest to efekt braku wystarczającej wiedzy z zakresu marketingu, wiedzy o metodach reklamy. Chociaż warto wspomnieć o tym, że władze gminy Pułtusk i tak zrobiły już znaczące postępy na tej drodze. Wśród instrumentów promocyjnych stosowanych przez władze pułtuskie można wymienić m.in.: prowadzenie strony internetowej, opracowywanie folderów, udział w targach i konferencjach, organizowanie imprez promocyjnych.

Najmniej respondentów zwróciło uwagę na takie atuty gminy Pułtusk jak: współpracę władz samorządowych z innymi jednostkami samorządu terytorialnego - tymi w kraju oraz za granicą (13%), system szkoleń i doradztwa dla przedsiębiorców (17%). Przedsiębiorcy nie zauważają żadnych działań na rzecz dostępu do badań i innowacji.

Reasumując tę część badań należy stwierdzić, że konkurencyjność i rozwój przedsiębiorstw z sektora MSP zależy od wielu uwarunkowań. Niemniej jednak - w opinii przedstawicieli lokalnego świata biznesu - pułtuski samorząd terytorialny posiada pewien zakres atutów i uprawnień kształtujących korzystne warunki do rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości na terenie gminy.

Instrumenty wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w gminie Pułtusk

W kolejnej części badań podjęto próbę ustalenia i zidentyfikowania konkretnych działań podejmowanych przez pułtuskie władze samorządowe. Respondenci zostali poproszeni o wskazanie stosowanych instrumentów wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wykres 3. Formy wspierania lokalnej przedsiębiorczości przez władze samorządowe gminy Pułtusk z perspektywy przedsiębiorców.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wykres nr 3 jest ilustracją działań podejmowanych przez pułtuską samorząd w zakresie wspierania lokalnej przedsiębiorczości.

Ankietowani dostrzegają inicjatywy pułtuskich władz samorządowych w kontekście wspomaganie sektora MSP. Wśród podejmowanych działań najwięcej respondentów (94%) wskazało na zagwarantowanie przedsiębiorstwom właściwej infrastruktury, która dotyczy sfery komunikacji, transportu, energetyki dostarczania ciepła i wody, czy usuwania ścieków. Przedsiębiorcy mają świadomość, że jest to ważne narzędzie, które ułatwia im prowadzenie działalności gospodarczej.

Aż 92% ankietowanych wskazało na prowadzenie przez struktury samorządowe działalności informacyjnej. Spośród instrumentów wsparcia przedsiębiorcy wytypowali także tworzenie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego, a więc ustalanie warunków zabudowy i zagospodarowania terenu (81%) oraz wdrażanie przez władze samorządowe strategii rozwoju lokalnego (72%). Z badań wynika, że samorząd przywiązuje też uwagę do działalności promocyjnej (55%). Mniej ankietowanych wskazało na działalność szkoleniową i doradczą (40%).

Poza tym gminne władze starają się poprawić warunki funkcjonowania przedsiębiorców poprzez stosowanie systemu różnego rodzaju ulg i zwolnień podatkowych (46%). Na preferencje przy zakupie, dzierżawie oraz użytkowaniu gruntów oraz najmie lokali użytkowych wskazało 39% ankietowanych. Można stwierdzić, że praktyka pułtuskiego samorządu gminnego dowodzi, że stosując ulgi i zwolnienia podatkowe, władze lokalne posługują się prostym rachunkiem ekonomicznym, a więc stosunkiem nakładów do efektów. Być może urzędnicy są wstrzemięźliwi dlatego, że owa zachęta

podatkowa, może stanowić mały impuls dla przedsiębiorcy, a efekty będące konsekwencją stosowania ulg podatkowych mogą wpływać na ograniczenie możliwości realizacji zadań gminy.

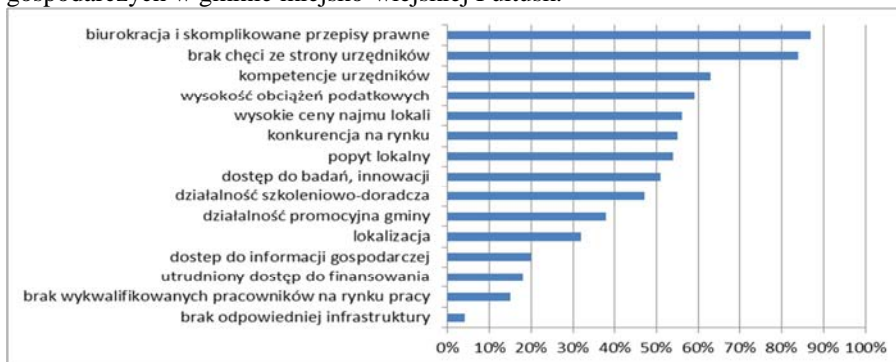
Ponad czwarta część przedsiębiorstw zauważa działania samorządu związane z uproszczeniem natury prawno-administracyjnej. Można zatem sądzić, że znaczna część badanych przedsiębiorstw nie ma dobrych doświadczeń w obsłudze przez pułuską administrację samorządową. Wśród pozostałych elementów katalogu narzędzi wspierania lokalnej przedsiębiorczości respondenci wymienili także preferowanie miejscowych przedsiębiorców w zamówieniach samorządu lokalnego (18%).

Rezultaty badania potwierdzają, że kwestia kreowania przyjaznego środowiska dla lokalnych firm przez pułuskie struktury samorządowe jest nie tylko zauważana, ale także znajduje odzwierciedlenie w praktyce. Większość ankietowanych wyraźnie zauważa inicjatywy pułuskich władz samorządowych w kontekście problematyki wspierania sektora MSP.

Bariery ograniczające funkcjonowanie i rozwój MSP

W badaniach postawiono pytanie co najbardziej przeszkadza najmniejszym podmiotom gospodarczym w prawidłowym funkcjonowaniu? Badani respondenci zostali poproszeni o wskazanie najważniejszych barier i mankamentów gminy Pułusk, na jakie napotykają osoby prowadzące działalność gospodarczą na jej terenie. Zestawienie barier utrudniających prowadzenie i rozwój już istniejących firm na terenie gminy miejsko-wiejskiej Pułusk ilustruje wykres nr 4.

Wykres 4. Bariery ograniczające przedsiębiorczość małych i średnich podmiotów gospodarczych w gminie miejsko-wiejskiej Pułusk.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wyniki badań pozwalają na stwierdzenie, że obok atutów gmina Pułtusk posiada również wiele słabych stron hamujących działalność MSP. Najwięcej respondentów wśród barier w rozwoju lokalnych firm wskazało na biurokrację i skomplikowanie przepisów prawnych (87%). Przedsiębiorcom przeszkadza złe prawo oraz nadmiar regulacji, którą można określić mianem „urzędniczej bezduszości”. Mnożenie formalności zniechęca przedsiębiorców do prowadzenia działalności gospodarczej, zbyt uciążliwe procedury administracyjne mogą „zabijać” przedsiębiorczość. Mnogość i niejasność aktów prawnych może wymagać niejednokrotnie korzystania z usług specjalistów z dziedziny prawa czy księgowości, co powoduje wzrost kosztów prowadzenia działalności gospodarczej. Czas jaki przedsiębiorcy muszą spędzić w urzędach na załatwianiu różnych spraw można by przeznaczyć np. na spotkania branżowe, działania promujące biznes, bądź analizowanie zachodzących zmian w otoczeniu.

Źle funkcjonująca administracja władz samorządowych może utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej. Dość duża liczba przedsiębiorców niekorzystnie ocenia kompetencje urzędników (63%), a 84 % reprezentantów lokalnego świata biznesu „zderza się” z brakiem chęci ze strony urzędników do utrzymywania przyjaznych relacji. Wśród barier, na jakie napotykają pułtuskie MSP, ankietowani wskazali na wysokie podatki lokalne (59%) oraz wysokie ceny najmu lokali (56%). W opinii 55% badanych firm poważną barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej jest konkurencja na rynku. Małe firmy są wystawione na działanie coraz ostrzejszej rywalizacji, zwłaszcza ze strony dużych sklepów, zagranicznych przedsiębiorstw handlowych. Być może jest to efekt braku współpracy i wzajemnego wsparcia w środowisku pułtuskich przedsiębiorców.

Z odpowiedzi respondentów wynika, że jedną z barier dla rozwoju lokalnych małych i średnich przedsiębiorstw jest niedostateczny popyt lokalny na usługi i produkty oferowane przez przedsiębiorców, a w konsekwencji małe obroty pułtuskich firm (54%). Wpływ na to może mieć niekorzystna sytuacja dochodowa mieszkańców gminy Pułtusk oraz trudności w znalezieniu nowych rynków zbytu. Jako barierę w rozwoju działalności gospodarczej ankietowani przedsiębiorcy wskazali także na bariery innowacyjne, a więc dostęp do badań i innowacji (51%).

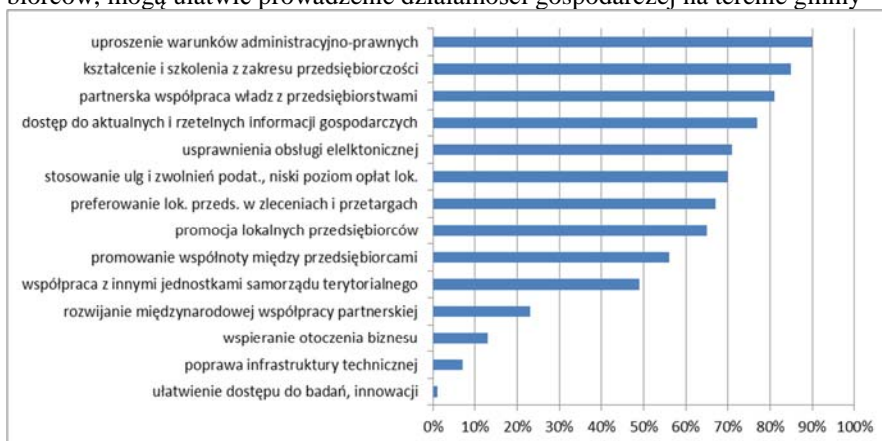
Na podstawie uzyskanych informacji wynika, że przedsiębiorcy niekorzystnie oceniają także działalność szkoleniowo-doradczą (47%) oraz działalność promocyjną (38%). Dodatkowo 32% ankietowanych zwróciło uwagę na położenie gminy Pułtusk. Bliska lokalizacja Pułtuska przy dużej warszawskiej aglomeracji z jednej strony daje dużo możliwości, jednak z drugiej strony przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że wiąże się to także

z postępującą ucieczką młodych i wykształconych ludzi do miasta, a więc w przyszłości być może z problemem dostępu do odpowiednich specjalistów oraz „konkurencją” Warszawy, ponieważ pracujący tam mieszkańcy Pułtusza robią właśnie tam zakupy. Bliskość Warszawy niekorzystnie też wpływa na drenaż wykwalifikowanych pracowników z lokalnego rynku pracy.

Oczekiwania przedsiębiorców wobec działań władz samorządowych

Badania wykazały, że większość badanych przedsiębiorców wierzy, że pułtuskie władze samorządowe - korzystając ze swoich kompetencji, majątku i środków finansowych – aktualnie dokładają starań i w przyszłości będą wychodzić potencjalnym i już działającym przedsiębiorstwom naprzeciw, kreując dla nich przyjazne środowisko. W badaniu starano się więc określić oczekiwania respondentów wobec władz samorządowych (Wykres 5).

Wykres 5. Działania pułtuskich władz samorządowych, które zdaniem przedsiębiorców, mogą ułatwić prowadzenie działalności gospodarczej na terenie gminy



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Wyniki badań ankietowych pozwalają na analizę potrzeb lokalnych przedsiębiorców. Poprawa warunków funkcjonowania miejscowych firm jest możliwa poprzez podejmowanie określonych działań oraz stosowanie odpowiednich instrumentów wsparcia. Przedsiębiorcy wskazali zwłaszcza na potrzebę uproszczenia procedur administracyjno-prawnych (90%). W opinii 85% ankietowanych przedsiębiorców ważne są działania władz samorządowych w obszarze kształcenia i szkolenia z zakresu przedsiębior-

czości. Ich zdaniem należy umożliwić dostęp do wiedzy w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Ważne jest oferowanie odpowiednich szkoleń dla firm i pracowników.

Szczególnej uwagi - w opinii 81 % respondentów - wymaga także inicjowanie przez struktury samorządowe partnerskiej współpracy z przedsiębiorcami działającymi w gminie. Zdaniem należy ciągle podejmować próby kreowania dialogu obywatelskiego, stosowania konsultacji z przedstawicielami lokalnego świata biznesu, np. w zakresie tworzenia prawa lokalnego. Nie należy przecież zapominać, że współpraca gminnych władz z lokalnymi pracodawcami daje możliwość poznania ich potrzeb oraz możliwości rozwojowych. Ułatwia włączenie przedsiębiorców do rozwiązywania problemów gminnych oraz prowadzenie wspólnej promocji. Ponad trzy czwarte respondentów zaproponowało konieczność nieustannej pracy nad doskonaleniem płaszczyzny informacyjnej, a więc zagwarantowanie podmiotom gospodarczym ciągłego dostępu do aktualnych i rzetelnych informacji. W opinii badanych przedsiębiorców samorząd gminny nie powinien poprzestawać na budowaniu powszechnego dostępu przedsiębiorców do systemu informacji gospodarczych, ważnych ze względu na prowadzoną działalność gospodarczą. Wielu ankietowanych zwróciło uwagę na kontynuowanie działań w zakresie usprawnienia obsługi w trybie on-line. Respondenci doceniają, a jednocześnie proponują jeszcze bardziej rozszerzyć komunikację elektroniczną z lokalnymi MSP. Przedsiębiorcy mają świadomość, że dzięki temu mogą zaoszczędzić czas, otrzymywać porady, informacje oraz składać wnioski taniej i szybciej.

Ważne są także kwestie związane ze stosowaniem ekonomicznych instrumentów wspierających, a więc ulg i zwolnień podatkowych oraz ustaleniem niskiego poziomu opłat lokalnych (70%), a także preferencji dla lokalnych przedsiębiorstw w zleceniach i przetargach.

Zwiększenie konkurencyjności sektora małych i średnich firm wymaga także ze strony władz gminy prowadzenia działalności promocyjnej lokalnych przedsiębiorców (65%). Aby efektywnie wyrobić pozytywny wizerunek działających przedsiębiorców gmina powinna działać aktywnie i wykorzystywać wszelkie sposobności, zarówno kontakty indywidualne. Środki masowego przekazu, lokalną prasę, Internet, ulotki, informatory, jak i różnego rodzaju targi, wystawy branżowe, konferencje. W opinii 56% respondentów należy dbać o ukształtowanie oraz promowanie odpowiednich relacji i wspólnoty pomiędzy lokalnymi przedsiębiorcami. Należy zapewnić przedsiębiorczym ludziom łatwe kontaktowanie się między sobą oraz wymianę doświadczeń. Gmina mogłaby umożliwić kojarzenie partnerów biznesowych oraz spajać i wzmacniać działania lokalnych przedsiębiorców.

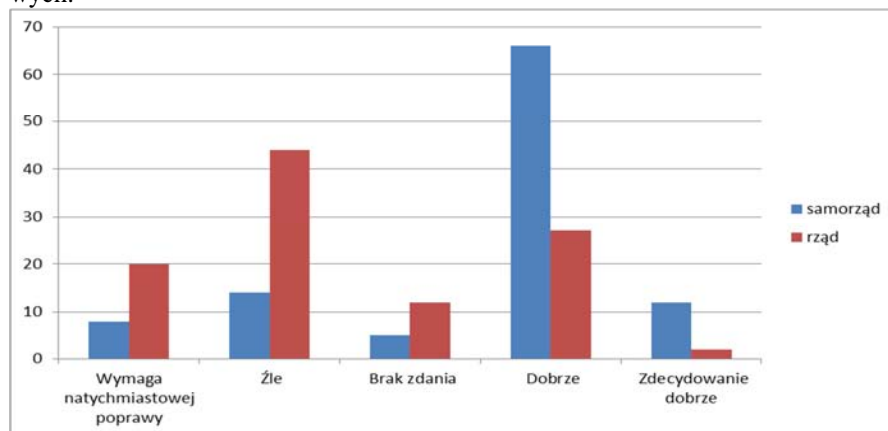
Ważna - zdaniem 49% ankietowanych - okazała się także współpraca lokalnych władz z sąsiadującymi gminami, w ramach powiatu pułtuskiego, a także z innymi jednostkami samorządu terytorialnego również w skali międzynarodowej. Respondenci zdają sobie sprawę, że część działań podejmowanych wspólnie może umożliwić lepsze zaspokojenie ich przedsiębiorców, a także przełożyć się na racjonalizację wydatków gminy.

Wymienione wyżej propozycje zgłaszane przez pułtuskich przedsiębiorców z pewnością mogą pozytywnie wpłynąć na poprawę warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych, a także przyczynić się do wzrostu atrakcyjności lokalizacyjnej pułtuskiej gminy dla nowych przedsiębiorców. Rezultaty badania potwierdzają, iż nie można poprzestawać na rozpoczętych działaniach. Ważna jest kontynuacja i doskonalenie już podjętych działań i wdrażanie coraz to nowych rozwiązań. Dlatego istotne są aktywne, systematyczne oraz skoordynowane działania Rady Miejskiej i Burmistrza, pracowników Urzędu Miejskiego, gminnych jednostek organizacyjnych.

Ogólna ocena prowadzonej przez władze samorządowe działalności przez przedstawicieli sektora małego i średniego biznesu jest w większości pozytywna. Tylko około 20% badanych uważa, że ta praktyka jest zła i wymaga natychmiastowej poprawy (wykres 6). Zdecydowana większość ankietowanych uznała też podejmowane decyzje władz gminy Pułtusk jako trafne i pomocne dla lokalnych przedsiębiorców (81 firm - 77%).

W prowadzonym badaniu pułtuscycy przedsiębiorcy zostali poproszeni także o ocenę polityki gospodarczej rządu w zakresie oddziaływania na funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw (wykres 6).

Wykres 6. Ocena polityki gospodarczej rządu oraz lokalnych władz samorządowych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Ciekawe w przeprowadzonych badaniach jest to, że zdaniem lokalnych pracodawców samorząd pułtuski lepiej wywiązuje się ze swoich zadań niż rząd. Przedsiębiorcy lepiej postrzegają działania gminnych władz samorządowych aniżeli rządu. Być może takie odpowiedzi respondentów wynikają z bezpośredniego kontaktu, „bliskości” gminy, a także postrzegania rządu jako odległych szczebli władzy, które nie są w stanie „dostrzec” potrzeb lokalnych przedsiębiorców. Można sądzić, że na odpowiedzi badanych przedsiębiorców mogły mieć wpływ decyzje władz centralnych związane ze zbyt wysokimi podatkami i zawiłymi przepisami prawa. Dlatego też, nie powinno dziwić, że pułtusczy przedsiębiorcy są krytyczni wobec działań rządu, pomimo, że wprowadza on także pewne ułatwienia.

Wnioski

1. Konkurencyjność polskiej gospodarki uzależniona jest w istotnym stopniu od sprawnego funkcjonowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw. O roli i rozwoju tego sektora decyduje nie tylko sprawność poszczególnych podmiotów ale także wsparcie przez politykę gospodarczą państwa oraz lokalne władze samorządowe. Samorządy gminy dysponują szerokim zestawem instrumentów, przy pomocy których mogą wspierać małe i średnie przedsiębiorstwa.
2. Badania wykazały, że samorząd gminny może być aktywnym i skutecznym uczestnikiem procesu kreowania korzystnych warunków funkcjonowania sektora MSP. Władze lokalne dysponują szerokim wachlarzem narzędzi oddziałujących na małych i średnich podmiotów gospodarczych i tworzenia sprzyjających środowisk dla biznesu. Przedstawione w pracy badania empiryczne dotyczące systemu wspierania małych i średnich firm w gminie Pułtusk wskazują na dość znaczne działania władz lokalnych w tej sferze. Uzyskane informacje dowodzą, że pułtuskie przedsiębiorstwa funkcjonują niewątpliwie w otoczeniu, w którym dostępne są różne narzędzia wspomagania ich działania. Rezultaty badania potwierdzają, że kwestia kształtowania środowiska przyjaznego dla MSP jest przez gminne władze nie tylko dostrzegana, ale także znajduje odzwierciedlenie w praktyce. Opinie badanych przedstawicieli lokalnego świata biznesu świadczą o tym, że pułtuskie władze samorządowe starają się tworzyć przyjazne środowisko dla lokalnych małych i średnich firm.
3. Na podstawie badań przeprowadzonych wśród zbiorowości pułtuskich przedsiębiorców można stwierdzić, że większość podmiotów należących do sektora MSP odczuwa i korzystnie postrzega pomoc władz sa-

morządowych związaną z doskonaleniem warunków ich działania. Można stwierdzić, że gmina Pułtusk jest zorientowana na lokalnych przedsiębiorców. Większość ankietowanych przedsiębiorców wskazała, że inicjatywy pułtuskich władz w kontekście problematyki wspierania sektora MSP są znaczące. Rezultaty przeprowadzonego badania klimatu dla rozwoju przedsiębiorczości w gminie Pułtusk potwierdzają, że dla większości lokalnych przedsiębiorców jest ona dobrym miejscem dla prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Warto jednak wspomnieć, że działania pomocowe dla małych i średnich firm wciąż dla niektórych firm wydają się jeszcze niewystarczające.

4. Wspieranie lokalnego środowiska biznesu wiąże się z koniecznością nieustannej pracy zmierzającej ku poprawie organizacyjnych struktur oraz urzędowych procedur. Władze gminy muszą skuteczniej zadbać o zmniejszenie obciążeń administracyjnych przedsiębiorstw i poprawienie jakości obsługi. Nie ulega wątpliwości, że ważne są aktywne, systematyczne oraz skoordynowane działania Rady Miejskiej oraz Burmistrza, pracowników Urzędu Miejskiego, gminnych jednostek organizacyjnych na rzecz wspierania małych i średnich firm. Aby skutecznie kreować środowisko przyjazne dla małych i średnich podmiotów szczególnej uwagi wymaga inicjowanie i koordynowanie partnerskiej współpracy z przedsiębiorcami działającymi w gminie, lokalnymi środowiskami opiniotwórczymi, organizacjami pozarządowymi.
5. W płaszczyźnie informacyjnej należy starać się budować powszechny dostęp przedsiębiorców do informacji gospodarczych. Umożliwić dostęp do wiedzy w zakresie prowadzenia biznesu. Ważna jest także współpraca władz gminnych z innymi jednostkami samorządu terytorialnego. Część działań służących poprawie warunków małych i średnich firm może być podejmowana wspólnie z innymi gminami. Taka współpraca z pewnością umożliwi lepsze zaspokojenie potrzeb przedsiębiorców oraz racjonalizację wydatków.

Warto wspomnieć, że istotny dla poprawy konkurencyjności i rozszerzenia rynków zbytu jest także rozwijanie międzynarodowej współpracy partnerskiej. Daje ona możliwość korzystania z wiedzy i doświadczeń innych gmin, poza tym umożliwia podejmowanie wspólnych przedsięwzięć, zawieranie nowych kontaktów pomiędzy przedsiębiorcami, wzrost ich sprzedaży. Władze gminne powinny zatem wspierać udział firm w zagranicznych imprezach, upowszechniać wśród miejscowych przedsiębiorców wiedzę o regulacjach obowiązujących na europejskim rynku.

6. Ważne jest także stosowanie instrumentów dochodowych, a więc ulg i zwolnień podatkowych, a także uzgodnienie niskiego poziomu lokal-

nych opłat. Nie można zapominać o ich znaczeniu w tworzeniu „kompleksowego” systemu pomocy MSP.

Nie ulega wątpliwości, że ważne jest kształtowanie Pułtuszka jako wielofunkcyjnej gminy o coraz lepszym i przyjaznym środowisku dla potencjalnych i już działających podmiotów gospodarczych. Kluczowe jest dążenie władz pułtuskiej gminy do tego, aby stawała się ona w coraz większym stopniu gminą przedsiębiorczą, atrakcyjną do prowadzenia działalności gospodarczej i zamieszkania, a także zamożną i potrafiącą sprostać wymogom Unii Europejskiej. Niezbędna przy tym jest determinacja urzędników oraz samych lokalnych pracodawców we wdrażaniu i monitorowaniu działań.

7. Tworzenie korzystnych warunków dla lokalnego biznesu wymaga ze strony władz Pułtuszka działań związanych z promocją walorów i zasobów gminy oraz lokalnych przedsiębiorców. Aby zbudować pozytywny wizerunek już działających przedsiębiorców władze lokalne powinny działać aktywnie i wykorzystywać wszelkie sposobności, zarówno kontakty indywidualne, lokalną prasę, Internet, ulotki, broszury, jak i różnego rodzaju konkursy, imprezy, targi, konferencje. Władze gminy powinny sukcesywnie podejmować próby kompleksowego programu promocji małej i średniej przedsiębiorczości.

Literatura

- Adamowicz, M. (2003). Kształtowanie rozwoju lokalnego. W M. Adamowicz (Red.), Strategie rozwoju lokalnego. T.2: Aspekty instrumentalne. Warszawa: Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego. Wydział Ekonomiczno-Rolniczy. Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu.
- Bończak-Kucharczyk, E., Herbst, K., Chmura, K. (1998). *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość* Warszawa: Fundacja Inicjatyw Społeczno – Ekonomicznych. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
- Czaja, I., Śliwa, R. (2003) *Systemy wspierania przedsiębiorczości w Polsce* Kraków: Akademia Ekonomiczna w Krakowie.
- Dziemianowicz, W., Mackiewicz, M., Malinowska, E., Misiąg, W., Tomalak, M. (200) *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny* Warszawa: Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw.
- Grudzewski, W. M., Hejduk, I. K. (1998) *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce* Warszawa: Wyższa Szkoła Handlu i Prawa.
- <http://www.bip.pultusk.pl>;
- <http://www.parp.gov.pl>;
- <http://www.powiatpultuski.pl>;

- <http://www.pultusk.pl>;
<http://www.stat.gov.pl>;
Index of Economic Freedom 2014. The Heritage Foundation and Wall Street Journal. Pobierane z <http://www.heritage.org>.
Janiuk, I. (2004) *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej* Warszawa: Difin.
Kochmańska, M. (2007). Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm. W A. Chodyński (Red.), *Zarządzanie i Marketing Zeszyt nr 1. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*. Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza „Humanitas”.
Kochmańska, M. (2007). Działalność gospodarcza gminy środkiem rozwoju przedsiębiorczości lokalnej. W A. Chodyński (Red.), *Zarządzanie i Marketing Zeszyt 1/2007. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*. Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza „Humanitas”.
Lisowska, R. (2004). Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw na terenach słabo zurbanizowanych województwa łódzkiego. *Zeszyty Naukowe nr 2*, Kraków: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
Łuczka, T. (1997). *Kapitał jako przedmiot gospodarki finansowej małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego* Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
Łuczka, T. (2001). *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie: wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne* Warszawa – Poznań: Wydawnictwa Naukowe PWN.
Maśloch, G., Sierak, J. (Red.) (2013). *Gospodarka i finanse samorządu terytorialnego* Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
Matejun, M. (2012). Regionalne instrumenty wspierania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W A. Adamik (Red.), *Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie. Budowanie konkurencyjności firm i regionu*. Warszawa: Difin.
Matejun, M., Szczepańczyk, M. (2003) System wspomaganie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej. W S. Lachiewicz (Red.), *Małe firmy w regionie łódzkim. Znaczenie – struktura – warunki działania*. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
Oliński, M. (2006). Pomoc publiczna a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. W B. Koźuch (Red.), *Problemy zarządzania organizacjami publicznymi*. Kraków: UJ.
Onak-Szczepanik, B. (2006). Miejsce i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski. W M. G. Woźniak (Red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Problemy globalizacji i regionalizacji. Zeszyt 9*. Rzeszów: Wyd. Mitel.
Piasecki, B. (Red.) (2001). *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* Warszawa – Łódź: Wydawnictwo Naukowe PWN.
Piecuch, T. (2010). *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne* Warszawa: C.H. Beck.

- Plawgo, B. (Red.) (2005). *Lokalne uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie powiatu łomżyńskiego* Łomża: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży.
- Safin, K. (2002). *Zarządzanie małą firmą* Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Safin, K. (2008). *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem* Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Skica, T. (2007). Podstawowe wymiary relacji samorządu gminnego z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. W *e-Finanse: finansowy kwartalnik internetowy*. Nr 2/2007.
- Skowronek-Mielczarek, A. (2003). *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania* Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Smolarek, M. (2008). Strategie marketingowe małych i średnich przedsiębiorstw w powiecie częstochowskim. W A. Chodyński (Red.), *Zarządzanie Zeszyt nr 2. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*. Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza „Humanitas”.
- Smolarek, M., Dzieńdziora, J. (2011). Wybrane zewnętrzne źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W M. Smolarek (Red.), *Zarządzanie Zeszyt nr 2. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas*, Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza „Humanitas”.
- Statut Gminy Pułtusk uchwała Nr XXXIII/262/2013 Rady Miejskiej w Pułtusku z dn. 18 marca 2013 roku.
- Statystyczne Vademecum Samorządowca 2012, 2013.
- Strategia Zrównoważonego Rozwoju Miasta i Gminy Pułtusk do roku 2020.
- Strużycki, M. (Red.) (2002). *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem: uwarunkowania europejskie* Warszawa: Difin.
- Strużycki, M. (Red.) (2004). *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu* Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Szot-Gabryś, T. (2010). *System wsparcia rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* Siedlce: Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach.
- Szot-Gabryś, T. (2013). Programowanie rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym. W *Zeszyty Naukowe WSEI, seria Ekonomia* 6 (1/2013)
- Tarnawa, A., Zadura-Lichota P. (Red.) (2013). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011-2012* Warszawa: PARP.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, Dz.U. 1990, nr 16, poz. 95.
- Wach, K. (2007). *Inicjatywy lokalne na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw „MBA”* nr 6 (87).
- Woźniak, M. (2010). *System wspierania małych i średnich przedsiębiorstw w Małopolsce* Kraków: Akademia Górniczo-Hutnicza.

Small and Medium Enterprises and the Support Policy of Local Government

JEL Classification: *A11*

Keywords: *Small and Medium Enterprises Sector; support policy for SME; Pułtusk town and community; development factors and barriers for SME*

Abstract: Subjects of research are small and medium enterprises in local scales of Pułtusk town and community and policy of local authorities related to SME sector. The main task of research is an avaluation, in random sample of entrepreneurs, of the SME support system and instruments used by local authorities. Results of empirical survey were suddled in subject literature analysis and presented by comparing to the national characteristics of MSE sector and its structure in Poland, and linking these to general suport policy by central and lokal governments.

Bernadeta Baran

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wsparcie energetyki odnawialnej w Niemczech jako przykład skutecznej polityki państwa

Słowa kluczowe: *odnawialne źródła energii, zielony wzrost, polityka państwa*

Abstrakt: Celem artykułu jest analiza procesu transformacji energetycznej w Niemczech i wsparcia energii odnawialnej jako przykładu strategicznej i skutecznej polityki państwa. Transformacja energetyczna w Niemczech zmierzająca m.in. do zastąpienia energii konwencjonalnej energią pochodzącą ze źródeł odnawialnych i zwiększenia efektywności energetycznej gospodarki to długofalowy projekt, który wymaga silnej ingerencji państwa. Sprzyja mu w szczególności wspólna, unijna polityka energetyczna, z korzystnymi ramami prawnymi i instytucjonalnymi dla rozwoju zielonych technologii. Proces transformacji energetycznej w tym kraju trwa już od ponad dwóch dekad, a gospodarka odnosi z tego tytułu znaczne korzyści, czego dowodem jest m.in. wzrost liczby nowych miejsc pracy oraz eksportu produktów zaawansowanych technologicznie. Artykuł analizuje pojęcie „zielonego wzrostu” w UE, który stanowi zarówno determinantę jak i efekt transformacji energetycznej w Niemczech. Omawia mechanizmy i instrumenty wsparcia rozwoju energetyki odnawialnej, niemieckie cele transformacji energetycznej i źródła jej finansowania oraz najważniejsze gospodarcze efekty.

Wprowadzenie

Bezpieczeństwo energetyczne i zapewnienie dostępu do surowców energetycznych po możliwie niskiej cenie powinno być priorytetem każdego rządu. Zadaniem państwa w obszarze polityki energetycznej jest z pewnością tworzenie odpowiednich regulacji umożliwiających rozwój krajowej energetyki. Polityka energetyczna powinna być koherentna z polityką gospodarczą i tworzyć podstawy trwałego rozwoju. Musi być też „inteligentna” czyli tworzyć bazę do absorpcji nowoczesnych technologii, realizować

zasadę zrównoważonego rozwoju i włączać jak najszerszy krąg podmiotów, w tym gospodarstw domowych, w działalność energetyczną (Swora, red., 2014). Szczególnie uzasadniona jest przy tym rola państwa w obszarze energetyki odnawialnej. Energia odnawialna jest wiodącą i perspektywiczną technologią energetyczną i istotnym wyzwaniem w rozwoju współczesnej cywilizacji.

Idea „zielonego wzrostu” stała się jednym z najważniejszych celów UE, którego realizacja zakłada wsparcie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej. Europejskim liderem w obszarze energii odnawialnej są Niemcy, których strategia zakłada pokrycie ze źródeł odnawialnych 80% zużycia energii elektrycznej w 2050 r. Proces transformacji energetycznej w tym kraju trwa już od ponad dwóch dekad i przebiega z sukcesem (w 1990 r. udział energii ze źródeł odnawialnych w konsumpcji energii ogółem wyniósł 3,4%, podczas gdy w 2013 r. było to już 25,4%). Niemcy zdobyły przewagę konkurencyjną w produkcji technologii do pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych, odnoszą z tego tytułu korzyści gospodarcze i wpływają na kształt strategii rozwoju energetyki odnawialnej w UE.

Metodologia badań

Celem artykułu jest analiza procesu transformacji energetycznej w Niemczech i wsparcia energii odnawialnej jako przykładu skutecznej polityki państwa. Wyznaczony cel będzie realizowany według następującego porządku: w pierwszej części zaprezentowana zostanie idea „zielonego wzrostu” w UE, która stanowi zarówno determinantę jak i efekt transformacji energetycznej w Niemczech. Następnie, omówione zostaną mechanizmy i instrumenty wsparcia rozwoju energetyki odnawialnej oraz niemieckie cele w tym zakresie. W ostatniej części analizie zostaną poddane skala interwencji publicznej oraz efekty wsparcia odnawialnych źródeł energii w Niemczech.

Artykuł ma charakter przeglądowy. Podstawą opracowania są przede wszystkim dokumenty strategiczne Niemiec w zakresie polityki energetycznej, akty prawne, dane statystyczne Federalnego Ministerstwa Gospodarki i Energetyki Niemiec i instytucji - German Wind Energy Association i German Solar Industry Association.

Idea „zielonego wzrostu”

Odnawialne źródła energii (OZE)¹ stały się w ostatnich latach obszarem wzmoczonej aktywności wielu państw. Rozwój sektora energii odnawialnej przyczynia się do poprawy jakości środowiska (poprzez redukcję zanieczyszczenia atmosfery, zmniejszenie ilości wytwarzanych odpadów czy ochronę zasobów ekologicznych) oraz wzmacnia bezpieczeństwo energetyczne. Przynosi również korzyści społeczne i gospodarcze związane z powstawaniem nowych miejsc pracy, rozwojem lokalnym, tworzeniem rynków na nowe produkty i surowce czy uwolnieniem wydatków konsumpcyjnych i inwestycyjnych w wyniku redukcji kosztów energii. Problematykę tę należy jednak rozpatrywać także w szerszym kontekście - zrównoważonego rozwoju. Termin ten pojawił się jeszcze w latach 70. XX w., w związku z problemami ekologicznymi wynikającymi m.in. z gospodarczej i pozagospodarczej aktywności człowieka. Zrównoważony rozwój interpretuje się jako rozwój społeczno-gospodarczy, który spełnia potrzeby obecnych pokoleń, bez umniejszania szans przyszłych pokoleń na ich zaspokojenie (Brundtland, 1987). Stanowi on centrum badawcze nowego paradygmatu w ekonomii - teorii trwałego rozwoju (sustainable development), który akcentuje ekologiczne i energetyczne uwarunkowania wzrostu gospodarczego oraz zwraca uwagę na współzależność celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych tego wzrostu (Fiedor, 2010). Paradygmat ten jest doskonale widoczny w strategii Europa 2020, a jego wyrazem są pojęcia zielonego wzrostu (rozwoju), biogospodarki oraz ekoinnowacyjności.

Idea „zielonego wzrostu” jest obecnie jednym z najważniejszych celów UE. Obok rozwoju inteligentnego (opartego na wiedzy i innowacji) i sprzyjającego włączeniu społecznemu (o wysokim poziomie zatrudnienia, który zapewnia spójność społeczną i terytorialną), UE koncentruje się właśnie na rozwoju zrównoważonym. Oznacza to wsparcie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej. Miarą prowadzenia zrównoważonej polityki energetycznej ma być zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z 1990 r., zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii oraz zwiększenie efektywności energetycznej o 20%. UE chce być

¹ Energia ze źródeł odnawialnych oznacza energię z odnawialnych źródeł niekopalnych, a mianowicie energię wiatru, energię promieniowania słonecznego, energię aerotermalną, geotermalną i hydrotermalną i energię oceanów, hydroenergię, energię pozyskiwaną z biomasy, gazu pochodzącego z wysypisk śmieci, oczyszczalni ścieków i ze źródeł biologicznych – biogaz (Dz. U. UE L 140/16, 2009, Art. 2).

liderem w dziedzinie technologii środowiskowych i ochrony środowiska naturalnego i zamierza wspierać działania na rzecz uniezależnienia wzrostu gospodarczego od wykorzystania zasobów oraz transformacji w kierunku gospodarki niskoemisyjnej (European Commission, 2010).

Wyznaczając cele w zakresie energii odnawialnej i sygnalizując wsparcie dla „zielonych” technologii, europejska polityka tworzy silne ramy dla rozwoju OZE w Niemczech – europejskiego i światowego lidera w tym obszarze. Z drugiej strony, ze względu na przewagę konkurencyjną w produkcji technologii do pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych, to właśnie Niemcy najsilniej lobbują na rzecz strategii rozwoju OZE w UE i na świecie oraz kreują jej kształt. Strategicznymi celami zagranicznej polityki energetycznej i ochrony środowiska Niemiec są m.in.: budowa koalicji państw-pionierów w zakresie rozwoju OZE, stopniowa integracja międzynarodowych rynków handlu uprawnieniami do emisji gazów cieplarnianych czy ustalenie ambitniejszych i wiążących celów rozbudowy OZE w UE po 2020 r. Służyć temu mają liczne zabiegi dyplomatyczne, m.in. wspólne listy poparcia dla ustanowienia w UE 40 procentowego poziomu redukcji emisji gazów cieplarnianych do 2030 r. czy nieformalny sojusz z Francją, zintensyfikowany w 2013 r. serią porozumień międzyrządowych, który ma na celu pogłębienie współpracy w dziedzinie polityki energetycznej (Bajczuk, 2014a, s. 62-64). W 2011 r. Niemcy zainicjowały powstanie międzynarodowej organizacji IRENA (skupiającej ponad 100 państw), której celem jest promocja zielonych technologii i OZE. Kraj ten intensywnie dąży do stworzenia klubu państw wspierających transformację energetyczną, np. w 2014 r. podpisały umowę z Chińską Republiką Ludową o współpracy w zakresie rozbudowy OZE (Bajczuk, 2013). Tak silna niemiecka aktywność służy zarówno ochronie środowiska jak i budowie innowacyjnego przemysłu, co pozwala na realizację zarówno celów polityki zagranicznej i gospodarczej.

Mechanizmy i instrumenty wsparcia rozwoju energetyki odnawialnej

Poziom wykorzystania zielonej energii w krajach europejskich jest bardzo zróżnicowany. Najniższy udział energii ze źródeł odnawialnych w zużyciu energii brutto² występuje na Malcie - 1,1 % i w Wielkiej Bryta-

² Zużycie energii brutto to całkowite zapotrzebowanie na energię w danym kraju i obejmuje: zużycie energii przez sam sektor energetyczny, straty powstałe w wyniku dystrybucji i przekształcania, końcowe zużycie energii przez użytkowników końcowych oraz różnice statystyczne.

nii – 4,1%, a najwyższy w Szwecji - 37,2% i na Łotwie – 36,4% (Renewable Energy Statistics, 2014). Przyczyną tego są z pewnością odmienne uwarunkowania geograficzne, ale ważniejszym czynnikiem są stosowane instrumenty polityki energetycznej. Instrumenty te są zróżnicowane i zależą głównie od przyjętego mechanizmu – systemu kształtowania ilości (kwotowy) lub systemu kształtowania cen wytworzonej energii (cenowy). Pierwszy z nich pozostawia wyznaczenie ceny mechanizmowi rynkowemu i polega na zagwarantowaniu zakupu określonej ilości energii ze źródeł odnawialnych. Odbywa się to głównie przez system certyfikatów czyli zobowiązania uczestników rynku do wypełnienia celów udziału energii odnawialnej w całości sprzedanej energii lub przez system przetargowy, polegający na bezpośrednim wyznaczeniu wielkości zapotrzebowania na energię odnawialną. W systemie kwotowym, wsparcie udzielane jest bez względu na specyfikę technologii, stopień rozwoju rynków, lokalizację i zapotrzebowanie, co z jednej strony umożliwia grę rynkową między inwestorami i rozwój najtańszych technologii, ale z drugiej - może prowadzić do nadmiernej interwencji w tych obszarach OZE, które mogłyby rozwijać się bez wsparcia publicznego. Drugi system – cenowy - polega z kolei na odgórnym wyznaczeniu ceny energii z OZE przy założeniu, że rynek wytworzy pożądaną jej ilość. Do najważniejszych instrumentów tego mechanizmu należą: preferencyjne, gwarantowane ceny energii dla źródeł odnawialnych (w długim, najczęściej 10-20-letnim okresie), dopłaty gwarantowane (które otrzymują wytwórcy energii odnawialnej, niezależnie od rynkowej ceny energii elektrycznej), ulgi podatkowe w obszarze działalności związanej z wytwarzaniem energii odnawialnej czy subwencje inwestycyjne (także w postaci preferencyjnych kredytów). Dzięki możliwości różnicowania stawek taryfowych i wysokości dofinansowania poszczególnych technologii, system cen pozwala na skuteczną realizację rządowych priorytetów w zakresie struktury sektora energetycznego. Jest też stosunkowo prosty do wprowadzenia, dzięki możliwości precyzyjnego oszacowania przyszłych wpływów ze sprzedaży energii przez inwestora (Ecofys, 2011, s. 101 i n.).

To właśnie system cenowy znalazł praktyczne zastosowanie w polityce energetycznej Niemiec. Niemiecka ustawa o źródłach energii odnawialnej oparta jest na założeniu, że energia „prostego człowieka” ma pierwszeństwo przed energią produkowaną przez korporacje. Przyjęte rozwiązania tworzą zachęty nie tylko dla spółek energetycznych ale też dla inwestorów, osób prywatnych i rolników. Jego podstawą są gwarancje dla producentów zielonej energii w zakresie jej odbioru przez operatorów sieci i sprzedaży po stałej cenie. Producenci OZE otrzymują dopłatę różnicy między ceną

rynkową energii a ustalaną administracyjnie ceną referencyjną (w celu pokrycia kosztów inwestycji). Taryfy (degresywne) przysługują przez dwadzieścia lat od momentu instalacji a cena referencyjna pozostaje punktem odniesienia dla danej instalacji przez cały okres dopłat (szerzej: Sobolewski, 2006).

Cele w zakresie rozwoju energetyki odnawialnej w Niemczech

Niemieckie cele w zakresie rozwoju energetyki odnawialnej zakładają, że w 2050 r. energia odnawialna pokryje 60% końcowego zużycia energii brutto i 80% zużycia energii elektrycznej, nastąpi wzrost efektywności energetycznej o 50% (w porównaniu z 1990 r.), a emisja CO₂ zmniejszy się o 80–95% (Bajczuk, 2014a, s. 10 i n.).

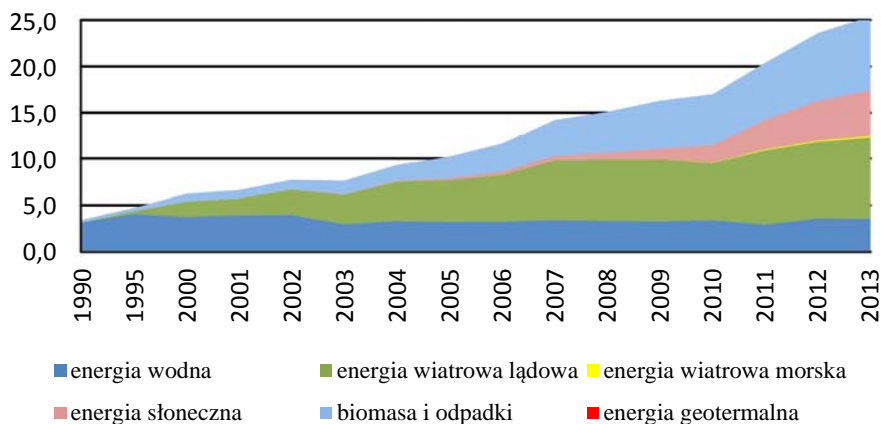
Proces transformacji energetycznej w Niemczech trwa już od ponad dwóch dekad i jest na tyle zaawansowany, że cele te są realne do osiągnięcia (Klaus, at al., 2010). W 1991 r. weszła w życie pierwsza ustawa o wsparciu OZE, która zagwarantowała producentom dostęp do sieci elektroenergetycznej oraz zakup ekoprądu po ustalonej cenie. W 2000 r. przyjęto ustawę o pierwszeństwie OZE, co zapoczątkowało gwałtowny wzrost liczby farm wiatrowych, biogazowi oraz elektrowni słonecznych. Od 2007 r. obowiązuje ustawa o biopaliwach (obligująca sektor paliwowy do zwiększania udziału biopaliw w składzie paliw o 0,25% rocznie do 8% w 2015 r.), a od 2009 r. - ustawa o wsparciu OZE w dziedzinie produkcji ciepła (zakładająca osiągnięcie 14% udziału OZE w produkcji ciepła i zimna do 2020 r.). Proces transformacji energetycznej (tzw. zwrot energetyczny, niem. *Energiewende*) ma zdynamizować strategię energetyczną kraju do 2050 r., osiem aktów prawnych z 2011r.³ oraz nowelizacja ustawy o OZE, która weszła w życie w sierpniu 2014 r. Istotnym elementem *Energiewende* jest wygaszenie elektrowni jądrowych (w 2011 r. podjęto decyzję o zamknięciu ośmiu spośród siedemnastu elektrowni jądrowych i o stopniowym zamykaniu kolejnych do 2022 r.). Luka energetyczna ma zostać zapełniona energią pochodzącą z OZE a także poprzez wysiłki na rzecz obniżenia poziomu konsumpcji (efektywność i oszczędność). Na co warto zwrócić uwagę, to bardzo duże,

³ Są to: Ustawa zmieniająca ustawę o energii jądrowej, Ustawa o wspieraniu produkcji prądu ze źródeł odnawialnych, Ustawa o działaniach przyspieszających rozbudowę sieci przesyłowych, Ustawa regulująca przepisy dotyczące gospodarki energetycznej, Rozporządzenie zmieniające prawo zamówień publicznych, Ustawa o stworzeniu „Funduszu Energetycznego i Klimatycznego”, Ustawa o ulgach podatkowych od energetycznej modernizacji budynków i Ustawa o wzmocnieniu przyjaznego klimatowi rozwoju miast i gmin.

ponad 80 procentowe poparcie społeczeństwa niemieckiego dla przemian energetycznych. *Energiewende* jest związane przede wszystkim z szeroko rozumianym bezpieczeństwem oraz ochroną klimatu. Niemcy doceniają też szanse na uniezależnienie się od importu surowców energetycznych i rolę zaangażowania społecznego w produkcję energii (Wunderlich, 2012).

Skutkiem priorytetowego traktowania obszaru OZE jest ciągły wzrost podaży zielonej energii. Najbardziej dynamicznie rozwijającym się sektorem OZE jest produkcja prądu, a źródłem najszybszego przyrostu mocy od 1990 r. były elektrownie fotowoltaiczne i elektrownie na biomasę.

Wykres 1. Udział i struktura energii ze źródeł odnawialnych w konsumpcji energii ogółem w Niemczech w okresie 1990-2013 (w %).



Źródło: Federal Ministry of Economic Affairs and Energy in Germany (2014).

W 1990 r. udział energii ze źródeł odnawialnych w konsumpcji energii ogółem wyniósł 3,4%, podczas gdy w 2013 r. było to już 25,4%. W 2013 r., najwięcej zielonej energii elektrycznej pochodziło z wiatru (8,7%) i z biomasy (8%). 5% procent konsumowanej energii dostarczyło słońce, a 3,5% pochodziło z elektrowni wodnych. O ile na początku przemian niemalże całość energii odnawialnej pochodziła z biomasy, to w ciągu ostatniej dekady Niemcy nie tylko doprowadziły do rozwoju energii odnawialnych z innych źródeł ale też stały się światowym liderem w zakresie produkcji i eksportu paneli fotowoltaicznych i turbin wiatrowych.

Głównym celem niemieckiej transformacji energetycznej jest dalsze zwiększenie udziału energii odnawialnej do co najmniej 35% do 2020 r., 50% do 2030 r. i 80% do 2050 r. Kluczową rolę w realizacji tego celu ma odegrać energia wiatrowa oraz słoneczna – dwa najbardziej rozwinięte

i najtańsze rozwiązania w zakresie OZE. Największe inwestycje zaplanowano w obszarze energetyki wiatrowej (jej udział w bilansie energetycznym do 2020 r. ma zostać potrojony), a działania są ukierunkowane m.in. na budowę kolejnych lądowych farm wiatrowych, modernizację istniejących (w celu zwiększenia ich wydajności) i rozbudowę sieci. Strategia zakłada także budowę morskich farm wiatrowych na Morzu Bałtyckim i Północnym, które w dłuższej perspektywie mają stać się trzecim najważniejszym źródłem energii (po lądowych farmach wiatrowych i energii słonecznej). Podnoszone są co prawda głosy, że technologia wymaga dopracowania i jest na razie zbyt droga, niemniej jednak program rozwoju morskiej energetyki wiatrowej traktowany jest priorytetowo (GWEA, 2014). *Energiewende* zakłada też znaczny rozwój fotowoltaiki, która w 2020 r. ma stanowić 19% zielonej energii. Ogniwa fotowoltaiczne to panele słoneczne wytwarzające energię elektryczną, przy czym ciepło wytwarzane przez energię słoneczną może też służyć do ogrzewania wody lub pomieszczeń. Niemcy stworzyły największy rynek fotowoltaiki na świecie i mają najwięcej instalacji solarnych (powszechne wykorzystanie systemów solarnych spowodowało znaczący spadek kosztów ich instalacji - od 2006 r. do 2012 r. o 66%). Dzięki fotowoltaice, Niemcy złagodziły efekt szczytowego zapotrzebowania na energię w okresie letnim, a nawet zastąpiły niewielką część produkcji energii dla potrzeb obciążenia podstawowego⁴ (BSW, 2014).

Jedynym źródłem energii odnawialnej, którego rozwój niemiecki rząd zamierza ograniczyć w dłuższej perspektywie jest biomasa⁵. Obecnie, jej udział stanowi blisko jedną trzecią OZE (Niemcy są europejskim liderem pod względem liczby biogazowni). W 2020 r., mimo podwojenia ilości biomasy, jej udział w OZE ma spaść do ok. 22%. Z jednej strony, biomasa jest najbardziej uniwersalna spośród wszystkich OZE, ponieważ umożliwia produkcję energii elektrycznej, paliwa silnikowego oraz ciepła (spośród wszystkich OZE, biomasa daje 90% ciepła). Jest też prosta w magazynowaniu i obsłudze oraz przyczynia się do rozwoju obszarów wiejskich (w 2010 r. aż 17% niemieckich gruntów rolnych wykorzystywano pod uprawy energetyczne). Z drugiej strony, koszt

⁴ W najkrótszym dniu 2011 r. wszystkie ogniwa fotowoltaiczne zainstalowane w Niemczech wyprodukowały łącznie moc równą mocy wytwarzanej w ciągu trzech godzin przez duży reaktor jądrowy, przyczyniając się do zaspokojenia szczytowego zapotrzebowania na energię (Bajczuk, 2014).

⁵ Niemieckie prawo zalicza do biomasy energetycznej 47 rodzajów produktów pochodzenia zwierzęcego oraz roślinnego. Biomasa w Niemczech to głównie etanol pochodzący z kukurydzy, biodiesel z rzepaku, biogaz z odpadów organicznych i kukurydzy i granulki drewniane (z trocin). Niewielkim źródłem energii jest też gaz pozyskiwanego z wysypisk śmieci, oczyszczalni ścieków i płynnej biomasy.

produkcji energii z biomasy jest stosunkowo wysoki i wiąże się z nią liczne kontrowersje⁶. *Energiewende* nie przewiduje też dalszego rozwoju energetyki wodnej. Ze względu na ograniczenia (ochrona środowiska oraz brak dogodnych lokalizacji), zainstalowana moc ma pozostać na stałym poziomie, a udział energii wodnej w koszyku energetycznym będzie stopniowo malał. Analiza uwarunkowań geograficznych, stopnia dojrzałości technologii oraz kosztów pozyskania energii wskazuje więc, że największym potencjałem rozwoju w obszarze OZE charakteryzują się lądowe turbiny wiatrowe oraz fotowoltaika (Bajczuk, 2014a).

Niemiecki program transformacji energetycznej zakłada również ograniczenie konsumpcji energii (odpowiednio o 10% i 25% do 2020 i 2050 r.) i podniesienie efektywności energetycznej. Spośród siedmiu gospodarek konsumujących najwięcej energii, jedynie Niemcy ograniczyły jej konsumpcję w 2013 r. w porównaniu do 1990 r. (tab. 1), co czyni wyznaczone cele realnymi do osiągnięcia.

Tablica 1. Wielkość konsumpcji energii i energochłonność wybranych gospodarek w 1990, 2000 i 2013 r.

	Konsumpcja energii (w Mtoe)*			Energochłonność**		
	1990 r.	2000 r.	2013 r.	1990 r.	2000 r.	2013 r.
USA	1910	2269	2187	0,240	0,203	0,158
Chiny	910	1200	3013	0,728	0,345	0,261
Rosja	882	619	730	0,471	0,491	0,331
Japonia	439	519	455	0,134	0,142	0,112
Niemcy	335	337	323	0,172	0,135	0,113
Indie	313	456	819	0,296	0,251	0,191
Francja	224	255	253	0,159	0,148	0,130

* jednostka ekwiwalentna energii (ang. million tonne of oil equivalent) odpowiadająca zużyciu miliona ton oleju

** wskaźnik zużycia energii na jednostkę PKB

Źródło: Enerdata (dostęp: 10.11.2014).

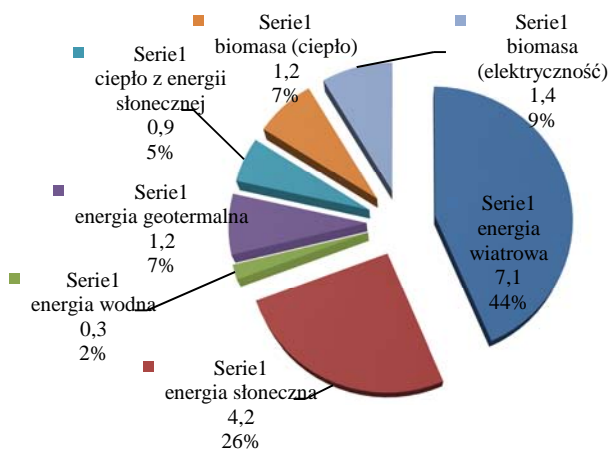
⁶ Wykorzystywanie biomasy leśnej istotnie zwiększa popyt na drewno, podnosi jego cenę i jest związane z emisją CO₂, wykorzystanie biopraw zwiększa zapotrzebowanie na wielkopowierzchniowe plantacje roślin energetycznych co jest zagrożeniem dla bioróżnorodności upraw i pociąga konieczność zużycia nawozów i środków ochrony roślin, a wykorzystywanie zbóż w energetyce budzi kontrowersje etyczne i przyczynia się do wzrostu cen żywności na świecie (Anton & Steinicke, red., 2013).

Inwestycje w obszarze energii odnawialnej w Niemczech

Inwestycje w obszarze energii odnawialnej obejmują głównie wsparcie dla producentów i odbiorców zielonych technologii oraz rozbudowę, modernizację i optymalizację istniejących linii w celu przystosowania sieci do przyjęcia większych ilości energii odnawialnej (m.in. umożliwienia przesyłu energii z lądowych i morskich farm wiatrowych na północy do ośrodków konsumpcji na zachodzie i południu). Z analizy Niemieckiej Agencji Energii wynika na przykład, że do realizacji planu zwiększenia mocy energii wiatrowej potrzebne są inwestycje polegające m.in. na budowie ok. 4500 kilometrów linii ultra wysokiego napięcia. Program finansowy zakłada też wsparcie dla inwestycji nastawionych na zwiększenie udziału ciepła odnawialnego w bilansie energetycznym (budynki konsumują aż 40% energii, z czego większość przy wykorzystaniu ropy i gazu zużywana jest na ogrzewanie). Środki mają być kierowane zarówno do właścicieli nowych budynków, którzy są zobligowani do pozyskiwania części ciepła ze źródeł odnawialnych oraz właścicieli starszych budynków, którzy przeprowadzają ich renowację. Jak dotąd, zdecydowanie bardziej skuteczna okazała się polityka wobec właścicieli nowych budynków, podczas gdy wskaźnik renowacji wynosił ok. 1% rocznie (niemiecki program zakłada potrojenie wskaźnika renowacji). W 2012 r., budżet Programu Stymulacji Rynku, z którego finansowane są inwestycje nastawione na zwiększenie udziału ciepła odnawialnego w bilansie energetycznym wyniósł 366 mln euro. Z wyliczeń wynika, że każde euro pochodzące z programu zwróciło się siedmiokrotnie w prywatnych inwestycjach (Morris & Pehnt, 2014).

Istotnym źródłem finansowym transformacji energetycznej jest Fundusz Energetyczno-Klimatyczny, którego środki pochodzą m.in. z podatku od użytkownika elektrowni atomowych oraz z wpływów ze sprzedaży praw do emisji CO₂. *Energiewende* jest też wdrażany ze środków na politykę ochrony środowiska z budżetów 3 ministerstw. Należy jednak zaznaczyć, że największy udział w subwencjonowaniu sektora OZE przypada bezpośrednio na indywidualnych konsumentów energii i przedsiębiorstwa, którzy uiszczają stosowną opłatę zawartą w cenie finalnej prądu. Opłata ta służy zrównoważeniu rynkowej ceny energii i gwarantowanej ustawowo ceny dla prądu z OZE. W 2011 r., łączna kwota dopłat do rachunków za prąd ponoszona przez nieuprzywilejowanych użytkowników prądu wynosiła ponad 12 mld euro (Kwiatkowska-Drożdż, red., 2012).

Wykres 2. Wartość inwestycji w OZE w Niemczech w 2013 r. (mld euro).



Źródło: Federal Ministry of Economic Affairs and Energy in Germany (2014).

Niemcy są krajem o najwyższej wartości środków publicznych przeznaczanych na rozwój energetyki. W latach 2008-2012 było to 25,5 mld euro (drugim w kolejności państwem była Wielka Brytania z kwotą 13,3 mld euro), z których ponad 80% przeznaczono na rozwój OZE i wzmocnienie efektywności energetycznej. W tym samym okresie Polska przeznaczyła na ten cel 970 mln euro, z czego ponad 90% na energię kopalnianą. W 2013 r. niemieckie inwestycje w energię odnawialną wyniosły 16,3 mld euro, z czego 7,1 mld euro przeznaczono na rozwój sektora energii wiatrowej i 4,2 mld euro na rozwój sektora energii słonecznej (Alberici et al., 2014).

Efekty wsparcia energetyki odnawialnej w Niemczech

Gospodarka niemiecka odnosi szereg korzyści wynikających z realizowanej polityki energetycznej:

- Niemcy wspierają środowisko naturalne i dotrzymują przyjętych ograniczeń związanych z emisją dwutlenku węgla. Kraj znajduje się w elitarnej grupie państw, które nie tylko zrealizowały cele określone w protokole z Kioto, ale też zrobiły to z nadwyżką. Niemiecki rząd założył, że emisja dwutlenku węgla do końca 2012 r. (w stosunku do 1990 r.) spadnie o 21%, a ostatecznie zmniejszyła się o 26,5%. Dla porównania, w tym samym czasie celem Wielkiej Brytanii była redukcja emisji dwutlenku węgla o 12,5%, a Francji o 0% (Climatico, 2012).

- przekształcenia na rynku energetycznym w Niemczech są zgodne z kierunkami strategii Unii Europejskiej (Europa 2020) i stanowią istotny bodziec dla rozwoju innowacyjnych technologii (przyjaznych środowisku). UE szczególnie wspiera tzw. eko-innowacyjność czyli takie formy innowacji, które mają na celu istotny i widoczny postęp w obszarze zrównoważonego rozwoju poprzez redukcję oddziaływania na środowisko lub bardziej wydajne i odpowiedzialne gospodarowanie zasobami naturalnymi, włącznie z energią (Komisja Europejska, 2010). Niemiecki model transformacji energetycznej jest też punktem odniesienia dla programów rozwoju energii odnawialnej w wielu innych krajach, m.in. w Japonii, Indiach.
- transformacja energetyczna przyczynia się do tworzenia nowych miejsc pracy. Energetyka to jedna z 10 największych branż w Niemczech, zatrudniająca ponad 600 tys. osób. W 2013 r., zatrudnienie w sektorze OZE znalazło ok. 370 tys. osób (w 2004 r. było to ok. 160 tys.), a do 2020 r. liczba ta może wzrosnąć do 500 tys. Najwięcej miejsc pracy generuje sektor energii solarnej, wiatrowej i biomasy (O'Sullivan i in., 2014).
- Niemcy stają się mniej podatne na wpływ rosnących cen paliw kopalnych i polityki zagranicznych dostawców, co pozytywnie wpływa na budżet. Niemcy importują 98% konsumowanej ropy naftowej, 86% gazu ziemnego i 100% uranu (EIA, 2014). Odnawialne źródła energii i wyższa efektywność energetyczna przyczyniają się w istotny sposób do ograniczania importu (w 2012 r., koszty importu surowców energetycznych stanowiły 11% łącznych wydatków importowych), a tym samym do zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego Niemiec i poprawy salda bilansu płatniczego.
- *Energiewende* istotnie przyczynia się do wzrostu PKB (w 2011 r. udział zielonych technologii w niemieckim PKB wyniósł 11%) i zwiększa eksport produktów zaawansowanych technologicznie ("made in Germany"). Energia odnawialna jest z pewnością wiodącą i perspektywiczną technologią energetyczną, a Niemcy jako światowy lider w tym zakresie będzie odnosił znaczne korzyści w długim okresie. Szacuje się, że 60% niemieckich paneli fotowoltaicznych jest kierowanych na eksport (w 2004 r. zagraniczna sprzedaż wyniosła 14%, a w 2020 r. będzie to 80%), a udział Niemiec w światowym rynku paneli słonecznych wynosi 46% (BSW, 2014). Niemcy eksportują też 65-70% wyprodukowanych komponentów turbin wiatrowych, a wartość brutto sektora energii wiatrowej wynosi prawie 11 mld euro (BWE, 2014). Szacuje się, że niemiecki sektor zielonych technologii utrzyma 15-procentowy udział

w rynku światowym co najmniej do 2025 r., a jego wartość wzrośnie dwukrotnie i wyniesie blisko 4,5 mld euro (Bundesministerium für Umwelt, 2012).

- rozwój OZE przyczynia się do „demokratyzacji” sektora energetycznego. Obywatele Niemiec mogą nie tylko zmienić dostawcę energii, ale też dowolnie kształtować swoje zachowania jako jej producenci, łącznie ze sprzedają. Struktura własnościowa jest rozbita i składa się z wielu podmiotów obejmujących zarówno lokalnych mieszkańców jak i przedsiębiorstwa: 47% zainstalowanej mocy OZE należy do osób prywatnych oraz rolników, 41% do inwestorów instytucjonalnych, a zaledwie 12% do dostawców energii - cztery największe koncerny energetyczne posiadają jedynie 5% zainstalowanych mocy OZE (Morris & Pehnt, 2014).
- w długiej perspektywie, inwestycje w OZE mają przyczynić się do realizacji celów społecznych polityki gospodarczej. Koszt pozyskania energii ze źródeł odnawialnych jest coraz niższy i niezależny od zmiennych uwarunkowań międzynarodowych. Ma to korzystnie wpłynąć na budżety rodzinne - szczególnie osób mniej zamożnych - których znaczna część wydatków związana jest z utrzymaniem. Jak dotąd, realizacja tego celu okazuje się jednak najtrudniejsza, gdyż ceny finalne prądu rosną (w 1998 r. średnia cena energii elektrycznej dla niemieckich odbiorców indywidualnych wynosiła ok. 17 centów a dla przemysłu 9 centów za kilowatogodzinę, podczas gdy w 2013 r. było to odpowiednio ok. 28 i 15 centów). Przyczyną tego negatywnego zjawiska jest konstrukcja systemu dopłat do produkcji energii odnawialnej, którego podstawą jest opłata OZE będąca składnikiem ceny finalnej prądu. Opłata ta służy zrównoważeniu rynkowej ceny energii i gwarantowanej ustawowo ceny dla prądu z OZE. Na niemieckim rynku energii taryfa gwarantowana dla OZE jest stała (i w porównaniu do szybko spadających kosztów produkcji zielonej energii zbyt wysoka, szczególnie w obszarze fotowoltaiki). Fakt ten w połączeniu ze spadkiem ceny giełdowej energii i procesem stopniowego zwalniania z części opłaty OZE odbiorców przemysłowych (szczególnie tych energochłonnych) prowadzi do wzrostu końcowej ceny energii (Kwiatkowska-Drożdż, red., 2012). W sierpniu 2014 r. weszła w życie nowelizacja ustawy o odnawialnych źródłach energii, która ma zahamować ten proces i rozwiązać inne problemy związane z transformacją energetyczną. Problemów oczywiście nie brakuje, choćby tych natury ekonomicznej (finansowanie sektora OZE), prawnej (m.in. w zakresie rozbudowy sieci przesyłowych) czy organizacyjnej (niejasny podział zadań między resortami). Z uwagi na rewolucyjne tempo transformacji energetycznej w Niemczech, wydają się one jednak

raczej naturalne, a rządowe odpowiedzi na nie logiczne i konsekwentne⁷.

Wnioski

Transformacja energetyczna w Niemczech jest w zasadzie procesem nieodwracalnym - popierają ją zarówno wszystkie siły polityczne w kraju jak i społeczeństwo. Co więcej, Niemcy wpływają na kierunki polityki energetycznej i ekologicznej w UE, co dodatkowo wzmacnia decyzje polityczne czyniąc je zbieżnymi ze strategią UE. Spór polityczny dotyczy w zasadzie harmonogramu rozwijania OZE oraz architektury rynku energii i systemu dopłat. Pojawiły się bowiem liczne grupy interesu (m.in. mali producenci energii z OZE – prosumenci, osoby prywatne, rolnicy czy spółdzielnie oraz lobby zielonych technologii), które z jednej strony wspierają szybki rozwój OZE, ale z drugiej dążą do ukształtowania korzystnej dla siebie struktury rynku energii odnawialnej.

Energia odnawialna jest z pewnością wiodącą i perspektywiczną technologią energetyczną, a niemiecką interwencję publiczną w jej obszarze należy uznać za skuteczną. Transformacja energetyczna przyczynia się do tworzenia nowych miejsc pracy, generuje PKB i zwiększa eksport produktów zaawansowanych technologicznie. *Energiewende* to strategiczny, długofalowy projekt polityki niemieckiej, który wymaga silnej ingerencji państwa. Sprzyja mu w szczególności wspólna, unijna polityka energetyczna, z korzystnymi ramami prawnymi i instytucjonalnymi dla rozwoju zielonych technologii.

Literatura

- Alberici S. et al. (2014), Subsidies and costs of EU energy. An interim report, Ecofys, by order of European Commission.
- Anton C., Steinicke H., red., 2013, Bioenergy – Chances and Limits, Nationale Akademie der Wissenschaften Leopoldina, Berlin.

⁷ Nowa ustawa o energii odnawialnej z sierpnia 2014 zakłada m.in. zastąpienie taryf gwarantowanych systemem aukcji, co wydaje się być właściwym kierunkiem rozwoju sektora OZE. W okresie 2000-2014 jego podstawą był system hojnego wsparcia mający na celu zdynamizowanie sektora OZE, natomiast od 2015 r. najważniejsze działania mają być ukierunkowane na integrację odnawialnych źródeł energii z rynkiem. Niemiecki rząd planuje też wdrożyć kolejną nowelizację ustawy o OZE, która będzie miała na celu reformę dziesięciu innych obszarów polityki energetycznej i skuteczną realizację strategicznych założeń (Bajczuk, 2014).

- Bajczuk R. (2013), Ochrona klimatu – specjalność niemieckiego eksportu i dyplomacji, Komentarz OSW, nr 104.
- Bajczuk R. (2014), Berlin tnie koszty transformacji energetycznej, Komentarze OSW, nr 145.
- Bajczuk R. (2014a), Odnawialne źródła energii w Niemczech obecny stan rozwoju, grupy interesu i wyzwania, Raport Ośrodka Studiów Wschodnich, Warszawa.
- Brundtland Commission (1987), Our Common Future, The Report of the World Commission on Environment and Development, <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
- BSW (2014), German Solar Industry Association Solar Energy in Germany http://www.seid-2012.com/fileadmin/downloads/SEID12_GW_ES-Screen.pdf
- BWE (2014), German Wind Energy Assotiation, Wind Moves Germany, http://www.wind-energie.de/sites/default/files/download/publication/wind-moves-energiewende-wind-moves-germany/flyer_windbewegt_engl.pdf
- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (2012), GreenTech made in Germany 3.0, Berlin.
- Climatico (2012), Summary of G8+5 Country Climate Change Positions, <http://www.climaticoanalysis.org/wp-content/uploads/downloads/2012/11/Summary-of-G8+5-Climate-Change-Positions.pdf>
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/28/WE z 23 kwietnia 2009 r. w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych zmieniająca i w następstwie uchylająca dyrektywy 2001/77/WE oraz 2003/30/WE, Dz. U. UE L 140/16.
- Ecofys (2011), Financing Renewable Energy in the European Energy Market, raport przygotowany dla Komisji Europejskiej.
- European Commission (2010), Communication from the Commission – Europe 2020, A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, COM(2010) 2020 final, Brussels.
- Fiedor B. (2010), Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki, *Ekonomista*, 4.
- Klaus T., at al. (2010), Energy target 2050: 100% renewable electricity supply, Dessau-Rosslau, <http://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/publikation/add/3997-0.pdf>
- Kwiatkowska-Drozdź, red. (2012), Niemiecka transformacja energetyczna. Trudne początki, Raport OSW, Warszawa.
- Morris C., Pehnt M. (2014), Niemiecka transformacja energetyczna, Przyszłość oparta na odnawialnych źródłach energii, Inicjatywa Fundacji im. Heinricha Bölla, Berlin.
- O’Sullivan M. i in. (2014), Gross employment from renewable energy in Germany in 2013, Research project commissioned by the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, Berlin.

- Renewable energy statistics (2014), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Renewable_energy_statistics [dostęp: 1.12.2014].
- Sobolewski M. (2006), Mechanizmy wsparcia energetyki odnawialnej w wybranych krajach UE, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, nr 976, Warszawa.
- Solar Energy in Germany http://www.seid-2012.com/fileadmin/downloads/SEID12_GW_ES-Screen.pdf
- Swora M., red. (2014), W kierunku nowoczesnej polityki energetycznej. Energia elektryczna, Instytut Obywatelski, Warszawa.
- Wunderlich C. (2012), Akzeptanz und Bürgerbeteiligung für Erneuerbare Energien, *Renews Spezial* nr 60, http://www.unendlich-viel-energie.de/media/file/170.60_Renews_Spezial_Akzeptanz_online_final.pdf
www.enerdata.net (20.11.2014)
- EIA (2014), Energy Information Administration, www.eia.gov (1.12.2014)
- Federal Ministry for Economic Affairs and Energy in Germany, www.bmwi.de (10.11.2014).
- GWEA (2014), German Wind Energy Assotiation, www.wind-energie.de (1.12.2014).

Renewable Energy Support in Germany as an Example of Effective State Policy

JEL Classification: *Q28; Q42; Q57; 044; 021; H10*

Key words: *renewable energy; green growth; sustainable development*

Abstract: This article aims to analyze the process of energy transformation in Germany and renewable energy state support as an example of a strategic and effective policy. Energy transition in Germany, which leads to replacement of conventional energy with renewable sources and increase of energy efficiency is a long-term project requiring a strong state intervention. This project is supported with European Union green energy policy giving favorable legal and institutional framework for green technologies development. The process of energy transformation in Germany started more than two decades ago and nowadays this economy benefits from growing number of new jobs and export of high-tech products. The article analyzes the concept of "green growth" in the EU, which is both determinant and the effect of energy transformation in Germany. It discusses support mechanisms and instruments for German green energy sector, transformation goals in that area, financing sources and the most important economic effects.

Krzysztof Borowski

Szkoła Główna Handlowa

Analiza miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu oraz korelacji miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu na przykładzie indeksów wybranych giełd światowych

Słowa kluczowe: *efektywność rynku; sezonowość rynków finansowych; anomalie rynkowe; efekt kwietnia*

Abstrakt: W artykule przedstawione zostało badanie efektywności 22 wybranych indeksów giełdowych przy zastosowaniu miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu (tzw. efekt kwietnia). Występowanie nieefektywności rynków wykazane zostało w następujących przypadkach: All-Ord, AMEX, BUX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUA, EOE, FTSE100, SMI, SP500. Nie stwierdzono pojawiania się stóp zwrotu istotnie różnych od zera w miesiącu kwietniu dla takich indeksów jak: B-Share, Bovespa, Buenos, Hang-Seng, MEX-IPC, Nasdaq, Nikkei, Russel, TSE i WIG. W artykule zamieszone zostały współczynniki korelacji stóp zwrotu w strategii nabycia portfela replikujące dany indeks giełdowy na ostatniej sesji w miesiącu marcu w cenach zamknięcia i sprzedaży tego portfela na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu, również w cenach zamknięcia.

Wprowadzenie

Problemem efektywności rynków finansowych, postawiony przez Famaę staje się stosunkowo często tematem artykułów naukowych. Na przestrzeni dziesięcioleci liczba prac poświęconych tej tematyce urosła do kilku tysięcy, dlatego też w niniejszym artykule zamieszczone zostały jedynie niektóre pozycje omawiające tematykę efektywności rynków. Znaczna część prac dedykowanych teorii efektywności rynku koncentruje się głównie na tzw. anomaliach kalendarzowych – występowanie tego typu efektów stwierdzo-

ne zostało w wielu pracach empirycznych. Pojawianie się tego typu efektów kalendarzowych nosi nazwę anomalii cenowych i stanowi empiryczny dowód przeciw teorii efektywności rynków (Simon, 1988), (Jajuga & Jajuga, 2006, s. 147-149). Do grupy tzw. efektów kalendarzowych można zaliczyć m.in. (Nowakowski & Borowski, 2005, s. 322-329)¹:

Efekty dni tygodnia - osiągnięcie niższych lub wyższych stóp zwrotu przez indeksy giełdowe w poszczególne dni tygodnia. Jedną z pierwszych prac poświęconych temu efektowi jest opracowanie Hirscha, który w wyniku badania zachowania się indeksu S&P 500 w okresie: czerwiec 1952-czerwiec 1985, wykazał, że w 57% przypadków zamknięcie indeksu w poniedziałek było niższe od zamknięcia indeksu w poprzedzający go piątek. Z kolei w pozostałe dni tygodnia obserwowana była tendencja do wyższego zamknięcia w stosunku do zamknięcia indeksu z dnia poprzedniego: wtorek - 43%, środa - 55,6%, czwartek - 52,6%, piątek - 58% (Hirsch, 1987). Efekt dnia tygodnia na rynku amerykańskim zaprezentowali także w swoich pracach m.in. Jaffie, Westerfield, Ma oraz French a także Lakonishok i Maberly, a na rynkach zagranicznych m.in.: Kato, Schwarz, Ziemba (Jaffie et al., 1989), (French, 1980), (Lakonishok & Maberly, 1990), (Kato et al., 1990).

Efekty miesięczne - uzyskiwanie przez portfel replikujący określony indeks giełdowy wyższych stóp zwrotu w poszczególnych miesiącach. Na polskim rynku wydawniczym dostępna jest książka Bernsteina, w której autor na podstawie analizy zachowań akcji na rynku amerykańskim w latach 1940-1989 podał zależności występujące pomiędzy stopami zwrotu w poszczególnych miesiącach (Bernstein, 1996, s. 76-77). Współczesne badania Gu oraz Schwerta wskazują, że w ostatnich dwu dekadach XX w. zjawisko miesiąca roku było dużo słabsze, co mogłoby sugerować, że jego odkrycie i upowszechnienie w literaturze światowej przyczyniło się do wzrostu efektywności rynku (Gu, 2003), (Schwert, 2002).

Inne efekty sezonowe - np. tendencja do uzyskiwania przez indeksy giełdowe wyższych stóp zwrotu w pierwszej połowie miesiąca niż w drugiej (Ariel, 1987), (Kim & Park, 1994).

W Polsce badania dotyczące efektywności rynku i występowania efektów sezonowych przeprowadzone zostały przez kilku autorów (Buczek, 2005, s. 51-55), (Szyszka, 2007, s. 141-146), (Czekaj et al., 2001). Badania wykonane przez tych autorów wskazują na wysoki poziom efektywności w formie słabiej polskiego rynku akcji. Poza początkowym okresem (do roku 1994) można stwierdzić, że kształtowanie się cen akcji spółek noto-

¹ W pozycji tej znajduje się szeroki przegląd literatury poświęconej problematyce efektywności rynków finansowych.

wanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie spełnia założenia słabej formy efektywności. W pracach S. Buczka [Buczek, 2005, s. 191] potwierdzone zostały anomalie związane z występowaniem efektu stycznia – w okresie 1999-2004 średni wzrost indeksu WIG w styczniu wynosił 6,2%, przy średniej dla wszystkich pozostałych miesięcy na poziomie 0,8%.

Spśród efektów miesięcznych często podnoszony przez autorów artykułów jest tzw. efekt stycznia i rajd Św. Mikołaja². Efekt stycznia polega na wykazywaniu przez indeksy rynków akcji tendencji do uzyskiwania dodatnich stóp zwrotu w pierwszym miesiącu roku kalendarzowego. Z kolei efekt określony w literaturze rajdem Św. Mikołaja – w miesiącu grudniu. Oba te efekty analizowane były w licznych pracach (Choudhary, 2001), (Fountas & Konstantinos, 2002). W literaturze przedmiotu podejmuje się też tematykę tzw. efektu kwietnia – tj. uzyskiwania dodatnich stóp zwrotu przez indeksy giełdowe stóp zwrotu w miesiącu kwietniu. Efekt ten był szczególnie widoczny na rynku brytyjskich (Rozeff & Kinney, 1976), (Corhay at al., 1988), (Gultekin & Gultekin, 1983). Także zdaniem Bernsteina stopy zwrotu w miesiącu kwietniu wykazują wyraźną tendencję wzrostową (Bernstein, 1996, s. 76-77). Jednak niektórzy autorzy kwestionują występowanie tego efektu na wybranych rynkach – np. Raj i Thurston dowiedli, że zarówno efekt stycznia jak i kwietnia, nie miały miejsca na giełdzie nowozelandzkiej (Raj & Thurson, 1994). Do analogicznych wniosków doszli Hasan i Raj (Hasan & Raj, 2001) oraz Li i Liu (Li & Liu, 2010). Z kolei Raj i Kumari udowodnili, że na giełdach: Bombay Stock Exchange i National Stock Exchange w Indiach nie występuje efekt stycznia, ale za to ma miejsce efekt kwietnia – stopy zwrotu w miesiącu kwietniu były znacząco wyższe niż w innych dziewięciu miesiącach roku. Ich zdaniem głównym czynnikiem odpowiedzialnym za powstawanie efektu kwietnia była wyprzedaż akcji na giełdzie w miesiącu marcu z uwagi na kończący się właśnie wtedy rok podatkowy w Indiach (Raj & Kumari, 2006). Podobne wytłumaczenie efektu kwietnia na innych giełdach podają m.in. Reinganum i Shapiro (Reinganum & Shapiro; 1987), a na giełdzie nowozelandzkiej opisują Hasan i Raj (Hasan & Raj, 2001). Ich zdaniem wprowadzenie podatku dochodowego od zysków kapitałowych w kwietniu 1965 r. w Wielkiej Brytanii i zmiana początku roku podatkowego z 1 stycznia na 1 kwietnia przyczyniła się do powstania efektu kwietnia na brytyjskim rynku finansowym. Występowanie efektu kwietnia na rynku brytyjskim zostało także udowodnione w pracy Clare, Psaradakisa i Thomasa (Clare at al., 1995).

² Zwany też w literaturze efektem końca roku.

Celem artykułu jest zbadanie występowania efektu kwietnia, z wykorzystaniem cen zamknięć na ostatniej sesji marcowej i kwietniowej, na wybranych rynkach finansowych reprezentowanych przez następujące indeksy giełdowe: All-Ord, AMEX, B-Shares, Buenos, BUX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUI, EOE, FTSE100, Hang Seng, Mex-IPC, Nasdaq, Nikkei, Rusel, SMI, S&P500, TSE.

Metodologii badań

W literaturze światowej przy analizowaniu występowania efektów sezonowości stosuje się kalkulację stóp zwrotu z wykorzystaniem cen zamknięcia na dwu kolejnych sesjach. W przypadku efektów miesięcznych, stopa zwrotu liczona będzie na bazie wartości zamknięcia analizowanego indeksu giełdowego na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu I_t , w stosunku do wartości zamknięcia tego samego indeksu na ostatniej sesji w miesiącu marcu I_{t-1} , w tym samym roku kalendarzowym:

$$r = \frac{I_t - I_{t-1}}{I_{t-1}}$$

Z uwagi na różne okresy rozpoczęcia publikacji poszczególnych indeksów, a także biorąc pod uwagę zawartość bazy danych udostępnianych przez Dom Maklerski BOŚ, analiza efektów sezonowości poszczególnych indeksów odbywać się będzie w różnych interwałach czasowych.

Po kalkulacji stóp zwrotu w miesiącu kwietniu na przestrzeni lat, dostępnych w bazie danych DM BOS, dla poszczególnych indeksów testowana będzie hipoteza zerowa, że średnia wartość miesięcznej stopy zwrotu w miesiącu kwietniu dla każdego z 22 analizowanych indeksów jest równa zero (dla $\alpha = 5\%$). Odrzucenie hipotezy zerowej będzie równoznaczne z przyjęciem hipotezy alternatywnej, że średnia wartość miesięcznej stopy zwrotu w miesiącu kwietniu, dla określonego indeksu giełdowego jest statystycznie różna od zera, co świadczyć będzie o występowaniu efektu kwietnia na bazie cen zamknięcia z miesiąca marca i kwietnia, w przypadku danego indeksu giełdowego.

Występowanie efektu kwietnia, z wykorzystaniem jedynie cen zamknięcia na ostatniej sesji marcowej i kwietniowej, w przypadku badanego indeksu giełdowego pozwala na uzyskanie ponadprzeciętnych stóp zwrotu

w dłuższym terminie (co może być wykorzystane w praktyce³) i stanowi dowód na istnienie anomalii rynkowych świadczących przeciw teorii efektywności rynków finansowych. A zatem otrzymane wyniki badań mogą zostać uznane za głos w dyskusji nt. zaprezentowanej przez Famę hipotezy rynku efektywnego.

Do badania wybrane zostały 22 następujące indeksy giełdowe:

1. All-ordinaries – indeks giełdy w Sydney,
2. AMEX – indeks giełdy amerykańskiej (American Stock Exchange),
3. B-shares - indeks giełdy w Szanghaju,
4. Bovespa – indeks giełdy w Sao Paulo,
5. Bueons – indeks giełdy w Bueons Aires,
6. BUX – indeks giełdy w Budapeszcie,
7. CAC 40, - indeks giełdy w Paryżu,
8. DAX – indeks giełdy we Frankfurcie,
9. DJIA – Dow Jones Industrial Average – indeks giełdy w Nowym Jorku, obejmujący spółki z sektora przemysłowego,
10. DJTA – Dow Jones Transportation Average – indeks giełdy w Nowym Jorku, obejmujący spółki z sektora transportowego.
11. DJUA – Dow Jones Utility Average – indeks giełdy w Nowym Jorku, obejmujący spółki z sektora użyteczności publicznej,
12. EOE – indeks giełdy w Amsterdamie,
13. FTSE 100, - indeks giełdy w Londynie,
14. Hang Seng – indeks giełdy w Hongkongu,
15. MEX-IPC – indeks giełdy w Meksyku,
16. Nasdaq- indeks giełdy w USA,
17. Nikkei – indeks giełdy w Tokio,
18. Russel – indeks giełdy w USA,
19. SMI – indeks giełdy w Zurychu w Szwajcarii,
20. S&P 500 – indeks giełdy w Nowym Jorku,
21. TSE 300 – indeks giełdy w Toronto,
22. WIG – indeks giełdy w Warszawie.

W analizowanej grupie znalazły się zatem indeksy giełd zagranicznych rozwiniętych krajów (np. DJIA, TSE 300, S&P 500), a także rynków młodych zaliczanych do grupy *emerging markets* (np. WIG, BUX, MEX-IPC, Bovespa, Buenos).

Wybór indeksów podyktowany był dostępnością danych dla wielu interwałów czasowych oferowanych przez Dom Maklerski BOS. Z kolei

³ W postaci strategii inwestycyjnej nabycia portfel akcji replikującego określony indeks giełdowy po cenie zamknięcia na ostatniej sesji w miesiącu marcu i jego sprzedaży po cenach zamknięcia na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu.

oznaczenia indeksów są zgodne z powszechnie przyjętymi skrótami w serwisie informacyjnym tego biura maklerskiego. Data początkowa, od której dostępna jest w ww. bazie danych informacja nt. wartości indeksu, została przedstawiona w tabeli nr 1. I tak w przypadku indeksu CAC40 okres analizy efektu sezonowości miał miejsce od kwietnia 1995 do kwietnia 2014, co jest równoznaczne z 20 miesięcznymi stopami zwrotu. Najdłuższe dostępne szeregi czasowe obejmujące 40 lat i więcej, pozwoliły na kalkulację 43 stóp zwrotu w miesiącu kwietniu dla indeksu Nasdaq, oraz 45 dla indeksów: S&P500, Nikkei, DJIA. W analizie uzyskanych stóp zwrotu pominięte zostały koszty transakcyjne.

Tabela 1. Daty kalkulacji pierwszych stóp zwrotu i liczebności miesięcznych stóp zwrotu dla poszczególnych indeksów

Nazwa indeksu	All-Ord	AMEX	B-Shares	Bovespa	Buenos	BUX	CAC40	DAX	DJIA	DJTI	DJUA	EOE	FTSE100	Hang Seng	MEX-IPC	Nasdaq	Nikkei	Russel	SMI	SP500	TSE	WIG ⁴
Pierwsza stopa zwrotu w miesiącu kwietniu uwzględniona w obliczeniach	1990-04-30	1995-04-28	1999-04-30	1995-04-28	1997-04-30	1995-04-28	1995-04-28	1995-04-28	1970-04-30	1995-04-28	1995-04-28	1995-04-28	1993-04-30	1988-04-29	1994-04-29	1972-04-28	1970-04-30	2002-04-30	1995-04-28	1970-04-30	1990-04-30	1992-04-30
Liczba stóp zwrotu w obliczeniach	2 5	2 0	1 6	2 0	1 8	2 0	2 0	2 0	4 5	2 0	2 0	2 0	2 2	2 7	2 1	4 3	4 5	1 3	2 0	4 5	2 5	2 3

Zródło: opracowanie własne

W ostatnim etapie badania, dla każdego z ujęć obliczona została macierz korelacji pomiędzy stopami zwrotów dla poszczególnych indeksów giełdowych w miesiącu kwietniu. Taka analiza pozwala ocenić stopień zależności między poszczególnymi rynkami, dla każdego z analizowanych indeksów.

⁴ Z uwagi na to, że pierwsza sesja na GPW w Warszawie miała miejsce w dniu 16.04.1991 r., dla indeksu WIG pierwsza miesięczna stopa zwrotu w miesiącu kwietniu obliczona została w 1992 r. Kalkulacja miesięcznej stopy zwrotu w kwietniu 1991 r. uwzględniałaby jedynie połowę miesiąca. Biorąc pod uwagę fakt, iż w tamtym okresie sesje na GPW w Warszawie odbywały się jedynie raz w tygodniu, podanie miesięcznej stopy zwrotu w kwietniu 1991 r. wydaje się być nieuzasadnione.

Otrzymane wyniki i wnioski

Wyniki analizy dla poszczególnych indeksów zostały zebrane w tabelach nr 2 i nr 3 – w przypadku gdy wielkość próby była niższa niż 30 miesięcznych stóp zwrotu, w obliczeniach zastosowany został rozkład T-Studenta. Kiedy zaś wielkość próby była równa lub wyższa niż 30 – rozkład normalny. Nominalna stopa zwrotu obliczona została w postaci iloczynu średniej miesięcznej stopy zwrotu w miesiącu kwietniu i liczby 12. W wierszu „Sprawdzenie hipotezy zerowej” przyjęta została następująca zasada. Jeśli nie było podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, wtedy w wierszu zapisane zostało słowo „Prawda”, natomiast w sytuacji gdy hipoteza zerowa została odrzucona na rzecz hipotezy alternatywnej – słowo „Fałsz”.

Tabela 2. Podstawowe dane statystyczne uzyskane dla stóp zwrotu w miesiącu kwietniu w przypadku pierwszych 11 z 22 analizowanych indeksów giełdowych

Indeks	All-Ord	AM EX	B-Shares	Bove-spa	Bue-nos	BU X	CAC 40	DA X	DJI A	DJT I	DJU A
Średnia miesięczna stopa zwrotu	0,0187	0,0284	0,0214	0,0296	0,0208	0,0420	0,0257	0,0363	0,0199	0,0344	0,0309
Błąd standardowy	0,0069	0,0082	0,0234	0,0215	0,0274	0,0142	0,0117	0,0153	0,0058	0,0138	0,0071
Mediana	0,0235	0,0250	0,0077	0,0286	0,0074	0,0440	0,0257	0,0115	0,0140	0,0280	0,0366
Odczylenie standardowe	0,0343	0,0366	0,0936	0,0963	0,1162	0,0634	0,0524	0,0682	0,0388	0,0618	0,0316
Wariancja próbki	0,0012	0,0013	0,0088	0,0093	0,0135	0,0040	0,0027	0,0047	0,0015	0,0038	0,0010
Kurtoza	0,0892	0,3609	4,8157	1,0832	2,3228	0,6664	0,1613	1,4415	0,3039	0,3605	0,5029
Skośność	-0,5440	0,1297	2,0289	0,6900	1,0852	0,4647	0,2995	1,1331	0,3566	0,2699	0,0094
Zakres	0,1426	0,1528	0,3865	0,4083	0,4963	0,2754	0,1896	0,2798	0,1687	0,2493	0,1168
Minimum	-0,0667	0,0553	-0,0865	-0,1281	-0,1536	0,1128	0,0616	0,0660	0,0631	0,0779	0,0278
Maksimum	0,0759	0,0975	0,2999	0,2802	0,3428	0,1626	0,1280	0,2138	0,1056	0,1714	0,0890
Suma	0,4669	0,5687	0,3418	0,5925	0,3751	0,8406	0,5136	0,7252	0,8934	0,6883	0,6181
Licznik	25	20	16	20	18	20	20	20	45	20	20
Poziom ufności (95,0%)	0,0142	0,0171	0,0499	0,0451	0,0578	0,0297	0,0245	0,0319	0,0117	0,0289	0,0148
Sprawdzenie hipotezy zerowej	FALSZ	FALSZ	PRAWDA	PRAWDA	PRAWDA	FALSZ	FALSZ	FALSZ	FALSZ	FALSZ	FALSZ
Nominalna stopa zwrotu w proc.	22,41%	34,12%	25,63%	35,55%	25,01%	50,44%	30,82%	43,51%	23,82%	41,30%	37,08%

Sprawdzenie hipotezy zerowej: prawda – brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, fałsz – należy odrzucić hipotezę zerową na rzecz hipotezy alternatywnej.

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Podstawowe dane statystyczne uzyskane dla stóp zwrotu w miesiącu kwietniu w przypadku pozostałych 11 z 22 analizowanych indeksów giełdowych

Indeks	EOE	FTSE 100	Hang Seng	MEX-IPC	Nasdaq	Nikkei	Russel	SMI	SP500	TSE	WIG
Średnia miesięczna stopa zwrotu	0,02 42	0,0193	0,0236	0,0122	0,013 2	0,01 07	0,01 67	0,01 84	0,01 28	0,00 69	0,04 15
Błąd standardowy	0,01 13	0,0072	0,0132	0,0124	0,008 7	0,00 90	0,01 65	0,00 78	0,00 59	0,00 70	0,03 03
Mediana	0,00 85	0,0230	0,0232	0,0062	0,017 8	0,01 32	0,00 08	0,01 70	0,00 94	0,00 77	0,02 00
Odczylenie standardowe	0,05 06	0,0336	0,0685	0,0570	0,056 8	0,06 01	0,05 94	0,03 51	0,03 93	0,03 52	0,14 51
Wariancja próbki	0,00 26	0,0011	0,0047	0,0032	0,003 2	0,00 36	0,00 35	0,00 12	0,00 15	0,00 12	0,02 11
Kurtoza	- 0,00 19	- 0,4282	1,8601	-0,0960	1,219 3	1,20 48	1,07 38	1,21 45	0,15 83	0,28 69	2,87 30
Skośność	0,49 66	0,4102	0,6993	0,0688	- 0,282 5	- 0,76 89	0,99 35	0,78 60	0,04 58	- 0,27 31	1,26 74
Zakres	0,19 50	0,1191	0,3269	0,2272	0,305 7	0,28 75	0,21 13	0,14 92	0,18 44	0,15 15	0,66 06
Minimum	- 0,05 78	- 0,0325	-0,1084	-0,1114	0,155 7	0,16 23	0,05 80	0,03 73	0,09 05	0,08 21	0,24 19
Maksimum	0,13 72	0,0865	0,2185	0,1158	0,150 0	0,12 52	0,15 33	0,11 19	0,09 39	0,06 93	0,41 87
Suma	0,48 34	0,4241	0,6361	0,2562	0,566 8	0,48 05	0,21 74	0,36 89	0,57 74	0,17 22	0,95 50
Licznik	20	22	27	21	43	41	13	20	45	25	23
Poziom ufności(95,0%)	0,02 37	0,0149	0,0271	0,0259	0,017 5	0,01 81	0,03 59	0,01 64	0,01 18	0,01 45	0,06 28
Sprawdzenie hipotezy zerowej	FALSZ	FALSZ	PRAWDA	PRAWDA	PRAWDA	PRAWDA	PRAWDA	FALSZ	FALSZ	PRAWDA	PRAWDA
Nominalna stopa zwrotu w proc.	29,0 1%	23,13 %	28,27%	14,64%	15,82 %	12,8 0%	20,0 7%	22,1 3%	15,4 0%	8,27 %	49,8 3%

Sprawdzenie hipotezy zerowej: prawda – brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, fałsz – należy odrzucić hipotezę zerową na rzecz hipotezy alternatywnej.

Źródło: opracowanie własne.

Aż w dwunastu spośród 22 analizowanych indeksów giełdowych, tj. w 54,54% przypadków stopa zwrotu w miesiącu kwietniu okazała się być statystycznie różna od zera. Statystycznie różna od zera stopa zwrotu w miesiącu kwietniu miała miejsce dla następujących indeksów: All-Ord, AMEX, BUX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUA, EOE, FTSE100, SMI, SP500. Dla indeksów: B-Share, Bovespa, Buenos, Hang-Seng, MEX-IPC, Nasdaq, Nikkei, Russel, TSE i WIG średnia miesięczna stopa zwrotu była statystycznie równa zero (dla $\alpha = 5\%$). Zauważmy, że wśród indeksów, dla których średnia miesięczna stopa zwrotu w miesiącu kwietniu jest różna od zera, dominują indeksy giełd rozwiniętych (ALL-Ord, AMEX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUA, EOE, FTSE100, SMI, SP500), chociaż w tej grupie znalazł się też indeks giełdy budapesztańskiej (BUX), tj.

kraju o niższym poziomie rozwoju rynku finansowego w porównaniu takich krajów jak USA czy Wielka Brytania.

Z kolei w grupie indeksów, w których średnia miesięczna stopa zwrotu w miesiącu kwietniu jest równa zero (dla $\alpha = 5\%$), dominują raczej indeksy giełd mniej rozwiniętych (B-Share, Bovespa, Buenos, MEX-IPC i WIG), chociaż reprezentacja indeksów z krajów o znacznym zaawansowaniu rozwoju rynku finansowego jest duża (Hang-Seng, Nikkei, Russel, TSE). Tak więc można wyciągnąć wniosek, że efekt kwietnia występował częściej na rynkach rozwiniętych niż rozwijających się. We wszystkich analizowanych przypadkach średnia miesięczna stopa zwrotu w miesiącu kwietniu okazała się być dodatnia i osiągnęła najwyższą wartość równą 4,20% dla indeksu BUX, tj. o 0,05 pkt. proc. więcej niż dla indeksu WIG – przy czym należy pamiętać, że dla indeksu BUX miało miejsce odrzucenie hipotezy zerowej na korzyść hipotezy alternatywnej, a dla indeksu WIG – nie.

Najniższa średnia miesięczna stopa zwrotu w miesiącu kwietniu równa 0,69% była udziałem indeksu TSE (brak podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej). Największy błąd w szacowaniu średniej stopy zwrotu w miesiącu kwietniu wystąpił dla indeksu WIG i był równy 3,03%, a najmniejszy dla MEX-IPC (0,58%). Z kolei analiza zmienności wartości indeksu w miesiącu kwietniu dała najwyższą wartość odchylenia standardowego dla indeksu WIG (14,51%), a najmniejszą dla DJUA (3,16%). W przypadku zakresu zmienności najwyższa wartość uzyskana została przez indeks WIG (0,6606), a najmniejsza przez DJUA (0,1168).

Tabela 4. Liczebności i odsetek wystąpienia dodatnich i ujemnych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu dla analizowanych indeksów giełdowych uporządkowane malejąco dla odsetka dodatnich stóp zwrotu.

Indeks	Ilość wszystkich obliczonych miesięcznych stóp zwrotu	Ile razy wystąpiła dodatnia stopa zwrotu	Ile razy wystąpiła ujemna stopa zwrotu	Proc. dodatnich stóp zwrotu	Proc. ujemnych stóp zwrotu	Suma
AMEX	20	16	4	80,00%	20,00%	100%
DJUA	20	16	4	80,00%	20,00%	100%
BUX	20	15	5	75,00%	25,00%	100%
DAX	20	15	5	75,00%	25,00%	100%
CAC40	20	14	6	70,00%	30,00%	100%
DJTA	20	14	6	70,00%	30,00%	100%
EOE	20	14	6	70,00%	30,00%	100%
SMI	20	14	6	70,00%	30,00%	100%
FTSE100	22	15	7	68,18%	31,82%	100%

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

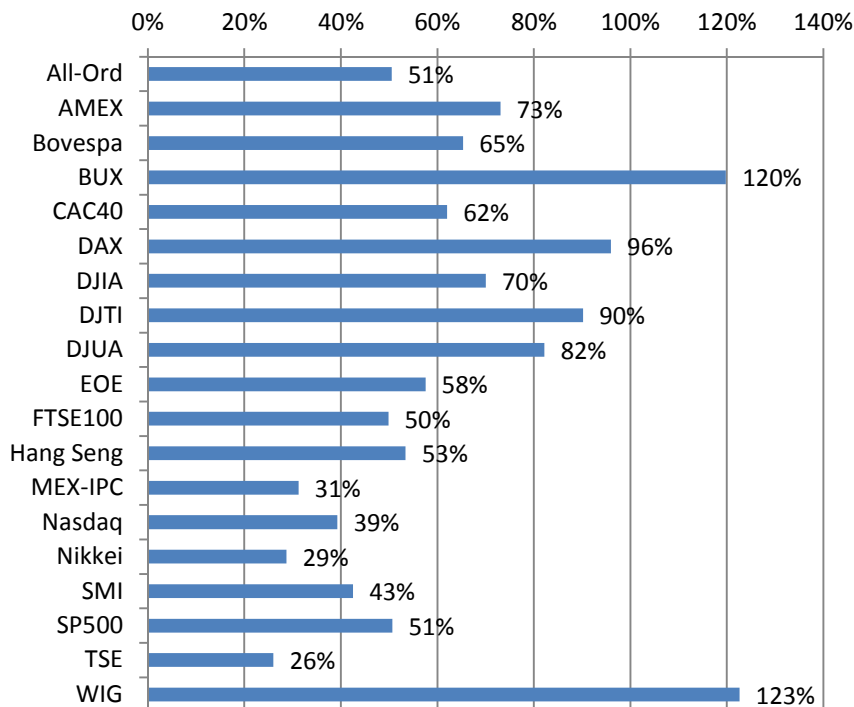
All-Ord	25	17	8	68,00%	32,00%	100%
Hang Seng	27	18	9	66,67%	33,33%	100%
SP500	45	30	15	66,67%	33,33%	100%
Nikkei	45	29	16	64,44%	35,56%	100%
Nasdaq	43	27	16	62,79%	37,21%	100%
DJIA	45	28	17	62,22%	37,78%	100%
WIG	23	14	9	60,87%	39,13%	100%
MEX-IPC	21	12	9	57,14%	42,86%	100%
B-Shares	16	9	7	56,25%	43,75%	100%
Buenos	18	10	8	55,56%	44,44%	100%
Bovespa	20	11	9	55,00%	45,00%	100%
Russel	13	7	6	53,85%	46,15%	100%
TSE	25	13	12	52,00%	48,00%	100%

Źródło: opracowanie własne

Tabela nr 4 przedstawia uporządkowane wg wartości malejącej odsetek wystąpień dodatnich stóp zwrotu w miesiącu kwietniu. Aż w 80% przypadków została odnotowana dodatnia stopa zwrotu dla indeksów AMEX i DJUA, w 75% dla BUX i DAX, a w 70% dla CAC40, DJTA, EOE i SMI. Na rynku brytyjskim dodatnie stopy zwrotu wystąpiły w 68,18%; a w Warszawie w 60,87%. Dla indeksu TSE dodatnie stopy zwrotu w miesiącu kwietniu miały miejsce w 52% przypadków – dla tego indeksu najwyższy jest też odsetek ujemnych stóp zwrotu notowany w miesiącu kwietniu równy 48%.

Rozważmy teraz następującą strategię inwestycyjną. Dokonujemy zakupu portfela inwestycyjnego replikującego swoim składem określony indeks giełdowy na ostatniej sesji w miesiącu marcu w cenach zamknięciach, a sprzedajemy go na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu, również w cenach zamknięcia tej sesji. W pozostałych miesiącach środki finansowe przechowywane są na nieoprocentowanej lokacie. Inwestując tak przez ostatnie 20 lat (tj. w okresie: 1995-2014) możliwa do uzyskania skumulowana stopa zwrotu dla każdego z analizowanych indeksów giełdowych (za wyjątkiem tych, dla których baza danych jest krótsza niż 20 ostatnich lat, tj. za wyjątkiem indeksów B-Shares, Buenos i Russel) została przedstawiona na rysunku nr 1.

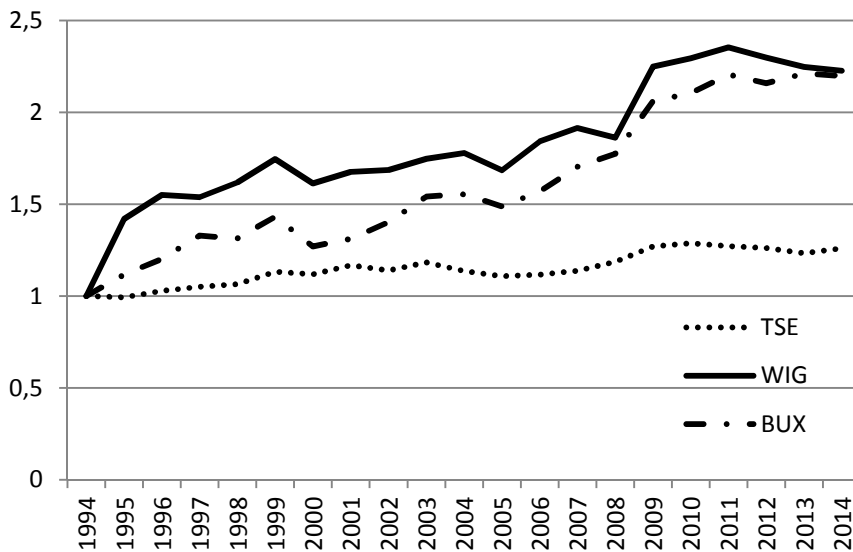
Rysunek 1. Skumulowane stopy zwrotu w horyzoncie 20-letnim (1995-2014) przy inwestowaniu w portfel replikujący dany indeks giełdowy – nabycie portfela na ostatniej sesji w marcu w cenach zamknięcia, a sprzedaż na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu w cenach zamknięcia.



Źródło: opracowanie własne.

Najwyższa stopa zwrotu możliwa do uzyskania w tego typu strategii miała miejsce w przypadku indeksu WIG i wynosiła 123%. Na drugim miejscu uplasował się indeks drugiej giełdy z regionu Europy Środkowej i Wschodniej – BUX z wynikiem 120%. Najniższą stopę zwrotu przy zastosowaniu tej strategii odnotowano dla indeksu TSE – 26% - por. rys. 2.

Rysunek 2. Zmiana wartości portfela jednostkowego dla indeksów WIG, BUX i TSE w okresie 1995-2014 dla strategii nabycia akcji replikujących dany indeks giełdowy na ostatniej sesji w miesiącu marcu i jego sprzedaży na ostatniej sesji w miesiącu kwietniu w cenach zamknięcia.



Źródło: opracowanie własne.

Współczynniki korelacji miesięcznych stóp zwrotu z miesiąca kwietnia dla analizowanych indeksów podane zostały w tabeli nr. 5. Jedynie w 6 wypadkach na 231 odnotowany został ujemny współczynnik korelacji. Najbardziej ujemny (-0,20) był on dla indeksów BUX i DJUA. Dla indeksów WIG i DJUA wyniósł on -0,15. W pozostałych przypadkach współczynnik korelacji był wyższy niż -0,10. Warto podkreślić fakt, że aż w 4 przypadkach, współczynnik korelacji indeksu DJUA z innymi indeksami (WIG, MEX-IPC, Nasdaq i Nikkei) był nieznacznie ujemny. Najbardziej dodatnią wartość współczynnika korelacji, dla miesięcznych stóp zwrotu, w miesiącu kwietniu, obliczono dla indeksów AMEX i DJIA (0,95). Na drugim miejscu znalazł się współczynnik korelacji między indeksami DJIA i S&P500 (0,92). Łącznie współczynników korelacji większych niż 0,6 było 105, tj. 45,45% wszystkich obliczonych współczynników korelacji - por. tabela nr. 6.

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Tabela 5. Współczynniki korelacji miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu dla analizowanych indeksów.

	All-Ord	AMEX	B-Shares	Bovespa	Buenos	BUX	CAC40	DAX	DJIA	DJTI	DJUA	EOE	FTSE100	Hang Seng	MEX-IPC	Nasdaq	Nikkei	Russel	SMI	SP500	TSE	WIG
All-Ord	1,00	0,70	0,37	0,83	0,60	0,68	0,71	0,64	0,64	0,59	0,15	0,80	0,74	0,36	0,67	0,62	0,36	0,64	0,58	0,68	0,62	0,41
AMEX		1,00	0,40	0,53	0,62	0,57	0,62	0,64	0,95	0,74	0,18	0,60	0,64	0,46	0,51	0,63	0,49	0,73	0,55	0,80	0,72	0,32
B-Shares			1,00	0,29	0,03	0,11	0,22	0,11	0,40	0,00	0,16	0,16	0,12	0,12	0,12	0,28	0,00	0,04	0,14	0,23	0,32	0,09
Bovespa				1,00	0,58	0,80	0,50	0,53	0,59	0,53	0,09	0,68	0,63	0,42	0,72	0,60	0,53	0,75	0,58	0,64	0,54	0,77
Buenos					1,00	0,56	0,53	0,60	0,69	0,58	0,36	0,59	0,49	0,64	0,63	0,47	0,44	0,55	0,43	0,56	0,64	0,51
BUX						1,00	0,50	0,60	0,59	0,50	0,20	0,66	0,66	0,55	0,79	0,67	0,68	0,85	0,61	0,65	0,53	0,64
CAC40							1,00	0,89	0,67	0,69	0,36	0,89	0,86	0,31	0,49	0,67	0,41	0,69	0,79	0,79	0,66	0,31
DAX								1,00	0,75	0,80	0,35	0,89	0,87	0,42	0,63	0,69	0,34	0,77	0,85	0,83	0,64	0,36
DJIA									1,00	0,77	0,27	0,74	0,73	0,55	0,61	0,72	0,26	0,77	0,61	0,99	0,62	0,16
DJTI										1,00	0,27	0,82	0,71	0,46	0,51	0,56	0,33	0,88	0,68	0,81	0,76	0,30
DJUA											1,00	0,18	0,24	0,00	0,04	0,04	0,09	0,28	0,30	0,21	0,20	0,15
EOE												1,00	0,86	0,39	0,62	0,70	0,48	0,88	0,80	0,83	0,75	0,44
FTSE100													1,00	0,45	0,63	0,80	0,37	0,65	0,82	0,86	0,58	0,09
Hang Seng														1,00	0,58	0,38	0,49	0,59	0,31	0,42	0,55	0,14
MEX-IPC															1,00	0,66	0,37	0,72	0,45	0,59	0,68	0,55
Nasdaq																1,00	0,46	0,86	0,50	0,84	0,61	0,24
Nikkei																	1,00	0,44	0,37	0,29	0,43	0,43
Russel																		1,00	0,56	0,81	0,80	0,72
SMI																			1,00	0,72	0,43	0,26
SP500																				1,00	0,49	0,09
TSE																					1,00	0,22
WIG																						1,00

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Liczebności i odsetek współczynników korelacji w różnych przedziałach

Współczynnik korelacji większy niż:	Ilość współczynników korelacji	Odsetek
0,5	140	60,61%
0,6	105	45,45%
0,7	55	23,81%
0,8	26	11,26%
0,9	2	0,87%

Źródło: opracowanie własne.

Dla inwestorów krajowych, praktyczne znaczenie może mieć wysoka wartość współczynnika korelacji miesięcznych stóp zwrotu w miesiącu kwietniu, występująca między indeksem WIG a następującymi indeksami giełd zagranicznych: Bovespa (0,77), BUX (0,66), MEX-IPC (0,65) i Russell (0,72). Z kolei współczynnik korelacji dla indeksu WIG i FTSE100 oraz WIG i S&P500 był niemal blisko zera i w obu przypadkach wynosił 0,09.

Stosunkowo wysoki współczynniki korelacji stóp zwrotu dla indeksów WIG i BUX w analizowanym okresie (ok. 0,66) świadczy niewątpliwie o napływie środków finansowych z zagranicznych funduszy inwestycyjnych na giełdy w Polsce i na Węgrzech. Giełdy obu tych krajów zaliczane są do segmentu *emerging markets*, a wiele funduszy inwestycyjnych dokonujących inwestycji portfelowych traktuje je jako jeden obszar inwestycyjny.

Wy tłumaczeniem efektu występowania efektu weekendowego może być pojawianie się istotnych informacji makroekonomicznych ze światowych rynków oraz publikowanie przez spółki giełdowe komunikatów giełdowych w czasie: od piątkowego zamknięcia sesji do poniedziałkowego otwarcia. Tego typu wyjaśnienie dominuje w pracy Penmana oraz Connolly'ego (Penman, 1987), (Connolly, 1991). Zdaniem obu autorów najczęściej informacji z otoczenia spółek pojawia się właśnie w weekendy. Do podobnych wniosków dochodzą też Thaler oraz Dyl i Maberly, którzy uzasadniają występowanie efektu końca tygodnia odkładaniem przez spółki giełdowe na weekend istotnych komunikatów rynkowych (Thaler, 1987), (Dyl & Maberly, 1988). Jednak tego typu wyjaśnienie przy analizowaniu miesięcznych stóp zwrotu ma zdecydowanie mniejsze znaczenie niż przy analizie efektu weekendowego. Najbardziej wiarygodnym powodem występowania efektu kwietnia jest jednak przebudowa portfeli inwestycyjnych przez inwestorów, w tych krajach, w których rok podatkowy kończy się 31 marca. Otwierając nowe pozycje w wybranych krajach przyczyniają się oni w ten sposób do powstania efektu kwietnia.

Na koniec warto zaznaczyć, że występowanie dodatnich stóp zwrotu w pewnych dniach tygodnia czy też miesiącach, a ujemnych w innych, jest cechą charakterystyczną każdego z rynków finansowych i świadczy o nieefektywności takiego rynku. Tego typu podejście spotkać można w pracy Frencha, który nie podaje przyczyn występowania ujemnych stóp zwrotu na rynku amerykańskim, uznając je za cechę charakterystyczną danego rynku i świadcząca o jego nieefektywności (French, 1980). Podobną tezę stawia Rogalski (Rogalski, 1984).

Zakończenie

Przedstawione w pracy obliczenia jednoznacznie wskazują na występowanie stóp zwrotu statystycznie różnych od zera, przy założeniu nabycia portfela akcji replikującego dany indeks giełdowy na zamknięciu ostatniej sesji w miesiącu marcu i jego sprzedaży na ostatniej sesji w miesiącu maju, również w cenach zamknięcia. Takie przypadki miały miejsce dla następujących indeksów giełdowych: All-Ord, AMEX, BUX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUA, EOE, FTSE100, SMI, SP500. Nie stwierdzono występowania stóp zwrotu statystycznie różnych od zera przy zachowaniu strategii inwestycyjnej polegającej na utrzymywaniu w pozycji długiej portfela inwestycyjnego replikującego swoim składem dany indeks giełdowy dla indeksów: B-Share, Bovespa, Buenos, Hang-Seng, MEX-IPC, Nasdaq, Nikkei, Russel, TSE i WIG

Wynik ten potwierdza wcześniejsze rezultaty sugerujące, że efekt kwietnia ma miejsce na rynkach finansowych uzyskane przez Rozeffa i Kinneya (1976), Corhaya, Hawawini i Michela (1988), Clare, Psaradakis i Thomasa (1995) oraz Gultekina i Gultekina (1983) czy też Bernsteina (1996). Uwaga to dotyczy głównie rynku brytyjskiego, reprezentowanego w badaniu przez indeks FTSE100, dla którego wykazane zostało występowanie efektu kwietnia. Ten sam efekt miał miejsce w analizowanym okresie dla takich giełd anglosaskich jak USA (AMEC, DJIA, DJTA i DJUA) czy Australia (All-Ord), natomiast nie został on stwierdzony w przypadku takich indeksów anglosaskich jak Nasdaq i Russel (oba z USA) oraz TSE (Kanada).

Badania dotyczące efektywności poszczególnych rynków powinny być kontynuowane w przyszłości, a ich efekty porównywane z wynikami otrzymanymi przez innych analityków.

Literatura

- Abraham, A. & Ikenberry, D. (1994). Individual investors and the Weekend Effect, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 2, <http://dx.doi.org/10.2307/2331225>.
- Al-Khazali, O., Koumanakos, E. & Pyun, C. (2008). Calendar anomaly in the Greek stock market: stochastic dominance analysis. *International Review of Financial Analysis*, 3, <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2007.02.001>
- Ariel, R., (1987). A monthly effect in stock returns. *Journal of Financial Economics*, 17, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(87\)90066-3](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(87)90066-3)
- Bekaert, G., & Harvey, C. (2000). Foreign speculators and emerging equity markets. *Journal of Finance*, 2, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.61988>
- Benson, E., & Rystrom, D. (1989). Investor psychology and the day-of-the-week effect. *Financial Analyst Journal*, 5.
- Bernstein, J. (1996). *Cykle giełdowe*, Warszawa: WIG-Press.
- Buczek, S. (2005). *Efektywność informacyjna rynków akcji. Teoria a rzeczywistość*, Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Chang, C. & Pinegar, L. (1989). Seasonal fluctuations in industrial production and stock market seasonals. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24, <http://dx.doi.org/10.2307/2330748>
- Chang, C. & Pinegar, L. (1990). Stock market seasonal and prespecified multifactor pricing relations. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 25, <http://dx.doi.org/10.2307/2331014>
- Chang, C., Pinegar, L. & Ravichandron R. (1993). International evidence of the robustness of the day-of-the-week effect. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 28,
- Chen, H. & Singal, V. (2003). Role of speculative short sales in price formation: case of the weekend effect. *Journal of Finance*, 4, <http://dx.doi.org/10.1111/1540-6261.00541>
- Choudhary, T. (2001). Month of the year effect and January effect in pre-WWI stock returns: evidence from non-linear GARCH. *International Journal of Finance & Economics*, 6.
- Claessens, S., Dasgupta, S. & Glen, J. (1995). Return behavior in emerging stock markets. *The World Bank Economic Review*, 1, <http://dx.doi.org/10.1093/wber/9.1.131>
- Clare, A., Psaradakis, Z. & Thomas, S. (1995). An analysis of seasonality in the UK equity market. *Economic Journal*, 105.
- Connolly, R. (1989). An examination of the robustness of the weekend effect. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24.
- Connolly, R. (1991). A posterior odds analysis of the weekend effect. *Journal of Econometrics*, 49, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-4076\(91\)90010-B](http://dx.doi.org/10.1016/0304-4076(91)90010-B)
- Corhay, A., Hawawini, G. & Michel, P. (1988). *Stock market anomalies*, Cambridge: University Press, Cambridge.

- Coursey, D., & Dyl, E. (1986), Price effects of trading interruptions in an experimental markets. University of Wyoming, Working Paper.
- Czekaj, J., Woś, M. & Żarnowski J. (2001). *Efektywność giełdowa rynku akcji w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dyl, E., & Maberly, D. (1989). A possible explanation of the weekend effect. *Financial Analyst Journal*, 44, <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v44.n3.83>.
- Fountas, S., & Konstantinos S. (2002). Emerging stock markets return seasonalities: the January effect and the tax-loss selling hypothesis. *Applied Financial Economics*, vol. 12.
- French, K. (1980). Stock returns and weekend effect. *Journal of Financial Economics*, 8, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(80\)90021-5](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(80)90021-5)
- Gu, A. (2003). The declining January effect: evidence from U.S. equity markets, *Quarterly Review of Economics and Finance*, 2, [http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9769\(02\)00160-6](http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9769(02)00160-6).
- Gultekin, M. & Gultekin B. (1983). Stock market seasonality international evidence. Working paper. Dostępny w SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1593770>.
- Hasan, T. & Raj, M. (2001). An examination of the tax loss selling behavior in a de-regulated pacific financial market. *American Business Review*, 19.
- Hirsch, Y. (1987). *Don't sell stock on Monday*, New York: Penguin Books.
- Jaffie, J. & Westerfield, R. (1989). Is there a monthly effect in common stock returns? Evidence from foreign countries, *Journal of Banking and Finance*, 13.
- Jaffie, J., Westerfield, R. & Ma C. (1989). A twist on Monday effect in stock prices: evidence from the US and foreign stock markets, *Journal of Banking and Finance*, 15.
- Jajuga, K. & Jajuga, T. (2006). *Inwestycje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kato, K., Schwarz, S. & Ziemba, W. (1990). *Day of the weekend effects in Japanese stocks, Japanese Capital Markets*, New York: Ballinger.
- Kim, C. & Park, J.(1994). Holiday effects and stock returns: further evidence, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 29, <http://dx.doi.org/10.2307/2331196>
- Kohers, T. & Kohli, R. (1992). The yearend effect in stock returns over business cycles: a technical note, *Journal of Economics and Finance*, 16, <http://dx.doi.org/10.1007/BF02919794>.
- Kramer, C. (1994). Macroeconomic seasonality and the January effect, *Journal of Finance*, 49, DOI 10.2307/2329275
- Lakonishok, J. & Maberly, E. (1990). The weekend effect: trading patterns of individual and institutional investors, *Journal of Finance*, 45, <http://dx.doi.org/10.2307/2328818>
- Lakonishok, J. & Smidt, S. (1984). Volume and turn-of-the-year behavior, *Journal of Financial Economics*, 13, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90008-4](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(84)90008-4)
- Li, B. & Liu, B. (2010). Monthly seasonality in the New Zealand stock market. *International Journal of Business, Management and Economic Research*, 1.

- Ligon, J. (1997). A simultaneous test of competing theories regarding the January effect, *Journal of Financial Research*, 20, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-6803.1997.tb00234.x>
- Longin, F. & Solnik, B. (1995). Is the correlation in international equity returns constant: 1960–1990?, *Journal of International Money and Finance*, 1.
- Miller, E. (1988). Why a Weekend Effect?, *Journal of Portfolio Management*, 14, <http://dx.doi.org/10.3905/jpm.1988.409174>
- Nowakowski, J. & Borowski, K. (2005) Zastosowanie teorii Carolana i Fischera na rynku kapitałowym. Warszawa: Difin, Warszawa.
- Ogden, J. (1990). Turn-of month evaluations of liquid profits and stock returns: A common explanation for the monthly and January effects, *Journal of Finance*, 45, <http://dx.doi.org/10.2307/2328723>
- Penman, S. (1987). The distribution of earnings news over time and seasonalities in aggregate stock returns, *Journal of Financial Economics*, 18, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(87\)90039-0](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(87)90039-0)
- Pettengill, G. (2003). A survey of the Monday effect literature, *Quarterly Journal of Business & Economics*, 3.
- Polwittoon, P. & Tawatnuntachai, O. (2008). Emerging market bond funds: a comprehensive analysis, *Financial Review*, 1, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6288.2007.00186.x>
- Raj, M. & Kumari, D. (2006). Day-of-the-week and other market anomalies in the Indian stock market. *International Journal of Emerging Markets*, 1.
- Raj, M. & Thurston, D. (1994). January or April? Test of the turn-of-the-year effect in the New Zealand stock market. *Applied Economics Letters*, 18.
- Reinganum, M. (1983). Ten anomalous stock market behavior of small firms in January: empirical tests for tax-loss selling effects, *Journal of Financial Economics*, 12.
- Reinganum, M. & Shapiro, A. (1987). Taxes and stock return seasonality: evidence from the London stock exchange. *Journal of Business*, 60.
- Ritter, J. (1987). *An explanation to the turn of the year effect*, University of Michigan, Graduate School of Business Administration, Working Paper, <http://dx.doi.org/10.2307/2328193>
- Ritter, J. (1998). The buying and selling behavior of individual investors at the turn of the year, *Journal of Finance*, 43.
- Rogalski, M. (1984). Discussion to Keim i Stambaugh, *Journal of Finance*, 3.
- Roll, R. (1983). Vas is das? The turn-of-the-year effect and the return premia of small firms, *Journal of Portfolio Management*, 9.
- Rozeff, M. & Kinney, W. (1976). Capital market seasonality: the case of stock returns, *Journal of Financial Economics*, 3, [http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90028-3](http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(76)90028-3)
- Simson, E. (1988). *Stock market anomalies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schwert, W. (2002). *Anomalies and market efficiency*, Simon School of Business Working Paper no. FR 02-13, 2002, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.338080>

- Suppa-Aim, T. (2010), *Mutual fund performance in emerging markets: the case of Thailand*, University of Birmingham, Working Paper.
- Szyska, A. (2007). *Wycena papierów wartościowych na rynku kapitałowym w świetle finansów behawioralnych*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Szyska, A. (2003). *Efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Thaler, R. (1987). Seasonal movements in security prices II: weekend, holiday, turn of the month and intraday effects, *Journal of Economic Perspectives*, 1, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.1.2.169>

Analysis of Monthly Rates of Return in April and Correlation Analysis of Monthly Rates of Return in April on the Example of Selected World Stock Exchange Indices

JEL Classification: *G11; G14*

Keywords: *market efficiency; financial market seasonality; market anomalies; April effect*

Abstract: The article presents a study of effectiveness of 22 selected stock indices with the use of the rates of return in the month of April. The portfolio replicating the stock index was bought at the close prices on the last session in March, and sold at the close prices on the last session in April. The presence of market inefficiency is demonstrated in the following cases: All-Ord, AMEX, BUX, CAC40, DAX, DJIA, DJTA, DJUA, EOE, FTSE100, SMI, SP500. There was no incidence rates of return significantly different from zero while maintaining a month long investment strategy for indexes such as: B-Share, Bovespa, Buenos, Hang-Seng, MEX-IPC, Nasdaq, Nikkei, Russel, TSE and WIG. The last part of the article is dedicated to correlation coefficients of rates of return for analyzed indices in month of April.

Dominika Brózda

Uniwersytet Łódzki

Mechanizm transmisji impulsów polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej w warunkach zerowej granicy nominalnych stóp procentowych

Słowa kluczowe: *polityka pieniężna, stopa procentowa, mechanizm transmisji polityki pieniężnej, zerowa granica nominalnych stóp procentowych*

Streszczenie: Doświadczenia Japonii z lat 90. XX wieku oraz ostatni globalny kryzys finansowy pokazały, że problem zerowej granicy nominalnych stóp procentowych (*zero bound*) przestał być ciekawostką teoretyczną i stał się przedmiotem ożywionej dyskusji naukowej. Problem ten ściśle wiąże się z rozpatrywanym przez J. M. Keynesa zagadnieniem pułapki płynności. Zjawisko *zero bound* jest bardzo kontrowersyjne. Nie wszyscy ekonomiści są zgodni co do tego, że może ograniczać rzeczywistą swobodę działań banku centralnego. Celem artykułu jest przedstawienie poglądów ekonomistów na ten temat mechanizmu transmisji impulsów polityki pieniężnej w warunkach *zero bound*. W opracowaniu tym podjęto również próbę oceny skuteczności polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej przy zerowej granicy nominalnych stóp procentowych.

Wprowadzenie

W prawidłowo funkcjonującej gospodarce polityka monetarna Systemu Rezerwy Federalnej (Fed), tak jak innych banków centralnych, wpływa na strukturę terminową nominalnych stóp procentowych oraz inne ceny aktywów, znajdując w ten sposób odzwierciedlenie w zmianie wielkości zregowanego popytu. Ogólnie można stwierdzić, że działania podejmowane w ramach polityki pieniężnej oddziałują na zmiany rynkowych stóp procentowych, sytuację panującą na rynku finansowym oraz kurs walutowy dolara

amerykańskiego, wywierając tym samym wpływ na produkcję, zatrudnienie i ogólny poziom ceny (Akhtar, 1997, s. 10). Ten skomplikowany proces jest znany w literaturze przedmiotu jako mechanizm transmisji polityki pieniężnej (*transmission mechanism of monetary policy*).

W następstwie zaburzeń na światowych rynkach finansowych, zapoczątkowanych w 2007 r. zapaścią na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych o wysokim ryzyku (*subprime mortgage*), mechanizm transmisji monetarnej Fed-u przestał sprawnie funkcjonować. Pojawienie się problemu zerowej dolnej granicy nominalnych stóp procentowych (*zero bound*) uniemożliwiło amerykańskiemu bankowi centralnemu oddziaływanie na gospodarkę za pomocą standardowych instrumentów polityki pieniężnej (tj. polityki stopy procentowej). Warto podkreślić, że zjawisko *zero bound* jest bardzo kontrowersyjne. Nie wszyscy ekonomiści są zgodni co do tego, że może ograniczać rzeczywistą swobodę działań banku centralnego (Błaszczak, 2010, s. 26).

Celem artykułu jest przedstawienie poglądów ekonomistów na ten temat mechanizmu transmisji impulsów polityki pieniężnej w warunkach *zero bound*. W opracowaniu tym podjęto również próbę oceny skuteczności polityki pieniężnej Fed-u w latach 2009-2014. Analiza empiryczna obejmuje okres ustalenia przez Federalny Komitet ds. Otwartego Rynku (FOMC) docelowej stopy oprocentowania funduszy federalnych na historycznie niskim poziomie, bliskim zera.

Metodologia

W artykule dokonano przeglądu literatury przedmiotu dotyczącej mechanizmu transmisji impulsów polityki pieniężnej w warunkach zerowej granicy nominalnych stóp procentowych. W badaniu wykorzystano metody dedukcji i wnioskowania statystycznego. Analizę empiryczną przeprowadzono na podstawie danych statystycznych dla gospodarki Stanów Zjednoczonych za lata 2008-2014, zaczerpniętych z internetowej bazy danych FRED.

Problem zerowej granicy nominalnych stóp procentowych

Istnienie zerowej dolnej granicy dla nominalnej stopy procentowej oznacza, że stopa procentowa nie może zostać obniżona poniżej pewnego poziomu. Nominalne stopy procentowe nie mogą spaść poniżej zera, ponieważ papiery wartościowe cechowałyby się wówczas ujemną stopą zwrotu, a w konsekwencji utrzymywanie takich aktywów nie przynosiłoby żadnych korzyści (Jurek, 2004, s. 25-26).

W literaturze podkreśla się, że dolna granica dla nominalnej stopy procentowej mogłaby ukształtować się na poziomie różnym od zera tylko teoretycznie. Zdaniem Goodfrienda (2000), stopa procentowa mogłaby być ujemna, gdyby utrzymywanie środków pieniądza i zarządzanie nimi wiązałyby się z jakimiś nadzwyczajnymi kosztami lub dyskomfortem psychicznym (Goodfriend, 2000, s. 41). Z kolei Yates (2002) wskazuje, że granica ta byłaby być większa od zera, gdyby utrzymywanie gotówki przysparzało jej posiadaczom znaczące zyski, niemające wraz ze wzrostem zasobów pieniężnych (Yates, 2002, s. 12-13).

Doświadczenia Japonii z lat 90. XX w. w walce z deflacją oraz ostatni globalny kryzys finansowy pokazały, że problem zerowej granicy nominalnych stóp procentowych przestał być ciekawostką teoretyczną i stał się przedmiotem ożywionej dyskusji naukowej. Problem ten ściśle wiąże się z przedstawionym przez J. M. Keynesa zagadnieniem pułapki płynności (Żywiecka, 2013, s. 71).

W sytuacji, gdy stopa nominalna osiąga poziom bliski zera, realna krótkoterminowa stopa procentowa – odzwierciedlająca przeważające oczekiwania deflacyjne – może być wyższa od stopy niezbędnej do zapewnienia stabilnych cen oraz pełnego wykorzystania czynników wytwórczych. Nadmiernie wysoka realna stopa procentowa wywiera presję na ograniczanie kosztów i spadek cen. W konsekwencji następuje dalszy wzrost realnych stóp procentowych, który doprowadza do tzw. „efektu błędnego koła” (Bernanke i inni, 2004, s. 1).

Badając japoński kryzys gospodarczy z lat 90. XX w. ekonomiści wyróżnili kilka rozwiązań, które mogą ułatwić wyprowadzenie gospodarki z pułapki płynności w momencie wystąpienia problemu *zero bound*. Zdaniem Wojtyny (2001) do najważniejszych z nich można zaliczyć (Wojtyna, 2001, s. 15-16):

- 1) deprecjację kursu walutowego przeprowadzaną za pomocą tzw. kanału równowagi portfela (*portfolio balance channel*), w ramach którego deprecjację mogą wywołać trwałe zmiany oczekiwań, dotyczących struktury krajowej i zagranicznej podaży pieniądza,
- 2) uruchomienie dodatkowych kanałów transmisji impulsów polityki pieniężnej m.in. poprzez bezpośredni skup różnego rodzaju papierów wartościowych przez bank centralny,
- 3) ustalenie wyższego celu inflacyjnego na okres kilku lat, mającego na celu wywołanie tzw. efektu Summersa,
- 4) wprowadzenie podatku od gotówki oraz rezerw bankowych (*carry tax*),
- 5) zastosowanie eklektycznej metody określanej jako „bezpieczny sposób” (*a fool proof way*) – polegającej na ogłoszeniu ścieżki poziomu cen (od-

powiadającej długookresowemu celowi inflacyjnemu) i dewaluacji kursu waluty krajowej oraz jednoczesnym odrzuceniu stałego reżimu kursowego na rzecz celu inflacyjnego.

W tym kontekście na szczególną uwagę zasługuje wspomniany efekt Summersa. Zjawisko to pokazuje, że w przypadku obniżenia nominalnych stóp procentowych do zera dodatni cel inflacyjny może stanowić „barierę bezpieczeństwa”, która umożliwi wykorzystywanie ujemnych realnych stóp procentowych do stymulowania wzrostu gospodarczego (Błaszczyk, 2010, s. 26). Podejście to opiera się na spostrzeżeniu S. Fischera (1996), który zwrócił uwagę, że to „inflacja smaruje koła polityki pieniężnej” (Fischer, 1996, s. 19).

Warto także podkreślić, że zerowa granica nominalnych stóp procentowych skłania władze monetarne do poszukiwania alternatywnych, w stosunku do kanału stopy procentowej, sposobów pobudzania koniunktury gospodarczej, które byłyby skuteczne w takich warunkach. Bernanke, Reinharta i Sacka (2004) uważają, że w przypadku wystąpienia zerowych stóp procentowych, pozytywny wpływ impulsów monetarnych na aktywność ekonomiczną może być osiągnięty na trzy komplementarne sposoby, tj. poprzez (Bernanke i inni, 2004, s. 3):

- 1) wykorzystanie polityki komunikacyjnej (*forward guidance*),
- 2) zwiększenie rozmiarów bilansu banku centralnego,
- 3) zmianę struktury bilansu banku centralnego.

Specyfika polityki *forward guidance* polega na publikacji przez władze monetarne przyszłej, długookresowej ścieżki oficjalnych stóp procentowych. Bank centralny składając deklarację w zakresie przyszłej polityki stóp procentowych, dążą do określonego ukształtowania się oczekiwań uczestników rynku finansowego. Działanie to ma na celu zakotwiczenie na niskim poziomie oczekiwań podmiotów gospodarczych dotyczących średnio- i długoterminowych stóp procentowych. Efektywność tego kanału transmisji monetarnej zależy w dużym stopniu od (Walsh, 2014, s. 2-3):

- 1) wiarygodności polityki pieniężnej banku centralnego,
- 2) właściwego zrozumienia zamiarów władz monetarnych przez uczestników rynku.

Trzeba jednak podkreślić, że nieliczne badania empiryczne dotyczące *forward guidance* nie pozwalają na jednoznaczną ocenę efektywności tego instrumentu. Wyniki analiz z jednej strony wskazują na jego pozytywny wpływ na zakotwiczenie oczekiwań dotyczących stóp procentowych, z drugiej strony szacowana skala tego oddziaływania jest bardzo zróżnicowana (Filardo i Hofmann, 2014, s. 49). Co więcej z rezultatów tych badań wynika, że wraz z wydłużaniem horyzontu czasowego, obniża się wiary-

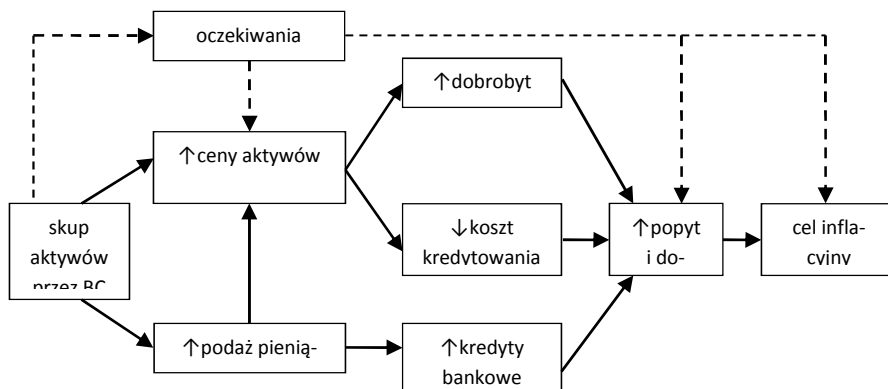
godność polityki *forward guidance*. Sytuacja ta prawdopodobnie jest związana z rosnącą niepewnością dotyczącą przyszłych perspektyw gospodarczych, która zmniejsza trafność prognoz stanowiących podstawę sformułowania *forward guidance* (NBP, 2013, s. 43).

Wobec braku możliwości dalszego obniżenia krótkoterminowych stóp procentowych, inną metodą niekonwencjonalnego oddziaływania władz monetarnych na płynność systemu finansowego może być polityka luzowania ilościowego, określana w skrócie jako polityka QE (*quantitative easing*). W ramach tej polityki władze monetarne skupują aktywa finansowe zarówno sektora publicznego, jak i prywatnego. Działania te mają na celu symulowanie procesów gospodarczych poprzez redukcję długoterminowych stóp procentowych (Żywiecka, 2013, s. 76).

Zakup papierów wartościowych, za pomocą nowo wyemitowanych środków, przyczynia się do wzrostu podaży płynnych rezerw w systemie bankowym, co skutkuje ekspansją podaży pieniądza. Ponadto, skup aktywów powinien spowodować wzrost ich cen i redukcję stóp zwrotu. Niższe stopy oprocentowania papierów wartościowych, obniżając koszt kredytowania przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych, mogą prowadzić do zwiększenia zagregowanego popytu. Tańszy i łatwiejszy dostęp do kredytów inwestycyjnych może pomóc przedsiębiorstwom utrzymać wielkość produkcji na dotychczasowym poziomie, poprawiając perspektywy zatrudnienia. Wyższe ceny aktywów mogą również zwiększyć zyski posiadaczy majątku. Opisane powyżej zależności ilustruje rysunek 1.

Warto podkreślić, że powodzenie polityki luzowania ilościowego uzależnione jest od autonomicznych decyzji instytucji finansowych, dotyczących przeznaczenia uzyskanych rezerw. Polityka QE będzie skuteczna wówczas, gdy pozyskana płynność – ze sprzedaży aktywów bankowi centralnemu – przeznaczona zostanie na zakup innych papierów wartościowych. Z kolei ta forma polityki będzie bezskuteczna, jeśli dodatkowe środki pieniężne zostaną zatrzymane w postaci bufora płynności (Bank of England, 2009, s. 16).

Rysunek 3. Mechanizm transmisji impulsów monetarnych poprzez politykę QE



Źródło: Bank of England (2009, s. 17).

Zależności zaprezentowane na rysunku 1 są tylko jednym z możliwych sposobów niekonwencjonalnego oddziaływania polityki monetarnej na gospodarkę realną, w sytuacji wystąpienia problemu *zero bound*. Warto w tym miejscu wskazać, że polityka luzowania ilościowego może wpływać na procesy gospodarcze za pośrednictwem wielu kanałów, w różny sposób klasyfikowanych w literaturze przedmiotu. Na przykład Joyce, Lasaosa, Stevens i Tong (2010), w oparciu o analizę efektów skupu aktywów finansowych przez banki centralne podczas ostatniego kryzysu, zidentyfikowali następujące możliwe sposoby przekazu impulsów polityki luzowania ilościowego (Joyce i inni, 2010, s. 7-8):

- 1) kanał komunikacyjny (*macro-policy news channel*) – który związany jest z omówionym narzędziem *forward guidance*. W ramach tego kanału, deklaracje banku centralnego dotyczące skupu aktywów finansowych dostarczają uczestnikom rynku dodatkowe informacje na temat aktualnego stanu gospodarki.
- 2) kanał portfelowy (*portfolio rebalancing channel*) – wyróżniając tę formę transmisji podkreśla się, że wzrost popytu na obligacje, powinien spowodować wzrost ich ceny oraz obniżenie rentowności. Następnie sprzedawcy obligacji mogą przeznaczyć pozyskane ze sprzedaży tych aktywów środki pieniężne na zakup innych papierów wartościowych, wpływając tym samym na wzrost ich ceny (pod warunkiem, że aktywa te nie są idealnymi substytutami).
- 3) kanał poprawy funkcjonowania rynku (*market functioning effect*) – w ramach, którego deklaracja skupu papierów wartościowych przez bank centralny zmniejsza premię za ryzyko płynności (*liquidity premium*), które jest oczekiwane przez inwestorów w stosunku do aktywów

będących przedmiotem tego skupu.

W przeciwieństwie do Joyce i in. (2010), Bernake, Reinhart i Sack (2004) wyodrębniają trzy inne sposoby transmisji impulsów polityki luzowania ilościowego (Bernanke i inni, 2004, s. 16-18):

- 1) kanał portfelowy¹ – funkcjonowanie tego kanału opiera się na założeniu niedoskonałej substytucyjności pieniądza i innych aktywów finansowych. Zgodnie z tym poglądem wzrost podaży pieniądza może skłaniać podmioty gospodarcze do uzyskania optymalnej struktury swoich portfeli poprzez wymianę środków pieniężnych na aktywa mniej płynne. Działania te mogą przyczynić się do wzrostu cen tychże aktywów, a tym samym do obniżenia ich rentowności, co może mieć stymulujący wpływ dla gospodarki.
- 2) kanał fiskalny (*fiscal channel*) – Bernake, Reinhart i Sack podkreślają, że jeśli uczestnicy rynku odbierają skup papierów wartościowych przez władze monetarne jako działanie zaplanowane na dłuższy okres, to polityka ta może przyczynić się do rozluźnienia polityki fiskalnej.
- 3) kanał sygnałny (*signaling channel*) – za pomocą, którego polityka luzowania ilościowego może pełnić funkcje uzupełniającą w stosunku do polityki zarządzania oczekiwaniami dotyczącymi przyszłej ścieżki stóp procentowych. Kanał ten dostarcza uczestnikom życia gospodarczego informacje na temat przyszłych zachowań władz monetarnych.

Niestandardowy mechanizm transmisji monetarnej Fed-u

W reakcji na narastające turbulencje w amerykańskim systemie finansowym oraz spowodowany nimi okres niskiego wzrostu gospodarczego i tendencji deflacyjnych, Fed zaczął prowadzić bardzo ekspansywną politykę pieniężną. W dniu 16 grudnia 2008 r. FOMC podjął decyzję o obniżeniu stopy funduszy federalnych o 75 punktów bazowych do najniższego w swojej historii poziomu 0,25%. Równocześnie poinformował, że poziom docelowej stopy funduszy federalnych będzie się zawierał w przedziale 0-0,25% w skali roku. Tym samym można stwierdzić, że pod koniec 2008 r. Fed rozpoczął prowadzenie polityki zerowej stopy procentowej (NBP, 2014, s. 92).

Upóźnienie mechanizmu transmisji impulsów monetarnych poprzez kanał stopy procentowej spowodowało konieczność uruchomienia innych form realizacji polityki pieniężnej. W związku z niemożliwością prowa-

¹ Bernanke, Reinharta i Sacka nie podali precyzyjnej nazwy tego kanału transmisji, jednak zdaniem autora niniejszego artykułu kanał ten może być utożsamiany z kanałem portfelowym.

dzenia bardziej ekspansywnej polityki stóp procentowych, Fed próbował łagodzić sytuację na rynku finansowym oraz pobudzić wzrost gospodarczy m.in. przez zwiększanie ilości płynnych rezerw w systemie finansowym (Tymoczko, 2011, s. 219).

Od początku 2009r. amerykański bank centralny przeprowadzał skup różnych papierów wartościowych (m.in. MBS-ów i obligacji skarbowych) w ramach czterech programów luzowania ilościowego polityki pieniężnej (QE). Programy te, ze względu na wykorzystywane procedury, przyjęły wspólną nazwę LSAP (*Large Scale Asset Programs*). Mechanizm wszystkich programów QE polegał na zamianie aktywów o dłuższym terminie zapadalności na papiery dłużne o krótszym lub zerowym terminie zapadalności (tj. na pieniądź rezerwowy). Zakup obligacji poprzez zmianę relatywnej podaży papierów wartościowych w poszczególnych segmentach rynku, a także spadek ryzyka strat bilansowych, miał na celu zmniejszenie ryzyka stopy procentowej na amerykańskim rynku finansowym (NBP, 2013, s. 16).

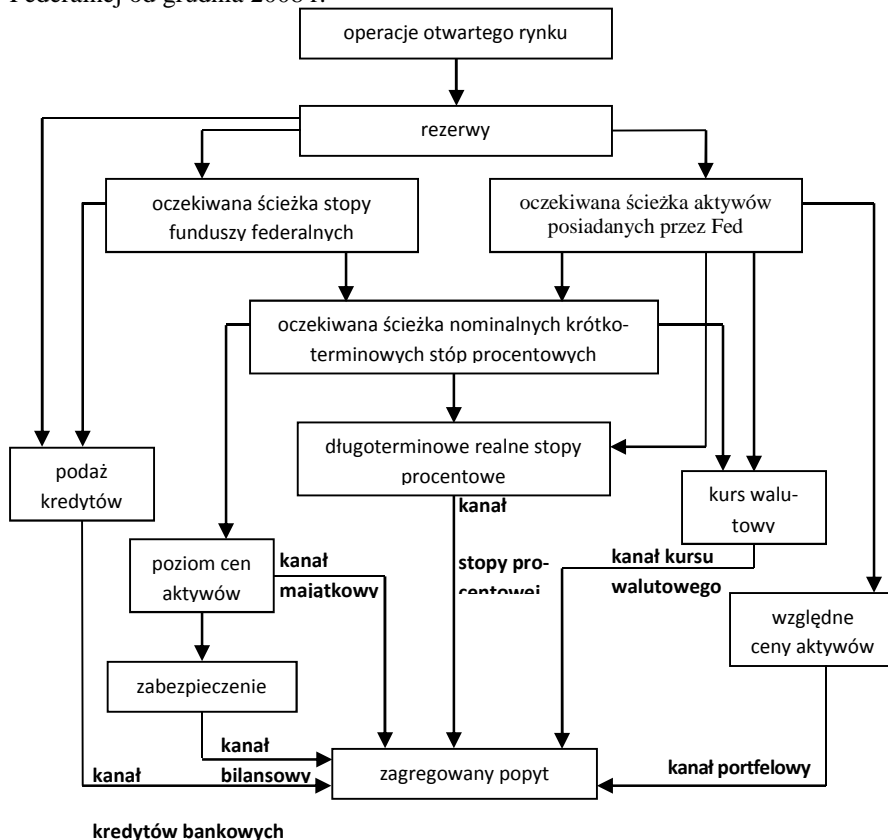
Z informacji zaprezentowanych na rysunku 2 wynika, że od grudnia 2008r. cechą charakterystyczną mechanizmu transmisji monetarnej Fed-u jest oddziaływanie na rynki finansowe za pomocą niekonwencjonalnej polityki pieniężnej, z pominięciem tradycyjnego kanału stopy procentowej, tzw. *decoupling principle* (Żywiecka, 2013, s. 74). Szczególną rolę w tym procesie odgrywa zarówno polityka komunikacyjna, jak i polityka bilansowa realizowana poprzez skup aktywów finansowych w ramach programu LSAP, za pośrednictwem których Fed próbuje ożywić koniunkturę gospodarczą Stanów Zjednoczonych.

Bardzo ekspansywna polityka pieniężna, prowadzona w sytuacji zerowej granicy nominalnych stóp procentowych, wpływa na aktywność gospodarczą za pośrednictwem różnych kanałów (zob. rysunek 2), do których można zaliczyć (McCarthy, 2013, s. 20):

- 1) zmodyfikowany kanał stopy procentowej,
- 2) kanał kredytów bankowych,
- 3) kanał bilansowy instytucji niefinansowych,
- 4) kanał majątkowy,
- 5) kanał kursu walutowego,
- 6) kanał portfelowy.

Warto zauważyć, że sprawne funkcjonowanie wyszczególnionych powyżej kanałów uwarunkowane jest zakotwiczeniem oczekiwań dotyczących niskich nominalnych stóp procentowych, niskich długoterminowych realnych stóp procentowych oraz kształtowaniem oczekiwań w zakresie polityki QE, wśród uczestników rynku (rysunek 2).

Rysunek 4. Schemat mechanizmu transmisji polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej od grudnia 2008 r.



Źródło: McCarthy (2013, s. 20).

Ocena polityki pieniężnej Fed-u w latach 2008-2014

Analizując skuteczność polityki pieniężnej Fed-u w latach 2009-2014 należy zwrócić szczególną uwagę na modyfikację mandatu amerykańskiego banku centralnego, wprowadzoną w styczniu 2012r. Dotychczasowy dualny mandat banku centralnego Stanów Zjednoczonych został uzupełniony o ilościowe ujęcie celu polityki monetarnej. W komunikacie prasowym z dnia 25 stycznia 2012 r. FOMC wskazał, że inflacja na poziomie 2%, mierzona deflatorem wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych PCE, jest spójna w perspektywie długookresowej z mandatem Fed-u, który zakłada dążenie do efektywnego:

- 1) wspierania wysokiego (maksymalnego) zatrudnienia,
- 2) utrzymania stabilności cen,
- 3) zapewnienia stabilności długoterminowych stóp procentowych.

Ponadto FOMC podkreślił, że podawanie do publicznej wiadomości celu inflacyjnego pomaga kształtować długookresowe oczekiwania inflacyjne, co sprzyja stabilności cen i umiarkowanym długoterminowym stopom procentowym oraz ułatwia prowadzenie polityki pełnego zatrudnienia w warunkach znacznych zakłóceń gospodarczych i finansowych (Board of Governors, 2012).

Postanowienia zawarte w komunikacie prasowym ze stycznia 2012 r. zostały powtórzone w oficjalnym oświadczeniu dotyczącym długookresowych celów i strategii polityki pieniężnej, zamieszczonym bezpośrednio przed treścią raportu do Kongresu z dnia 17 lipca 2013 r. W oświadczeniu tym wskazano, że zmodyfikowana strategia polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej zostanie wprowadzona w życie 29 stycznia 2013r. Ponadto, członkowie FOMC podkreślili, że stabilność cen i maksymalne zatrudnienie są nadal komplementarnymi celami polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej. Od 2013r. określając politykę monetarną, Fed będzie jednak dążyć do ograniczenia odchylenia stopy inflacji od jej długookresowego celu i odchylenia zatrudnienia od oceny jego maksymalnego poziomu przez członków Komitetu (Board of Governors, 2013).

Z danych zawartych na rysunku 3 wynika, że wprowadzenie celu inflacyjnego przyczyniło się do zakotwiczenia długookresowych oczekiwań inflacyjnych blisko przyjętego kryterium ilościowej definicji stabilności cen zarówno w średnim, jak i w długim horyzoncie czasowym. W latach 2012-2014 oczekiwania inflacyjne w horyzoncie kolejnych 5 i 10 lat, mierzone w oparciu o stopy inflacji breakeven², ustabilizowały się na średnim poziomie około 2% w skali roku. W rozpatrywanym okresie, średnio roczna stopa inflacji mierzona indeksem PCE kształtowała się jednak poniżej przyjętego celu, wynosząc około 1,5% w skali roku.

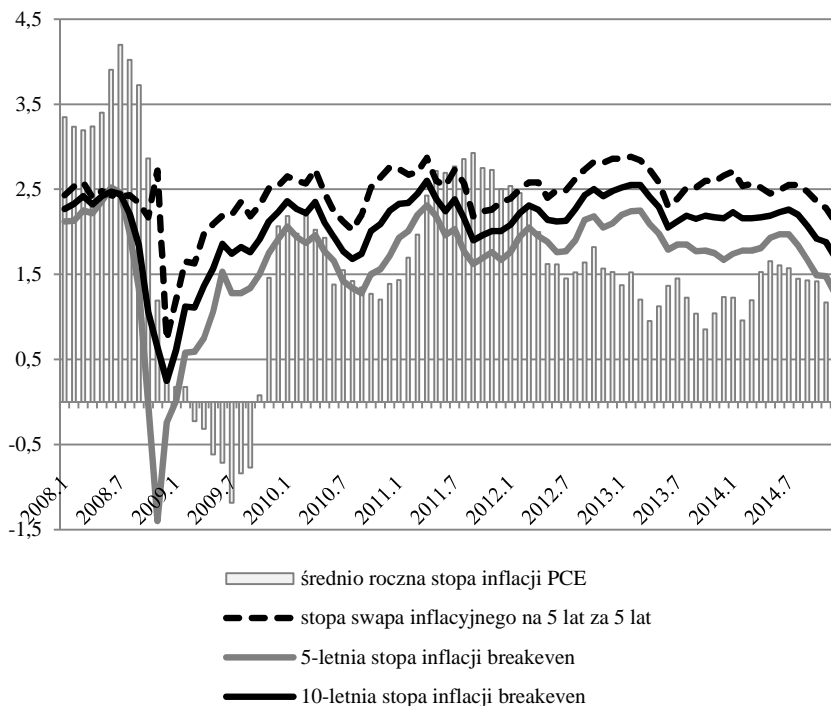
Zakotwiczenie oczekiwań dotyczących stabilnych cen w gospodarce amerykańskiej, potwierdza także inna miara oczekiwań długookresowych inflacyjnych – stopa forward inflacji³. Wartość tego miernika ustalona w oparciu o stopę swapa inflacyjnego na 5 lat za 5 lat wskazuje, że uczest-

² Stopa breakeven – wyraża poziom inflacji, jaki powinien się zrealizować, aby rentowność z obligacji stałokuponowych (nominalnych) i indeksowanych do inflacji o tej samej zapadalności była jednakowa w ujęciu nominalnym.

³ Stopa forward inflacji – wyznacza oczekiwane średnie poziomy stopy inflacji pomiędzy ustalonymi datami w przyszłości.

nicy rynku oczekują stopy inflacji przewyższającej 2% w drugiej połowie najbliższej dekady.

Rysunek 5. Poziom stopy inflacji oraz oczekiwań inflacyjnych w Stanach Zjednoczonych w latach 2008-2014 (w %)

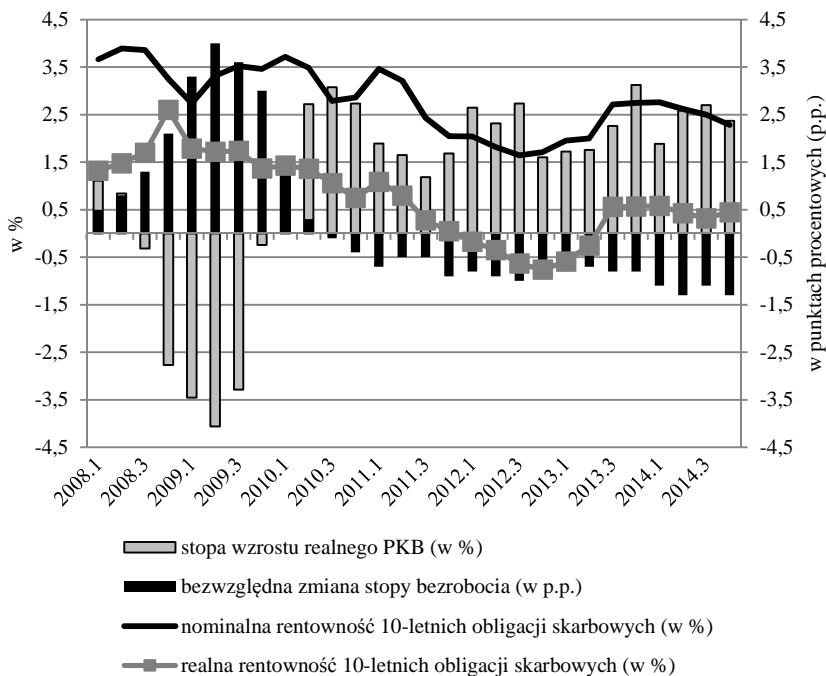


Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://research.stlouisfed.org/fred2/>; 27.02.2015.

Warto zauważyć, że od stycznia 2009r. znaczny wzrost oczekiwań inflacyjnych (por. rysunek 3) przyczynił się do obniżenia długoterminowych realnych stóp procentowych (por. rysunek 4). Zdaniem autora niniejszego artykułu, oceniając efekty polityki pieniężnej Fed-u, należy zatem zwrócić uwagę na występowanie tzw. efektu Summersa w polityce pieniężnej amerykańskiego banku centralnego.

Po pierwsze, w latach 2009-2014 nominalna rentowność 10-letnich obligacji skarbowych uległa obniżeniu średnio o około 1,13 punktów procentowych. Nastąpił jedynie nieznaczny wzrost rentowności tych papierów wartościowych w latach 2012-2013 (pozostający jednak nadal na historycznie niskim poziomie) z uwagi na obniżenie awersji do ryzyka inwestorów.

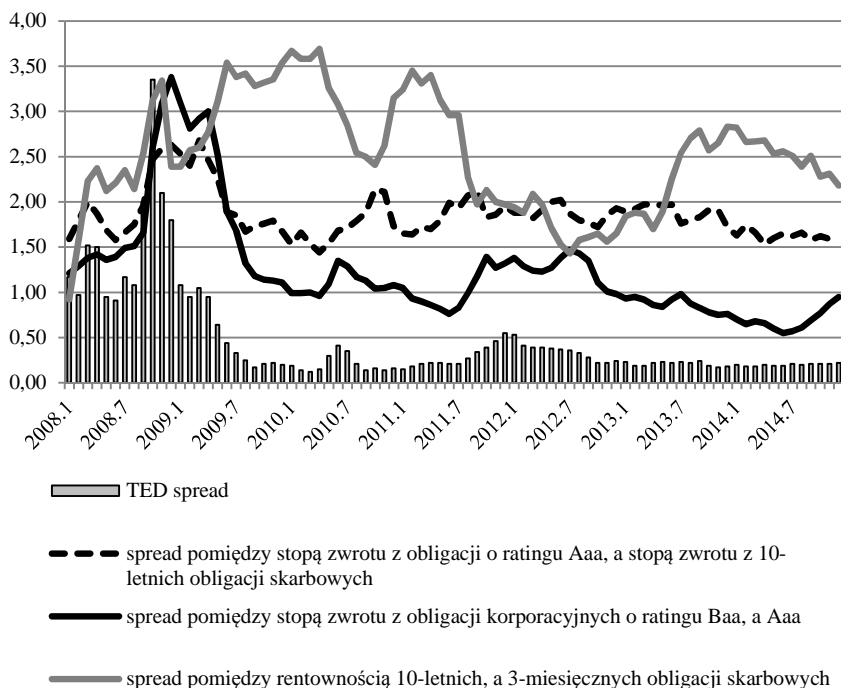
Rysunek 6. Kształtowanie się rentowności 10-letnich obligacji skarbowych oraz podstawowych zmiennych makroekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 2008-2014



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://research.stlouisfed.org/fred2/>; 27.02.2015.

Po drugie, w rozpatrywanym okresie zmniejszyła się również realna rentowność 10-letnich obligacji skarbowych, średnio o około 2 punkty procentowe. Stopa ta w okresie od 1 kwartału 2012r. do 2 kwartału 2013r. była ujemna. Ponadto, warto zwrócić uwagę, że okres bardzo niskich realnych długoterminowych stóp procentowych pokrywał się z okresem wzrostu tempa realnego PKB i spadkiem stopy bezrobocia. Dynamika realnego PKB w Stanach Zjednoczonych kształtowała się średnio na poziomie 2,31% w latach 2012-2014. Zdaniem autora artykułu w oparciu o te dane można pokusić się o stwierdzenie, że polityka pieniężna Fed-u zastosowana w warunkach *zero bound* przyczyniła się do stymulowania wzrostu gospodarczego USA.

Rysunek 7. Poziom premii terminowej, premii za ryzyko i premii za płynność w Stanach Zjednoczonych w latach 2008-2014 (w p.p.)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://research.stlouisfed.org/fred2/>; 27.02.2015.

Skuteczność antykryzysowej polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej potwierdzają także informacje zaprezentowane na powyższym wykresie. Z danych zawartych na rysunku 5 wynika, że w perspektywie długookresowej polityka pieniężna Fed-u, prowadzona w warunkach zerowej granicy nominalnych stóp procentowych, przyczyniła się do obniżenia m.ni.:

- 1) premii terminowej (*term premium*) – wyrażającej różnicę pomiędzy stopą zwrotu charakteryzującą długoterminowe i krótkoterminowe papiery wartościowe.
- 2) premii za ryzyko (*risk premium*) – mierzonej przy pomocy różnicy pomiędzy stopą zwrotu z obligacji korporacyjnych a stopą procentową wolną od ryzyka (np. rentownością 10-letnich obligacji skarbowych) oraz przy pomocy spredu stóp zwrotu z obligacji korporacyjnych o ratingu Baa i Aaa,

3) premii za płynność na rynku międzybankowym – mierzonej przy pomocy wskaźnika TED-spread⁴.

Średnio w latach 2009-2014 w największym stopniu uległa zmniejszeniu premia za ryzyko oraz premia za płynność. Z kolei w relatywnie niewielkim stopniu obniżyła się premia terminowa, która kompensuje inwestorom ponoszenie ryzyka stopy procentowej zawartego w papierach o dłuższych terminach zapadalności.

We wskazanym okresie, wartości wskaźnika TED-spread spadła o około 63%, co może świadczyć o pozytywnym wpływie polityki pieniężnej Fed-u na złagodzenie napięć panujących na rynkach finansowych. Co więcej, spadek premii za ryzyko może potwierdzać skuteczność transmisji impulsów polityki QE za pośrednictwem kanału portfelowego, opisanego w pierwszej części artykułu. Zwężenie spreadu pomiędzy stopami zwrotu z obligacji korporacyjnych o około 2 p.p. wskazuje, że informacje dotyczące programu LSAP wpłynęły również na rentowność aktywów, które nie stanowiły bezpośredniego przedmiotu skupu przez Fed. Uzyskany wynik jest zgodny z rezultatami badania przeprowadzonego przez Gagnon i in. (2011) (por. tabela 1).

W tabeli 1 zestawiono wybrane badania dotyczące polityki pieniężnej Fed-u prowadzonej w czasie ostatniego kryzysu finansowego, w których analizowano skuteczność zarówno polityki komunikacyjnej, jak i polityki bilansowej. Należy zauważyć, że przedstawione wyniki nie są jednoznaczne. Większość zestawień potwierdza pozytywny wpływ niekonwencjonalnej polityki pieniężnej Fed-u na gospodarkę realną, poprzez obniżenie poziomu długookresowych stóp procentowych. Nie ma natomiast zgodności co tego, czy amerykańska polityka monetarna prowadzona w warunkach *zero bound* oddziałuje w jednakowym stopniu stymulująco na wszystkie segmenty rynku finansowego.

Należy w tym miejscu przywołać stanowisko samego prezesa Systemu Rezerwy Federalnej, który określił wykorzystanie instrumentów polityki bilansowej jako proces „*learning by doing*”, czyli zdobywania wiedzy na temat funkcjonowania określonych mechanizmów przez doświadczenie. (Bernanke, 2012, s. 6). Trudno jest zatem jednoznacznie ocenić skuteczność niekonwencjonalnych instrumentów wykorzystanych w warunkach *zero bound*.

⁴ Wskaźnik TED-spread – miernik ten wyraża różnicę pomiędzy oprocentowaniem trzymiesięcznych pożyczek na rynku międzybankowym (*3-Month LIBOR based on US dollars*) a rentownością trzymiesięcznych banków skarbowych (*3-Month Treasury Bill*).

Tabela 7. Porównanie wybranych wyników badań dotyczących skuteczności polityki pieniężnej Fed-u zastosowanej w warunkach *zero bound*

Autorzy badania	Metoda badawcza	Główne wnioski
Wright (2012)	strukturalny model VAR	W latach 2008-2011 niekonwencjonalna polityka pieniężna Fed-u prowadzona w warunkach <i>the zero bound</i> wywierała nieznaczny, lecz stymulujący wpływ na gospodarkę. Skutki impulsów monetarnych nie były trwałe. Polityka monetarna Fed-u oddziaływała w większym stopniu na rentowność obligacji skarbowych niż na sektor prywatny.
Chung i in. (2011)	the Federal Reserves's FRB/US model	Wprowadzony przez Fed program zakupu aktywów (LSAP) zapewnił istotne wsparcie dla realnej aktywności gospodarczej i rynku pracy. Polityka ta przyczyniła się do kompensowania niepożądanego presji deflacyjnej i znacząco zmniejszyła negatywne konsekwencje <i>the zero lower bound</i> .
Gagnon i in. (2011)	analiza zdarzeń	Program LSAP powodował znaczące obniżenie długoterminowych stóp oprocentowywania zakupionych papierów wartościowych, w tym również aktywów, które nie stanowiły przedmiotu skupu. Polityka QE przyczyniła się do redukcji premii za ryzyko i premii terminowej, a nie oddziaływała na oczekiwania w zakresie przyszłych stóp krótkoterminowych.
Christiano, Eichenbaum, Trabandt (2014)	model DSGE	Polityka <i>forward guidance</i> wywarła duży wpływ na stymulowanie realnego wzrostu gospodarczego.
Krishnamurthy, Vissing-Jorgensen (2013)	analiza zdarzeń	Polityka QE prowadzona w latach 2009-2013 charakteryzowała się ograniczoną skutecznością, ponieważ wywierała przede wszystkim wpływ na ceny skupowanych papierów wartościowych. Polityka ta nie oddziaływała na premię terminową wszystkich długoterminowych aktywów, jak zakładał to Fed. Skup długoterminowych obligacji skarbowych znacząco podniósł ceny obligacji skarbowych, ale miał ograniczone pośrednie skutki dla rentowności obligacji sektora prywatnego, a tym samym przyczynił się do organicznych korzyści ekonomiczne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie.

Zakończenie

Reasumując można stwierdzić, że polityka *forward guidance* oraz polityka luzowania ilościowego zastosowana przez Fed w sytuacji zerowych stóp procentowych zmieniła standardowy mechanizm transmisji impulsów polityki pieniężnej, opierając sam proces transmisji na oczekiwaniach. Co

więcej, należy odnotować relatywnie wysoką skuteczność antykryzysowej polityki pieniężnej Systemu Rezerwy Federalnej. Niestandardowe działania podjęte przez Fed w latach 2008-2014 dostarczyły dodatkowe bodźce, korzystnie oddziałujące na aktywność ekonomiczną amerykańskiej gospodarki.

Skup papierów wartościowych w ramach programu LSAP, poprzez obniżkę rentowności długoterminowych papierów wartościowych oraz innych aktywów, przyczynił się do poprawy warunków kredytowych w gospodarce, stymulując realną sferę amerykańskiej gospodarki. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że wdrożenie niekonwencjonalnych działań doprowadziło do zakotwiczenia długookresowych oczekiwań inflacyjnych oraz redukcji premii terminowej i premii za ryzyko.

Jednak od początku 2014r. Fed stopniowo wycofuje się ze swoich niekonwencjonalnych pogromów, podjętych w odpowiedzi na ostatni globalny kryzys finansowy. W związku z tym otwartym pozostaje pytanie, jakie będą konsekwencje tzw. *exit strategy* zarówno dla gospodarki amerykańskiej, jak i gospodarki światowej.

W tym miejscu warto także zauważyć, że przeprowadzona w artykule wstępna ocena skuteczności polityki pieniężnej Fed-u w latach 2009-2014 wymaga dalszych badań. Wnioskowanie na temat siły i trwałości oddziaływania impulsów monetarnych generowanych przez amerykański bank centralny w warunkach *zero bound* powinno zostać uzupełnione o bardziej szczegółowe badania empiryczne, np. z wykorzystaniem modelu ekonometrycznego.

Literatura

- Akhtar, M. A. (1997). Understanding Open Market Operations. *Public Information Department Federal Reserve Bank of New York*.
- Bank of England (2009). *Inflation Report*. May.
- Bernanke, B. S. (2012). *Monetary Policy Since the Onset of the Crises*. Remarks at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, Jackson Hole, Wyoming, August 31, 2012
- Bernanke, B. S., Reinhart, V. R., & Sack, B. P. (2004). Monetary Policy Alternatives at the Zero Bound: An Empirical Assessment. *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.632381>
- Błaszczuk, P. (2010). Stabilność cen – sposoby definicji oraz wyzwania dla polityki pieniężnej. *Materiały i studia NBP*, Zeszyt 249.
- Board of Governors of the Federal Reserve System, *Press Release*, January 25, 2012,

- <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/20120125c.htm>.
(20.01.2014).
- Board of Governors of the Federal Reserve System, *Statement on Longer-Run Goals and Monetary Policy Strategy*, [w:] *Monetary Policy Report*, Washington, D.C., July 17, 2013.
- Christiano, L. J., Eichenbaum, M., Trabandt, M. (2014). Understanding the Great Recession. *NBER working paper* 20040.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2474797>
- Chung H., Laforte J. P., Reifschneider D., Williams J.C. (2011), Estimating the macroeconomic effects of the Fed's asset purchases, *Federal Reserve Bank of San Francisco*, Economic Letter 2011-3.
- Filardo, A., & Hofmann, B. (2014). Forward guidance at the zero lower bound. *BIS Quarterly Review*.
- Fischer, S. (1996). Why Are Central Banks Pursuing Long-Run Price Stability? in Achieving Price Stability. *Federal Reserve Bank of Kansas City*.
- Gagnon, J., Raskin, M., Remache, J., & Sack, B. (2011). The financial market effects of the Federal Reserve's large-scale asset purchases, *International Journal of Central Banking*, 7(1).
- Goodfriend, M. (2000). Overcoming the Zero Bound on Interest Rates Policy. *Federal Reserve Bank of Richmond Working Papers*, No. 3.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2126763>
- Joyce, M., Lasoosa, A., Stevens, I., & Tong, M. (2010). The Financial Market Impact of Quantitative Easing. *Bank of England Working Paper*, No. 393/2010.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1638986>
- Jurek, M. (2004). Kontrowersje wokół skuteczności polityki pieniężnej Banku Japonii w latach 1990-2004. *Bank i Kredyt*, 35(7).
- Krishnamurthy, A., Vissing-Jorgensen, A. (2013). The Ins and Outs of LSAPs. *The Federal Reserve Bank of Kansas City*.
- McCarthy, J. (2013). *The Monetary Transmission Mechanism*. speech delivered at The Federal Reserve in the 21st Century: A Symposium for College Professors, Federal Reserve Bank of New York.
<http://www.newyorkfed.org/education/pdf/2013/mccarthy.pdf>
- NBP (2013). *Raport o inflacji*, listopad.
- NBP (2014). *Koniunktura międzynarodowa*, No. 09/14.
- Tymoczko, D. (2011), Operacje banków centralnych w okresach kryzysowych. In A. Sławiński (Ed.), *Polityka pieniężna*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Walsh, C. W. (2014), *Monetary policy transmission channels and policy instruments*. Retrieved from http://people.ucsc.edu/~walshc/MyPapers/Walsh_ChannelsandInstruments.pdf (20.01.2014).
- Wojtyna, A. (2001). Skuteczność polityki pieniężnej w warunkach niskiej inflacji: problem zerowej granicy nominalnych stóp procentowych. *Bank i Kredyt*, 33(7).

- Wright, J. H. (2012), What does Monetary Policy do to Long-term Interest Rates at the Zero Lower Bound?, *Economic Journal*, 122(564). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2012.02556.x>
- Yates, T. (2002). Monetary Policy and the Zero Bound to Interest Rates. A Review. *ECB Working Papers*, No. 190. <http://dx.doi.org/10.1111/j.0950-0804.2004.00227.x>
- Żywiecka, H. (2013). *Niestandardowe działania banków centralnych w warunkach globalnego kryzysu finansowego*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.

Transmission Mechanism of the Federal Reserve System's Monetary Policy in the Conditions of Zero Bound on Nominal Interest Rates

JEL Classification: E5; E58

Keywords: *monetary policy; interest rate; transmission mechanism of monetary policy; zero bound*

Abstract: The experience of Japan from the 90s of the twentieth century and the recent global financial crisis has shown that the problem of zero bound has ceased to be a theoretical curiosity and became the subject of intense scientific discussion. This issue is closely linked with John Maynard Keynes's liquidity trap. The phenomenon of the zero bound is very controversial. Not all economists agree that may restrict the effectiveness of the central bank's actions. The aim of the article is to present the views of economists on this transmission mechanism of monetary policy under the zero bound. The paper also attempts to evaluate the effectiveness of the Federal Reserve System's monetary policy at zero nominal interest rates.

Anna Cudowska-Sojko

Uniwersytet w Białymstoku

Globalny kryzys gospodarczy a zadłużenie Polski

Keywords: *kryzys, zadłużenie*

Abstrakt: Jedną z kwestii dotyczących obecnie wielu państw w tym Polski jest problem zadłużenie gospodarek w skali międzynarodowej. Można zauważyć również znaczący wpływ globalnego kryzysu finansowego z lat 2008-2009 na poziom zadłużenia zagranicznego tychże krajów. Celem opracowania jest analiza zadłużenia zagranicznego Polski w ostatnich latach jak również wpływ czynników zewnętrznych związanych z kryzysem finansowym na naszą gospodarkę.

Wstęp

Nieodzowna cechą gospodarki globalnej jest swobodny przepływ czynników i impulsów gospodarczych zarówno tych które przyczyniają się do rozwoju poszczególnych gospodarek jak i tych związanych z kryzysami wpływającymi negatywnie na poszczególne kraje. Gospodarki słabiej rozwinięte nie posiadające wewnętrznych możliwości chcą dorównać konkurentom często sięgają po środki w postaci kredytów zagranicznych w celu osiągnięcia przyspieszonego wzrostu. Jednakże kredyty zagraniczne mogą stać się w okresie kryzysu nie czynnikiem wzrostu i rozwoju a wręcz hamulcem czy nawet balastem.

Metodologia

W artykule zastosowano metodę dedukcyjno-opisową. Wykorzystano również statystykę GUS, NBP, Banku Światowego.

Kryzysy i ich transmisja

Charakterystyczną cechą każdej gospodarki jest jej cykliczność a co się z tym wiąże następujące po sobie fazy cyklu koniunkturalnego w tym fazy kryzysu. (Adamczyk, 2012, s. 14) Mówiąc o kryzysie gospodarczym zazwyczaj utożsamia się go z załamaniem aktywności w sferze realnej co wiąże się ze spadkiem produkcji, zatrudnienia i wymiany. (Siwiński, 2011, s. 11) Współczesny globalny kryzys gospodarczy został zapoczątkowany w Stanach Zjednoczonych. (Puchalska, 2012, s. 93) Badacze tego zjawiska wskazują na pewne cech wspólne charakteryzujące kryzysy minione jednakże słyszeć się dają głosy, że kryzys lat 2008-2009 (Tymoczko, 2012, s. 69) wymyka się z tego schematu i nie można jednoznacznie „zaaplikować” teorii ekonomicznych które by ten stan uzdrowiły (Sulmicki, 2014, s.103) Próbując jednak usystematyzować to zjawisko i ująć w pewien schemat można posłużyć się następującą tabelą.

Tabela 1. Rodzaje kryzysów

Kryterium podziału	Rodzaje kryzysów
Sektor w którym pojawił się kryzys finansowy ¹	-walutowy -bankowy -zadłużeniowy -systemu finansowego
Obszar na którym występuje	-krajowy -regionalny -globalny
Sposób powstawania	-jednostkowe- zapalnikiem powstania jest pojedyncza instytucja finansowa -spekulacyjne- związane z działaniami spekulacyjnymi na rynkach -systemu bankowego – związane z brakiem płynności podmiotów danego sektora

Zródło: (Adamczyk, 2012, s.15)

Najpoważniejszym w skutkach, ale i najrzadziej występującym jest kryzys systemu finansowego (niektórzy autorzy nazywają go kryzysem finansowym a niekiedy bankowym (Ostałeczka, 2009, s.46). Tego rodzaju kryzys

¹ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE Warszawa 2006 s 417-419.

pociąga za sobą katastrofalne konsekwencje dla przeżywającej go gospodarki jego występowanie uniemożliwia bowiem spełnianie przez rynek finansowy swej podstawowej funkcji, jaką jest pomoc w gromadzeniu oszczędności i ich racjonalnej alokacji. (Budnikowski, 2006, s.419), (Żukowska, 2011, s. 7-8) Poddając analizie mienione kryzysy finansowe badacze tego zjawiska posługują się modelami próbującymi wskazać za pomocą nich związek przyczynowo-skutkowy nie jest to jednak takie proste uwzględniając ogromną ilość czynników sprzyjających temu zjawisku.

Tabela 2. Teoretyczne ujęcie kryzysów finansowych

Modele	Źródło kryzysów finansowych	Zalety modelu	Wady modelu
Empiryczne	Źródła identyfikowane metodą ad hoc, często w odniesieniu do kryzysu lat trzydziestych i czterdziestych	Oparty na gospodarce realnej, odtwarzanie historycznej i społeczno-ekonomicznej rzeczywistości	Koncentracja na kryzysach, Które wystąpiły bez brania pod uwagę potencjalnych kryzysów
Keynesowskie	Niewystarczający popyt globalny	Nacisk na czynniki cykliczne, które stanowią główne determinanty kryzysów	Zlekceważenie niecyklicznych przyczyn kryzysów finansowych
Monetarystyczne	Tylko pochodzenia „pieniężnego”, bo występują zakłócenia w podaży pieniądza	Nacisk na znaczenie stabilności finansowej	Lekceważenie naturalnych przyczyn niestabilności banków; zbyt restrykcyjna definicja kryzysu finansowego
Model triady Miskhina (asymetrii informacji)	Transakcje na rynku zawierane są w warunkach asymetrii informacji, która jest spiritus movens dwóch pozostałych zjawisk. Przed zawarciem transakcji może wystąpić negatywna selekcja, a po jej zawarciu hazard moralny. Powoduje to pogorszenie zdolności do spłaty zobowiązań, wzrost realnych stóp procentowych i dużą zmienność cen aktywów	Ścisła definicja kryzysów finansowych, założenia teoretyczne dobrze dostosowane do działalności pośrednictwa finansowego banków	Podejście zasadniczo skupione na ryzyku rynkowym i kredytowym, niedostateczne ujęcie innych czynników kryzysów, które nie intensyfikują modelu triady, nieco ograniczona interwencja państwa
Model Minsky'ego	Kryzysy finansowe wywołane są przez nieodpowiednią strukturę długów, szczególne znaczenie mają długi zaciągnięte w celu zakupu spekulacyjnych aktywów	Schemat oparty na: zaburzeniu, przegrzaniu rynku, ekspansji monetarnej, powiązany z problemami polityki gospodarczej	Zmiany instytucjonalne w gospodarce, jak powstanie korporacji, pojawienie się dużych związków zawodowych, większa rola państwa w gospodarce powodują, że kryzys oparty na niestabilności systemu kredytowego traci na aktualności

Źródło: (Jurek, Marszałek, 2010, s. 23).

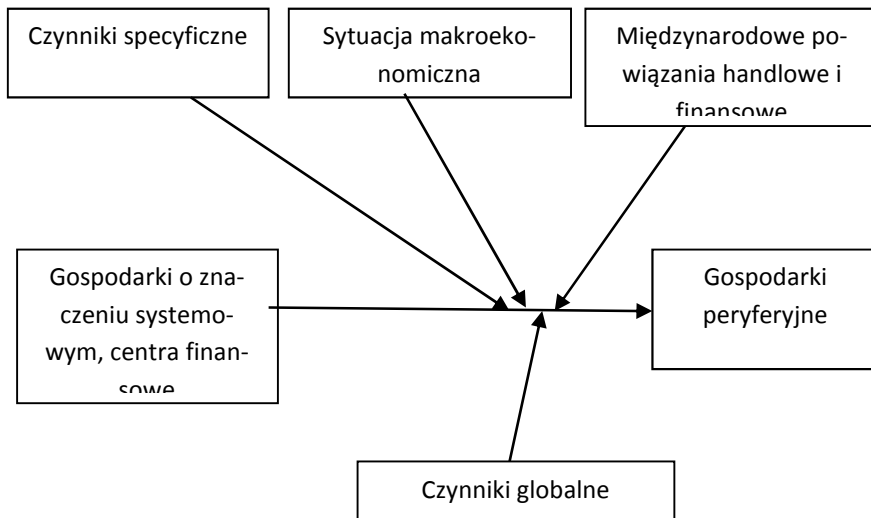
Proces globalizacji sprzyja rozprzestrzenianiu się kryzysów w skali międzynarodowej. Ogół czynników powodujących umiędzynarodowienie kryzysu można podzielić na: globalne (obejmujące znaczną liczbę krajów) oraz specyficzne dla danego kraju. (Wilczyński, 2009, s. 92) Międzynarodowa transmisja kryzysów, zwana także efektem domina czy zjawiskiem zarażania to przenoszenie zjawisk kryzysowych w skali świata.² Kanał transmisji to powiązania międzynarodowe pomiędzy dwiema lub większą ilością gospodarek narodowych, za sprawą którego dochodzić może do wzajemnego przenoszenia impulsów koniunkturalnych ze szczególnym uwzględnieniem kryzysów gospodarczych. Wyróżnić tu można kilka podstawowych poziomów powiązań między gospodarkami, które mogą stanowić kanały transmisji kryzysów. Kryterium rozróżniającym są w tym przypadku mechanizmy rządzące tymi relacjami, które dotyczą następujących obszarów: (Dobrzański 2011, s. 207-208)

- handel międzynarodowy;
- finanse międzynarodowe;
- psychologia (zachowania) graczy giełdowych;
- polityka międzynarodowa lub krajowa o skutkach międzynarodowych.

Inną formą kryzysu finansowego jest kryzys zadłużenia zagranicznego, który dotyka kraje mające zobowiązania finansowe wobec zagranicy i ze względu na trudną sytuację polityczną lub gospodarczą muszą zawiesić spłacanie wierzytelności. (Sporek, 2010, s. 207) We współczesnej zróżnicowanej gospodarce światowej kryzysy zadłużeniowe przybierają różną postać. W krajach wysoko rozwiniętych problemy zadłużeniowe mogą być związane chociażby z nadmiernym wzrostem zadłużenia zagranicznego w relacji do PKB. W sytuacji dużego zadłużenia zagranicznego kraj uzależnia się od zagranicznych inwestorów. Kryzys zadłużeniowy może wystąpić także wtedy, gdy kraj narusza reguły prawne lub przyjęte zasady ograniczające poziom długu publicznego. Taką regułą stosuje się m. in. W stosunku do Polski (przyjęto prawny limit wysokości długu publicznego w relacji do PKB) po przekroczeniu limitu rząd nie może zaciągnąć nowych długów na wykup wcześniejszych pożyczek i pokrycie deficytu budżetowego. Limit długu publicznego w relacji do PKB wynosi 60%. (Zielińska-Głębocka, 2012, s. 183)

² E. Radomska, *Globalny kryzys finansowy- przyczyny, przebieg, skutki, Zarządzanie zmianami* „Zeszyty Naukowe” 2-3/2013 s. 5

Schemat 1. Schemat umiędzynarodowienia kryzysu



Źródło: Wilczyński (2009 s. 93)

Definicja i przyczyny zadłużenia

Zadłużenie międzynarodowe jest obecnie problemem globalnym i dotyczy znacznej liczby państw świata. Kraje rozwijające się w wyniku intensywnego korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania głównie o charakterze dłużnym nagromadziły zadłużenie zagraniczne sięgające 2,5 bln dol. w 2005 roku które wzrosło w niespełna kilka lat do 4,0 bln dol. W 2010 roku (GDF, 2012, s. 2) a w 2012 osiągnęło wartość 412 bln dolarów. (IDS, 2014, s. 1) Jest to więc problem niebagatelny dotyczący wielu krajów i w odniesieniu do cech współczesnego świata związanych z procesem globalizacji mogący niekorzystnie oddziaływać na pozostałe kraje świata. Zadłużenie międzynarodowe jest to zobowiązanie powstałe w wyniku skorzystania przez dany kraj z zagranicznej pożyczki lub też z importu dóbr czy usług na warunkach kredytowych. (Budnikowski, 1991, s. 11) Według Międzynarodowego Zespołu Zadaniowego do spraw Statystyki Zadłużenia Zagranicznego (MZZSZZ) zadłużenie zagraniczne jest sumą wszelkich podjętych na podstawie zawartych umów, a nieuregulowanych zobowiązań danego kraju wobec zagranicy skumulowanych w określonym momencie, którym najczęściej jest koniec roku lub kwartału jest to definicja bazowa uwzględniająca następujące aspekty: (Knap, Nakonieczna-Kisiel, 2012, s.120-121)

- Pojęcie to odnosi się do zadłużenia zagranicznego brutto, ponieważ obejmuje tylko określone zobowiązania zagraniczne Polski nie pomniejszone o należności zagraniczne.
- Do zadłużenia zagranicznego zalicza się:
 - a. Wymagające spłaty zobowiązania nieoprocentowane, które wynikają z zawartych umów;
 - b. Zobowiązania o nieokreślonym terminie płatności (np. obligacje bez terminu wykupu)
 - c. Zaległe i nieuregulowane odsetki, które do momentu ich spłaty lub restrukturyzacji są wliczane do zadłużenia krótkoterminowego.

Z kolei za kryzys zadłużenia uznaje się taką sytuację w której brak jest możliwości wywiązania się w umownych terminach ze spłaty rat kapitałowych i odsetek z tytułu zaciągniętych za granicą pożyczek, a często także bieżących płatności z tytułu importu towarów i usług oraz przekazów. Kryzys nabiera globalnego charakteru jeśli niewypłacalność obejmuje szereg krajów a ich zadłużenie jest tak wysokie, że opóźnienie lub wstrzymanie jego obsługi grozi załamaniem się międzynarodowego systemu bankowego i finansowego. (Kosztowniak, 2009, s. 226-227)

- Pożyczkobiorcy tracą zdolność do obsługi zadłużenia, czyli spłaty wymaganych rat kapitałowych i odsetek, objęci są kryzysem zadłużenia. Kryzys ten występuje, gdy nie są przestrzegane podstawowe reguły zadłużenia: (Kosztowniak, 2009, s.227) pożyczka powinna finansować projekty inwestycyjne, które przynoszą dochody wystarczające na spłatę odsetek od kredytów;
- terminy płatności lub okres w jakim pożyczka musi być spłacona, są skorelowane z okresem zwrotu inwestycji finansowanej pożyczka;
- możliwość wystąpienia niekorzystnych zdarzeń została uwzględniona w kalkulacji całkowitej kwoty długu, jaką dłużnik jest w stanie spłacić.

Pierwotnym powodem zaciągania kredytów zewnętrznych są niewątpliwie niedobory własnego kapitału i aspiracje, dotyczące rozwoju, konsumpcji czy ekspansji. Przyczyny zadłużenia zależą głównie od poziomu rozwoju gospodarczego. (Górniewicz, 2002, s. 17)

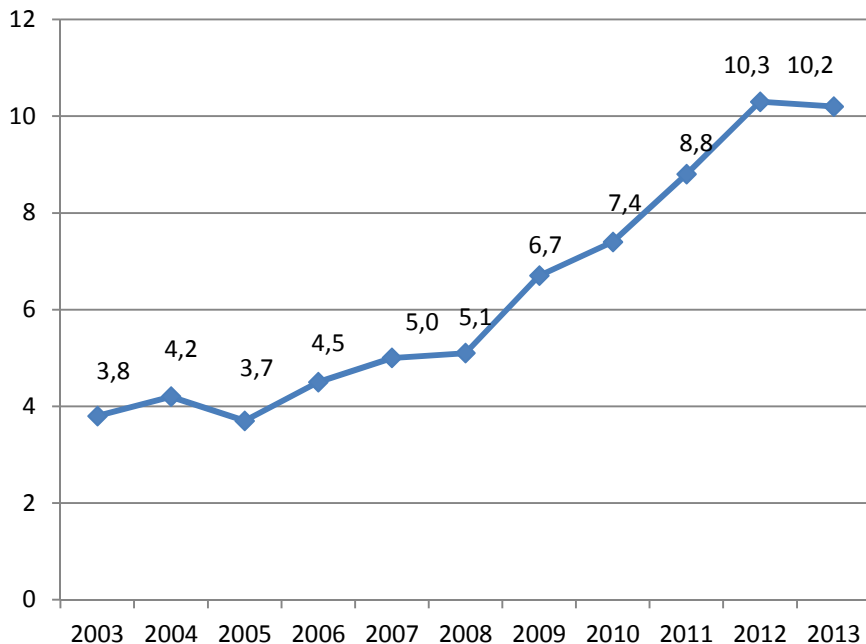
Najogólniej można je podzielić na przyczyny zewnętrzne i wewnętrzne. (Kosztowniak, 2007, s.28) Do przyczyn zewnętrznych zalicza się:

- koniunkturę w gospodarce światowej;
- przewagę konkurencyjną przedsiębiorstw z krajów rozwiniętych;
- silne oddziaływanie światowych organizacji i ugrupowań handlowych;
- rozwój międzynarodowych korporacji transnarodowych;
- wpływ procesów liberalizacji związanych m. in. z wolnym handlem;
- wpływ rozwoju globalizacji szczególnie na rynki kapitałowe;

- niska efektywność programów pomocy MIF.
Wśród przyczyn wewnętrznych można wymienić:
- słabą koniunkturę gospodarczą;
- tendencje do spadku oszczędności krajowych, które są uzupełniane importem kapitału;
- osiąganie niskiej stopy akumulacji wewnętrznej;
- dysproporcje i rozwarstwienie stepujące między grupami społecznymi;
- niesprzyjająca struktura zatrudnienia;
- wąska specjalizacja eksportowa, przy dużej zależności od importu technologii, maszyn, urządzeń, żywności, na które środki zdobywa się z wpływów dewizowych z eksportu;
- niekorzystne terms of trade w wymianie handlowej z partnerami z zagranicy.

Dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania jest potrzebny gospodarce aby móc się rozwijać. Niemniej jednak znaczna mobilność kapitału może powodować negatywne konsekwencje związane zarówno z gwałtownym napływem, jak i jego odpływem, prowadząc do wzrostu zmienności kursu, trudności w prowadzeniu polityki pieniężnej czy ryzyka wystąpienia niestabilnych boomów, a więc zależność od zewnętrznych źródeł finansowania może być źródłem ryzyka dla polskiej gospodarki. Również ograniczenie napływu czy też wręcz odpływ kapitału może spowodować wzrost wartości zadłużenia zewnętrznego gospodarki na skutek deprecjacji waluty krajowej i znacznie ograniczyć popyt wewnętrzny, doprowadzając co najmniej do spowolnienia PKB (NBP, 2012, s.48) Należy również pamiętać o konieczności spłaty zaciągniętych wcześniej kredytów wraz z oprocentowaniem, co stanowi dodatkowe obciążenie dla gospodarki. Jeśli kredyty zagraniczne zostały wykorzystane w sposób nieefektywny to gospodarka kraju napotyka trudności związane ze znalezieniem dostatecznej ilości środków na spłatę. Konieczność obsługi, powstałego na podstawie zaciągniętych za granicą kredytów, zadłużenia staje się barierą wzrostu gospodarczego. Sięganie po zewnętrzne źródła finansowania w celu przyśpieszenia wzrostu gospodarczego i modernizacji aparatu wytwórczego może skończyć się wystąpieniem napięć w bilansie płatniczym, które wpływają hamująco na możliwość rozwoju gospodarki. (Panksy-Kania, 2001, s. 39)

Wykres.1 Koszty obsługi zadłużenia Skarbu Państwa (w mld złotych) w latach 2003-2013



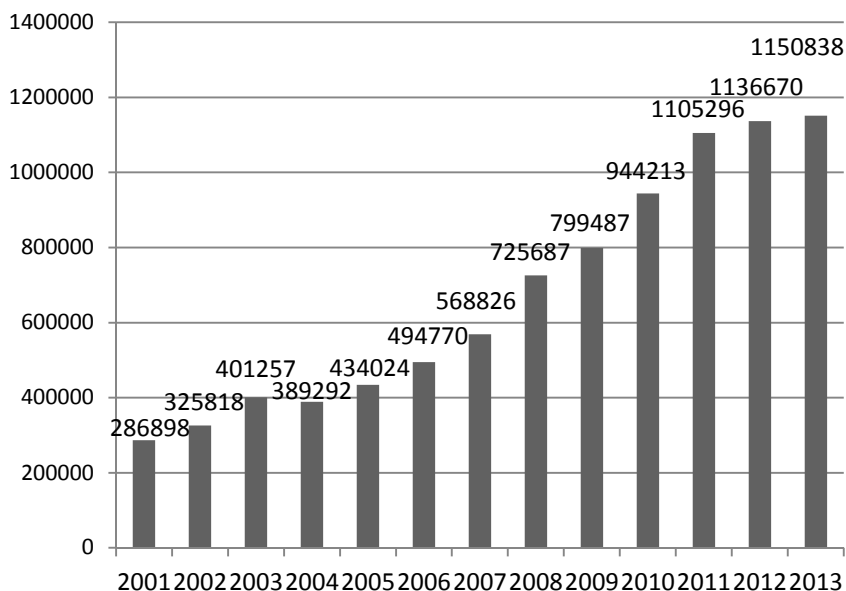
Źródło: *Dług publiczny- raport roczny 2013*, MF Warszawa 2014, s. 92

Koszty obsługi zadłużenia Skarbu Państw z roku na rok wzrastają, w 2013 roku wyniosły 10,2 mld zł.

Stan i struktura polskiego zadłużenia zagranicznego

W latach 1990-1998 wartość długu do PKB z 82% spadła do 27,1%, wskaźnik zadłużenia w stosunku do wartości eksportu z 446% spadł do 142%. Należna obsługa długu do eksportu wyniosła w 1998 roku 11,8% (spadek z 78,6%), a należne odsetki do eksportu wyniosły 6,6% (w 1990 roku wyniosły 36%). (Czepiel, 2000, s. 12-14)

Wykres 2. Zadłużenie zagraniczne Polski w latach 2001-2013 (w mln PLN)



Źródło: NBP.

W latach 2008-2013 zadłużenie zagraniczne Polski wzrosło z 724896 mln PLN do 1150838 mln PLN. Jeśli zerkniemy na strukturę podmiotową zadłużenia to można zauważyć zmianę udziału sektora banków komercyjnych z 24,53% w 2008 roku do 17,6% w 2013 roku. Udział sektora rządowego zwiększył się z 27,36% do 40,22% w analizowanych latach, zaś NBP z 0,98% do 1,98%. (Nakonieczna-Kisiel, 2010, s.24)

Tabela 3. Struktura zadłużenia zagranicznego Polski w latach 2004-2013

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Narodowy Bank Polski	0,08	1,48	0,72	3,54	0,98	1,91	2,18	1,57	1,51	1,98
Sektor rządowy i samorządowy	44,46	44,25	40,00	33,62	27,36	31,00	34,77	35,78	40,87	40,22
Sektor bankowy	11,38	11,30	13,76	17,22	24,53	22,07	21,91	20,51	17,56	17,60
Sektor pozarządowy i poza bankowy	44,08	42,97	45,52	45,62	47,13	45,02	41,14	42,14	40,06	40,20

Źródło: NBP.

W analizowanym okresie nastąpił wzrost kredytów zaciąganych przez Polskę w międzynarodowych instytucjach finansowych w 2013 roku wyniósł on ogółem 11,6 mld złotych.

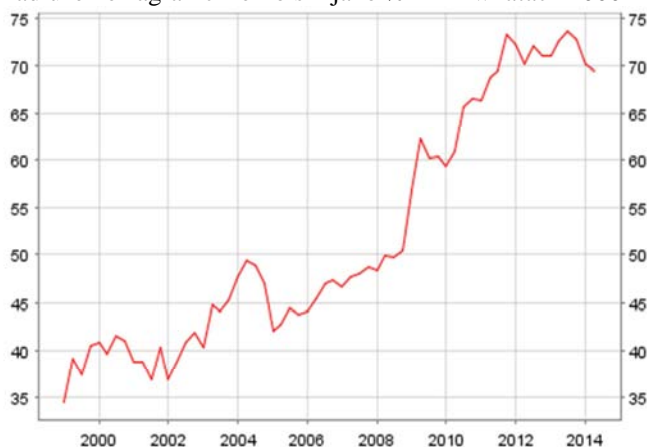
Tabela 4. Kredyty zaciągane w międzynarodowych instytucjach finansowych (w mld zł PLN) latach 2003-2013

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bank Światowy	0,2	1,1	0,8	0,6	0,0	0,2	8,3	4,2	3,1	2,2	4,3
Europejski Bank Inwestycyjny	2,6	1,3	3,7	2,4	2,8	3,8	2,5	3,0	5,9	3,2	7,1
Bank Rozwoju Rady Europy	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2
ogółem	3,0	2,3	4,5	3,0	2,8	4,0	10,8	7,2	9,0	5,5	11,6
Saldo z tytułu zaciągnięcia i spłat	2,0	1,2	3,9	2,4	2,1	3,1	9,7	6,0	6,7	3,8	8,5

Źródło: Dług publiczny- raport roczny 2013, MF Warszawa 2014, s. 90.

Wskaźnik zadłużenia zagranicznego w relacji do PKB rośnie, w 2008 roku przekroczył wskaźnik 50%. Jest to sytuacja niepokojąca. (Nakonieczna-Kisiel, 2009, s.57) Obecnie wskaźnik ten oscyluje na poziomie 70%. Dalsze prognozy wskazują iż pozostanie on na tym poziomie przez najbliższe lata.

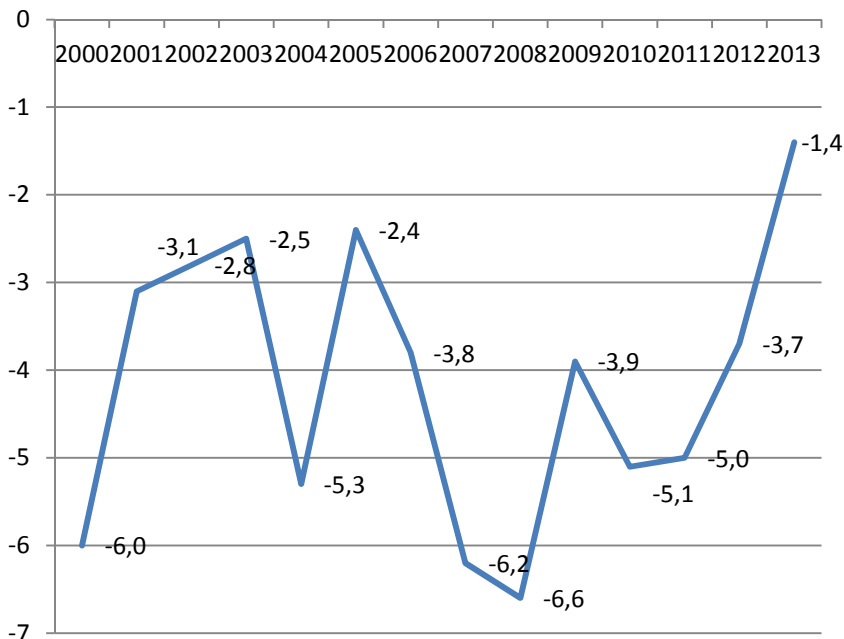
Wykres 3. Zadłużenie zagraniczne Polski jako % PKB w latach 2000-2014



Źródło: http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=118.DD.Q.PL.B.P_EXTD.PGDP.4F_N (dostęp na dzień 6.11.2014).

Wskaźnikiem który jest postrzegany jako miara wiarygodności kraju i wpływa na wielkość napływającego kapitału jest relacja obrotów bieżących w stosunku do PKB. Wskaźnik ten gwałtownie spadł w 2008 roku do poziomu -6,6%, w kolejnych trzech latach oscylował średnio na poziomie -3,7%.

Wykres 4. Relacja rachunku bieżącego bilansu płatniczego do PKB w % w latach 2000-2013



Źródło: GUS.

Zakończenie

Sytuacja związana z globalnym kryzysem finansowym miała również negatywny wpływ na gospodarkę Polską co daje się zauważyć przy analizie wskaźników ekonomicznych z ostatnich lat jednak nie przełożyło się to na wydatny wzrost globalnych rozmiarów zobowiązań wobec zagranicy czy znaczne pogorszenie się wskaźników dotyczących obsługi zadłużenia w latach tuż po kryzysie pogorszenie wskaźników pojawiło się nieco później. Jednak wskazana jest ostrożność co do dalszych prognoz związana z niepewną sytuacją dotyczącą innych gospodarek których problemy go-

spodarcze w dzisiejszym zglobalizowanym świecie nie są ich wewnętrzną sprawą, a dotyczyć mogą wielu gospodarek w tym również Polski.

Literatura

- Budnikowski, A. (2006) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa: PWE.
- Budnikowski, A. (1991) *Zadłużenie jako problem globalny*, Warszawa: PWE.
- Górniewicz, G. (2002) *Zadłużenie zagraniczne. Polska a kraje rozwijające się*. Bydgoszcz: WUAB.
- Kosztowniak, A. (2007) *Zadłużenie zagraniczne a rozwój gospodarczy*, Warszawa: CeDeWu Sp. z o. o.
- Ostałecka, A. (2009) *Kryzysy bankowe i metody ich przewycięzania*, Warszawa: Difin.
- Pangsy-Kania, S. (2001) *Zadłużenie zagraniczne Polski*, Gdańsk: WUG.
- Sporek, T. (2010) *Wpływ kryzysu finansowego na globalizację gospodarki światowej. Diagnoza i konsekwencje dla Polski*, Katowice: AE.
- Zielińska-Głębocka, A. (2012) *Współczesna gospodarka światowa*, Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business.
- Dobrzański, P. (2011) *Transmisja kryzysu amerykańskiego na gospodarki europejskie*, [w:] red. J. Kundera, *Globalizacja, europejska integracja a kryzys gospodarczy*, Wrocław: Prace Naukowe WPAiE, UW.
- Jurek, M., Marszałek, P. (2010) *Modele kryzysów bankowych i walutowych* [w:] red. A. Janc *Stabilizowanie sektora bankowego w okresie kryzysu*, Poznań: UE w Poznaniu.
- Kaczmarczyk, Ł., Mika, A. (2009) *Przegląd i znaczenie mierników zadłużenia zewnętrznego w kontekście krajowej i globalnej problematyki długu zewnętrznego*, Analiza sytuacji zadłużeniowej Polski, „Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej” nr 26, Warszawa; SGH.
- Knap, R., Nakonieczna-Kisiel H. (2012) *W kwestii nierównowagi zewnętrznej Polski*, „Zeszyty Naukowe” Szczecin: USz.
- Kosztowniak A. (2009) *Istota i przyczyny powstania zadłużenia międzynarodowego*, [w:] *Finanse i rozliczenia międzynarodowe*, red. A. Kosztowniak, P. Misztal, I. Pszczółka, A. Szelańska, *Finanse i rozliczenia międzynarodowe*, Warszawa: C.H. Beck.
- Nakonieczna-Kisiel H. (2009) *Zadłużenie zagraniczne Polski w warunkach transformacji*, „Zeszyty Naukowe” nr 126 Poznań: UE w Poznaniu.
- Puchalska K. (2012) *Kryzys gospodarczy a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski* [w:] red. M. G. Woźniak, *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Rzeszów: UR.
- Radomska E. (2013) *Globalny kryzys finansowy- przyczyny, przebieg, skutki, Zarządzanie zmianami* Zeszyty Naukowe nr 2-3, Warszawa: POU.

- Siwiński W.(2011) *Globalny kryzys gospodarczy i jego implikacje dla polityki pieniężnej*, „Master of Business Administration” nr 2 Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.
- Tymoczko D.(2012) *Czy dotychczas wprowadzone oraz dyskutowane zmiany w regulacjach dotychczasowych systemu finansowego w UE mogą ograniczyć alienację rynków finansowych w przyszłości?* [w:] J. Borowski, D. Tymoczko, Wojciechowski, W. *Alienacja rynków finansowych a globalny kryzys finansowy*, Warszawa: SGH.
- Wilczyński R.(2009) *Międzynarodowy wymiar kryzysu finansowego* [w:] red. W. Małecki, *Globalny kryzys finansowy a polska gospodarka*, Warszawa: Vizja.
- Żukowska H.(2011) Kontrowersje wokół przyczyn kryzysów finansowych, *Roczniki Ekonomii i Zarządzania*, nr 3, Lublin: KUL.
- Adamczyk M.(2012) Współczesny kryzys finansowy- przyczyny i konsekwencje dla gospodarki światowej, *Prace i Materiały IHZ UG* nr 31.
- Bodo M.(2001-2002) Zadłużenie zagraniczne Polski: metody i możliwości spłaty, „*Polityka gospodarcza*” SGH, Warszawa, nr 5-6.
- Czepiel W.(2000) Obsługa zadłużenia zagranicznego Polski a deficyt płatności bieżących, „*Bank i Kredyt*” nr 5.
- Dług publiczny- raport roczny 2013*,(2014) MF
- Global Development Finance 2012*, (2012) The World Bank.
- International Debt Statistics* (2014) TWB, Washington.
- Nakonieczna-Kisiel H.(2010) Kryzys finansowy a zadłużenie zagraniczne przedsiębiorstw w Polsce, „*Ekonomika i Organizacja przedsiębiorstw*” nr 4.
- Przepływy kapitału w krajach rozwijających się w latach 2000-2011, (2012) NBP.
- Republic of Poland – Review Under the Flexible Credit Line Arrangement – Staff Report and Statement by the Executive Director, (2012) IMF.
- Sulmicki J. (2014) Nadmierne za dłużenie krajów rozwiniętych gospodarczo, „*Gospodarka Narodowa*” nr 4.
- Sytuacja makroekonomiczna w Polsce w 2012 roku na tle procesów w gospodarce światowej,(2013) GUS.
- Szambelańczyk J.(2014) Globalne zjawiska kryzysowe a banki spółdzielcze www.bs.net.pl dostęp na (09.12.2014)

The Global Economic Crisis and Poland's State Debt

JEL Classification: *F62; H63*

Keywords: *crisis; debt*

Abstract: Many countries, including Poland, have been struggling with increasing state debt. The economists noted that the global financial crisis of 2008-2009 significantly impacted the level of foreign debt of these countries. The aim of the study is an analyse of Polish foreign debt in recent years as well as the influence of external factors associated with financial crisis on Polish economy.

Joanna Czaplak

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Analiza efektywności świadczenia usług publicznych przez samorzady w Polsce w latach 2007-2013

Słowa kluczowe: *usługi publiczne, analiza efektywności, jednostki samorządu terytorialnego*

Abstrakt: Celem artykułu jest wieloaspektowa analiza efektywności świadczenia usług publicznych na przykładzie polskich jednostek samorządu terytorialnego na podstawie *rankingu samorządów* publikowanego przez dziennik „Rzeczpospolita”. Lista rankingowa prezentuje samorzady które najlepiej dbają o rozwój i jakość życia mieszkańców. Przyjęty okres badawczy 2007-2013 pozwoli odpowiedzieć na pytania czy i w jaki sposób zmienili się liderzy rankingu, czy kryzys finansowy z lata 2008-2009 miał istotny wpływ na jakość życia mieszkańców, a tym samym na efektywność świadczenia usług publicznych w badanych samorządach.

W pierwszej części artykułu autorka rozważa problemy definicyjne jakości życia oraz efektywności świadczenia usług publicznych. W tym rozdziale zaprezentowane są również stosowane w literaturze przedmiotu metody badań efektywności świadczenia usług publicznych. Kolejna część artykułu zawiera charakterystykę list rankingowych samorządów jako szerokiego zbioru danych o efektywności świadczenia usług publicznych. W trzeciej części zawarto analizę efektywności świadczenia usług publicznych w polskich samorządach w podziale na trzy kategorie: miasta na prawach powiatu, gminy miejskie i miejsko-wiejskie, gminy wiejskie. Natomiast w ostatnim rozdziale artykułu znajdują się charakterystyka najlepszych piętnastu miast na prawach powiatu pod względem świadczenia usług publicznych, a tym samym kształtowania jakości życia mieszkańców.

Wstęp

Celem artykułu jest wieloaspektowa analiza efektywności świadczenia usług publicznych¹ przez polskie jednostki samorządu terytorialnego (JST) na podstawie rankingu samorządów opracowanego przez dziennik „Rzeczpospolita”. Lista rankingowa prezentuje samorzady, które najlepiej dbają o rozwój i jakość życia mieszkańców. Przyjęty okres badawczy 2007-2013 pozwoli odpowiedzieć na pytania: czy (i w jaki sposób) zmienili się liderzy rankingu oraz czy kryzys finansowy z lat 2008-2009 miał istotny wpływ na efektywność świadczenia usług publicznych w badanych samorządach, a tym samym na jakość życia mieszkańców.

Jakość życia a efektywność świadczenia usług publicznych – problemy definicyjne i metody pomiaru

Jakość życia jest przedmiotem badań wielu nauk: medycyny, psychologii, socjologii, filozofii oraz ekonomii. W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji jakości życia. Podzielić je można na trzy grupy (Beckla, Czaja, 2003, s. 133-144). Pierwsza grupa definicji wywodzi się z teorii dobrobytu i traktuje jakość życia w aspekcie materialnym, gdzie kluczowym czynnikiem wpływającym na nią jest stały wzrost dochodu narodowego oraz efektywny, w sensie Pareto, podział tego dochodu w gospodarce (Stiglitz, 2012, s. 69-74). Tak rozumiana jakość życia może być mierzona poprzez obiektywne miary np.: dochody mieszkańców, stan infrastruktury komunalnej oraz warunki mieszkaniowe. Druga grupa pojęć skupia się jedynie na wymiarze duchowym jakości życia (np.: Tavernier J.J., Cuneo P., Plateau C., 2015). Wywodzi się ona z koncepcji religijnych, ekologicznych oraz społecznych (Sompolska-Rzechuła, 2013, s. 135). Badana ona może być za pomocą metod i narzędzi z zakresu socjologii i psychologii. Z kolei ostatnia grupa definicji traktuje jakość życia jako pojęcie wielowymiarowe biorąc pod uwagę zarówno aspekt materialny, jak i duchowy (np.: Pissourios I.A., 2013).

Definicji omawianego zjawiska w tym ujęciu jest wiele, zatem na potrzeby artykułu zostaną przedstawione jedynie te, które wskazują na rolę JST w kształtowaniu jakości życia. Przykładowo według S. Otoka (1981, s. 84-93) jakość życia związana jest z dobrobytem oraz stopniem satysfakcji z zaspokojenia potrzeb i pragnień danej społeczności,

¹ Za usługi publiczne autorka uważa usługi publiczne w szerokim znaczeniu, zalicza do nich dobra publiczne w ujęciu klasycznym oraz dobra mieszane.

a w szczególności z liczbą i podziałem takich dóbr publicznych jak: ochrona zdrowia, kształcenie, usługi bytowe, zabezpieczenie przed przestępczością ochrona środowiska i zabytków Z kolei A. Luszniwicz (1972, s.13) wskazuje, że jakość życia to stopień zaspokojenia potrzeb materialnych i kulturalnych społeczeństwa przez strumień dóbr i usług odpłatnych poprzez fundusz konsumpcji zbiorowej. Natomiast A. Wallis uważa, że jakość życia można rozumieć jako zespół czynników przestrzenno-środowiskowych, produkcyjnych i kulturowych składających się na rzeczywistość, w której człowiek żyje (Otok, 1981, s. 79). Podsumowując, efektywne świadczenie usług publicznych, dostarczanych głównie przez samorząd lokalny, może kształtować warunki rozwoju społeczno-gospodarczego i w konsekwencji jakość życia. Do usług tych zalicza się m.in. usługi techniczne związane z infrastrukturą komunalną, które kształtują warunki bytowe ludności oraz rozwoju przedsiębiorczości, a także usługi społeczne (takie jak ochrona zdrowia, kultura, edukacja), które determinują jakość kapitału ludzkiego.

Efektywność podobnie jak jakość życia jest pojęciem wielowymiarowym i nie w pełni zdefiniowanym. W przypadku świadczenia usług publicznych może być utożsamiana ze skutecznością, produktywnością, oszczędnością i dostępnością usług oraz jakością usług (Njoh J.A., 1994). Definicja efektywności wywodzi się z różnych dziedzin nauk, nurtów oraz paradygmatów. W naukach ekonomicznych efektywność określa się jako relację między nakładami a efektami. W wąskim sensie relacja ta sprawdzana jest do kategorii finansowych i utożsamiana jest np. z działaniami mającymi na celu obniżenie kosztów produkcji oraz maksymalizację zysku. W przypadku JST taka ocena efektywności działania jest niewystarczająca, gdyż samorządy nie są nastawione na zysk, a ich celem jest bieżące i nieprzerwane zaspokajanie zbiorowych potrzeb ludności w drodze świadczenia usług powszechnie dostępnych (Art. 1.1. Ustawy o gospodarce komunalnej z dnia 20.12.1996 r., 2011). Wobec tego efektywność świadczenia usług publicznych związana jest raczej ze sprawiedliwym dostępem do nich niż z efektywnością ekonomiczną. Ponadto samorządy poprzez świadczenie usług publicznych kształtują warunki rozwoju społeczno-ekonomicznego, dlatego w przypadku sektora publicznego zasadne jest stosowanie szerszej definicji efektywności porównującej nie tylko nakłady do efektów finansowych, ale również środowiskowych, społecznych i organizacyjnych. Podsumowując, efektywność świadczenia usług publicznych może być rozpatrywać w aspekcie finansowym (kondycja finansowa JST i podmiotów komunalnych) oraz jakości zarządzania (kształtowania dobrobytu,

warunków rozwoju przedsiębiorczości, dostępności i jakości usług publicznych oraz satysfakcji mieszkańców z użytkowania dóbr publicznych).

Wieloaspektowość znaczenia efektywności świadczenia usług publicznych przekłada się również na problem doboru metod jej pomiaru i analizy wyników. W zależności od sposobu zdefiniowania efektywności preferowane są parametry ilościowe albo jakościowe. Te pierwsze stanowią miary obiektywne, gdzie wykorzystuje np. wskaźniki mierzące efektywność kosztową. Natomiast miary jakościowe związane są np. z subiektywną oceną mieszkańców jakości usług. Do najpopularniejszych metod oceny efektywności zalicza się metody wskaźnikowe, parametryczne i nieparametryczne. Pierwsze stosowane są do oceny sytuacji ekonomicznej i nie uwzględniają wszystkich aspektów działalności. Wadę tę można wyeliminować poprzez stworzenie syntetycznych indeksów. Do tej metody zaliczyć można również rankingi samorządów ukazujące się w prasie. Często tworzone są one na podstawie syntetycznych indeksów jako średnia ważona charakterystyk wybranych do oceny. Kolejna grupa metod – parametryczne – oparta jest na narzędziach ekonometrycznych (zob.: Romano G., Salvati N., Guerrini A, 2014). Pozwalają one jedynie zbadać efektywność w układzie relacji pojedynczych nakładów i efektów. Wadę tę można wyeliminować poprzez zastosowanie metod nieparametrycznych (np.: Yiwen B., Shuai Y., Hao H., 2014) wykorzystujących programowanie liniowe, które z kolei nie dostarczają informacji o relacji między nakładami i wynikami oraz nie uwzględniają czynnika losowego.

Lista rankingowa samorządów dziennika „Rzeczpospolita” jako zbiór danych o efektywności świadczenia usług publicznych

Jak już zostało wspomniane listy rankingowe samorządów mogą być użyte do oceny efektywności świadczenia usług publicznych. Są one publikowane przez różne czasopisma i spotykają się z coraz szerszym zainteresowaniem opinii publicznej oraz środowisk naukowych. Te najpopularniejsze i najrzetelniejsze stanowią doskonałe źródło informacji o sytuacji JST. Do obecnie istniejących na polskim rynku prasowym i szczególnie cenionych rankingów samorządów zaliczyć można: *Ranking miast atrakcyjnych dla biznesu* (2014) publikowany przez miesięcznik „Forbes”, *Ranking najlepszych samorządów pod względem rozwoju społeczno-ekonomicznego oraz jakości życia* („Ranking samorządów 2014”, 2014) – *Lista* – opracowywany przez dziennik „Rzeczpospolita” oraz rankingi samorządowego miesięcznika „Wspólnota” (*Najbogatsze samorzady, Wydatki bieżące na administrację, Inwestycje w infrastrukturę techniczną, Wykorzystane środki*

zagraniczne, *Zadłużenie jednostek samorządowych*). Do zalet tych rankingów zaliczyć można szeroki zakres parametrów oceniających samorządy oraz fakt, że ukazują się periodycznie.

W polskiej prasie można spotkać również rankingi samorządów, które ukazują się jednorazowo. Na szczególną uwagę zasługuje ranking miast powiatowych tygodnika „Polityka” – *Ranking jakości życia*. (2014). Lista ta powstała na podstawie wskaźnika „Better Life Index” (<http://www.oecdbetterlifeindex.org>) opracowanego przez OECD. Ranking ten bada jakość życia w dziesięciu kategoriach uwzględniając nie tylko aspekt materialny jakości życia, lecz również miary subiektywne takie jak zadowolenie z życia i bezpieczeństwo mieszkańców. Jest to ranking, który najszerszej opisuje jakości życia w poszczególnych samorządach. Jednak nie może być on wykorzystany do badań empirycznych na potrzeby artykułu, gdyż nie ukazuje się periodycznie i zawęża ocenę samorządów jedynie do miast na prawach powiatu.

Na szczególną uwagę zasługuje wspomniana wyżej *Lista rankingowa „Rzeczypospolitej”*, gdyż – zdaniem autorki – stanowi ona dość szeroki oraz unikalny zbiór charakterystyk samorządów pod względem jakości życia w Polsce. Jest to też najstarszy taki ranking, który ukazuje się od ok. 16 lat. Dziennik „Rzeczpospolita” publikuje ranking oceniający pracę samorządów. Pierwsza *Lista* samorządów ukazała się w 1998 r. Zawierała ona alfabetyczne zestawienie stu JST o największej wartości inwestycji przypadających na jednego mieszkańca. W kolejnym roku *Lista* przybrała formę rankingu. Niemniej jednak taka konstrukcja *Listy* miała wady, gdyż na jednej *Liście* znajdowały się gminy wiejskie z niewielką liczbą ludności oraz gęsto zaludnione miasta. Ponadto jedno kryterium oceny samorządów nie uwzględniało wielu aspektów determinujących jakość życia mieszkańców.

Z biegiem lat *Lista* najlepszych samorządów uległa modyfikacji. Od 2005 r. zmieniła się metoda wyboru JST do rankingu, która po dzień dzisiejszy pozostaje bez zmian. Zdecydowano, że w ramach *Listy* przygotowane będą odrębne rankingi dla trzech grup: najlepszych miast na prawach powiatu, gmin miejskich oraz miejsko-wiejskich, a także gmin wiejskich².

Selekcja samorządów do rankingu przebiega w dwóch etapach na podstawie różnych kryteriów. W każdym z nich samorządy oceniane są przez niezależną kapitułę rankingu, do której należą m.in.: przedstawiciele związków samorządów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Infrastruktury

² Do badań nie wzięto pod uwagę Warszawy, ze względu na jej specyficzny ustrój administracyjny oraz na dużą liczbę ludności.

ry i Rozwoju. Kapituła decyduje o wielkości punktów jakie zostaną przyznane samorządowi za każdy, brany pod uwagę w ocenie, parametr. Suma punktów z pierwszego i drugiego etapu oceny decyduje o pozycji danego samorządu w rankingu.

W pierwszym etapie oceny wybierane są JST, które najlepiej zarządzały finansami z trzech ostatnich lat i jednocześnie najwięcej inwestowały. Dane te pochodzą z Ministerstwa Finansów. Brana jest pod uwagę m.in. dynamika wzrostu wydatków majątkowych (pomniejszych o środki unijne) w przeliczeniu na jednego mieszkańca, wartość środków unijnych w przeliczeniu na jednego mieszkańca, zadłużenie samorządu w stosunku do dochodów, dynamika wzrostu wydatków na administrację, dynamika wzrostu dochodów własnych, dynamika wzrostu wydatków ogółem na jednego mieszkańca w wybranych działach (transport i łączność oraz ochrona środowiska) („Ranking samorządów 2014, 2014). Samorządy, które spełniły wyżej wymienione kryteria (zdobyły najwięcej punktów) zostały zakwalifikowane do drugiego etapu, w którym badano jakość zarządzania samorządem. JST zakwalifikowane do tego etapu otrzymały ankiety z ok. kilkunastoma pytaniami, w których pytano m.in. o: udział wydatków na organizacje pozarządowe w wydatkach ogółem, liczbę złożonych wniosków o dofinansowanie organizacji pozarządowych, wydatki mieszkaniowe w przeliczeniu na jednego mieszkańca, wyniki testu sześcioklasistów oraz gimnazjalistów, stopę bezrobocia, liczbę nowych podmiotów gospodarczych, udział wydatków na promocję gminy w wydatkach ogółem oraz brano pod uwagę czy samorząd posiada Kartę Dużej Rodziny.

Należy jednak wspomnieć, że co roku dodawane są nowe pytania. Z jednej strony jest to zaleta, gdyż uwzględnione zostają bieżące uwarunkowania prawne, ekonomiczne oraz społeczne, które wpływają na sytuację finansową oraz na jakość życia mieszkańców w samorządach.

Z drugiej jednak strony stwarza to problemy w porównywaniu sytuacji JST na przestrzeni lat.

Metoda badań

Analiza efektywności świadczenia usług publicznych oparta jest na studiach literatury przedmiotu, analizie porównawczej jednostek samorządu terytorialnego z wykorzystaniem *Listy* rankingowej najlepszych samorządów lokalnych w Polsce pod względem kształtowania rozwoju społeczno-ekonomicznego oraz jakości życia mieszkańców oraz w niewielkim stopniu na podstawie danych statystycznych.

Do celów analizy efektywności usług publicznych świadczonych przez samorządy lokalne autorka wybrała *Listy* rankingowe z lat 2008, 2011, 2014, które prezentują dane odpowiednio za 2007, 2010 i 2013 r. Wybór okresu badawczego podyktowany był chęcią zbadania wpływu kryzysu finansowego na sytuację finansową samorządów oraz na efektywność świadczenia usług publicznych (jakość życia mieszkańców). *Lista* z 2008 r. prezentuje sytuację samorządów przed kryzysem finansowym i jest to najstarsza dostępna lista rankingowa. Z kolei ranking z 2011 opisuje sytuację tuż po kryzysie, a *Lista* z 2014 r. przedstawia najnowsze dane.

Do wieloaspektowej analizy efektywności świadczenia usług publicznych przez samorządy lokalne wykorzystano parametry zarówno z pierwszego etapu oceny samorządów (kryteria dotyczące sytuacji finansowej), jak i z drugiego etapu (kryteria dotyczące jakości zarządzania). Wybór parametrów podyktowany był koniecznością zapewnienia jednolitych kryteriów oceny samorządów w całym badanym okresie. Ponadto nie wszystkie parametry, które są brane pod uwagę w ocenie samorządów, są publikowane przez dziennik „Rzeczpospolita”. Zatem ocena sytuacji finansowej samorządów została przeprowadzona na podstawie czterech charakterystyk: wartości środków unijnych pozyskanych na jednego mieszkańca, wartość dochodów własnych przypadających na jednego mieszkańca, wartość wydatków ogółem przypadających na jednego mieszkańca. Na podstawie tych parametrów obliczono ostatnią charakterystykę – wartość deficytu przypadająca na jednego mieszkańca.

Natomiast ocena jakości zarządzania oparta była na: wartości nakładów na gospodarkę mieszkaniową przypadających na jednego mieszkańca, udziale wydatków na organizacje pozarządowe w wydatkach ogółem, udziale wydatków na promocję w wydatkach ogółem oraz liczbie nowych podmiotów gospodarczych przypadających na tysiąc mieszkańców. Analizę przeprowadzono w podziale na trzy grupy samorządów: miasta na prawach powiatu, gminy miejskie i miejsko-wiejskie oraz gminy wiejskie.

Z uwagi na to, że liczebność samorządów zakwalifikowanych do analizowanych rankingów ulegała zmianie, do celów analizy porównawczej wskaźników charakteryzujących sytuację finansową oraz jakość zarządzania, *Listy* zostały zmniejszone tak, aby w badanym okresie uwzględniać taką samą liczbę samorządów. Dla miast na prawach powiatu przyjęto pierwsze 45 JST, dla gmin miejskich i miejsko-wiejskich – 75, a dla gmin wiejskich – 90. Dodatkowo, aby porównać JST w ramach wyżej wspomnianych trzech grup, obliczono dla każdego parametru oceniającego sytuację finansową oraz jakość zarządzania wartość przeciętną charakteryzującą przeciętny samorząd z danej grupy.

W drugiej części analizy efektywności świadczenia usług publicznych autorka zbadała miasta na prawach powiatu, które zakwalifikowały się do wszystkich trzech badanych *List* rankingowych z lat 2007-2013. Na podstawie tego zostały stworzone trzy odrębne rankingi 15 najlepszych miast na prawach powiatu (*Lista 15*) w latach 2007-2013 w kategoriach: sytuacja finansowa (*Lista 15 – sytuacja finansowa*), jakość zarządzania (*Lista 15 – jakość zarządzania*) oraz ocena ogólna (*Lista 15 – ocena ogólna*), którą łączy obie charakterystyki. Pozycja w *listach 15* została obliczona jako średnia pozycja dla trzech badanych *Listach* rankingowych.

Ogólna ocena efektywności świadczenia usług publicznych świadczonej przez samorządy lokalne

Analizując liczebność samorządów na *Listach* rankingowych w poszczególnych regionach (tabela 1) możemy zauważyć, że najwięcej z nich pochodzi z województwa śląskiego – 93, mazowieckiego – 75 oraz małopolskiego – 70.

Z kolei najmniej samorządów było z województwa opolskiego – 13, kujawsko-pomorskiego – 26, podlaskiego – 27 oraz świętokrzyskiego – 29. Na podstawie danych z tabeli widać wyraźny podział samorządów pod względem jakości życia na Polskę „A” i „B”. Dynamika zmian liczby samorządów w podziale na regiony wskazuje, że w badanym okresie najszybsze tempo zmian jakości życia wystąpiło w województwie lubelskim, kujawsko-pomorskim oraz warmińsko-mazurskim. Regiony te charakteryzują się znacznie niższym PKB per capita niż wartość przeciętna w skali całego kraju (GUS, 2014). Biedne regiony szybko nadganiają zaległości pod względem jakości życia, niemniej jednak ciągle im daleko do bogatych regionów takich jak województwo mazowieckie czy śląskie.

Tabela 8. Liczba samorządów zakwalifikowanych do *List* rankingowych w latach 2007-2013

Województwo	Liczba samorządów			Suma z lat 2007-2013	2013/2007 w proc.
	2006	2010	2013		
Dolnośląskie	22	18	15	55	68,2
Kujawsko pomorskie	8	6	12	26	150,0
Lubelskie	9	11	23	43	255,6
Lubuskie	11	9	10	30	90,9
Łódzkie	14	17	14	45	100,0
Małopolskie	20	28	22	70	110,0
Mazowieckie	29	20	26	75	89,7
Opolskie	5	3	5	13	100,0

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Podkarpackie	17	18	12	47	70,6
Podlaskie	8	8	11	27	137,5
Pomorskie	17	11	15	43	88,2
Śląskie	32	27	34	93	106,3
Świętokrzyskie	6	15	8	29	133,3
Warmińsko-mazurskie	9	8	13	30	144,4
Wielkopolskie	22	7	16	45	72,7
Zachodniopomorskie	12	17	13	42	108,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011), Ranking samorządów 2014 (2014).

W badanym okresie liczba samorządów zakwalifikowanych do rankingu „Rzeczypospolitej” początkowo wynosiła 241 w 2007 r., następnie w 2010 r. spadła do 234 (tabela 2).

Tabela 9. Liczba samorządów na *Listach* rankingowych w latach 2007-2013

Samorząd	2007 r.	2010 r.	2013 r.
Miasta na prawach powiatu	50	48	54
Gminy miejskie, miejsko-wiejskie	100	75	100
Gminy wiejskie	91	109	94
Razem	241	235	248

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011), Ranking samorządów 2014 (2014).

W latach 2007-2010 liczba samorządów zmniejszyła się w grupie miast na prawach powiatu oraz gmin miejskich i miejsko-wiejskich. Największy spadek dotyczył drugiej grupy samorządów, liczba gmin miejskich i miejsko-wiejskich obniżyła się aż o 35. Tendencje te mogą wynikać z pogorszenia kondycji finansowej polskich samorządów podczas kryzysu finansowego z lat 2007-2008. Potwierdzają to dane Ministerstwa Finansów wskazujące, że zadłużenie JST gwałtownie zaczęło rosnąć od 2008 r. (MF, 2014). W kolejnych latach w każdej z omawianych grup nastąpił wzrost liczby samorządów. Odmienna tendencja miała miejsce w przypadku gmin wiejskich, co może wskazywać, że ta grupa JST z opóźnieniem zareagowała na spowolnienie gospodarcze.

Dane w tabeli 3 prezentują wskaźniki opisujące sytuację finansową samorządów znajdujących się na *Listach* rankingowych w badanym okresie. W przypadku miast na prawach powiatu oraz gmin miejskich i miejsko-wiejskich dochody i wydatki budżetów JST na mieszkańca sukcesywnie rosły w latach 2007-2013. Niemniej jednak wydatki zwiększały się znacznie szybciej niż dochody, co potwierdzają dane dotyczące deficytu

budżetowego. Rok 2007 był jedyny, w którym te samorządy odnotowały nadwyżkę budżetową. Następnie w 2010 r. deficyt był największy, a w 2013 r. znacząco spadł. Wskazuje to na wysoką wrażliwość zarówno dochodów jak i wydatków miast na prawach powiatu oraz gmin miejskich i miejsko-wiejskich na cykl koniunkturalny. W przypadku gmin wiejskich dochody i wydatki do 2010 r. rosły, a w 2013 r. oba parametry uległy zmniejszeniu. Ta odmienna tendencja dotycząca dochodów może wynikać z faktu, że gminy wiejskie są bardziej uzależnione od transferów z budżetu państwa niż od zmian dochodów własnych, które w głównej mierze zależą od cyklu koniunkturalnego. Ponadto podatek rolny jest jednym z najstabilniejszych źródeł dochodów JST, który zasila budżety gmin wiejskich i miejsko-wiejskich. Niemniej jednak spowolnienie gospodarcze z 2013 r. obciążało również budżety gmin wiejskich. Warto również zauważyć, że w latach 2007-2010 gminy wiejskie charakteryzowały się największym wzrostem wydatków budżetowych, co może wynikać ze wzrostu wydatków współfinansowanych z funduszy unijnych. W II kwartale 2009 r. w porównaniu do roku poprzedniego, oprócz województw oraz powiatów, najwięcej środków z funduszy unijnych trafiło do gmin wiejskich (Łukomska, Swaniewicz, 2009).

Tabela 10. Samorządy z *List* rankingowych pod względem jakości życia w latach 2007-2013 – ocena sytuacji finansowej

Wyszczególnienie	2007 r.		2010 r.		2013 r.	
	wart.	wart. śred.	wart.	wart. śred.	wart.	wart. śred.
Miasta na prawach powiatu						
Liczba JST	45	-	45	-	45	-
Doch. na mieszk. (w tys. zł)	153,2	3,4	189,4	4,2	217,3	4,8
Wyd. na mieszk. (w tys. zł)	151,5	3,4	215,4	4,8	221,0	4,9
Nadw./defic. na mieszk. (w tys. zł/os.)	1,7	0,0	-26,0	-0,6	-3,7	-0,1
Środki unijne na mieszk. (w tys. zł/os.)	10,1	0,2	2,4	0,1	18,1	0,4
Gminy miejskie i miejsko-wiejskie						
Liczba JST	75	-	75	-	75	-
Doch. na mieszk. (w tys. zł)	191,0	2,5	250,5	3,3	254,0	3,4
Wyd. na mieszk. (w tys. zł)	187,5	2,5	293,1	3,9	254,7	3,5
Nadw./defic. na	3,5	0,0	-42,6	-0,6	-0,7	-0,0

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

mieszk. (w tys. zł/os.)						
Środki unijne na mieszk. (w tys. zł/os.)	12,6	0,2	10,04	0,1	25,1	0,3
Gminy wiejskie						
Liczba JST	90	-	90	-	90	-
Doch. na mieszk. (w tys. zł)	250,8	2,8	361,9	4,0	334,0	3,7
Wyd. na mieszk. (w tys. zł)	242,7	2,7	422,2	4,7	336,3	3,7
Nadw./defic. na mieszk. (w tys. zł/os.)	8,0	0,1	-60,2	-0,7	-2,3	-0,0
Środki unijne na mieszk. (w tys. zł/os.)	16,9	0,2	12,5	0,1	40,7	0,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011), Ranking samorządów 2014 (2014).

Tendencje związane z nadwyżką deficytu budżetowego w omawianym okresie kształtowały się tak samo jak w przypadku pozostałych grup. Wpływ kryzysu finansowego na kondycję finansową JST widać szczególnie na przykładzie wielkości pozyskanych przez samorzady środków unijnych przypadających na osobę. W każdej z grup samorządów w 2010 r. wartość tej charakterystyki obniżyła się, największy spadek dotyczył miast na prawach powiatu. Samorzady te wśród wszystkich badanych grup są największymi inwestorami oraz charakteryzują się najszerszym zakresem zadań (mają status gminy jak i powiatu). Pogarszająca się aktywność gospodarcza oraz rosnące zadłużenie spowodowało, że część miast na prawach powiatu musiało zrezygnować lub odłożyć inwestycję na przyszłość. Potwierdza to gwałtowny wzrost wartości pozyskanych środków w 2013 r. Należy jednak dodać, że zmiana ta może być związana również z kończącą się w tym roku *Perspektywą Finansową UE*.

W badanym okresie wśród trzech grup JST największą przeciętną wartością dochodów i wydatków na mieszkańca charakteryzowały się miasta na prawach powiatu. Wynika to z tego, że duże miasta mają większy potencjał społeczno-gospodarczy. Z kolei gminy miejskie i miejsko-wiejskie miały najniższą wartość powyższych charakterystyk. Ciekawe jest również to, że dochody i wydatki na mieszkańca gmin wiejskich w 2010 r. osiągnęły wartość zbliżoną do wartości dla miast na prawach powiatu. Jak już zostało wspomniane wynika to z różnic w wrażliwości budżetów na koniunkturę gospodarczą.

Efektywność świadczenia usług publicznych determinowana jest również jakością zarządzania danym samorządem (tabela 4). Analizując nakła-

dy na gospodarkę mieszkaniową możemy zbadać w jaki sposób JST kształtowały materialne warunki życia mieszkańców. W latach 2010-2013 miasta na prawach powiatu zdecydowały się ograniczyć wydatki na tą sferę. Samorządy te z tytułu podjętych inwestycji i szerokiego zakresu realizowanych zadań, wśród badanych grup JST, mają najbardziej obciążone budżety. Rezygnacja z nakładów na gospodarkę mieszkaniową może być formą ograniczania wydatków, gdyż lokatorzy mieszkań komunalnych często zalegają z opłatami. W przypadku gmin miejskich oraz miejsko-wiejskich wydatki na gospodarkę mieszkaniową niewiele się zmieniły. Natomiast gminy wiejskie zwiększyły udział nakładów, co może wynikać z wyludnienia się miast i przenoszenia mieszkańców na obszary wiejskie położone blisko metropolii.

Pod względem kształtowania się parametrów dotyczących przedsiębiorczości samorządów w badanym okresie jedynie miasta na prawach powiatu nie odnotowały dużego spadku liczby nowych podmiotów gospodarczych przypadających na tys. mieszkańców. Ponadto po 2010 r. przewaga tej grupy JST wzrosła

Ciekawie kształtował się również wskaźnik udziału wydatków na promocję w wydatkach ogółem. W 2010 r. mimo kryzysu finansowego samorządy zwiększyły wydatki na promocję. Z kolei w latach 2007-2013 JST w każdej z grup stopniowo zwiększały udział wydatków na organizacje pozarządowe w wydatkach ogółem.

Tabela 11. Samorządy z *List* rankingowych pod względem jakości życia w latach 2007-2013 – ocena jakości zarządzania

Wyszczególnienie	2007 r.		2010 r.		2013 r.	
	wart.	wart. śred.	wart.	wart. śred.	wart.	wart. śred.
Miasta na prawach powiatu						
Liczba JST	45	-	45	-	45	-
Nakł. na gospod. mieszkaniową na mieszk. (tys. zł/os.)*	b.d.	-	13,0	288,0	11,4	253,3
Nowe podmioty gospod. (lb./tys. mieszk.)	379,5	8,4	477,0	10,6	465,0	10,3
Udział wyd. na promocję w wyd. ogółem (proc.)	16,2	0,4	20,0	0,4	18,6	0,4
Udział wyd. na organizacje pozarząd. w wyd. ogółem (proc.)*	b.d.	-	59,0	1,3	64,2	1,4

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Gminy miejskie i miejsko-wiejskie						
Liczba JST	75	-	75	-	75	-
Nakł. na gospod. mieszkaniową na mieszk.(tys. zł/os.)*	b.d.	-	10,0	128,8	9,7	129,1
Nowe podmioty gospod.(lb./tys. mieszk.)	684,1	9,1	740,0	9,9	589,0	7,9
Udział wyd. na promocję w wyd. ogółem (proc.)*	27,9	0,4	37,0	0,5	35,7	0,5
Udział wyd. na organizacje pozarząd. w wyd. ogółem (proc.)*	b.d.	-	65,0	0,9	68,2	0,9
Gminy wiejskie						
Liczba JST	90	-	90	-	90	-
Nakł. na gospod. mieszkaniową na mieszk. (tys. zł/os.)*	b.d.	-	5,5	61,3	7,5	82,8
Nowe podmioty gospod.(lb./tys. mieszk.)	780,7	8,7	758,0	8,4	593,0	6,7
Udział wyd. na promocję w wyd. ogółem (proc.)	20,0	0,2	30,0	0,3	25,3	0,3
Udział wyd. na organizacje pozarząd. w wyd. ogółem (proc.)*	b.d.	-	53,0	0,6	56,5	0,6

* w 2007 r. parametr był brany podczas oceny jakości życia, natomiast dane nie zostały opublikowane w rankingu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011)., Ranking samorządów 2014 (2014).

Z kolei wartości przeciętne omawianych parametrów w poszczególnych grupach samorządów zbyttno nie różniły się. Jedynie miasta na prawach powiatu charakteryzowały się wyższymi wskaźnikami dotyczącymi przedsiębiorczości oraz warunków mieszkaniowych.

Liderzy w rankingu samorządów – analiza porównawcza

Wśród miast na prawach powiatu w ścisłej czołówce liderów pod względem kształtowania rozwoju społeczno-ekonomicznego oraz jakości życia (*Liście 15-ocena całościowa*) znalazły się trzy miasta na prawach

powiatu – na tym samym miejscu uplasował się Poznań oraz Sopot, tuż za nimi Gdańsk.

Pozycja wyżej wspomnianych samorządów w rankingu była dość stabilna w całym badanym okresie. Świadczyć to może o skutecznej i konsekwentnie realizowanej strategii zrównoważonego rozwoju. (tabela 5). Ciekawe jest również to, że prezydenci w tych miastach pełnili funkcję nieprzerwanie aż przez 16 lat (kadencje z lat 1998- 2013) – jest to najdłuższa nieprzerwana kadencja wśród piętnastu najlepszych miast. Taka sytuacja wystąpiła jedynie jeszcze w Rybniku, Lesznie i Katowicach. Warto również zauważyć, że samorzady z *Listy 15-ocena całościowa* charakteryzują się dość długą kadencją prezydentów – wyjątkiem jest jedynie Koszalin.

Tabela 12. Najlepsze miasta na prawach powiatu w rankingach samorządów według pozycji na *Liście* – ocena ogólna

Lp.	Samorząd	Województwo	Pozycja na <i>Liście</i>			Pozycja śred.	Najdłuższa kadencja prezyd.
			2007	2010	2013		
1.	Poznań	wielkopolskie	1	1	4	2	16
2.	Sopot	pomorskie	2	2	3	2	16
3.	Gdańsk	pomorskie	8	6	1	5	16
4.	Łódź	łódzkie	5	18	9	11	8
5.	Kraków	małopolskie	9	21	8	13	12
6.	Szczecin	zachodniopom.	14	5	19	13	8
7.	Rzeszów	podkarpackie	12	28	5	15	12
8.	Częstochowa	śląskie	11	11	24	15	8
9.	Bielsko-Biała	śląskie	18	13	16	16	12
10.	Koszalin	zachodniopom.	4	20	23	16	5
11.	Rybnik	śląskie	24	10	15	16	16
12.	Olsztyn	warmińsko-mazurskie	15	26	10	17	9
13.	Leszno	wielkopolskie	21	3	30	18	16
14.	Białystok,	podlaskie	29	12	20	20	8
15.	Katowice	śląskie	16	33	14	21	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011), Ranking samorządów 2014 (2014).

W czołówce 15 najlepszych miast na prawach powiatu pod względem jakości życia dominują samorzady z północnej i południowej części Polski. Tendencje tą potwierdzają również dane GUS według, których najwyższa subiektywna ocena jakości życia mieszkańców występuje odpowiednio województwie pomorskim oraz śląskim (GUS, 2013). Wyjątkiem jest województwo zachodniopomorskie, które według GUS plasuje się dość nisko według jakości życia, natomiast w omawianej *Liście 15-ocena całościowa* znajdują się aż dwa miasta. Koszalin i Szczecin to największe miasta tego regionu, zatem najprawdopodobniej znacznie wyróżniają się na tle całego województwa. Ciekawe jest również to, że najwięcej samorządów znajdujących się *Liście 15-ocena całościowa* jest z województwa śląskiego, natomiast żadne z nich nie znalazło się w pierwszej 10.

W całym badanym okresie największy spadek jakości życia miał miejsce w Koszalinie (z 4 miejsca w 2007 r. na 23 w 2013 r.). Mogło to wynikać z pogarszającej się sytuacji finansowej, a w szczególności z szybko rosnącego zadłużenia miasta, które mogło stać się hamulcem rozwoju.

Sytuacja finansowa 15 najlepszych miast w badanym okresie była zróżnicowana (tabela 6). Żaden z badanych samorządów pod względem średniej pozycji nie znalazł się w pierwszej piątce miast. Natomiast w pierwszej dziesiątce uplasował się jedynie Sopot oraz Rzeszów. Ponadto tylko Sopot zajął wysokie miejsce pod względem ogólnej oceny jakości życia. Zatem najprawdopodobniej sytuacja finansowa w mniejszym stopniu determinuje ocenę ogólną samorządów.

Warto zwrócić uwagę na pozycję Żor w wśród 15 miast na prawach powiatu z najlepszą sytuacją finansową. W okresie 2007-2010 był liderem, natomiast w 2013 r. spadł na przedostatnie miejsce. W 2013 r. zadłużenie w tym mieście wyniosło ponad 62% dochodów („Kto tonie w długach. Ranking zadłużenia samorządów”, 2014), co przełożyło się na utratę płynności finansowej. Podobnie jak to miało miejsce w poprzedniej *Liście 15 – ocena całościowa* również w przypadku *Listy – ocena finansowa* dominują samorzady z regionów Polski o najwyższym poziomie PKB per capita, głównie ze śląska.

Tabela 13. Najlepsze miasta na prawach powiatu w rankingach samorządów według pozycji na *Liście* – sytuacja finansowa

Lp.	Samorząd	Województwo	Pozycja na <i>Liście</i>			Pozycja śred.
			2007	2010	2013	
1.	Sopot	pomorskie	4	6	17	9
2.	Rzeszów	podkarpackie	3	17	11	10
3.	Rybnik	śląskie	15	10	12	12
4.	Krosno	podkarpackie	25	9	6	13
5.	Suwałki	podlaskie	26	2	15	14
6.	Gdańsk	pomorskie	21	15	9	15
7.	Białystok	podlaskie	14	8	28	17
8	Lublin	lubelskie	9	35	8	17
9	Tychy	śląskie	16	16	18	17
10	Poznań	wielkopolskie	5	11	38	18
11.	Częstochowa	śląskie	17	12	27	19
12.	Leszno	wielkopolskie	28	3	26	19
13	Łódź	łódzkie	13	28	16	19
14.	Żory	śląskie	1	1	54	19
15.	Elbląg	warmińsko-mazurskie	30	20	10	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011)., Ranking samorządów 2014 (2014).

Z kolei w przypadku *Listy – jakość zarządzania* sytuacja miast na prawach powiatu była stabilna. Tak jak w ocenie ogólnej dominował Poznań, Gdańsk i Sopot (tabela 7).

Tabela 14. Najlepsze miasta na prawach powiatu w rankingach samorządów – jakość zarządzania

Lp.	Samorząd	Województwo	Pozycja na <i>Liście</i>			Pozycja śred.
			2007	2010	2014 .	
1.	Poznań	wielkopolskie	1	1	3	2
2.	Gdańsk	pomorskie	3	4	1	3
3.	Sopot	pomorskie	5	3	4	4
4.	Kraków	małopolskie	9	9	6	8
5.	Koszalin	zachodniopomorskie	11	11	12	11
6.	Katowice	śląskie	13	13	9	12
7.	Nowy Sącz	małopolskie	21	7	7	12
8.	Szczecin	zachodniopomorskie	20	6	11	12
9.	Łódź	łódzkie	16	16	10	14

10.	Leszno	wielkopolskie	10	10	28	16
11.	Częstochowa	śląskie	12	20	22	18
12.	Kalisz	wielkopolskie	18	18	18	18
13.	Olsztyn	warmińsko-mazurskie	13	22	25	20
14.	Rzeszów	podkarpackie	26	30	5	20
15.	Gliwice	śląskie	39	17	8	21

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rankingu samorządów 2008 (2008), Ranking samorządów 2011 (2011)., Ranking samorządów 2014 (2014).

Wysoka pozycja wyżej wspomnianych miast wynika z polityki nastawionej na rozwój przedsiębiorczości, edukacji oraz efektywnej polityki rynku pracy, a także skutecznego poszukiwania środków na inwestycje.

Zakończenie

Wielowymiarowy charakter pojęcia efektywności świadczenia usług publicznych stwarza problemy w doborze metod pomiaru oraz w ocenie funkcjonowania JST. Monitorowanie świadczenia usług publicznych przez samorzady stanowi kluczowy etap poprawy ich efektywności. Prostą i zarazem wieloaspektową metodą oceny samorządów mogą być ogólnodostępne listy rankingowe JST publikowane w różnych czasopismach. W artykule autorka zdecydowała się wykorzystać *Listę rankingową „Rzeczypospolitej”* do oceny porównawczej samorządów pod względem jakości życia mieszkańców.

W badanym okresie 2007-2013 wśród samorządów z *Listy* wyraźnie dominują JST z bogatych regionów. Ich liczba była dość stabilna w badanym okresie i w niewielkim stopniu zmieniała się nawet pod wpływem kryzysu finansowego, co potwierdza również dynamika zmian liczby samorządów zakwalifikowanych do rankingów. Wskazuje to na wysokie zróżnicowanie regionalne kształtowania się jakości życia w Polsce. Ciekawe jest jednak to, że w badanym okresie regiony z niskim poziomem jakości życia oraz PKB per capita szybko nadrabiały lukę w tym zakresie. Niemniej jednak, jak wskazują dane statystyczne, przepaść do liderów była i nadal jest znacząca (GUS, 2013).

Kryzys finansowy wpłynął również na ogólną liczbę samorządów w badanych rankingach z lat 2007-2013. Najmniej liczebna był lista z 2010 r., a spadek ten determinowany był głównie przez zmniejszenie ilości miast na prawach powiatu. Spowolnienie gospodarcze w wyniku kryzysu widać również na podstawie podstawowych wskaźników budżetowych oraz wartości pozyskanych funduszy unijnych. W przypadku miast na prawach po-

wiatu, gmin miejskich i miejsko-wiejskich w całym badanym okresie dochody i wydatki na mieszkańca rosły. Jednak dynamika dochodów spadała, przez co rok 2007 był ostatnim, w którym samorzady miały nadwyżkę budżetową. Natomiast sytuacja finansowa gmin wiejskich kształtowała się odmiennie – samorzady te są mniej wrażliwe na zmiany koniunktury gospodarczej ze względu na duży udział w dochodach ogółem stabilnych dochodów z tyt. podatku rolnego oraz transferów z budżetu państwa. Spowolnienie gospodarcze powstałe w wyniku kryzysu wpłynęło również na wielkość pozyskanych środków unijnych – 2010 r. każda z grup JST odnotowała spadek wielkości tego parametru, który największy był w miastach na prawach powiatu. Ciekawe jest również, to, że w 2013 r., pomimo niskiej dynamiki PKB, tendencja odwróciła się. Wynikało to najprawdopodobniej z kończącej się Perspektywy finansowej UE.

Wskaźniki jakości zarządzania samorządów kształtowały się dość stabilnie w badanym okresie. JST, mimo trudnej sytuacji gospodarczej, konsekwentnie realizowały cele dotyczące poprawy jakości życia mieszkańców, czasem kosztem stabilności finansowej. Na szczególną uwagę załguje wzrost nakładów na gospodarkę mieszkaniową na osobę w gminach wiejskich, co może wynikać ze migracji ludności z metropolii na obszary wiejskie. Mimo polepszających się warunków mieszkaniowych w latach 2010-2013, sukcesywnie spadała atrakcyjność gospodarcza gmin wiejskich. W trudnej sytuacji społeczno-gospodarczej duże miasta znacznie lepiej radzą sobie z budowaniem warunków rozwoju przedsiębiorczości.

Druga część analizy polegała na zbadaniu najlepszych samorządów kształtujących jakość życia mieszkańców na przykładzie miast na prawach powiatu. Wykazała ona, że w latach 2007-2013 najlepszymi samorządami był Poznań, Sopot i Gdańsk. Na ich sukces w większym stopniu miała ocena jakości zarządzania niż sytuacji finansowej. Wniosek z tego taki, że efektywne świadczenie usług komunalnych nie jest silnie determinowane przez dochody budżetowe. Samorzady te charakteryzowały się też długoletnią kadencją prezydentów, co przełożyło się na realizację długofalowych celów strategicznych sprzyjających stabilnemu rozwojowi społeczno-ekonomicznemu, a tym samym wzrostowi jakości życia. Warto również zwrócić uwagę, że miasta te postawiły na rozwój przedsiębiorczości, budowę infrastruktury niezbędnej dla mieszkańców oraz na poprawę poziomu edukacji wspierając tym samym rynek pracy. Zatem miasta te mogą stanowić punkt odniesienia dla innych samorządów w kształtowaniu jakości życia mieszkańców.

Literatura

- Becla A., Czaja S. (2003). Problem jakości życia i dobrobytu w teorii ekonomii (w kontekście badań A. Sena). In J. Tomczyk – Tołkacz (Ed.), *Jakość życia w perspektywie nauk humanistycznych, ekonomicznych i ekologii*. Jelenia Góra: AE we Wrocławiu.
- GUS. (2013). *Produkt krajowy brutto - Rachunki regionalne w 2012 r.* Katowice: GUS.
- GUS. (2014). *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*. Warszawa: GUS.
- Kto tonie w długach. Ranking zadłużenia samorządów. (2014). *Wspólnota*, nr 19. Retrieved from http://www.wspolnota.org.pl/fileadmin/formhandler-download/Nr_19_Ranking_-_Zadluzenie_samorzadow.pdf (15.03.15).
- Luszniewicz A. (1972). *Statystyka poziomu życia ludności*. Warszawa: PWE.
- MF. (2014). *Informacje z wykonania budżetów jednostek samorządu terytorialnego za lata 2001–2014*. Retrieved from <http://www.mofnet.gov.pl> (15.03.15).
- Njoh A.J. (1994). A client-satisfaction-based model of urban public service delivery organizational effectiveness. *Social Indicators Research*, vol. 32 (1).
- OECD Better Life Index. (n.d.). Retrieved from <http://www.oecdbetterlifeindex.org> (15.03.15).
- Otok S. (1981). *Geografia społeczna*. Wrocław: PZLG.
- Pissourios I.A. (2013). An interdisciplinary study on indicators: A comparative review of quality-of-life, macroeconomic, environmental, welfare and sustainability indicators. *Ecological Indicators*, vol. 34. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecolind.2013.06.008>.
- Ranking jakości życia. (2014 November 5). *Niezbędnik inteligenta. Polityka*.
- Ranking miast atrakcyjnych dla biznesu 2014. (2014 June 1). *Forbes*.
- Ranking samorządów 2008. (2008 July 17). *Rzeczpospolita*.
- Ranking samorządów 2011. (2011 July 19). *Rzeczpospolita*.
- Ranking samorządów 2014. (2014 July 15). *Rzeczpospolita*.
- Romano G., Salvati N., Guerrini A. (2014). Factors Affecting Water Utility Companies' Decision to Promote the Reduction of Household Water Consumption. *Water Resources Management*, vol. 28 (15). <http://dx.doi.org/10.1007/s11269-014-0818-5>
- Sompolska-Rzechuła A. (2013). Jakość życia jako kategoria ekonomiczna, *Pomer. Univ. Technol. Stetin Oeconomica*, 301 (71).
- Stiglitz, J. E. (2012). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: PWN.
- Swaniewicz P., Łukomska J. (2009). Finanse samorządów lokalnych w Polsce – kryzys, spowolnienie czy medialna burza w szklance wody? *Wspólnota*, nr 46.
- Tavernier J.J, Cuneo P., Plateau C. (2015). Measurement of quality of life and well-being in France: the drivers of subjective well-being., *Review of Income and Wealth*, vol. 61 (1). <http://dx.doi.org/10.1111/roiw.12157>.
- Ustawy o gospodarce komunalnej z dnia 20.12.1996 r. (2011), [Dz.U.2011.45.236].

Yiwen B., Shuai Y., hao X. (2014). Efficiency evaluation for regional urban water use and wastewater decontamination systems in China: A DEA approach. *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 83.

Analysis of the Effectiveness of Public Services Provision by Local Governments in the Years 2007-2013

JEL Classification: *H4*

Keywords: *public services; analysis of effectiveness; local governments*

Abstract: The aim of article is multi-faceted analysis of efficiency of public services provision on example of Polish local governments on the basis of *local governments ranking* published by daily newspaper "Rzeczpospolita". Ranking list shows the local governments, which care the most about development and quality of life. The established research period 2007-2013 will allow to answer the questions: did the leaders of ranking change and how, did the financial crisis in 2008-2009 have a significant impact on quality of life and therefore on the efficiency of public services provision in researched local governments.

In the first part of article author consider the difficulties in defining the quality of life and public service efficiency. This chapter also present used in the literature research methods on the efficiency of public services provision. The next part of article consist the characteristic of local governments ranking list as a wide dataset, which characterize efficiency of public services provision. The third part contains the analysis of effectiveness of public services provision in the Polish local governments, divided into three categories: cities with district rights, urban and rural municipalities, rural municipalities. In the last chapter of article can be found the characteristic of the best, fifteen cities with district rights in the public services provision and thus in developing the quality of life of residents.

Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Unia Europejska a europejskie Niemcy

Słowa kluczowe: *Unia Europejska, Niemcy, strefa euro, zjednoczenie Niemiec*

Streszczenie: Przedmiotem analizy jest korelacja integracji europejskiej i włączenia Niemiec w proces współpracy w Europie. Zwracamy uwagę, że kształt integracji europejskiej po II wojnie światowej został zdeterminowany przez utworzenie w 1951 r. Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS), która pozwoliła poddać przemysł węglowy i stalowy państw członkowskich, w tym Niemiec, regułom wspólnego rynku, żeby zapewnić trwałą i zharmonizowany rozwój, a zarazem uniemożliwić niekontrolowany rozrost kompleksu wojskowo-przemysłowego wzrost produkcji na potrzeby wojska i zmniejszyć prawdopodobieństwo wybuchu kolejnej wojny. Następnie – po pogłębieniu współpracy (objęciu nią nowych obszarów) – powstały wspólnoty europejskie (EWG, Euratom), które stanowią fundament instytucjonalny obecnej Unii Europejskiej. Jedną z głównych przyczyn ich utworzenia była chęć zapewnienia trwałego pokoju w Europie, wytworzenia „wspólnoty bezpieczeństwa” m.in. poprzez włączenie Niemiec do grupy powiązanych ze sobą państw. W opracowaniu analizujemy składniki systemu bezpieczeństwa wytworzonego (m.in.) poprzez WE/UE oraz genezę i zmiany ich charakteru w czasie. Dokujemy zarazem porównania procesu jednoczenia Niemiec (i bardziej ogólnie: definiowania jedności Niemiec i szerzej – jedności państw-narodów budowanych na podstawie języka niemieckiego) po I i II wojnie światowej. Szukanie podobieństw i różnic prowadzi nas do obecnego etapu integracji europejskiej, w której zjednoczenie dwóch państw niemieckich dokonało się za cenę zgody Niemiec na powstanie w Europie unii monetarnej (strefy euro) – szerzej, istotnie, pogłębienie integracji. Analizujemy różnorodne skutki zjednoczenia Niemiec i powstania strefy euro, wykraczające poza konsekwencje polityczne lub ekonomiczne i ściśle związane z rozszerzeniem UE na wschód.

Wstęp

Celem tego opracowania jest analiza związku między integracją europejską i pozycją Niemiec we współczesnej Europie. Aby ten cel zrealizować zaczynamy od przedstawienia genezy współpracy regionalnej traktowanej jako pochodna międzynarodowej współpracy globalnej będącej podstawą światowego porządku po II wojnie światowej. Następnie analizujemy procesy integracyjne w Europie, a zwłaszcza centralne miejsce, jakie zajmują w nich Niemcy.

Metody badawcze

Posługujemy się analizą historyczną dotyczącą zarówno procesów integracji gospodarczej na świecie, w tym w szczególności w Europie. Dokonujemy również analizy genezy państwa niemieckiego od początku jego istnienia w kształcie nadanym mu przez Bismarcka do dnia dzisiejszego. Przedstawiamy syntetyczny opis integracji europejskiej podkreślając te jej elementy, które są podstawą naszych rozważań i wniosków. Korzystamy z różnych metod analiz prawniczych w tym studiów przypadków.

Współpraca globalna i regionalna

W naukowej refleksji¹ nad współzależnościami międzynarodowej współpracy gospodarczej i wyzwań globalnych niewiele jest powszechnie aprobowanych prawd. Należy do nich uznanie negatywnych skutków ubóstwa, a także kryzysów gospodarczych, dla bezpieczeństwa międzynarodowego. Biedni mają bowiem niewiele do stracenia i bywają nieobliczalni². Równie często biedni nie mają doświadczenia we współpracy gospodarczej i niewiele wiedzą o osiągniętych w niej korzyściach, co bywa źródłem niedorozwoju (szerzej zob. np. Eyoh, Sandbrook, 2003, ss. 227-257). Przyjmując tę tezę i mając w pamięci genezę obu wojen światowych, alianci, jeszcze w trakcie II wojny światowej, zaczęli tworzyć nowy porządek mię-

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/11/B/HS4/02126.

² Tę zależność brutalnie wyraził J. M. Keynes na konferencji pokojowej w Wersalu. Zwrócił uwagę, że gigantyczne reparacje wojenne nałożone na Niemcy po I wojnie światowej wywołają hiperinflację i zrujnują gospodarkę niemiecką, czego konsekwencją będzie kolejny konflikt (zob. Keynes, <http://www.gutenberg.org/files/15776/15776-8.txt>). Ta wypowiedź Keynesa była częścią sporu o wpływ transferów jednostronnych na dobrobyt transferodawców i biorców – szerzej zob. np. w: Caves, Fraenkel, Jones, 1998, ss. 94-98.

dzynarodowy, który miał być oparty na uznaniu współzależności powszechnego rozwoju i pokoju.

Doświadczenia wojen (m.in. światowych) wskazują zarazem, że najpoważniejszym wyzwaniem dla zwycięzców jest zapewnienie w przestrzeni międzynarodowej trwałości sukcesu, nie zaś samo militarne pokonanie przeciwnika. Chodzi o utrwalenie statusu zwycięzców i pozbawienie pokonanego możliwości zmiany wyniku międzynarodowego konfliktu zbrojnego. Pokonanego nie należy obejmować statusem żadnego rewanżu rywala, lecz odnieść doń zasadę “nigdy więcej” (“the never come back”). Konieczna jest więc zmiana sytuacji sprzed konfliktu, a w przestrzeni wewnętrznej pokonanego (agresora) odbudowa, a niekiedy wręcz budowa, stabilnych instytucji demokratycznego państwa prawnego. Po II wojnie światowej nie popełniono więc błędu z końca 2. dekady XX w. i nie dobijano gospodarki niemieckiej za pomocą nierealnie wysokich reparacji, choć nie brakowało koncepcji ostatecznego złamania siły państwa niemieckiego np. poprzez jego agraryzację (tzw. Plan Morgenthaua nazwany od nazwiska ministra finansów USA) lub okupację (Lilge, 1978, ss. 30). Podjęto zarazem starania o włączenie zachodniej części Niemiec, powstałej z połączenia amerykańskiej, brytyjskiej i francuskiej, Republiki Federalnej Niemiec do współpracy z innymi państwami zachodnioeuropejskimi oraz Stanami Zjednoczonymi (i Kanadą).

Instytucjonalno-prawne działania podejmowane bezpośrednio po wojnie (przyjęcie Karty Narodów Zjednoczonych, zawarcie umowy i instytucjonalizacja GATT, stworzenie systemu z Bretton Woods) były naceLOWANE na wspieranie międzynarodowej współpracy gospodarczej. Podstawą tej współpracy miał być zakaz dyskryminacji, który stanowił m.in. fundament wielostronnego systemu handlowego GATT wyrażonego normami Klauzuli Największego Uprzywilejowania (MFN, *Most Favoured Nation Treatment*) oraz Klauzuli Traktowania Narodowego (NT, *National Treatment*). Zgodnie z MFN, podmiotom nie wolno dyskryminować partnerów handlowych. W konsekwencji, przyznanie przywileju jednemu kontrahentowi oznacza automatyczne przeniesienie go na pozostałych. Z kolei w myśl Klauzuli NT towary, usługi, znaki handlowe, prawa autorskie i patenty krajowe oraz zagraniczne powinny być na rynku każdego kraju jednakowo traktowane³.

Początkowo porozumienia o swobodzie handlu były zawierane głównie przez państwa sąsiedzkie, które intensywnie ze sobą współpracowały. Wła-

³ Klauzula NT obowiązuje produkt, usługę bądź przedmiot własności intelektualnej na wewnętrznym rynku państwa. Wobec tego wprowadzanie ceł importowych i innych ograniczeń handlu wynikających ze stosowania instrumentów protekcji nie stanowi jej naruszenia.

śnie ten stan zyskał status regulacji normatywnej w reżimie MFN. Jednak z czasem ścisła współpraca państw (zwykle położonych blisko siebie, a więc tworzących region w sensie geograficznym⁴) stała się przedmiotem porozumień o preferencjach handlowych, usankcjonowanych prawnie przez GATT (a następnie WTO), które są najważniejszym odstępstwem od MFN. W ramach takich porozumień warunki współpracy gospodarczej uczestników są odmienne niż reguły obowiązujące wobec podmiotów trzecich. Odstępstwo od zasad ogólnych GATT/WTO polega na udzielaniu preferencji (jednostronnych lub wzajemnych) wybranym partnerom gospodarczym. Równocześnie przestrzeganie zasad GATT/WTO dotyczących stosowania preferencji miało uczynić porozumienia o ich przyznawaniu korzystnymi z punktu widzenia rozwoju współpracy międzynarodowej, gdyż nie naruszało ani celów, ani spójności reguł porozumień wielostronnych (Świerkocki [2007, 157]). Podstawą przyznawania preferencji w wymianie towarowej są regulacje Artykułu XXIV GATT, Porozumienia w sprawie interpretacji Artykułu XXIV GATT 1994 (*Understanding on the Interpretation of Article XXIV of GATT 1994*) i Klauzuli zezwalającej (*Enabling Clause*), która dotyczy reguł zawierania porozumień o preferencjach w handlu towarami z udziałem państw rozwijających się. Handel usługami jest regulowany za pomocą norm Artykułu V GATS.

Porozumienia o preferencjach handlowych (RTA, Regional Trading Agreement) są podstawą integracji gospodarczej w jej instytucjonalnej postaci. Mianem RTA określa się bowiem w literaturze przedmiotu również ugrupowania regionalne, chociaż obecnie obejmują one nie tylko handel i wykraczają poza przedmiotowe regulacje GATT/WTO. Zarazem,

⁴ Głównymi zaletami kryterium podziału świata odwołującego się do geografii (np. podział na kontynenty) są stabilność terytorium i obiektywny charakter. Wadą jest niewielka współzależność geografii i np. ustroju społeczno-gospodarczego, który ma podstawowe znaczenie dla określenia podobieństw i różnic między poszczególnymi państwami i ich grupami. Tymczasem cechy otoczenia polityczno – instytucjonalnego wpływają również na charakter m.in. społeczeństw i gospodarek. W badaniach (m.in. ekonomicznych) należy zatem uwzględnić czynniki składające się na społeczny system wartości w państwach. Obecność lub brak niektórych elementów systemu wartości przekłada się bowiem na polityczną (a w konsekwencji także np. gospodarczą) bliskość albo dystans dzielący państwa i może decydować o instytucjonalizacji wzajemnych powiązań w przypadku realizacji zarówno modelu współpracy, jak i modelu podporządkowania. Nie tylko polityczno-społeczno-kulturowa, ale i gospodarcza odległość z Warszawy do Mińska jest niewątpliwie większa niż z Warszawy do Lizbony czy Waszyngtonu. To oznacza, że mianem „regionu” można określić nie tylko region w rozumieniu geograficznym, lecz również (o czym piszemy także w tym opracowaniu) region np. geopolityczny. Czyniąc podstawą klasyfikacji kryterium instytucjonalnych więzi między państwami, należy jednak pamiętać, że wyznaczone w oparciu o nie podziały świata nie są ponadczasowe.

choć proces tworzenia RTA stał się globalny, bowiem powstają one na wszystkich kontynentach, jak dawniej określa się go jako regionalizm.

Tworzenie RTA jest dziś często efektem niejasnych perspektyw współpracy globalnej i negocjacji wielostronnych w ramach WTO. Wiele państw szuka bowiem alternatywnych form współpracy międzynarodowej. Efektem jest pogłębianie i rozszerzanie współpracy regionalnej, która daje uczestnikom korzyści bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z wielokulturowością (np. społeczną, polityczną i gospodarczą) obecną we współpracy ogólnoswiatowej. Zarazem potencjał możliwych korzyści, np. w Unii Europejskiej przy jej obecnym zasięgu geograficznym, jest daleki od wyczerpania, co zniechęca do podejmowania dalekich wypraw po „złote runo”. Globalnemu otwarciu nie sprzyja również ujednoczenie zbiorowych podmiotów międzynarodowych stosunków gospodarczych (np. UE czy NAFTA), prowadzące do obniżenia kosztów transakcyjnych ich wzajemnych kontaktów, co czyni je kuszącą alternatywą wobec bardziej ryzykownych i kosztownych transakcji z podmiotami zewnętrznymi (chodzi np. o wysoki koszt zabezpieczenia transakcji z podmiotami reprezentującymi odmienne systemy wartości⁵).

Powojenne procesy integracyjne w Europie

Po II wojnie światowej pierwsze porozumienia o preferencjach handlowych zawarto w Europie. Trudno się temu dziwić mając w pamięci rozbudowane systemy współpracy i udogodnień tworzone przez państwa europejskie od XVIII w.⁶. Zwieńczyły je preferencje udzielane państwom regionów geopolitycznych (w ramach francuskiej wspólnoty narodów oraz *Commonwealth*⁷ – zob. np. Czarny, 2013, 22-24).

⁵ Ujawnia to, na przykład, konieczność ochrony inwestorów przed wywłaszczeniem bez odszkodowania, czy ograniczeniem transferu zysków. Wykorzystuje się w tym celu reżimy umów dwustronnych (*Bilateral Investment Treaty*, BIT). BIT są zawierane wobec braku regulacji o charakterze powszechnym. Liczba BIT systematycznie rośnie. W końcu 2013 r. obowiązywało ich 2.857 (World Investment Report 2013, s. ix).

⁶ Obecny etap procesu instytucjonalizacji współpracy państw europejskich został zapoczątkowany przed około 200 laty z motywów pragmatycznych. Współpraca funkcjonalna miała często wymiar regionalny (geograficzna bliskość czyniła ją racjonalną). Uznanie decydującego znaczenia tych, a nie innych, materialnych źródeł tworzenia norm współpracy nie oznacza lekceważenia idei jedności europejskiej (szerzej zob. Nussbaum, 1954, ss. 39-45 oraz Łastawski, 2005), czy różnych formuł jej wdrażania. Szerzej nt. historii instytucjonalizacji współpracy w Europie zob. np. Czarny, Menkes, Śledziwska, 2010, ss. 33.

⁷ Podczas tworzenia porządku światowego handlu ścierały się poglądy Brytyjczyków, będących zwolennikami systemu preferencji na kształt *Commonwealth*, i Amerykanów

Pierwsze po II wojnie światowej ugrupowanie integracyjne powstało w 1948 r. na mocy traktatu z 1944 r. Była to unia celna Belgii, Holandii i Luksemburga, czyli Beneluks. W 1949 r. ogłoszono utworzenie Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG), która – wyrażała aspiracje do uznawania za “regionalne ugrupowanie integracyjne”. Jej członkami były państwa tzw. bloku wschodniego. RWPG łączyła planowanie krajowe z międzynarodową koordynacją działań państw członkowskich. Podstawą podejmowania decyzji gospodarczych były w niej motywy polityczne, nie zaś rachunek ekonomiczny.

Jednak kształt powojennej fali integracji gospodarczej został określony dopiero przez inicjatywę prowadzącą do utworzenia w 1951 r. Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS). EWWiS pozwoliła poddać przemysł stalowy państw członkowskich, w tym Francji i Niemiec, regułom wspólnego rynku. W ten sposób zamierzano uniemożliwić niekontrolowany rozwój kompleksu wojskowo-przemysłowego (*military-industrial complex*) wzrost produkcji na potrzeby wojska i zmniejszyć prawdopodobieństwo wybuchu kolejnej wojny. Był to początek procesu integracyjnego, który do chwili obecnej objął prawie całą Europę.

Do EWWiS *de facto* dołączyły, powstałe w 1958 r., Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG) i Euratom. Z czasem, w odniesieniu do tych trzech organizacji, zaczęto stosować nazwę wspólnoty europejskie i one właśnie stanowią fundament instytucjonalny obecnej Unii Europejskiej. Wspólnoty utworzyło sześć państw założycielskich: Belgia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy i Włochy. Jedną z głównych przyczyn ich powstania była chęć zapewnienia trwałego pokoju w Europie, a więc wytworzenia „wspólnoty bezpieczeństwa” (*security community*). Chodziło, po pierwsze, o włączenie Niemiec do grupy państw powiązanych różnorodnymi, w tym społecznymi, politycznymi i gospodarczymi, więziami. Po drugie, Francja, która na własnym terytorium doświadczyła dwóch wojen światowych, dążyła do rozwijania kontaktów gospodarczych traktując je jak sposób zwiększenia bezpieczeństwa⁸.

opowiadających się za powszechnością i wielostronnością liberalizacji (Bhagwati, 2008, s. 321).

⁸ Francja szukała najpierw możliwości intensyfikacji współpracy (zwłaszcza handlu) z sojusznikiem z czasów wojny, czyli Wielką Brytanią. Pod uwagę były brane dwa scenariusze zacieśniania związków między oboma państwami. Pierwszy przewidywał utworzenie unii, drugi natomiast przyłączenie Francji do Wspólnoty Narodów. Po wycofaniu się Brytyjczyków z Suez, rozmowy o unii przerwano. Fiasko negocjacji z Wielką Brytanią spowodowało, że Francja zaczęła współpracować z odwiecznym wrogiem Niemcami przy tworzeniu Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali. Rozdzwięk między Francją a Wielką Brytanią pogłębiła wojna z 1956 r.

Powstanie EWWiS, EWG i Euratomu było przełomem w dziejach integracji. Traktaty (paryski i rzymskie) będące podstawą ich utworzenia, zostały zaakceptowane przez GATT, chociaż nie spełniały zasad ustalonych normami Artykułu XXIV GATT. Wyłączenie rolnictwa z dyskryminacyjnej liberalizacji handlu przeczyło bowiem zasadzie liberalizacji „praktycznie całego handlu”. Do złamania prawnej dyscypliny GATT przyczyniły się głównie naciski USA zainteresowanych istnieniem silnej, współpracującej i pokojowo nastawionej zachodniej części Europy będącej ich sojusznikiem w konfrontacji z państwami realnego socjalizmu ze wschodu kontynentu, a także działania polityczne państw członkowskich wspólnot.

Inicjatywą budzącą mniejsze zainteresowanie niż wspólnoty europejskie i prowadzącą do powstania ugrupowania regionalnego była Rada Nordycka (*Nordic Council*) utworzona w 1952 r. przez Danię, Islandię, Norwegię i Szwecję. W 1955 r. przystąpiła do niej Finlandia. Rada stanowi forum konsultacji i uchwała niewiążące zalecenia dla rządów państw członkowskich we wszystkich kwestiach poza politykami zagraniczną oraz bezpieczeństwem i obroną. Od lipca 1971 r. funkcjonuje w jej ramach Nordycka Rada Ministrów będąca organem międzyrządowym podejmującym wiążące decyzje na zasadzie jednomyślności. Efektem jej działań jest zaawansowanie integracji, w tym m.in. usunięcie barier w przepływie osób, utworzenie wspólnego rynku pracy oraz uzgodnienie wzajemności świadczeń społecznych (zob. <http://www.norden.org/start/start.asp>, data wejścia 16.10.2012).

Postęp integracji w ramach wspólnot rodził obawy państw pozostających poza nimi przed marginalizacją gospodarczą (a w dalszej przyszłości również polityczną). Ich wyrazem było m.in. utworzenie w 1960 r. drugiego europejskiego ugrupowania integracyjnego – EFTA (*European Free Trade Area*). EFTA miała stanowić przeciwwagę wobec wspólnot europejskich i chronić jej państwa członkowskie przed negatywnymi skutkami ograniczania handlu z dominującym RTA. Założyły ją: Austria, Dania, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja i Wielka Brytania. EFTA nie odniosła jednak sukcesu porównywalnego z sukcesem rywala. Wszystkie, poza Norwegią i Szwajcarią, państwa założycielskie z czasem zostały członkami wspólnot (zaś powiązania między UE a Norwegią, w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), oraz Szwajcarią są bardzo ścisłe). Najbardziej spektakularny jest przypadek Wielkiej Brytanii, z której inicjatywy EFTA powstała. W długim okresie rynek oraz pozycja polityczna i gospodarcza wspólnot skłoniły jednak Brytyjczyków do udziału w konkurencyjnym ugrupowaniu i zajęcia pozycji pierwszego między równymi (narzucenia własnego projektu, w którym byliby samodzielnym liderem).

Integracja gospodarcza w ramach wspólnot była pogłębiana. W 1967 r. w państwach EWG zakończono tworzenie wspólnej taryfy celnej. W 1973 r. dokonano rozszerzenia ugrupowania o Wielką Brytanię, Irlandię i Danię (tzw. „Szóstkę” przekształcono w tzw. „Dziewiątkę”). Kolejne rozszerzenie nastąpiło w 1981 r., kiedy do wspólnot dołączyła Grecja. W 1986 r. wspólnoty europejskie powiększyły się o Hiszpanię i Portugalię. Przedstawiły również, zrealizowany w 1992 r., plan utworzenia wspólnego rynku dóbr, usług, kapitału i pracy (na podstawie Jednolitego Aktu Europejskiego, JAE). Zakończenie zimnej wojny (upadek, a następnie rozpad ZSRR) zwiększyło swobodę wyboru partnerów, z którymi się integrowano. W 1992 r., dążące do członkostwa we Wspólnocie Europejskiej (WE), państwa Europy Środkowej i Wschodniej (Polska, Czechosłowacja i Węgry) utworzyły Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA, *Central European Free Trade Agreement*) (szerzej zob. Czarny, Śledziwska, 2009, s. 180). W grudniu 1991 r. Polska, Czechy, Słowacja i Węgry zawarły Układy europejskie, stanowiące umowy z WE. Weszły one w życie 1 lutego 1994 r., zaś ich części handlowe obowiązywały jeszcze wcześniej (od marca 1992 r.). W końcu XX w. w ramach UE utworzono europejską unię walutową, natomiast w pierwszej dekadzie XXI w. nastąpiły dwa rozszerzenia UE. Członkami ugrupowania stało się wówczas 12 państw, których dominująca większość należała w okresie zimnej wojny do bloku wschodniego (Bułgaria, Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry). Od lipca 2013 r. dwudziestym ósmym państwem członkowskim UE jest Chorwacja.

Unia Europejska jako podstawa procesu integracji kontynentu europejskiego

Dzisiejszą Unię Europejską (UE) można analizować z różnych perspektyw. Z punktu widzenia analizy prowadzonej w tym opracowaniu szczególnie istotne jest jej postrzeganie jako instytucji i zarazem etapu jednoczenia Europy.

Porządek UE, a w nim układ stosunków między państwami, jest wynikiem długiego procesu wdrażania koncepcji integracji (przegląd koncepcji zob. Moussis, 2011) splecionego z formowaniem się państw narodowych. Można uznać, że w Europie – na fundamencie wspólnego systemu wartości

– trwa proces budowania wspólnoty. Oczywiście, w ramach tego procesu, jego uczestnicy zmagali się i zmagają z atakami na jedność⁹.

W porządku UE kategorii suwerenności nadano nową treść (zob. Kranz, 1996, ss. 3 i nast.). Suwerenność państw członkowskich UE oznacza dobrowolne, oparte na prawie międzynarodowym, przyjęcie ograniczeń wykonywania suwerenności – wspólne wykonywanie części praw suwerennych (zob. Mik (red.), 1999, ss. 89 i nast.)). Zarazem obecna UE nie jest stanami zjednoczonymi Europy, gdyż ich powstanie, zgodnie z koncepcją Habermasa (2001), wymaga m.in. posiadania tożsamości postnarodowej.

UE jest zarówno regionem geopolitycznym, jak i filarem mostu atlantyckiego. W tej przestrzeni państwa wytworzyły pluralistyczną wspólnotę bezpieczeństwa opartą na: suwerenności, (prawnej) niezależności państw, wzajemnym uzupełnianiu się podstawowych - liberalno-demokratycznych wartości¹⁰ (współzależnych wspólnym instytucjom), wzajemnej gotowości do współpracy, tożsamości i lojalności. Ta wspólnota jest tak głęboka, że państwa mają współzależne oczekiwania dotyczące pokojowych zmian. Komunikowanie się dodatkowo wzmacnia tę wspólnotę politycznie¹¹. Niemające charakteru terytorialnego więzi między państwami są efektem „sieci transakcji” i zmieniają, w sposób pokojowy, stosunki międzynarodowe (zob. Deutsch, 1966 i 1968). Tworzona w ten sposób wspólnota bezpieczeństwa nie jest ograniczona ani do pojedynczej sfery działania (np. tylko gospodarki, czy obronności, choć współpraca w każdej z tych sfer jest nader istotna), ani do współpracy międzyrządowej („polityki wysokiego szczebla” – zob. Aron, 1996, s. 89-91), gdyż obejmuje również narody. Tworząc wspólnotę bezpieczeństwa państwa nie są zarazem stawiane przed wyborem: państwo albo wspólnota. Tak jest dlatego, że tworząc międzynarodowy system państw wzmacnia się poszczególnych jego członków (Deutsch, 1957, s. 36). Jednocześnie instytucje są ważnymi narzędziami współpracy, gdyż instytucjonalizacja współpracy zapobiega zmienności (w formie gry sojuszy, równowagi sił albo podporządkowania – szerzej Senghaas, 1992, s. 28).

Jednak ani sama Unia nie jest monolitem, ani proces jej kształtowania nie stanowi drogi jednokierunkowej. Na kształt UE oddziałują czynniki

⁹ Zmieniały się też cele jedności europejskiej oraz sposób jej widzenia. I tak, na przykład, w okresie międzywojennym jedność europejska była postrzegana jako zaporę przed bezsenssem wojny (Coudenrove-Kalergi, 1926), zaś w trakcie II wojny światowej jako lekarstwo na nacjonalizm (Spinelli, 1972, ss. 43-68).

¹⁰ Przejawia się w tym nawiązanie do „wspólnoty wartości” budowanej na fundamencie decyzji kongresu wiedeńskiego (1815).

¹¹ Zob. Deutsch et al., 1957, ss. 5-8. Poglądy Deutscha składają się na fundament „komunikacyjnej teorii integracji politycznej”.

zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, których ścisła identyfikacja, klasyfikacja i kierunki oraz siła wpływu są trudne. W obliczu niedającej się przecenić dywergencji systemu wartości w skali globalnej i w Europie, należy ponownie zastanowić się nad obecnym etapem budowy wspólnej Europy opartej na jednych wartościach w odpowiedzi na fundamentalne wyzwanie, jakim w XX w. były i obecnie pozostają Niemcy.

Niemcy w integrującej się Europie

Wiele czynników decyduje o tym, że naturalnym podmiotem szczegółowego badania są Niemcy. Najważniejszym powodem wyboru takiego kierunku analizy jest rola i ranga Niemiec w stosunkach międzynarodowych (europejskich i globalnych) od drugiej połowy XIX w. do dziś.

Istotnym elementem postrzegania Niemiec jest XIX-wieczny rodowód państwa niemieckiego i niemieckiego narodu państwowego. Państwo niemieckie powstało z połączenia struktur społeczno-terytorialnych różniących się pod względem kultury oraz charakterystyki społecznej i gospodarczej. Proces tworzenia państwa był realizowany poprzez wykazywanie korzyści z jednoczenia się, przebiegającego etapowo i wielowymiarowo, od unii celnej do unii gospodarczo-walutowej ze wspólną walutą w sferze gospodarki i od współpracy w sferze polityki bezpieczeństwa do wspólnej obrony w odniesieniu do polityki zagranicznej. Utworzenie w 1833 r. Niemieckiego Związku Celnego (Zollverein) ożywiło ówczesnie rozwój gospodarczy w centrum kontynentu europejskiego. Związek Celny powstał z inicjatywy Prus, a jego głównymi uczestnikami były Bawaria i Badenia-Wirtembergia. Powstanie Niemieckiego Związku Celnego rozpoczęło proces formowania geograficznie wyznaczonego (z wyłączeniem Austrii) państwa niemieckiego. Jednak w ramach równoprawnej unii celnej Prusy uzyskały pozycję uprzywilejowaną. Jej widowym dowodem było ich wyłączne prawo do negocjowania umów handlowych z państwami trzecimi.

Kolejnymi etapami procesu tworzenia państwa niemieckiego były: ustanowienie w 1838 r. unii walutowej, prawnomiędzynarodowa regulacja współpracy wojskowej w dwustronnych umowach Prus z pozostałymi członkami Związku Celnego, przeniesienie współpracy państw członkowskich z płaszczyzny regulowanej prawem międzynarodowym do uregulowań wewnętrznych przez powołanie Związku Północno-Niemieckiego (1867)¹². Proces zwieńczyło proklamowanie 18 stycznia 1871 r. w Wersa-

¹² Formalnie niezależne państwa południowoniemieckie (Bawaria oraz Badenia i Wirtembergia) przyznały Prusom, umową międzynarodową, zwierzchnictwo nad swoimi armiami w przypadku konfliktu z państwem trzecim.

lu¹³ Rzeszy Niemieckiej, będące triumfem (i klęską¹⁴) Realpolitik Bismarcka¹⁵. Również wytworzenie niemieckiego narodu państwowego było procesem sterowanym. Chociaż sam fakt sztucznego wytworzenia narodu w Europie końca XIX w. nie był zjawiskiem unikalnym, jednak tym, co różniło niemiecką drogę do narodu od drogi innych narodów (np. czechosłowackiego) było niekorzystanie z mitu narodotwórczego (idealnej wizji narodu), lecz powtórzenie drogi francuskiej, w ramach której naród był społeczną emanacją państwa i powstawał dzięki odwołaniu do m. in. dumy/tożsamości państwowej (zob. Sand, 2009, ss. 23-64 i 95-107).

Europejskość Niemiec w strukturze UE

Problem jedności Niemiec i – szerzej – jedności państw-narodów posługujących się językiem niemieckim można postrzegać zarówno w wąskiej, jak i w szerokiej perspektywie przedmiotowej. Można go odnieść wyłącznie do Niemiec, czyli państwa powstałego w XIX w. i mającego granice wyznaczone jako granice Rzeszy z 1937 r., albo jako granice poczdamskie. Można widzieć również szerszy i bardziej złośliwy proces zbliżania państw położonych w środku Europy i aspirujących do roli mocarstwa – zburzenia europejskiej (kontynentalnej) równowagi sił, co doprowadziło do ukształtowania grupy „państw centralnych” z udziałem Niemiec i Austro-Węgier. Decyzje pokojowe w stosunku do państw niemieckojęzycznych po I wojnie światowej były tyle zdecydowane i surowe, ile niekonsekwentne. Z jednej strony nałożono na pokonanych niezwykle wysoką kontrybucję wojenną. Taka ocena reparacji nie wynika, oczywiście, z wyceny życia i zdrowia ludzi oraz zniszczeń materialnych spowodowanych przez wojnę, lecz z oszacowania możliwości dokonania spłaty przez pokonanych i wpływu kontrybucji na ich sytuację społeczno-gospodarczą. Tej surowości wobec społeczeństwa agresora, na które nałożono zobowiązania mate-

¹³ Wybór miejsca miał charakter symbolu potwierdzającego klęskę Francji w wojnie z Prusami.

¹⁴ Bismarck budował pozycję Prus wykorzystując instrumenty niemilitarne (za którymi stała jednak siła militarna; tak więc te instrumenty nie wynikały z konieczności, lecz z wyboru). Jego następcy (którym nie można przyznać statusu kontynuatorów) odwoływali się do siły militarnej jako instrumentu pierwszego wyboru, lecz korzystanie z nich – po początkowych sukcesach – doprowadziło do wojennej klęski Niemiec. Bismarck wielokrotnie dowodził zarazem, że jest świadom niemożności zbudowania imperium (pozycji imperialnej) jakiegokolwiek państwa w Europie z wykorzystaniem siły militarnej.

¹⁵ *Realpolitik* Bismarcka oparta była na przekonaniu, że stosunki między państwami wyznaczone są (bezwzględna) siłą i na – deterministycznej – wierze, że (jedyne) najsilniejszy przetrwa. Jej autorami i orędownikami byli późniejsi antagoniści Bismarck i Napoleon III. Ten ostatni będąc autorem koncepcji stał się później jego ofiarą.

rialne, towarzyszyła niezwykła łagodność w karaniu zbrodniarzy. Procesy lipskie przetrwały w zbiorowej pamięci jako symbol parodii wymiaru sprawiedliwości i bezkarności zbrodniarzy¹⁶. Z drugiej strony ład pokojowy uformowany po I wojnie światowej został oparty na wierze w równowagę sił. Starano się nie dopuścić do powstania porządku jednobiegowego. Ten cel zrealizowano w formułach prawnych traktatów pokojowych z Niemcami i Austrią. Zakazano w nich bowiem zjednoczenia obu państw. Norma artykułu 80 Traktatu wersalskiego stanowiła: „Niemcy uznają i będą przestrzegały ściśle udzielności Austrii w granicach ustalonych przez Traktat zawarty między tym Państwem i Głównymi Mocarstwami sprzymierzonymi i stowarzyszonymi. Niemcy uznają, że ta udzielność może być zmieniona jedynie tylko za zgodą Rady Związku Narodów.”

Analogiczna była dyspozycja artykułu 88 Traktatu z St. Germain uznająca niezwykły charakter niepodległości Austrii i ustanawiająca Radę Ligi Narodów (LN) w roli strażnika tej suwerenności¹⁷. Niezależność Austrii nie tylko została zagwarantowana prawnie, lecz również była podtrzymywana przez udzielaną jej pomoc gospodarczą¹⁸. W okresie między-

¹⁶ W wykonaniu art. 227-230 z tytułu złamania postanowień konwencji haskich (1899 i 1907) naruszenia praw i zwyczajów wojny na pierwotnej liście Ententy zarzuty sformułowano wobec 901 osób (szerzej zob. Cyprian, Sawicki, 1948, ss. 6 i nast.). Nie sposób uciec przed myśleniem, że bezkarność sprawców zbrodni w trakcie I wojny tworzyła przekonanie o podobnie łagodnym traktowaniu, jakie żywili winni zbrodni popełnionych w trakcie II wojny światowej.

¹⁷ „The independence of Austria is inalienable otherwise than with the consent of the Council of the League of Nations. Consequently, Austria undertakes in the absence of the consent of the said Council to abstain from any act which might directly or indirectly or by any means whatever compromise her independence, particularly, and until her admission to membership of the League of Nations, by participation in the affairs of another Power.” Treaty of Peace between the Allied and Associated Powers and Austria; Protocol, Declaration and Special Declaration (St. Germain-en-Laye, 10 September 1919)

<http://www.fransamalingvongeousau.com/documents/dl1/h1/1.1.16.pdf>

¹⁸ Protokołem z 4 października 1922 (Genewa) W. Brytania, Francja, Włochy, Czechosłowacja i Austria ustaliły, co następuje: “... At the moment of undertaking to assist Austria in her work of economic and financial reconstruction, ... That they will respect the political independence, the territorial integrity and the sovereignty of Austria;

That they will not seek to obtain any special or exclusive economic or financial advantage calculated directly or indirectly to compromise that independence;

That they will abstain from any act which might be contrary to the spirit of the conventions which will be drawn up in common with a view to effecting the economic and financial reconstruction of Austria, or which might prejudicially affect the guarantees demanded by the Powers for the protection of the interests of the creditors and of the guarantor States; ... (Austria – przyp. aut.) Undertakes, ..., not to alienate its independence ; it will abstain from any negotiations or from any economic or financial engagement calculated directly or indirectly to compromise this independence.

wojennym troska o zachowanie *status quo* Austrii (jako niepodległego państwa) była istotnym wyznacznikiem działań państw zarówno w kategoriach *Realpolitik*, jak i na forum oraz z wykorzystaniem instrumentów – instytucji idealizmu politycznego (czyli Ligi Narodów). I tak, w reakcji na umowę z 19 marca 1931 r. między Austrią a Niemcami ustanawiającą ich unię celną skierowano sprawę do rozpatrzenia przez Stały Trybunał Sprawiedliwości Międzynarodowej (STSM). W opinii doradczej STSM uznał niedopuszczalność reżimu współpracy gospodarczej na podstawie austriacko-niemieckiej umowy z 1931 r. ze względu na jego sprzeczność z zobowiązaniami międzynarodowymi tych państw w odniesieniu do niepodległości Austrii¹⁹.

Wydaje się nie ulegać wątpliwości współzależność *anschluss* – II wojna światowa. W efekcie, mimo początkowego uznania przez USA *de iure* *anschlussu* Austrii (dokonanego z pogwałceniem prawa²⁰), już 1 listopada 1943 r. alianci uznali nieważność aneksji Austrii²¹. Sama Austria w wyrokach sądów uznawała, że czasowa utrata przez nią niepodległości i suwerenności była wynikiem niemieckiej okupacji. Z tej okupacji Austria zosta-

This undertaking shall not prevent Austria from maintaining, . . . , her freedom in the matter of customs tariffs and commercial or financial agreements, and, in general, in all matters relating to her economic regime or her commercial relations, provided always that she shall not violate her economic independence by granting to any State a special regime or exclusive advantages calculated to threaten this independence.

¹⁹ „Finally, if the regime projected by the Austro-German Protocol of Vienna in 1931 be considered as a whole from the economic standpoint adopted by the Geneva Protocol of 1922, it is difficult to maintain that this regime is not calculated to threaten the economic independence of Austria and that it is, consequently, in accord with the undertakings specifically given by Austria in that Protocol with regard to her economic independence. For these reasons, The Court, . . . , is of opinion that: A regime established between Germany and Austria, on the basis and within the limits of the principles laid down by the Protocol of March 19th, 1931, would not be compatible with Protocol No. I signed at Geneva on October 4th, 1922.” Permanent Court of International Justice. Series A. ib. Judgments, Orders and Advisory opinions Fascicule no. 41 twenty-second session September 5th, 1931. Customs regime between Germany and Austria (Protocol of march 19th, 1931).

²⁰ „The Government of the United States recognizes that Austria has ceased to exist as an independent sovereign state and has been incorporated into the German Reich, and that Germany exercises *de jure* sovereignty over the territory of the former Republic of Austria.” Letter from Secretary of State Cordell Hull to the Attorney General of the United States, May 27, 1939 (cyt. za: Baad, 1964, s. 504).

²¹ „they regard the annexation imposed upon Austria by Germany on March 15th, 1938, as null and void” Tekst: A Decade of American Foreign Policy. Basic Documents, 1941-1949. 1950, s. 11.

ła wyzwolona, jednak owo wyzwolenie nie oznaczało powstania nowego państwa²², lecz jedynie zakończenie okupacji wojennej²³.

Nie dziwi więc, że zwycięzcy alianci II wojny światowej postanowili wykazać, że „niczego nie zapomnieli, a wszystkiego się nauczyli”. W konsekwencji podjęto decyzje o postawieniu przed sądem winnych zbrodni przeciwko pokojowi i zbrodni wojennych przy jednoczesnej wstrzeźliwości (a w istocie niedookreśleniu) wielkości i charakterystyki reparacji wojennych. Uznano więc za niezbędną prawnokarną represję szczególną w stosunku do zbrodniarzy, represję ogólną w stosunku do potencjalnych kontynuatorów zbrodni i potrzebę dania szansy budowy nowego państwa, czemu miały nie stać na przeszkodzie kontrybucje.

Po II wojnie światowej nowe państwo niemieckie miało być zdenazyfikowane, zdemokratyzowane, zdemilitaryzowane, zdecentralizowane, zdekartelizowane. Bezpośrednio po wojnie była Rzesza nie uzyskała statusu samodzielnego państwa. Terytorium pozostałe po oddzieleniu obszarów granicznych zamieszkałych przed wojną przez ludność wielonarodową podzielono na cztery strefy okupacyjne: amerykańską, angielską, francuską i radziecką. Władzę sprawowały w nich komisaryczne jednostki okupacyjne, które realizowały politykę państw odpowiedzialnych za poszczególne strefy. Ich chęć likwidacji potencjalnych źródeł zagrożeń ekspansjonizmem niemieckim odbiła się na stosunku do niemieckiej gospodarki. Reparacje miały głównie formę demontażu obiektów przemysłowych (wraz z zainstalowanymi w nich urządzeniami), choć również przejmowano np. własność patentów. Zajmowano zagraniczny majątek niemieckich obywateli i podmiotów gospodarczych. Ponadto alianci przejmowali część bieżącej produkcji. Zapobieganiu produkcji na cele militarne służyły zakazy wytwarzania niektórych produktów i administracyjne ograniczanie produkcji innych²⁴.

²² „In March 1938, the Republic of Austria lost its independence and sovereignty as the result of its occupation by the German Reich. On April 27, 1945, it was liberated from the National Socialist rule of force. That liberation did not create a new State. The Austrian Republic recovered its sovereign rights and was declared to be again an independent State. From March 13, 1938, to April 27, 1945, the sovereign prerogatives in the territory of the Austrian Republic were exercised by the Government of the German Reich. On April 27, 1945, the Austrian Republic did not take over power from the German Reich. It recovered, after the collapse of the National Socialist regime, that authority which it was prevented from exercising between March 13, 1938 and April 27, 1945”; tak austriacki Sąd Najwyższy w sprawie „Jordan v. Austrian Republic”; Ann. Dig. 1947.

²³ Ten pogląd był wielokrotnie podtrzymywany potwierdzając uznanie, że anschluss był okupacją; szerzej Cohn, 1962.

²⁴ W strefach zachodnich przewidywano demontaż 1740 obiektów (Heininger, 1959, 102). Produkcja przemysłowa Niemiec miała być ograniczona do poziomu 50-55% stanu

Alianci nie określili ani terminu i warunków zakończenia okupacji, ani sposobu podziału Niemiec. Stan, z istoty swojej, tymczasowy utrzymany został przez 50 lat od bezwarunkowej kapitulacji Niemiec do włączenia NRD do RFN w reżimie „klauzuli zjednoczeniowej” Konstytucji RFN. Różnica między traktowaniem Niemiec i Austrii była istotna i wymierna. Podstawowym i niepodlegającym wątpliwości elementem powojennego ładu pokojowego miała być odbudowa niezależności Austrii realizowanej w ramach specjalnego statusu określonego Traktatem państwowym w sprawie odbudowy niezawisłej demokratycznej Austrii z 15 maja 1955 r. Natomiast Niemcy po prostu zostały podzielone.

Podział Niemiec (istnienie dwóch państw niemieckich – dwóch państw jednego narodu²⁵) kontestowany przez społeczeństwo niemieckie i niemający podstawy aksjologicznej w systemie wartości narodów zjednoczonych (prawie narodów do samostanowienia – do państwowości) był różnie postrzegany przez sąsiadów państw niemieckich. Dwie wygrane wojny nie rozwiązały bowiem obaw Europy przed potęgą Niemiec i użytkowaniem, jaki Niemcy mogą z tej potęgi zrobić. Bez wątpienia polskiej, francuskiej, włoskiej, czeskiej etc. pamięci o zbrodniach nazistowskich Niemiec, towarzyszyło zadowolenie ze stanu, w którym podzielone Niemcy były zbyt słabe, by ponownie zagrozić niedawnym ofiarom. Zarazem istniała świadomość, że stan tymczasowy nie może trwać wiecznie, jednak w warunkach zimnowojennej konfrontacji zjednoczone Niemcy w oczywisty sposób zmieniałyby wagi antagonistów i były nieakceptowane dla żadnej strony. Efektem były różne propozycje. I tak, w ramach radzieckiej opcji zjednoczeniowej kolejni przywódcy ZSRR kusili Niemców (zachodnich) przyzwoleniem na zjednoczenie w zamian za finlandyzację. Przyjęcie takiego rozwiązania stawiałoby ZSRR w roli (niezbędnego) gwaranta granic sąsiadów Niemiec. Socjaldemokratyczna (niemiecka) wizja również zakładała zjednoczenie Niemiec za cenę ich neutralizacji (w formule finlandyzacji). W zachodniej wizji przyszłości Niemiec i europejskiego oraz uniwersalnego porządku uznanie przez nie granic poczdamskich było najpierw warunkiem *sine qua non* przyjęcia Niemiec do instytucjonalnych struktur europejskich i transa-

z 1938 r. (czyli ok. 65% stanu z 1936 r.). Zakazana była produkcja m.in. samolotów, statków, benzyny, magnezu oraz materiałów radioaktywnych. Produkcję przemysłu stalowego ograniczono do 39% produkcji z 1936 r. (zob. Rudolph, 1982, s. 61n oraz Heininger, 1959). Jednak od limitów produkcji ustalonych w 1946 r. władze amerykańskie i angielskie odstąpiły już w 1947 r., po uprzednim połączeniu obu administrowanych przez siebie stref okupacyjnych i utworzeniu tzw. Dwustrefy (Bizonii). Zezwolono wówczas na wzrost produkcji do poziomu z 1936 r. (Heininger, 1959, 176).

²⁵ Warto zauważyć, że od lat 80. XX w. w NRD pojawia się koncepcja enerdowskiego narodu państwowego mającego ciągłość i wybranymi tradycjami pruskimi.

tlantyckich, a następnie podniesienia rangi Niemiec w tych instytucjach oraz zjednoczenia Niemiec. Akceptacji granic przez Niemcy oczekiwano z dwóch powodów. Z jednej strony widziano w niej przejaw świadomości odpowiedzialności za wojnę i zbrodnie nazistowskie, z drugiej zaś fundament porządku bez rewanżyzmu²⁶. Sukces w realizacji tych celów oznaczał również zwycięstwo w długiej konfrontacji z ZSRR. Ostatecznie bowiem zjednoczenie Niemiec dokonało się w sposób pokojowy w reżimie uznania przez jedne Niemcy poczdamskich granic państw sąsiedzkich (gwarancje terytorialnego *status quo* ze strony ZSRR/Rosji okazały się niekonieczne dla tych państw²⁷).

Upadek muru berlińskiego i koniec zimnej wojny ponownie otworzył rozdział pt. zjednoczenie Niemiec. Mogło chodzić o „małe” zjednoczenie, rozumiane jako połączenie RFN z NRD, albo o „duże” zjednoczenie Niemiec z Austrią. Oczywiście było, że żadnego z tych procesów nie uda się trwale powstrzymać. Wyzwaniem była więc formuła jednoczenia i jedności Niemiec.

Katalizatorem procesu jednoczenia Niemiec był upadek reżimu komunistycznego w Polsce i jej prozachodnie aspiracje, których w 1989 r. ZSRR nie był w stanie powstrzymać. Blok wschodni nie miał zdolności utrzymania doktryny Breżniewa. ZSRR stracił, *de facto*, status supermocarstwa, o czym zadecydowała niewydolność, a właściwie zapaść jego gospodarki oraz utrata miękkiej siły spowodowana, postępującą od publikacji „tajnego referatu Chruszczowa”, kompromitacją ideologii oraz seria porażek militarnych (przy posiadaniu mocarstwowego statusu nuklearnego), z których najdotkliwszą była klęska w Afganistanie. Była ona dla ZSRR tym samym, czym dla Rosji klęska w wojnie z Japonią, gdyż obnażała słabość mocarstwa.

Wyjście Polski z bloku wschodniego zmieniało status NRD przerywając ciągłość przestrzeni radzieckiej. NRD, na której na terytorium stacjonowała radziecka grupa wojsk, stawała się eksklawą niemożliwą do militarnego, politycznego i – co może najważniejsze – gospodarczego utrzymania. Również nie do utrzymania był status Austrii. Niemożliwe było trwałe pozostawienie jej poza zachodnimi strukturami gospodarczo-społeczno-

²⁶ Szeroką prezentację stanowiska (zachodnio)niemieckiego zob.: Jacobsen, 1979, ss. 44 i nast. Reprezentatywne dla państw zachodu stanowisko zob.: Wiskemann, 1956.

²⁷ Na tej konieczności („ZSRR gwarantem granic”) opierała się – w znacznym stopniu – legitymizacja reżimów komunistycznych w Europie Środkowej i Wschodniej. Argument odnoszący się do bezpieczeństwa zewnętrznego usprawiedliwiał i legitymizował brak legalności sprawowania władzy przez rządzących. Do tych narzędzi rewizjonizmu odwołuje się Prezydent Rosji Putin domagając się restytucji porządku poczdamskiego i przywrócenia ówczesnych granic oraz podziału Niemiec.

politycznymi, nawet jeśli można było liczyć na niechęć austriackiego społeczeństwa i jej klasy politycznej do udziału w strukturach kolektywnej samoobrony Sojuszu Północnoatlantyckiego. Oczywiście było zarazem dążenie Austrii do uczestniczenia w instytucjonalnej integracji europejskiej. Austria bowiem od początku istnienia wspólnot, nie będąc ich członkiem, uczestniczyła w nich współkształtując wspólne decyzje (*decision shaping*, czyli swoisty surogat zastrzeżony dla członków *decision making*). Tylko warunki zewnętrzne powstrzymywały ją przed realizacją dążenia do formalnego członkostwa i uzyskania pochodnych mu prerogatyw. Akcesja Austrii do WE/UE oznaczała fundamentalną zmianę relacji niemiecko-austriackich znosząc granice rozdzielające przestrzenie gospodarcze obu państw niemieckojęzycznych.

W tej sytuacji ZSRR zdecydował się na manewr, który w kategoriach militarnych można uznać za skrócenie frontu. Z jednej strony uznano, że „mały” ZSRR (bez państw satelickich) może odzyskać pozycję gospodarczą dawnego mocarstwa, z drugiej, że silne – zjednoczone – Niemcy zechcą wyjść z zachodniej hemisfery tworząc własny biegun w wielobiegunowym świecie. Państwa zachodniej hemisfery podjęły wyzwanie. Wybrano politykę przewidującą dążenia zjednoczeniowe, nie zaś reaktywną wobec nich. Słuszność decyzji potwierdziły zarówno działania podejmowane przez Niemcy i Austrię po upadku muru berlińskiego, jak i odwrotna – reaktywna – postawa państw przestrzeni transatlantyckiej wobec rozpadu Socjalistycznej Federacyjnej Republiki Jugosławii²⁸. Wojna jugosłowiańska dowodzi negatywnych skutków bierności. W szczególności potwierdza ona paradygmat, zgodnie z którym, jeśli nie chce się „umierać za Gdańsk”, to musi się ginąć na plażach Normandii). Powtórzono *modus operandii* zastosowany w latach 40. XX w. podczas jednoczenia zachodnich stref okupacyjnych i tworzenia Niemiec Zachodnich. Jednoczono więc Niemcy i usuwano bariery na granicach Austrii włączając nowe struktury terytorialne do poszerzanej i pogłębianej Wspólnoty Europejskiej, a bardziej szczegółowo – do jej instytucji. Ten proces wymagał zarówno uwagi, jak i rozważań w działaniu. Konieczne było uwzględnienie społecznej wrażliwości jego uczestników i państw spoza przestrzeni europejskiej oraz spełnienia warunków w otoczeniu realnym (zewnętrznym).

²⁸ Oczywiście równie szkodliwa była bierność „zachodu” wobec niekontrolowanego rozpadu jak i nadaktywność RFN – Genschera, ich ministra spraw zagranicznych, który przedwcześnie uznał „Chorwację”. Szerzej S. L. Burg, *The War in Bosnia-Herzegovina: Ethnic Conflict and International Intervention*. New York 2000, s. 79-104 oraz E. Nagengast, *German and U.S. Intervention against Yugoslav Sovereignty* (w:) A. Valls (ed.), *Ethics in International Affairs: Theories and Cases*. Boston 2000, s. 151 i. n. .

Trudno jest każdy z tych warunków poddać analizie w ramach jednego opracowania. Można jednak uwypuklić wagę wybranych czynników. Podstawowa obawa sąsiadów Niemiec wiązała się ze skutkami zjednoczenia Niemiec i uzyskaniem przez nie supermocarstwowej pozycji w gospodarce, a w konsekwencji zniszczeniem (nawet pozorów) równowagi sił gospodarczych w Europie. Tej obawie towarzyszyła kolejna. Uważano, że – wcześniej czy później – niemieckie supermocarstwo gospodarcze zechce uzyskać adekwatną do gospodarczej rangę polityczną. Temu niepożądanemu scenariuszowi mogło zapobiec tylko pogłębienie europejskiej integracji i pozbawienie niemieckiej gospodarki charakteru narodowego poprzez uczynienie Niemiec supermocarstwem ekonomicznym połączonej Europy. W ten sposób Europa stawała się beneficjentem zjednoczenia Niemiec, któremu towarzyszyło pogłębienie integracji europejskiej. Narzędziem koniecznym była unia gospodarczo-walutowa ze wspólną walutą. Nie planowano jednak rozszerzenia obowiązywania marki niemieckiej na całą unię. Niemcy musiały zrezygnować z własnej waluty, która była podstawą powojennej niemieckiej tożsamości państwowej-narodowej²⁹.

Możliwe są różne sposoby postrzegania decyzji o tworzeniu strefy euro (SE). Można w niej widzieć polityczną decyzję o realizacji ekonomicznej racjonalności. Strefa euro oznacza co najmniej obniżenie kosztów transakcyjnych podmiotów gospodarujących. Można reprezentować skrajny pogląd, zgodnie z którym SE jest urzeczywistnieniem formuły pozwalającej chronić Europę przed zniemczeniem w konsekwencji nierównowagi sił na korzyść zjednoczonych Niemiec. Ich obecność w strefie euro oznacza dla Europy, lecz przede wszystkim dla Niemiec, odbudowywanych na gruncie przywiązania do *Deutsche Mark*, europeizację Niemiec. Można widzieć również narzędzie polityczne wpływania na procesy gospodarcze. Chociaż w trakcie kryzysu Grecja była pozbawiona możliwości samoregulacji w postaci dewaluacji waluty, to zarazem dzięki wymianie „greckich” euro na „niemieckie” euro po kursie 1:1 dokonywano stałych transferów podtrzymujących grecką gospodarkę. Wydaje się, że każde postrzeżenie SE jest poprawne, gdyż nie było jednego czynnika decydującego o podjęciu i realizacji przedmiotowej decyzji.

²⁹ Odbudowa państwowości Niemiec po II wojnie światowej wymagała mitu założycielskiego wówczas, gdy trudno było odnaleźć neutralną z punktu widzenia ofiar kajzerowskiego militarystyki i nazistowskich zbrodni neutralną przeszłość państwa, u którego początków legła wojna prusko-francuska. Zbudowano więc państwo oparte na gospodarce oraz społeczeństwo zjednoczone, czy wręcz dumne z waluty narodowej, lecz bardzo wybiórczo traktujące przeszłość.

Europa mogła zawrzeć transakcję, w ramach której zgodą na zjednoczenie Niemiec i przyłączenie się Austrii do ugrupowania integracyjnego kupuje status Europy jako potęgi. Niemcy mogły kupić jedność w zamian za fundamentalną zmianę istoty swojej narodowej państwowości. Strony okazały się zdolne nie tylko do zawarcia takiej transakcji, lecz i do rzetelnego wykonywania wynikających zeń zobowiązań przez ćwierć wieku. Rozszerzenie UE na wschód i południe, odsunięcie ZSRR/Rosji od starej unii-wspólnoty, nie tylko zmieniało gospodarcze *status quo* lecz także warunki bezpieczeństwa w Europie.

Polska postrzegała (demokratyczne) Niemcy jako sojusznika i promotora na drodze do integracji europejskiej i transatlantyckiej. Zjednoczenie Niemiec rodziło zarazem jej obawy przed żądaniem rewizji granic. W tej sytuacji Polska, zasadnie – co potwierdziły dalsze wydarzenia – nie tylko nie wypowiadała się przeciwko zjednoczeniu Niemiec, lecz – przeciwnie – uznawała prawo do jedności za przyrodzone prawo narodu. Jednocześnie dążyła do udziału w tworzeniu podstaw prawnych europejskiego porządku po zjednoczeniu Niemiec i prawnotraktatowym potwierdzeniu granic. Te tyle taktyczne, ile strategiczne, cele polskiej polityki udało się zrealizować. Nadanie Konferencji zjednoczeniowej formuły „4+2” przyniosło podwójny efekt. Po pierwsze, potwierdziło podmiotowość Polski. Negocjacje nie były toczone poza i ponad Polską (Barcz, 1994). Po drugie, co długofalowo okazało się waż równie ważne, umożliwiły wykazanie, że demokratyczna i suwerenna Polska nie jest państwem kontr systemowym. Nie tylko nie zagraża ona porządkowi międzynarodowemu, lecz wręcz go wzmacnia, zasadnie aspirując do uczestnictwa w (zachodniej) wspólnotie bezpieczeństwa.

Zakończenie

Zjednoczenie Niemiec było wynikiem synergii wielu różnych czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, które zadecydowały o woli i możliwości tego zjednoczenia. Szczególnym i trwałym doświadczeniem jest jednak fakt, że zostało ono zrealizowane w formule prawnej i poprzez prawo. Nie byłoby to zapewne możliwe bez polityki przywództwa Stanów Zjednoczonych (*U.S. leadership* – Zelikow, Rice, 1995). USA i państwa członkowskie Wspólnoty Europejskiej potrafiły zrealizować zjednoczenie nie wbrew woli i lękom sąsiadów Niemiec, lecz przy ich współpracy. Zjednoczeniu towarzyszyło silniejsze, w porównaniu ze stanem wcześniejszym, włączenie Niemiec w instytucjonalne ramy integrującej się Europy.

Można uznać, że rozwój z lat poprzedzających światowy kryzys gospodarczy rozpoczęty jesienią 2008 r. był pochodny również dywidencje pokojowej. Transakcja zjednoczenie Niemiec w zamian za pogłębienie integracji europejskiej okazała się grą o sumie dodatniej dla wszystkich jej uczestników.

Literatura

- Aron, R. (1966). *Peace and War: A Theory of International Relations*. New York: Doubleday & Company.
- A Decade of American Foreign Policy. Basic Documents. 1941-1949, 1950. Retrieved from http://avalon.law.yale.edu/subject_menus/decade.asp.
- Baad, H. W. (1964). Nullity and Avoidance in Public International Law: A Preliminary Survey and A Theoretical Orientation. *Indian Law Journal*, 39.
- Barcz, J. (1994). *Udział Polski w Konferencji „2+4”: aspekty prawne i proceduralne*. Warszawa: PISM.
- Bhagwati, J. (2008). Regionalism and Multilateralism: An Overview. *International Political Economy*, II
- Caves, R.E., Frankel, J.A. & Jones, R.W. (1998). *Handel i finanse międzynarodowe*. Warszawa: PWE.
- Cohn, S. L. (1962). Ex Injuria Jus Non Oritur: A Principle Misapplied. *Santa Clara Law Review*, 3(1). Retrieved from <http://digitalcommons.law.scu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2637&context=lawreview>.
- Coudenhove-Kalergi, R. N. (1926). *Pan - Europe*. New York: Alfred A. Knopf.
- Cyprian, T., Sawicki, J. (1948). *Prawo norymberskie. Bilans i perspektywy*. Warszawa, Kraków: Wyd. E. Kuthana.
- Czarny, E. (2013). *Regionalne ugrupowania integracyjne w gospodarce światowej*. Warszawa: PWE.
- Czarny, E., Menkes, J. & Śledziewska, K. (2010), Umowy o preferencjach handlowych - bariera czy uzupełnienie globalnej liberalizacji handlu międzynarodowego, *Zeszyty Naukowe KGŚ SGH*, 28
- Czarny, E. & Śledziewska K. (2009). *Polska w handlu światowym*. Warszawa: PWE.
- Deutsch, K. (1966). *Nationalism and Social Communications*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Deutsch, K. (1968). *The Analysis of International relations*. New York: Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Deutsch, K., Burrell S.A. & Kann R.A. (1957). *Political Community and the North Atlantic Area; international organization in the light of historical experience*. Princeton: Princeton University Press.
- Eyoh, D & Sandbrook, R. (2003). Pragmatic neo-liberalism and just development in Africa. In A. Kohli, C. Moon & G. Sørensen (Ed.), *States, kets and Just Growth, Development in the Twenty-first Century*. Tokyo: United Nations University Press.

- Habermas, J. (2001), Why Europe Needs a Constitution, *New Left Review*, 11.
- Heininger, H. (1959). *Der Nachkriegszyklus der westdeutschen Wirtschaft 1945-1950*. Berlin: Verlag Die Wirtschaft.
- Hodges, M. R. (Ed.) (1972). *European Integration: selected readings* Harmondsworth: Penguin.
- Jacobsen, H.-A. (1979). Republika Federalna Niemiec –Polska Rzeczypospolita Ludowa: determinanty wzajemnych stosunków 1949-1970. In J. Sułek (Ed.), *Polska Rzeczypospolita Ludowa Republika Federalna Niemiec. Bilans stosunków wzajemnych. Problemy i perspektywy normalizacji*. Warszawa, Frankfurt am Main: PISM.
- Keynes, J. M. (1919). The Economic Consequences of the Peace. Retrieved from <http://www.gutenberg.org/files/15776/15776-8.txt>.
- Kohli, A., Chung-in Moon & Soerensen G. (Ed.) (2003). *kets and Just Growth: Development in the twenty-first Century*, Tokyo: The United Nations University Press.
- Kranz, J. (1996). Państwo i jego suwerenność. *Państwo i Prawo*, 7.
- Lilge, H. (1978). *Deutschland 1945-1963*. Hannover: Fackelträger Verlag.
- Łastawski, K. (2005). *Od idei do integracji europejskiej*. Warszawa: WSP TWP.
- Menkes, J. (1999). Konstytucja, suwerenność, integracja – spóźniona(?) polemika. In C. Mik (Ed.), *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 roku a członkostwo Polski w Unii Europejskiej*. Toruń: Wyd. Dom Organizatora.
- Moussis, N. (2013). *Access to European Union. Law, Economics, Policies*. Cambridge: Intersentia.
- Norden (Nordiskt samarbete), <http://www.norden.org/start/start.asp>.
- Nussbaum, A. (1954). *A Concise History of the Law of Nation*. New York: The MacMillan Company.
- Permanent Court of International Justice. Series A. ib. Judgments, Orders and Advisory opinions Fascicule no. 41 twenty-second session September 5th, 1931. Customs regime between Germany and Austria (Protocol of march 19th, 1931)
- Rudolph, H. (1982). *Die verpassten Chancen. Die vergessene Geschichte der Bundesrepublik*, Hamburg: Gruner + Jahr AG & Co.
- Sand, S. (2009). *The Invention of the Jewish People*. London: Verso.
- Senghaas, D. (1992). *Friedensprojekt Europa*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag
- Spinelli, A. (1972). The Growth of the European Movement Since the Second World War. In M. R. Hodges, *European Integration: selected readings*. Harmondsworth: Penguin.
- Świerkocki, J. (2007). *Ekonomiczne przestanki wielostronnej regulacji międzynarodowego handlu towarami*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Treaty of Peace between the Allied and Associated Powers and Austria. Protocol, Declaration and Special Declaration (St. Germain-en-Laye, 10 September 1919). Retrieved from <http://www/fransamalingvongesusau.com/documents/dl1/h1/1.1.16.pdf>.

- Wiskemann, E. (1956). *German's Eastern Neighbours. Problems Relating to the Oder-Neisse Line and the Czech Frontier Regions*. London, New York, Toronto: Oxford University Press.
- World Investment Report (2013). New York, Geneva: UNCTAD. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_en.pdf.
- Zelikow, P. D. & Rice C. (1995). *Germany Unified and Europe Transformed: A Study in Statecraft*. Harvard: Harvard University Press

European Union and European Germany

JEL Classification: F15

Keywords: *European Union; Germany; euro zone; German unification*

Abstract: We analyze correlation between the European integration and incorporating Germany into the process of European cooperation. We point out that the European integration after WWII was determined by the creation in the year 1951 of the European Coal and Steel Community. This Community made it possible to control the steel industry of the Member States (among them Germany) in the framework of the common market. It was aimed at stable and harmonized development as well as at preventing of uncontrolled growth of military-industrial complex, increase of production for the army and decreasing probability of the outbreak of the next war. Then – Then - after the deepening of cooperation (taking her new areas) – the European Communities (EC) were created. They are still institutional foundations of the EU. One of the main reasons of the EC creation was willingness to ensure lasting peace in Europe and to create „security community” through a.o. incorporation of Germany in the group of cooperating states. In this paper we analyze security system components created (e.g.) by the EC/EU as well as an origin and changes of their characteristics. We compare the process of German unification (and more general: of defining the German unity, and broader: unity of the German speaking territory) after WWI and WWII. Analysis of similarities and differences leads us to the present stage of the European integration, when the unification of two German states was accomplished for a price of German acceptance of deepening of the integration and the creation of the European monetary union. We analyze various consequences of unification of Germany and the creation of the euro zone. In our opinion they go far beyond the economic or political ones and are connected with the EU Eastern enlargement.

Sławomir Czetwertyński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Produkcja partnerska w Internecie, a nieautoryzowane kopiowanie wartości intelektualnej w sieci BitTorrent

Słowa kluczowe: *produkcja partnerska, nieautoryzowane kopiowanie, własność intelektualna, BitTorrent*

Abstrakt: Niniejszy artykuł porusza kwestię fenomenu produkcji partnerskiej w kontekście nieautoryzowanego kopiowania dóbr informacyjnych. Produkcja partnerska wg Yochai Benklera jest formą działalności produkcyjnej opartej na wspólnocie. Ma szerokie zastosowanie w internecie i w jej efekcie powstały, a w zasadzie są rozwijane, takie dobra informacyjne jak GNU Linux i Wikipedia. Chociaż produkcja partnerska przyczyniała się do wzrostu znaczenia m.in. wolnego oprogramowania, czy też inicjatywy otwartego źródła, to również jest mocno związana z rozprzestrzenieniem się praktyki nieautoryzowanego kopiowania wartości intelektualnych, potocznie określanego mianem piractwa internetowego. Ogrom tego zjawiska, blisko 24% ruchu internetowego to kopie nieautoryzowane, nie może zostać zbagatelizowany. W artykule postawiono hipotezę głoszącą, że niska skuteczność przeciwdziałania produkcji nieautoryzowanych kopii własności intelektualnej wynika z faktu, że w znacznej mierze powstają one w procesie produkcji partnerskiej. Z kolei celem opracowania jest jej weryfikacja w toku rozważań nad naturą zarówno produkcji partnerskiej jak i nieautoryzowanego kopiowania. Jako obszar badawczy ograniczono się do sieci wymiany plików typu P2P opartej na protokole BitTorrent.

Wprowadzenie

Produkcję partnerską często określa się, jako alternatywę wobec tradycyjnego procesu produkcyjnego, zorganizowanego w ramach organizacji. Przy tej okazji wymienia się szereg czynników świadczących o jej unikal-

nym charakterze, związanym z upowszechnieniem się internetu. Wskazuje się na wyraźnie społeczny charakter tego rodzaju produkcji, gdzie nie tylko zaangażowanie uczestników jest dobrowolne i bezpłatne, ale również cel ma charakter społecznie pożądany. W takim kontekście, produkcja partnerska, w ujęciu normatywnym, wydaje się być postrzegana jako działalność pozytywna, a jej wytwory jako przeciwwaga dla komercyjnych produktów.

Problem pojawia się jednak w chwili, gdy cel uczestników produkcji partnerskiej nie jest spójny z ogólnym przeświadczeniem o korzyściach płynących ze społecznych inicjatyw, które np. zrodziły projekt GNU Linux. Nie można zapominać, że *cel* procesu produkcji partnerskiej zależy od potrzeb grupy w niego zaangażowanej. Z kolei potrzeba to w dużej mierze mieszanina subiektywnego odczucia braku czegoś oraz norm panujących w danej społeczności. Sam produkt produkcji partnerskiej jest oceniany w kategoriach zarówno użytkarnych jak i etycznych, czego ewidentnie nie da się uniknąć.

O ile brak wyraźnych sprzeciwów co do pozytywnego wpływu na współczesne społeczeństwo takich inicjatyw jak ww. projekt GNU Linux, czy też Wikipedia, o tyle kwestia nieautoryzowanego kopiowania wartości intelektualnych budzi szereg kontrowersji. Niezależnie czy mowa o piractwie internetowym, czy też przenikaniu treści między internautami, określanym jako kopiowanie na użytek własny, wielkość zjawiska poważnie wpływa na kształt internetu. O ile statystyki wyraźnie ukazują niepokojące zjawisko łamania i naginania instytucji prawa własności intelektualnej, o tyle nie rozważa się go w kontekście produkcji partnerskiej.

Pytanie badawcze niniejszego artykułu odnosi się do wpływu produkcji partnerskiej na poziom nieautorytarnego kopiowania w internecie. Konkretyzując, można je sformułować następująco: *czy niska skuteczność przeciwdziałania produkcji nieautoryzowanych kopii własności intelektualnej wynika z faktu, że powstają one w znacznej mierze w procesie produkcji partnerskiej?* Przyjętą w opracowaniu hipotezą jest pozytywna odpowiedź na tak postawione pytanie, natomiast celem opracowania jest jej weryfikacja w oparciu o rozważania dotyczące istoty rozprzestrzeniania się nieautoryzowanych kopii cyfrowych dóbr informacyjnych w internecie.

Obszarem badawczym, w ramach którego będą prowadzone rozważania, jest środowisko internautów skupione wokół sieci P2P opartych o protokół BitTorrent. I chociaż jest to wycinek uniwersum nieautoryzowanego transferu dóbr informacyjnych w internecie, stanowi miarodajny wyraz uniwersalnej istotny zjawiska. Nie licząc, że sieć BitTorrent jest największym nośnikiem nieautoryzowanej wartości intelektualnej, to każda inna forma oparta jest na podobnym mechanizmie. Czynniki które odróżniają

te formy jest m.in. możliwość i skala zarobkowania na nieautoryzowanym transferze przez osoby trzecie, co w niniejszym artykule nie jest rozważane.

Metodologia badawcza

W niniejszym opracowaniu rozważania oparto w znacznej mierze na literaturze przedmiotu oraz na danych wtórnych. Tok rozumowania, w części teoretycznej, ma przeważnie charakter dedukcyjny, gdzie *racją* jest dorobek badaczy związany z produkcją partnerską. Z kolei prezentowane fakty odwoływane są do teorii procesu produkcji opartej na wspólnocie, co porządkuje je względem celu artykułu. W tej części artykułu posłużono się danymi wtórnymi, dotyczącymi głównie nieautoryzowanego kopiowania. Część empiryczna, oparta na analizie portali internetowych, stanowi *następstwo* w rozumowaniu dedukcyjnym. Obserwacje tu poczynione mają charakter deterministyczny, więc muszą przyjąć postać wnioskowaną w części teoretycznej. W artykule nie zajęto się falsyfikacją postawionej hipotezy, która jednak byłaby możliwa, gdyby wykazać empirycznie, na podstawie badań bezpośrednich, że znaczna część nieautoryzowanych kopii powstaje z inicjatywy jednolitego podmiotu, a nie społeczności skupiającej się w ramach procesu produkcji partnerskiej.

Istota produkcji partnerskiej

Produkcja partnerska to koncepcja oparta na teorii wspólnoty. Podkreśla to wyraźnie jej współtwórca Yochai Benkler (2008, s. 78), który definiuje ją jako: „podzbiór działań produkcyjnych opartych na wspólnocie”. O ile można by doszukiwać się szeregu dziedzin działalności ludzkiej, w której produkcja partnerska jest osiągalna do zastosowania, to autorzy tej koncepcji rozważali ją w kontekście stosunków między użytkownikami internetu. Benkler (2002, s. 381) oraz Benkler i Helen Nissenbaum (2006, s. 394) wskazują, że w jej procesie powstają dobra informacyjne, kulturowe oraz ogólnie pojęta wiedza. Z kolei sam proces przebiega w cyfrowo-sieciowym środowisku sieci informacyjno-komunikacyjnych.

Partnerski charakter tej formy działalności ludzkiej odnosi się do zrównania praw jej uczestników, praktycznie na każdym jej etapie. Aby było to możliwe należy w możliwie jak najszerszym stopniu zrezygnować z praw własności do wytworzonej przez siebie wartości (Benkler, 2002, s. 381-382; 2008, s. 78; Benkler i Nissenbaum, 2006, s. 394). Tym samym powstaje pula cyfrowych zasobów wspólnych lub też niczyich (por. Czetwertyński, 2013, s. 23-32), z których mogą korzystać wszyscy zainteresowani

zgodnie z własną wolą. Przy czym równość ta rozciąga się na każdą osobę zdolną dotrzeć do tych zasobów, niezależnie czy miała ona wkład w ich powstanie. Jest to szczególnie przypadek, gdyż nie miał dotąd precedensu w skali globalnej – internet jako nośnik produktów partnerskich likwiduje bariery w dostępie do cyfrowych zasobów wspólnej puli.

Produkcja partnerska oparta jest o dwie kluczowe zasady, a do jej funkcjonowania konieczne jest spełnienie trzech warunków. Pierwsza zasada dotyczy decentralizacji procesu produkcyjnego, w efekcie czego występuje pełna autonomiczność uczestników. Druga zasada związana jest z mechanizmem koordynacji procesu opartym na sygnałach i motywacji społecznej. Odróżnia to produkcję partnerską od modelu neoklasycznego, w którym działania poszczególnych pracowników koordynuje biurokrata, a bodźców dostarcza mechanizm cenowy (por. Czetwertyński, 2012, s. 51).

Aby zasady te były zachowane konieczne jest spełnienie wspomnianych już trzech warunków. Po pierwsze, proces produkcji musi dzielić się na moduły (komponenty), tak aby dowolny uczestnik mógł pracować nad wybranym przez siebie, niezależnie od innych. Po drugie, moduły muszą być relatywnie niewielkie. Po trzecie, system integracji modułów musi być tani, a najlepiej by przebiegał bezkosztowo (Benkler i Nissenbaum, 2006, s. 400-401). Drugi warunek wymaga uściślenia. Relatywnie mały rozmiar modułu odnosi się do poziomu jego szczegółowości, tak aby uczestnik produkcji partnerskiej mógł sam nad nim pracować niezależnie od wpływu innych uczestników. Zbyt niska szczegółowość zniechęca do udziału w procesie produkcji lub go uniemożliwia.

W konsekwencji tak sformułowanej koncepcji procesu produkcyjnego można sformułować następujące wnioski: (1) uczestnictwo w produkcji partnerskiej jest dobrowolne i nieodpłatne, (2) wysiłek wymagany do pracy nad danym modułem jest relatywnie niewielki, (3) proces integracji jest możliwie jak najbardziej zautomatyzowany lub sam odbywa się na zasadzie produkcji partnerskiej.

Dla zilustrowania koncepcji produkcji partnerskiej można posłużyć się jednym z najbardziej znanych jej przykładów, czyli Wikipedią. Jest to projekt encyklopedii udostępnionej nieodpłatnie oraz tworzonej tylko i wyłącznie przez wolontariuszy. Działa w oparciu o oprogramowanie typu „wiki”, co oznacza „szybko”. Pozwala ono na sprawną koordynację pracujących jednocześnie uczestników, określanych mianem wikipedystów (Tapscott i Williams, s. 111-120). Jeżeli każde hasło Wikipedii potraktować jako osobny moduł, natomiast sam portal jako formę integracji procesu produkcji w gotowy produkt, to okazuje się, że możliwe jest tworzenie encyklopedii w procesie produkcji partnerskiej. Wikipedyści pracując nad

danym hasłem zachowują autonomię, natomiast ich zaangażowanie wynika z chęci uszczegółowienia lub poprawienia aktualnych informacji. Nierzadko inicjatywa ta pojawia się w trakcie poszukiwania informacji, gdy napotkany błąd lub rozbieżność jest poprawiana na zasadzie *ad hoc*. Mechanizm łączenia poszczególnych haseł zapewnia oprogramowanie „wiki”, z kolei kontrola poprawności informacji dokonuje się w toku ciągłego powtarzania procesu. Gdyby każdy uczestnik musiał opracować np. cały dział, a połączenie wszystkich działów wymagałoby pracy polegającej na publikacji nowego wydania, wątpliwe aby ktoś zdecydowałby się na nieodpłatne uczestnictwo, a treści były udostępniane bezpłatnie. Oczywiście zaprezentowany tu przykład pomija szereg problemów, jak m.in. konieczność utrzymania serwerów, organizacji struktur podtrzymującej działanie oprogramowania „wiki”, czy też instytucjonalne rozwiązania dotyczące korzystania z pracy intelektualnej poszczególnych wikipedystów oraz niezwiązanych z Wikipedią autorów treści zawartych w hasłach. Abstrahując jednak od tych czynników, których rozważanie nie należy do trzonu niniejszego artykułu, można uznać, że przykład Wikipedii daje pogląd, jak funkcjonuje produkcja partnerska w praktyce.

Podsumowując, produkcja partnerska to rodzaj społeczno-ekonomicznego procesu produkcji. Jego uczestnicy tworzą produkt o weryfikowalnej wartości ekonomicznej, lecz nie pobierają za nie wynagrodzenia. Wynika to z rezygnacji z części praw do własności intelektualnej jaką tworzą, poszerzając tym samym rozmiar cyfrowych zasobów wspólnej puli.

Wymiar nieautoryzowanego kopiowania wirtualnych dóbr informacyjnych

Popularnie określane mianem piractwa internetowego zjawisko nieautoryzowanego kopiowania wirtualnych dóbr informacyjnych, stało się powszechne w skali globalnej. Wraz z upowszechnieniem się internetu przekształciło się w dominującą formę nieoficjalnej wymiany treści będącej własności intelektualną. Nieautoryzowane powielanie dóbr informacyjnych jest działalnością nierozzerwalnie związaną z sektorem twórców wartości intelektualnej. Dopuszczał się go m.in. Thomas Edison kopiując i rozpowszechniając dzieła francuskiego pioniera kina Georges Méliès, oczywiście bez zezwolenia. Z kolei sam Edison znany był ze ścigania swoich konkurentów, którzy łamali prawa patentowe tworząc sprzęt filmowy. W konsekwencji niezależni twórcy zakładali swoje przedsiębiorstwa możliwie jak najdalej od wytwórni Edisona, czyli na terenie Kalifornii w dzisiejszym Hollywood (Solomon, 2011, s. 2).

Podobnie jak sto lat temu, tak i obecnie prawo własności intelektualnej wywołuje spory o charakterze ekonomicznym, społecznym i etycznym. Subiektywne podejście do kwestii własności intelektualnej panującej w różnych subkulturach jest źródłem niskiego autorytetu tego prawa, w odwrotności do instytucji własności materialnej. Można to wyraźnie dostrzec w wynikach analiz Davida Price'a (2013, s. 3) z NetNames. Na badanym obszarze, obejmującym Amerykę Północną, Europę oraz region Azji i Pacyfiku, ponad ¼ użytkowników internetu konkretnie szukało nieautoryzowanych dóbr informacyjnych. Oznacza to, że zjawisko to nie jest endemiczne lecz powszechne. Co czwarty internauta posługuje się internetem do zlokalizowania interesujących go treści, które pozyskuje bez autoryzacji osoby lub podmiotu posiadającego do niego prawa. Co więcej, działanie takie może prowadzić do odpowiedzialności karnej.

Ponadto biorąc pod uwagę stopień rozpowszechnienia internetu w Ameryce Północnej, Europie i Australii, który wynosi około 70% populacji, to waga problemu nieautoryzowanego kopiowania przekłada się na w sposób istotny na całe społeczeństwo (Miniwatts Marketing Group., 2014). Prawie 24% danych transferowanych przez internet w ww. regionach świata, to nieautoryzowane kopie dóbr informacyjnych (Price, 2013, s. 3). W zasadzie odpowiada to proporcjom liczby internautów, którzy ruch ten generują. Papierkiem lakmusowym trendów piractwa internetowego jest system wymiany plików nazywany P2P¹. Jego największą siecią jest BitTorrent w ramach którego bez mała 100% wymienianych plików jest nieautoryzowana – w tym nielegalna i zagrożona sankcjami prawnymi (Price, 2013, s. 30).

Zgodnie z danym Sandvine Incorporated ULC (2014, s. 11, 19; 2013, s. 13, 23; 2012, s. 26, 31), sieć BitTorrent regularnie znajduje się w pierwszej dziesiątce pod względem udziału w ruchu internetowym. Rekordowy udział miał miejsce w 2008 roku, kiedy na terenie Ameryki Północnej sieć ta generowała blisko ⅓ ruchu danych (nie licząc internetu mobilnego). Obecnie sytuacja wygląda różnie w zależności od regionu świata. Sieć BitTorrent jest wciąż bardzo popularna w Europie. W pierwszym kwartale 2014 roku w dostępie stacjonarnym generowała ruch na poziomie 14,4%, przegrywając jedynie z protokołem HTTP oraz wideo strumieniowym związanym z portalem YouTube. Rok wcześniej wartość ta wyniosła 17,36%, a w 2012 roku 20,32%. W regionie Azji i Pacyfiku wartości te są jeszcze wyższe.

¹ *Peer-to-peer* (ang.) – model komunikacji pozwalający na eliminację serwerów jako pośredników między poszczególnymi użytkownikami wirtualnych sieci komunikacyjnych. Pozwala to na bezpośrednie i symultaniczne dzielenie danych między uczestnikami sieci P2P.

W 2012 roku było to 27.19%, w 2013 roku 21.66%, a w 2014 roku aż 31,58%. Relatywnie mniejszy udział w transferze danych ma sieć BitTorrent w Ameryce Północnej, gdzie obecnie nie przekracza 5%. Wynika to z faktu coraz większej dominacji portalu Netflix, będącego internetowym dostawcą filmów, programów telewizyjnych itp. Należy jednak nadmienić, że chociaż średni udział przesyłu dwukierunkowego, jest niewielki, to wielkość wysyłanych danych stanowi ponad ¼. Można więc wnioskować, że nie tyle sieć BitTorrent traci na znaczeniu, co Netflix zyskuje. Co więcej, w Europie dostępny jest jedynie w części zachodniej, a w Azji praktycznie w ogóle (Netflix Inc., 2013).

Sieć BitTorrent stanowi obecnie największe źródło nieautoryzowanych dóbr informacyjnych w internecie, m.in. dlatego że inne formy takie jak np. cyberszafki (ang. *cyberlocker*) tworzą wewnętrzne, zamknięte systemy. Sieć BitTorrent ma natomiast charakter otwarty i uniwersalny. Wymagane są jedynie adresy, czyli tzw. *torrenty*. Z kolei te publikowane są na portalach internetowych. Technologiczne rozwiązania tej sieci pozwalają na jej dokładny monitoring. Stąd możliwe było sporządzenie rozkładu treści jakie przekazywane są w jej ramach. Największy udział mają tu cyfrowe dobra informacyjne w postaci plików wideo – ponad ¾ wszelkich danych. Mniej niż 10% to pliki muzyczne i programy komputerowe, w tym gry komputerowe (Price, 2013, s. 29).

Podsumowując należy stwierdzić jednoznacznie, że problem nieautoryzowanego kopiowania własności intelektualnej w internecie jest znakiem czasów „globalnej wioski”. Jest to zjawisko powszechne i o dużym znaczeniu społeczno-ekonomicznym. Zgodnie z szacunkami analityków z firmy Tru Optik Data Corp. (2014b) od początku 2014 roku do grudnia tego samego roku wielkość niezrealizowanych przychodów z tytułu nieautoryzowanego kopiowania wyniosła pod pół biliona dolarów – dokładnie 625 miliardów dolarów. Na tą wartość ma szczególnie duży wpływ cena oprogramowania, gdyż stanowi 80% wszelkich możliwych do osiągnięcia przychodów. Dotyczy to takich gigantów jak Autodesk Inc., Adobe Systems Inc. i Microsoft Corp. (Tru Optik Data Corp., 2014a, s. 10, 24). Istotnym jest fakt, że oprogramowanie tworzone przez te firmy przeznaczone jest przede wszystkim dla profesjonalistów (głównie Autodesk Inc. – produkujący oprogramowanie wspomagające projektowanie), co zaprzecza stereotypowi „nastolatka pirata”.

Torrenty jako przykład produkcji partnerskiej

Wykorzystanie sieci BitTorrent wymaga posiadania odpowiedniego oprogramowania oraz pliku zawierającego informację nt. położenia poszczególnych części danego dobra informacyjnego w internecie. Plik ten zwany potocznie *torrentem* sam w sobie nie jest docelową treścią, lecz formą mapy, która pozwala do niej dotrzeć. BitTorrent, jako protokół sieci P2P, wymaga współdziałania między sobą równorzędnych partnerów, czyli użytkowników, którzy wymieniają między sobą poszczególne fragmenty danego cyfrowego dobra informacyjnego. W odwrotności do tradycyjnego modelu pobierania treści poprzez internet, nie występuje tu relacja klient/serwer. W praktyce, z jednej strony oznacza to, że nie ma konieczności opłacania serwerów przetrzymujących dane, a z drugiej strony, pulę zasobów tworzą sami użytkownicy, którzy jednocześnie pobierają dane i udostępniają je innym do pobrania. Każdy z użytkowników jest węzłem sieci, w której zapisane jest dane dobro informacyjne. Węzły mogą posiadać albo całe dobro, albo jego fragment. Każdy węzeł może połączyć się z dowolnym innym (w praktyce nawiązuje się łączność jedynie z drobnym ułamkiem wszystkich węzłów) w celu wymiany poszczególnych fragmentów, do momentu zapisania we własnych zasobach pełnego ich kompletu. Głównym założeniem jest mechanizm wymiany na zasadzie „coś za coś”. Czyli pobrać można fragment tylko wtedy, gdy inny jest udostępniony. Udostępniać można oczywiście zawsze (Kuruse i Ross, 2010, s. 194-196).

Powyższy – bardzo schematyczny – opis działania sieci P2P opartej na protokole BitTorrent, miał za zadanie ukazać prostą zasadę budowania tej swoistej formy społeczności. Aby możliwe było korzystanie z tej sieci muszą znaleźć się osoby gotowe ją zapełnić cyfrowymi zasobami oraz musi istnieć źródło plików (torrentów) zawierających instrukcję jak do nich dotrzeć. Produkcja partnerska w tym przypadku ma dwojaki charakter: (1) budowanie zasobów przez ich bezpośrednią wymianę oraz (2) budowanie portali internetowych zawierających torrenty. O ile, w pierwszym przypadku, udział w procesie produkcji partnerskiej zasobów jest nadzorowany przez algorytm protokołu BitTorrent, o tyle, w drugim, jest to działalność w pełni autonomiczna, w której motywacja i udział ma charakter dobrowolny.

Portale zawierające torrenty tworzone są w procesie produkcji partnerskiej przez rzeszę wolontariuszy, którzy zapełniają je kolejnymi informacjami odnośnie „dróg” dotarcia do konkretnych dóbr informacyjnych w sieci P2P. Przed przejściem do analizy konkretnych przypadków, należy nadmienić, że koszty utrzymania samego portalu są tu pomijane. Zwykle

koszty te są pobierane od użytkowników w postaci darowizn lub opłat rejestracyjnych, albo z tytułu zamieszczonych na portalu reklam. W tym ostatnim przypadku użytkownicy portalu praktycznie nie zdają sobie sprawy z konieczności utrzymania portalu i zapewnienia jego prawidłowego funkcjonowania od strony czysto technicznej. Kwestie te nie stanowią jednak istotnych czynników w niniejszych rozważaniach, gdyż ostatecznie koszty funkcjonowania takiego portalu są niewielkie, gdyż nie zawiera on żadnych z dóbr informacyjnych, do których prowadzą torrenty, gdyż te znajdują się na komputerach poszczególnych użytkowników.

Największym i najbardziej znanym portalem gromadzącym torrenty jest The Pirate Bay. Pod koniec 2014 roku było ich blisko 7 mln. W tym samym czasie The Pirate Bay zrzeszało prawie 6,8 mln zarejestrowanych użytkowników, a ponad 50 mln dokonywało wymiany dóbr informacyjnych przy użyciu torrentów na nim zamieszczonych (The Pirate Bay, 2014). Mimo ciągłych problemów ze strony wymiaru sprawiedliwości, portal funkcjonuje z krótkimi przerwami od 2003 roku. Chociaż założyciele portalu otrzymali wyroki sądowe za prowadzenie działalności promującej łamanie praw autorskich, nie zmieniło to stopnia zainteresowania uczestników procesu produkcji partnerskiej (Ernesto, 2013). Mogłoby się wydawać, że problemy prawne oraz ciągła inwigilacja portalu powinna skutecznie odstraszyć wszystkich użytkowników, okazuje się jednak, że nic bardziej mylnego. Nie jest to jednak zaskoczeniem jeżeli wziąć pod uwagę prawa produkcji partnerskiej. Wkład każdego z użytkowników jest tak niewielki, a ich liczba jest na tyle duża, że praktycznie odpowiedzialność jest znikoma.

W Polsce również działają portale gromadzące torrenty. Wśród nich największe znaczenia mają Torrenty.org oraz TNTtorrent.info. Szczególnie ten drugi stanowi doskonały materiał badawczy ze względu na jego otwartość i przejrzystość. Portal składa się z szeregu wpisów zawierających opisy filmów, ścieżek muzycznych, książek elektronicznych (w tym audio) itp. Portal ma 1,5 mln użytkowników oraz prawie 900 tys. torrentów (dane z listopada 2014) (TNTtorrent.info, 2014a). Właścicielami portalu są dwie osoby, również dwie zajmują się administracją, natomiast moderatorów jest ośmiu (TNTtorrent.info, 2014c). Taka liczba personelu wystarcza, aby sprawnie zarządzać 1,5 mln użytkowników, którzy dziennie zamieszczają mniej więcej pół tysiąca torrentów.

Produkcja partnerska wymagająca spełnienia trzech podstawowych warunków, w przypadku portalu TNTtorrent.info przedstawia się to następująco: (1) Każdy torrent, czyli wpis zawiera prócz pliku torrenta, również opis dobra informacyjnego, jego formatu, często również fragmenty same-

go utworu. Uzupełnieniem treści opisu są komentarze, dotyczące samego dobra informacyjnego, np. jego jakości lub możliwości funkcjonowania (w przypadku oprogramowania). (2) Każdy wpis stanowi osobny moduł, które razem składają się na bazę torrentów. Warunek odpowiedniego rozmiaru zawiera się w możliwości samodzielnego opracowania wpisu przez danego „partnera”. Są również w pełni niezależne, w czego efekcie zdarzają się wpisy bardzo zbliżone do siebie. Ostatnim warunkiem jest (3) niski koszt integracji, który odbywa się w sposób zautomatyzowany. Dodany wpis staje się częścią bazy i może być ewentualnie zlikwidowany przez użytkowników do tego upoważnionych. O ile nie zachodzi taka konieczność jakość wpisu jest weryfikowana w systemie komentarzy zawartych w samym wpisie, po którym inni użytkownicy mogą zorientować się o jakości torrentu.

Wśród tysiąca najaktywniejszych użytkowników średnia wartość zamieszczonych wpisów wynosi prawie 740, jednak mediana wynosi już 74. Różnica ta w dużej mierze wynika z faktu, że w pierwszej dziesiątce znajdują się użytkownicy, którzy zamieścili od 10 tys. do 60 tys. wpisów. Z kolei dziesięciu najmniej aktywnych współproducentów bazy torrentów mogło pochwalić się liczbą wpisów poniżej 10 (TNTtorrent.info, 2014b). I chociaż większość użytkowników portalu i tym samym sieci BitTorrent, nie ma istotnego wkładu w budowanie zasobów poprzez dodawanie nowych wpisów, to praktycznie każdy użytkownik ma wkład w ich podtrzymanie.

W praktyce oznacza to, że każdy, nie tylko przyczynia się do trwania procesu produkcji partnerskiej, ale również ponosi odpowiedzialność za nieautoryzowane kopiowanie. Oznacza to, że półtora miliona użytkowników TNTTorrent.info, czy też 50 mln partnerów zidentyfikowanych przez portal The Pirate Bay, dopuszcza się praktyki nieautoryzowanego kopiowania. Odpowiedzialność rozkłada się w pewnym sensie proporcjonalnie, bo dotyczy tego samego, lecz w zależności od materiału lub lokalnych praw może być karalna lub też nie. Możliwość dotarcia do każdego z tych użytkowników bezpośrednio jest praktycznie nierealna. Paul Levinson (2010, s. 129-130) wskazuje na problem z egzekwowaniem praw własności intelektualnej w stosunku do wszelkiej działalności w internecie, zastanawiając się czy w ogóle możliwe jest zachowanie kontroli nad kopiowaniem wartości intelektualnych. Z kolei Benjamin Klein, Anders V. Lerner i Kevin M. Murphy (2002, s. 205) dowodzą, że o ile prawa autorskie są instytucją niezbędną we współczesnym świecie, to są one niedostosowane do realiów dzisiejszej przestrzeni wirtualnej.

Możliwe jest natomiast dotarcie do właścicieli portali, co miało miejsce w przypadku The Pirate Bay. W efekcie postępowania sądowego czterech administratorów portalu zostało skazanych na grzywnę oraz rok pozbawienia wolności (wyroki uległy ostatecznemu skróceniu). Ostatecznie nie zmieniło to faktu, że portal wciąż funkcjonuje (Goldberg i Larsson, 2014). Postępowanie nie odniosło zamierzonego skutku, gdyż portal nie funkcjonuje dzięki administratorom, lecz dzięki użytkownikom.

Zakończenie

Postawiona na wstępie hipoteza głosi, że niska skuteczność przeciwdziałania produkcji nieautoryzowanych kopii własności intelektualnej wynika z faktu, że w znacznej mierze powstają one w procesie produkcji partnerskiej. Podsumowując niniejszy artykuł należy zwrócić uwagę na kilka kwestii, które ostatecznie hipotezy tej dowodzą. Po pierwsze, proces produkcji partnerskiej może być swobodnie wykorzystany do produkcji nieautoryzowanych kopii, zupełnie tak jak kopii autoryzowanych. Czy rozważa się tworzenie portali skupiających pliki torrent, czy podtrzymanie nieautoryzowanych zasobów, produkcja opierająca się na wspólnocie jest doskonałym mechanizmem, sprzyjającym rozwojowi tzw. piractwa internetowego. Po drugie, społeczny charakter tego procesu oznacza, że użytkownicy działają poza konwencjonalnym pojęciem wymiany ekonomicznej. W konsekwencji dostęp do nieautoryzowanych zasobów jest otwarty i sieci typu P2P mogą swobodnie się rozwijać. Po trzecie, odpowiedzialność poszczególnych uczestników procesu jest dzielona między dziesiątki milionów użytkowników, co czyni przeciwdziałanie temu procesowi za instytucjonalnie nierealne. Jeżeli wziąć pod uwagę, że ¼ internatów, których jest 2,8 mld, miała kontakt z nieautoryzowanym kopiowaniem (dotyczy nie tylko sieci BitTorrent), to 700 mln ludzi w jakimś stopniu naruszyło prawa własności intelektualnej.

Jeżeli natomiast tworzenie nieautoryzowanych kopii odbywało się w sposób konwencjonalny, w formie klasycznej produkcji, gdzie można oddzielić udostępniających od pozyskujących, to sytuacja wyglądałaby następująco. Po pierwsze, liczba podmiotów udostępniających byłaby zdecydowanie mniejsza. Każdy uczestnik sieci BitTorrent zarówno pobiera treści, jak i wysyła. Jest kopiującym i daje kopiować – co stanowi sens procesu produkcji partnerskiej. W produkcji scentralizowanej od kopiującego, nie można kopiować, bo godzi to w interesy centralnego udostępniającego. W produkcji partnerskiej koszty ponoszą wszyscy, w scentralizowanej tylko udostępniający, więc aby funkcjonować musi zapobiegać „nie-

autoryzowanemu kopiowaniu” nieautoryzowanych treści. Podmiot funkcjonujący nielegalnie *de facto* nie działa inaczej niż legalnie, z tym że jego towar jest nielegalny.

Druga kwestia, dotyczy możliwości przeciwdziałania piractwu scentralizowanemu. W produkcji partnerskiej usunięcie określonego użytkownika, to jak odcięcie hydrze głowy – nie przynosi zamierzonego efektu. Nie powinno budzić to zdziwienia, gdyż podmioty procesu produkcji partnerskiej działają w sieci, a sieć charakteryzuje się tym, że wyłączenie jednego węzła nie oznacza zaprzestania wymiany między pozostałymi – co jest istotą internetu (Castel, 2007, s. 58-59). Tak więc, jeżeli nieautoryzowane kopiowanie przebiegałoby w toku tradycyjnego procesu produkcyjnego, to zatrzymanie właścicieli portalu The Pirate Bay odniosłoby efekt w postaci jego likwidacji. Miało to miejsce np. w przypadku portalu Megaupload, który gromadził zasoby na dyskach konkretnego podmiotu, czyli spółki Megaupload Ltd. (Yung, 2012).

Ostatnią kwestią jest podział korzyści z nieautoryzowanych kopii. W produkcji scentralizowanej istnieje konkretny beneficjent, który w zasadzie zarabia na wartościach intelektualnych do niego nienależących. Jawi się to powszechnie, nie tylko prawnie, ale i moralnie, jako zjawisko – wyrażając się delikatnie – niewłaściwie. Inaczej jest w sytuacji, gdy za udział w procesie produkcji partnerskiej nie otrzymuje się wynagrodzenia. Nie generowane są tu bezpośrednie korzyści materialne z nieautoryzowanego kopiowania. W efekcie w większości systemów prawnych działalność ta jest bagatelizowana. Można to przyrównać do masowego wymieniania się książkami ze znajomymi lub przegrywaniem kaset magnetofonowych przez uczniów w latach 90. Problem polega na tym, że skala tego zjawiska jest przytłaczająca, a jakość kopiowanych dóbr informacyjnych nie odbiega od „oryginalnych” – autoryzowanych.

W niniejszym artykule pominięto kwestie etyczne i moralne. Nie zajęto się również zbyt obszernie problematyką prawną, ponieważ nie było to istotą rozważań. Należy jednak zwrócić uwagę na dodatkowe wątki. Ostatecznie nie rozważono, czy i kto zarabia na nieautoryzowanym kopiowaniu w sieciach BitTorrent. Istnieją przesłanki ku sformułowaniu hipotezy, że osoby trzecie czerpią dochody z produkcji partnerskiej na zasadzie przejmowania nadwyżki z produkcji. Pozostaje również do rozważenia problem przyczyn ewidentnego nieprzestrzegania prawa własności intelektualnej wśród osób, które w przypadku własności materialnej są jak najbardziej praworządne. Wątki te, o ile nie były brane pod uwagę w tym opracowaniu, stanowią podstawę kolejnych prac badawczych.

Literatura

- Benkler, Y. (2002). Coase's penguin, or Linux and the nature of the firm. *Yale Law Journal*. 112 (3). <http://dx.doi.org/10.2307/1562247>.
- Benkler, Y. (2008). *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Benkler, Y., i Nissenbaum, H. (2006). Commons-based Peer Production and Virtue. *The Journal of Political Philosophy*. 14 (4). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9760.2006.00235.x>.
- Castels, M. (2007). *Spółczesność sieci*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czetwertyński, S. (2012). Produkcja partnerska w internecie jako przykład globalnej dezintegracji procesu produkcji. *Ekonomia i Prawo*. XI (4). <http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2012.032>.
- Czetwertyński, S. (2013). Cyfrowe zasoby wspólnej puli w gospodarce informacyjnej. W Kreft, K., Wach, D., i Winiarski J. (red.). *Systemy informatyczne w gospodarce*. Gdańsk: Uniwersytet Gdański Instytut Transportu i Handlu Morskiego.
- Ernesto. (2013). The Pirate Bay Turns 10 Years Old: The History. *Torrent Freak*. Pobrane z <http://torrentfreak.com/the-pirate-bay-turns-10-years-old-the-history-130810/> (22.11.2014).
- Goldberg, D., i Larsson, L. (2014). Pirate Bay co-founder Peter Sunde: 'In prison, you become brain-dead'. *The Guardian*. 05/11/2014. Pobrane z <http://www.theguardian.com/technology/2014/nov/05/sp-pirate-bay-cofounder-peter-sunde-in-prison> (24.11.2014).
- Klein, B., Lerner, A. V., i Murphy, K. M. (2002). The Economics of Copyright 'Fair Use' in a Networked World. *American Economic Review*. 92 (2). <http://dx.doi.org/10.1257/000282802320189258>.
- Kuruse, J. F., i Ross, K. W. (2010). *Sieci komputerowe. Ujęcie całościowe*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Miniwatts Marketing Group. (2014). *World Internet Users and Population Stats*, Pobrane z <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> (19.09.2014).
- Netflix Inc. (2013). *2013 Annual Report*, Pobrane z <http://ir.netflix.com/annuals.cfm> (20.11.2014).
- Price, D. 2013. *Sizing the piracy universe*, NetNames (Envisional).
- Sandvine Incorporated ULC (2012). *Global Internet Phenomena Report 1H 2012*. Ontario.
- Sandvine Incorporated ULC (2013). *Global Internet Phenomena Report 1H 2013*. Ontario.
- Sandvine Incorporated ULC (2014). *Global Internet Phenomena Report 2H 2014*. Ontario.
- Solomon, M. (2011). *Fantastic Voyages of the Cinematic Imagination. Georges Méliès's Trip to the Moon*. Albany: SUNY Press.

- Tapscott, D., Williams, A. D. (2008), *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- The Pirate Bay. (2014). *Strona główna*. Pobrane z <http://thepiratebay.se/> (22.11.2014).
- TNTtorrent.info. (2014a). *Strona Główna – Tracker Info*. Pobrane z <http://tnttorrent.info> (22.11.2014).
- TNTtorrent.info. (2014b). *TopLista Uploaderów*. Pobrane z <http://tnttorrent.info/topuploaders.php> (23.11.2014).
- TNTtorrent.info. (2014c). *Załoga*. Pobrane z <http://tnttorrent.info/staff.php> (23.11.2014)
- Tru Optic Data Corp. (2014b). *Unmonetized Digital Media Demand since JAN 1 2014*. Pobrane z <http://truoptyk.com/#> (20.11.2014).
- Tru Optik Data Corp. (2014a). *Digital Media Unmonetized Demand and Peer-to-Peer File Sharing Reports. First and Second Quarter 2014*.
- Yung, C. (2012). Hong Kong Freezes Megaupload Assets, *The Wall Street Journal*. 21/01/2012. Pobrane z <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052970204301404577174362457114578> (09.12.2014).

Internet Peer Production and Unauthorized Copying of Intellectual Property Via BitTorrent Network

JEL classification: D01; D24; O34

Key words: *peer production; unauthorized copying; intellectual property; BitTorrent.*

Abstract: This article refers to the phenomenon of peer production in the context of unauthorized copying of information goods. Peer production as says Yochai Benkler is production based on activity of community. It is widely used on the Internet and in its effect there have been created and developed such information goods as GNU Linux and Wikipedia. Although peer production contributes to the growing importance of free software or open source initiative, it is also strongly associated with the spread of unauthorized copying of intellectual property commonly know as Internet piracy. The mass character of this phenomenon - nearly 24% of Internet traffic is unauthorized - can not be underestimated. The hypothesis stands in the article is that a low level of protection against the production of unauthorized copies of intellectual property stems from the fact that they are formed largely in the process of peer production. The objective of the study is to verify this hypothesis in the context of the nature of peer production and unauthorized copy-

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

ing. The research area is limited to file-sharing networks P2P protocol based on BitTorrent.

**Ryta Dziemianowicz, Aneta Kargol-Wasiluk
Renata Budlewska**
Uniwersytet w Białymstoku

Rady fiskalne jako element koncepcji *fiscal governance* w państwach członkowskich Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: *polityka fiskalna, rady fiskalne, fiscal governance, UE*

Abstrakt: Fiscal governance oznacza kombinację instytucji, zasad i norm, definiujących dobre rządzenie (tzw. good governance) w dziedzinie polityki fiskalnej. Jest specyficznym mechanizmem koordynacji polityki fiskalnej, posługującym się takimi narzędziami, jak: procedura budżetowa (legislacyjne reguły fiskalne), reguły fiskalne (numeryczne) oraz rady fiskalne. Badania w ramach koncepcji fiscal governance koncentrują się na odpowiedzi na pytania o odpowiedzialność w zakresie planowania, zatwierdzania, prowadzenia i kontroli polityki fiskalnej, zakładając zaangażowanie w tej polityce instytucji publicznych, a także sektora biznesu i społeczeństwa. W prezentowanym opracowaniu szczególną uwagę poświęcono uchwyceniu istoty zależności między elementami jakościowymi funkcjonowania rad fiskalnych a sprawnym funkcjonowaniem mechanizmu fiscal governance. Podczas ostatniego kryzysu finansowego zainteresowanie radami fiskalnymi i ich rolą w procesie stabilizacji finansów publicznych znacznie wzrosło, co odzwierciedla już sama liczba rad (przed 2008 r., funkcjonowało 7 instytucji, ale w 2014 r. już 19). Nasuwa się więc następujące pytanie: czy działania rad fiskalnych w obszarze stabilizowania finansów publicznych są skuteczne? Głównym celem artykułu jest ocena roli rad fiskalnych w koordynacji polityki fiskalnej w państwach członkowskich UE. W badaniach empirycznych przeprowadzonych w pracy zwerifikowano wpływ rad fiskalnych na stan finansów publicznych w państwach członkowskich UE. Badania zostały przeprowadzone w oparciu o dane Komisji Europejskiej, Eurostat oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Wprowadzenie

Głównym założeniem ekonomii integracji europejskiej jest współistnienie scentralizowanej polityki monetarnej oraz krajowych zdecentralizowanych polityk fiskalnych (Sarrat de Tramezaigues, 2010; von Hagen, Mundschchenk, 2003). W celu pełniejszego uwzględnienia w krajowej polityce fiskalnej zarówno wymiaru europejskiego, jak i uwarunkowań z zakresu pozostałych dziedzin planowania gospodarczego, już w Traktacie z Maastricht wprowadzono fiskalne kryteria konwergencji, uzupełnione w 1997 r. Paktem Stabilności i Wzrostu, w których określono zasady i reguły mające zapewnić stabilność finansów publicznych (szerzej: Godbillon & Sidiropoulos, 2001; Kosior & Rubaszek (red.), 2014). Zawodność wspólnotowych mechanizmów nadzoru nad krajową polityką fiskalną została obnażona w trakcie światowego kryzysu finansowego z 2008 r., w wyniku którego nadmierne zadłużenie krajów członkowskich przekroczyło w znacznym stopniu kryteria referencyjne, i w rezultacie – przyczyniło się do pogłębienia problemu spadku wiarygodności i wypłacalności tych krajów w skali międzynarodowej. Jednym z narzędzi zaradczych mających przeciwdziałać nierównowadze finansów publicznych i zapobiegać kryzysom finansów publicznych w przyszłości są rady fiskalne. Zgodnie z badaniami naukowymi wpisującymi się w koncepcję fiscal governance, rady fiskalne, jako jedno z dostępnych rozwiązań instytucjonalnych, są skutecznym narzędziem ograniczania dyskrecjonalności władz publicznych, co stanowi jeden z głównych celów odpowiedzialnej polityki fiskalnej. Dlatego konieczność ich istnienia jest wskazywana jako warunek zapewniający racjonalizację polityki fiskalnej prowadzonej przez władze publiczne. W latach 2008-2013 w państwach członkowskich UE zaobserwowano istotny wzrost zainteresowania tego typu instrumentami racjonalizacji finansów publicznych.

Celem artykułu jest ocena roli rad fiskalnych w racjonalizacji finansów publicznych państw członkowskich Unii Europejskiej. Cel główny artykułu zostanie zrealizowany w dwojaki sposób. Po pierwsze, zostaną wskazane rzeczywiste kompetencje rad fiskalnych funkcjonujących w UE. Ocena tych kompetencji zostanie przeprowadzona w oparciu o postulaty formułowane na gruncie koncepcji fiscal governance. Następnie, za pomocą metod statystycznych zostanie zweryfikowany wpływ tych instytucji na wynik finansów publicznych w państwach członkowskich UE.

Założenia metodologiczne

Ocena roli rad fiskalnych w koordynacji finansów publicznych państw członkowskich UE została dokonana na podstawie analizy literatury poświęconej uwarunkowaniom skuteczności rad fiskalnych formułowanym w ramach koncepcji fiscal governance. Wynikająca z założeń teoretycznych skuteczność tego typu instytucji została skonfrontowana z weryfikacją statystyczną roli rad funkcjonujących w państwach członkowskich UE. Analizie zostały poddane rady fiskalne, które funkcjonowały w krajach UE w latach 2008-2013. Aby ocenić wpływ skuteczności rad fiskalnych na stan finansów publicznych, mierzony saldem sektora general government oraz poziomem długu publicznego w relacji do PKB, zastosowano nieparametryczne testy istotności statystycznej, tj. test U Manna Whitney'ego oraz Kruskala-Wallis. Przeprowadzone badania pozwoliły na weryfikację następująco sformułowanej hipotezy: Rady fiskalne skutecznie stabilizują finanse publiczne krajów członkowskich UE, w których funkcjonują. W analizie wykorzystano dane źródłowe Komisji Europejskiej, bazy danych Eurostat oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Model funkcjonowania rad fiskalnych – uwagi teoretyczne

Stabilizacja finansów publicznych jest współcześnie postrzegana jako główny cel polityki fiskalnej. W badaniach naukowych prowadzonych w tym obszarze jednoznacznie podkreśla się konieczność zapewnienia wysokiej dyscypliny fiskalnej, która uniemożliwia m.in. zwiększenie wydatków publicznych w okresie koniunktury, a tym samym i prowadzenie działań o charakterze ekspansywnym (procyklicznych), niepożądanych ze względu na ich konsekwencje w postaci zwiększenia deficytu, a także pogorszenia struktury wydatków. Określenie pewnych „reguł gry”, których egzekwowanie ma ograniczyć uznaniowość realizowanej polityki fiskalnej na rzecz jej odpowiedzialności, jest przedmiotem zainteresowania koncepcji fiscal governance.

Fiscal governance jest rozumiane jako kombinacja instytucji, reguł i norm, które strukturyzują współrzędzenie w obszarze polityki fiskalnej. Koncepcja fiscal governance koncentruje się na sposobie planowania rządowej polityki budżetowej, jej zatwierdzania, prowadzenia oraz monitorowania, z uwzględnieniem zaangażowania nie tylko publicznych jednostek, ale prezentując podejście trójsektorowe – także sfery biznesu oraz społeczeństwa obywatelskiego (szerzej: Anheier, 2013).

Teoretyczne i praktyczne aspekty koncepcji fiscal governance zostały po raz pierwszy kompleksowo opisane przez M. Hallerberga, R. Straucha i J. von Hagen (2009). M. Hallerberg definiuje fiscal governance jako proces budżetowy, podkreśla jednak, że należy to pojęcie rozumieć szeroko – jako kombinację instytucji, reguł i norm, które strukturyzują jakość rządzenia w obszarze polityki fiskalnej (Hallerberg et al., 2009). Jest to zatem specyficzny mechanizm koordynacji, w ramach którego wykorzystuje się takie narzędzia, jak: procedura budżetowa (legislacyjne reguły fiskalne), numeryczne reguły fiskalne (równowagi, długu, dochodowa, wydatkowa) oraz rady fiskalne¹. Narzędzia tworzące mechanizm fiscal governance mają za zadanie wspierać działania zmierzające do stabilizacji finansów publicznych, a w dłuższym okresie przyczynić się także do ich zrównoważenia.

W prezentowanym opracowaniu, pozostawiając na marginesie rozważań numeryczne reguły fiskalne i organizację procesu budżetowego, szczególnie uwagę poświęcono uchwyceniu istoty zależności między elementami jakościowymi funkcjonowania rad fiskalnych a sprawnym funkcjonowaniem mechanizmu fiscal governance.

Rady fiskalne, w literaturze określane również jako niezależne instytucje fiskalne czy krajowe agencje fiskalne, są definiowane jako niezależne instytucje monitorujące politykę fiskalną prowadzoną przez władze publiczne. Rady fiskalne, w odróżnieniu od banku centralnego oraz parlamentu, prowadzą monitoring i dokonują oceny działań rządu niezależnie i autonomicznie, innymi słowy „odpolityczniając politykę fiskalną” (Hagemann, 2011, s. 80). Kompetencje rad fiskalnych obejmują w szczególności sporządzanie prognoz makroekonomicznych do budżetu państwa, czy doradzanie rządowi w sprawach polityki fiskalnej. Delegowanie tych funkcji do rad fiskalnych jest uzasadnione przede wszystkim tendencją władz publicznych do przyjmowania zbyt optymistycznych założeń makroekonomicznych, które stanowią podstawę ich budżetów (Salto, 2014). Celem rad fiskalnych ma być zatem ograniczenie ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji w tym obszarze (Hagemann, 2011).

Wzmoczone zainteresowanie radami fiskalnymi jest stymulowane przez propozycje formułowane przez środowisko naukowe od połowy lat 90. XX

¹ Podobnie do Hallerberga narzędzia koordynacji polityki fiskalnej postrzega Komisja Europejska. Definiuje ona mechanizm fiscal governance jako organizację procesu budżetowego, obejmującego numeryczne reguły fiskalne (równowagi, długu publicznego, wydatkowa, dochodowa), niezależne instytucje fiskalne/rady fiskalne oraz średnioterminowe ramy budżetowe (planowanie budżetowe) – tzw. reguły legislacyjne. Szerzej: *Fiscal governance in the EU Member States*, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/index_en.htm (10.04.2015).

w. Wspólnym motywem podejmowanych działań jest chęć powtórzenia w sferze budżetowej sukcesu, jakie osiągnęły niezależne instytucje banku centralnego (Calmfors, 2011, s. 652). Jednak jak dotąd, nie została wypracowana zgoda co do zakresu kompetencji, jakie powinny spoczywać na powoływanych radach fiskalnych. Debrun (2009) proponuje na przykład modele funkcjonowania rad fiskalnych, różnicując zakres ich interwencji w politykę fiskalną prowadzoną przez władze publiczne:

- niezależne instytucje fiskalne (Independent Fiscal Authorities) – instytucje, które ustalają coroczne cele dla salda budżetu państwa i poziom długu publicznego lub określają reguły fiskalne, dostosowują poziom podatków i wydatków publicznych;
- rady fiskalne (Fiscal Councils) – instytucje, które mają za zadanie wpływać na kształt polityki fiskalnej przez niezależne analizy, prognozy i doradztwo.

Sprowadza się to do określenia dwóch głównych celów stawianych przed tworzonymi radami fiskalnymi. Z jednej strony, mogą to być instytucje, które realizują prognozy, analizy i oceny polityki fiskalnej, są zatem wyłącznie organami opiniotwórczymi, zaś opinie przez nie formułowane mogą, ale nie muszą, być uwzględniane w polityce władz publicznych. Realny wpływ na koordynację finansów publicznych rady fiskalne będą posiadały jednak wówczas, gdy zostaną im przekazane uprawnienia do podejmowania istotnych decyzji w ramach polityki fiskalnej, tj. ustalania kryteriów równowagi fiskalnej (poziomu salda budżetowego) czy docelowego poziomu długu publicznego (szerzej: Hagemann, 2011, s. 81). Skuteczność rad fiskalnych w koordynacji finansów publicznych determinuje zatem model ich funkcjonowania, który Gołębiowski (2010, s. 2-4) opisuje w następujący sposób:

- model bardzo miękki (*very soft*) – rady pełnią rolę opiniotwórczą, przygotowują niezależne i fakultatywne opinie eksperckie (m.in. German Council of Academic Experts);
- model miękki (*soft*) – rady spełniają rolę doradczą, prognostyczną i opiniotwórczą (np. Danish Economic Council, High Council of Finance w Belgii oraz The Swedish Fiscal Policy Council);
- model twardy (*hard*) – rady ustalają co roku poziom salda budżetowego oraz oczekiwany poziom długu publicznego.

Podsumowując, rady fiskalne mogą odegrać bardzo ważną rolę w egzekwowaniu reguł fiskalnych oraz we wspieraniu dyscypliny budżetowej. Przy założeniu ich wysokiej efektywności i skuteczności, opracowywane prognozy makroekonomiczne mogą być bardziej realistyczne, będąc jedo-

częśnie hamulcem przygotowywania zbyt „optymistycznych budżetów” oraz ukrywania pojawiających się nierównowag.

Rady fiskalne w państwach członkowskich Unii Europejskiej

Dorobek naukowy w zakresie poszukiwania optymalnych uwarunkowań funkcjonowania rad fiskalnych w ramach mechanizmu fiscal governance jest znacznie młodszy niż praktyka tworzenia tych instytucji w państwach członkowskich UE. Pierwsza rada fiskalna rozpoczęła działalność w 1945 r. w Holandii (tj. Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis) i była to pierwsza instytucja tego typu zarazem w Europie, i na świecie². Kolejne rady zostały utworzone w latach 60. XX w. w Danii oraz w Niemczech. Największe zainteresowanie tworzeniem rad fiskalnych w krajach UE przypada na okres kryzysu finansowego, tj. na lata 2008-2011, w trakcie których utworzono 6 nowych instytucji. W 2014 r. w państwach członkowskich Unii Europejskiej funkcjonowało już 19 rad fiskalnych (tabela 1).

Tabela 15. Rady fiskalne w państwach członkowskich UE

Państwo	Nazwa rady fiskalnej	Rok rozpoczęcia działalności
Holandia	Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis	1945
Dania	Danish Economic Council	1962
Niemcy	German Council of Economic Experts	1963
Belgia	High Council of Finance	1989
Słowenia	Institute of Macroeconomic Analysis and Development	1991
Belgia	Federal Planning Bureau	1994
Austria	Fiscal Advisory Council	2002
Szwecja	Swedish Fiscal Policy Council	2007
Węgry	Fiscal Council	2009
Słowenia	Fiscal Council	2009
Rumunia	Fiscal Council	2010
Wielka Brytania	Office for Budget Responsibility	2010

² Za podstawę do identyfikacji rad fiskalnych w państwach członkowskich UE przyjęto bazę danych opublikowaną w lutym 2014 r. przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (tj. *Fiscal Council Dataset*). Podobną bazę danych publikuje również Komisja Europejska (*Independent fiscal institutions in the EU Member States in 2013*). Wybór bazy został dokonany na podstawie badań wstępnych przeprowadzonych przez autorów pracy. W rezultacie stwierdzono, że definicja przyjęta przez MFW jest zgodna z definicją rady fiskalnej, zasygnalizowaną we wcześniejszej części pracy.

Irlandia	Irish Fiscal Advisory Council	2011
Słowacja	Council for Budget Responsibility	2011
Portugalia	Portuguese Public Finance Council	2012
Chorwacja	Fiscal Policy Council	2013
Finlandia	National Audit Office of Finland	2013
Francja	High Council of Public Finance	2013
Włochy	Parliamentary Budget Office	2014

Zródło: *Fiscal Council Dataset* (2014).

Obecnie w państwach członkowskich UE przesłanką powoływania rad fiskalnych jest obowiązek wdrożenia przepisów Dyrektywy Rady 2011/85/UE w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich. W następstwie wprowadzenia Dyrektywy, w kolejnych latach należy spodziewać się dalszego wzrostu liczby powoływanych tego typu instytucji³.

Rady fiskalne funkcjonujące w poszczególnych krajach UE istotnie różnią się pod względem zakresu delegowanych im uprawnień. Analizując zakres kompetencji rad fiskalnych powołanych w UE w okresie ostatniego kryzysu, tj. w latach 2008-2011, można stwierdzić, że jeden z najsilniejszych mandatów otrzymała w 2009 r. instytucja funkcjonująca na Węgrzech (*Fiscal Council of Hungary*), do zadań której należało: sporządzanie analiz polityki fiskalnej, dostarczanie prognoz makroekonomicznych oraz ocen normatywnych. Niestety w wyniku zmian politycznych, które nastąpiły w 2010 r., jej kompetencje wyraźnie ograniczono⁴. Dość szerokie kompetencje ma także brytyjskie *Office for Budget Responsibility*, do zadań którego należy przygotowywanie prognoz makroekonomicznych oraz ocena funkcjonujących przepisów podatkowych i stabilności zadłużenia publicznego.

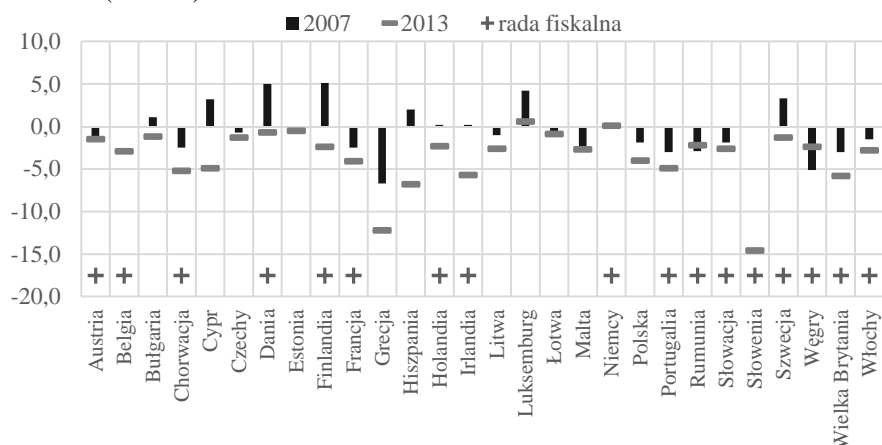
Oceny normatywne oraz zalecenia dotyczące polityki fiskalnej może wydawać również szwedzki *Swedish Fiscal Policy Council*, który nie ma jednak uprawnień do przygotowywania prognoz. Rada fiskalna funkcyj-

³ Do zadań określonych w przedmiotowej Dyrektywie, które powinny realizować rady fiskalne, należą: 1) przygotowanie i ocena prognoz makroekonomicznych i budżetowych w procesie planowania budżetu państwa, 2) weryfikacja efektywności i skuteczności wdrożonych reguł fiskalnych oraz opracowanie rekomendacji dotyczących działań stabilizujących budżet i zadłużenie sektora finansów publicznych w średnim i długim okresie, 3) opracowanie analiz na temat wdrożenia mechanizmów i zmian systemowych obejmujących wszystkie szczeble sektora instytucji rządowych i samorządowych.

⁴ Dodatkowym pretekstem do ustawowego ograniczenia funkcjonowania rady fiskalnej na Węgrzech było wydanie przez radę krytycznej oceny średniookresowej strategii budżetowej nowego rządu, zawartej w ustawie budżetowej na rok 2011 (Hagemann, 2011).

jąca w Słowenii ma wyłącznie uprawnienia opiniodawcze dotyczące polityki fiskalnej. Natomiast w Rumunii niezależna *Consiliul Fiscal* wydaje opinie i zalecenia dotyczące strategii fiskalnej, corocznej ustawy budżetowej, realizacji budżetu oraz głównych inicjatyw ustawodawczych, które ewentualnie mogą mieć wpływ na poziom dochodów i wydatków budżetowych (Moździerz, 2012). Natomiast żadna z funkcjonujących rad fiskalnych nie ma uprawnień stanowiących. Tylko w Szwecji i Belgii rady fiskalne mają charakter doradczy. Ponadto w Belgii rząd jest prawnie zobowiązany do przyjęcia prognoz makroekonomicznych *High Council of Finance*.

Wykres 1. Saldo sektora general governance państw członkowskich UE w 2007 i 2013 r. (% PKB)



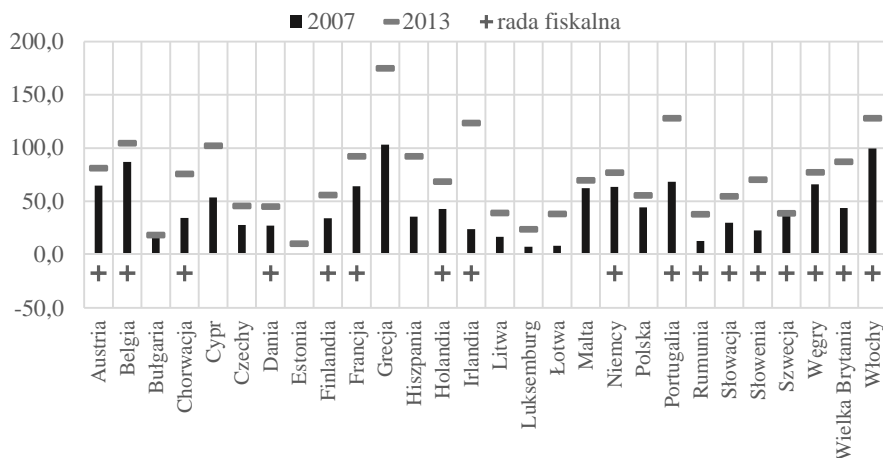
Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2015).

Celem rad fiskalnych powoływanych w państwach członkowskich UE jest zacieśnienie dyscypliny fiskalnej oraz zmniejszenie stopnia nierównowagi finansów publicznych. W analizowanym okresie w Unii Europejskiej funkcjonowało 19 rad fiskalnych, z czego 6 zostało powołanych w latach kryzysu. Czy przyczyniły się one do poprawy stanu finansów publicznych i zwiększenia stopnia koordynacji polityki fiskalnej państw, w których są powoływane?

Ostatni kryzys gospodarczy wyraźnie przyczynił się do pogorszenia stanu finansów publicznych w państwach członkowskich UE. W latach 2007-2013 deficyt budżetowy w stosunku do PKB w UE-28 oscylował w przedziale od -0,9% (2007 r.) do -6,9% (2009 r.), natomiast w strefie euro odpowiednio od -0,7% do -6,4% (wykres 1). Począwszy od 2010 r. zaczął

jednak stopniowo się obniżać, także w wartościach bezwzględnych. W 2009 r. większość krajów UE nie spełniała kryterium konwergencji nominalnej dotyczącej deficytu budżetowego, w 2013 r. było ich już tylko jednaście. Aż siedemnaście państw w latach 2007-2013 zmniejszyło swój deficyt w wartościach bezwzględnych. W analogicznym okresie średni dług publiczny w stosunku do PKB w UE-28 wzrósł z poziomu 58,8% do 87,1%, natomiast w strefie euro odpowiednio (UE-18) z 66,2% do 96,2% (wykres 2).

Wykres 2. Zadłużenie sektora general governance państw członkowskich UE w 2007 i 2013 r. (% PKB)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2015).

W analizowanym okresie ze względu na stan finansów publicznych zdecydowanie pozytywnie można wyróżnić tylko kilka krajów, tj. Szwecję, Luksemburg i Estonię. Natomiast zdecydowanie negatywnie ocenić sytuację budżetową w części państw tzw. starej Unii, tj. Irlandii, Grecji, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii oraz przyjętych w 2004 r. – Słowenii i na Cyprze. W 2013 r. 17 państw UE odnotowało deficyt budżetowy niższy niż -3%. Najniższe deficyty osiągnęły Estonia (-0,2%), Dania (-0,8%) i Litwa (-1,0%), niewielką nadwyżkę budżetową osiągnął tylko Luksemburg (0,1%), natomiast Niemcy zrównoważyły swoje finanse publiczne.

Tabela 16. Wyniki sektora general governance w państwach członkowskich UE (% PKB)

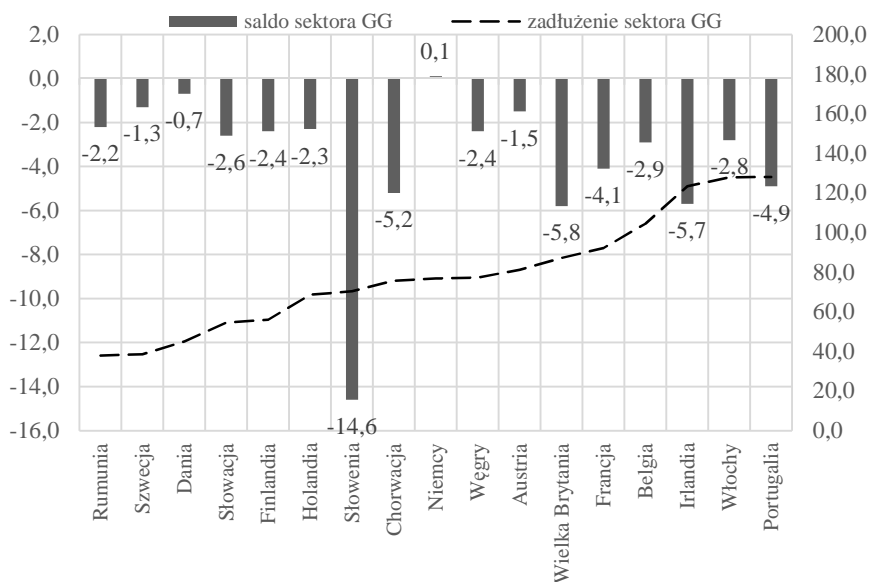
Państwo	Saldo sektora general governance			Zadłużenie sektora general governance		
	2008 r.	2013 r.	zmiana	2008 r.	2013 r.	zmiana
<i>1. Rada fiskalna funkcjonowała przed 2008 r.</i>						
Austria	-1,5	-1,5	0,0	68,5	81,2	12,7
Belgia	-1,1	-2,9	-1,8	92,2	104,5	12,3
Dania	3,2	-0,7	-3,9	33,4	45,0	11,6
Holandia	0,2	-2,3	-2,5	54,8	68,6	13,8
Niemcy	0,0	0,1	0,1	64,9	76,9	12,0
Szwecja	2,0	-1,3	-3,3	36,8	38,6	1,8
<i>2. Rada fiskalna utworzona po 2008 r.</i>						
Chorwacja	-2,7	-5,2	-2,5	36,0	75,7	39,7
Finlandia	4,2	-2,4	-6,6	32,7	56,0	23,3
Francja	-3,2	-4,1	-0,9	67,8	92,2	24,4
Irlandia	-7,0	-5,7	1,3	42,6	123,3	80,7
Portugalia	-3,8	-4,9	-1,1	71,7	128,0	56,3
Rumunia	-5,6	-2,2	3,4	13,2	37,9	24,7
Słowacja	-2,4	-2,6	-0,2	28,2	54,6	26,4
Słowenia	-1,8	-14,6	-12,8	21,6	70,4	48,8
<i>3. Brak rady fiskalnej</i>						
Bułgaria	1,6	-1,2	-2,8	13,3	18,3	5,0
Cypr	0,9	-4,9	-5,8	44,7	102,2	57,5
Czechy	-2,1	-1,3	0,8	28,7	45,7	17,0
Grecja	-9,9	-12,2	-2,3	109,3	174,9	65,6
Hiszpania	-4,4	-6,8	-2,4	39,4	92,1	52,7
Litwa	-3,3	-2,6	0,7	15,4	39,0	23,6
Luksemburg	3,3	0,6	-2,7	14,4	23,6	9,2
Łotwa	-4,0	-0,9	3,1	18,6	38,2	19,6
Malta	-4,2	-2,7	1,5	62,7	69,8	7,1
Polska	-3,6	-4,0	-0,4	46,6	55,7	9,1
Włochy	-2,7	-2,8	-0,1	102,3	127,9	25,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Fiscal Council Dataset* (2014).

Tabela 2 prezentuje salda sektora general governance oraz poziom zadłużenia w relacji do PKB państw członkowskich, w których wprowadzono rady fiskalne. Saldo sektora general governance nie różni się istotnie pomiędzy krajami, w których istnieją bądź nie rady fiskalnej. W obu grupach można wskazać państwa, w których saldo zostało zachowane na tym samym poziomie lub uległo poprawie (taka sytuacja ma miejsce np. w Austrii i w Niemczech), zaś np. w Słowenii wprowadzenie rady fiskalnej nie zapo-

biegło drastycznemu zwiększeniu deficytu sektora general governance z poziomu -1,8% do -14,6% PKB. Na uwagę zasługują różnice pomiędzy średnimi saldami sektora general governance, które są najniższe w krajach, w których rady funkcjonowały przed 2008 r. (odpowiednio 0,5 oraz -1,4% PKB w latach 2008 i 2013). Co ciekawe, wyższy średni poziom tego wskaźnika (-2,6 oraz -3,5% w 2008 i 2013 r.) zanotowano w państwach, w których nie działają rady fiskalne. Brak wpływu rad fiskalnych na opisywane saldo sektora general governance potwierdza przeprowadzony test Kruskala-Willisa: mediany zmiany salda sektora general governance w analizowanych grupach nie są istotne statystycznie ($p=0,687$).

Wykres 3. Saldo i zadłużenie sektora general governance państw członkowskich UE, w których funkcjonują rady fiskalne, 2013 r. (% PKB)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2015).

Ocena skuteczności rad fiskalnych w stabilizowaniu finansów publicznych w długim okresie prowadzi jednak do innych wniosków. Pomimo, że ogólny trend wzrostu poziomu zadłużenia jest obserwowany we wszystkich państwach członkowskich Unii Europejskiej, to wzrost poziomu zadłużenia jest najniższy w krajach, w których rady fiskalne funkcjonowały od ponad 7 lat, tj. w Austrii, Belgii, Danii, Holandii, Szwecji i w Niemczech. Zależność ta została pozytywnie zweryfikowana za pomocą testu Kruskala-

Willisa na poziomie istotności $p > 0,05$. Te same kraje okazały się najbardziej odporne na kryzys na rynkach finansowych. O ile zanotowany tu średni poziom zadłużenia w 2008 r. oscylował na poziomie 58% PKB, a więc był bliski przekroczenia nominalnego kryterium konwergencji, to w 2013 r., mimo jego przekroczenia, pozostawał najniższy w zestawieniu z państwami, w których albo dopiero wprowadzano rady, albo rady do 2013 r. nie funkcjonowały. Stan finansów publicznych mierzony poziomem zadłużenia okazał się zatem najbardziej stabilny w czasie wychodzenia z kryzysu w państwach, w których powołano radę fiskalną. Oznacza to, że w długim okresie rady fiskalne pozytywnie wpływają na poziom zadłużenia mierzony relacją do produktu krajowego brutto.

Podobne wnioski można sformułować na podstawie rezultatów weryfikacji skuteczności rad fiskalnych przeprowadzonej w oparciu o test U Manna Whitney'a dla prób niezależnych. Zmiana poziomu salda sektora general governance nie różni się istotnie statystycznie pomiędzy państwami, w których wprowadzono rady fiskalne po 2008 r. a pozostałymi państwami. Poprzednio sformułowane wnioski potwierdza ocena zróżnicowania poziomu długu publicznego w krajach, w których wprowadzono rady a pozostałymi państwami. W wyniku weryfikacji statystycznej potwierdzono, że poziom zadłużenia różni się pomiędzy nimi istotnie statystycznie ($p = 0,009$).

Zakończenie

Podsumowując, rady fiskalne funkcjonowały w większości państw członkowskich Unii Europejskiej, w których znacznie przekroczono traktatowe reguły fiskalne. Ich działanie nie zagwarantowało zatem zrównoważenia finansów publicznych w krótkim okresie. Przeprowadzone badania potwierdzają jednak, że długofalowe oddziaływanie rad fiskalnych może prowadzić do większej dyscypliny w zakresie zadłużenia publicznego. Zawodność działania tego typu instytucji fiskalnych w zakresie równoważenia finansów publicznych wynika ze zbyt wąskiego mandatu kompetencji pozostających w ich dyspozycji. W związku z tym, nie mogą one w pełni realizować celów postulowanych przez koncepcję fiscal governance. Problem zatem tkwi w ich konstrukcji i bez weryfikacji ich roli w koordynacji polityki fiskalnej prawdopodobnie nie jest możliwe zwiększenie skuteczności działania rad fiskalnych. Z przeprowadzonych badań wynika, że samo ustanowienie rad fiskalnych nie daje gwarancji ustabilizowania finansów publicznych. Nie oznacza to jednak, że rady fiskalne nie powinny być tworzone. Zapewnienie ich skuteczności niewątpliwie wymaga prowadzenia

dalszych badań pozwalających na dokładniejszą ocenę cech jakościowych tych instytucji i uwarunkowań ich działania.

Literatura

- Anheier H. K. (2013). Governance. What Are the Issues? In The Governance Report 2013. Oxford: Oxford University Press. <http://www.governancereport.org/2013/key-issues/financial-fiscal-governance/what-is-financial-fiscal-governance/>
- Calmfors, L., & Wren-Lewis, S. (2011). What Should Fiscal Councils Do? *Economic Policy* (68). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0327.2011.00273.x>
- Debrun, X., Hauner, D., & Kumar, M. S. (2009). Independent fiscal agencies. *Journal of Economic Surveys*, 23(1). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00556.x>
- Dyrektywa Rady UE 2011/85/UE w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich, Dz. Urz. UE L 306/41 z 23 listopada 2011 r.
- Godbillon, B., & Sidiropoulos, M. (2001). Designing Fiscal Institutions in a Monetary Union. *Open Economies Review*, 12(2). <http://dx.doi.org/10.1023/A:1008332429778>
- Gołębiowski G. (2010). Rada Polityki Fiskalnej. *Infos*, 9.
- Hagemann, R. (2011). How Can Fiscal Councils Strengthen Fiscal Performance? *OECD Journal: Economic Studies*, 2011(1). http://dx.doi.org/10.1787/eco_studies-2011-5kg2d3gx4d5c
- Hallerberg M., Strauch R. R., & von Hagen J. (2009). *Fiscal Governance in Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Komisja Europejska (2013). *Independent fiscal institutions in the EU Member States in 2013*. http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/fiscal_governance/independent_institutions/index_en.htm
- Kosior, A., Rubaszek M. (2014). *Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy (2014). *Fiscal Council Dataset*. <http://www.imf.org/external/np/fad/council/>
- Moździerz A. (2012). Przesłanki powołania rady fiskalnej w Polsce. *Zeszyty Naukowe PWE Kraków*, 12.
- Salto M. (2014). Report on Public Finances in EMU 2014. *European Economy*, 9/2014.
- Sarrat de Tramezaigues, G. R. (2010). Assessing the 2005 Growth and Stability Pact Reform: A New Fiscal Policy Rule for the Euro Zone is Required. *International Journal of Economics and Finance*, 2(5). <http://dx.doi.org/10.5539/ijef.v2n5p140>
- von Hagen, J., & Mundschenk, S. (2003). Fiscal and monetary policy coordination in EMU. *International Journal Of Finance & Economics*, 8(4). doi: 10.1002/ijfe.215

Fiscal Councils as a Part of Fiscal Governance in the European Union Member States

JEL Classification: *H30*

Keywords: *fiscal policy; independent fiscal institutions; fiscal governance; EU*

Abstract: Fiscal governance is defined as a combination of institutions, rules and norms that structure good governance in the area of fiscal policy. It can be named as the specific mechanism of coordination by using of tools such as: budgetary procedures (legislative fiscal rules), fiscal rules (numerical) and independent fiscal institutions/ fiscal councils. Fiscal governance focuses on how the fiscal policy is planned, approved, conducting and monitoring, including the involvement of not only public bodies, but the business sector and civil society too. In this study, there was paid an particular attention on capturing the essence of the relationship between the qualitative elements of fiscal councils activity and its impact on stabilizing the public finance in the view of fiscal governance concept. During the last world crisis in the EU countries an interest in establishing fiscal councils has increased. Before 2008 in the EU there were only seven institutions, while in 2014 there are already 19. The question is – do these institutions are efficient in stabilizing public finances? Therefore, the main objective of the article is the assessment of the role of the fiscal councils in the coordination of the fiscal policy in the EU Member States. The conducted analysis verifies this role on the base of theoretical deliberation of the current state of the art. The empirical research verifies fiscal councils dependence on fiscal balance of EU countries. Research was conducted on the base of European Commission, Eurostat and International Monetary Fund datasets.

Aneta Giedrewicz-Niewińska

Uniwersytet w Białymstoku

Udział pracowników w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej

Keywords: *nadzór korporacyjny; stosunki przemysłowe, udział pracowników, spółka europejska*

Abstract: Jedną z głównych przyczyn kryzysu finansowego, którego skutki do dzisiaj są odczuwane przez społeczeństwa jest niewłaściwe zarządzanie przedsiębiorstwami, nastawione wyłącznie na zysk. Dotychczasowe, negatywne doświadczenia powodują, że obecnie na świecie coraz większe zainteresowanie wywołuje model, w którym pracownicy mają zapewniony udział w nadzorze korporacyjnym. Obecnie model ten uzyskał nowe, uniwersalne ramy prawne w postaci uczestnictwa pracowników w przedsiębiorstwach ponadnarodowych. Jednym z takich przedsiębiorstw jest spółka europejska. Celem niniejszego opracowania jest rozważenie, jakie znaczenie posiada uczestnictwo pracowników w praktyce funkcjonowania spółek europejskich. Podstawą tej oceny będą nie tylko regulacje prawne, ale także praktyka funkcjonowania spółek europejskich na rynku. Umożliwi to poznanie poziomu i zakresu udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym na płaszczyźnie ponadnarodowej oraz ustalenie, czy jest to przyszły kierunek rozwoju tego nadzoru. Rozważania zostaną przeprowadzone w oparciu o metodę dogmatycznoprawną oraz prawnoporównawczą. Analiza regulacji prawnej zostanie uzupełniona o podejście empiryczne niezbędne do zidentyfikowania funkcjonujących na rynku spółek europejskich.

Wprowadzenie

Nadzór korporacyjny (*corporate governance*) w ogólnym znaczeniu dotyczy sposobu, w jaki przedsiębiorstwa są zarządzane i regulowane (Szymańska & Włodarczyk, 2012, s. 334).

Jedną z głównych przyczyn kryzysu finansowego, którego skutki do dzisiaj są odczuwane przez społeczeństwa jest niewłaściwe zarządzanie przedsiębiorstwami, nastawione wyłącznie na zysk. Zdobyte, negatywne doświadczenia powodują, że obecnie na świecie coraz większe zainteresowanie wywołuje model, w którym pracownicy mają zapewniony udział w nadzorze korporacyjnym.

Obecnie model europejski uzyskał nowe, uniwersalne ramy prawne w postaci udziału pracowników w przedsiębiorstwach ponadnarodowych, których działalność wykracza poza rynki lokalne. Regulacje prawne dotyczące tych podmiotów łączą w sobie różne rozwiązania obecne w państwach członkowskich o zróżnicowanym poziomie partycypacji pracowniczej (np. odmienne systemy prawne Wielkiej Brytanii i Niemiec). Wśród tych przedsiębiorstw szczególne znaczenie ze względu na stały wzrost i rozwinięte formy udziału pracowników posiada spółka europejska.

W założeniach twórców regulacji dotyczącej tej formy prowadzenia działalności gospodarczej miała ona umożliwić udział pracowników w nadzorze korporacyjnym w sposób, który będzie uwzględniał tradycję zarządzania obecną w podmiotach tworzących spółkę europejską. Ramy prawne dla tego śmiałego założenia stwarza rozporządzenie 2157/2001/WE z 8.10.2001 r. w sprawie statutu spółki europejskiej (SE) (Dz. Urz. UE L 294/2001), regulujące funkcjonowanie spółki europejskiej, dyrektywa 2001/86/WE z 8.10.2001 r. uzupełniająca statut spółki europejskiej w odniesieniu do uczestnictwa pracowników (Dz. Urz. UE L 294/22/2001) oraz ustawa z 4.03.2005 r. o europejskim zgrupowaniu interesów gospodarczych i spółce europejskiej (DzU nr 62, poz. 551 z późn. zm.). Rolę prawa pracowników do uczestnictwa w sprawach i decyzjach dotyczących funkcjonowania spółki europejskiej podkreśla rozporządzenie w sprawie statutu SE, stanowiąc, że przepisy tej dyrektywy stanowią niezbędne uzupełnienie rozporządzenia i muszą być stosowane jednocześnie.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest analizie nadzoru korporacyjnego z perspektywy udziału pracowników w spółce europejskiej. Fenomenem rozwiązań prawnych przyjętych przez Unię Europejską jest przede wszystkim szerszy udział tzw. interesariuszy pracowniczych w *corporate governance* na poziomie ponadnarodowym oraz pozostawienie w pierwszym rzędzie interesariuszom spółki europejskiej możliwości ustalenia kształtu udziału pracowników w tym nadzorze. Dotychczas to generalnie prawo krajowe państwa członkowskiego narzucało przedsiębiorstwu określony system uczestnictwa pracowników w zarządzaniu.

Celem niniejszego opracowania jest rozważenie, jakie znaczenie posiada udział pracowników w praktyce funkcjonowania spółek europejskich.

Podstawą tej oceny będą nie tylko regulacje prawne, ale także praktyka funkcjonowania spółek europejskich na rynku. Umożliwi to poznanie poziomu i zakresu udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym na płaszczyźnie ponadnarodowej oraz ustalenie, czy jest to przyszły kierunek rozwoju tego nadzoru.

Metoda badawcza

Udzielenie odpowiedzi na postawione pytania i realizacja wyznaczonych celów będzie wymagało zastosowania metody dogmatycznoprawnej oraz komparatystycznej. Analiza regulacji prawnej zostanie uzupełniona o podejście empiryczne niezbędne do zidentyfikowania funkcjonujących na rynku spółek europejskich. Takie podejście pozwala na porównanie wyników dwóch podejść badawczych. Przedmiotem badań będą dokumenty oraz dane statystyczne Europejskiego Instytutu Związków Zawodowych (*European Trade Union Institute – ETUI*). Ponadto w niniejszym opracowaniu wykorzystane zostaną także badania nad porozumieniami w sprawie mechanizmów uczestnictwa pracowników zawartymi w dotychczas zarejestrowanych spółkach europejskich.

W pierwszej części artykułu przybliżone zostaną istotne ze względu na omawiany temat teorie nadzoru korporacyjnego. Część druga będzie poświęcona analizie regulacji prawnych sprzyjających udziałowi pracowników w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej. W trzeciej części artykułu ukazane zostaną dane statystyczne dotyczące spółek europejskich. Czwarta część wskazuje wyniki badań w zakresie treści zawartych dotychczas porozumień w sprawie uczestnictwa pracowników w zarządzaniu spółką europejską. Wnioski zawarto w uwagach końcowych.

Pojęcie „nadzoru korporacyjnego”

Na wstępie rozważań należy zaznaczyć, że w prawie krajowym nie istnieje legalna definicja pojęcia „nadzór korporacyjny”. W sferze rozważań teoretycznych prezentowane są różne koncepcje wyjaśnienia tego terminu, w zależności od dziedziny nauki zajmującej się tą problematyką. Szczegółowa prezentacja tych koncepcji wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Odnosząc pojęcie nadzoru korporacyjnego do sposobu zarządzania przedsiębiorstwem, uzasadnione, z powodu widocznych kontrastów i tematu artykułu, wydaje się wskazanie dwóch teorii: a) „agencji” (*agency theory*), oraz b) „interesariuszy” (*stakeholder theory*). Fundamentem pierwszej z wymienionych teorii, wywodzącej się z tradycji anglo-

amerykańskiej, jest koncepcja *stakeholder value*, koncentrująca się na „stworzeniu wartości dla akcjonariusza”, tj. zakładająca pierwszeństwo interesów akcjonariuszy nad potrzebami innych grup zainteresowanych działaniami korporacji (Aluchna, 2014, ss. 9-10; Rudolf, 2014, s. 310). Podstawowym wyznacznikiem sukcesu przedsiębiorstwa jest w tym przypadku jedynie wzrost jego wartości. Druga z wymienionych teorii (interesariuszy), wywodząca się z krajów Europy Zachodniej (Garbusiewicz, 2014, s. 82), akcentuje budowanie sukcesu przedsiębiorstwa w oparciu o relacje zachodzące pomiędzy akcjonariuszami, klientami, dostawcami, pracownikami oraz lokalnymi społecznościami (interesariuszami). W tym przypadku poszukuje się „równowagi”, „ładu” pomiędzy interesami wszystkich podmiotów uczestniczących w działalności przedsiębiorstwa.

Analiza tych koncepcji uprawnia do przyjęcia, że istotą *corporate governance* jest stworzenie systemu, na który składają się wzajemnie i komplementarne instytucje prawne i ekonomiczne, zmierzającego do zapewnienia prawidłowego i ekonomicznie efektywnego funkcjonowania spółek akcyjnych oraz łagodzenia lub rozwiązywania konfliktów interesów osób zaangażowanych w spółce (Oplustil, 2010, ss. 3-8). Potwierdzenie tej tezy odnajdujemy także na płaszczyźnie międzynarodowej, w definicji *corporate governance* stworzonej przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), zgodnie z którą termin ten jest związany z siecią relacji pomiędzy kadrą zarządzającą spółek, ich organami zarządzająco-nadzorczymi, akcjonariuszami i pozostałymi grupami zainteresowanymi działaniem spółki (Zasady nadzoru korporacyjnego OECD, 2004, s. 22).

Rozwiązania prawne w zakresie udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej

Pomysł utworzenia spółki europejskiej narodził się już w latach 50. ubiegłego wieku. Z kolei pierwsza oficjalna koncepcja udziału pracowników w zarządzaniu w spółce europejskiej została przedstawiona przez Komisję Europejską w projekcie Statutu Spółki Europejskiej w 1970 r. (Proposed statute for the European Company, 1970). Przez 31 lat plan powołania SE nie mógł zostać zrealizowany między innymi z powodu zbyt kontrowersyjnego rozwiązania, zgodnie z którym pracownicy mieli uzyskać prawo do udziału w organie spółki (Gold & Schwimbersky, 2008, ss. 47-55; Wratny, 1993, ss. 4-5). Dopiero kompromis polityczny osiągnięty na szczycie w Nicei w 2000 r. umożliwił przyjęcie w kolejnym roku rozporządzenia 2157/2001 oraz dyrektywy 2001/86.

Przyjęte rozwiązania prawne w zakresie spółki europejskiej (*Societas Europaea*, SE) ułatwiły stworzenie ponadnarodowego podmiotu, którego funkcjonowanie oparte zostało na akcie prawa europejskiego. Dzięki takiej metodzie regulacji wprowadzono wspólne rozwiązania dla systemów prawa krajowego państw członkowskich Unii Europejskiej (Bilewska, 2006, s. 15-16). Stanowi to najbardziej wyróżniającą cechę SE. Nie przekreślają jej przy tym liczne odesłania do norm prawa krajowego.

Zaletą i zakładanym celem spółki europejskiej jest umożliwienie krajowym podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą rozszerzenie jej na poziom europejski bez ograniczeń i przeszkód wynikających z krajowego prawa spółek. Zawarte jest w tym niezwykle ważne osiągnięcie uregulowań prawnych w zakresie SE, jakim jest możliwość fuzji transgranicznej oraz transgranicznego przeniesienia siedziby (np. wyrok ETS z 9.03.1999 r. w sprawie *Centros Ltd v. Erhvers-og Selskabsstyrelsen*, C-212/97, ECR 1999, s. I-1459, Wyr. ETS z 5.11.2002 r. w sprawie *Überseering BV v. Nordic Construction Company Baumanagement GmbH (NCC)*, C-208/00, ECR 2002, s. I-9919).

Istotnym rozwiązaniem, z punktu widzenia nadzoru korporacyjnego, jest system dualistyczny (istnieje organ zarządzający i organ nadzorczy) lub monistyczny (istnieje organ administrujący) zarządzania spółką. Warto podkreślić, że prawodawca unijny pozostawia spółce europejskiej możliwość wyboru systemu kierowania spółką, o czym wyraźnie stanowi pkt 14 preambuły rozporządzenia 2157/2001.

Ze względu na temat niniejszego opracowania, dalsze rozważania będą koncentrowały się na ustaleniu, jakie konkretne rozwiązania prawne powinny sprzyjać udziałowi pracowników w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej i jaki jest jego dopuszczalny kształt. Na wstępie rozważań należy zauważyć, że regulacje unijne posługują w omawianym zakresie terminem „uczestnictwo pracowników”, rozumianym jako mechanizm obejmujący informowanie, konsultowanie i partycypację poprzez który przedstawiciele pracowników mogą mieć wpływ na decyzje podejmowane w ramach spółki (art. 2 lit. h dyrektywy 2001/86). Oba pojęcia (uczestnictwo i udział pracowników) będą w dalszej części używane zamiennie.

Jednym z najważniejszych rozwiązań, które – jak się wydaje – powinno w praktyce zapewniać obecność pracowników w nadzorze korporacyjnym jest uzależnienie zarejestrowania spółki europejskiej od wcześniejszego uregulowania kwestii mechanizmów uczestnictwa pracowników (art. 12 rozporządzenia 2157/2001). Może prowadzić to do założenia, że uczestnictwo pracowników w SE jest w pewien sposób gwarantowane, ponieważ

perspektywa nieutworzenia spółki europejskiej z powodu niespełnienia powyższego warunku powinna sprzyjać kompromisom. Pokazuje to także wagę, jaką prawodawca unijny przywiązuje do zagwarantowania pracownikom uczestnictwa we wskazanych podmiotach ponadnarodowych.

Kolejnym, charakterystycznym rozwiązaniem jest umożliwienie reprezentacji pracowniczej i kierownictwu autonomicznego kształtowania udziału pracowników w zarządzaniu SE. Obowiązuje bowiem pierwszeństwo rozwiązań negocjacyjnych w sprawie mechanizmów udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym. Rozwiązanie to wydaje się szczególnie atrakcyjne dla stron negocjacji, ponieważ wpływa na skuteczność nadzoru w SE. Jest ona bowiem uzależniona od konkretnych rozwiązań określających sposób funkcjonowania *corporate governance*.

Instytucją gwarantującą udział interesariuszy pracowniczych w nadzorze korporacyjnym jest tzw. „model ustawowy” uczestnictwa („zasady standardowe”). Generalnie obowiązuje on w dwóch sytuacjach: a) jeżeli strony tak postanowią albo b) w określonym czasie nie zostanie zawarte porozumienie w sprawie uczestnictwa pracowników (art. 7 dyrektywy 2001/86). Model ustawowy oparty jest o zasadę „przed i po”, w myśl której prawa pracowników istniejące przed utworzeniem spółki europejskiej powinny stanowić podstawę praw pracowników w zakresie uczestnictwa w SE (motyw 18 dyrektywy 2001/86). Reguła ta posiada szczególne znaczenie w kontekście prawa pracowników do partycypacji, ponieważ powoduje przeniesienie rozwiązań obecnych w spółkach uczestniczących do spółki europejskiej.

Formy udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym wzorowane są na systemie niemieckim, w którym na poziomie zakładu istnieje reprezentacja pracowników w postaci rad zakładowych, a na poziomie przedsiębiorstwa pracownicy mają zapewnione prawo udziału w jego organie nadzorczym (Wratny, 2002, ss. 28-29). Według podobnego modelu przyjętego w SE pracownicy mają prawo do informowania i przeprowadzania z nimi konsultacji, zasadniczo poprzez organ przedstawicielski oraz do partycypacji polegającej na możliwości wybierania lub desygnowania niektórych członków organu nadzorczego lub zarządzającego spółki lub wyrażeniu sprzeciwu co do desygnacji (art. 2 lit. k dyrektywy 2001/86).

Nie ulega wątpliwości, że z tych dwóch form to partycypacja zapewnia największy udział pracowników w nadzorze korporacyjnym. Stanowi ona centrum europejskiej debaty na temat ładu korporacyjnego, wywołując kontrowersje w zakresie równowagi sił pomiędzy akcjonariuszami a innymi interesariuszami oraz korelacji pomiędzy strukturą firmy a jej produktywnością (Njoya, 2011, s. 274). Powstaje jednak wątpliwość, czy powyż-

sza forma w spółce europejskiej rozwinię się, skoro w ramach ustaleń negocjacyjnych pracownicy mogą w ogóle zrezygnować z udziału w organach spółki lub zmniejszyć poziom tego udziału. Zasada ta nie dotyczy jedynie SE powstałej w drodze przekształcenia.

Treść porozumienia w sprawie mechanizmów uczestnictwa pracowników, istotna dla funkcjonowania nadzoru korporacyjnego, kształtowana jest zasadniczo w sposób autonomiczny przez strony. Prawodawca unijny wskazuje w sposób ogólny pożądaną treść porozumienia (art. 4 dyrektywy 2001/86). Można w niej wyróżnić dwie główne części: a) uzgodnienia dotyczące organu przedstawicielskiego (skład, liczbę członków, podział miejsc, procedurę informowania i konsultacji, częstotliwość spotkań, środki finansowe i materialne), b) uzgodnienia w sprawie partycypacji (liczbę członków organu zarządzającego lub nadzorczego SE do których wyłonienia upoważnieni są pracownicy). Ponadto w porozumieniu powinna znaleźć się część „techniczna”: zakres porozumienia, data jego wejścia w życie, okres obowiązywania oraz przypadki renegocjacji.

Ukształtowane w spółce europejskiej uczestnictwo pracowników jest także chronione w przypadku przeniesienia siedziby SE do innego państwa. Prawodawca unijny nakazuje państwom członkowskim przyjęcie takich środków w prawie krajowym, które będą zapobiegały nadużyciom SE do celów pozbawienia pracowników prawa do uczestnictwa lub zawieszenia tego prawa (art. 11 dyrektywy 2001/86). W mojej ocenie nie ulega wątpliwości, iż wspomniane środki powinny objąć także przeniesienie siedziby SE.

Spółka europejska i udział pracowników w nadzorze korporacyjnym w świetle danych statystycznych

Przedstawione dotychczas rozwiązania prawne stwarzają możliwość połączenia potencjału gospodarczego przedsiębiorstw z różnych państw członkowskich i wprowadzenia pracowników do nadzoru korporacyjnego w spółce europejskiej. Powinno to zatem znaleźć odzwierciedlenie w danych statystycznych. Jak się wydaje, warunek zarejestrowania spółki europejskiej, jakim jest uregulowanie mechanizmów uczestnictwa pracowników, powinien wpłynąć na szeroki zakres stosowania udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym. W związku z tym postanowiono przyjrzeć się, jak wygląda funkcjonowanie spółki europejskiej w krajach członkowskich należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG). W tym celu analizie poddano dane zgromadzone przez ETUI na marzec 2014 r.

Na wstępie należy zaznaczyć, że istnieją problemy z zebraniem danych dotyczących liczby spółek europejskich, w których pracownicy biorą udział w nadzorze korporacyjnym (ETUI, 2014). Spowodowane jest to brakiem jednego, wspólnego dla wszystkich państw EOG rejestru spółek europejskich. Każda spółka europejska jest bowiem rejestrowana w rejestrze państwa członkowskiego, w którym ma swoją statutową siedzibę (art. 12 ust. 1 rozporządzenia 2157/2001). Prawodawca unijny wskazał, aby rejestracja SE i jej wykreślenie w celach informacyjnych ogłaszane były - po opublikowaniu - w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (art. 14 ust. 1 rozporządzenia 2157/2001). Jednak w praktyce nie przewidziano żadnych konsekwencji prawnych w razie braku publikacji. Stąd następuje to z opóźnieniem i w sposób niekompletny. Ponadto, jak wynika z rozporządzenia, nie istnieje obowiązek umieszczania danych dotyczących uczestnictwa pracowników.

Tabela 1. Rozkład geograficzny SE

Liczba SE zarejestrowanych w poszczególnych państwach	Liczba SE zatrudniających powyżej 5 pracowników, tzw. „normal SEs”	SE – „empty”, „shelf”, „UFO”
1. Czechy – 1495	66 (4.4%)	1429 (95.6%)
2. Niemcy – 292	138 (47.3%)	154 (52.7%)
3. Słowacja – 92	4 (4.3%)	88 (95.7%)
4. Wielka Brytania – 61	5 (8.2%)	56 (91.8%)
5. Holandia – 33	13 (39.4%)	20 (60.6%)
6. Luksemburg – 27	9 (33.3%)	18 (66.7%)
7. Francja – 23	13 (56.5%)	10 (43.5%)
8. Austria – 19	10 (52.6%)	9 (47.4%)
9. Cypr – 14	6 (42.8%)	8 (57.2%)
10. Belgia – 10	4 (40%)	6 (60%)
11. Irlandia – 10	2 (20%)	8 (80%)
12. Estonia – 6	5 (83.3%)	1 (16.7%)
13. Liechtenstein – 6	1 (16.7%)	5 (83.3%)
14. Węgry – 5	4 (80%)	1 (20%)
15. Szwecja – 5	1 (20%)	4 (80%)
16. Malta – 5	0 (0%)	5 (100%)
17. – Łotwa – 4	3 (75%)	1 (25%)
18. Norwegia – 4	2 (50%)	2 (50%)
19. Dania – 3	0 (0%)	3 (100%)
20. Hiszpania – 3	0 (0%)	3 (100%)
21. Włochy – 2	1 (50%)	1 (50%)
22. Litwa – 2	1 (50%)	1 (50%)
23. Polska – 2	0 (0%)	2 (100%)
24. Finlandia – 1	1 (100%)	0 (0%)
25. Portugalia – 1	0 (0%)	1 (100%)
Ogółem – 2125	289 (13.6%)	1836 (86.4%)

Źródło: opracowanie własne na podst. danych ETUI.

Dokonując analizy danych zawartych w tabeli 1 należy stwierdzić, że najwięcej SE zarejestrowano do tej pory w Czechach – 1495 (70.4%) i w Niemczech 292 (13.7%). Ponadto do krajów, które mogą pochwalić się większą liczbą założonych SE zalicza się Słowację 92 (4.3%) i Wielką Brytanię 61 (2.9%). Łącznie wymienione cztery kraje dysponują 1940 SE (91.3%). W Polsce zarejestrowane są dwie SE. Zdziwiała niezwykła dynamika zakładania SE w Czechach. W ostatnich latach blisko 80% SE zakładana jest właśnie tam (ETUI, 2014).

Z kolei w sześciu (z 31) krajów EOG nie zarejestrowano żadnej spółki europejskiej. Należą do nich: Bułgaria, Chorwacja, Grecja, Islandia, Rumunia i Słowenia (ETUI, 2014).

Dane w tabeli 1 zostały zasadniczo podzielone na dwie grupy i scharakteryzowane z perspektywy stosunków przemysłowych (Keller & Werner, 2008, s. 154). Pierwsza obejmuje spółki europejskie określane w literaturze jako „normal SEs” tj. prowadzące działalność gospodarczą i zatrudniające powyżej 5 pracowników. W drugiej grupie znajdują się „empty SEs” czyli spółki, które są aktywne, ale nie zatrudniają pracowników; „shelf SEs” – nieaktywne, tzw. „sleeping beauties” („śpiące piękności”, Kaar, 2011, s. 196) oraz „UFO SEs”, które są właściwie nieznanne.

Należy podkreślić, że obecnie tylko 289 SE zatrudnia więcej niż 5 pracowników i prowadzi działalność gospodarczą. Wynik ten jest zaskakujący, biorąc pod uwagę, że rozporządzenie w sprawie SE uzależnia rejestrację spółki od uregulowania mechanizmów uczestnictwa pracowników. Przeprowadzona analiza pokazuje, że zdecydowana większość zakładanych SE nie zatrudnia przynajmniej 5 pracowników. Jak wynika z orzecznictwa sądów niemieckich, w takiej sytuacji nie obowiązuje wymóg uregulowania uczestnictwa pracowników przed wpisem SE do rejestru¹. Stwierdzono, że warunek rejestracji spółki europejskiej, którego celem jest udział pracowników w nadzorze korporacyjnym, opiera się na założeniu, iż zarówno spółki uczestniczące² jak i spółka europejska zatrudniają pracowników. Prowadzi to do wniosku, że „empty SEs” oraz „shelf SEs” mogą być wykorzystywane w celu uniknięcia udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym.

Najwięcej „normal SEs” zostało zarejestrowanych na terenie Niemiec (138). Z kolei na 1495 spółek europejskich zarejestrowanych w Republice

¹ Za stosowaniem tego rodzaju wykładni w stosunku do art. 12 ust. 2 rozporządzenia 2157/2001 opowiedział się sąd rejestrowy OLG Düsseldorf vom 30.03.2009, I-3 Wx 248/08. Zeitschrift für Wirtschaftsrecht 2009 (19), s. 918.

² „Spółki uczestniczące” oznaczają spółki bezpośrednio uczestniczące w powstaniu SE (art. 2 lit. b dyrektywy 2001/86).

Czeskiej tylko 66 posiada powyższy charakter. W dalszej kolejności tego rodzaju SE występują we Francji (13), Holandii (13) i w Austrii (10). Warto odnotować obecność „normal SEs” w Wielkiej Brytanii (5), która w początkowym okresie istnienia regulacji unijnej nie zarejestrowała ani jednej tego rodzaju spółki (do 2004 r.) (Keller & Werner, 2008, s. 158). Świadczy to o pojawieniu się uczestnictwa pracowników w kraju, w którym dotychczas główną rolę w zbiorowych stosunkach pracy odgrywały związki zawodowe i zawierane w drodze negocjacji układy zbiorowe pracy (Taylor, 2005, s. 157).

W pięciu krajach, mimo założonych SE brakuje „normal SEs” – Malta, Dania, Hiszpania, Polska, Portugalia.

Z przeprowadzonych badań wynika (ETUI, 2014), że w utworzonych spółkach europejskich dominuje model dualistyczny nadzoru korporacyjnego, z organem zarządzającym oraz organem nadzorczym (81 %). W Republice Czeskiej dualistyczny system nadzoru obecny jest w 98 % zarejestrowanych tam SE. Stanowi to dosyć oczywisty wynik biorąc pod uwagę, że w większości przypadków kierownictwo spółki wybiera system zarządzania obowiązujący w kraju rejestracji.

Istnieją także wyjątki od powyższej reguły. Interesujące jest, że z kolei większą część SE zarejestrowanych w Austrii stanowią spółki o monistycznym modelu (15 na 19 spółek – 79%). System monistyczny jest wybierany także przez SE zarejestrowane na terenie Niemiec (111 na 289 SE) – 38.4%. Jak się wydaje, decyzja o zastosowaniu powyższego modelu zarządzania może wynikać z potrzeby „uwolnienia się” właścicieli akcji spółki spod kontroli organu nadzorczego (Keller & Werner, 2008, s. 167). Trudno jednak zgodzić się z wyrażonym w literaturze poglądem, w myśl którego chodzi także o „uwolnienie się” spod wpływu zasiadających w organie nadzorczym pracowników, skoro udział tych ostatnich zapewniony jest w systemie monistycznym nadzoru korporacyjnego.

Tabela 2. Formy założenia SE

Formy założenia SE – 2125				
SE zależne	SE forma nieznana	SE przekształcone	SE połączone	SE holding
78%	9%	8%	4%	1%
Formy założenia tzw. normalnych SE – 289				
SE przekształcone	SE zależne	SE połączone	SE holding	SE forma nieznana
40%	38%	19%	2%	1%

Źródło: opracowanie własne na podst. danych ETUI.

Rozporządzenie 2157/2001 przedstawia cztery różne sposoby zakładania SE: połączenie, przekształcenie, zależność, holding. Należy podkreślić, że w zależności od sposobu założenia SE inaczej kształtuje się ochrona udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym. Warto wyraźnie podkreślić, iż w przypadku SE powstałej w drodze przekształcenia nie istnieje możliwość „ucieczki” od partycypacji nawet w drodze negocjacji stron nad porozumieniem w sprawie mechanizmów uczestnictwa pracowników w SE (art. 4 ust. 4 dyrektywy 2001/86). Nie dotyczy to jednak sytuacji, w której w spółce przekształcanej pracownikom nie przysługiwało prawo udziału w jej organach. Jak pokazuje tabela 2 nie jest to w praktyce preferowany sposób rejestracji SE (8 %). Analiza tabeli 2 nie pozostawia wątpliwości, że najczęściej wykorzystywanym sposobem utworzenia SE (78 %) jest SE zależna. Wynik ten może zastanawiać, biorąc pod uwagę, że przepisy rozporządzenia 2157/2001 są najmniej atrakcyjne dla tej formy SE. Oddają bowiem pełną kontrolę jednostce dominującej (Raaijmakers, 2004, s. 191).

Z kolei, gdy analizujemy tylko 289 „normal SEs” obraz formy ich rejestracji jest odmienny od typowego. Najpopularniejszą formą rejestracji jest tutaj przekształcenie (40 %), następnie mamy do czynienia z: zależnymi SE (38 %), powstałymi w drodze połączenia (19 %) i holdingowymi SE (2 %). Należy podkreślić, że najsłabsze zabezpieczenie prawa udziału pracowników w organie spółki występuje w spółce utworzonej w drodze holdingu i spółki zależnej, ponieważ obowiązek kontynuacji tego prawa w przypadku stosowania zasad standardowych pojawia się dopiero przy wysokim progu 50 % pracowników objętych partycypacją w spółkach uczestniczących.

Tabela 3. Uczestnictwo pracowników

Ogólna liczba SE – 2125	
w tym liczba SE bez uczestnictwa pracowników - 2020	
Liczba SE z informacją, konsultacją i partycypacją – 54 (Niemcy, Austria, Francja, Cypr, Węgry)	Liczba SE z informacją i konsultacją - 51
Liczba przedstawicieli pracowników w organach SE – 156	
Narodowość przedstawicieli pracowników: Niemcy – 120, pozostałe kraje – 36 (w tym Holandia – 7, Austria, Francja, Polska, Wielka Brytania – po 4)	

Źródło: opracowanie własne na podst. danych ETUI

Analiza udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym musi ograniczać się jedynie do 289 zarejestrowanych SE jako „normalnych”. Wśród tych SE porozumienie w sprawie uczestnictwa zawarto jedynie w 105 (36.3 %). Z czego prawie połowa z nich (51) posiada wynegocjowaną procedurę informacji i przeprowadzania konsultacji w postaci organu przedstawicielskiego. Natomiast nie zapewniono w nich udziału pracowników w organie spółki. Z kolei w pozostałych 54 SE istnieją obok siebie informacja, konsultacja i partycypacja. W tych SE, zarejestrowanych w przeważającej części na terenie Niemiec, pracownicy korzystają z najsilniejszej formy nadzoru korporacyjnego. Udział w podejmowaniu decyzji w organie nadzorczym SE lub administrującym wynosi od jednego reprezentanta pracowników do maksymalnie połowy członków danego organu. Przedstawiciele pracowników w składzie organu SE pochodzą w 77 % przypadków z Niemiec.

Ogółem w organach SE zasiadają przedstawiciele pracowników z 16 państw. Powyższe dane świadczą o umiędzynarodowieniu strony pracowniczej, ponieważ w organach spółki europejskiej zasiadają nie tylko przedstawiciele pracowników zatrudnionych w państwie siedziby SE, ale także reprezentowani są tam pracownicy z innych państw. Jako przykład można wskazać, znajdujących się w tej grupie, 4 przedstawicieli z Polski, która – jak należy podkreślić – nie posiada zarejestrowanej SE zatrudniającej pracowników. Prowadzi to do wniosku, że polscy przedsiębiorcy i pracownicy poznają model udziału w nadzorze korporacyjnym w spółce europejskiej nie tylko wówczas, gdy jej siedziba znajduje się w Polsce, ale także gdy uczestniczą w powołaniu tego podmiotu w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej.

Udział pracowników w nadzorze korporacyjnym w świetle zawartych porozumień

Poniżej przedstawione zostaną rezultaty badań Eidenmüllera, Hornufa i Repsa (2012, s. 201) dotyczące treści porozumień w sprawie mechanizmów uczestnictwa pracowników w spółce europejskiej. Autorzy próbowali ustalić, czy strony porozumień w sprawie uczestnictwa pracowników korzystają z możliwości wynegocjowania bardziej efektywnych zasad udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym niż wynikające z reguł ustawowych (tzw. „zasad standardowych”).

Badania przeprowadzono od czerwca do września 2010 na podstawie 15 porozumień zawartych w spółkach europejskich, zasadniczo zarejestrowanych w Niemczech, a w jednym przypadku - w Austrii. Ponadto analiza powyższa została uzupełniona, a jej wnioski ugruntowane przez spostrze-

zenia wypływające z wcześniejszych badań dokonanych na 45 spółkach europejskich zarejestrowanych w Niemczech (Köstler & Rose, 2011). Wybór porozumień obowiązujących głównie w SE z siedzibą w Niemczech jest podyktowany zdecydowanie największą liczbą utworzonych w tym kraju tzw. „normalnych SE”. Ponadto, w niektórych krajach nie istnieje obowiązek zapewnienia uczestnictwa pracowników, stąd, jak się wydaje, negocjacje w sprawie porozumienia w ogóle nie były w nich podejmowane (np. Wielka Brytania) (Eidenmüller & Hornuf & Reps, 2012, s. 216).

Z treści badanych porozumień wynika, że najbardziej istotnym zmianom podlegała procedura informacji i konsultacji pracowniczej. Przede wszystkim odnotowano poszerzenie katalogu spraw, które miały być przedmiotem procedury informacji i konsultacji w stosunku do regulacji zawartej w dyrektywie 2001/86. Interesujące jest, że strony porozumień zdecydowały o uwzględnieniu w trakcie tej procedury dodatkowych kwestii, pominiętych w dyrektywie, takich jak: zasoby ludzkie, prawo pracy, bhp i odprawy. Ponadto w dwóch trzecich porozumień zwiększono liczbę stałych spotkań informacyjno-konsultacyjnych z organem przedstawicielskim w ciągu roku z jednego (cz. 2 lit. b załącznika dyrektywy 2001/86) do dwóch lub trzech.

Zmiany odnotowano także w porównaniu do niemieckich rozwiązań krajowych transponujących dyrektywę 2001/86³. Odnosiły się one do kwestii składu organu przedstawicielskiego reprezentującego pracowników w utworzonej już spółce europejskiej. Różnice koncentrowały się przede wszystkim na ustaleniu dłuższego okresu członkostwa w organie przedstawicielskim (dwie trzecie przeprowadzonych negocjacji), uwzględnienia udziału w organie przedstawicielskim reprezentantów pracowników spoza Europy (w niektórych porozumieniach) oraz częstszego niż przewidziane w ustawie niemieckiej badania składu organu przedstawicielskiego (dwie trzecie przedsiębiorstw).

Należy podkreślić, że w większości porozumień (80 %) dopuszczono do posiedzeń organu przedstawicielskiego członków związków zawodowych.

Ponadto, w celu przeciwdziałania nadużyciom, zgodnie z wytycznymi dyrektywy 2001/86 ustalono w większości porozumień (80 %), że negocjacje nad porozumieniem będą wznawiane w przypadku pojawienia się zmian strukturalnych w spółce europejskiej.

³ Gesetz vom 22.12.2004 über die Beteiligung der Arbeitnehmer in der Europäischen Gesellschaft (SE-Beteiligungsgesetz), BGBl. I S. 3675, 3686. Ustawie towarzyszy Gesetz zur Ausführung der Verordnung (EG) Nr. 2157/2001 des Rates vom 8.10.2001 über das Statut der Europäischen Gesellschaft (SE) (SE-Ausführungsgesetz – SEAG), BGBl. I S., 3675.

W kwestii udziału pracowników w organach spółki europejskiej (partycypacji) z przeprowadzonych badań wynika, że niewiele jest nowatorskich rozwiązań negocjacyjnych. Strony porozumień w większym stopniu niż przy regulacji prawa pracowników do informacji i konsultacji, korzystają z rozwiązań przewidzianych przez ustawodawcę. Oznacza to, że z reguły do spółki europejskiej przenoszony jest poziom reprezentacji pracowniczej obecny w spółkach uczestniczących w jej tworzeniu. Jak ustalono, tylko w dwóch przypadkach postanowiono odmiennie. Należy podkreślić, że najwięcej zmian dotyczyło struktury i wielkości organu spółki europejskiej. Jest to o tyle interesujące, iż zgodnie ze stanowiskiem przyjętym w literaturze (Kellmeyer, 2003, s. 1534) kwestie te nie muszą być przedmiotem negocjacji pomiędzy przedstawicielstwem pracowniczym a organami spółek uczestniczących.

Zdaniem Autorów badań brak ograniczenia prawa pracowników do partycypacji w zawartych porozumieniach podyktowany jest obawą akcjonariuszy przed negatywnym odbiorem spółki przez ogół społeczeństwa; pogorszeniem reputacji firmy (Eidenmüller & Hornuf & Repps, 2012, s. 203). Za prawdopodobne przyczyny braku „kreatywnych” rozwiązań w przypadku partycypacji uznano „powody ideologiczne”, które pojawiają się w sytuacji udziału w negocjacjach przedstawicieli związków zawodowych. Negocjują oni warunki porozumienia nie tylko w imieniu pracowników, ale w rzeczywistości także w imieniu związków zawodowych. Łączy się z tym ściśle „niechęć do straty”. Przyjmując, że prawo pracy jest wynikiem długoletniej walki o pracownicze i związkowe prawa, rezygnacja jest postrzegana jako strata dla pracowników i dla związków zawodowych. Stąd zwiększa się pozytywne nastawienie do reguł standardowych.

Podsumowując można stwierdzić, że zawieranie porozumień w sprawie mechanizmów uczestnictwa pracowników w spółce europejskiej przynosi poszerzenie uprawnień interesariuszy pracowniczych w nadzorze korporacyjnym przede wszystkim w zakresie procedury informowania i przeprowadzania konsultacji. W odniesieniu do tych form udziału w dużej liczbie przypadków wprowadzono rozwiązania odmiennie od zasad „modelowych”. Z kolei zawarcie porozumień nie zmieniło wiele, jeżeli chodzi o obecność przedstawicieli pracowników w organach SE. W spółkach tych obserwujemy, że najsilniejsza forma udziału pracowników w *corporate governance* oparta jest o zasady standardowe, które „przenoszą” do SE rozwiązania obecne w tym zakresie w spółkach krajowych.

Zakończenie

Spółka europejska stała się bardzo popularną formą prowadzenia działalności gospodarczej. Zjawisku temu sprzyja z pewnością możliwość transgranicznego połączenia spółek krajowych, wybór monistycznego lub dualistycznego systemu zarządzania oraz prawo przeniesienia siedziby spółki europejskiej bez jej likwidacji lub tworzenia nowej osoby prawnej. Ponadto istotnym powodem powstawania spółek europejskich jest także zróżnicowana jurysdykcja prawna obowiązująca w państwach członkowskich, pozwalająca na odpowiednie wykorzystanie istniejących różnic w prowadzeniu działalności gospodarczej tego samego rodzaju (w szczególności w prawie podatkowym).

Z przedstawionych badań wynika, że pracownicy są obecni w nadzorze korporacyjnym spółki europejskiej. Do kształtowania sposobu funkcjonowania *corporate governance* wykorzystuje się metodę negocjacji, jednak nie w odniesieniu do każdej z form udziału interesariuszy pracowniczych. Najbardziej kreatywne rozwiązania występują w przypadku procedur informowania i przeprowadzania konsultacji, zaś *status quo* zachowywany jest podczas udziału pracowników w organie spółki. Prowadzi to do wniosku, że istniejąca regulacja prawna w zakresie negocjacyjnego kształtowania uczestnictwa pracowników w SE nie jest skuteczna w przypadku partycypacji. Może to oznaczać, że stworzony przez prawodawcę unijnego system modelowy partycypacji jest dostosowany do potrzeb interesariuszy w spółkach europejskich i nie wymaga poprawy w drodze negocjacji.

Dane statystyczne przedstawione powyżej wskazują, że wraz z rosnącą liczbą spółek europejskich następuje zróżnicowany wzrost udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym tych spółek. Pomimo tego, że – jak się mogłoby się wydawać – przyjęte zostały rozwiązania prawne sprzyjające rozwojowi uczestnictwa pracowników na poziomie ponadnarodowym, nie spowodowało to, proporcjonalnego do liczby zakładanych SE, wzrostu udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym. Przeprowadzona analiza pokazuje, że udział pracowników w nadzorze korporacyjnym jest postrzegany przez przedsiębiorców jako „hamulcowy kierowca” utworzenia spółki europejskiej (Njoya, 2011, s. 271). W większości tworzonych SE obserwuje się „ucieczkę” od wprowadzenia w życie teorii interesariuszy. Następuje to poprzez zakładanie spółki europejskiej niezatrudniającej pracowników albo wybór takiego sposobu jej założenia, który gwarantuje jak najmniejszy poziom uczestnictwa pracowników. Jedynie w 105 spółkach europejskich istnieje uczestnictwo pracowników, z czego prawo do partycypacji posiadają pracownicy tylko w 54. Spółki europejskie „uciekają” od uczestnictwa

pracowników, pomimo tego, że prowadzona w tym zakresie dyskusja trwała tyle lat i zakończyła się – wydawałoby się – kompromisowymi i elastycznymi rozwiązaniami.

Wśród przyczyn powyższej sytuacji można, jak się wydaje, wskazać: 1. opóźnienie procesu tworzenia SE spowodowane prowadzonymi negocjacjami w sprawie porozumienia dotyczącego mechanizmów uczestnictwa pracowników 2. konieczność ponoszenia kosztów negocjacji w sprawie porozumienia przez kierownictwo spółki i akcjonariuszy (koszty tłumaczeń, przekazywania informacji, ekspertyz, opłat za przejazdy) 3. koszty związane z ochroną przedstawicieli pracowników (udział w szkoleniach np. językowych, wynagrodzenie za czas nieobecności związanej z wykonywaniem obowiązków, ochrona przed rozwiązaniem stosunku pracy); 4. obecność partycypacji pracowniczej i związana z tym konieczność przedsiębiorcy dzielenia się „własnością”. Błąd konstrukcyjny tkwi także w warunku zarejestrowania SE, jakim jest uregulowanie mechanizmów uczestnictwa pracowników, ponieważ w rzeczywistości nie uwzględnia on przypadków niezatrudniania pracowników w czasie rejestracji spółki.

Z drugiej strony nie można nie zauważyć, że liczba spółek europejskich zapewniających pracownikom udział w nadzorze korporacyjnym konsekwentnie wzrasta. Warto podkreślić, że rozwiązania partycypacyjne zaczynają rozszerzać się na państwa, które dotychczas nie posiadały takich tradycji (np. Wielka Brytania). Dużą jest w tym zasługa Niemiec, które tworząc największą liczbę „normal SEs” przenoszą tradycje współdecydowania pracowników (*Mitbestimmung*) do innych krajów Europy. Zasięg tego zjawiska jest coraz szerszy, ponieważ nad wprowadzeniem europejskiego modelu udziału pracowników w nadzorze korporacyjnym zastanawiają się także takie państwa pozaeuropejskie jak chociażby Stany Zjednoczone (Estlund, 2013). Prowadzi to do wniosku, że obecność interesariuszy pracowniczych w nadzorze korporacyjnym nadal może być postrzegana jako przyszły kierunek rozwoju przedsiębiorstw ponadnarodowych.

Literatura

- Aluchna, M. (2014). Nadzór korporacyjny wobec krytyki koncepcji shareholder value. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 91(2).
- Bilewska, K. (2006). *Spółka europejska*. Warszawa. LexisNexis.
- Eidenmüller, H., Hornuf, L., Reips, M. (2012). Contracting Employee Involvement: An Analysis of Bargaining Over Employee Involvement Rules for a Societas Europaea. *Journal of Corporate Studies*, 12(2).
<http://dx.doi.org/10.5235/JCLS.12.2.201>.

- Estlund, C. L. (2013). Citizens of the corporation ? Workplace Democracy in a Post-Union Era. *New York University School of Law, Public Law & Legal Theory Research Paper Series*, 13-84.
- ETUI, Facts & Figures. Retrieved from <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Facts-Figures> (15.03.2015)
- Garbusiewicz, T. (2014). Społeczne aspekty nadzoru korporacyjnego. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 91(2).
- Gold, M., Schwimbersky, S. (2008). The European Company Statute: Implications for industrial relations in the European Union. *European Journal of Industrial Relations*, 14(1). <http://dx.doi.org/10.1177/0959680107086111>
- Kaar, R. van het. (2011). The European Company (SE) Statute: up against increasing competition ?. *Transfer: European Review of Labour and Research* 17(2). <http://dx.doi.org/10.1177/1024258911401427>.
- Keller, B., Werner, F. (2008). The establishment of the European Company: The First Cases form an Industrial Relations Perspective. *European Journal of Industrial Relations*, 14(2).
- Kellmeyer H. (2003), Das monistische System in der SE mit Sitz in Deutschland, *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht* (43).
- Köstler, R., Rose, E. (2011). *Mitbestimmung in der Europäischen Aktiengesellschaft (SE) Betriebs- und Dienstvereinbarungen*. Verlag. Bund-Verlag.
- Lynch-Fannon, I., (2004). Employees as Corporate Stakeholders: Theory and Reality in a Transatlantic Context. *Journal of Corporate Law Studies*, 4(1).
- Njoya, W. (2011). Employee Ownership in the European Company: Reflexive Law, Reincorporation and Escaping Co-determination. *Journal of Corporate Law Studies*, 11(2).
- Oplustil, K. (2010). *Instrumenty nadzoru korporacyjnego (corporate governance) w spółce akcyjnej*. Warszawa. C. H. Beck.
- Proposed statute for the European Company (1970). Supplement to Buletin of the European Communities (8).
- Raaijmakers, T. (2004). The Statute for a European Company: Its Impact on Board Structures, and Corporate Governance in the European Union. *European Business Organization Law Review*, 5(1). <http://dx.doi.org/10.1017/S1566752904001594>.
- Rudolf, S. (2014). Miejsce i rola interesariuszy pracowniczych w corporate governance. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 91(2).
- Szymańska, A., Włodarczyk, P. (2012). Przedstawicielstwo pracowników w radzie spółki w krajach członkowskich UE. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 86.
- Taylor, R. (2005). Industrial democracy and the European traditions. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 11(2). <http://dx.doi.org/10.1177/102425890501100204>.

Employee Involvement in Corporate Governance in a European Company

JEL Classification: *K310*

Keywords: *involvement employee; corporate governance; industrial relations; Societas Europaea*

Abstract: One of the main causes of the financial crisis whose effects are still felt by societies is poor management of enterprises, focused exclusively on profit. The negative experiences gained mean that currently more and more attention is paid worldwide to a model in which workers are guaranteed participation in corporate governance. Currently, the model has gained a new, universal legal framework in the form of employee participation in transnational enterprises. One of these enterprises is a European company.

The aim of this paper is to consider how important the employee participation is in the practical functioning of European companies. The bases for this evaluation will not only be regulations, but also the practical functioning of European companies in the market. This will facilitate an insight into the level and scope of employee participation in corporate governance at the supranational level and a determination whether this is going to be the future development of such governance. The considerations will be carried out using the methods that utilize legal doctrine and comparative law. The analysis of a legal regulation will be complemented by an empirical approach that is necessary to identify the European companies operating in the market.

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015

redakcja Adam P. Balcerzak

Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
ISBN 978-83-937843-9-4

Wiesława Gierańczyk, Agata Kordowska

Urząd Statystyczny w Bydgoszczy

Regionalne zróżnicowanie aktywności przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie wykorzystania finansowych instrumentów publicznego wsparcia innowacji w okresie 2011-2013

Słowa kluczowe: *konkurencyjność; działalność innowacyjna; publiczne wsparcie działalności innowacyjnej*

Abstrakt: Innowacje kojarzone są z postępem i nowoczesnością, a ich dyfuzja do sfery praktycznego funkcjonowania przyczynia się w dużej mierze do rozwoju gospodarczego. Stanowią one siłę napędową rozwoju gospodarki, są bowiem specyficznymi narzędziami przedsiębiorczości.

Pomimo, że korzyści płynące z bycia innowacyjnym są powszechnie znane i akceptowane, to aktywność innowacyjna polskich przedsiębiorstw nie jest duża. Jedną z poważniejszych barier uruchamiania procesów innowacyjnych są koszty. Często przekraczają one możliwości przedsiębiorstw. Obecnie na polskim rynku dostępne są instrumenty wspomagające finansowanie innowacji. W niniejszym artykule przeanalizowano aktywność przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie wykorzystania finansowych instrumentów publicznego wsparcia innowacji. Uwzględniono przy tym wielkość aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych i ich lokalizację według województw. Przeanalizowano zarówno wykorzystanie wsparcia krajowego, jak i z UE, a także zbadano programy celowe, w zakresie których takie wsparcie zostało udzielone. Podstawę analiz stanowiły dane GUS z badania PNT-02 przeprowadzonego w 2014 r.

Wstęp

Innowacje kojarzone są z postępem i nowoczesnością. W warunkach wzrastającej konkurencji innowacje i związane z nimi zmiany, nowości oraz zdolność i gotowość do ich poszukiwania, tworzenia, absorpcji i wprowadzania w praktyce gospodarczej odgrywają niekwestionowaną rolę w rozwoju podmiotów gospodarczych, regionów i całych gospodarek (Stawisz, 2010, s. 123). Najczęściej rozumiane są jako wdrożenie nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody organizacyjnej lub nowej metody marketingowej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem¹. Jak wynika z przytoczonej definicji produkty, procesy oraz metody organizacyjne i marketingowe nie muszą być nowością dla rynku, na którym operuje przedsiębiorstwo, ale muszą być nowością przynajmniej dla samego przedsiębiorstwa. Produkty, procesy i metody nie muszą być opracowane przez samo przedsiębiorstwo, mogą być opracowane przez inne przedsiębiorstwo bądź przez jednostkę o innym charakterze (np. instytut naukowo-badawczy, ośrodek badawczo-rozwojowy, szkołę wyższą, itp.) (Gierańczyk i Kordowska, 2014, s. 51).

Obserwowane współcześnie dążenie do wzrostu innowacyjności i związanej z nią przedsiębiorczości i konkurencyjności wynika m.in. z upowszechniania modelu nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy. Ten typ gospodarki bazuje na potencjale intelektualnym, nauce oraz na innowacjach. Stąd innowacyjność, zwłaszcza w sektorze przemysłowym (Przychodzeń, 2013, ss. 106-116), postrzegana jest obecnie jako jeden z najważniejszych czynników decydujących o możliwościach rozwoju gospodarek oraz ich konkurencyjności. W bardziej współczesnych teoriach rozwoju innowacje postrzegane są jako kluczowy czynnik rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu społecznego (Hettne, 1983, ss. 247-266; Mazumdar, 2005, ss. 98-120). W tym nurcie mieszczą się też teorie dotyczące istoty i znaczenia wykorzystywania odpowiednich technik produkcji (Schumacher, 1979, ss. 345; Sen, 1983, ss. 745-762), konieczności stymulowania transformacji strukturalnej i demograficznej (Matsuyama, 1992, ss. 383-395) czy intensyfikacji postępu technicznego i inwestowania w czynnik ludzki (Krueger, 1968, s. 641-659; Lucas, 1988 s. 3-42).

¹ Słownik pojęć GUS. <http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/definicje-pojec/2596.pojecie.html> (2.02.2015)

Przeprowadzone badania wskazują, że aktywność innowacyjna polskich przedsiębiorstw przemysłowych jest niska², ale występują znaczące różnice w poziomie tej aktywności w układach regionalnych. Dodatkowo zróżnicowanie warunkowane jest wielkością przedsiębiorstw. Stąd celem niniejszego opracowania było ukazanie regionalnych różnic w postawach przedsiębiorstw przemysłowych pod względem ich aktywności w zakresie wykorzystania finansowych instrumentów publicznego wsparcia innowacji w okresie 2011-2013. Analizowano zarówno wykorzystanie wsparcia krajowego, jak i z UE, przebadano też programy celowe, w zakresie których takie wsparcie zostało udzielone.

Materiał źródłowy i metody badawcze

Źródło danych do analiz przedmiotowej problematyki stanowiły wyniki Badania o innowacjach w przemyśle (PNT-02) przeprowadzonego w 2014 r. Badanie to objęło przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą zaklasyfikowaną według PKD do sekcji B, C, D i E, w których liczba pracujących wynosiła 50 osób lub więcej – badanie pełne – oraz od 10 do 49 osób – próba reprezentacyjna (25% podmiotów).

Przedmiotem badań w niniejszym opracowaniu była próba delimitacji województw o podobnej, według wielkości przedsiębiorstw, aktywności w zakresie wykorzystania finansowych instrumentów publicznego wsparcia innowacji w okresie 2011-2013. Wielkość przedsiębiorstw określono poprzez liczbę pracujących w nich osób kwalifikując jako przedsiębiorstwa małe podmioty liczące od 10 do 49 osób, średnie od 50 do 249 osób, zaś duże powyżej 249 osób.

Podstawę analiz stanowiły zmienne obrazujące liczbę aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych, które uzyskały publiczne wsparcie innowacji ze środków krajowych, środków zagranicznych, a także liczbę przedsiębiorstw przemysłowych, które korzystały z tych środków w ramach z programów na: podnoszenie kwalifikacji zawodowych, wsparcie współpracy międzynarodowej, wsparcie współpracy krajowej regionalnej, klastrowej, wsparcie eksportu, specjalistyczną pomoc doradcą, wsparcie inwestycji, wsparcie współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw, wsparcie działalności badawczo-rozwojowej. Założoną delimitację wykonano za pomocą metody hierarchicznej klasyfikacji aglomeracyjnej należącej do metod analizy skupień. Hierarchiczna klasyfikacja aglomeracyjna opiera

² Podobne wnioski prezentuje np. Ministerstwo Skarbu Państwa: <http://inwestor.msp.gov.pl/si/polska-gospodarka/wiadomosci-gospodarcze/25869,Obecny-stan-aktywnosci-innowacyjnej-polskich-przedsiębiorstw.html>

się na centralnej procedurze aglomeracyjnej. Polega ona na znalezieniu pary klas najmniej odległych od siebie (najbardziej podobnych) w macierzy odległości. Po redukcji liczby klas o jeden w kolejnym etapie łączy się wcześniej uzyskane klasy w nową klasę. Następnie przekształca się odległości pomiędzy połączonymi klasami oraz pozostałymi klasami. Etapy te powtarza się tak długo, aż wszystkie obiekty nie znajdą się w jednej klasie. Do wydzielenia skupień województw zastosowano metodę Warda i odległość euklidesową. Metoda opiera się na minimalizacji sumy kwadratów odchyień wewnątrz skupień. Na każdym jej etapie spośród wszystkich możliwych do łączenia par skupień wybiera się tę, która w rezultacie łączenia daje skupienie o minimalnym zróżnicowaniu (por. Everitt i in., 2011, s. 77-78; Stanisław, 2007, s. 122).

Analizę empiryczną w zakresie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych oparto na wybranych miarach struktury. Do badania tej aktywności w województwach ogółem i według wielkości przedsiębiorstw wykorzystano wskaźniki obrazujące:

- udział przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie (Pak) w latach 2011-2013, które uzyskały wsparcie publiczne ze środków krajowych,

$$Pak_k = \frac{a_k}{A_{og}} * 100$$

gdzie:

a_k – liczba przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie w latach 2011-2013, które otrzymały publiczne wsparcie działalności innowacyjnej pochodzące ze środków krajowych,

A_{og} – liczba przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie w latach 2011-2013

- udział przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie, które w latach 2011-2013 uzyskały wsparcie publiczne ze środków UE,

$$Pak_{UE} = \frac{a_{UE}}{A_{og}} * 100$$

gdzie:

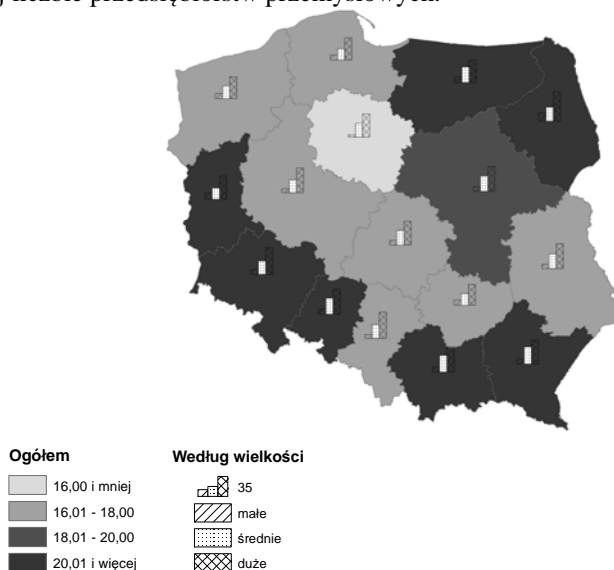
a_{UE} - liczba przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie w latach 2011-2013, które otrzymały publiczne wsparcie działalności innowacyjnej pochodzące ze środków Unii Europejskiej.

W celu ukazania różnic w zakresie uzyskanego publicznego wsparcia na działalność innowacyjną według wielkości przedsiębiorstw wykorzystano empiryczny obszar zmienności.

Aktywność innowacyjna przedsiębiorstwo przemysłowych

Przy założeniu, że gospodarka konkurencyjna to gospodarka składająca się z sumy konkurencyjności pojedynczych przedsiębiorstw można przyjąć, że konkurencyjność przedsiębiorstw jest silnie uwarunkowana ich innowacyjnością. Jedną z miar innowacyjności przedsiębiorstw jest ich zaangażowanie w działania innowacyjne. Według definicji GUS przedsiębiorstwo aktywne innowacyjnie to przedsiębiorstwo, które wdrożyło przynajmniej jedną innowację produktową lub procesową bądź prowadziło działalność innowacyjną zaniechaną lub niezakończoną (w tym działalność badawczo-rozwojową, która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji). W Polsce w latach 2011-2013 działalność innowacyjną w tym rozumieniu prowadziło 18,4% przedsiębiorstw przemysłowych. Wskaźnik ten wahał się od 15,2% w województwie kujawsko-pomorskim do 24,2% w województwie podlaskim (ryc. 1).

Ryc. 1. Przedsiębiorstwa przemysłowe aktywne innowacyjnie w latach 2011-2013 w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analiza danych wykazała, że w rozpatrywanym okresie niezależnie od ogólnego poziomu aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych, zarówno w kraju ogółem jak i w poszczególnych województwach, udział podmiotów podejmujących działania innowacyjne wzrastał wraz ze wzrostem wielkości podmiotów. Wraz z wielkością przedsiębiorstw wzrastał również empiryczny obszar zmienności. W analizowanym okresie dla przedsiębiorstw małych wynosił on 12,9 p.p., przy czym najniższa aktywność innowacyjna wśród przedsiębiorstw przemysłowych była na poziomie ok. 5% (w województwie kujawsko-pomorskim), a dla przedsiębiorstw dużych 19,2 p.p. przy najniższej aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w województwie świętokrzyskim – 51,0%. Mamy zatem sytuację, że najbardziej aktywne innowacyjne są przedsiębiorstwa stanowiące liczebnie mniejszość. Stąd bardzo często relatywnie wysoka aktywność innowacyjna dużych przedsiębiorstw przemysłowych nie przekłada się na wysoką aktywność innowacyjną przedsiębiorstw w regionie w ogóle. W strukturze polskiej gospodarki i gospodarek regionalnych przeważają bowiem firmy małe i średnie (99,8% (Piersiala i Nowakowska-Grunt, 2014, s. 144-156)). Zajmują one bardzo ważne miejsce w gospodarce³. Pełnią wiele istotnych funkcji o charakterze ekonomicznym, techniczno-produkcyjnym i społecznym decydują o rozwoju ekonomicznym regionów oraz kształtowaniu ich konkurencyjności i innowacyjności (Low i Chapman, 2007, s. 878-891; Audretsch, 2001, s. 37-51). Tak więc pomimo relatywnie niskiego poziomu aktywności innowacyjnej małe i średnie przedsiębiorstwa jako całość są ważnym aktorem w procesach innowacyjnych w gospodarce, ale role, które odgrywają poszczególne przedsiębiorstwa, są bardzo zróżnicowane. Z punktu widzenia innowacyjności sektor ten jest wysoce heterogeniczny (Niedzielski, Rychlik, 2006, s. 196 i dalsze). Każde z przedsiębiorstw (lub ich wyodrębnione grupy) mają swoje własne specyficzne zachowania innowacyjne – od prostych imitacji do innowacji radykalnych, od stosunkowo wyizolowanej działalności innowacyjnej do bardzo skomplikowanych powiązań z innymi podmiotami. Rzutuje to na atrakcyjność małych i średnich przedsiębiorstw dla ich partnerów w procesie innowacyjnym (Stawasz, 2011, s. 41), a także ich skłonność do

³ do których można m.in. zaliczyć: aktywny udział w procesie zmian struktury przemysłowej kraju wynikającej z demonopolizacji i restrukturyzacji gospodarki; odgrywanie ważnej roli w rozwoju prywatnej własności środków produkcji; zagospodarowanie często ogromnych nadwyżek siły roboczej „uwolnionej” w wyniku racjonalizacji funkcjonowania sektora publicznego; wymuszanie zmian w uregulowaniach prawnych sprzyjających rozwojowi przedsiębiorczości i efektywności funkcjonowania małych podmiotów (za Piecuch, 2010, s. 18)

samodzielnego unowocześnienia produktów i wdrożenie takich zmian w portfelu produktów, które dadzą możliwość rozwoju oraz zadowolenia ze spełnienia oczekiwań klientów. W związku z tym konieczne jest poznawanie potrzeb klientów, których wymagania stają się coraz wyższe. Poszukiwanie odpowiedzi na pytania jak sprostać potrzebom rynku, jakie są jego oczekiwania oraz jak być konkurencyjnym, wymaga od przedsiębiorstw stałego poszukiwania nowatorskich rozwiązań. Aby zyskać przewagę konkurencyjną nad innymi przedsiębiorstwami coraz więcej firm modyfikuje swoją ofertę wprowadzając innowacje. Stając się innowacyjnymi podmioty gospodarcze mają większą szansę na sukces rynkowy. Coraz częściej dla wielu z nich prowadzenie działalności innowacyjnej to już nie tylko sposób na uzyskanie przewagi nad konkurencją i zdobycie pozycji lidera, lecz także warunek konieczny utrzymania się na rynku. Zwłaszcza dla małych i średnich firm wprowadzanie nowych produktów, usług czy też technologii okazuje się niezbędne, by np. dotrzymać kroku dużym przedsiębiorstwom. Efektywnie wdrożona innowacja obniża koszty, zwiększa wydajność pracy lub wpływa na oba obszary. Z tego względu polityka proinnowacyjna (Wieser, 2005, s. 587-621) jest coraz bardziej widoczna w większości krajów Unii Europejskiej i w krajach OECD (Griffith i in., 2001, s. 375-399).

Finansowanie działalności innowacyjnej

Korzyści płynące z wdrożenia innowacji są ogromne, zmiany muszą być jednak popierane przez menedżerów, akceptowane przez pracowników i poprzedzone odpowiednimi przygotowaniem tworzącymi podstawy uzyskania pozytywnego efektu z opracowania i wdrożenia użytecznej nowości (Tidd, Bessant, 2011, s. 196 i dalsze). Zatem innowacyjne myślenie o przedsiębiorstwie wymaga podejścia procesowego. Proces innowacji oprócz tego, że zwykle obciążony jest większym poziomem niepewności niż inne procesy biznesowe wymaga zaangażowania specjalistycznej wiedzy, a także znacznych zasobów materialnych i nakładów finansowych (Frąs, 2013, s. 184-185). Te ostatnie często przekraczając możliwości przedsiębiorstw (zwłaszcza małych i średnich) stanowią barierę uruchamiania procesów innowacyjnych.

Obecnie na polskim rynku dostępne są bardzo różne instrumenty finansowania, z których mogą skorzystać przedsiębiorstwa prowadzące działalność innowacyjną. Wybór odpowiednich i możliwych do pozyskania instrumentów finansowania projektów innowacyjnych powinien być dostosowany do poziomu rozwoju firmy oraz fazy rozwoju samego projektu

innowacyjnego. Ze względu na duże ryzyko niepowodzenia w przypadku projektów innowacyjnych na wczesnym etapie ich rozwoju podstawowym źródłem finansowania pozostają środki własne przedsiębiorstwa. Nieco później, kiedy projekt przyjmuje bardziej zaawansowaną formę, przedsiębiorca może skorzystać z zewnętrznych źródeł finansowania pochodzących m.in. od inwestorów prywatnych tzw. aniołów biznesu, z funduszy seed czy funduszy venture capital (private equity). W fazie wdrożenia projektu źródłem finansowania mogą być przedsiębiorstwa przemysłowe (kapitałowo jako inwestor strategiczny lub korporacyjny inwestor venture capital) oraz, choć znacznie rzadziej, kredyty bankowe (wynika to między innymi z niechęci banków wobec przedsięwzięć dużego ryzyka jakimi często są innowacje). Dla mocno zaawansowanych lub wdrożonych projektów innowacyjnych istnieją możliwości finansowania poprzez instrumenty rynku kapitałowego (np. akcje czy obligacje), przy czym taka forma finansowania najczęściej przeznaczona jest dla dużych lub co najmniej średnich przedsiębiorstw (Głodek i Gołębiowski, 2006, s. 10-12).

Na wszystkich etapach rozwoju projektu innowacyjnego istnieje także możliwość pozyskania wsparcia publicznego pochodzącego ze źródeł krajowych m. in. poprzez:

- programy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), wśród których większość przeznaczana jest na wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw,
- kredyty technologiczne oferowane przez Bank Gospodarstwa Krajowego na inwestycje technologiczne dotyczące zakupu nowej technologii, jej wdrożenia i uruchomienia,
- wsparcie kapitałowe funduszy VC oraz sektora MSP przez Krajowy Fundusz Kapitałowy, którego celem jest zmniejszenie luki dostępności finansowania dla innowatorów,
- konkursy Narodowego Centrum Nauki oferujące współfinansowanie badań podstawowych czy stypendiów dla naukowców,
- konkursy Narodowego Centrum Badań i Rozwoju,
- granty oferowane przez Ministerstwo Edukacji i Nauki na realizację projektów badawczych (celowych) wykonywanych na zlecenie przedsiębiorstw przez ośrodki i zespoły naukowe oraz finansowanego ze środków Unii Europejskiej, w tym w ramach programów operacyjnych, które służyły realizacji Narodowej Strategii Spójności 2007-2013, takich jak: Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki, Rozwój Polski Wschodniej czy Regionalnych Programów Operacyjnych (Bukowski, Szpor, Śniegocki, 2012, s. 22-23).

W latach 2011-2013 w polskich przedsiębiorstwach przemysłowych, jak wynika z analizy danych GUS, głównym źródłem finansowania działalności innowacyjnej były środki własne. Pokrywały one ponad 70% wydatków na działalność innowacyjną. Zauważa się przy tym, że udział środków własnych w finansowaniu działalności innowacyjnej najwyższy był wśród podmiotów dużych, gdzie wyniósł niemal 80% ogółu nakładów na działalność innowacyjną. Znacznie większe problemy z finansowaniem innowacji z własnych środków miały przedsiębiorstwa małe i średnie. W przypadku podmiotów przemysłowych tej wielkości środki własne stanowiły odpowiednio ok. 56% i 51% ogółu nakładów ponoszonych na działania innowacyjne.

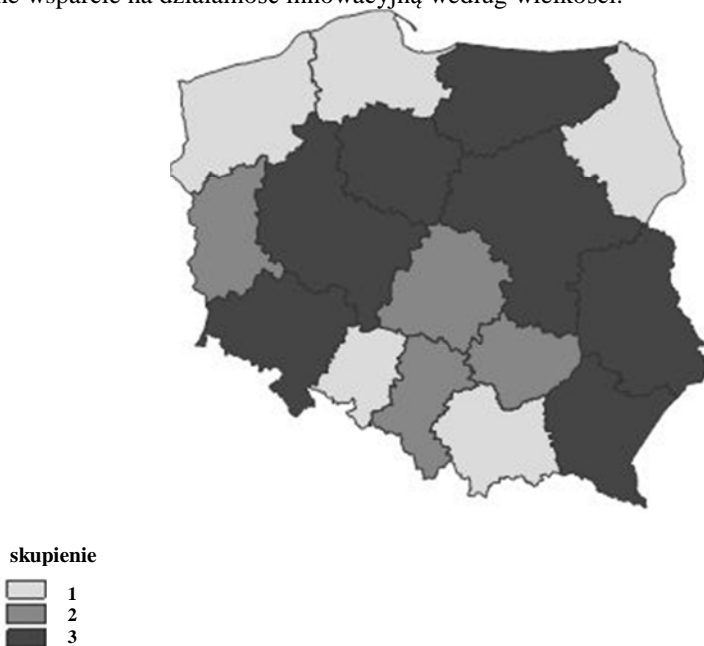
Publiczne wsparcie działalności innowacyjnej

Biorąc pod uwagę trudności polskich przedsiębiorstw przemysłowych z wygospodarowywaniem funduszy wewnętrznych na realizację projektów innowacyjnych można było zakładać, że będą one wykazywały wzmożoną aktywność w pozyskiwaniu funduszy z zewnątrz, zwłaszcza w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Tymczasem badanie dotyczące okresu 2011-2013 wykazało, że w ogóle aktywność przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie pozyskania z publicznego wsparcia - krajowego i z Unii Europejskiej - na realizację innowacyjnych projektów jest relatywnie mała, przy czym zróżnicowana według wielkości podmiotów. W analizowanym okresie w Polsce wśród ogółu aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych zaledwie ¼ otrzymała publiczne wsparcie na prowadzenie działalności innowacyjnej. Wśród nich największym beneficjentem publicznego wsparcia były przedsiębiorstwa średnie. Otrzymało je niemal 30% aktywnych innowacyjnie podmiotów tej wielkości. Niższy był odsetek podmiotów, które otrzymały wsparcie publiczne działalności innowacyjnej wśród podmiotów dużych (25,0%), natomiast relatywnie najmniej przedsiębiorstw korzystało z publicznych form wsparcia w grupie podmiotów małych. W analizowanym okresie otrzymało je nieco ponad 20% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw tej wielkości.

Zdecydowanie więcej przedsiębiorstw skorzystało ze wsparcia pochodzącego z funduszy Unii Europejskiej (ok. 20% ogółu aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych) niż z środków krajowych (nieco ponad 11%). Biorąc pod uwagę wsparcie krajowe zauważa się, że udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie, które korzystały z tego rodzaju wsparcia wzrastał wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw. W Polsce z tej formy dofinansowania skorzystało ok. 9% małych przedsiębiorstw

aktywnych innowacyjnie, wśród średnich ok. 13%, zaś dużych ok. 15%. Inne tendencje zaobserwowano w przypadku wsparcia pochodzącego z Unii Europejskiej. Tu największym beneficjentem pomocy były przedsiębiorstwa średnie. Niemal $\frac{1}{4}$ tej grupy aktywnych innowacyjnie podmiotów wykorzystowała wsparcie unijne. W mniejszym stopniu z tej formy wsparcia publicznego skorzystały przedsiębiorstwa przemysłowe małe i duże. Wykazało ją w tych grupach po niemal 19% i 18% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw.

Ryc. 2. Skupienia województw podobnych pod względem udziału przedsiębiorstw przemysłowych, które w latach 2011-2013 otrzymały publiczne wsparcie ze środków krajowych i z UE w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie na działalność innowacyjną według wielkości.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

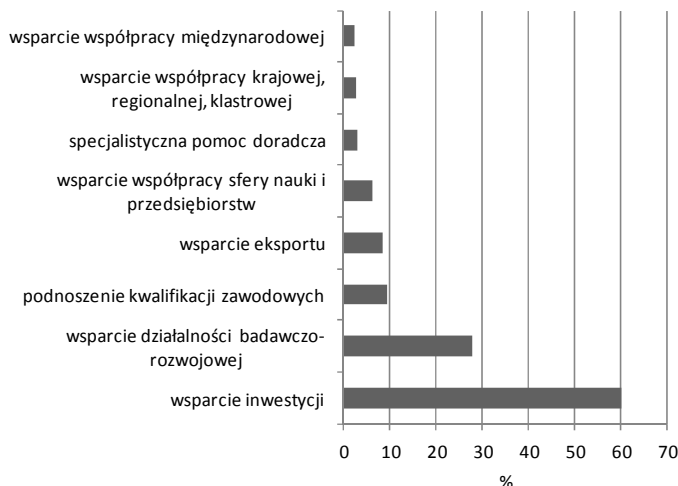
Przeprowadzone analizy wykazały, że obserwowane w skali Polski tendencje w zakresie wykorzystania badanych form publicznego wsparcia działań innowacyjnych przez przedsiębiorstwa przemysłowe mają różny przebieg w układach regionalnych. Poddana analizie aglomeracyjnej aktywność tych przedsiębiorstw w zakresie pozyskania wsparcia publicznego ze środków krajowych i unijnych z uwzględnieniem wielkości przedsię-

biorstw pozwoliła wydzielić 3 skupienia województw (ryc. 2). Należy przy tym zauważyć, że na rozkład województw w skupieniach w najmniejszym stopniu wpływała sytuacja w przedsiębiorstwach średnich. Niezależnie od skupienia w jakim się znalazły odsetek tych, które otrzymały publiczne wsparcie tak krajowe, jak i z UE oscylował wokół średniej dla tej grupy przedsiębiorstw w Polsce (odpowiednio ok. 44% i 83% przedsiębiorstw). Województwa skupienia 1 odznaczało bardzo wysokie zaangażowanie przedsiębiorstw dużych w pozyskiwanie środków na innowacje z UE (średnio ok. 90% przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie) oraz znacznie niższa niż średnio w kraju aktywność przedsiębiorstw małych w pozyskiwaniu środków krajowych na ten cel (na poziomie ok. 31% przedsiębiorstw małych, które pozyskały publiczne wsparcie na realizację działań innowacyjnych). Z kolei zebrane w skupieniu 2 województwa cechowała wzmożona aktywność przedsiębiorstw małych w pozyskiwaniu środków na innowacje z UE (ok. 92% przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie) oraz dużych ze środków krajowych (ok. 70% przedsiębiorstw dużych, które otrzymały publiczne wsparcie). Z kolei skupiające najwięcej województw skupienie 3 wyróżniała aktywność tak małych, jak i dużych podmiotów w zakresie uzyskiwania publicznych środków na działalność innowacyjną pochodzących ze źródeł krajowych (odpowiednio ok. 69% przedsiębiorstw małych, które otrzymały publiczne wsparcie i 62% przedsiębiorstw dużych, które otrzymały publiczne wsparcie). W tym skupieniu wśród przedsiębiorstw małych, które otrzymały wsparcie ok. $\frac{3}{4}$ korzystała także ze środków UE. Natomiast tak w skupieniu 2, jak i 3 publiczne wsparcie ze środków unijnych otrzymało ok. $\frac{2}{3}$ dużych przedsiębiorstw, które w ogóle z publicznego wsparcia na działalność innowacyjną korzystały.

Programy, z których pozyskiwano wsparcie publiczne na innowacje

Poddane analizie wykorzystanie w latach 2011-2013 publicznego wsparcia na działania innowacyjne w przedsiębiorstwach przemysłowych wskazuje, że większość przedsiębiorstw pozyskiwała je na wsparcie inwestycji.

Ryc. 3. Udział przedsiębiorstw przemysłowych, które otrzymały publiczne wsparcie według wybranych programów w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, które w latach 2011-2013 otrzymały publiczne wsparcie na działalność innowacyjną.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przedstawiony na ryc. 3 rozkład zaangażowania przedsiębiorstw przemysłowych w pozyskiwanie publicznego wsparcia działalności innowacyjnej był zbliżony niezależnie od wielkości przedsiębiorstw. O ile średnio w Polsce z programów wsparcia inwestycji skorzystało ponad 60% podmiotów przemysłowych, które otrzymały wsparcie na działalność innowacyjną ze środków publicznych, to wśród podmiotów małych i średnich było to nieco ponad 60%, zaś w grupie dużych nieco ponad 50%. Jednakże w układach regionalnych rozkład przedsiębiorstw, które skorzystały z publicznych środków pochodzących z programów na wsparcie inwestycji był zróżnicowany. Odsetek podmiotów przemysłowych, które otrzymały publiczne wsparcie na ten cel w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie wahał się od ok. 44% w województwie świętokrzyskim do ok. 77% na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Biorąc pod uwagę grupy wielkości przedsiębiorstw zauważa się, że największy udział przedsiębiorstw przemysłowych korzystających ze środków publicznych na wsparcia inwestycji był wśród podmiotów małych działających w województwie warmińsko-mazurskim, wśród podmiotów średnich na terenie województwa zachodniopomorskiego, zaś w grupie przedsiębiorstw dużych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego. W analizowanym okresie wynosił on odpowiednio ok. 90%, 77% i 80%.

Aktywność przedsiębiorstw w zakresie pozyskiwania funduszy publicznych z programów wspierających inwestycje wśród przedsiębiorstw przemysłowych podejmujących działalność innowacyjną znalazła odzwierciedlenie w strukturze nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną przez tę grupę przedsiębiorstw. Jak wynika z danych GUS w 2013 roku ponad 73% ogólnej kwoty wydatków przeznaczanych przez polski przemysł na działalność innowacyjną kierowanych było na inwestycje na środki trwałe.

Obok wsparcia inwestycji polskie przedsiębiorstwa przemysłowe, które w latach 2011-2013 korzystały z publicznego wsparcia działalności innowacyjnej, często partycypowały w programach wspierających działalność badawczo-rozwojową. Fundusze z programów przeznaczonych na wsparcie tej działalności wykorzystało ok. 30% ogółu podmiotów przemysłowych, które w analizowanym okresie skorzystały z publicznych środków na wsparcie działalności innowacyjnej. Podobnie jak w przypadku rozkładu przedsiębiorstw korzystających z funduszy publicznych na inwestycje, udział przedsiębiorstw przemysłowych, które otrzymały środki na wsparcie działalności badawczo-rozwojowej w ogólnej liczbie podmiotów przemysłowych, które otrzymały wsparcie ze środków publicznych, był zróżnicowany przestrzennie. Wahał się od ok. 7% w województwie podlaskim do ok. 41% w województwie opolskim. Należy zwrócić uwagę, że odsetek podmiotów, które uzyskały takie wsparcie wzrastał wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstw. W grupie podmiotów małych wyniósł nieco ponad 18%, średnich – nieco ponad 28%, zaś dużych niemal 50%. W układach wojewódzkich, wśród przedsiębiorstw małych, najaktywniejsze w zakresie pozyskiwania funduszy publicznych na wsparcie działalności badawczo-rozwojowej były podmioty z terenu województwa kujawsko-pomorskiego. Na tym terenie wśród ogółu przedsiębiorstw małych, które otrzymały publiczne wsparcie przeznaczone na działalność innowacyjną połowa otrzymała środki na wsparcie działalności badawczo-rozwojowej. W tym zakresie w grupie podmiotów średnich najaktywniejsze były przedsiębiorstwa działające w województwach dolnośląskim i opolskim – stanowiły po ok. 42% przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie. Natomiast 100% aktywnych innowacyjnie dużych przedsiębiorstw przemysłowych otrzymało wsparcie publiczne z programów wsparcia działalności badawczo-rozwojowej w województwie opolskim.

Aktywność przedsiębiorstw w zakresie wykorzystania środków z innych programów była znacznie mniejsza. W skali Polski udział przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie publiczne wahał się od ok. 2% w przypadku tych, które skorzystały z funduszy na wsparcie współpracy międzynarodowej do

9,5% w przypadku podmiotów, które skorzystały ze wsparcia na podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Analizując udział przedsiębiorstw przemysłowych korzystających z programów (poza programami na wsparcie inwestycji i działalność badawczo-rozwojową) według wielkości zauważa się, że podmioty małe i średnie nieco częściej korzystały z publicznego wsparcia eksportu, zaś przedsiębiorstwa duże chętniej korzystały z publicznych funduszy na podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Rozpatrując przestrzenny rozkład wykorzystania funduszy publicznych z wyłączeniem wsparcia inwestycji i działalności badawczo-rozwojowej warto zwrócić uwagę na wzmożoną aktywność w zakresie pozyskania funduszy na podnoszenie kwalifikacji zawodowych przedsiębiorstw z terenu województwa kujawsko-pomorskiego (15% ogółu podmiotów, które w rozpatrywanym okresie otrzymały publiczne wsparcie na ten cel) oraz w zakresie pozyskania środków publicznych na wsparcie eksportu przedsiębiorstw z terenu województwa opolskiego (22%).

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że aktywność polskich przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie pozyskiwania wsparcia publicznego dla działalności innowacyjnej nie jest zbyt duża, ale występują duże różnice w ich pozyskiwaniu ze względu na wielkość przedsiębiorstw i lokalizację przestrzenną. Zauważa się, że w latach 2011-2013 znacznie więcej aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw przemysłowych korzystało z środków pochodzących z UE (ok. 20%) niż funduszy krajowych (11%). W analizowanym okresie aktywniejsze w tym zakresie były przedsiębiorstwa średnie i małe. Duże podmioty w większym stopniu wykorzystywały środki pochodzące ze źródeł krajowych.

Poddane analizie aglomeracyjnej postawy przedsiębiorstw przemysłowych pod względem ich aktywności w zakresie wykorzystania instrumentów publicznego wsparcia innowacji ze środków krajowych i unijnych z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstw w okresie 2011-2013 pozwoliła wydzielić 3 skupienia województw. Podobna pod względem analizowanych zmiennych aktywność przedsiębiorstw nie była uwarunkowana ich sąsiedztwem przestrzennym. Skupienie koncentrujące najwięcej województw wyróżniała aktywność tak małych, jak i dużych podmiotów w zakresie uzyskiwania publicznych środków na działalność innowacyjną pochodzących ze źródeł krajowych. Pozyskało je ok. 60-70% przedsiębiorstw, które otrzymały publiczne wsparcie. Ponadto w województwach przynależnych do tego skupienia zwracała uwagę aktywność przedsiębiorstw ma-

łych w zakresie pozyskania wsparcia na innowacje ze środków unijnych. Pozyskało je ok. $\frac{3}{4}$ tych, które otrzymały wsparcie.

Przeprowadzone analizy wykazały również znaczne zróżnicowanie przestrzenne w pozyskiwaniu funduszy publicznych na wsparcie działalności innowacyjnej. Biorąc pod uwagę przeznaczenie tych środków niezależnie od wielkości i lokalizacji podmiotów gospodarczych zasadniczo największy odsetek przedsiębiorstw korzystających ze wsparcia publicznego pozyskiwał fundusze na wsparcie inwestycji.

Uwagę zwraca duża różnica między udziałem podmiotów pozyskujących wsparcie na inwestycje i na działalność badawczo-rozwojową. Znajdująca potwierdzenie w strukturze nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych ta strategia wydatków inwestycyjnych wskazuje, że polskie przedsiębiorstwa wciąż w największym stopniu dążą do zapewnienia luki technologicznej. Przedkładając wydatki na środki trwałe nad działalność badawczo-rozwojową, rozwój kompetentnych kadr czy szeroko rozumianą współpracę spowalniają możliwość budowania gospodarki opartej o wiedzę i związanej z nią konkurencyjności bazującej na innowacjach. Wskazuje na to poziom innowacyjności polskiego przemysłu. Od 2009 roku udział przedsiębiorstw przemysłowych wdrażających innowacje w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych nie przekroczył 20%.

Literatura

- Audretsch, D. (2001). Research issues relating to structure, competition, and performance of small technology-based firms. *Small Business Economics*, Vol. 16, Nr 1.
- Bukowski, M., Szpor A. & Śniegocki A. (2012). *Potencjał i barier polskiej innowacyjności*. Warszawa: Instytut Badań Strukturalnych. Retrieved from http://www.pi.gov.pl/PARPFiles/media/_multimedia/C447085F017A4547B51F37A08127B160/20120309_115644%20Potencjal%20i%20bariery%20polskiej%20Innowacyjnosci.pdf (25.02.2015).
- Everitt, B.S., Landau, S., Leese, M. & Stahl, D. (2011). Cluster analysis, 5th Edition. *Wiley Series in Probability and Statistics*. DOI: 10.1002/9780470977811.index
- Frąś, J. (2013). Zarządzanie procesem wdrażania innowacji w przedsiębiorstwie, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, nr 34. Źródło http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/sip/sip34-2013/SiP-34-t1-175.pdf (2.02.2015).
- Gierańczyk, W. & Kordowska A. (2014). Cele działalności, przeszkody oraz konkurencyjność innowacji w opinii przedsiębiorstw przemysłowych

- w województwie kujawsko-pomorskim w latach 2010-2012, *Marketing i Rynek*, nr 10.
- Griffith, R., Redding, S. & Van Reenen, J. (2001). Measuring the cost-effectiveness of an R&D tax credit for the UK. *Fiscal Studies.*, Vol. 22, No. 3/2001. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-5890.2001.tb00047.x>. (25.02.2015).
- Głodek, P. & Gołębiowski, M. (2006). *Vademecum innowacyjnego przedsiębiorcy. Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa. Źródło http://www.rsi.org.pl/dane/download/vademecum_2tom_finansowanie_innowacji.pdf (26.02.2015).
- Hettne, B. (1983). The development of development theory. *Acta Sociologica*, 26 (3/4). Źródło <http://dx.doi.org/10.1177/000169938302600303> (25.02.2015)
- <http://inwestor.msp.gov.pl/si/polska-gospodarka/wiadomosci-gospodarcze/25869.Obecny-stan-aktywnosci-innowacyjnej-polskich-przedsiębiorstw.html>, (19.02.2014).
- Krueger, A.O. (1968). Factor endowments and per capita income differences among countries. *Economic Journal*, 78(311). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2307/2229388> (22.02.2015).
- Low, D. & Chapman, R. (2007). Inter-relationships between innovation and market orientation of SMEs. *Management Research News*, Vol. 30, Nr 12.
- Lucas, R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22: 3–42. Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7) (25.02.2015)
- Matsuyama, K. (1992). Innovation and growth in the global economy. *Journal of International Economy*, 33(3–4). Retrieved from [http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996\(92\)90011-8](http://dx.doi.org/10.1016/0022-1996(92)90011-8) (23.02.2015).
- Mazumdar, K. (2005). Socio-economic factors determining adult literacy in developing countries. *International Journal of Social Economics*, 32(1/2). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.110%208/03068290510575667> (25.02.2015).
- Niedzielski, P. & Rychlik, K. (2006). *Innowacje i kreatywność*, Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Piecuch, T. (2010). Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce. W M. Matejuna (red.) *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Piersiala, L. & Nowakowska-Grunt, J. (2014). Rola polityki gospodarczej w rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. *Ekonomia i Zarządzanie*, Vol. 6, no. 3. DOI: 10.12846/j.em.2014.03.10 (26.02.2015)
- Przychodzeń, J. (2013). Realizacja polityki w zakresie wspierania innowacyjności w Polsce w okresie ostatniego kryzysu finansowego. *Management and Business Administration*. Central Europe Vol. 21, No. 2(121). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.7206/mba.ce.2084-3356.62> (22.02.2015).
- Schumacher, E.F. (1979). *Małe jest piękne*. Warszawa: PIW.

- Sen, A. (1983). Development: Which way now? *The Economic Journal*, 93(372). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2307/2232744> (22.02.2015).
- Stawasz, E. (2010). Rozwój badań nad innowacyjnością małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W W. Błaszczyk, I. Bednarska-Wnuk, P. Kuźbik (red.), *Nurt metodologiczny w naukach o zarządzaniu*. Łódź: Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica.
- Stawasz, E. (2011). Polityka innowacyjna wobec MSP. *Zeszyty Naukowe*, nr 654, Ekonomiczne Problemy Usług, nr 70. Retrieved from http://www.wzieu.pl/zn/654/ZN_654.pdf (17.02.2015)
- Stanisz, A. (2007). Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny. *Analizy wielowymiarowe*, t. 3. Kraków: StatSoft.
- Tidd, J., Bessant, J. & Pavitt, K. (2005). *Managing innovation. Integrating technological, market and organizational change*. New York: J. Wiley & Sons, Ltd.
- Tidd, J. & Bessant, J. (2011). *Zarządzanie innowacjami. Integracja zmian technologicznych, rynkowych i organizacyjnych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wieser, R. (2005). Research and development productivity and spillovers: Empirical evidence at the firm level. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 19, No. 4/2005. <http://dx.doi.org/10.1111/j.0950-0804.2005.00260.x>. (25.02.2015).

Regional Differences in the Activity of Industrial Enterprises in the Use of Public Financial Instruments to Support Innovation in the Period 2011-2013

JEL Classification: O18; O30; O38; O39

Keywords: *competitiveness; innovation activities; public support for innovation.*

Abstract: Innovations are usually associated with the progress and modernity, and when they spread to the sphere of the functioning, they highly contribute to the economic development. They are impulsion of the economic growth because of their role of a specific entrepreneurship tool. Although the benefits of being innovative are widely known and accepted, the innovative activity of Polish enterprises is not large. One of the major barriers to the innovation process are costs. Often exceed the capabilities of enterprises. Currently on the Polish market there are instruments available to help finance innovation, this article analyzes the activity of industrial enterprises in the use of financial instruments of public support for innovation. Takes into account the size of innovation active industrial enterprises and their location by provinces. Analyzes both the use of domestic support, as well as

with the EU, also examined targeted programs in area of which such support is granted. The basis for the analysis were the GUS data PNT-02 study carried out in 2014.

Katarzyna Glinka

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Dostosowania na rynku finansowym w Chinach po globalnym kryzysie finansowym

Keywords: *kryzys finansowy; rynki finansowe; internacjonalizacja waluty*

Abstract: Celem artykułu jest przedstawienie ewolucyjnych zmian, jakie zaszły na rynku finansowym w Chinach, a których katalizatorem były zaburzenia na globalnym rynku finansowym. Zmiany te były wynikiem zarówno działań antykryzysowych ze strony polityki makroekonomicznej podjętych na początku kryzysu, jak i odpowiedzią na politykę luzowania ilościowego w USA i strefie euro (czyli rosnącą podaż pieniądza trafiającą również na rynek finansowy w Chinach). Przy obecnie funkcjonującym systemie kursu walutowego (kierowany kurs płynny), polityka Chin wobec przepływów kapitałowych stara się z jednej strony maksymalizować korzyści wynikające z napływu kapitału zagranicznego, z drugiej natomiast minimalizować ryzyko związane z gwałtownymi zmianami w kierunkach przepływu kapitału. Konsekwencją takiego podejścia jest strategia bardzo stopniowej liberalizacji obrotów kapitałowych, której towarzyszy bardzo duże zaangażowanie państwa na rynku finansowym. Przedstawione w opracowaniu konkretne rozwiązania w tym zakresie wskazują na specyfikę tej strategii. Liberalizację krajowego rynku finansowego poprzedza bowiem liberalizacja rynku offshore (w Hongkongu). Taka strategia pozwala Chinom na podejmowanie przedsięwzięć ukierunkowanych na internacjonalizację własnej waluty, bez znaczącego otwarcia się na przepływy kapitałowe. W opracowaniu dominuje analiza opisowa.

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy w przypadku Chin pokazał, jak ryzykowne dla gospodarki może okazać się uzależnienie wzrostu od zagranicznej części zagregowanego popytu. Niewątpliwie zdecydowana reakcja ze stro-

ny polityki pomogła uzupełnić lukę w popycie jaką spowodował szok zewnętrzny i w ten sposób podtrzymać wzrost gospodarczy (niższy niż przed kryzysem, ale i tak imponujący). Zastosowana polityka pobudzania popytu skupiła się przede wszystkim na wzroście inwestycji. Tempo ich wzrostu uległo przyspieszeniu głównie dzięki systemowi finansowania, tradycyjnie opartego na sterowaniu przez państwo przepływami kredytu, najczęściej kierowanego do przedsiębiorstw państwowych. Pośrednictwo finansowe, w które tak bardzo zaangażowało się państwo, w efekcie doprowadziło do zwiększenia tempa przyrostu kredytu, który coraz częściej trafiał do nieregulowanego sektora bankowego. Jak powszechnie wiadomo sektor ten dysponuje prawie nieograniczonymi sposobami finansowania inwestycji, w tym również tych o charakterze spekulacyjnym. Na rynku finansowym w Chinach działalność w ramach nieregulowanego sektora bankowego znalazła bardzo sprzyjające warunki do rozwoju. Istniejące rozwiązania instytucjonalne w otoczeniu rynku finansowego mają bowiem głęboko zakorzenioną tradycję związaną z obecnością państwa w gospodarce. Dotyczy to zarówno polityki w zakresie kursu walutowego jak i wobec otwarcia gospodarki na przepływy kapitałowe, których wspólny efekt kumuluje się na rynku finansowym. Skoro otoczenie zewnętrzne wciąż jeszcze nie wysłało dostatecznie silnych bodźców popytowych, Chiny muszą zadbać o popyt wewnętrzny. Przemiany strukturalne jakie już zachodzą w poszczególnych sektorach rynku finansowego powinny temu nie tylko sprzyjać ale równocześnie przygotować go na absorpcję potencjalnego szoku zewnętrznego.

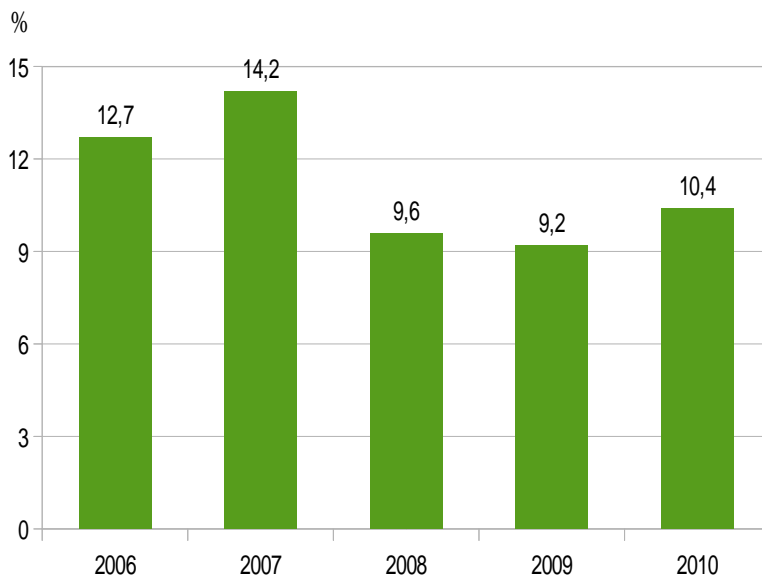
Celem opracowania jest przedstawienie ewolucyjnych zmian jakie zaszły na rynku finansowym w Chinach, a których katalizatorem były zaburzenia na globalnym rynku finansowym. W części pierwszej przedstawiono skutki, jakie w chińskiej gospodarce wywołał globalny kryzys finansowy a także działania antykryzysowe ze strony polityki. Część druga koncentruje się na wzajemnych powiązaniach między polityką kursową a rosnącą podażą pieniądza, która trafia na rynek finansowy również w wyniku polityki luzowania ilościowego w USA i w strefie euro. Część trzecia natomiast przybliży konkretne rozwiązania w zakresie liberalizacji przepływów kapitałowych, ze szczególnym uwzględnieniem roli państwa w tym zakresie. Kolejna, czwarta część przedstawia charakterystykę nieregulowanego sektora bankowego, skupiając się na tych rodzajach jego działalności, które stwarzają największe zagrożenia dla stabilności całej gospodarki. Część piąta stanowi próbę oceny, w jakim stopniu chińska waluta może pełnić rolę waluty międzynarodowej a także zawiera przegląd najważniejszych

przedsięwzięć na rzecz internacjonalizacji juana. W opracowaniu dominuje analiza opisowa.

Gospodarka Chin po zaburzeniach na globalnym rynku finansowym

Kryzys finansowy (zapoczątkowany w II połowie 2007 r. na rynku kredytów hipotecznych w USA), Chiny odczuły relatywnie późno¹. Przełomem, tak jak dla większości krajów Azji Płd-Wsch. był 15 IX 2008 r. czyli upadek Lehman Brothers. Wydarzenia te przyczyniły się do wyraźnego spadku tempa wzrostu PKB w całym 2008 i 2009 r (Rys.1).

Rysunek.1 Stopa wzrostu PKB w Chinach w latach 2006-2010 (w%)



Źródło: ADB (2013a, s. 9).

Był to skumulowany efekt zarówno zmian w sferze finansowej jak i sferze realnej gospodarki. Relatywnie słabo rozwinięty krajowy rynek finansowy a przede wszystkim niewielkie zaangażowanie sektora bankowego

¹ W trzeciej fazie kryzysu przypadającej na koniec 2008 r. i II połowę 2009 r. Szerzej o przebiegu poszczególnych faz kryzysu finansowego w krajach Azji Płd-Wsch. zob. BIS (2009).

w transakcje papierami wartościowymi strukturyzowanymi (*originate do distribute model*), skutecznie ograniczyło oddziaływanie kanału finansowego. Nie oznacza to, że kanałem tym kryzys do Chin nie dotarł w ogóle. Spośród dużych państwowych banków chińskich, kilka było wierzycielami amerykańskich instytucji finansowych powiązanych z Lehman Brothers. Po jego bankructwie i panice finansowej, banki te odnotowały duże straty, ale ich bilanse uniknęły trwałych niekorzystnych zmian (Yueh, 2010, s.8). Podobnie jak w innych krajach regionu, rynek finansowy w Chinach (choć w zdecydowanie mniejszym stopniu) doświadczył wstrzymania dopływu kapitału (*sudden stop*), wycofania się inwestorów z rynku (*flight to quality*) i spadku indeksów giełdowych (Tablica 1).

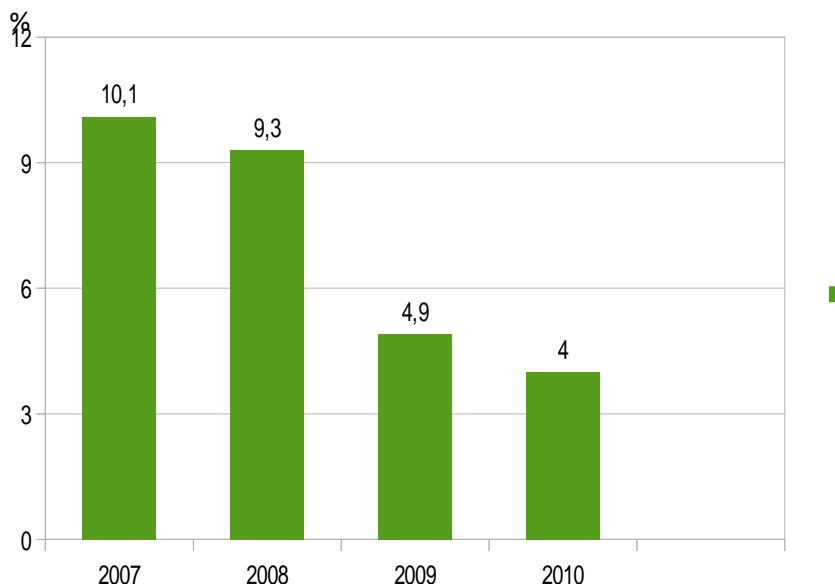
Tablica 1. Rynek kapitałowy w Chinach w reakcji na kryzys

	2006	2007	2008	2009	2010
Kapitalizacja rynku papierów wartościowych (%PKB)	89,4	178,2	61,8	100,3	80,3
Stopa średniego wzrostu głównego indeksu giełdowego (%)	41,4	161,1	-27,7	-10,2	3,4

Źródło: ADB (2013c, s. 9).

Najbardziej drożnym kanałem za pośrednictwem którego kryzys finansowy trafił do Chin był kanał handlowy. Będąc gospodarką bardzo uzależnioną od rynków zagranicznych (jako skutek *export-led strategy*), spadek aktywności gospodarczej w krajach dotkniętych kryzysem, dla Chin był równoznaczny ze spadkiem ich popytu na import. Dla gospodarki chińskiej oznaczało to gwałtowny spadek eksportu i zmniejszenie nadwyżki w bilansie obrotów bieżących (Rys.2).

Rysunek. 2 Bilans obrotów bieżących w Chinach w latach 2007-2010 (% PKB)



Źródło: ADB (2013a, s. 8).

Warto zauważyć, że gospodarka Chin nigdy wcześniej nie doświadczyła tak dotkliwie skutków gwałtownego spadku jednego ze składników zagregowanego popytu, w oparciu o który forsowana była strategia rozwoju gospodarki. Nigdy wcześniej również, Chiny nie były tak ważną częścią globalnej gospodarki, w której sprzężenia zwrotne zwiększają możliwość transmisji zaburzeń pomiędzy jej uczestnikami. Nawet w poprzedniej dekadzie, kiedy inne kraje Azji Płd.-Wsch. przechodziły przez jeden z największych kryzysów w swojej historii (a przecież kryzys azjatycki w latach 1997-1998 miał swoje epicentrum w regionie), gospodarka Chin odczuła go w znacznie mniejszym stopniu (Tablica 2).

Tablica 2. Wpływ kryzysu azjatyckiego (1997-2000) i globalnego kryzysu finansowego (2007-2009) na gospodarkę Chin

Zmiana kursu walutowego (w %)*		Zmiana głównego indeksu giełdowego (w %)		Zmiana stopy wzrostu PKB (w pkt.%)	
Kryzys azjatycki	Globalny kryzys finansowy	Kryzys azjatycki	Globalny kryzys finansowy	Kryzys azjatycki	Globalny kryzys finansowy
0	12	-12	-71	-3,5	-6,5

* (+) maksymalna aprecjacja wobec dolara
Źródło: BIS (2009, s. 17).

Tak odmienne zachowanie się gospodarki chińskiej, w obliczu obu kryzysów, potwierdza jej postępującą integrację z gospodarką globalną.

Wszystkie wymienione oznaki pogorszenia koniunktury a także obawy przed skutkami paniki finansowej, uzasadniają reakcję ze strony polityki gospodarczej do której doszło już pod koniec września 2008 r. Działania, jakie w reakcji na kryzys podjęły Chiny wpisują się w ogólny schemat rozwiązań, jakie zastosowały w tym samym czasie inne kraje regionu² (Tablica 3).

Tablica 3. Narzędzia polityki gospodarczej Chin w reakcji na kryzys (IX 2008)

Narzędzia standardowe		Narzędzia niestandardowe
Polityka monetarna ● ↓ stopy procentowej ● ↓ stopy rezerw obowiązkowych Polityka fiskalna ● stymulacyjny pakiet fiskalny	+	● wzrost płynności w walucie krajowej ● wzrost płynności w walucie obcej ● dokapitalizowanie banków ● wsparcie dla cen aktywów finansowych

Źródło : Opracowanie własne na podstawie BIS (2009, s.50-62).

² O kwestiach spornych, jakie rodzi podział działań antykryzysowych na działania standardowe i niestandardowe, szczególnie w odniesieniu do krajów wschodzących, zob. Wojtyna (2012, s.11-21).

To co wyróżnia Chiny na tle pozostałych krajów azjatyckich, to rozmiary wydatków budżetowych w ramach pakietu fiskalnego w wysokości 13% PKB (na okres 2 lat), podczas gdy średnia wysokość pakietów stymulacyjnych w pozostałych krajach azjatyckich wyniosła około 5% PKB (Filardo, 2011, s.14). Były to przede wszystkim wydatki na infrastrukturę, pozwalające na zatrudnienie zwolnionych pracowników z sektora eksportowego³. Z drugiej strony, pakiet miał do zaabsorbowania wciąż rosnącą (w wyniku migracji ludności z obszarów wiejskich do rozwijających się miast chińskich) podaż pracy. Część socjalna pakietu stanowiła niecałe 5% i z punktu widzenia wysokiego poziomu oszczędności gospodarstw domowych będących do zagospodarowania, okazała się niewystarczająca. Chcąc wykorzystać te oszczędności, w 2009 r. zwiększono wydatki na ochronę zdrowia, obejmując nimi 200 mln. nieubezpieczonych obywateli (Yueh, 2010, s.9). Tak ekspansywnym posunięciem ze strony polityki fiskalnej z pewnością sprzyjała nadwyżka budżetowa, dzięki której stan finansów publicznych nie pogorszył się⁴.

Posługując się natomiast standardowymi narzędziami polityki monetarnej, w przypadku stopy rezerw obowiązkowych, bank centralny Chin obniżając jej wysokość dokonał wyraźnego rozróżnienia między dużymi, państwowymi bankami a pozostałymi. Jest to konsekwencja dominacji państwa w sektorze bankowym, z tzw. Wielką Czwórką na czele, którą tworzą cztery duże banki państwowe⁵. Banki te były też beneficjentem pomocy ze strony banku centralnego w ramach narzędzi niestandardowych (jeden z nich został zasilony płynnością w wysokości 30mld. \$).⁶

Pakiet fiskalny, narzędzia standardowe i niestandardowe polityki monetarnej, razem przyniosły efekty już pod koniec 2009 r. Stopa wzrostu PKB w 2010 r. wzrosła do ponad 10% (Rys.1), a Chiny zyskały miano gospodarki podtrzymującej wzrost w całym regionie azjatyckim (Kose i Prasad, 2010, s.9).

³ Pakiet realizował część projektu związanego z rozwojem transportu w Chinach w ramach XI Planu Pięcioletniego, którego realizację rozpoczęto w 2006 r. (Yueh, 2010, s.9).

⁴ O kosztach związanych z wprowadzaniem pakietów fiskalnych w krajach Azji Płd-Wsch., zob. Mucha (2012, s.176-178).

⁵ Z aktywami w wysokości ponad 100% PKB w 2009 r. były najważniejszym podmiotem na chińskim rynku finansowym (Feyzioglu, 2009, s.20-23).

⁶ Szczegółowy wykaz wszystkich narzędzi antykrzysowych zastosowanych w Chinach, zob. Glinka (2010, s.41-42).

Rynek finansowy Chin w konfrontacji z nadmiarem płynności

Strategia rozwoju oparta na eksporcie, wsparta działaniami antykrzysowymi podjętymi przez rząd i bank centralny, które sprzyjały wzrostowi inwestycji, już pod koniec 2009 r. zaowocowała ekspansją eksportu. Udział Chin w światowym eksporcie wzrósł z 3% w 1995 r. do ponad 12% w 2009 r. (IMF, 2011, s.4). Chiny stały się jednym z najważniejszych ogniw w łańcuchu dostaw pośrednich dóbr kapitałowych. Wspierany w okresie kryzysu popyt przyczynił się do wzrostu światowego importu dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych. Równocześnie, na rynek finansowy w Chinach trafiała coraz większa podaż pieniądza a Chiny stały się największym odbiorcą napływu kapitału wśród wszystkich gospodarek wschodzących (Europy, Azji i Ameryki Łacińskiej). W okresie od II połowy 2009 r. do połowy 2010 r. na Chiny przypadało 29% całkowitego napływu kapitału, podczas gdy PKB Chin stanowił 31% PKB wszystkich gospodarek wschodzących. (IMF, 2011, s.42). Stało się tak nie tylko w wyniku ekspansywnej polityki monetarnej zastosowanej już na początku kryzysu w obawie przed ewentualnym ograniczeniem akcji kredytowej (Rys.3).

Począwszy bowiem od 2009 r., bank centralny Stanów Zjednoczonych (Fed) rozpoczął politykę luzowania ilościowego (*quantitative easing*), której skutkiem był gwałtowny wzrost podaży pieniądza. Znaczna część nowo wyemitowanego pieniądza trafiła do Chin w postaci nadwyżki handlowej i gorącego pieniądza, który wyższą stopę zwrotu (przy bardzo niskich stopach procentowych w USA) mógł znaleźć na rynku finansowym Chin. Zgodnie z prawem popytu i podaży, które dla rynku walutowego oznacza, że wraz ze wzrostem popytu na walutę ulega ona aprecjacji, waluta chińska powinna się umacniać. Natomiast według klasyfikacji IMF (*de jure*) w Chinach obowiązuje kierowany kurs płynny (*managed floating*). Jeszcze przed kryzysem, w VI 2005 r., bank centralny zrewalutował juana o 2,1% wobec dolara, wprowadzając równocześnie koszyk walutowy⁷. Kurs waluty mógł odchyłać się w bardzo niewielkim paśmie +/- 0,3% wobec kursu paritetowego ogłaszanego przez bank centralny. W okresie największych zaburzeń na globalnym rynku finansowym (II połowa 2008 r. do I połowy 2010 r.) bank centralny praktycznie nie dopuszczał do odchyleń, interweniując na rynku walutowym. W obliczu napływających do kraju dolarów, bank centralny skupował je emitując juana, zapobiegając w ten sposób jego umocnieniu. Jak słusznie zauważa Rickards (2012, s.125), „im więcej pie-

⁷ W koszyku, którego skład władze monetarne ujawniły dopiero po kilku miesiącach, znalazł się dolar, euro, jen i won koreański jako waluty główne, a wśród pozostałych był funt brytyjski, bath tajski, ringit malezyjski i rubel rosyjski (IMF, 2013a, s.3).

niędzy drukował Fed, tym więcej musiał ich drukować Ludowy Bank Chin, by utrzymać kurs swojej waluty w stosunku do dolara”. Do gospodarki trafiała coraz większa podaż pieniądza, już nie tylko w konsekwencji wzmożonej akcji kredytowej sektora bankowego (zachęconego niższymi stopami rezerw obowiązkowych), ale jako skutek polityki kursowej. Bank centralny przeprowadzał oczywiście operacje sterylizacji własnych interwencji walutowych. Kiedy stopy procentowe w USA bardzo spadły (czyli oprocentowanie chińskich papierów wartościowych służących sterylizacji wzrosło), neutralizowanie skutków napływu kapitału stało się bardzo kosztowne⁸. Rosnąca podaż pieniądza musiała prowadzić do napięć inflacyjnych. Zarówno jednak inflacja jak i umocnienie juana powodowało, że chiński eksport tracił na konkurencyjności, co z punktu widzenia strategii rozwoju przyjętej przez Chiny miało kluczowe znaczenie. Bank centralny miał dużo większe możliwości kontrolowania ceny waluty niż rozprzestrzeniania się inflacji⁹. Niewiadomą były konsekwencje oczekiwań inflacyjnych i ich wpływ na faktyczny wzrost cen. Biorąc pod uwagę niekontrolowaną inflację o nieprzewidzianych skutkach z jednej strony oraz kontrolowaną rewaluację juana z drugiej, bank centralny w połowie 2010 r. zdecydował się na zwiększenie wartości własnej waluty (Rickards, 2012, s.126). Obecnie, reżim kursowy w Chinach praktycznie nie uległ zmianie, z wyjątkiem poszerzania dopuszczalnego pasma wahań. Od 17 marca 2014 r. wynosi ono +/-2% od kursu parytetowego¹⁰. Większa elastyczność kursu walutowego zmniejszyła potrzeby sterylizacji zakupu rezerw walutowych, tym bardziej, że wcale nie wygasają oczekiwania na aprecjację¹¹.

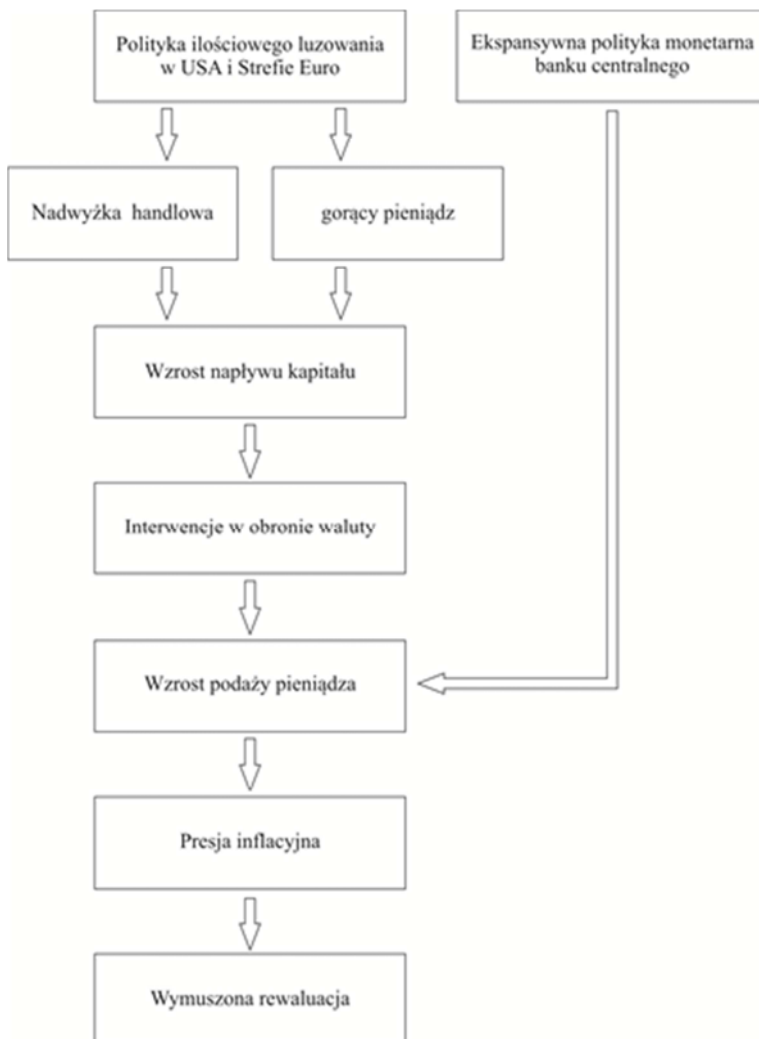
⁸ Są to bezpośrednie koszty związane z akumulacją rezerw walutowych. O innych rodzajach kosztów, zob. Prasad i Sorkin (2009, s.4).

⁹ Już wówczas pojawiły się sygnały o wzroście cen aktywów na rynkach finansowych a najbardziej niepokojące docierały z rynku nieruchomości. Sektor ten bowiem jest wyjątkowo podatny na zachowania spekulacyjne, które po skumulowaniu mogą zagrozić stabilności finansowej (IMF, 2010, s.39).

¹⁰ W postępującym poszerzaniu pasma wahań kursu, IMF (2013a, s.3) dopatrył się elementów charakterystycznych dla pasma pełzającego (*crawl-like arrangement*).

¹¹ Według różnych szacunków IMF, w 2012 r. juan pozostawał „umiarkowanie” niedowartościowany średnio o 5%-10%. Szerzej o metodologii badań zob. IMF (2013a, s.28).

Rysunek 3. Skutki wzrostu płynności w chińskim sektorze finansowym



Źródło: Opracowanie własne

Utrzymujące się oczekiwania na aprecjację juana oraz polityka bardzo niskich stóp procentowych w krajach wysokorozwiniętych spowodowały, że rosnąca płynność na globalnym rynku finansowym zaczęła trafiać do Chin poprzez bardzo szybki wzrost kredytu w walucie obcej dla przedsiębiorstw. Pomiędzy 2009 r. a 2013 r. kredyt ten wzrósł ponad trzykrotnie,

z 70mld \$ do blisko 900mld \$¹². Spojrzenie na ten proces przez pryzmat wysokości wskaźnika pożyczek w walucie obcej w relacji do depozytów w walucie obcej (*loan to deposit ratio*), wyraźnie wskazuje na rok 2005 jako przełomowy, czyli (He i McCauley, 2013, s.15):

- Lata poprzedzające rok 2005, gdy wysokość wskaźnika utrzymywała się poniżej 100%
- Okres po roku 2005, gdy wraz z aprecjacją juana wobec dolara, wzrost pożyczek w walucie obcej przewyższał wzrost depozytów walutowych a wskaźnik *loan to deposit* wynosił ponad 160%. Po okresach wahań, rok 2013 rozpoczął się jego ponownym wzrostem do około 180%

Dane te wskazują na wyraźną dysproporcję pomiędzy pożyczkami w walucie obcej a depozytami w walucie obcej. Najbardziej prawdopodobnym źródłem brakujących walut obcych są transgraniczne przepływy międzybankowe, oczywiście w ramach obowiązujących ograniczeń¹³.

Rola państwa w strategii wobec liberalizacji przepływów kapitałowych

Transgraniczne przepływy międzybankowe to jeden z tych obszarów polityki wobec przepływów kapitałowych, który w ramach ogólnego podejścia Chin do obecności kapitału zagranicznego na rynku finansowym w ciągu ostatniej dekady stopniowo ulegał wielu zmianom. Generalnie, przy obecnie obowiązującym systemie kursu walutowego, polityka wobec przepływów kapitałowych stara się z jednej strony wykorzystać powszechnie znane korzyści wynikające z napływu kapitału zagranicznego do gospodarek wschodzących, z drugiej natomiast musi minimalizować ryzyko związane z gwałtownymi zmianami w kierunkach przepływu kapitału. Jak na razie amortizatorem nie może być jedynie relatywnie słabo rozwinięty krajowy rynek finansowy. Jak zauważa Kawai (2012, s.13), wybór w ramach *impossible trinity* czyli liberalizacji obrotów kapitałowych, płynnego

¹² W tym samym czasie udział kredytów w walucie obcej w kredytach bankowych ogółem wzrósł z 5,3% do 8,5%. Warto przypomnieć, że w okresie kryzysu azjatyckiego (1997-1998), gdy juan chiński doświadczył dużej presji na deprecjację, władze monetarne zezwoliły na przyjmowanie depozytów w walucie obcej aby uniknąć ryzyka związanego z zakładaniem takich depozytów poza Chinami czyli potencjalnego odpływu kapitału. Konsekwencją zezwolenia na przyjmowanie depozytów w walucie obcej było zezwolenie na udzielanie pożyczek w walucie obcej (w obu przypadkach obowiązują ściśle ograniczenia), (He i McCauley, 2013, s.14).

¹³ Bank Rozliczeń Międzynarodowych (BIS) nie wyklucza, że waluta obca może pochodzić ze źródeł oficjalnych lub innych, nie objętych badaniami BIS (He i McCauley, 2013, s.15).

kursu walutowego czy niezależnej polityki monetarnej sprawdza się dużo lepiej w odniesieniu do gospodarek z ukształtowanymi już rynkami finansowymi i odpowiednimi rozwiązaniami instytucjonalnymi. Nie dotyczy to jeszcze gospodarki chińskiej.

Stopy procentowe to jedna ze zmiennych wpływających na kierunek, wielkość i tempo zmian przepływów kapitałowych. Niestety, w Chinach rola ta jest mocno ograniczona, gdyż to bank centralny administracyjnie kontroluje wysokość stóp procentowych, ustalając obowiązującą górną granicę oprocentowania depozytów i dolną granicę oprocentowania pożyczek. W ten sposób bank centralny prowadzi do utrwalania co najmniej dwóch rodzajów zniekształceń na rynkach finansowych, ponieważ (Bae, 2012, s.18):

1. Prowadzi do błędnej alokacji kapitału i nieefektywnego wykorzystania ograniczonych zasobów, gdyż nie odzwierciedla rynkowej zależności pomiędzy popytem a podażą
2. Nie stanowi wiarygodnego punktu odniesienia dla wyceny rynkowych aktywów finansowych, co negatywnie wpływa na proces podejmowania decyzji inwestycyjnych

Pod adresem banku centralnego Chin wysuwane są również zarzuty o to, że utrzymywanie górnej granicy oprocentowania depozytów pomaga wielu państwowym instytucjom finansowym „lepiej” radzić sobie z problemem złych kredytów a przedsiębiorstwom państwowym i władzom lokalnym oszczędzać na niższych kosztach obsługi zadłużenia (Ran i in., 2013, s.16). W ciągu ostatnich lat bank centralny Chin podejmuje kroki kierunku liberalizacji stóp procentowych, wprowadzając elementy mechanizmu rynkowego w przebieg transmisji monetarnej. Do najważniejszych decyzji w tym zakresie należą (IMF, 2012, s.7-9):

- Obniżenie (po raz pierwszy od II połowy 2008 r.) stóp procentowych będących punktem odniesienia dla banków (*benchmark interest rates*), dotyczących zarówno wysokości oprocentowania depozytów (obniżka do 3%) jak i oprocentowania pożyczek (obniżka do 6%)¹⁴
- Wprowadzenie maksymalnej górnej granicy wysokości oprocentowania depozytów do 10% powyżej stopy ustalonej przez bank centralny czyli do 3,3%

¹⁴ Dane pokazują wysokości rocznych stóp procentowych, ale redukcja objęła oprocentowanie pożyczek i depozytów o wszystkich terminach zapadalności.

- Obniżenie dolnej granicy oprocentowania pożyczek do 70% stopy ustalonej przez bank centralny czyli do 4,2%¹⁵

Dla banków oznacza to większą swobodę w ustalaniu stóp procentowych, oczywiście w ramach obowiązującego systemu. Choć to duży krok w kierunku zwiększania konkurencji na rynku pośrednictwa finansowego, to z punktu widzenia kapitału zagranicznego wciąż niewystarczający. Administracyjne regulowanie górnej granicy oprocentowania depozytów i dolnej granicy oprocentowania pożyczek skutecznie ogranicza możliwości dokładnego oszacowania wiarygodności kredytowej potencjalnych pożyczkobiorców, zaoferowania niższego oprocentowania pożyczek najlepszym klientom a w konsekwencji też i wyższego oprocentowania depozytów niż banki chińskie. Banki zagraniczne nie mogą zatem konkurować o większą ilość depozytów, które mogłyby wykorzystać do rozszerzenia akcji kredytowej i w ten sposób zwiększyć swój udział na chińskim rynku bankowym. Tuż po wstąpieniu Chin do WTO (2001 r.), udział kredytów udzielonych przez banki zagraniczne w całkowitych kredytach wzrósł z 1% do 4%, a od kilku lat utrzymuje się na stabilnym poziomie 2%-3% (Ma i McCauley, 2013, s.15). Również koszty świadczenia usług w walucie krajowej przez banki zagraniczne znacznie wzrosły, gdy od 2006 r. Chiny zaczęły wymagać od banków zagranicznych na własnym terenie statusu filii, co oznacza, że bank macierzysty musi zapewnić kapitał aby w razie potrzeby wspomóc akcją kredytową i inne usługi bankowe¹⁶. Co więcej, bank zagraniczny chcąc działać na chińskim rynku bankowym musi sprostać wielu wymogom administracyjnym. Przyznanie licencji, utworzenie filii, trzy lata działalności aby licencja objęła świadczenie usług w walucie krajowej w pełnym zakresie, przy czym w dwóch kolejnych latach bank musi wykazać zysk, to tylko niektóre z nich (Lardy, 2013, s.13). He i McCauley (2013, s.16) wskazują również na administracyjne limity dotyczące pożyczek zaciąganych zagranicą przez banki zagraniczne, o które co roku muszą ubiegać się same banki. Przyznane limity przekładają się z kolei na oprocentowanie pożyczek w walucie obcej. W 2010 i w 2011 r., w obawie przed rosnącą podażą pieniądza, limity te zostały ograniczone. Podobne ograniczenia dotyczą banków chińskich, choć są mniej restrykcyjne. Kiedy w 2013 r. wzrost popytu na kredyty walutowe ze strony chińskich przed-

¹⁵ 20 czerwca 2013 r. zniesiono dolną granicę oprocentowania pożyczek, a dalsza liberalizacja stóp procentowych zajęła priorytetowe miejsce wśród reform w zakresie polityki monetarnej (IMF, 2014, s.53-55).

¹⁶ Przed 2006 r. wszystkie banki zagraniczne w Chinach działały jako oddziały banków macierzystych a więc nie było żadnych wymogów co do oddzielnego kapitału na zabezpieczenie ich działalności w Chinach (Lardy, 2012, s.3).

siębiorstw przełożył się na presję aprecjacyjną juana, władze monetarne nałożyły dodatkowe restrykcje na banki krajowe, których pożyczki w walucie obcej przekroczyły 75% wartości depozytów w walucie obcej.

Wejście banków zagranicznych na chiński rynek finansowy najczęściej przybiera formę udziału mniejszościowego lub współpracy operacyjnej z bankami Wielkiej Czwórki. Z tej drugiej formy skorzystały między innymi Goldman Sachs i Allianz (Hope i Hu, 2006, s.40). Dzisiaj jednym z najbardziej liczących się inwestorów zagranicznych w chińskim sektorze bankowym pozostaje HSBC, skutecznie konkurując w bankowości detalicznej.

Otwarcie się chińskiego sektora bankowego na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, przyczyniło do zmiany struktury całego sektora z oligopolistycznej w kierunku konkurencji monopolistycznej (Uchimura-Shiroishi i Wu, 2013, s.41). Dalej dominują banki państwowe, choć udział Wielkiej Czwórki maleje. Banki komercyjne w postaci spółek akcyjnych wraz z bankami zagranicznymi i mniejszymi bankami lokalnymi zaczynają ze sobą konkurować. Specyfika banków państwowych posiadających pozycję monopolistyczną w tym otoczeniu polega na tym, że nie osiągnęły jej one jednak w sposób naturalny czyli w wyniku zaawansowanych technologii, innowacyjności, wzrostu produktywności czy obniżenia kosztów. Jest ona uwarunkowana przede wszystkim administracyjnie, i tak właśnie przejawia się dominująca rola państwa w sektorze bankowym. Możliwości kredytodawcze tych banków nie pozostają w żadnym związku z zyskowością ich działalności operacyjnej. To decyzją administracyjną pożyczki trafiają do wyznaczonego podmiotu (najczęściej przedsiębiorstwa państwowego). Preferencyjna polityka ze strony banku centralnego często sprowadza się do umarzania złych kredytów czy zasilania w kapitał (Uchimura-Shiroishi i Wu, 2013, s. 22).

Wzmoczoną aktywność państwa można obserwować również na krajowym rynku obligacji, zarówno obligacji skarbowych jak i korporacyjnych (Tablica 4).

Tablica 4. Krajowy rynek obligacji w Chinach (2012-2013)

	Udział w %		Stopa wzrostu w %	
	III kwartał 2012	III kwartał 2013	III kwartał 2012	III kwartał 2013
Obligacje ogółem	100	100	11,2	14,4
Obligacje państwowe	74,3	68,7	8,4	5,8
Obligacje korporacyjne	25,7	31,3	20,2	39,1

Źródło: ADB (2013b, s.9)

Dynamicznie rozwijający się rynek obligacji korporacyjnych jest zdominowany przez relatywnie małą liczbę emitentów. Wśród 30 największych (stanowiących 49% całego rynku obligacji korporacyjnych), aż 23 to przedsiębiorstwa państwowe¹⁷. Na rynku obligacji państwowych natomiast najbardziej aktywne są trzy banki państwowe (*policy banks*) zaangażowane w finansowanie strategicznych projektów inwestycyjnych (ADB, 2013b, s.76). To zwiększenie emisji obligacji w walucie krajowej było w dużej mierze efektem uruchomienia Azjatyckiego Funduszu Obligacji 2 (Asian Bond Fund 2, ABF2), który po 2009r. bardzo zaangażował się w rozwój krajowych rynków obligacji wszystkich krajów Azji Płd-Wsch¹⁸. Równie ewolucyjne podejście, Chiny prezentują wobec transgranicznych przepływów kapitału portfelowego. Przyjmując, że głównymi kanałami tego napływu są:

1. Inwestycje nierezydentów na chińskim rynku papierów wartościowych
 2. Notowania chińskich przedsiębiorstw na giełdach zagranicznych,
- to w przypadku Chin drożność pierwszego z kanałów jest wyraźnie ograniczona za pośrednictwem Systemu Kwalifikowanych Zagranicznych/Krajowych Inwestorów Instytucjonalnych (*Qualified Foreign/Domestic Institutional Investors - QF/DIIs*)¹⁹.

¹⁷ Reprezentują one głównie sektor energetyczny, bankowy i usług publicznych. Więcej o emitentach obligacji korporacyjnych zob. ADB (2013b, s.75)

¹⁸ Utworzony jeszcze w 2002r., ABF2 przyczynił się do zliberalizowania wielu ograniczeń w obrocie obligacjami denominowanymi w walutach krajowych gospodarek azjatyckich. Więcej o krajowym rynku obligacji nie tylko w Chinach zob. Chan i in.(2012, s. 50-58)

¹⁹ Program QFIIs obejmuje zagraniczne instytucje finansowe uprawnione do inwestowania w chiński rynek papierów wartościowych, transferu zysków kapitałowych czy dochodów z odsetek. Zarówno kwoty jakie instytucje te mogą przeznaczyć na swoje inwestycje jak i liczba instytucji otrzymujących status QFII systematycznie rosną. W 2013r. było ich ponad 200. Program QDIIs skierowany jest z kolei do krajowych instytucji finansowych ubiegających się o prawo inwestowania na zagranicznych rynkach finansowych. Podobnie

Przykłady szczegółowych rozwiązań dotyczących zarówno napływu jak i odpływu inwestycji portfelowych przedstawia Tablica 5.

Tablica 5. Kontrola przepływu inwestycji portfelowych w Chinach

Napływ kapitału			Odpływ kapitału	
Rynek pieniężny	Rynek obligacji	Rynek akcji	Inwestorzy krajowi	Inwestorzy zagraniczni
Nierezydenci nie mogą inwestować w instrumenty rynku pieniężnego	<p>Inwestorzy QFII mogą inwestować w obligacje w ramach obowiązujących limitów(W VII 2013r – całkowity limit na inwestycje w akcje i obligacje dla wszystkich QFIIs wyniósł 150mld\$</p> <p>Inwestorzy RQFII* zakupy obligacji (w ramach limitów), mogą finansować juanem ze źródeł off-shore (z Hongkongu)</p> <p>Wybrane instytucje finansowe mogą inwestować na międzybankowym rynku obligacji w ramach ustalonych limitów (zagraniczne banki centralne zaangażowane w transgraniczne rozliczenia w juanie lub chcące posiadać juana w zdywersyfikowanym portfelu rezerw walutowych</p>	<p>Inwestorzy QFII mogą inwestować w akcje (A) w ramach limitów. Żaden pojedynczy QFII nie może posiadać więcej niż 10% akcji danej firmy. Limity jak przy inwestycjach w obligacje.</p> <p>Inwestorzy RQFII zakupy akcji (w ramach limitów), mogą finansować juanem ze źródeł off-shore (z Hongkongu)</p>	<p>Inwestorzy QDII mogą kupować i posiadać zagraniczne papiery wartościowe w granicach ustalonych limitów</p>	<p>Dla wybranych inwestorów QDII (funduszy inwestycyjnych, firm ubezpieczeniowych) – 3 miesięczny zakaz zbycia papierów wartościowych (z wyjątkiem obligacji)</p> <p>Dla innych QDII - min. 1rok</p> <p>Wywóz waluty obcej wymaga akceptacji SAFE**</p>

*RQFIIs - Renminbi Qualified Foreign Institutional Investors to rozszerzony (od 2012 r.) program w ramach QFIIs

**SAFE - State Administration for Foreign Exchange, Państwowa Administracja d/s Kursu Walutowego, instytucja koordynująca prowadzenie polityki kursowej (w tym zasady obrotu walutą obcą)

Źródło: ADB (2013b, s. 56).

jak QFIIs, program ten dynamicznie się rozwija, obejmując swym zasięgiem coraz więcej podmiotów z różnych segmentów rynku finansowego w Chinach. Więcej zob. IMF (2013a, s.4)

W odniesieniu do drugiego kanału napływu inwestycji portfelowych, wśród przedsiębiorstw chińskich można zaobserwować pewien schemat dotyczący wyboru miejsca notowania ich akcji. Najczęściej jako pierwsza jest to giełda w Hongkongu, następnie giełda w Shanghaju a w niektórych przypadkach giełda w Nowym Jorku. Zezwolenie przedsiębiorstwom chińskim na notowania własnych akcji poza Chinami kontynentalnymi a szczególnie na rynku amerykańskim, to kolejny przykład na liberalizację krajowego rynku finansowego.

Ogólnie, strategię Chin w kwestii liberalizacji obrotów kapitałowych można zatem scharakteryzować następująco (Craig i in., 2013, s.11):

- Liberalizacja inwestycji bezpośrednich poprzedza liberalizację inwestycji portfelowych
- Liberalizacja dotyczy w większym stopniu napływów niż odpływów kapitału
- Konkretnie narzędzia testowane są najpierw w ramach programów pilotażowych na mniejszej próbie, by potem objąć swym zasięgiem coraz większą ilość podmiotów
- Narzędzia często mają postać limitów kwotowych lub wymagają zezwoleń administracyjnych

Bardzo stopniowej liberalizacji rachunku obrotów kapitałowych wciąż towarzyszy duże zaangażowanie państwa na rynku finansowym. Sytuacja taka nie sprzyja jakimkolwiek wysiłkom ze strony banków państwowych na rzecz poprawy efektywności sektora bankowego. Przeciwnie, wysiłki te często kierują się w stronę nieregulowanego sektora bankowego.

Nieregulowany sektor bankowy w Chinach

Trudno o jednoznaczną i precyzyjną definicję nieregulowanego sektora bankowego (*shadow banking*). Według Rady Stabilności Finansowej (ADB, 2013a, s.10) jest to pośrednictwo kredytowe, w które zaangażowane są podmioty gospodarcze spoza oficjalnego sektora bankowego. Inna definicja (BIS, 2012, s.67) wskazuje na działalność finansową prowadzoną przez nie bankowe instytucje finansowe angażujące się w proces lewarowania i przekształcania płynności²⁰. Powszechne odwoływanie się do działalności, która ma miejsce poza bankami może okazać się mylące. W mniejszym lub większym stopniu banki mogą być w taką działalność

²⁰ Inaczej, mechanizm dźwigni czyli stosunek całkowitych aktywów do kapitałów własnych a więc zaangażowanie się w bardzo ryzykowne inwestycje przy bardzo niewielkim wkładzie kapitału własnego.

zaangażowane. Dokonując sekurytyzacji papierów wartościowych, bank uczestniczy w procesie rozpraszania ryzyka „sprzedając” je dalej, poprzez kolejne tranze, kolejnych strukturyzowanych papierów wartościowych. Często trafiają one do pośredników finansowych afiliowanych przy bankach, samymi nie będąc licencjonowanymi bankami i w ten sposób zakres sektora nieregulowanego rozszerza się. Warto też zwrócić uwagę, że podmioty angażujące się w taką działalność często nie dysponują wystarczająco dużym kapitałem mogącym zaabsorbować ryzyko, którego nie udało się całkowicie zdywersyfikować (ryzyko systemowe). To pomaga wyjaśnić, dlaczego wiele takich przedsięwzięć odbywa się w otoczeniu dużych banków lub polega na transferowaniu do nich ryzyka. Takiego zewnętrznego wsparcia nieregulowany sektor bankowy bardzo potrzebuje (Claessens i Ratnovski, 2014, s.5). Sprzyjają mu również wszystkie formalne i nieformalne gwarancje ze strony państwa (przykładowo w ramach pomocy dla instytucji *too big to fail*), jeszcze bardziej legitymizując taką działalność²¹. Jednak to co najważniejsze z punktu widzenia stabilności, zarówno sektora bankowego jak i całej gospodarki, to fakt, że pośrednictwo finansowe w ramach nieregulowanego sektora bankowego w porównaniu do oficjalnego sektora bankowego nie podlega regulacjom ani nadzorowi finansowemu. Już wstępna charakterystyka nieregulowanego sektora bankowego pokazuje, że otoczenie rynku finansowego w Chinach tworzy bardzo sprzyjające warunki dla rozwoju takiej działalności.

Pośród wielu rodzajów transakcji finansowych w ramach nieregulowanego sektora bankowego, za potencjalnie najbardziej niebezpieczne dla stabilności finansowej Chin, uznane zostały (ADB, 2013a, s.11-13):

- Nieformalne pożyczki pomiędzy przedsiębiorstwami jako najbardziej nieprzejrzysty rodzaj działalności finansowej (szacowane na 6,5% PKB pod koniec 2012 r.)
- Pożyczki pomiędzy przedsiębiorstwami, dla których pośrednikiem w rozliczaniu jest bank lub inna instytucja finansowa (pod koniec 2012 r. ich rozmiary szacowano na 12% PKB)
- Pożyczki udzielane przez inne niż banki instytucje finansowe (np. fundusze powiernicze), które są ważnym źródłem finansowania pozabilansowych wydatków budżetów lokalnych (*off-budget expenditures*)
- Pożyczki udzielane przez przedsiębiorstwa objęte gwarancjami państwa

²¹ Ze względu na silne związki pomiędzy instytucjami działającymi w ramach regulowanego sektora bankowego a podmiotami spoza tego sektora, beneficjentami dużej części środków pomocowych w reakcji na kryzys stały się de facto podmioty z sektora nieregulowanego (Singh, 2012, s.5)

- Produkty finansowe oferowane przez przedsiębiorstwa lub banki (poza oficjalnym bilansem), które gwarantują stopy zwrotu znacznie przewyższające stopy zwrotu z depozytów bankowych (*wealth management products*). W okresie między rokiem 2010 a 2012 nastąpił ich kilkuset procentowy wzrost
- Pożyczki udzielane przez firmy leasingowe i lombardowe

Na koniec 2012 r. rozmiar wszystkich wymienionych wyżej rodzajów działalności w ramach nieregulowanego sektora bankowego oszacowany został na blisko 40% PKB Chin²². Nieregulowany sektor bankowy bazuje na zaspokajaniu popytu na usługi finansowe, których nie oferuje sektor oficjalny bankowy, chociażby ze względu na regulacje. W przypadku gospodarki Chin gwałtowny wzrost rozmiarów takiej działalności nieprzypadkowo przypada na okres po 2010 r. To wówczas władze monetarne dość restrykcyjnie zareagowały na boom kredytowy w sektorze nieruchomości²³. W warunkach utrudnionego dostępu do kredytu, duża część pożyczkobiorców zwróciła się w stronę sektora nieregulowanego.

Sektor bankowy, podobnie jak i inne segmenty rynku finansowego w Chinach podlega przemianom. Obok wciąż obecnego państwa pojawiają się podmioty prywatne a z nimi nowe rodzaje działalności finansowej, wykraczające poza sektor bankowy. Sieć formalnych i nieformalnych powiązań pomiędzy bankami państwowymi, przedsiębiorstwami państwowymi, władzami lokalnymi i instytucjami finansowymi sprawia, że granica między regulowanym a nieregulowanym sektorem bankowym staje się dość płynna. Trudno zatem dokonać precyzyjnie pomiarów tego drugiego i ich porównań pomiędzy krajami²⁴. Dotyczy to chociażby różnorodności form działalności finansowej charakterystycznych dla danego rynku finansowego. Przykładowo, *wealth management products* oferowane przez firmy chińskie afiliowane przy bankach nie mają swoich odpowiedników na rynku finansowym w USA (Claessens i Ratnovski, 2014, s.3).

Na zagrożenia związane z nieregulowanym sektorem bankowym w Chinach, coraz częściej wskazują międzynarodowe instytucje finansowe (IMF, 2013c, s.7). Reakcja ze strony władz nadzorujących rynek finansowy w Chinach może świadczyć o determinacji w zwalczaniu tej działalności.

²² Stanowiło to wówczas około 20% całkowitych aktywów sektora bankowego (ADB, 2013a, s.10).

²³ Omówienie szczegółowych rozwiązań również z zakresu restrykcji fiskalnych zob. IMF (2010, s.34-37).

²⁴ W literaturze zjawisko to najczęściej analizowane jest na przykładzie rynku finansowego w USA (ze względu na rolę jaką nieregulowany sektor bankowy odegrał w globalnym kryzysie finansowym).

W maju 2013 r. organ nadzorczy sektora bankowego (China Banking Regulatory Commission) wprowadził ograniczenia na usługi typu *wealth management products* i limity na aktywa inwestowane w instrumenty dłużne spoza rynku obligacji. Według szacunków ADB (2013a, s.11) stopa wzrostu w przypadku niektórych rodzajów działalności w nieregulowanym sektorze bankowym spadła z ponad 100% rok do roku w I kwartale 2013 r. do kilkunastu procent w drugim kwartale. Takie szczegółowe rozwiązania skierowane bezpośrednio na konkretny rodzaj działalności finansowej, powinny stać się częścią szeroko rozumianych zmian w regulacjach i nadzorze całego sektora finansowego w Chinach, ze szczególnym uwzględnieniem poprawy przejrzystości wszystkich transakcji finansowych.

Juan walutą międzynarodową?

Zmiany, jakie dokonały się na chińskim rynku finansowym interpretowane są również jako wysiłki na rzecz pełnienia przez juana roli pieniądza o zasięgu globalnym. Zgodnie z definicją Kenena (2012, s.9) waluta międzynarodowa to taka, która używana jest poza granicami kraju emitenta nie tylko w transakcjach z rezydentami ale również w transakcjach pomiędzy nierezydentami. Inaczej, jest to waluta wykorzystywana zamiast walut narodowych uczestników międzynarodowych transakcji dotyczących dóbr, usług oraz aktywów finansowych. Waluta międzynarodowa powinna zatem pełnić rolę jednostki rozrachunkowej, środka wymiany oraz środka przechowywania wartości, zarówno wobec rezydentów jak i nierezydentów. Bazując na tej definicji, Gao i Yu (2009, s.2-3) dokonują próby adaptacji tych wymogów do waluty chińskiej (Tablica 6).

Jako waluta rozrachunkowa używana przez podmioty publiczne, juan nie występuje w tej roli na skalę międzynarodową. Natomiast w krajach regionu Azji Płd-Wsch., które stabilizują kurs swoich walut wobec koszyka walutowego, juan odgrywa dużą rolę, zyskując miano regionalnej kotwicy (*regional anchor currency*)²⁵.

²⁵ Tak jest w przypadku singapurskiego dolara, malezyjskiego ringita czy indonezyjskiej rupii. Jednak walut dwóch najważniejszych gospodarek regionu (poza Chinami) czyli Japonii i Korei Południowej, taki związek z juanem nie dotyczy (Kroeber, 2013, s.4)

Tablica 6. Juan jako waluta międzynarodowa?

Funkcje juana	Juan w użyciu sektora publicznego	Juan w użyciu sektora prywatnego
Jednostka rozrachunkowa	Składnik koszyka walutowego w wybranych krajach regionu	Wyrażanie transakcji handlowych i finansowych
Środek wymiany	Waluta pośrednicząca w interwencjach walutowych, bilateralne umowy swapowe pomiędzy bankami centralnymi	Fakturowanie transakcji handlowych i finansowych
Środek przechowywania wartości	Coraz częściej jako składnik oficjalnych rezerw walutowych	Depozyty/pożyczki off-shore (w Hongkongu) emisja obligacji korporacyjnych i skarbowych off-shore (w Hongkongu) inwestycje w akcje poprzez QFIIs

Źródło: Kenen (2012, s.9), Gao i Yu (2009, s.3-7)

Chiny bardzo aktywnie włączają się w różne formy regionalnej współpracy finansowej, czego przykładem są bilateralne umowy swapowe w ramach CMI²⁶ oraz pomiędzy bankami centralnymi krajów regionu. Celem tych drugich jest umożliwienie importerom w innych krajach pozyskanie juana na zapłatę za chiński eksport fakturowany w walucie chińskiej oraz zapewnienie źródła płynności w walucie krajowej w nagłych wypadkach. Porozumienia te były reakcją na gwałtowne ograniczenie pośrednictwa banków w rozliczeniach transakcji handlowych po wybuchu globalnego kryzysu finansowego, w wyniku czego globalne przepływy handlowe uległy zmniejszeniu (Kroeber, 2013, s. 8-9).

Dominującą rolę Chin w handlu w regionie azjatyckim, odzwierciedla szybki wzrost wykorzystania juana w fakturowaniu i rozliczaniu transgranicznych umów handlowych. W 2013 r. udział towarów, których handel rozliczany był w walucie chińskiej w stosunku do wszystkich towarów będących przedmiotem obrotów transgranicznych wyniósł 14% (Craig i in., 2013, s.4)

Począwszy od 2009 r. waluta chińska notuje bardzo szybki wzrost dziennych obrotów na rynku pozagiełdowych transakcji walutowych. Choć stanowi on niewielki (2,2%) udział w obrocie globalnym, to wśród walut

²⁶ Podpisane w 2000 r. w Chiang Mai (Tajlandia) porozumienie o bilateralnych umowach swapowych między poszczególnymi członkami krajów ASEAN+3 (Chiang Mai Initiative- CMI). O zasadach otrzymywania wsparcia płynnościowego i kwotach dostępnych w ramach umów zob. Eichengreen (2012)

krajów Azji Wschodzącej, w latach 2010-2013 wzrost ten był najwyższy i wyniósł aż 249%²⁷. Należy podkreślić, że znaczna część tego przyrostu została wygenerowana na rynkach off-shore (czyli poza Chinami kontynentalnymi), w tym prawie dwie trzecie w regionie Azji Wschodzącej (Tablica 7).

Tablica 7. Transakcje off-shore w juanie (w % w 2013 r.)

Średni dzienny obrót off-shore (mld \$)	Udział obrotów off-shore w obrocie globalnym	Udział obrotu intraregionalnego*	Udział regionalnych centrów finansowych **	Udział Wielkiej Brytanii	Udział obrotów USA	Udział obrotów strefy euro
86	72,0	45,5	43,7	18,0	5,8	1,5

* - obroty w juanie w całym regionie Azji Wschodzącej

** - Hongkong i Singapur

Źródło: Ehlers, Packer (2013, s.60).

Waluta chińska zatem wyraźnie dominuje w transakcjach na rynku off-shore. Jednak proces ten ogranicza się jedynie do transakcji w obrębie krajów regionu. To właśnie na rynku off-shore w Hongkongu pojawia się coraz więcej aktywów finansowych denominowanych w juanie. Dotyczy to przede wszystkim (Craig i in., 2013,s.4-5):

- Rynku pożyczek bankowych denominowanych w juanie - między rokiem 2010 a 2013 wzrosły one odpowiednio z niecałych 2mld. juanów do blisko 90mld. juanów
- Rynku obligacji denominowanych w juanie – ich emisja wzrosła z niecałych 30mld. juanów w 2009r. do blisko 270mld. juanów w 2013
- Rynku depozytów denominowanych w juanie – ich udział w całkowitych depozytach w Hongkongu między rokiem 2009 a 2013 wzrósł z 50mld. juanów do ponad 800mld. juanów

Powszechnie wiadomo, że z punktu widzenia międzynarodowego statusu waluty rynek finansowy, a w szczególności rynek długu ma znaczenie kluczowe. Zwiększenie możliwości zarządzania ryzykiem dzięki emisji długu denominowanego we własnej walucie na rynkach finansowych innych krajów, to jedna z korzyści posiadania waluty o znaczeniu międzyna-

²⁷ W tym samym czasie wzrost dziennych obrotów wszystkich 5 walut krajów Azji Wschodzącej (wraz z juanem, singapurskiego dolara, wona koreańskiego, indyjskiej rupii i dolara Hongkongu) wyniósł „tylko” 40,7% (Ehlers i Packer, 2013, s.61)

rodowym²⁸ Bez wystarczająco płynnego rynku długu, waluta nie będzie atrakcyjna dla podmiotów zagranicznych. Musi on być źródłem bezpiecznych aktywów (Prasad i Ye, 2012, s.27). W Chinach rolę tę przejął ewidentnie rynek off-shore w Hongkongu. Początek rozwoju tego rynku datuje się na 2004 r., gdy rezydenci Hongkongu uzyskali prawo wymiany własnej waluty (dolara) na juana. Od wybuchu globalnego kryzysu finansowego Chiny konsekwentnie zwiększają swoje zaangażowanie na tym rynku. Dzięki możliwości emisji długu w walucie krajowej, Chiny ograniczyły problem niedopasowania walutowego dłużników krajowych.

Niewątpliwie wydarzenia globalnego kryzysu finansowego zintensyfikowały wysiłki na rzecz internacjonalizacji juana, o czym świadczą następujące przedsięwzięcia (Maziad i Kang, 2012; Eichengreen, 2013; Kroeber, 2013; Teng, 2013):

- uruchomienie linii swapowej pomiędzy władzami monetarnymi Hongkongu a bankiem centralnym Chin w reakcji na potrzeby płynnościowe w juanie na rynku off-shore (2010 r.)
- Ministerstwo Finansów po raz pierwszy emituje własne obligacje w Hongkongu (2010 r.)
- Pierwsza emisja obligacji korporacyjnych denominowanych w juanie, na rynku off-shore przez przedsiębiorstwo z Hongkongu (2010 r.)
- Pierwsza emisja obligacji korporacyjnych denominowanych w juanie, na rynku off-shore przez przedsiębiorstwo międzynarodowe - McDonalds (2010 r.)
- Oddział Bank of China w Nowym Yorku rozpoczyna operacje w juanie (2011 r.)
- Pierwsza oferta publiczna papierów wartościowych w juanie na rynku off-shore w Hongkongu (2011 r.)
- Rozmowy z Japonią o uruchomieniu programu rozliczeń transgranicznych w juanie (2011 r.)

²⁸ Do innych, powszechnie wymienianych korzyści z internacjonalizacji waluty należą : obniżenie kosztów transakcji i ryzyka kursowego, szeroki dostęp do aktywów finansowych denominowanych we własnej walucie oraz dochód z emisji waluty międzynarodowej. W przypadku Chin, internacjonalizacja juana dodatkowo, mogłaby pomóc w ochronie wartości ich rezerw walutowych, które na koniec marca 2013 r. wynosiły około 3,44 bln. \$ (IMF, 2013b, s.1) a których, według szacunków ponad 70% jest denominowane w \$. Przynajmniej częściowo zostałyby wyeliminowane obawy o możliwe straty kapitałowe, będące przykładowo następstwem osłabienia waluty amerykańskiej (Gao i Yu, 2009, s.8). Natomiast po stronie kosztów wynikających z internacjonalizacji waluty znajdują się wszystkie te związane z gwałtownymi wahaniami w przepływach kapitału.

- Wszyscy chińscy eksporterzy nabywają prawo do rozliczeń transgranicznych w juanie (2012 r.)
- Powstanie specjalnej strefy ekonomicznej w Qianhai z programem transgranicznych pożyczek w juanie

W proces internacjonalizacji chińskiej waluty bardzo aktywnie zaangażowało się ostatnio Macao, wspierając rynek off-shore w Hongkongu. Pełni ono funkcję platformy dla współpracy zarówno handlowej jak i finansowej pomiędzy Chinami a krajami posługującymi się językiem portugalskim²⁹.

Wszystko zatem wskazuje na to, że powstanie rynku off-shore poprzedziło zakres i tempo liberalizacji krajowego rynku finansowego. Aby dalej móc zarządzać przepływami kapitałowymi i kontrolować dostęp do wciąż relatywnie słabiej rozwiniętego rynku krajowego, władze Chińskie zdecydowały się najpierw na liberalizację rynku off-shore dla transakcji w walucie krajowej (Shim, 2012,s.11)³⁰. Specyfika takiego rozwiązania zdecydowanie wyróżnia Chiny wśród większości krajów, które swoje wysiłki koncentrują w pierwszej kolejności na rozwoju krajowego rynku finansowego.

Rynek off-shore w Hongkongu nie rozwija się jednak bez przeszkód. Kroeber (2013, s.14-15) wskazuje na najważniejsze:

1. Władze chińskie różnicują własną walutę na tę pochodząca z krajowego rynku finansowego i tę pochodzącą z rynku off-shore. W konsekwencji ta druga traktowana jest jak waluta obca, co oznacza, że transfer zysków z obligacji wyemitowanych w Hongkongu do Chin kontynentalnych wymaga zezwolenia SAFE. Jest to czasochłonne, nie zawsze kończy się pozytywnie dla podmiotu ubiegającego się o taką zgodę i skutecznie może zniechęcić do emisji na rynku off-shore obligacji denominowanych w juanie
2. Utrzymujące się oczekiwania na aprecjację juana nie zachęcają zagranicznych korporacji do większej emisji długu denominowanego w juanie, gdyż oznacza to ciągły wzrost realnej kwoty głównej zadłużenia
3. Duże państwowe przedsiębiorstwa chińskie nie muszą zdobywać źródeł finansowania na rynku off-shore. Korzystają bowiem z uprzywilejowanych relacji z bankami państwowymi i zamiast emitować dług w juanie na rynku off-shore Hongkongu, finansują się pożyczkami bankowymi

²⁹ Macao było jednym z pierwszych uczestników programu pilotażowego z 2004 r., dotyczącego rozliczeń w juanie. Od 2009 r. wszystkie banki w Macao mogą prowadzić takie rozliczenia (Teng, 2013, s.4).

³⁰ Zasoby juana na rachunkach bankowych, obligacje w juanie na pozakontynentalnym rynku finansowym a także możliwość wykorzystywania waluty krajowej off-shore, razem rozszczelniają system kontroli przepływów kapitału, ułatwiając arbitraż transakcyjny (Ma i McCauley, 2013,s.19).

Zakończenie

Przedstawiona definicja waluty o znaczeniu międzynarodowym sugeruje, że liberalizacja obrotów kapitałowych powinna wyprzedzać internacjonalizację waluty. Chiny pokazują, że można promować własną walutę bez znacznego otwarcia się na przepływy kapitałowe. Co ciekawe, sama internacjonalizacja juana nie zajmuje specjalnego miejsca w oficjalnych wypowiedziach władz³¹. Rządowy XII Plan Pięcioletni (obejmujący lata 2011-2015) jedynie o niej wspomina w kontekście zwiększenia elastyczności kursu walutowego i wymienialności waluty w bliżej nieokreślonym terminie. Akcentuje przede wszystkim rolę juana na rynku off-shore (Teng, 2003, s.1). Natomiast w wypowiedziach przedstawicieli banku centralnego Chin, coraz częściej zaczynają pojawiać się sygnały wskazujące na to, że rynek off-shore może zostać wykorzystany do czegoś więcej niż ułatwianie rozliczeń transgranicznych dzięki fakturowaniu transakcji w juanie. Sygnały te dają bowiem nadzieję, że rynek off-shore w Hongkongu będzie dodatkowo katalizatorem reform na krajowym rynku finansowym Chin (Kroeber, 2013, s.19-25). Ten dość optymistyczny scenariusz zakłada, że jeśli rynek off-shore będzie wystarczająco duży i płynny, to ceny które się na nim kształtują (a decyduje o tym rynek a nie państwo, jak w Chinach), zaczną wpływać na ceny pożyczek i papierów dłużnych na rynku krajowym. Mechanizm ten z kolei wymusi większą liberalizację przepływów kapitałowych, a rynek „przejmie” od państwa ustalanie stóp procentowych i w konsekwencji kursu walutowego. Oznaczałoby to, że przy obowiązujących rozwiązaniach instytucjonalnych na chińskim rynku finansowym, pewien porządek zostanie naruszony. Po pierwsze, banki państwowe stracą uprzywilejowaną pozycję w finansowaniu inwestycji a państwo możliwość wpływu na alokację zasobów. Po drugie, dla państwa również może to oznaczać problem z kosztami zaciągania długu, które dzięki dotychczasowym rozwiązaniom administracyjnym, mogły być utrzymywane na niskim poziomie. Po deregulacji, już tylko wiarygodna polityka fiskalna i mone-tarna będą mogły przekonać rynek aby koszty te nie wzrosły. To duże wyzwanie dla gospodarki Chin, wymagające wielu kompromisów w zakresie polityki kursowej, liberalizacji obrotów kapitałowych czy rozwoju krajowego rynku finansowego. Od tych wyborów, w dużej mierze zależeć będzie rola juana w przyszłości (Prasad i Ye, 2012, s.29).

³¹ Wielokrotnie natomiast wypowiadały się krytycznie o roli dolara w globalnym kryzysie finansowym i potrzebie zreformowania międzynarodowego systemu monetarnego.

Jak wynika z opracowania, dzisiaj juan pełni rolę pieniądza międzynarodowego w bardzo ograniczonym stopniu. Przybiera ona najczęściej formę waluty w której fakturuje się rozliczenia transgraniczne, waluty pośredniczącej w umowach swapowych oraz waluty, w której emituje się obligacje na rynku off-shore w Hongkongu i w ramach ABF2. Zważywszy, iż rola ta ogranicza się terytorialnie głównie do krajów azjatyckich, pojęcie internacjonalizacji juana, coraz częściej ustępuje miejsca pojęciu regionalizacji juana. Podobnych wniosków dostarcza analiza powszechnie stosowanych kryteriów wobec waluty o znaczeniu międzynarodowym³². Co więcej, waluta o statusie waluty międzynarodowej powinna być powszechnie używana przez nierezydentów w transakcjach pomiędzy nimi. W przypadku juana natomiast, z reguły przynajmniej jedna strona transakcji pochodzi z Chin.

Gospodarka Chin wyraźnie spowalnia. Oczekiwana stopa wzrostu PKB w 2014 r. to 7,4% (wobec 7,6% w 2013 r. i 7,7 % w 2012 r., ADB, 2013a, s.9)³³. Pomimo spadku nadwyżki handlowej a więc zmniejszenia nierównowagi zewnętrznej (uznawanej za oznakę *rebalancing*), nierównowaga wewnętrzna czyli przewaga inwestycji nad konsumpcją prywatną wciąż się utrzymuje³⁴. Naturalnym więc sposobem przywrócenia tej nierównowagi byłoby zwiększenie dochodów i wzrost konsumpcji gospodarstw domowych. Zatem pośrednictwo krajowego rynku finansowego powinno być na tyle efektywne, aby być jednym z podstawowych czynników gwarantującym stabilność finansową całej gospodarki.

³² Według Eichengreena (2013, s.154-161), który testuje juana przez pryzmat wielkości gospodarki, stabilności oraz płynności krajowego rynku finansowego, Chiny znajdują się najbliższej spełnienia jedynie pierwszego z kryteriów. Jeśli oczywiście, potwierdzą się prognozy OECD, że do 2030 r. na Chiny przypadnie ponad 28% globalnego PKB (wobec 18% przypadających na USA), co oznacza, że juan będzie miał potencjalnie większe „pole” do zagospodarowania. Również wysokość miernika otwartości na przepływy kapitałowe (Chinn-Ito Index) wskazuje, że Chiny należą do krajów o niewielkim stopniu otwartości. Ponieważ, wyższemu miernikowi zazwyczaj towarzyszy wyższy stopień internacjonalizacji waluty, w przypadku Chin stopień internacjonalizacji juana jest niski, zob. Maziar i in.,(2011, s.12).

³³ Spadek tempa wzrostu PKB w Chinach o 1pkt. procentowy w latach 2002-2012 spowodził wzrost PKB w całym regionie Azji Wschodzącej o 0,13 pkt. procentowego. Jak spowolnienie tempa wzrostu chińskiej gospodarki wpłynęło na poszczególne kraje azjatyckie, zob. ADB (2013a, s.12-13).

³⁴ Głównymi przyczynami zmniejszenia się nadwyżki handlowej do 2,2 % PKB w 2013 r. (która w 2008 r. wynosiła jeszcze 9.3% PKB a w 2010 r. 4% PKB) były: spadek popytu zagranicy, wzrost inwestycji, pogorszenie terms of trade i umocnienie juana (IMF, 2013d, s.21).

Literatura

- ADB (2013a). Asian Development Outlook Update.
- ADB (2013b). Asia Bond Monitor, November.
- ADB (2013c). Key Indicators for Asia and Pacific, August.
- Bae, K.H.(2012). Determinants of local currency bond and foreign holdings: Implications for bond market development in the People's Republic of China, *ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration*, 97.
- BIS (2009). The international financial crisis: Timeline, impact and policy responses in Asia and Pacific, BIS Representative Office for Asia and Pacific.
- BIS (2012). 82nd Annual Report, Basel
- Chan, E., Chui, M., Packer, F., Remolana E.(2012). Local currency bond market and the Asian Bond Fund 2 Initiative, *BIS Papers*, 63.
- Claessens, S., Ratnovsk, I. (2014). What is shadow banking?, *IMF Working Paper*, 25. <http://dx.doi.org/10.5089/9781475597349.001>
- Craig, R., S, Hua, Ch., Ng, P., Yuen, R. (2013). Development of the renminbi market in Hongkong SAR: Assessing onshore-offshore market integration, *IMF Working Paper*, 268. <http://dx.doi.org/10.5089/9781484332948.001>
- Ehlers, T., Packer, F. (2013). Fx and derivatives markets in emerging economies and the internationalisation of their currencies, *BIS Quarterly Review*, December.
- Eichengreen, B. (2012). Regional financial arrangements and International Monetary Fund, *ADB Working Paper*, 394.
- Eichengreen, B. (2013). ADB Distinguished Lecture: Renminbi internationalisation: Tempest in a teapot?, *Asian Development Review*, 1.
- Feyzioglu, T.(2009). Does good financial performance mean good financial intermediation in China?, *IMF Working Paper*, 170. <http://dx.doi.org/10.5089/9781451873177.001>
- Filardo, A.(2011). The impact of the international financial crisis on Asia and the Pacific: Highlighting monetary policy challenges from a negative asset price bubbles perspective, *BIS Working Papers*, 356.
- Gao, H., Yu, Y.(2009). Internationalisation of the renminbi, www.bis.org/repofficepubl/arpresearch200903.05.pdf, (18.02.2014)
- Genberg, H.(2012). Currency internalisation: analytical and policy issues, *BIS Papers*, 61.
- Glinka, K.(2010). Rynek finansowy w Chinach. W D. Kopycińska (Ed.), *Wybory podmiotów decyzyjnych w warunkach globalizacji*, Szczecin. Volumina.
- He, D., McCauley R.N.(2013). Transmitting global liquidity to East Asia: policy rates, bond yields, currencies and dollar credit, *BIS Working Papers*, 431.
- Hope, N., Hu, F.(2006). Reforming china's banking system. W I. Aziz I. (Ed.), *China and India: learning from each other: reforms and policies for sustained growth*, Washington D.C.: IMF.

- IMF (2010). Global Financial Stability Report, April.
- IMF (2011). Country Report nr 193.
- IMF (2012). Country Report nr 195.
- IMF (2013a). Country Report nr 21.
- IMF (2013b). Press Release nr 260.
- IMF (2013c). Regional Economic Outlook Update, Asia and Pacific, October.
- IMF (2013d). World Economic Outlook, October.
- IMF (2014). Country Report 235.
- Kawai, M.(2012). Capital inflows and regional policy cooperation, *Asia Development Review*, 1.
- Kenen, P.B.(2012). Currency internationalisation: an overview, *BIS Papers*, 61.
- Kose, M. A., Prasad, E.(2010). Emerging markets come of age, *Finance and Development*, December.
- Kroeber, A.(2013). China's global currency: Lever for financial reform, *Brookings-Tsinghua Center for Public Policy*, 4.
- Lardy, N.(2012). Increasing market access for U.S. financial firms in China, <http://financialservices.house.gov/uploadedfiles/hhrg-112-ba20-wstate-nlardy-20120516.pdf>, (13.02.2014)
- Ma, G., McCauley, R.N.(2013). Is China or India more financially open?, *BIS Working Papers*, 410.
- Maziad, S., Farahmad, P, Wang S, Segal S, Ahmed F.(2011). Internationalisation of emerging market currencies: A balance between risks and rewards, IMF, Strategy, Policy, and Review Department and Monetary and Capital Markets Department.
- Maziad, S., Kang, J.S.(2012). RMB internationalisation: onshore/offshore links, *IMF Working Paper*, 268. . <http://dx.doi.org/10.5089/9781475503838.001>
- Mucha, K.(2012). Wykorzystanie polityki fiskalnej w przeciwdziałaniu skutkom kryzysu- doświadczenia krajów Azji Południowo-Wschodniej. W A. Wojtyna (Ed.), *Efekty działań antykryzysowych w krajach na średnim poziomie rozwoju*, Warszawa: PWE.
- Prasad, E., Sorkin, I.(2009). Sky's the limit? National and global implications of China's reserves accumulation, www.brookings.edu/research/articles/2009/07/21-chinas-reserve-prasad, (18.02 2014)
- Prasad, E., Ye, L.(2012). Will the renminbi rule?, *Finance and Development*, March.
- Ran, L., Wray, L.R, Lommer, Y.,F.(2013). Monetary and fiscal operations in the People's Republic of China, *ADB Economics Working Paper Series*, 380.
- Rickards, J.(2012). *Wojny walutowe. Nadejście kolejnego globalnego kryzysu*, Gliwice: Helion.
- Shim, I.(2012). Development of Asia-Pacific corporate bond and securitisation markets, *BIS Papers*, 63.
- Singh, M.(2012). „Puts” in the shadow, *IMF Working Paper*, 229. <http://dx.doi.org/10.5089/9781475510560.001>

- Teng, A.(2013). Internationalisation of the RMB and the role of Macao as a financial platform, www.bis.org/ewview/r130605dpdf, (18.02 2014)
- Uchimura-Shiroishi, H., Wu, H.(2013). Raising awareness of anticompetitive behavior in the financial sector of the People's Republic of China , ADB
- Wojtyna, A.(2012), Standardowe i niestandardowe działania antykryzysowe w gospodarkach wschodzących. W A. Wojtyna (Ed), Efekty działań antykryzysowych w krajach na średnim poziomie rozwoju, Warszawa: PWE.
- Yueh, L.(2010). A stronger China, *Finance and Development*, June.

China's Financial Market Adjustment in the Wake of Global Financial Crisis

JEL Classification: E58; F33; G01

Keywords: *financial crisis; financial markets; currency internationalization*

Abstract: This paper aims to show the evolutionary changes of financial market in China, resulted from global financial turbulence. It was the effect of both, policy measures taken by China's authorities at the beginning of the crisis and response to quantitative easing in US and euro zone (growing liquidity placed on financial market in China). With present exchange rate regime (managed float), China's policy towards capital flows tries, on the one hand to exploit all advantages from foreign capital inflows and to reduce risks pose by capital movements volatility, on the other hand. In consequence, China's approach to capital account liberalization is very gradual and state is significantly involved. This paper reviews detailed measures which confirm the specific character of China's strategy. It means, the offshore market for domestic currency (in Hong Kong) has been liberalized before the onshore market. This approach lets China to promote a policy of currency internationalization while maintaining relatively closed capital account. The descriptive analysis is used in this paper.

Michał Jarmolovič

Uniwersytet Jagielloński

Unia Gospodarcza i Walutowa a teoria optymalnych obszarów walutowych: próba projektowaniarynku?

Keywords: *Optymalnych obszar walutowy, OOW, Strefa Euro, UGW*

Abstrakt: Praca ma na celu poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy koncepcja Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) i jej wdrażanie mają spójne fundamenty teoretyczne. Także próbuje się odpowiedzieć na pytanie czy projekt UGW można spostrzegać jako próbę projektowania rynku. Temat ten został podjęty z powodu kryzysu finansowego i instytucjonalnego w strefie euro, którego skutkiem był rosnący eurosceptyzm. Niniejsza praca pokazuje, że teoria Optymalnych Obszarów Walutowych (OOW, ang. Optimal Currency Area, OCA) nie odegrała większej roli aż do lat 90-tych. Rozwój klasycznej teorii OOW nie skutkowało wypracowaniem jednego zestawu kryteriów koniecznych optymalnego obszaru. Wynikiem tego było odejście od poszukiwania takowych i przejście do rachunku kosztów i korzyści z integracji. W rezultacie teoria OOW nie miała znacznego wpływu na UGW. Brak wykształcenia dobrych reguł i instytucji dla projektu integracji mówi o projekcie UGW jako mało udanej próbie projektowania europejskiego rynku na pracę, dobra, usługi i kapitał.

Wstęp

Celem pracy jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy projekt Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW¹) w ramach Unii Europejskiej i jego wdrażanie oparte zostały na spójnych fundamentach teoretycznych. Także próbuje się odpowiedzieć na pytanie czy projekt UGW można spostrzegać jako próbę projektowania rynku na pracę, dobra, usługi i kapitał na poziomie europejskim.

¹ W literaturze też stosuje się określenia „strefa euro” i akronimy typu EUM, EMU.

Temat ten został podjęty z powodu kryzysu finansowego i instytucjonalnego w strefie euro, zwłaszcza po 2010 roku. Skutkiem kryzysu jest coraz bardziej pogłębiający się eurosceptyzm i rosnąca popularność ruchów antyunijnych i antyeuro. Wzrost poparcie dla takich ruchów szczególnie przejawiał się podczas wyborów do Parlamentu Europejskiego w 2014 roku i późniejszych wyborów narodowych w wielu krajach UE.

Pierwsza część opisuje rozwój klasycznej teorii Optymalnych Obszarów Walutowych (OOW), a w szczególności różnych kryteriów optymalności obszaru. Obejmuje ona lata 60-te XX wieku. Drugi część opisuje proces powstania ostatecznej koncepcji unii gospodarczej i walutowej, zwłaszcza wpływ raportu Delorsa i raportu *One Market, One Money*. Ostatnia część zajmuje się wpływem tych raportów na rozwinięcie teorii OOW.

Metodologia badań

Badania mieszczą się w zakresie makroekonomii gospodarki otwartej i polityki makroekonomicznej. Obejmują przegląd podstawowej literatury dotyczącej teorii optymalnego obszaru walutowego, a także fundamentalnych raportów wydanych przez organy wspólnotowe lub na ich zlecenie, dotyczących koncepcji unii. Zastosowano metody rozumowania dedukcyjnego i porównawczego. W szczególności konfrontacji poddano dokumenty wspólnotowe i literaturę teoretyczną.

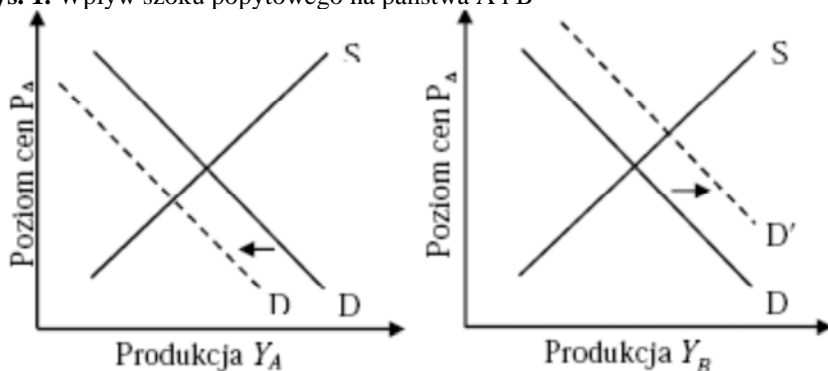
Kryteria OOW według Mundella

R. A. Mundell jest uważany za prekursora badań teorii optymalnych obszarów walutowych, chociaż inni autorzy także badali wpływ systemu walutowego na równowagę bilansu handlowego. Artykuł Mundella *Teoria Optymalnych Obszarów Walutowych (A Theory of Optimum Currency Areas)* opublikowany w 1961 roku w *The American Economic Review* skupiał się na badaniu zasadności posiadania przez państwa własnych walut ze sztywnym bądź płynnym kursem wymiany.

Występują różne mechanizmy przywrócenia równowagi. Gdy państwa należą do jednego obszaru walutowego mogą dostosować się do szoku przez dwa mechanizmy: elastyczność płac/cen i mobilność siły roboczej (De Grauwe, 2012, ss. 4–5).

Rysunek 1 pokazuje wpływ szoku popytowego np. zmiany gustów konsumentów. W kraju A konsumenci zaczynają preferować produkty kraju B. Skutkiem tego jest spadek produkcji i poziomu cen w kraju A (przesunięcie się krzywej popytu z D_A do D'_A) i wzrost produkcji i cen w kraju B (przesunięcie się krzywej popytu z D_B do D'_B). Taka sytuacja stwarza problemy dla kraju A w postaci wyższego bezrobocia, a dla B w postaci presji inflacyjnej.

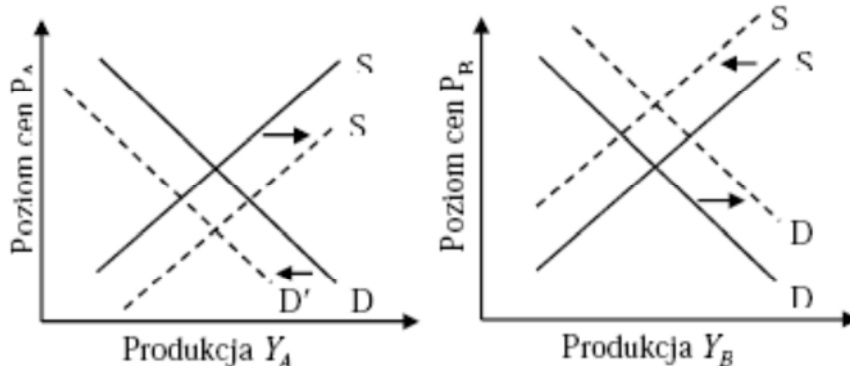
Rys. 1. Wpływ szoku popytowego na państwa A i B



Źródło: Opracowanie własne na podstawie De Grauwe (2012, s. 4).

Gdy państwa należą do jednego obszaru walutowego mogą dostosować się do szoku przez dwa mechanizmy: elastyczność płac/cen i mobilność siły roboczej (De Grauwe, 2012, ss. 4–5). Rysunek 2 przedstawia jak zachodzi proces dostosowawczy gdy płace i ceny są elastyczne. Sytuacją wejściową jest sytuacja z Rysunku 1. Zwiększenie się bezrobocia w kraju A spowoduje spadek płac i zwiększenie się podaży (przesunięcie się krzywej podaży z S_A do S'_A). W kraju B będzie zachodził odwrotny proces – wzrost płac, zmniejszenie się konkurencyjności i zmniejszenie się podaży (przesunięcie się krzywej podaży z S_B do S'_B).

Rys. 2. Proces dostosowawczy przy elastycznych cenach i płacach w krajach A i B



Źródło: Opracowanie własne na podstawie De Grauwe (2012, s. 5).

Przy sztywnych płacach/ cenach i braku międzynarodowej mobilności siły roboczej jedną z możliwości rozwiązania problemu dostosowawczego byłoby porzucenie kursów stałych na rzecz kursów płynnych. Stronikiem takiego rozwiązania był Milton Friedman, który w 1953 roku wydał artykuł poświęcony kursom płynnym (Zawiślińska, 2008, s. 18). Gdyby między krajami A i B występowałby płynny kurs walutowy, to w przypadku wystąpienia szoku popytowego stan równowagi zostałby przywrócony przez deprecjację kursu waluty kraju A i aprecjację waluty kraju B. Taka rynkowa zmiana kursu spowodowałaby wzrost konkurencyjności towarów kraju A, a przez to także wzrost popytu, produkcji i zatrudnienia w A. Natomiast w kraju B zaszedłby proces odwrotny.

Artykuł Mundella można uznać za odpowiedź na propozycje Friedmana. Wbrew powszechnemu zdaniu, argumenty Friedmana i Mundella w znacznym stopniu pokrywają się, natomiast artykuł Friedmana nie był napisany stricte naukowo, pomijał objaśnienia wielu przyjętych założeń, a założenia Mundella i Friedmana różniły się z powodu reprezentowania różnych szkół ekonomii (Dellas & Tavlas, 2009, ss. 1121–1122).

Mundell wyróżnia dwa rodzaje obszaru walutowego (Mundell, 1961, s. 658):

- Jednowalutowy - z jednym bankiem centralnym
- Wielowalutowy – z wieloma walutami powiązаныmi kursami sztywnymi i wieloma bankami centralnymi

Utrzymanie stałych kursów w obszarze wielowalutowym wymaga koordynacji polityki monetarnej wszystkich państw, gdyż jednostronna zmiana podaży pieniądza skutkowałaby zmianą stanu rezerw i załamaniem się systemu. Mimo sztywnych kursów między regionami i państwami w obu odmianach obszaru walutowego proces dostosowawczy do szoku popytowego będzie wyglądał inaczej w systemie jednawalutowym a wielowalutowym. Gdy cel stabilizacji zatrudnienia jest ważniejszy niż stabilizacja poziomu inflacji w obszarze wielowalutowym ciężar dostosowań będzie po stronie państwa borykającego się z ujemnym szokiem popytowym, natomiast w obszarze jednawalutowym ta sama sytuacja skutkuje zwiększeniem się presji inflacyjnej w podmiocie odczuwającym dodatni szok popytowy. Jednoczesne osiągnięcie pełnego zatrudnienia i niskiego poziomu inflacji nie jest możliwe w żadnym z obu wspomnianych systemów walutowych. Nie jest to związane z typem obszaru walutowego, lecz z granicami obszaru. (Mundell, 1961, ss. 658–659).

Argument za płynnymi kursami walut narodowych jest ważny tylko wtedy, jeżeli przyjmujemy założenia Ricardo o mobilności czynników wytwórczych. Jeżeli mobilność czynników wytwórczych jest wysoka wewnątrz państwa i niska między państwami to system kursów płynnych walut narodowych może działać wystarczająco efektywnie. W sytuacji, gdy regiony² przekraczają granice państw, bądź państwa są wieloregionalne, system kursów płynnych musiałby być zorganizowany na poziomie regionalnym (Mundell, 1961, s. 661). Przy tym Mundell miał świadomość problemów przy wprowadzeniu walut na obszarze niepokrywającym się z państwem (Mundell, 1961, ss. 661–663). Mianowicie, waluty są symbolami państwowości i zmiana waluty może zachodzić tylko kosztem znacznych zmian politycznych. Z drugiej strony, efekty ekonomiczne wprowadzenia obszaru walutowego z uwagi na mobilność siły roboczej zależą silnie od jego wymiaru geograficznego, zakresu branżowego i zachodzących procesów politycznych i gospodarczych (Mundell, 1961, s. 661). Wkład innych autorów

² Region jest definiowany jako obszar wewnątrz którego występuje mobilność czynników wytwórczych. Nie musi on być tożsamy z terytorium państwa.

Wkład innych autorów

Teoria Mundella spotkała się z odzewem wśród ekonomistów, a terminologia użyta przez niego stała się standardem przy opisywaniu odnośnych zjawisk ekonomicznych. Warunki wysunięte w teorii Mundella zostały potraktowane jako warunki konieczne do stworzenia wspólnego obszaru walutowego, natomiast inni autorzy rozwijali teorię OOW próbując dodać warunki dostateczne. Ważną rzeczą było stwierdzenie rzeczywiście występującego w wielu obszarach braku mobilności siły roboczej z powodu barier kulturowych, politycznych i społecznych, dlatego próbowano odnaleźć inne kryteria, które pozwoliłyby na stworzenie strefy walutowej bez potrzeby migracji wewnętrznej. Odrzucono także próby ustalenia optymalnej wielkości obszaru walutowego według regionów w sensie zdefiniowanym przez Mundella, a nastawiono się na rozważenia tego, w jakich okolicznościach państwa mogą łączyć w wspólne obszary walutowe.

James C. Ingram (1962) do teorii OOW dodał kryterium stopnia integracji finansowej uzasadniając, że wysoki poziom integracji pozwala na złagodzenie przejściowej nierównowagi bilansu płatniczego krajów ze sztywnymi kursami. Przy znacznym zintegrowaniu rynków nawet małe różnice stóp procentowych wywołają przepływy kapitałowe, które zniwelują nadwyżki jednych krajów i sfinansują deficyty innych, a także doprowadzą do wyrównania długookresowych stóp procentowych (Zawiślińska, 2008, s. 41). Warto zauważyć, że Ingram mówił o krótkookresowych nierównowagach bilansu płatniczego, natomiast przy permanentnych nierównościach między regionami inwestorzy raczej nie podejmą inwestycji nie wymagając premii za ryzyko.

Ronald I. McKinnon (1963) próbował stworzyć alternatywną teorię OOW, jednak jego rozważania zaowocowały jedynie poszerzeniem teorii o kryterium otwartości gospodarek.

W sytuacji, gdy gospodarka produkuje dobra wymienne i niewymienne autor rozważa wpływ na ogólny poziom cen gospodarki takiego szoku, który zmienia względną cenę dóbr wymienny i niewymiennych. McKinnon twierdził, że jeżeli kurs waluty względnie otwartej gospodarki zmienia się pod wpływem takiego szoku, to CPI, z definicji zawierający dobra wymienne i niewymienne, będzie zmieniał się bardziej niż CPI względnie zamkniętej gospodarki.

McKinnon także twierdził, że zmiana kursu waluty we względnie otwartej gospodarce prawdopodobnie nie wywoła znaczącej zmiany konkurencyjności, gdyż spowoduje zmiany kompensujące w krajowych płacach i cenach, które faktycznie pozbawiają kurs walutowy jego funkcji korygującej.

Powyższe rozważania doprowadziły McKinnona do wniosków, że względnie otwarte gospodarki powinny usztywniać kursy swoich walut; utworzenie strefy walutowej przez otwarte gospodarki w znacznym stopniu handlujące między sobą może być korzystne dla nich, gdyż tak powstały obszar byłby bardziej zamknięty niż poszczególne jego składowe, co oznacza większą odporność na zmiany kursu walutowego; większe (mniejsze) obszary geograficzne raczej będą względnie zamknięte (otwarte), więc wielkość obszaru może być kryterium w wyborze optymalnego systemu kursowego (Dellas & Tavlas, 2009, s. 1125). Przy tym McKinnon rozszerzył pojęcie mobilności czynników wytwórczych z geograficznej zaprezentowanej przez Mundella do międzysektorowej i dodał, że mobilność może zwiększyć się po utworzeniu obszaru walutowego (Zawiślińska, 2008, ss. 36–37).

David A. Snider (1967) dodał kryterium prowadzenia efektywnej polityki fiskalnej i monetarnej na całym obszarze. O ile teoretycznie możliwa jest ścisła koordynacja tych polityk między rządami różnych krajów, to w praktyce aby uniknąć problemów koordynacji musi występować jedna centralna władza monetarna i fiskalna (Zawiślińska, 2008, s. 43). Tylko taka władza może pomóc w stabilizowaniu zatrudnienia, cen i bilansu płatniczego bez potrzeby ograniczenia przepływów kapitałowych.

Peter B. Kenen (1969) rozszerzył teorię OOW dodając kryterium dywersyfikacji i kryterium strukturalnego podobieństwa gospodarek. W państwach z zdywersyfikowaną produkcją w wypadku istnienia sztywnego kursu między państwami zewnętrzne szoki popytowe bądź podażowe nie wpłyną tak negatywnie na gospodarkę, ponieważ zazwyczaj nie wpływają na wszystkie sektory w takim samym stopniu. Ponad to jeżeli państwa unii monetarnej mają zbliżoną strukturą gospodarczą to z powodu podobieństwa państw szok zewnętrzny będzie prawdopodobnie symetryczny w obu państwach, co pozwala na stosowanie bardziej efektywnej polityki aniżeli w wypadku szoku asymetrycznego (Dellas & Tavlas, 2009, s. 1125). Z twierdzenia Kenena można wywnioskować, że przyjął te same założenie, co McKinnon o międzysektorowej mobilności czynników wytwórczych.

Marcus J. Fleming (1971) wprowadził do teorii OOW kryterium inflacyjne, uzasadniając, że w wypadku długotrwałych różnic w stopie inflacji prawdopodobnie doszłoby do nierównowagi bilansu handlowego (Mongelli, 2005, s. 610). Preferencje inflacyjne państw również muszą być zgodne, gdyż inaczej doszłoby do konfliktów przy ustalaniu wspólnego celu inflacyjnego. Ponad to w wypadku utrzymania osobnych walut i osobnych poziomów inflacji doszłoby do pogorszenia się *terms of trade* którejs ze stron i zwiększałaby się presja do dewaluacji waluty i faktycznego załamania się układu walutowego.

Warto podkreślić, że kryteria wysunięte przez przewoływanych ekonomistów nie stanowią jednej spójnej teorii, a wyciągnięte z nich wnioski o optymalnym systemie kursowym mogą się wzajemnie wykluczać. Ilustracją tego może być jeden z przykładów podanych przez Dellasa i Tavlasa (2009, s. 1126). Mianowicie według McKinnona mała i otwarta gospodarka miałaby usztywnić swoją walutę. Według Mundella natomiast, jeżeli stopień mobilności czynników produkcji między taką gospodarką i jej otoczeniem zewnętrznym jest niski, gospodarka powinna upłynnić swoją walutę.

W latach 70-tych i 80-tych rozważania teoretyczne w tym nurcie obumarły z powodu braku jednolitej teorii OOW i zmieniającego się paradygmatu z keynesistowskiego na monetarystyczny. Chyba najważniejszą zmianą z punktu widzenia klasycznej teorii OOW było podważenie przez Friedmana krzywej Philipsa, co miało wpływ na spostrzeganie zamienności inflacji na bezrobocie, oraz zastąpienie jej krzywą krótkookresową i długookresową.

Raport Delorsa

Z punktu widzenia sprawdzenia praktycznego zastosowania teorii OOW była integracja europejska. Na przełomie lat 80-tych i 90-tych nasiliły się dyskusje o utworzenie Unii Gospodarczej i Walutowej. W 1988 za utworzeniem unii wypowiedzieli się ministrowie rządów Francji i Włoch. Propozycja została poparta przez ówczesnego ministra spraw zagranicznych Niemiec, a Helmut Kohl, kanclerz Niemiec, doszedł do wniosku, że UGW jest niezbędna do zrealizowania jego wizji Zjednoczonych Stanów Europy. Podczas dwustronnego franko-niemieckiego szczytu w Evian na początku czerwca 1988 roku Helmut Kohl i François Mitterand postanowili kontynuować projekt UGW, gdyż prezydent Francji zgodził się na całkowitą liberalizację przepływu kapitału – podstawowe wymaganie niemieckiej strony (Maes & Quaglia, 2006, s. 200).

Szczyt szefów państw i rządów w Hanowerze 27-28 czerwca, przyjmując Jednolity Akt Europejski, potwierdził dążenie państw członkowskich do unii gospodarczej i walutowej. Utworzono komitet pod przewodnictwem Jacquesa Delorsa, któremu powierzono ‘zbadanie i zaproponowanie dokładnych etapów prowadzących do unii’ (Delors, 1989, s. 12).

W tym samym roku Komisja Europejska zleciła ekonomistom akademickim przeprowadzenie badań kosztów i korzyści związanych ze wspólną walutą. Jednak badania, które miały wesprzeć raport Delorsa, zostały opublikowane dopiero w 1990 roku, już po przedstawieniu raportu Delorsa na szczycie w Madrycie w czerwcu 1989 i po rozpoczęciu pracy nad traktatem z Maastricht (Wyplosz, 2006, ss. 210–211). Powodem przyspieszenia pracy nad raportem Delorsa i traktatem z Maastricht było osłabienie Związku Radzieckiego i wyłaniająca się możliwość zjednoczenia RFN i NRD. Francja i inne państwa obawiały się zwiększenia potęgi zjednoczonych Niemiec, a UGW była postrzegana, jako możliwość przywiązania Niemiec do Europy (Maes, 2009, s. 18).

Komitet Delorsa miał określić ład ekonomiczny unii walutowej i drogę do jego osiągnięcia. W ustaleniu celów ważną rolę odegrał prezes Bundesbanku Pöhl. Nalegał on na przyjęcie stabilności poziomu cen jako głównego celu polityki niezależnego banku i podkreślał potrzebę jednoznacznego umieszczenia odpowiedzialności za politykę monetarną albo na szczeblu narodowym, albo w gestii wspólnego banku centralnego (Maes, 2004, s. 33).

Raport Delorsa określał unię gospodarczą i walutową jako osiągnięcie całkowitej wolności przepływu ludzi, dóbr, usług i kapitału, a także nieodwracalne usztywnienie kursów walut krajowych i ostatecznie wprowadzenie jednej wspólnej waluty (Delors, 1989, s. 13). Korzyścią z unii walutowej i gospodarczej miało być zniesienie ryzyka wewnątrz-wspólnotowych kursów walutowych i zmniejszenie kosztów transakcyjnych, a także zmniejszenie podatności Wspólnoty na zewnętrzne szoki (Delors, 1989, s. 17). Przewidując, że integracja rynków finansowych i swoboda przepływu kapitału przy niespójnych narodowych politykach spowoduje napięcia w sferze kursów walutowych zalecano ścisłą koordynację polityk gospodarczych wraz z wiążącymi procedurami (Delors, 1989, s. 11).

Przy braku kursu walutowego jako narzędzia dostosowawczego, w zwalczeniu nierównowag ważne były środki zwiększające mobilność czynników wytwórczych i elastyczność cen, a dla ograniczenia rozbieżności Wspólnota miała prowadzić wspólną politykę konkurencji i wsparcia mechanizmów rynkowych, koordynować politykę makroekonomiczną, włącznie ze stosowaniem reguł ograniczających budżet, i stosować inne

narzędzia (Delors, 1989, s. 17). Raport zawierał także spostrzeżenie (Delors, 1989, s. 18), że przy braku polityki wyrównawczej koszty transportu i efekty skali spowodują przesunięcie się działalności gospodarczej z mniej rozwiniętych peryferii do bardziej rozwiniętego centrum. W związku z tym zalecano stworzenie Wspólnotowej polityki regionalnej i strukturalnej, pomagającej w przystosowaniu się i restrukturyzacji biedniejszych regionów. Z powodu przewidywanego małego budżetu Wspólnoty w porównaniu z krajowymi budżetami prowadzenie wspólnotowej polityki fiskalnej miało nastąpić przez koordynowanie narodowych polityk wraz z oceną osiągnięć państw pod kątem celów krótko- i długoterminowych ustalonych przez Wspólnotę (Delors, 1989, ss. 19–20).

Koordynacja polityk gospodarczych miała nastąpić w ramach ówczesnych instytucji, natomiast polityką monetarną miał zająć się Europejski System Banków Centralnych (ESBC). ESBC miało utrzymywać stabilność cen, formułować i prowadzić politykę monetarną i koordynować nadzór bankowy³. Dla osiągnięcia tych celów mogłoby użyć operacji otwartego rynku i egzekwować uprawnienia regulacyjne, natomiast nie mógł pożyczać sektorowi publicznemu. Na czele systemu stałaby rada naczelna składająca się z prezesów narodowych banków centralnych i członków zarządu wysuniętych przez Radę Europejską. Banki narodowe implementowałyby natomiast politykę monetarną przyjętą przez Radę. Dla zapewnienia sprawnego działania Rada ESCB byłaby niezależna od wpływów państw narodowych i instytucji Wspólnoty, dlatego jej członkom gwarantowano nieusuwalność ze stanowiska (Delors, 1989, ss. 21–23).

Wdrożenie unii walutowej miało zachodzić w trzech etapach, z równoległą integracją ekonomiczną i monetarną, przy jednoczesnej partycypacji wszystkich państw, natomiast bez ustalonego harmonogramu aby zachować elastyczność procesu (Delors, 1989, s. 27). Pierwszy etap obejmował zniesienie przeszkód fizycznych, technicznych i fiskalnych dla wspólnego rynku, umocnienie wspólnotowej polityki konkurencji, reformę funduszy strukturalnych i utworzenie mechanizmu koordynacji polityki monetarnej w ramach istniejących organów (Delors, 1989, ss. 31–32). Drugi etap, już po wejściu w życie nowego Traktatu ustanawiającego zakładał powołanie ESBC zamiast dotychczasowych instytucji koordynacji monetarnej. Choć państwa nadal samodzielnie implementowałyby politykę monetarną, to ESBC organizowałby stopniowe przejście do formułowania i implementowania polityki w trzecim etapie, a także zarządzałoby częścią rezerw walu-

³ Raport Delorsa nie wydzielał ECB w strukturze ESCB. Później nastąpił podział tych funkcji między ECB a ESCB.

towych (Delors, 1989, ss. 34–35). Zwiększyłyby się również rola Wspólnoty w dziedzinie polityki monetarnej: ustalałaby ona ramy i procedury monitorowania średnioterminowych celów ekonomicznych, a także dokładne, lecz nie wiążące, zasady poziomu deficytu i jego finansowania. Komisja Europejska miałaby obowiązek zwracać uwagę Rady na każdy przypadek niestwierdzenia się zasad przez państwa członkowskie i przedstawiać propozycje niezbędnych działań.

W ostatnim etapie miało nastąpić bezzwrotne usztywnienie kursów i przeniesienie do instytucji Wspólnoty całkowitej odpowiedzialności za politykę monetarną i późniejsze wprowadzenie wspólnej waluty. W dziedzinie polityki makroekonomicznej zasady formułowania budżetu ustalone przez Wspólnotę byłyby wiążące dla państw członkowskich, a Rada Ministrów i Parlament Europejski miałyby prawo do:

- ustalenia wiążących ograniczeń budżetów krajów członkowskich, gdyby ich nierównowaga zagrażałyby stabilność w [tutow];
- według uznania dokonania zmian w wspólnotowych funduszach aby wzmocnić transfery strukturalne do państw członkowskich bądź mieć wpływ na kierunek polityki Wspólnoty
- ustalenia warunków wspólnotowych polityk strukturalnych i pożyczek tak, aby zobowiązywały państwa do podjęcia kroków dostosowawczych

W raporcie Delorasa, na podstawie którego faktycznie skonstruowano podwaliny UGW, nie ma ani jednej bezpośredniej wzmianki o teorii OOW, tylko wskazuje się na możliwość występowania szoków asymetrycznych (Delors, 1989, s. 17). Brak wzmianek nie oznacza, że teoria OOW nie ma racji bytu przy rozważaniach o UGW, ale raczej wynika z tego, że mandat Komitetu Delorsa odnosił się do opisanie „konkretnych kroków do wdrożenia UGW” a nie do badania teoretycznych podstaw unii monetarnej i gospodarczej. Jako wspomniano badaniem kosztów i korzyści UGW miał zająć się zespół akademickich ekonomistów. Raport tego zespołu – *One Market, One Money*, który okazał się w roku 1990 nie miał większego wpływu na traktat z Maastricht. Większość amerykańskich badaczy uważało, że UGW nie zostanie wdrożona w życie, natomiast większość europejskich uczonych zastanawiało się nad tym jak taka unia mogłaby działać, a teoria OOW pozwoliła im na późniejszą ocenę projektu UGW w formie traktatu z Maastricht i zawartych w nim warunków konwergencji (Mongelli, 2002, s. 21; Wyplosz, 2006, s. 211).

Paradoksalnie raport *One Market, One Money* z jednej strony spowodował ożywienie zainteresowania teorią OOW, a z drugiej strony odnosił się do tej teorii raczej krytycznie. W raporcie podkreślano (European Commission, 1990, s. 28), że teoria OOW szuka odpowiedzi na pytanie jaki obszar geograficzny jest optymalny dla jednej waluty, natomiast Wspólnota musi dowiedzieć się, jakich mechanizmów i warunków ekonomicznych potrzebuje określony obszar geograficzny. Zdaniem autorów do przypadku Wspólnoty bardziej pasowałoby określenie *korzystny obszar walutowy* niż *optymalny obszar walutowy*, gdyż wprowadzenie wspólnej waluty zależy od bilansu kosztów i korzyści (Mongelli, 2002, s. 8).

Według twórców raportu (European Commission, 1990, s. 45) największą wadą klasycznych teorii OOW jest to, że nie wskazują one dokładnie kosztów i korzyści płynących z obszarów wspólnej waluty; mianowicie niektóre korzyści zakłada się bez wcześniejszych uzasadnień, a inne pomija się. Przy tym narzędzia analizy kosztów są ograniczone i przestarzałe. Autorzy raportu kwestionują także wniosek klasycznej teorii OOW o krytycznej ważności mobilności siły roboczej w unii walutowej, albo przynajmniej jej zastosowanie do przypadku Wspólnoty Europejskiej, i dlatego w swojej analizie nie ograniczają się do teorii OOW (European Commission, 1990, s. 45).

Nowe badania teoretyczne i empiryczne, które podjęto dla potrzeb raportu, miały udowodnić przewagę korzyści nad kosztami unii gospodarczej i walutowej, a także pokazać, że integracja gospodarcza i monetarna jest wielowątkowa i wielowymiarowa i nie może zostać opisana za pomocą ledwie kilku kryteriów. Pogląd ten dominuje do dziś (Mongelli, 2002, s. 17). Na podstawie wykonanych analiz i symulacji raport przewidywał, że utworzenie UGW ze wspólną walutą (European Commission, 1990, s. 30) będzie miało wpływ na efektywność i wzrost gospodarczy z powodu wyeliminowania zmienności kursów wymiany (0,7-2,9%), zmniejszenia kosztów wymiany (0,5-1% PKB) i rozszerzenia wspólnego rynku na wiele dziedzin. Zdaniem autorów nowy niezależny europejski bank centralny dobrze poradzi sobie ze stabilizowaniem cen i zmniejszeniem kosztów dezinflacji, natomiast przed finansami publicznymi pojawi się wyzwanie jednoczesnego zwiększenia elastyczności polityki budżetowej i sprostania bardziej ostrym ograniczeniom zadłużenia. Przywydywano, że presja konkurencji wywierana na sektor publiczny spowoduje wzrost efektywności wydatków i podatków, natomiast Wspólnota może zostać zmuszona do wprowadzenia minimalnych stawek podatkowych i współpracy przy dostarczeniu usług publicznych.

Autorzy raportu nie spostrzegali utraty wpływu na kurs walutowy jako znacznego kosztu, gdyż i tak to narzędzie nie mogło być stosowane w ERM. Państwa nadal mogłyby zmienić operować realnym kursem walutowym (co jednak wymagałoby elastyczności cen i płac), a większe wewnętrznej przepływy finansowe zamortyzowałyby przejściowe szoki (European Commission, 1990, s. 30). Ostatnim przewidywanym efektem UGW byłby wzrost wagi Wspólnoty na arenie światowej i niższe koszty transakcyjne wskutek wprowadzenia waluty międzynarodowej.

Nowy nurt w teorii OOW

Omówiony raport Komisji kreśląc bardzo szeroki zakres badań empirycznych możliwych wpływów UGW faktycznie przyczynił się do ustalenia kierunku dalszego rozwoju teorii OOW. W nowych badaniach można zauważyć zmianę orientacji z prób ustalenia obszarów optymalnych na kwestię warunków i mechanizmów gospodarczych potrzebnych dla założonego obszaru z porzuceniem optymalności *sensu stricte* (Mongelli, 2002, s. 32). W odróżnieniu od klasycznej teorii OOW nowa teoria podkreśla korzyści płynące z prowadzenia wiarygodnej i stabilnej polityki na dużym obszarze walutowym (Tchorek, 2010, s. 52). Poniżej znajduje się omówienie reakcji Tavlasa, jednego z pierwszych badaczy, którzy odpowiedzieli na krytykę teorii OOW w raporcie Komisji *One Market, One Money*; niemniej określenie 'nowa teoria' odnosi się nie tylko do jego dorobku, lecz także do dorobku innych autorów tworzących w nurcie teorii OOW po roku 1990-tym.

Teoria spisana przez Tavlasa ujmowała osiągnięcia teorii makroekonomii i z przełomu lat 80. i 90. i odzwierciedlała zmianę jej paradygmatu. Ta „odświeżona” teoria OOW nadal przyjmowała za podstawę kryteria wysunięte przez klasycznych autorów, lecz dodała znaczne modyfikacje. Te zmiany faktycznie przybliżyły teorię OOW do koncepcji Korzystnego Obszaru Walutowego zawartą w raporcie Komisji. U podstaw tego kroku, oprócz zmiany paradygmatu z keynesistowskiego na monetarystyczny, leżał postęp w ekonometrii, pozwalający na dokładniejsze szacowanie kosztów i korzyści związanych z unią walutową (Mongelli, 2008, s. 8).

Pierwszą dużą zmianą w porównaniu do starej teorii OOW było odrzucenie interpretacji krzywej Philipsa i zalecenia płynnych kursów jako narzędzi pozwalających na prowadzenie niezależnej polityki monetarnej przy pożądanym poziomie bezrobocia. Na odrzucenie takiego poglądu miało wpływ powszechne przyjęcie teorii racjonalnych oczekiwań inflacyjnych i związanej z tym koncepcji naturalnego poziomu bezrobocia (Tavlas, 1993, ss. 669–670).

Założenie braku wpływu polityki monetarnej w długim okresie nie wyklucza wpływu tej polityki na gospodarkę w krótkim okresie. W uniach symetrycznych (państwa kooperują w sprawie polityki) rynek nie może spełniać funkcji stabilizacyjnych, a różnica konkurencyjności powstała wskutek szoku asymetrycznego będzie wywierała presję na zerwanie współpracy i przyjęcie narodowych polityk, tak jak to było w przypadku ERM w 1992 i 1993 roku. W uniach asymetrycznych (gdzie dominuje jedno państwo lub grupa) może natomiast dojść do zwiększenia się amplitud cykli koniunkturalnych w krajach peryferyjnych – w razie dotknięcia takiego kraju przez asymetryczny kryzys popytowy będzie on wymagał zmiany polityki na bardziej ekspansywną, natomiast kraj rdzenia może nie zmienić swojej polityki monetarnej, a z powodu sterylizacji przepływów kapitału z kraju peryferii stopa procentowa kraju rdzenia nie zmieni się, co jeszcze bardziej zmniejszy podaż pieniądza w kraju peryferii (Tavlas, 1993, ss. 670–672).

Innym ważnym czynnikiem jest występowanie różnic między państwami powodującymi to, że nawet w wypadku dotknięcia ich przez symetryczny kryzys różne państwa mogą potrzebować różnych polityk. Takimi różnicami mogą być elastyczności płać i cen, struktura systemu podatkowym i szybkość przystosowania się handlu. Korzystanie z jednej waluty może także spowodować większą koncentrację produkcji i specjalizację regionów, gdyż przedsiębiorstwa nie muszą zabezpieczać się przed zmianami kursów rozmieszczając produkcję w różnych regionach z różnymi walutami. Skutkiem tej koncentracji byłaby większa podatność na szoki asymetryczne. Wprowadzenie wspólnej waluty także powoduje stratę renty menniczej, która jest ważna dla krajów z mniej rozwiniętym systemem podatkowym (Tavlas, 1993, ss. 672–673).

Drugą ważną modyfikacją założeń starej teorii jest zniesienie kryterium podobieństwa stóp inflacji i przyjęcie, że podobieństwo stóp procentowych ma być wynikiem uczestnictwa państw w unii monetarnej. Uzasadnieniem tego jest stwierdzenie, że stała niska inflacja jest w znacznym stopniu wynikiem prowadzenia stabilnej polityki monetarnej przez władze monetarne o trwałej reputacji. Władze monetarne ze skłonnościami inflacyjnymi mogą pozbyć się jej przez „związanie sobie rąk” – na przykład za pomocą drastycznej zmiany instytucjonalnej jaką jest unia monetarna z krajem o niskiej inflacji, co pozwoli na natychmiastowe osiągnięcie korzyści z reputacji niskiej inflacji bez potrzeby ponoszenia długoterminowych kosztów w postaci bezrobocia lub niższej produkcji (Tavlas, 1993, ss. 673–674). Oprócz tego w okresie przejściowym nastąpi wyrównanie się nominalnych stóp, co przy nadal wyższej inflacji spowoduje niskie stopy realne i faktycznie tendencje ekspansywne gospodarki i napływ kapitałów. Z drugiej strony kraj o wysokiej inflacji nadal będzie musiał ponieść koszty przejściowe, wynikające z istnienia krótkoterminowej krzywej Philipsa, a wysokość tych kosztów będzie uzależniona od wyznaczonych ram czasowych dostosowania się i szybkości z jaką oczekiwania inflacyjne przystosują się do poziomu faktycznej inflacji. W całej tej sytuacji nie jasne są korzyści dla kraju o niskiej inflacji, który ryzykuje „rozwodnieniem” swojej reputacji (Tavlas, 1993, s. 675).

Według Tavlasa państwa, które mają problemy reputacji, cechują nadmierne wydatki budżetowe, kredytowanie przez bank centralny i inne instytucje państwowe specjalnych grup interesów i zawyżony kurs walutowy. Takie praktyki trwały do zdyscyplinowania przez rynki międzynarodowe i wprowadzenia ograniczeń swobody kapitału przez rządy. W przypadku zawarcia unii monetarnej takie państwa jak Grecja i Włochy⁴ miałyby nieograniczony kredyt z państw takich jak Francja i Niemcy dopóki te ostatnie nie powstrzymałyby krótkowzrocznych polityk tych pierwszych. W celu zapobieżenia takiej sytuacji państwa miałyby wyrzec się swoich niezależnych polityk monetarnych i fiskalnych albo przynajmniej przestrzegać wspólnej dyscypliny monetarnej i fiskalnej (Tavlas, 1993, s. 676).

⁴ Tavlas (1993) rzeczywiście podaje te kraje jako przykład.

Trzecią zmianą w teorii ekonomii uznaną przez Tavlasa za ważną dla dalszego rozwoju teorii OOW jest spostrzeżenie Bertola o wpływie niepewności na mobilność ludzi i płynący z tego wniosek o spadku mobilności w unii monetarnej. Decyzję o przemieszczeniu lub pozostaniu podejmuje się biorąc pod uwagę możliwe kształtowanie się płac w obu miejscach i koszty przemieszczenia się z uwzględnieniem kosztu powrotu. W przekonaniu Bertola w wypadku zawarcia unii monetarnej zwiększają się szoki asymetryczne i przez to także zwiększa zmienność płac, a większa niepewność płac spowoduje niechęć do mobilności (Tavlas, 1993, ss. 677–678). Warto zauważyć, że zakłada się zwiększenia asymetryczności państw i wniosek byłby inny, jeżeli to założenie byłoby nie prawdziwe.

W klasycznym nurcie OOW kształtowanie się kursu walutowego było postrzegane jako wynik realnych przepływów handlowych, a zmiana kursu jako narzędzie do poprawy bilansu handlowego. Ten pogląd zaczął zmieniać się wraz z zwiększeniem się międzynarodowych przepływów kapitałowych. Według Tavlasa trzy czynniki miały wpływ na zmianę spostrzegania efektywności kursów:

1. Odrzucenie założenia o pełnej racjonalności inwestorów oznacza to uwzględnienie sytuacji oderwania kursu walutowego od podstaw ekonomiczną (bąbel spekulacyjny), a więc także i niespełnienie przez kurs funkcji dostosowawczej (Tavlas, 1993, ss. 678–679).
2. Przy założeniu pełnej zdolności przewidywania i równoważności ricardowskiej zmiana w polityce makroekonomicznej rządu nie miałyby wpływu na kurs walutowy. Sytuacja wygląda inaczej, gdy wprowadza się niepewności. W tym wypadku trzeba brać pod uwagę ryzyko dywersyfikacji, niewypłacalności i inflacji, co przy różnej ocenie tych zjawisk oznacza różne kształtowanie się przyszłego kursu (Tavlas, 1993, s. 679).
3. Podważenie wpływu kursu walutowego na proces dostosowawczy w firmach inwestujących za granicą. Model kosztów utopionych Krugmana mówi, że inwestując w innych krajach firmy oligopolistyczne nie są skłonne przystosowywać do zmian kursu. Jeżeli uważają, że w długim okresie działalność będzie zyskowna to nie zmieniają swojej specjalizacji produkcyjnej w krótkim okresie. W skutek tego dostosowania mogą zachodzić, lecz bardzo powoli (Tavlas, 1993, ss. 679–680).

Oprócz kwestionowania efektywności kursu walutowego jako narzędzia dostosowawczego zaczęto także wątpić w zmienność kursu jako przeszkodę w handlu. Ważnym czynnikiem w odrzuceniu tego poglądu było to, że trudno było o badania potwierdzające negatywny wpływ zmienności kursu.

Oprócz tego Tavlas podaje argumenty wskazujące, że nie można a-priori wskazać wpływu zmienności kursu na handel (Tavlas, 1993, ss. 680–681):

1. Eksporterzy mogą zdobyć wiedzę, która pomaga im lepiej przeciwdziałać zmianom kursowym niż to robiliby zwykli gracze rynku walutowego np.: mogą finansować zagraniczne inwestycje miejscowym kapitałem.
2. Firmy mają zdywersyfikowany portfel należności i zobowiązań zagranicznych, gdyż najczęściej eksportują do kilku krajów naraz. Ogólne ryzyko będzie zależało od zmienności dwustronnego kursu, a także korelacji jego zmienności z innymi kursami walutowymi.

Zdaniem Tavlas problemy wynikają i przy interwencjach rządu na rynku walutowym. Jeżeli celem interwencji jest zmniejszenie zauważalnej zmienności kursu, to dla osiągnięcia tego trzeba by wprowadzać kontrolę przyływu kapitału lub inne środki. Sama interwencja mogłaby być bardziej szkodliwa dla handlu niż zmienność kursu (Tavlas, 1993, ss. 680–681).

Zakończenie

Teoria OOW, mimo prężnego rozwoju w latach 60-tych, nie odegrała większej roli aż do lat 90-tych, kiedy to została wskrzeszona w raporcie Komisji Europejskiej *One Market, One Money* i dopiero później bywała wykorzystywana do badania UGW. Rozwój klasycznej teorii OOW, mimo wysunięcia wielu kryteriów optymalności, nie skutkowało osiągnięciem konsensu w sprawie jednego zestawu kryteriów koniecznych. Skutkiem tego było odejście od poszukiwania kryteriów koniecznych i przejście do rachunku kosztów i korzyści z integracji. Tak teoria OOW faktycznie porzuciła swoje nastawienie na poszukiwanie optymalnego obszaru i skupiła się na ustaleniu korzystnego obszaru walutowego (KOW). Ważną rolę we współczesnej teorii OOW odegrała zmiana paradygmatu z keynesistowskiego na monetarystyczny – wraz z podważeniem skuteczności interwencjonizmu państwowego zmniejszyły się postrzegane koszty dołączenia do unii walutowej.

Teoria OOW nie miała znacznego wpływu na UGW. Nowa teoria OOW, a właściwie KOW nie była sformalizowana jeszcze przez rok po podpisaniu traktatu z Maastricht, a nawet wątpliwe, czy opublikowanie jej kilka lat wcześniej coś by zmieniło. Z perspektywy czasu widać, że dążenie do utworzenia Europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej było o wiele bardziej motywowane przesłankami politycznymi aniżeli gospodarczymi. Wspólna waluta stała się celem samym w sobie, symbolem zjednoczenia Europy.

Brak mocnych fundamentów teoretycznych dla UGW też zrzutował na projekt integracji jako próbę projektowania europejskiego rynku. Podjęcie się unifikacji w sferze gospodarczej i walutowej bez wyłonienia podstawowych reguł, mechanizmów i stworzenia mocnych instytucji potrzebnych do płynnego działa rynków skutkowało brakiem dobrze działającego europejskiego rynku pracy i niestabilnym rynkiem finansowym – jednym z podstawowych rynków według teorii OOW.

Podczas kryzysu finansowego 2008 roku i późniejszego kryzysu zadłużenia państw europejskich stało się jasne, że wola polityczna znacznie osłabła. W obliczu wewnętrznych kłopotów ekonomicznych w państwach UGW zanikła deklarowana wcześniej solidarność i dążenie do unii politycznej. Projekt Unii Gospodarczej i Walutowej, który w zamyśle Mitterranda i Kohla miał być częścią projektu federacji europejskiej, również stracił na sile.

Literatura

- De Grauwe, P. (2012). *Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Dellas, H., & Tavlas, G. S. (2009). An optimum-currency-area odyssey. *Journal of International Money and Finance*, 28(7), 1117–1137. <http://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2009.06.001>
- Delors, J. (1989). *Report on economic and monetary union in the European Community*. Pobrano z <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Report+on+economic+and+monetary+union+in+the+European+Community#0>
- European Commission. (1990). One market, one money: an evaluation of the potential benefits and costs of forming an economic and monetary union. *European Economy*, (44). Pobrano z <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:One+market,+one+money:+An+evaluation+of+the+potential+benefits+and+costs+of+forming+an+economic+and+monetary+union#0>
- Maes, I. (2004). On the origins of the Franco-German EMU controversies. *European Journal of Law and Economics*, 17(1), 21–39. <http://doi.org/10.1023/A:1026333808962>
- Maes, I. (2009). Economic thought at the European Commission and the creation of EMU (1957-1991). *Sapienza Università di roma Working Papers*, (2). Pobrano z http://www.francoangeli.it/riviste/Scheda_rivista.aspx?IDArticolo=41826

- Maes, I., & Quaglia, L. (2006). Germany and Italy: conflicting policy paradigms towards European monetary integration? *Constitutional Political Economy*, 17(3), 189–205. <http://doi.org/10.1007/s10602-006-9001-1>
- Mongelli, F. P. (2002). „New” views on the optimum currency area theory: what is EMU telling us? *European Central Bank Working Paper Series*, (138). Pobrano z <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp138.pdf>
- Mongelli, F. P. (2005). What is European Economic and Monetary Union Telling us About the Properties of Optimum Currency Areas?*. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 43(3), 607–635. <http://doi.org/10.1111/j.0021-9886.2005.00571.x>
- Mongelli, F. P. (2008). European economic and monetary integration, and the optimum currency area theory. *Economic Papers*, 302. <http://doi.org/10.2765/3306>
- Mundell, R. A. (1961). A theory of optimum currency areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657–665.
- Tavlas, G. S. (1993). The „New” Theory of Optimum Currency Areas. *The World Economy*, 16(6), 663–685. <http://doi.org/10.1111/j.1467-9701.1993.tb00189.x>
- Tchorek, G. (2010). Teoretyczne podstawy integracji walutowej. *Mechanizmy funkcjonowania strefy euro*, 31–54. Pobrano z <http://scholar.google.com/scholar?hl=en&btnG=Search&q=intitle:Teoretyczne+podstawy+integracji+walutowej#0>
- Wyplosz, C. (2006). European Monetary Union: the dark sides of a major success. *Economic Policy*, (April). Pobrano z <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0327.2006.00158.x/full>
- Zawiślińska, I. Optymalny obszar walutowy: teoria i praktyka na kontynencie amerykańskim (2008). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.

Economic and Monetary Union and the Optimal Currency Area Theory: an Attempt at Market design?

JEL Classification: E42; F15; F33; F45

Keywords: *Optimal Currency area; OCA; Eurozone; EMU*

Abstract: The main purpose of the study was to find an answer whether concept and implementation of European Economic and Monetary Union (EMU) has coherent theoretical underpinnings. This subject was chosen because of a growing euroscepticism under European financial and sovereign debt crisis.

Undertaken research shows that Optimal Currency Area (OCA) theory didn't play any major role until the 1990s. Classical OCA theory did not establish complete set of optimality criteria. In effect OCA switched its goal from search of optimality criteria to costs and benefits calculus of monetary integration. Nevertheless, OCA theory did not have any major influence on design of EMU. Also lack of clear rules and well-functioning institutions means that EMU might be perceived as a poor attempt at designing European market for labor, goods, services and capital.

Andrzej Jędruchniewicz

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Polityka pieniężna a inwestycje w polskiej gospodarce

Słowa kluczowe: *polityka pieniężna, stopa procentowa, dynamika inwestycji, struktura inwestycji*

Abstrakt: Inwestycje są ważnym źródłem rozwoju przedsiębiorstw i gospodarki. Zależą one od wielu czynników. Według większości głównych szkół ekonomicznych istotnym czynnikiem wpływającym na poziom i dynamikę nakładów inwestycyjnych jest polityka monetarna.

Głównym celem opracowania jest zbadanie wpływu polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego na dynamikę oraz strukturę inwestycji w Polsce. Ze względu na realistyczną teorię kapitału zmiany inwestycji były oceniane w głównej mierze z punktu widzenia szkoły austriackiej.

Metody badawcze, które zastosowano w opracowaniu to dedukcja oraz wskaźniki statystyczne.

W latach 2006-2013 w polskiej gospodarce występowała umiarkowana zależność liniowa między stopą referencyjną a dynamiką inwestycji. Zmiany w polityce pieniężnej prowadziły do nieproporcjonalnej dynamiki produkcji różnych dóbr zarówno w okresach lepszej jak i gorszej koniunktury. Zmienność nakładów inwestycyjnych była zdecydowanie większa niż produkcji dóbr konsumpcyjnych. Również bardziej dynamicznie zmieniały się inwestycje w branżach na początkowych etapach struktury produkcji, niż w sektorach znajdujących się najbliżej konsumenta. Wyniki badań potwierdzają teorię szkoły austriackiej.

Wprowadzenie

Inwestycje w środki trwałe są ważnym czynnikiem wpływającym na wzrost konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw oraz rozwój gospodarczy całego państwa. To one w istotny sposób decydują o powstawaniu nowych przedsiębiorstw, przyspieszeniu modernizacji już istnieją-

cych, produkcji coraz bardziej zaawansowanych technicznie dóbr konsumpcyjnych oraz, co jest szczególnie istotne dla większości ludzi, tworzeniu nowych miejsc pracy. Teorie przeinwestowania wskazują, iż nadmierny wzrost inwestycji może powodować także negatywne konsekwencje, czyli prowadzić do powstawania w gospodarce faz kryzysu i depresji wraz ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Poziom i dynamika nakładów inwestycyjnych zależy od wielu czynników. Jak twierdzi większość współczesnych głównych szkół ekonomicznych ważnym czynnikiem wpływającym na decyzje przedsiębiorców o powiększaniu środków trwałych jest polityka pieniężna banku centralnego.

Głównym celem opracowania jest zbadanie wpływu polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego na dynamikę oraz strukturę inwestycji w Polsce. Ze względu na realistyczną teorię kapitału zmiany inwestycji będą oceniane w głównej mierze z punktu widzenia szkoły austriackiej.

Okres badawczy obejmuje lata 2006-2013. Jest on wystarczająco długi, aby można było zbadać związek zachodzący pomiędzy polityką pieniężną a zmianami inwestycji i wyciągnąć wnioski. Okres ten uwzględnia fazy wzrostowe oraz dekoniunktury w polskiej gospodarce.

Metodologia badań

W metodologii nauk ekonomicznych trwa dyskusja czy stosowane metody badania naukowego powinny być bezpośrednio przenoszone z nauk matematyczno-przyrodniczych, czy jednak ekonomia powinna posługiwać metodami charakterystycznymi tylko dla niej. Ekonomiści głównego nurtu opowiadają się za uniwersalizmem metodologicznym. Natomiast przedstawiciele austriackiej szkoły ekonomii twierdzą, iż poprawny jest metodologiczny dualizm. Wynika to ze specyfiki ekonomii, która jest nauką o ludzkim działaniu, oraz jej odmiennego przedmiotu badań.

Współcześnie ekonomiści szkół głównego nurtu weryfikując hipotezy posługują się metodami opartymi na formalizmie matematycznym (zob. Jurek, 2013, Czerwiński, 2002). Większość ekonomistów szkoły austriackiej odrzuca stosowanie takich metod. Formułują wobec nich następujące zastrzeżenia: pomijają wiele procesów decyzyjnych, które są subiektywne, dają złudzenie odkrycia stałych ilościowych relacji pomiędzy kategoriami, ignorują problem sekwencyjnych procesów w czasie, nie uwzględniają wszystkich istotnych zmiennych, uwzględniają zmienne źle zmierzone, są błędnie testowane, posługują się danymi zagregowanymi, które skutkują

utrata wielu cennych informacji (Wiśniewski, 2012, White, 2011, Mayer, 1996, Leszek, 2013).

Przyjęte w opracowaniu metody badawcze są zgodne z metodologicznym stanowiskiem szkoły austriackiej, które reprezentowane jest przez większość jej przedstawicieli. Zastosowano metodę rozumowania dedukcyjnego oraz metody statystyczne, aby w sposób ilościowy zbadać zależności przyczynowo-skutkowe oraz zmiany struktury analizowanych kategorii.

Polityka monetarna a inwestycje w teorii

„Inwestycja jest to zamiana środków finansowych na dobra rzeczowe, usługi, prawo użytkowania i patenty – a więc jest to majątek trwały zorganizowany w celu osiągnięcia w następnych okresach dodatkowych dochodów lub oszczędności kosztów” (Encyklopedia, 1995, s. 387). Inna definicja określa inwestycje jako *„(...) nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja, adaptacja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji”* (Rocznik, 2013, s. 362). W makroekonomii do inwestycji zalicza się również zmiany zapasów. Oznacza to, że ich całkowity poziom w danym okresie może być ujemny (Begg i inni, 2003, s. 158-161).

Inwestycje w gospodarce zależą od wielu czynników m. in.:

- rentowości prowadzonej działalności,
- poziomu oszczędności,
- przewidywań dotyczących poziomu przyszłego popytu,
- polityki pieniężnej i akcji kredytowej,
- polityki podatkowej,
- poziomu wolności działalności i zawierania umów,
- rozwój infrastruktury technicznej,
- sprawności i kompetencji instytucji publicznych.

Jednym z głównych czynników wpływających na poziom i dynamikę nakładów inwestycyjnych jest polityka monetarna. Tak ogólne stwierdzenie akceptują prawie wszystkie szkoły ekonomiczne głównego nurtu. Jednak fundamentalne rozbieżności występują przy ocenie czy polityka ta wywiera na inwestycje wpływ przejściowy, czy trwały, a więc czy efekty utrzymują się tylko w krótkim, czy także w długim okresie.

Najbardziej radykalna jest nowa szkoła klasyczna. Rozróżnia ona politykę pieniężną przewidywaną i nieprzewidywaną przez podmioty gospodarcze. Przyjmuje również, że podmioty te formułują oczekiwania racjonalne, czyli trafnie przewidują przyszły bieg wydarzeń w gospodarce (zob.

Lucas, 1972, s. 103-124). Przy takich oczekiwaniach w gospodarce nie ma miejsca na niepewność. Jest to w oczywisty sposób sprzeczne z rzeczywistością, w której przyszłość zawsze jest niepewna. Hipoteza racjonalnych oczekiwań słabo opisuje prawdziwe przewidywania podmiotów (por. O'Driscoll i Rizzo, 1996). Wynika to z logicznej analizy działania ludzkiego, ale także z analizy empirycznej (Blaug, 2002, s. 35-56). Według ekonomistów nowoklasycznych przy takich oczekiwaniach przewidywana polityka banku centralnego, gdy nie zaskakuje ludzi i firm jest całkowicie neutralna. Nie wywiera ona żadnego skutku w sferze realnej, a więc też nie wpływa na inwestycje. Do zmiany polityki dostosowują się tylko ceny. Natomiast gdy działania banku są nieprzewidywane zmiana instrumentów polityki monetarnej doprowadza do zmiany inwestycji, ale tylko na krótki czas. Wówczas przedsiębiorcy popełniają błąd percepcji. Nie zauważają zmiany ogólnego poziomu cen koncentrując się tylko na cenie swego produktu. Jednak szybko dostrzegają swoją pomyłkę. Zmiana inwestycji była tylko przejściowa.

Neutralności polityki pieniężnej w długim okresie dowodzi także monetaryzm (zob. Friedman i Schwartz, 1963). Szkoła ta uznaje, że podmioty posiadają oczekiwania adaptacyjne. Dlatego mimo, że skuteczne oddziaływanie polityki monetarnej na inwestycje trwa o wiele dłużej niż twierdzi nowa szkoła klasyczna, to po pewnym czasie te pozytywne skutki zanikają. Powrót gospodarki do równowagi następuje poprzez wzajemne oddziaływanie zmian realnego popytu globalnego wywołanych zmianami realnej podaży pieniądza oraz zmian realnego wynagrodzenia.

Ekonomiści nowej szkoły keynesowskiej starają się udowodnić, iż polityka monetarna wpływa na inwestycje zarówno w krótkim, jak i w długim okresie (Clarina i inni, 1999, s. 1661-1707). Dzieje się tak nawet przy przyjęciu racjonalnych oczekiwań. Warunkiem skutecznych działań banku centralnego jest istnienie w gospodarce sztywności płacowych i cenowych (zob. Wojtyna, 2000). Sztywność płac nominalnych wynika głównie z zawierania długookresowych kontraktów płacowych, zaś sztywności cen nominalnych przede wszystkim z istnienia kosztów zmiany ceny. Keynesiści szukają też źródeł sztywności płac i cen realnych (Snowdon i inni, 1998, s. 317-335).

Alternatywne w stosunku do szkół głównego nurtu spojrzenie na związek działań banku centralnego i podejmowanych inwestycji ma szkoła austriacka. Najważniejszą różnicą w teoriach tych dwóch podejść jest teoria kapitału. Szkoły głównego nurtu przyjmują, że kapitał jest homogeniczny oraz nie przypisują dużej wagi do roli czasu w formowaniu dóbr kapitałowych. Natomiast stanowisko ekonomistów szkoły austriackiej jest odwrot-

ne. Po pierwsze, uznają, że kapitał jest heterogeniczny a wiele dóbr inwestycyjnych jest specyficznych. Po drugie, w gospodarce występuje czasowa struktura produkcji. Oznacza ona etapy produkcyjne ułożone w porządku zgodnym z technicznym procesem wytwarzania i sprzedaży dobra finalnego rozpoczynając od pierwotnych czynników produkcji (praca i ziemia). Dobra kapitałowe są więc w różnym stopniu oddalone od dobra konsumpcyjnego. Według Austriaków polityka pieniężna nigdy nie jest neutralna (zob. Mises 2007, Hayek 1967). Obniżanie stopy procentowej banku centralnego prowadzi do wydłużania (pogłębiania) oraz poszerzania struktury produkcji, które dokonują się za pomocą inwestycji. Wydłużanie polega na dodawaniu przez przedsiębiorstwa nowych, wcześniej nieistniejących, etapów w dotychczasowej strukturze produkcji dobra konsumpcyjnego. Natomiast poszerzanie polega na wzroście wartości produkcji na aktualnie istniejących etapach wytwarzania. Występujący wzrost produkcji nie jest jednak taki sam we wszystkich etapach tworzenia dóbr konsumpcyjnych. Wzrost ten jest proporcjonalny do stopnia oddalenia dobra pośredniego od konsumpcji oraz do jego trwałości (Skousen 2011, s. 321-322). W czasie kryzysu następują procesy odwrotne. Dochodzi do skracania (spłycania) oraz zwięźniania struktury wytwarzania.

Wpływ polityki pieniężnej na inwestycje następuje za pomocą mechanizmu transmisji impulsów monetarnych (zob. Kapuściński i inni, 2014). Głównymi kanałami mechanizmu są kanały: stopy procentowej, która powiązana jest bezpośrednio z prowadzoną polityką monetarną oraz kredytowy. Obniżka stopy procentowej zachęca przedsiębiorstwa do inwestycji poprzez wzrost ich skłonności do inwestowania oraz obniża koszt kredytu co skutkuje zwiększeniem wartości kredytów zaciąganych przez firmy. Niższe oprocentowanie wywołuje także efekt majątkowy oraz wzrost współczynnika q -Tobina. Obecnie w efekcie majątkowym podkreśla się rolę akceleratora finansowego, który dotyczy zabezpieczenia zaciąganych kredytów (Bernanke i inni, 1999, Vermeulen, 2002).

Polityka pieniężna w Polsce

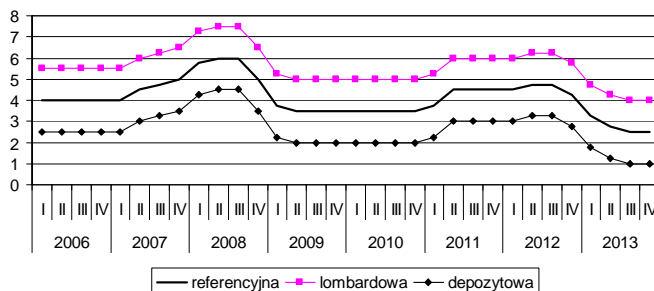
Decyzje Narodowego Banku Polskiego latach 2006-2013 podporządkowane były głównie realizacji ustawowego celu polityki pieniężnej, czyli dbanie o stabilny poziom cen przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej rządu (Ustawa 1997). W 2004 roku Rada Polityki Pieniężnej skwantyfikowała ogólnie sformułowany cel finalny. Uznała, że ciągły cel inflacyjny na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/- 1 punkt procentowy jest zgodny z szybkim wzrostem gospodarczym oraz

bliski oczekiwanej wartości referencyjnej dla kryterium inflacyjnego (Strategia 2003). W swoich działaniach NBP brał pod uwagę także dodatkowy cel, który w okresie kryzysu staje się dominujący, a więc utrzymanie stabilności systemu bankowego.

Bank centralny w Polsce w analizowanym okresie realizował przyjęty cel finalny wykorzystując strategię bezpośredniego celu inflacyjnego. Jej cechami charakterystycznymi są: publiczne ogłaszanie średniookresowego, skwantyfikowanego celu inflacyjnego, formalnoprawne przyjęcie stabilności cen jako najważniejszego długookresowego celu polityki pieniężnej, wykorzystywanie wielu wskaźników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji, zwiększona przejrzystość strategii polityki pieniężnej oparta na intensywnej komunikacji z opinią publiczną i rynkami finansowymi (jej przedmiotem są cele i plany działań polityki pieniężnej), zwiększona odpowiedzialność banku centralnego za realizację celów inflacyjnych (Koszczyński 2004, s. 85). Strategia ta koncentruje się na utrzymaniu stabilności cen w średnim okresie (Svensson, 1999, s. 607–654). Oznacza to, iż bank centralny może w krótkim okresie wykorzystać politykę monetarną do wspierania rządowej polityki wzrostu gospodarczego oraz minimalizowania wahań produkcji i zatrudnienia.

Prowadzenie polityki pieniężnej wymaga wykorzystania odpowiednich instrumentów. W przyjętej 2003 roku strategii, która obowiązywała w badanym czasie, polski bank centralny określił, iż „*Stopa procentowa będzie głównym instrumentem realizacji celu inflacyjnego. Stopami wytyczającymi kierunek polityki pieniężnej będą stopa referencyjna, stopa lombardowa i stopa depozytowa.*” (Strategia 2003, s. 20).

Wykres 1. Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego



Źródło: opracowanie własne na podstawie Podstawowe (2014).

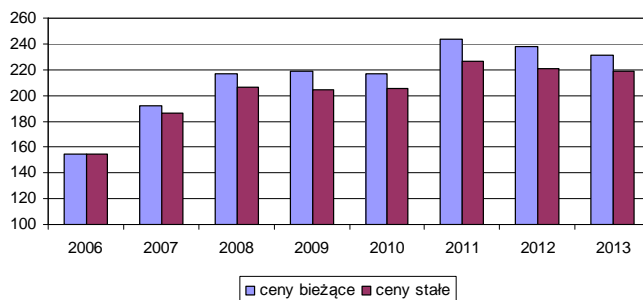
Poziom stóp procentowych NBP w latach 2006-2013 był dostosowany do osiągnięcia celu finalnego polityki pieniężnej w średnim okresie, po-

ziomu kredytowania podmiotów przez sektor bankowy oraz zmian w realnej strefie gospodarki. W tym czasie bank centralny dwukrotnie zastrzał swoją politykę oraz w identycznej liczbie dokonywał jej łagodzenia (wykres 1). Najważniejszą stopą jest stopa referencyjna. Najwyższy poziom osiągnęła ona w 2008 roku (6%), zaś najniższy 2013 r. (2,5%). Był to również najniższy poziom od początku zmian systemowych w Polsce.

Poziom i dynamika inwestycji

W analizowanym okresie 2006-2013 w polskiej gospodarce nakłady inwestycyjne wykazywały trend rosnący z wahaniami wokół niego (wykres 2). Inwestycje w cenach bieżących były zbliżone do wartości liczonych w cenach stałych z 2006 roku. Świadczy to o niewielkiej w ujęciu absolutnym inflacji na początkowych etapach wytwarzania dóbr konsumpcyjnych. Nakłady inwestycyjne, zarówno w ujęciu nominalnym jak i realnym, najmniejszą wartość osiągnęły w 2006 r., zaś największą w 2011 r. Średnia roczna nominalna wartość inwestycji wyniosła 214 mld zł, a wartość realna 203 mld zł. Natomiast odchylenie standardowe odpowiednio 28,7 oraz 23,1 mld zł. W Polsce środki przeznaczone na akumulację stanowiły w ujęciu rocznym przeciętnie 15,6% produktu krajowego brutto oraz były czterokrotnie mniejsze niż wynosi wartość spożycia indywidualnego.

Wykres 2. Nakłady inwestycyjne w Polsce w mld zł

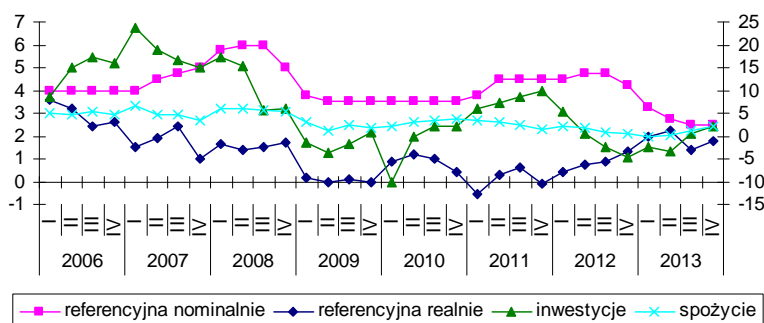


Źródło: Wskaźniki (2014) oraz obliczenia własne.

Większość szkół ekonomicznych akceptuje pogląd, że polityka monetarna w krótkim okresie wpływa na inwestycje. W wyjaśnianiu rzeczywistych zmian teorię nowej szkoły klasycznej można pominąć ze względu na przyjęcie racjonalnych oczekiwań, które są sprzeczne z istotą zachowań przedsiębiorców, oraz założenie pełnej giętkości płac i cen. Analiza danych na wykresie 3 pozwala sformułować wnioski dotyczące relacji badanych

kategorii w Polsce. Widać, że dynamika inwestycji zmienia się cyklicznie. Jest to zgodne z teorią monetaryzmu, nowej szkoły keynesowskiej oraz szkoły austriackiej. W analizie zmian inwestycji teoria kładzie nacisk na oddziaływanie realnej stopy procentowej. Jednak przedstawione dane wskazują, że to zmiany stopy nominalnej wpływały bardziej na tempo akumulacji niż zmiany stopy realnej. W latach 2006-2013 dla badanych kategorii współczynnik korelacji Pearsona największą wartość osiągnął przy opóźnieniu inwestycji o 6 kwartałów i wyniósł $-0,55$. Oznacza to, że siła zależności była umiarkowana (por. Mojon i inni, 2002, s. 2111–2129). Trudno w rzeczywistej gospodarce oczekiwać ścisłego związku między badanymi kategoriami. Kluczowe jest to, że zawsze obniżka stóp procentowych NBP następowała przed fazą wzrostową cyklu (por. Warząta, 2014, s. 119-136). Wyjaśnieniem niewielkiej roli stopy realnej jest występująca u przedsiębiorców iluzja pieniądza oraz trudność w uwzględnianiu oczekiwań inflacyjnych liczonych dla dóbr konsumpcyjnych. Ekonomści szkoły austriackiej podkreślają, że uwzględnianie ogólnego poziomu cen nie ma znaczenia, gdyż podmioty mają subiektywne oczekiwania dotyczące cen konkretnych dóbr i usług.

Wykres 3. Stopa referencyjna NBP (lewa oś) oraz roczna dynamika inwestycji i spożycia w % (prawa oś)



Źródło: Wskaźniki (2014) oraz obliczenia własne.

Przedstawiciele szkoły austriackiej uważają, że teoria tej szkoły lepiej wyjaśnia zachowanie się inwestycji niż teorie innych szkół. Szczególnie dotyczy to przyczyn fazy załamania i zmian tej kategorii w okresie dekonunktury. Austriacy podkreślają, że wielkości zagregowane, na których opierają się szkoły głównego nurtu, dają niewielką, a często błędną, wiedzę o zmianach w gospodarce, gdyż ukrywają istotne procesy i cenne informacje. Podkreślają także, że kluczowe w gospodarce są względne zmiany

kategoriach ekonomicznych a nie zmiany absolutne. Wykorzystując czasową strukturę produkcji ekonomiści szkoły austriackiej twierdzą, że przy aktywnej polityce banku centralnego w systemie pieniądza fiducyjnego dynamika inwestycji jest większa niż produkcji dóbr konsumpcyjnych, gdyż znajdują się na początkowych etapach procesu wytwarzania.

Teorię tej szkoły potwierdzają dane z wykresu 3. W Polsce w badanych latach 2006–2013 dynamika nakładów inwestycyjnych była zdecydowanie większa niż dóbr przeznaczonych do spożycia. Przeciętnie rocznie inwestycje wzrastały o 6%, a konsumpcja o 3,2%. Twierdzenia Austriaków potwierdza także zmienność badanych kategorii. Odchylenie standardowe nakładów inwestycyjnych wyniosło 8,3 pkt. proc., zaś dóbr konsumpcyjnych 1,9 p.p. W fazach wzrostowych cyklu tempo wzrostu inwestycji było większe a w okresach dekonjunktury mniejsze niż dóbr przeznaczonych do spożycia. Niezgodne z tą teorią były tylko zmiany w 2010 roku.

Tabela 17. Warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce (% względem najlepszego wyniku na świecie)

Pozycja	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Rozpoczynanie działalności gospodarczej	64,4	66,4	81,7	81,8	81,9	82,3	85,8	85,8
Uzyskiwanie pozwoleń budowlanych	44,9	45,2	45,3	45,4	56,5	60,6	63,0	63,0
Rejestracja własności	54,0	54,1	54,1	61,5	61,5	77,2	80,2	80,3
Dochodzenie należności z umów	56,9	56,9	56,9	56,9	56,9	65,0	64,8	64,8
Prawo upadłościowe i naprawcze	36,3	36,7	36,7	38,6	33,9	58,7	68,6	69,7
Indeks wolności gospodarczej (pkt.)	59,3	58,1	60,2	60,3	63,2	64,1	64,2	66,0

Źródło: Doing (2007-2014), Masior (2014), Index (2014).

Polityka monetarna nie wyjaśnia w pełni zmian w poziomie inwestycji, gdyż zależą one od wielu czynników. Szczególnie istotnym są systemowe warunki stwarzane przedsiębiorcom przez państwo. Obniżają one koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Na wzrostowy trend inwestycji w Polsce w badanym okresie wpływ miała lepsza jakość regulacji administracyjnych oraz wzrost wolności gospodarczej (tabela 1). Raport Banku Światowego Doing Business 2015 (2014) wskazuje, że w okresie 2013/14 najgorsza sytuacja dotyczyła procesów inwestycyjno-budowlanych oraz prawa podatkowego. Dobre warunki dla biznesu zachęcają do inwestycji, obok firm krajowych, również przedsiębiorstwa zagraniczne.

Struktura inwestycji w polskiej gospodarce

W polskiej statystyce nakłady na środki trwałe dzielone są głównie na trzy rodzaje inwestycji: na budynki i budowle, na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia oraz na środki transportu (Rocznik 2013). W latach 2006-2013 obejmowały one średnio 97,7% wszystkich inwestycji w danym roku. Największa część nakładów inwestycyjnych ogółem dotyczyła budynków i budowli (tabela 2). W każdym roku udział wynosił ponad 50%. W ujęciu absolutnym do 2011 roku odznaczały się one ciągłym wzrostem osiągając największą wartość w cenach stałych w 2011 r. - 126,3 mld zł. Pod względem znaczenia drugim rodzajem inwestycji były środki przeznaczone na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia. Średniorocznie stanowiły one 32,9% wszystkich inwestycji w polskiej gospodarce. Natomiast ich przeciętny roczny poziom wyniósł 66,6 mld zł. Najmniejsze w ujęciu względnym i absolutnym były nakłady na środki transportu. Średnio były one około pięciokrotnie mniejsze niż inwestycje w budynki i budowle. Stanowiły one przeciętnie 10,9% całości nakładów inwestycyjnych.

Tabela 2. Struktura inwestycji w Polsce

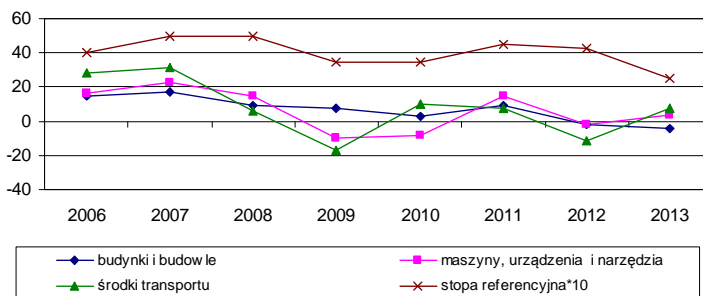
Pozycja	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Struktura w mld zł (ceny stałe)								
Budynki i budowle	81,1	95,1	104,0	112,1	115,5	126,3	123,5	118,1
Maszyny, urządzenia i narzędzia	52,9	64,8	74,3	67,0	61,5	70,7	69,5	71,8
Środki transportu	17,6	23,2	24,7	20,4	22,5	24,1	21,4	23,1
Struktura w %								
Budynki i budowle	52,4	51,0	50,4	54,7	56,3	55,7	56,0	54,1
Maszyny, urządzenia i narzędzia	34,2	34,8	36,0	32,7	30,0	31,1	31,5	32,9
Środki transportu	11,4	12,4	12,0	10,0	11,0	10,6	9,7	10,6

Zródło: Środki (2013), Wskaźniki (2014) oraz obliczenia własne.

Szkoły głównego nurtu nie przypisują większego znaczenia problemowi trwałości dóbr kapitałowych. Również w samej szkole austriackiej nie ma jednego spojrzenia na to zagadnienie. Dla Rothbarda (2007, s. 103) jedynym rozwiązaniem tego problemu jest dyskontowanie wartości przyszłych usług. Natomiast dla innych Austriaków trwałość dóbr ma bardziej skomplikowany wpływ na strukturę produkcji, a więc na decyzje przedsiębiorców. Dla decyzji o inwestowaniu obok stopy procentowej ważna jest także stopa amortyzacji środka trwałego. „Niższa stopa utraty wartości oznacza,

że gospodarka potrzebuje mniej dóbr trwałych ...” (Skousen 2011, s. 203). Dlatego przedsiębiorcy decydując się na inwestycje o danym poziomie trwałości muszą uwzględniać czas wykorzystania środka trwałego oraz poziom subiektywnie oszacowanego oprocentowania, które będzie istniało w tym okresie.

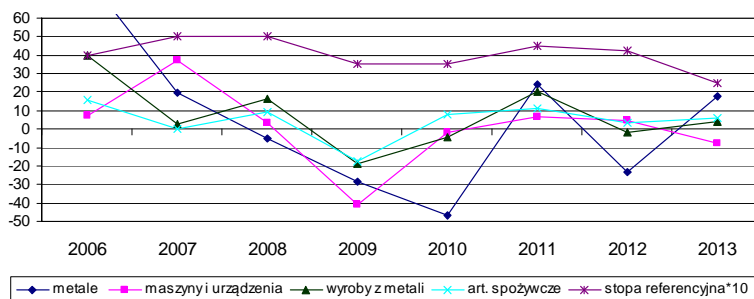
Wykres 4. Stopa referencyjna oraz roczna dynamika struktury inwestycji w %



Źródło: Wskaźniki (2014), Podstawowe (2014) oraz obliczenia własne.

Zgodnie z podejściem Rothbarda najbardziej dynamicznie przy zmianach stopy procentowej powinny zmieniać się nakłady inwestycyjne na budynki i budowle, zaś najmniej na środki transportu. Dane z wykresu 4 pokazują, że w polskiej gospodarce w latach 2006-2013 dynamika struktury inwestycji była zupełnie odwrotna. Odchylenie standardowe (średnia nie jest odpowiednia przy zmianach dodatnich i ujemnych) nakładów na budynki i budowle wyniosło 7,7 pkt. proc., na maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia 12,2 p.p., zaś na środki transportu 16,9 p.p. Nie można więc zmienności inwestycji wyjaśnić zmianą samej stopy referencyjnej NBP. Należy dodatkowo uwzględnić dwie kwestie. Po pierwsze, czas amortyzacji. Zgodnie z danymi z wykresu 4 dynamika inwestycji jest odwrotna do czasu zużycia środka trwałego. Po drugie, zmiany stopy banku centralnego mogły mieć inny wpływ na oczekiwane oprocentowanie, które będzie kształtowało się w różnych okresach zgodnych z czasem eksploatacji środków trwałych.

Wykres 5. Roczne zmiany inwestycji w branżach wytwarzających dobra w %



Źródło: Rocznik (2013), Biuletyn (2014), Podstawowe (2014) oraz obliczenia własne.

Współczesne szkoły głównego nurtu ekonomii odrzucają teorię czasowej struktury wytwarzania. Natomiast dla szkoły austriackiej jest ona podstawą do analizy cyklicznych zmian w gospodarce wywołanych zmianami w polityce monetarnej. Zgodnie z tą teorią dynamika nakładów inwestycyjnych w poszczególnych etapach wprost proporcjonalnie odpowiada odległości od konsumpcji. Analiza danych dotyczących inwestycji w czterech wybranych branżach ułożonych zgodnie z technicznym procesem produkcji dobra konsumpcyjnego potwierdza teorię szkoły austriackiej (wykres 5). Kierunki zmian inwestycji w branżach są zgodne z fazami cyklu w Polsce. Zmienność inwestycji w branżach układa się całkowicie w zgodzie z ich odległością od konsumenta. Odchylenie standardowe nakładów na środki trwałe w sektorze produkującym metale wyniosło 40,4 pkt. proc., wytwarzającym maszyny i urządzenia 21,5 p.p., wyroby z metali 17,8 p.p. zaś artykuły spożywcze 10,1 p.p. Dynamika inwestycji w branży spożywczej charakteryzowała się także najmniejszym współczynnikiem zmienności, który wyniósł 226%. Oznacza to, iż odchylenie standardowe było ponad dwukrotnie większe od średniej (Sobczyk 2006).

Zakończenie

Spośród głównych szkół ekonomicznych monetaryzm, nowa szkoła keynesowska oraz szkoła austriacka wskazują, że polityka pieniężna jest ważnym czynnikiem wpływającym na dynamikę nakładów inwestycyjnych w krótkim i średnim okresie. Podają one różne przyczyny nieneutralności pieniądza. Monetarzyści wskazują na rolę adaptacyjnych oczekiwań inflacyjnych oraz negocjacji płacowych. Keynesiści dowodzą, że nawet przy racjonalnych oczekiwaniach w gospodarce wiodącą rolę odgrywają sztywności płacowe oraz cenowe. Natomiast szkoła austriacka podkreśla znacze-

nie homogenicznego kapitału oraz czasu w oddziaływaniu banku centralnego na inwestycje. Pozwala to na analizę zmian inwestycji w branżach na różnych etapach czasowej struktury produkcji.

W polskiej gospodarce w latach 2006-2013 nakłady inwestycyjne charakteryzowały się trendem rosnącym przy zmiennej rocznej dynamice. Badanie wskazało umiarkowaną zależność liniową między stopą referencyjną a dynamiką inwestycji. Jest to zrozumiałe. Z punktu widzenia szkoły austriackiej najważniejsze są pieniężne impulsy banku centralnego przed zmianami inwestycji. Takie impulsy w Polsce występowały. Teoria szkoły austriackiej została także potwierdzona w odniesieniu do nieproporcjonalnej dynamiki produkcji różnych dóbr. Zmienność dóbr inwestycyjnych była zdecydowanie większa niż dóbr konsumpcyjnych.

Przeprowadzona analiza pozwala sformułować wnioski dotyczące także zmian struktury inwestycji w Polsce. Największą zmiennością charakteryzowały się nakłady na środki transportu, następnie na maszyny, urządzenia i narzędzia, zaś najmniejszą na budynki i budowle. Natomiast badanie dynamiki inwestycji w branżach wykazało, że w latach 2006-2013 nakłady na środki trwałe były najbardziej zmienne w sektorze produkującym metale, a najmniej w wytwarzającym artykuły spożywcze. Potwierdza to tezę Austriaków, iż dynamika inwestycji na początkowych etapach struktury produkcji jest największa.

Literatura

- Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2003). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Bernanke B. S., Gertler M., Gilchrist S. (1999), The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework. In J. B. Taylor, M. Woodford (Ed.), *Handbook of Macroeconomics*. Amsterdam: Elsevier.
- Biuletyn Statystyczny (2014), Warszawa: GUS.
- Blaug, M. (2002). Ugly Currents in Modern Economics. In U. Mäki (Ed.), *Fact and Fiction in Economics*, Cambridge: Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511493317.003>.
- Butos, W. N. (2006). Money, Prices, and Capital: An Austrian Approach to Macroeconomics. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 4(9). <http://dx.doi.org/10.1007%2Fs12113-006-1020-2>.
- Clarida, R., Gali, J., Gertler, M. (1999). The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective. *Journal of Economic Literature*, 2(37). <http://dx.doi.org/10.1257/jel.37.4.1661>.
- Doing Business (2007-2014). Źródło <http://www.doingbusiness.org/> (23.11.2014).
- Encyklopedia biznesu (1995), t. 1. Warszawa: Fundacja Innowacja.

- Friedman, M., Schwartz, A. (1963). *A monetary history of the United States 1867-1960*. Princeton: Princeton University Press.
- Hayek, F. A. von (1967). *Prices and Production*. New York: Augustus M. Kelly.
- Index of Economic Freedom (2014). Źródło <http://www.heritage.org/index/visualize> (23.11.2014).
- Jurek, W. (2013). O matematycznym podejściu do problemów ekonomicznych, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 1(250).
- Kapuściński, M., Łyziak, T., Przystupa, J., Stanisławska, E., Sznajderska, A., Wróbel, E. (2014). Monetary policy transmission mechanism in Poland. What do we know in 2013?, Working Paper No 180. Warsaw: NBP.
- Kokoszcyński, R. (2004). *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*. Warszawa: PWE.
- Leszek, P. (2013). Matematyka: język fizyki w dobrej służbie ekonomii? *Studia Ekonomiczne. Economic Studies*, 1(LXXVI).
- Lucas, R. E. (1972). Expectations and the Neutrality of Money. *Journal of Economic Theory*, 4. [http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531\(72\)90142-1](http://dx.doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1).
- Masior, M. (2014). Komentarz do wyników rankingu Doing Business 2015 dla Polski. Analiza FOR nr 13. Źródło <http://www.for.org.pl/pl/a/3276,Analiza-FOR-132014-Komentarz-do-wynikow-Doing-Business-2015-dla-Polski> (23.11.2014).
- Mayer, T. (1996). *Prawda kontra precyzja w ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mises, L. von (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Warszawa: Instytut Ludwika von Misesa.
- Mojon, B., Smets, F., Vermeulen, P. (2002). Investment and monetary policy in the euro area. *Journal of Banking & Finance*, 11(26). [http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266\(02\)00202-9](http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00202-9).
- O'Driscoll, G. P., Rizzo M. J. (1996). *The Economics of Time and Ignorance*. London-New York: Routledge.
- Podstawowe stopy procentowe NBP w latach 1998 – 2013 (2014). Źródło http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy_archiwum.htm (22.11.2014).
- Rocznik Statystyczny Przemysłu (2013). Warszawa: GUS.
- Rothbard, M. N. (2008). *Ekonomia wolnego rynku*, t. 3. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Skousen, M. (2011). *Struktura produkcji. Giełda, kapitał, konsumpcja*. Warszawa: Fijorr Publishing.
- Sobczyk, M. (2006). *Statystyka. Aspekty praktyczne i teoretyczne*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Snowdon, B., Vane, H., Wynarczyk, P. (1998). *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Strategia polityki pieniężnej po 2003 r. (2003). Warszawa: NBP.
- Svensson, L. E. O. (1999). Inflation targeting as a monetary policy rule. *Journal of Monetary Economics*, 3(43). [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932\(99\)00007-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(99)00007-0).

- Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2012 roku (2013). Warszawa: GUS.
- Vermeulen, P. (2002). Business fixed investment: evidence of a financial accelerator in Europe. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 3(64). <http://dx.doi.org/10.1111/1468-0084.00020>.
- Warząła, R. (2014). Morfologia cykli koniunkturalnych w Polsce. *Ekonomista*, 1.
- White, L. H. (2011). *The Methodology of the Austrian School Economists*. Auburn: The Ludwig von Mises Institute, Auburn University.
- Wiśniewski, J. B. (2012). Metodologia austriackiej szkoły ekonomii: obecny stan wiedzy. Źródło <http://mises.pl> (12.11.2014).
- Wojtyna, A. (2000). *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wskaźniki makroekonomiczne (2014). Źródło <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (23.11.2014).
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz. U. 1997, nr 140.

Monetary Policy and Investments in the Polish Economy

JEL Classification: E31; E32; E52

Keywords: *monetary policy; interest rates; investment growth; investment structure*

Abstract: Investments are an important source of development of enterprises and the economy. They depend on many factors. According to most of the major economic schools, an important factor influencing the level and dynamics of investment inputs is monetary policy.

The main objective of the study is to investigate the influence of monetary policy of Polish National Bank on the dynamics and structure of investments in Poland. Due to the realistic theory of capital, investment changes were assessed primarily from the point of view of the Austrian school.

Research methods that were used in this study include deduction and statistical indicators.

In the years 2006-2013, the Polish economy has performed moderately linear relationship between the reference interest rate and the dynamics of investments. Changes in monetary policy led to a disproportionate growth of production of various goods both in periods of better and bad economic situation. Volatility of capital inputs was substantially higher than the production of consumer goods. Also, investments in industries in the early stages of the production structure changed more dynamically than those in sectors that are closest to the consumer. The obtained results confirm the theory of the Austrian School.

Lidia Kłos

Uniwersytet Szczeciński

Konkurencyjność Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Słowa kluczowe: *SMS, konkurencja*

Abstrakt: Celem artykułu jest przedstawienie stopnia zaangażowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w zagadnienia związane z działalnością proekologiczną, która w dobie zrównoważonego rozwoju ma istotny wpływ na budowanie przewagi konkurencyjnej. W artykule zastosowano metodę analizy wtórnej na podstawie danych wynikających z badania Flash Eurobarometr 342 pt. „MŚP: w stronę efektywności energetycznej i ekologicznych rynków” oraz „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013” przygotowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Wprowadzenie

Zdaniem wielu ekspertów dzięki zwiększaniu działalności proekologicznej, zwłaszcza małych i średnich firm oraz wydajniejszemu zarządzaniu zasobami środowiska, gospodarka krajów Unii Europejskiej, w tym Polski, powinna szybciej podążać ścieżką trwałego, zrównoważonego rozwoju, a jednocześnie stawać się bardziej konkurencyjną na rynku globalnym. (szerzej patrz: Sokół 2014: 32-33)

Celem artykułu jest przedstawienie stopnia zaangażowania sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w zagadnienia związane z działalnością proekologiczną, która w dobie zrównoważonego rozwoju ma istotny wpływ na budowanie przewagi konkurencyjnej.

W artykule zastosowano metodę analizy wtórnej na podstawie danych wynikających z badania Flash Eurobarometr 342 pt. „MŚP: w stronę efek-

tywności energetycznej i ekologicznych rynków” oraz „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013” przygotowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP).

Analiza materiału badawczego pozwoli na ocenę stopnia zaangażowania polskiego i europejskiego sektora MŚP w zagadnienia związane z realizacją działań proekologicznych. Wskaże jakie rozwiązania cieszą się największym zainteresowaniem, co stoi na przeszkodzie we wdrażaniu ekoinnowacji, a co motywuje do bycia „eko”. Pozwoli to na sformułowanie wniosków jak wygląda „zielony rynek” w UE a jak w Polsce w kontekście konkurencyjności sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Opis metodologii

Artykuł przedstawia analizę stanu zaangażowania polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw w zagadnienia związane z działalnością proekologiczną na tle rynku europejskiego. W tym celu wykorzystano metodę analizy wtórnej na podstawie danych z badania Flash Eurobarometr 342 pt. „MŚP: w stronę efektywności energetycznej i ekologicznych rynków” oraz materiałów źródłowych pochodzących z „Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013” przygotowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Badanie Eurobarometru przeprowadzono na przełomie stycznia i lutego 2012 roku przez TNS Political&Social. Badanie obejmowało przedsiębiorstwa zatrudniające co najmniej 1 osobę i działające w UE w sektorach: wytwarzania, handlu detalicznego, usług i przemysłu. Nie obejmowało osób prowadzących jednoosobową działalność. Raport z badania obejmuje trzy działy: efektywność wykorzystania zasobów, ekologiczne rynki i etaty.

Wstęp

Dane statystyczne potwierdzają istotną rolę, jaką przedsiębiorstwa z sektora MŚP pełnią w większości gospodarek świata, w tym także w gospodarce Polski.

Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią w Polsce najliczniejszą grupę firm. Odgrywają dużą rolę w gospodarce rynkowej – wytwarzają znaczną część PKB – generują praktycznie co drugą złotówkę, w tym najmniejsze firmy blisko co trzecią. (*Raport o stanie...* 2014, ss.15-20) Według danych GUS w 2012 roku w mikro i małych firmach miejsce pracy znalazł co drugi pracujący (52% z 4,7 mln osób) a w firmie średniej co piąty pracujący

w sektorze przedsiębiorstw – 18,2% z 1,6 mln osób. Z kolei w dużych firmach zatrudnienie znalazł co trzeci pracujący tj.: 30% z 2,7 mln osób. (GUS, 2014)

Wzrost liczby MŚP powoduje jednak znaczny wpływ na stan środowiska naturalnego a tym samym warunki zdrowia i życia ludności. Wpływ małych i średnich przedsiębiorstw na środowisko jest coraz częściej przedmiotem analiz empirycznych. Jednakże ze względu na stopień skomplikowania i uciążliwości, nie istnieje obiektywna metoda pozwalająca określić szczegółowy udział MŚP w zanieczyszczeniu środowiska, na przykład w zanieczyszczeniu powietrza czy wód. Tym bardziej kluczowe dla przeciwdziałania zanieczyszczeniu środowiska i racjonalnego gospodarowania zasobami naturalnymi wydaje się podejmowanie przez przedsiębiorstwa sektora MŚP działań w zakresie proekologicznych zachowań. Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą na przykład wywierać znaczący wpływ na otoczenie i środowisko poprzez ograniczenie odpadów, zanieczyszczeń czy zużywania zasobów. Mogą tworzyć produkty przyjazne dla środowiska, wprowadzać ekologiczną edukację swoich interesariuszy oraz posiadać (stosować) standardy ekologiczne. MŚP może również współpracować i dobrać tak zwanych „ekologicznych” dostawców. (Januszewska et al., 2011, ss.178-179) Dzięki tym wszystkim zabiegom firma jest postrzegana jako firma ekologiczna, która dokłada starań aby dbać o środowisko, a co za tym idzie jest lepiej postrzegana i uzyskuje od społeczności lokalnej przyzwolenie na działanie tym samym podnosi swoją konkurencyjność.

Współcześnie żadna firma nie odniesie sukcesu w biznesie, jeżeli nie będzie w swych działaniach uwzględniała wpływu na środowisko i otoczenie zgodnie z wymogami ochrony środowiska. W literaturze przedmiotu określa się to mianem tzw.: społecznej odpowiedzialności biznesu lub jako odpowiedzialnego, etycznego biznesu potocznie określanego mianem *Corporate Social Responsibility* (CSR). (więcej na temat CSR patrz: Zinzuk, 2011, ss. 68-78) Społeczna odpowiedzialność biznesu oznacza bowiem dobrowolne uwzględnianie przez firmę aspektów społecznych i ekologicznych w działaniach handlowych i kontaktach z interesariuszami. (Green Paper 2001:336)

Społeczna odpowiedzialność biznesu jest koncepcją efektywnego zarządzania przedsiębiorstwem, która, poprzez dobrowolne prowadzenie dialogu społecznego na poziomie lokalnym, przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw na poziomie globalnym i jednocześnie kształtowania warunków zrównoważonego rozwoju społecznego, ekonomicznego

i środowiskowego.¹

Statystyczny obraz w sektorze Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Polsce na tle Unii Europejskiej

O zakwalifikowaniu danego przedsiębiorstwa do poszczególnej grupy sektora MŚP decydują ściśle określone wytyczne, uwzględniające kryterium liczby zatrudnionych pracowników oraz dochód firmy. Tabela 1 przedstawia wymogi kwalifikujące przedsiębiorstwa z sektora MŚP do poszczególnych kategorii według wytycznych Komisji Europejskiej.

Tabela 1. Progi i pułapy kwalifikujące przedsiębiorstwa z sektora MŚP

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba osób zatrudnionych	Roczny obrót		Całkowity bilans roczny
Mikro	<10	≤ 2 mln euro (wcześniej niezdefiniowane)	Lub	≤ 2 mln euro (wcześniej niezdefiniowane)
Małe	< 50	≤ 10 mln euro (1996 – 7 mln euro)		≤ 10 mln euro (1996 – 5 mln euro)
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro (1996 – 40 mln euro)		≤ 43 mln euro (1996 – 27 mln euro)

Źródło: „Nowa definicja MŚP”, Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska, www.mg.gov.pl/ [1.3.2015r].

Liczba mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej przedstawia się w zasadzie identycznie – MŚP w Polsce i UE stanowią 99,8% wszystkich przedsiębiorstw. Według danych GUS w Polsce w 2012 roku funkcjonowało około 1,8 mln firm². (GUS, 2013)

Różnice występują co do wewnętrznej struktury, w Polsce przeważają mikroprzedsiębiorstwa, ilość małych przedsiębiorstw jest o połowę mniejsza niż w UE, zaś udział średnich podmiotów jest na zbliżonym do UE poziomie. (Tabela 2).

¹ Tak CSR rozumiana była w strategii lizbońskiej i traktowana jako jeden z ważnych jej wskazań.

² Natomiast według danych Eurostatu za 2012 w Polsce działało 1,52 mln przedsiębiorstw.

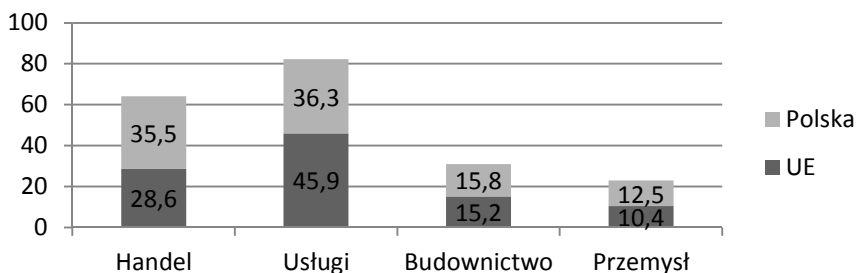
Tabela 2. Ilość MŚP w Polsce i UE (w%)

Wielkość	UE	Polska
Mikroprzedsiębiorstwa	92,5	95,9
Małe przedsiębiorstwa	6,2	3,1
Średnie przedsiębiorstwa	1	0,9

Źródło: (Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, s. 18).

Jeśli chodzi o rodzaj działalności branżowej średnia dla krajów UE wskazuje, że najczęściej MŚP prowadzi działalność usługową, następnie handlową, budowlaną i najrzadziej przemysłową. Struktura branżowa przedsiębiorstw w Polsce jest nieco inna. W porównaniu do średniej dla krajów UE w Polsce więcej jest firm handlowych, a mniej usługowych. W Polsce w porównaniu do UE większy jest odsetek firm działających w przemyśle (o 2,1 p. p.). (Wykres 1)

Wykres 1. Struktura branżowa w sektorze MŚP w Polsce i UE (w %)



Źródło: (Raport... 2014, s.19).

Większość, bo 90,4% wszystkich przedsiębiorców z sektora MŚP to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Osoby prawne i jednostki niemające osobowości prawnej stanowią 9,6% małych i średnich przedsiębiorstw. (GUS, 2014)

Analizując sytuację (rolę) MŚP w Polsce i UE należy wskazać na ich znaczącą pozycję jaką odgrywają na rynku pracy. W europejskich przedsiębiorstwach pracuje ponad 130 mln osób [Eurostat, 2012] W 2012 roku liczba pracujących w polskich przedsiębiorstwach wyniosła 9 mln osób, z czego 6,3 mln osób (70,2%) pracowało w podmiotach sektora MŚP.

Z kolei liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach w tym samym roku wyniosła blisko 6,6 mln osób z czego w mikro, małych i średnich firmach było to 3,9 mln osób co stanowi zdecydowaną większość bo 60,5% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach [Pracujący...GUS 2013, s.10] Różni-

ca pomiędzy liczbą pracujących a liczbą zatrudnionych w przedsiębiorstwach – ponad 2,4 mln osób – to głównie osoby pracujące na własny rachunek, łącznie z pomagającymi członkami ich rodzin. (Działalność..., GUS 2013)

Od momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej wyraźnie szybciej niż liczba pracujących w przedsiębiorstwach rośnie zatrudnienie w tych podmiotach. Od 2004 do 2012 roku liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach sektora MŚP zwiększyła się o jedną trzecią szybciej w porównaniu ze wzrostem liczby pracujących – 16% do 11%. (Raport...2014: s. 25)

Natomiast według danych Eurostatu za 2012 rok, udział pracujących w sektorze MŚP w ogólnej liczbie pracujących w przedsiębiorstwach w Polsce jest nieznacznie wyższy niż przeciętna w UE-28 odpowiednio 69% do 62,2% w UE. Udział pracujących w mikroprzedsiębiorstwach 36,8% i firmach średnich (18,8%) w ogólnej liczbie pracowników przedsiębiorstw jest większy od średniej Unii Europejskiej odpowiednio: 29,5% do 17,1%. Tymczasem udział pracujących w małych firmach (13,4%) jest zdecydowanie niższy w porównaniu z UE-27³ gdzie wynosi 20,5%. (Raport...2014, s.28)

Istotnym aspektem odzwierciedlającym sytuację na rynku MŚP jest poziom przedsiębiorczości, który w Polsce znajduje się na poziomie średniej UE. (Raport...2014, s.22) Analizując poszczególne wskaźniki uwzględnione w Raporcie, to przedsiębiorczość, określana jako udział osób dorosłych, które założyły własną firmę lub podejmują działania w tym kierunku - dla Polski wynosi 17%, podczas gdy średnia dla UE to 14%.

Należy jednak zwrócić uwagę, iż rok wcześniej było to 25% dla Polski i 23% dla Unii Europejskiej. Największa różnica w porównaniu ze średnią unijną występuje w przypadku wskaźników: „własna inicjatywa gospodarcza jako pożądana droga do kariery”, określana jako procent respondentów, którzy uważają, że mają realne szanse założenia własnej działalności gospodarczej (Polska – 67%, UE – 57%). Kolejne zagadnienie to „uwaga poświęcona przedsiębiorczości w mediach” Polska – 59%, UE – 49%) oraz „przedsiębiorczość w stadium rozruchu”, czyli odsetka osób dorosłych, które zamierzają założyć własną firmę w ciągu 3 lat (Polska – 25%, UE – 18%). (Tabela 3) (Raport..., 2014, s. 22)

³ Dane bez udziału Grecji.

Tabela 3. Wskaźnik przedsiębiorczości w Polsce w porównaniu do średniej UE

Wyszczególnienie	UE	Polska
Status społeczny i uznanie dla przedsiębiorców, którym się powiodło w %	66	60
Stopień, w jakim szkoła pomaga w kształceniu postawy (ambicji) przedsiębiorcy w %	50	45
Uwaga poświęcona przedsiębiorczości w mediach w %	49	59
Otwieranie działalności gospodarczej po dostrzeżeniu szansy powodzenia w %	47	33
Własna inicjatywa gospodarcza jako droga kariery w %	57	67
Zamiar rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej (% osób dorosłych, które zamierzają założyć własną firmę w ciągu 3 lat)	14	17
Proporcja własności prowadzonej działalności w %	6	7
Przedsiębiorczość w stadium rozruchu wśród kobiet (%)	6	6
Przedsiębiorczość w stadium rozruchu (%)	8	9

Źródło: (Raport...2014, s.22).

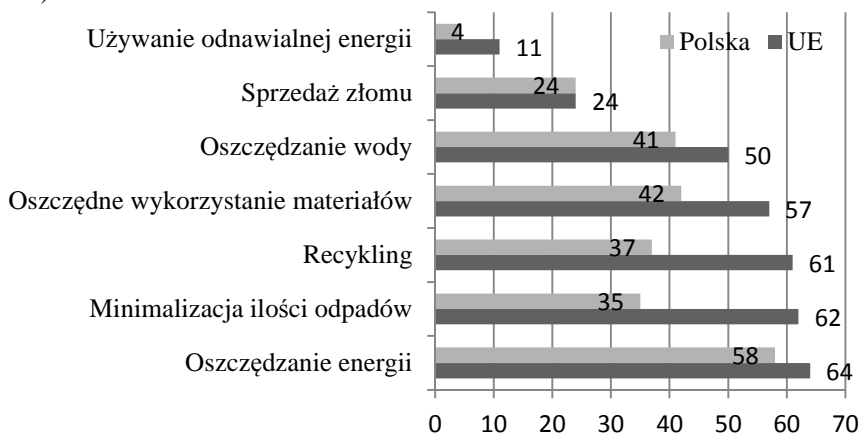
Dane te świadczą o dużej przedsiębiorczości Polaków, a osiągnięte przez Polskę wyniki generalnie przewyższają średnią dla UE. Polska osiągnęła niższe od średniej unijnej wyniki tylko w przypadku trzech wskaźników – „odsetka osób dorosłych, które zgadzają się, że edukacja szkolna pomogła im rozwinąć zmysł przedsiębiorczości” (Polska – 45%, UE – 50%) następnie „odsetka osób dorosłych, które otwierają działalność gospodarczą po dostrzeżeniu szansy powodzenia” i tu różnica wynosi 14 p. p. (Polska – 33%, UE – 47%) oraz ze względu na „status społeczny i uznanie dla przedsiębiorców, którym się powiodło” (Polska 60%, UE – 66%) Wyniki te utwierdzają w przekonaniu, że nadal w Polsce aktualny jest postulat konieczności podejmowania działań poprawiających system edukacji, ponieważ jego efektywność w przygotowywaniu do roli przedsiębiorcy jest w naszym kraju gorzej oceniana niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Niezbędne wydają się również działania na rzecz poprawy postrzegania przez społeczeństwo samego statusu przedsiębiorcy.

Wyniki badania stopnia zaangażowania w działania proekologiczne w Małych i Średnich Przedsiębiorstwach

Według badania Flash Eurobarometru 93% unijnych MŚP podejmuje przynajmniej jedno działanie zmierzające do bardziej efektywnego korzystania z zasobów. Najpopularniejszym działaniem wśród unijnych MŚP jest

oszczędzanie energii, na kolejnym miejscu znajduje się recykling, potem minimalizowanie ilości odpadów, oszczędne wykorzystanie materiałów, oszczędzanie wody, sprzedaż złomu i na końcu używanie odnawialnej energii. W Polsce sektor MŚP podobnie jak w UE stawia na oszczędzanie energii, ale w następnej kolejności znajdują się działania mające na celu oszczędne wykorzystanie materiałów i wody, następnie recykling, minimalizacja ilości odpadów, sprzedaż złomu (z takim samym punktem procentowym jak w UE) oraz działania związane z używaniem energii odnawialnej (podobnie jak w UE znajdują się na końcu ekologicznych działań). (Wykres 2) (szerzej patrz: „*Ekologia w MŚP...*”, 2014, ss. 19-21)

Wykres 2. Najpopularniejsze ekologiczne działania wśród MŚP w Polsce i UE (w%)



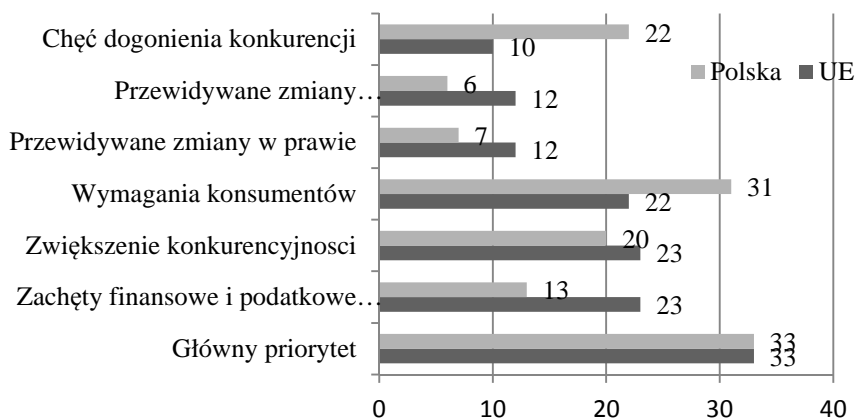
Źródło: (Badanie Flash Eurobarometr 342 „MŚP: w stronę efektywności energetycznej i ekologicznych rynków” podano za: „*Ekologia w MŚP w Polsce i Unii Europejskiej*”, Logistyka odzysku, Nr 4/2014, ss.19-21).

Najwięcej polskich i unijnych MŚP stara się ulepszyć efektywne korzystanie z zasobów, gdyż działania takie to jeden z ważniejszych priorytetów firmy. W Unii do wdrażania działań ekologicznych motywują przedsiębiorców zarówno zachęty finansowe jak i podatkowe lub inne wsparcie publiczne, jak i zwiększenie konkurencyjności swojej firmy. Zaraz po tych czynnikach znajdują się wymagania konsumentów, a następnie przewidywane zmiany w wymaganiach wynikające z prawodawstwa oraz dotyczących standardów produkcji oraz na końcu chęć dogonienia konkurencji.

Polscy przedsiębiorcy podobnie jak ich unijni „koledzy” ulepszenie efektywnego korzystania z zasobów traktują jako priorytet, ale już na na-

stępnym miejscu stawiają wymagania konsumentów, następnie zwiększenie konkurencyjności, dalej zachęty finansowe a na końcu przewidywane zmiany w prawie oraz dotyczące standardów dla produktów. (Wykres 3)

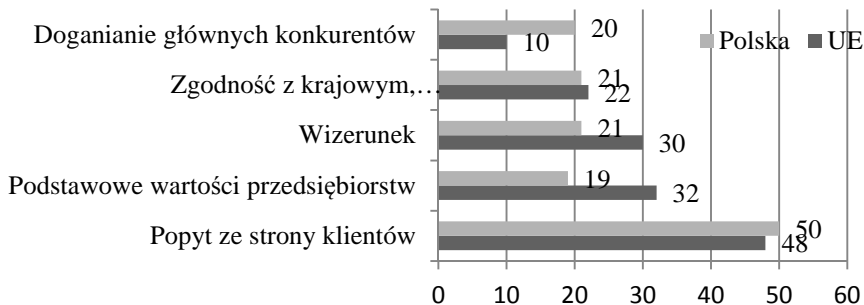
Wykres 3. Powody wdrożenia działań ekologicznych w firmach UE i Polsce (w %)



Źródło: [Badanie Flash Eurobarometr „MŚP”... 2013; op. cit.]

Wśród badanych jednostek „potrzeby klientów” są głównym powodem wejścia przedsiębiorstw na ekologiczne rynki. Znaczącą rolę odgrywają także „podstawowe wartości przedsiębiorstw” i ich „wizerunek”. W Polsce jako istotne wskazuje się również „zgodność z krajowym, regionalnym i lokalnym prawem” oraz „doganianie głównych konkurentów”. (Wykres 4)

Wykres 4. Powody, dla których warto wejść na ekologiczne rynki w UE i w Polsce (w %)



Źródło: (Badanie Flash Eurobarometr 342 „MŚP”: op. cit.)

Okolo ¼ unijnych MŚP oferuje „ekologiczne produkty lub usługi”. W ciągu dwóch lat na rynek z ekologiczną ofertą planuje wejść około 8% firm. Jednakże ponad połowa firm z tego sektora nie wprowadza i nie planuje wprowadzenia ekologicznej ofert. W Polsce liczba przedsiębiorstw oferujących ekologiczne produkty i planująca ich wprowadzenie jest niewiele większa i wynosi 30% do 26% w UE. Z kolei mniej firm nie wprowadza i w ogóle nie planuje wprowadzenie ekologicznych produktów i usług w swoją ofertę w Polsce jest to w sumie 52% a w Unii Europejskiej 60% małych i średnich przedsiębiorstw. (Tabela 4)

Tabela 4. Wprowadzenie na rynek ekologicznych produktów i usług w UE i w Polsce (w %)

Wyszczególnienie	UE	Polska
Tak	26	30
Nie, ale planuję w ciągu najbliższych dwóch lat	8	11
Nie i nie planuję	60	52

Źródło: (Badanie Flash Eurobarometr 342 „MŚP”...:op. cit.)

Co do stażu działania na rynkach ekologicznych to trzy na pięć (61%) MŚP oferujących ekologiczne produkty lub usługi działa na rynku dłużej niż trzy lata. Identycznie wygląda to w Polsce. (Tabela 5)

Tabela 5. Okres działania firm oferujących produkty lub usługi w UE i w Polsce (w %)

Wyszczególnienie	UE	Polska
Poniżej 12 miesięcy	8	9
1-3 lat	29	26
Ponad 3 lata	61	61

Źródło: (Badanie Flash Eurobarometr 342 „MŚP...” op. cit.)

Jeśli chodzi o sytuację w obszarze rynków zbytu to 87% unijnych małych i średnich przedsiębiorstw sprzedaje „zielone” produkty lub usługi na krajowym rynku. Na drugim miejscu – około jednej czwartej przedsiębiorstw deklaruje działania na rynku UE. Bardzo niewielu europejskim MŚP udało się objąć działalnością ekologiczną także rynki zagraniczne. W Polsce jeszcze mocniej skupiamy się na rynku krajowym, podobnie jak na rynku unii, natomiast poza Europą nie działamy na żadnych kontynentach. (Tabela 6)

Tabela 6. Rynki, na które sprzedawane są ekologiczne produkty lub usługi w UE i w Polsce (w %)

Wyszczególnienie	UE	Polska
Krajowy rynek	87	94
Rynek Unii Europejskiej	23	24
Inne kraje europejskie	6	4
Rynek arykański	4	0
Rynek azjatycki	3	0

Źródło: [Ibidem]

Jeśli chodzi o pracowników na tak zwanych „ekologicznych stanowiskach” w pełnym lub nie pełnym wymiarze to wśród unijnych przedsiębiorców z sektora małych i średnich firm stanowią oni 37% pracowników (mogą to być sami właściciele firm) a w Polsce jest ich 31%. Wszystko jednak wskazuje na to, że ilość takich etatów wzrośnie w ciągu najbliższych dwóch lat. (Raport, 2014, ss.56-58)

Wyniki badań pokazują, że głównym czynnikiem stymulującym firmy do podejmowania działań proekologicznych jest czynnik kosztowy. (por. Januszewska et al., 2011, s.181)

Zachęty finansowe to najlepszy sposób wspierania MŚP w działaniach ekologicznych. Blisko połowa unijnych firm, które posiadają już w ofercie ekologiczne usługi czy produkty deklaruje, że właśnie takie wsparcie pomogłoby im rozszerzyć gamę produktów. W Polsce deklaruje to nawet większy odsetek firm. Również MŚP z UE, które nie oferują obecnie produktów i usług ekologicznych uważają, że zachęty finansowe najbardziej ułatwiłyby im rozpoczęcie takiej działalności, uważa tak 31% firm. W Polsce takiego zdania jest nie wiele więcej bo 32% przedsiębiorców. Ponadto 27% polskich firm wskazało, że pomocna byłaby możliwość konsultacji marketingowych i związanych z dystrybucją, w UE uważa tak 16%. Dodatkowo ponad połowa - 51% MŚP uważa, że ulgi podatkowe, dotacje i pożyczki oraz uproszczenia i ujednoczenie przepisów, norm i procedur to najlepsze środki służące wspieraniu zachowań i inwestycji proekologicznych. W Polsce tego zdania jest ponad 60% małych i średnich przedsiębiorców.

Pozostałe nie mniej istotne czynniki to uproszczenie procedur administracyjnych i prawnych oraz obniżenie związanych z nimi kosztów.

Dalsze motywacje polskich przedsiębiorców w przeważającej mierze dotyczą czynników wewnętrznych przedsiębiorstwa – między innymi poprawy wizerunku firmy, konieczności modernizacji stosowanych technologii – podczas gdy standardem europejskim jest sprostanie oczekiwaniom świadomych konsumentów. Wybory dokonywane przez konsumentów

stymulują bowiem przedsiębiorstwa do podejmowania działań proekologicznych będąc tym samym wyznacznikiem świadomości ekologicznej. Co jest kolejnym ważnym uwarunkowaniem rozważanym w kontekście wdrażania „ekologicznych” wzorców produkcji i konsumpcji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstwach.

Zakończenie

Ze względu na ciągły postęp techniczny, rosnącą konkurencję i wymagania klientów naturalne wydaje się, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP poszukują obszarów zwiększających ich konkurencyjność. Do tych obszarów z pewnością zalicza się działania proekologiczne, które w dobie kryzysów finansowych, konfliktów, powolnym zanikaniu surowców naturalnych i ciągle rosnącego zanieczyszczenia środowiska stają się podstawą do dalszego funkcjonowania na rynku.

Zachowania proekologiczne w przedsiębiorstwach postrzegane są bowiem jako coraz istotniejszy element odpowiedzialnego biznesu, przyjaznego środowisku i otoczeniu. Na pewno ma w tym udział prawodawstwo, które jest coraz ostrzejsze w wymaganiach nie mniej jednak przedsiębiorstwa same dostrzegają istotne aspekty, dla których warto być „eko”. Szczególnie jest to widoczne w przypadku polskich przedsiębiorców, gdzie z raportu Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych „Lewiatan”⁴ opublikowanego w 2010 roku, wynikało, że tylko kilkaset przedsiębiorstw w Polsce kierowało się wówczas ideą zachowań proekologicznych w swojej firmie. Przyniesione badania potwierdzają, że obecnie coraz więcej firm również z sektora MŚP zdaje sobie sprawę z tego, że stosowanie działań przyjaznych środowisku wpływa na redukcję kosztów, zwiększenie sprzedaży, otwarcie nowych rynków. Będąc jednocześnie elementem coraz bardziej zauważalnym i docenianym przez klientów, wręcz nawet wymaganym ze względu na ciągły wzrost ich świadomości ekologicznej. A dodatkowo istotnie wpływa na budowanie konkurencyjności i poprawę wizerunku firmy. W dzisiejszych czasach przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu „muszą” ale i chcą być odpowiedzialne za środowisko i otoczenie w którym działają.

⁴ *Dobra praktyka CSR. Element strategii firmy*, PKPP Lewiatan, „Głos Biznesu”, Warszawa 2010.

Literatura

- „*Ekologia w MŚP w Polsce i Unii Europejskiej*”, Logistyka odzysku, październik-grudzień 2014 Nr 4/2014 (13), Warszawa, ss.19-21, [ISSN 2083-6422]
- „*MŚP: w stronę efektywności energetycznej i ekologicznych rynków*”. Badanie Flash Eurobarometr 342, 2012.
- „*Nowa definicja MŚP, Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia, Komisja Europejska*”, www.mg.gov.pl/ [1.3.2015r]
- Caroll A. B., 2008, *A history of Corporate Social Responsibility. Concepts and Practices*, [w:] Crane A., McWilliams A. Matten D., Moon J., Siegel D. (red.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, Oxford University Press, Nowy Jork.
- Dobra praktyka CSR. Element strategii firmy*, PKPP Lewiatan, „Głos Biznesu”, Warszawa 2010.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2012 roku*, Dane dotyczą sekcji B-J, L-N, P-S PKD 2007, GUS, 2013.
- Janiuk I., *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Warszawa 2004.
- Januszewska I., Broniewicz E., Mazur A., Rudnicki R., 2011, *Uwarunkowania wdrażania wzorców zrównoważonej produkcji w małych i średnich przedsiębiorstwach*, [w:] Powichrowska B. (red.), *Przedsiębiorstwo w warunkach zrównoważonej gospodarki opartej na wiedzy*, Wyd. Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku, Białystok.
- Pracujący w gospodarce narodowej w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 10.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012-2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014.
- Sokół W.A., „*Innowacyjne rozwiązania w ochronie środowiska dla MŚP*” (cz.1), Logistyka odzysku, październik-grudzień 2014 Nr 4/2014 (13), Warszawa, ss.32-35, [ISSN 2083-6422]
- Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2008-2012*, GUS 2014. Dane dotyczą mikro i małych przedsiębiorstw.
- Zinczuk B., 2011, „*Spółeczna odpowiedzialność biznesu i jej znaczenie we współczesnym przedsiębiorstwie*”, „Zarządzanie i edukacja”, numer 76-77, Warszawa, ss.68-78.

The Competitiveness of SMEs

JEL Classification: *D22; D41; F18*

Keywords: *small and medium-sized enterprises; competition.*

Abstract: The aim of the article is to present the degree of involvement of the SME sector in issues related to pro-environment activity, which has a significant impact on building a competitive advantage in the era of sustainable development.

The article uses the method of secondary analysis based on data taken from a survey by the Flash Eurobarometr 342 “*SME: towards energy efficiency and environmental markets*” and “*Report on the state of the sector’s small and medium-sized enterprises in Poland in 2012 - 2013*” conducted by the Polish Agency for Enterprise Development.

The analysis of the research material allowed to assess the level of involvement of the European and Polish SME sector in issues related to realization pro-environment’s operations. The analysis indicates what solutions are the most popular ones, what are the obstacles in the implementation of eco-innovation and what motivates to be eko. It let to enunciate conclusions what does the green market in the UE and in the Poland look like in the context of small and medium-sized enterprises’ competitiveness.

Andrzej Kowalczuk

Uniwersytet w Białymstoku

Analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora, w oparciu o *Radar Nagashimy*

Słowa kluczowe: *Radar Nagashimy, branża budowlana, analiza konkurencyjności, wskaźniki finansowe*

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza pozycji konkurencyjnej największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego, na tle sektora w latach 2010 – 2012. Do analizy wykorzystany został tzw. *Radar Nagashimy*, pozwalający określić w sposób syntetyczny względne kształtowanie się wybranego zestawu wskaźników analizowanych podmiotów na tle konkurentów z branży budowlanej. Z przeprowadzonej analizy konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora wynika, iż w latach 2010 - 2012 obserwowany był zarówno wzrost, jak i spadek wartości wybranych wskaźników, uzyskanych przez analizowane podmioty w obszarach: rentowności, stabilności finansowej, aktywności kapitałowej, wzrostu i wydajności. W 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego zaobserwowano m.in. pogorszenie wartości: niektórych wskaźników rentowności, wskaźników wzrostu oraz wydajności pracy.

Wprowadzenie

Branża budowlana jest jednym z kluczowych sektorów polskiej gospodarki. Rok 2012 miał być dla sektora budowlanego okresem wielkiego wzrostu, związanego m.in. z kulminacją inwestycji realizowanych przed EURO 2012. Jednak pomimo relatywnie dużego udziału budownictwa w tworzeniu PKB oraz istotnego wpływu na rynek pracy w 2012 r. obser-

wowane były negatywne zjawiska związane z narastającymi problemami z zatorami płatniczymi oraz ze znacznym wzrostem ogłaszanych upadłości w sektorze budowlanym. Wzrost liczby upadłości w branży budowlanej był sygnałem niepokojącym dla całej gospodarki. W ujęciu sektorowym najgorszą sytuację w 2012 roku odnotowano w budownictwie, gdzie wartość dodana zmniejszyła się o 0,5 proc., natomiast roczne tempo wzrostu produkcji sprzedanej budownictwa wyniosło -1,0 (*Stan i prognoza...*, 2013, s. 2).

Bezpośrednią przyczyną niekorzystnej sytuacji w branży budowlanej była m.in., trwająca od 2009 roku, konkurencja cenowa między firmami starającymi się o wygranie przetargów dla inwestycji związanych z EURO 2012. Obserwowane pogorszenie koniunktury gospodarczej w ww. branży bezpośrednio wpływało na spadek konkurencyjności podmiotów gospodarczych, działających w sektorze budowlanym.

Wykorzystanie wskaźników finansowych w analizie konkurencyjności przedsiębiorstw

W warunkach intensyfikacji procesów globalizacji przedsiębiorstwa muszą systematycznie analizować swoją pozycję konkurencyjną w poszczególnych sektorach gospodarki, swoje mocne i słabe strony oraz zmiany zachodzące w otoczeniu konkurencyjnym, społeczno-gospodarczym i międzynarodowym. W momencie, gdy są rentowne oraz mają dobre perspektywy rozwoju, mogą być określone jako konkurencyjne (Bossak & Bieńkowski, 2004). M. Gorynia pisze, iż „wielu ekonomistów uzależnia konkurencyjność przedsiębiorstw głównie od uzyskiwanych przez nich wskaźników finansowych.” Według niego pozycja konkurencyjna zależy od stopnia opanowania kluczowych czynników sukcesu, tj.: rynkowej pozycji przedsiębiorstwa, kosztowej pozycji przedsiębiorstwa, marki i zakorzenienia rynkowego, kompetencji technicznych i opanowania technologii, rentowności oraz siły finansowej (Gorynia, 2009, s. 78-79).

Najczęściej spotykaną w literaturze przedmiotu miarą pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest jego pozycja rynkowa (udział w rynku) oraz sytuacja finansowa. M.J. Stankiewicz pisze, że „(...) pomiar udziału w rynku – w dobie globalizacji rynków – staje się zadaniem niezwykle trudnym, a na poziomie analiz prowadzonych przez same przedsiębiorstwa często wręcz niewykonalnym. Dlatego w praktyce zamiast udziału w całym rynku bardziej przydatne są wskaźniki cząstkowe: udział w rynku krajowym lub względny udział w rynku liczony jako relacja sprzedaży przedsiębiorstwa do połączonej sprzedaży trzech największych konkurentów, albo

jako relacja sprzedaży własnej do sprzedaży głównego konkurenta.” Według M.J. Stankiewicza, wskaźnikami kondycji finansowej, proponowanymi do zastosowania w celu odzwierciedlenia efektywnościowego aspektu osiągniętej pozycji konkurencyjnej, są najczęściej: wskaźniki rentowności, wskaźniki płynności, wskaźniki zadłużenia oraz wskaźniki aktywności. W jego ocenie „(...) dla oceny pozycji konkurencyjnej – należy stosować je łącznie, aby wzajemnie się uzupełniały” (Stankiewicz, 2005, s. 299-301). T. Korol w analizie symptomów spadku konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw wykorzystał 13 wskaźników finansowych, podzielonych na pięć grup, badających następujące aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa: płynność finansową, rentowność, zadłużenie, sprawność, inne wskaźniki badające strukturę kapitałowo-majątkową (Korol, 2008).

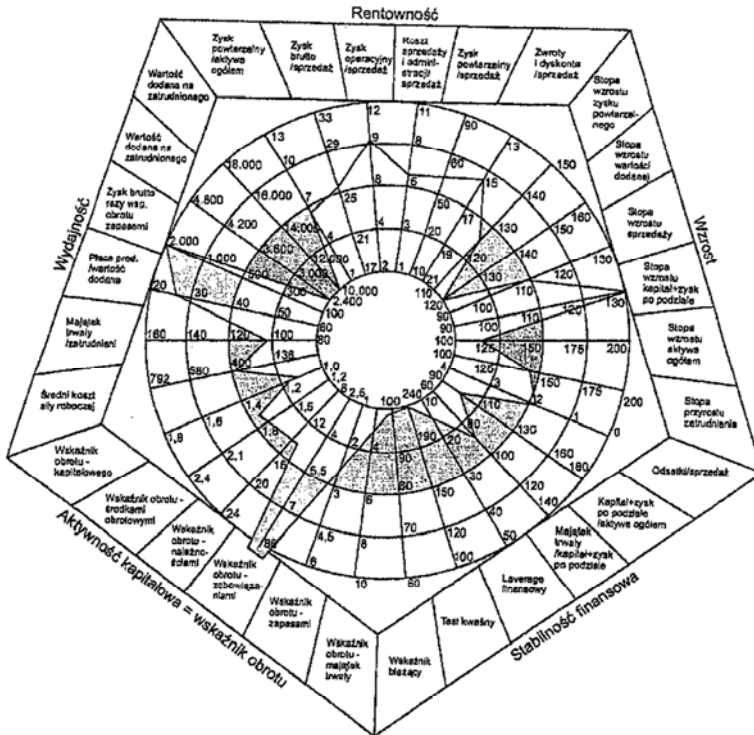
Analiza konkurencyjności przedsiębiorstwa w oparciu o *Radar Nagashimy*

Wśród metod wykorzystywanych w analizie konkurencyjności przedsiębiorstw należy wymienić metodę porównawczą, polegającą m.in. na odnoszeniu grupy wskaźników finansowych badanych podmiotów do średnich wskaźników uzyskanych w danym sektorze gospodarki lub też do podmiotów uzyskujących najlepsze wartości poszczególnych wskaźników (*benchmarking*) (Bossak & Bieńkowski, 2004, s. 140-150). W praktyce gospodarczej niejednokrotnie dokonywana jest analiza wskaźnikowa polegająca na porównywaniu w czasie (rok do roku) wybranych wskaźników finansowych, co pozwala ocenić jedynie tendencje rozwojowe badanych wielkości oraz tempo ich zmian. Na podstawie przedmiotowej analizy można ustalić jedynie w jakim kierunku podąża badana wielkość (rośnie czy maleje) oraz jak szybko. Tak przeprowadzona analiza nie daje natomiast możliwości oceny pozycji zajmowanej przez badane przedsiębiorstwo w sektorze (branży) (Dudycz & Hamrol & Skoczylas & Niemiec, 2005, s. 1-46).

Jedynie porównanie wskaźników analizowanego podmiotu ze wskaźnikami uzyskiwanymi przez konkurentów z branży lub średnimi wskaźnikami sektorowymi pozwala określić pozycję badanego przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw w konkretnych sektorach gospodarki. W sytuacji dysponowania wskaźnikami sektorowymi z zakresu rentowności, sprawności gospodarowania zasobami, płynności finansowej oraz innych wskaźników finansowych, do analizy konkurencyjności badanego przedsiębiorstwa na tle branży użyteczny może być tzw. *Radar Nagashimy*, pozwalający

w określić względne kształtowanie się wybranego zestawu wskaźników na tle konkurentów z branży (Bossak & Bienkowski, 2004, s. 140-150).

Rysunek 1. Analiza konkurencyjności przedsiębiorstwa – Radar Nagashimy



Źródło: (Bossak & Nagashima, 1997; za: Bossak & Bienkowski, 2004, s. 14).

W radarze każdy ze wskaźników jest wyskalowany według określonego wcześniej zakresu. Środkowa linia okręgu w radarze stanowi punkt odniesienia i odpowiada wartości uzyskiwanej np. przez konkurentów. W sytuacji, gdy dane wartości wskaźników uzyskanych przez analizowane przedsiębiorstwo kształtują się powyżej średnich wartości sektorowych (np. wskaźniki rentowności), jednostka uzyskuje przewagę w zależności od stopnia odchylenia wskaźnika. W przypadku, gdy wskaźniki kształtują się niekorzystnie na tle średnich wskaźników sektorowych, oznacza to gorszą pozycję badanego przedsiębiorstwa. *Radar Nagashimy*, dzięki znacznie

większej liczbie wskaźników odnoszących się do różnych aspektów związanych z działalnością przedsiębiorstw, umożliwi przeprowadzenie pogłębianej analizy konkurencyjności przedsiębiorstw w wybranym sektorze gospodarki (Bossak & Bieńkowski, 2004, s. 140-150).

Analiza SWOT sektora budowlanego województwa podlaskiego

Analiza SWOT¹ sektora pozwala na określenie jego mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Jest to kompleksowa metoda służąca zarówno badaniu otoczenia, np. sektora, jak i analizie jego wnętrza. Sektor budowlany w województwie podlaskim (w zakresie czynników ekonomicznych, technicznych, społecznych) ma generalnie podobną pozycję jak sektory w innych regionach (Pławgo i in., 2010, s. 24-108).

Tabela 1. Analiza SWOT

Uwarunkowania wewnętrzne	
Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> - Prorozwojowe nastawienie - Elastyczność działania - Doświadczenie na rynku - Zorientowanie na klienta i jego potrzeby - Zróżnicowane technologie - Możliwość kształcenia absolwentów w aktualnie pożądanym specjalizacjach budowlanych - Tańsza siła robocza - Zaopatrzenie materiałowe – duża liczba dostawców - Jakość świadczonych usług, doradztwo, kompleksowa obsługa klienta 	<ul style="list-style-type: none"> - Brak produktu innowacyjnego - Konkurowanie ceną (niska rentowność) - Brak transferu technologii - Brak jednostek B+R w regionie - Znaczne rozdrobnienie, które prowadzi do wyniszczającej rywalizacji między podmiotami - Sezonowość prac - Długość procedur administracyjnych - Brak uzbrojonych terenów pod inwestycje budowlane - Niedobory kapitału - Słaba współpraca z bankami - Nieterminowe regulowanie płatności - Większość firm to podwykonawcy, którzy mają mały udział w zysku - Firmy nie wchodzą ze swoją ofertą na rynki zewnętrzne - Marginalizacja małych firm – dominacja dużych przedsiębiorstw - Brak odpowiedniej wiedzy praktycznej i teoretycznej pracowników - Brak średnich szkół zawodowych zasadniczych i technicznych kształcących na kierunkach budowlanych - Słabe wsparcie ze strony instytucji otoczenia biznesu

¹ Nazwa SWOT jest akronimem słów: *Strengths* – mocne strony podmiotu, *Weakness* – słabe strony podmiotu, *Opportunities* – szanse w otoczeniu, *Threats* – zagrożenia w otoczeniu (Pławgo, B., & Grabska, A., & Klimczuk, M., & Citkowski, M., & Juchnicka, M., & Sosnowicz, A., & Żynel-Etel, J., & Leszko, K. (2010, s. 108.)

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Uwarunkowania zewnętrzne	
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> - Wzrost wydajności pracy, dzięki postępowi technicznemu - Otwieranie się nowych rynków eksportu usług sektora - Wzrost zamożności społeczeństwa - Większa specjalizacja przedsiębiorstw - Wzrost możliwości lobbingsowych - Dynamiczny wzrost inwestycji zagranicznych w Polsce - Obniżanie stóp procentowych przez RPP, co wpłynie na niższą cenę kredytów mieszkaniowych - Dalszy dynamiczny rozwój programów mieszkaniowych, - Dotacje z UE udzielane inwestorom - Technologie ekologiczne – odnawialne źródła energii, panele słoneczne, pompy ciepła - Stosowanie innowacyjnych metod – materiały o lepszych parametrach, współczynnikach - Uzbrojenie terenów pod inwestycje budowlane - Rozwój infrastruktury drogowej i budowa lotniska - Umieszczenie sektora w dokumentach strategicznych - Nasilenie działań promocyjnych za granicą - Poprawa dostępności komunikacyjnej województwa - Uruchomienie kształcenia na poziomie średnim na kierunkach budowlanych - Uchwalenie planów zagospodarowania przestrzennego 	<ul style="list-style-type: none"> - Podwyżki cen surowców - Dalszy odpływ, migracja siły roboczej - Dalej utrzymujący się niski poziom zamożności społeczeństwa (klientów indywidualnych) - Brak poprawy relacji/współpracy z JST - Wzrost stóp procentowych i kosztu kapitału - Napływ konkurentów z nowo wstępujących krajów UE oraz ze Wschodu - Niestabilne przepisy podatkowe - Brak dotacji z UE - Polityka centralizacji inwestycji z pominięciem Polski północno-wschodniej - Zwiększenie i tak już dużej powierzchni obszarów Natura 2000 - Wzrost restrykcyjności polityki kredytowej banków - Niestabilne przepisy prawa - Procedury administracyjne - Utrzymujący się deficyt kadry budowlanej z uprawnieniami

Źródło: (Plawgo & Grabska & Klimczuk & Citkowski & Juchnicka & Sosnowicz & Żynel-Etel & Leszko, 2010, s. 108-109).

Z przeprowadzonej analizy SWOT sektora budowlanego województwa podlaskiego wynika, iż podlaskie firmy posiadają przewagę nad konkurentami w zakresie: kosztów siły roboczej, cen usług okołobiznesowych (w województwie oceniane są jako tańsze), jakości produktów, kosztów wytwarzania. Dodatkowo podmioty gospodarcze z branży budowlanej posiadają długą tradycję i doświadczenie na rynku oraz oferują kompleksową obsługę klientów. Jako słabość sektora wymienia się m.in.: brak uzbrojonych terenów, jakość oferowanego wsparcia ze strony instytucji otoczenia biznesu, brak zaplecza badawczo-rozwojowego, a tym samym współpracy z nauką, uczelniami wyższymi oraz dużo słabiej oceniana jest sprawność administracji regionalnej. Natomiast jako szansę rozwoju sektora wymienia się wzrost zamożności społeczeństwa oraz napływ środków z UE. Istotna dla budownictwa jest także poprawa dostępności komunikacyjnej regionu, rozwój nowoczesnych źródeł energii oraz promocja sektora poza granicami kraju. Wśród głównych zagrożeń dla sektora wymienia się przede wszystkim: wzrost cen surowców i energii, konkurencję ze strony firm krajowych

i z Dalekiego Wschodu, migracje wykształconej kadry oraz niestabilne przepisy prawa (Plawgo i in., 2010, s. 109-110).

Analiza konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora – metodologia badań

Celem badania była analiza konkurencyjności największych podmiotów branży budowlanej z województwa podlaskiego² na tle sektora za lata 2010 – 2012. Badaniu poddano 33 sprawozdania finansowe, złożone do Krajowego Rejestru Sądowego, przez 11 największych podmiotów z branży budowlanej z województwa podlaskiego za ww. okres.

Tabela 2. Wykaz podmiotów objętych badaniem

Lp.	Nazwa firmy	Siedziba
1.	UNIBEP S.A.	Bielsk Podlaski
2.	BUDIMEX DANWOOD Sp. z o.o.	Bielsk Podlaski
3.	INSTAL BIAŁYSTOK S.A.	Białystok
4.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowo – Handlowe „RODEX” Sp. z o.o.	Białystok
5.	Przedsiębiorstwo Budowlane JAZ-BUD Sp. z o.o.	Białystok
6.	Przedsiębiorstwo Remontów i Budownictwa Ogólnego Sp. z o.o.	Suwałki
7.	KALTER Sp. z o.o.	Białystok
8.	YUNIVERSAL PODLASKI Sp. z o.o.	Białystok
9.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowe MARK-BUD Sp. z o.o.	Białystok
10.	Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowo – Handlowe KOMBI-NAT BUDOWLANY Sp. z o.o.	Białystok
11.	FADBET S.A.	Białystok

Źródło: Opracowanie własne

² Badaniem objęto 11 największych przedsiębiorstw z branży budowlanej z województwa podlaskiego, prowadzących działalność gospodarczą, zgodnie z działem PKD nr 41 – *Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków*. Wykaz podmiotów ustalono w oparciu o:

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 14.10.2013 r.,

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 15.10.2012 r.,

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 10.10.2011 r.,

- *Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw* – bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 8.11.2010 r.

Dla każdego analizowanego przedsiębiorstwa wyliczonych zostało 16 wskaźników pogrupowanych w pięciu obszarach i część z nich została porównana ze średnimi wskaźnikami sektorowymi.³

Tabela 3. Metodologia wyliczania wskaźników

Obszar	Wskaźnik	Sposób obliczenia
	Interpretacja wskaźników	
Rentowność	Rentowności operacyjnej aktywów (ROA)*	$\frac{\text{wynik z działalności operacyjnej} \times 100}{\text{średnioroczny stan aktywów}}$
	Wskaźnik rentowności operacyjnej aktywów ROA (<i>return on assets</i>), ukazuje wielkość zysku przypadającego na jednostkę wartości zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku. Umożliwia on ocenę efektywności gospodarowania aktywami ogółem danego podmiotu gospodarczego oraz ich poszczególnymi grupami z punktu widzenia osiągniętego zysku. Zysk operacyjny w tym kontekście jest najbardziej uniwersalną miarą. Wskaźnik ten uważa się dość powszechnie za ogólną miarę wyników przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROA jest miarą zarówno rentowności całego majątku, jak i zainwestowanego kapitału rozumianego jako ogół źródeł finansowania. Dzięki przyjęciu za podstawę oceny wyniku na działalności operacyjnej wskaźnik ten może być wykorzystywany do porównań rentowności wszystkich przedsiębiorstw, bez względu na wysokość ich zadłużenia.	
	Rentowności kapitału własnego (ROE)*	$\frac{\text{wynik finansowy netto} \times 100}{\text{średnioroczny stan kapitału (funduszu) własnego}}$
	Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE (<i>return on equity</i>) przedstawia, jaką stopę zysku osiągają akcjonariusze z inwestycji w dane przedsiębiorstwo. Jeżeli rentowność kapitału własnego kształtuje się na wysokim poziomie i z okresu na okres następuje jej poprawa, świadczy to o dużych możliwościach rozwojowych badanej jednostki gospodarczej.	
	Rentowności netto sprzedaży (RNS)*	$\frac{\text{wynik finansowy netto}}{\text{przychody ogółem}} \times 100$
	Wskaźnik rentowności netto sprzedaży (RNS) odzwierciedla długookresowe perspektywy rozwoju badanych podmiotów i ich pozycję na rynku. Uwzględnienie w liczniku wskaźnika zysku netto powoduje, że przedmiotem oceny jest nie tylko efektywność działalności operacyjnej bezpośredniej i pośredniej, ale także operacji finansowych (m.in. poziom zadłużenia), zdarzeń nadzwyczajnych i polityki podatkowej.	
	Rentowności sprzedaży (RS)*	$\frac{\text{wynik ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
Wskaźnik rentowności sprzedaży (RS) informuje o rentowności osiągniętej bezpośrednio z działalności podstawowej. Charakteryzuje go duży stopień porównywalności przy analizach sektorowych i dlatego może stanowić podstawę do określenia pozycji konkurencyjnej badanego przedsiębiorstwa. Wynik na sprzedaży produktów, towarów i materiałów ma bowiem charakter względnie trwały i dość dobrze daje się prognozować. Ujemne odchylenie wskaźnika od wielkości średniej dla sektora wymaga szczegółowej analizy udziału przedsiębiorstwa w rynku, zmian wielkości sprzedaży i rozwoju nowych produktów, zmian cen, zmiany struktury asortymentowej, poziomu kosztów sprzedanych towarów i produktów oraz kosztów ogólnych zarządu i kosztów sprzedaży.		
Rentowności ekonomicznej sprzedaży (RES)*	$\frac{\text{wynik z działalności operacyjnej} + \text{amortyzacja}}{\text{przychody ze sprzedaży produktów, towarów, materiałów}}$	

³ Wskaźniki sektorowe są opublikowane na stronie: www.rachunkowosc.com.pl.

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

		<i>i pozostałej działalności operacyjnej</i>
	Wskaźnik rentowności ekonomicznej sprzedaży (RES) informuje o zdolności do wypracowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej. Z ujęcia „memoriałowego” przechodzi się więc do ujęcia „kasowego”. Jest to ważne, gdyż właśnie zdolność do wypracowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej określa potencjalne korzyści właścicieli i wierzycieli w przyroście ich bogactwa. Wskaźnik ten wypełnia tym samym istniejącą lukę przy ocenie dużej liczby przedsiębiorstw, które nie mają obowiązku sporządzania rachunku przepływów pieniężnych.	
Wzrost	Wzrostu przychodów (WzrPrzych)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku bieżącym)} - \text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku poprzednim)}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów (w roku poprzednim)}} \times 100$
	Wskaźnik wzrostu przychodów (WzrPrzych) informuje o skali wzrostu/spadku przychodów w analizowanym okresie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.	
	Wzrostu aktywów (WzrAktyw)	$\frac{\text{aktywa razem (w roku bieżącym)} - \text{aktywa razem (w roku poprzednim)}}{\text{aktywa razem (w roku poprzednim)}} \times 100$
	Wskaźnik wzrostu aktywów (WzrAktyw) informuje o skali wzrostu/spadku aktywów w analizowanym okresie w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.	
Stabilność finansowa	Płynności finansowej I stopnia (Pł I)*	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności płatności powyżej roku)}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
	Wskaźnik płynności finansowej I stopnia (Pł I) jest traktowany jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynienie posiadanych zasobów aktywów obrotowych. Obrazuje on stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami obrotowymi oraz informuje o potencjalnej zdolności podmiotu do spłaty ciężących na nim w dniu pomiaru wskaźnika zobowiązań bieżących.	
	Płynności finansowej II stopnia (Pł II)*	$\frac{\text{aktywa obrotowe ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności płatności powyżej roku) - zapasy - krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
	Wskaźnik płynności finansowej II stopnia (Pł II) – wskaźnik szybkiej płynności - stanowi drugi, obok wskaźnika płynności finansowej I stopnia (Pł I) ważny wskaźnik w ocenie płynności płatniczej przedsiębiorstwa. Służy on do oceny stopnia pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Poziom tego wskaźnika, jak i poprzedniego zależy od rodzaju prowadzonej działalności wykazuje pewne zróżnicowanie branżowe. Sposób rozliczeń przedsiębiorstwa wpływa na jego wysokość. Wielkość wskaźnika liczona dla przedsiębiorstw korzystających w dużym zakresie z kredytu kupieckiego może być mniejsza od 1 i wcale nie musi to oznaczać utraty płynności płatniczej. Bardzo wysoka jego wartość najczęściej świadczy o nieskutecznym windykowaniu należności lub „nieproduktywnym” gromadzeniu środków pieniężnych i innych aktywów obrotowych.	
	Płynności finansowej III stopnia (Pł III)*	$\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe (bez zobowiązań z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}$
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia (Pł III) dopełnia wnioskowanie o płynności finansowej danego podmiotu gospodarczego. Jego wartość poznawcza jest jednak ograniczona ze względu na duży stopień płynności składników majątkowych tworzących jego licznik i nie zawsze adekwatne ich odzwierciedlenie w momencie bilansowym. Dlatego trudno jest określić pożądaną wielkość tego wskaźnika. Najczęściej wyrażany jest pogląd, że powinien on		

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

	wahać się w granicach 0,1 – 0,2.		
	<table border="1"> <tr> <td>Trwałości struktury finansowania (<i>TrStr-Fin</i>)*</td> <td> $\frac{\text{kapitał (fundusz) własny + rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe (łącznie z zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}{\text{suma aktywów}}$ </td> </tr> </table>	Trwałości struktury finansowania (<i>TrStr-Fin</i>)*	$\frac{\text{kapitał (fundusz) własny + rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe (łącznie z zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}{\text{suma aktywów}}$
Trwałości struktury finansowania (<i>TrStr-Fin</i>)*	$\frac{\text{kapitał (fundusz) własny + rezerwy długoterminowe + zobowiązania długoterminowe (łącznie z zobowiązaniami z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej roku)}}{\text{suma aktywów}}$		
	Wskaźnik trwałości struktury finansowania (<i>TrStrFin</i>) jest miarą zadłużenia i niezależności finansowej przedsiębiorstwa. Informuje on o trwałości źródeł finansowania aktywów; im przyjmuje on większe wartości, tym udział kapitału stałego w finansowaniu majątku jest większy, a ryzyko finansowe odpowiednio niższe.		
	<table border="1"> <tr> <td>Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*</td> <td> $\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$ </td> </tr> </table>	Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$
Zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>)*	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania} \times 100}{\text{aktywa ogółem}}$		
	Wskaźnik zadłużenia ogólnego (<i>ZaDł</i>) służy do oceny tego, skąd przedsiębiorstwo czerpie środki finansowe potrzebne do swego funkcjonowania, tzn. czy są to środki własne, czy też obce.		
Aktywność kapitałowa	<table border="1"> <tr> <td>Okresu spływu należności (<i>Spł Nal</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Okresu spływu należności (<i>Spł Nal</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
	Okresu spływu należności (<i>Spł Nal</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu należności z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
	Wskaźnik okresu spływu należności (<i>Spł Nal</i>) informuje o przeciętnej liczbie dni upływającej od powstania należności z tytułu dostaw towarów i usług do chwili wpływu środków pieniężnych od dłużnika do kasy lub na rachunek bankowy przedsiębiorstwa. Ilustruje on długość cyklu inkasa należności z tytułu dostaw i usług. Okres ten może być różny, zależy bowiem m.in. od specyfiki warunków prowadzenia działalności w sektorze i obowiązujących w nim zwyczajów w zakresie regulowania należności. Dzięki porównaniom sektorowym wpływ tych czynników jest jednak eliminowany. Przedmiotem badań pozostaje więc ocena pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa w stosunku do odbiorców oraz efektywności pracy jej pionu finansowego (windykacji należności).		
	<table border="1"> <tr> <td>Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$
	Okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan ogółu zobowiązań z tytułu dostaw i usług do 1 roku}}{\text{x 365}}$ $\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
	Wskaźnik okresu spłaty zobowiązań (<i>Pł Zob</i>) informuje o przeciętnej liczbie dni upływającej od momentu dokonania zakupu materiałów, towarów, robót i usług na kredyt do chwili jego spłaty. Ocena tego wskaźnika następuje podobnie jak interpretacja wskaźnika spływu należności z tytułu dostaw towarów i usług. Oba te wskaźniki celowe jest rozpatrywać we wzajemnym związku, bowiem ich niekorzystne rozejście się może oznaczać poważne trudności w zakresie płynności finansowej. Przy porównaniach sektorowych wielkość tego wskaźnika zależy od pozycji konkurencyjnej oraz negocjacyjnej przedsiębiorstwa na rynku w stosunku do dostawców, a także od jego sytuacji finansowej.		
<table border="1"> <tr> <td>Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*</td> <td> $\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$ </td> </tr> </table>	Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$	
Szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>)*	$\frac{\text{średnioroczny stan zapasów} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów oraz towarów i materiałów}}$		
Wskaźnik szybkości obrotu zapasów (<i>Obr Zap</i>) jest miarą efektywności wykorzystania kapitału zaangażowanego w zapasach przedsiębiorstwa. Wskazuje on po ilu dniach odnawiane są stany magazynowe zapasów. Wielkość tego wskaźnika informuje o czasie pozostawiania kapitału w tej postaci. Interpretacja wskaźnika cyklu obrotu zapasami jest podobna w swej istocie do interpretacji wskaźnika cyklu regulowania należności. Im krócej angażuje się kapitał w składniki aktywów, tym lepiej. Im krótszy jest ten okres – tym większa płynność kapitału zaangażowanego w zapasach i odwrotnie. Naturalnym jest dążenie do minimalizowania cyklu obrotu zapasami w dniach. Poziom tego wskaźnika, na tle wielkości sektora, może być podstawą do oceny sprawności działania jednostki, a więc także jej przewagi konkurencyjnej w tym zakresie lub też występujących zagrożeniach.			

Wydajność	Wydajność pracy (Wyd)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{przeciętne zatrudnienie}} \times 100\%$
	Wskaźnik (Wyd) informuje o wydajności pracy uzyskiwanej przez analizowany podmiot w badanym okresie.	

* wskaźniki zostały opracowane przez Komisję ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (Dudycz & Hamrol & Skoczylas & Niemiec, 2005, s. 1-46); (Dudycz & Skoczylas, *Ocena sytuacji...*); (Dudycz & Skoczylas, 2014, s. 57-58); (Gąsiorkiewicz, 2002, s. 141); (Jankowiak, 2007, s.101 – 131); (Gołębiowski & Tłaczała, 2005, s. 112 – 130); (Skowronek (red.), 2004, s. 242); (Bednarski, 2007, s. 77 – 120), (Leszczyński & Skowronek-Mielczarek, 2000, s. 91-131), (Waśniewski & Skoczylas, 2004, s. 451 i następane).

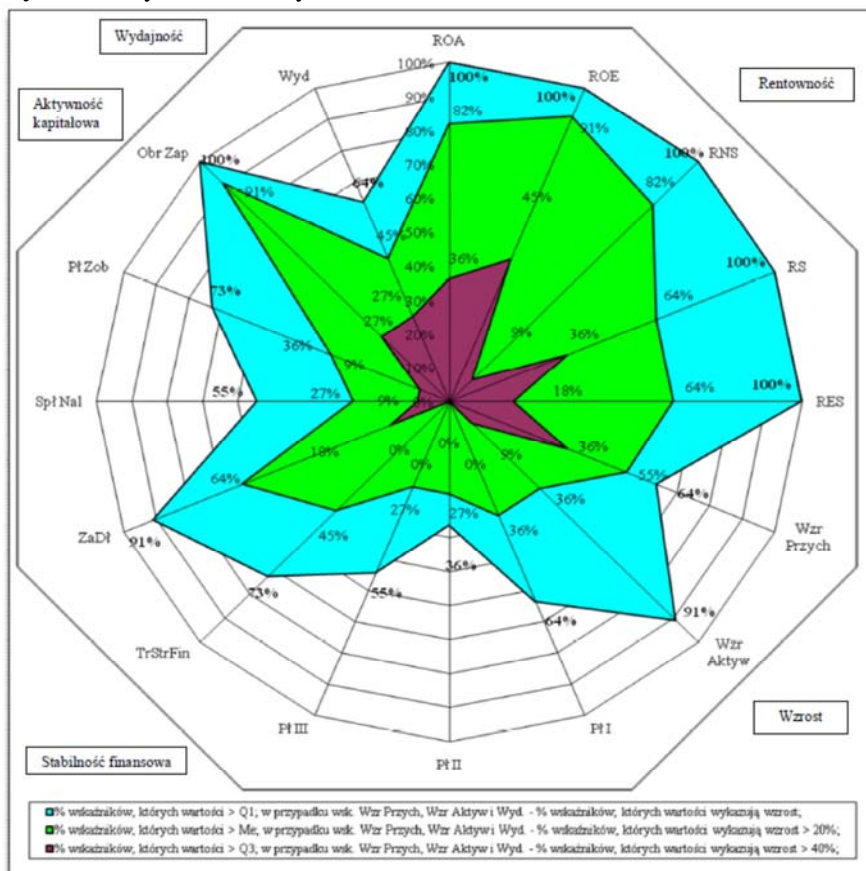
W badaniu wykorzystano koncepcję analizy konkurencyjności przedsiębiorstwa w oparciu o *Radar Nagashimy*. W celu określenia pozycji konkurencyjnej badanych podmiotów gospodarczych przeprowadzono szczegółową analizę porównawczą wskaźników finansowych, należących do badanych podmiotów, ze średnimi wskaźnikami sektorowymi (analiza porównawcza w przestrzeni, która sprowadza się do odniesienia wybranych wskaźników badanej grupy jednostek do wybranych średnich wskaźników sektorowych). Dokonana analiza porównawcza pozwala stwierdzić, w jakim stopniu stan lub wyniki ekonomiczne badanej grupy podmiotów odchylają się od danych średnich wskaźników sektorowych, będących podstawą porównania.

Analiza uzyskanych wyników badań

W wyniku przeprowadzonego badania stwierdzono, iż w 2010 r. analizowane największe podmioty branży budowlanej z województwa podlaskiego uzyskały, wysokie wartości wskaźników rentowności. Wartości wskaźników rentowności powyżej kwartyła pierwszego - Q1 uzyskało 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA, ROE, RNS, RS oraz RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 82% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 91% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 82% podmiotów, w przypadku wskaźnika RNS oraz 64% podmiotów, w przypadku wskaźników: RS i RES. Natomiast wartości wskaźników rentowności powyżej kwartyła trzeciego Q3 uzyskało: 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 45% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 9% podmiotów, w przypadku wskaźnika RNS, 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika RS oraz 18% podmiotów, w przypadku wskaźnika RES. Wysokie wartości wskaźników

rentowności uzyskiwane przez analizowane podmioty świadczą o ich ponadprzeciętnych efektach finansowych osiągniętych w stosunku do wartości sprzedaży, zaangażowanego majątku i kapitałów.

Wykres 1. Wykres radarowy dla 2010 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań

Analizując wskaźniki wzrostu należy zauważyć, iż w 2010 r. w stosunku do 2009 r. 64% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało wzrost przychodów, 55% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodów przekraczający 20%, natomiast w przypadku 36% podmiotów, wzrost przychodów przekroczył 40%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 91% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, 36% osiągnęło wzrost przekra-

czający 20%, natomiast w przypadku 9% podmiotów wzrost aktywów przekroczył 40%.

W obszarze stabilności finansowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PłI, 36% podmiotów w przypadku wskaźnika PłII, 55% podmiotów w przypadku wskaźnika PłIII, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 36% podmiotów w przypadku wskaźnika PłI, 27% podmiotów w przypadku wskaźników: PłII oraz PłIII, 45% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 64% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Natomiast wartości wskaźników przekraczające kwartył Q3 uzyskało 18% podmiotów jedynie w przypadku wskaźnika ZaDł.

W obszarze aktywności kapitałowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 55% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 27% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 36% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 9% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal i PłZob oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap.

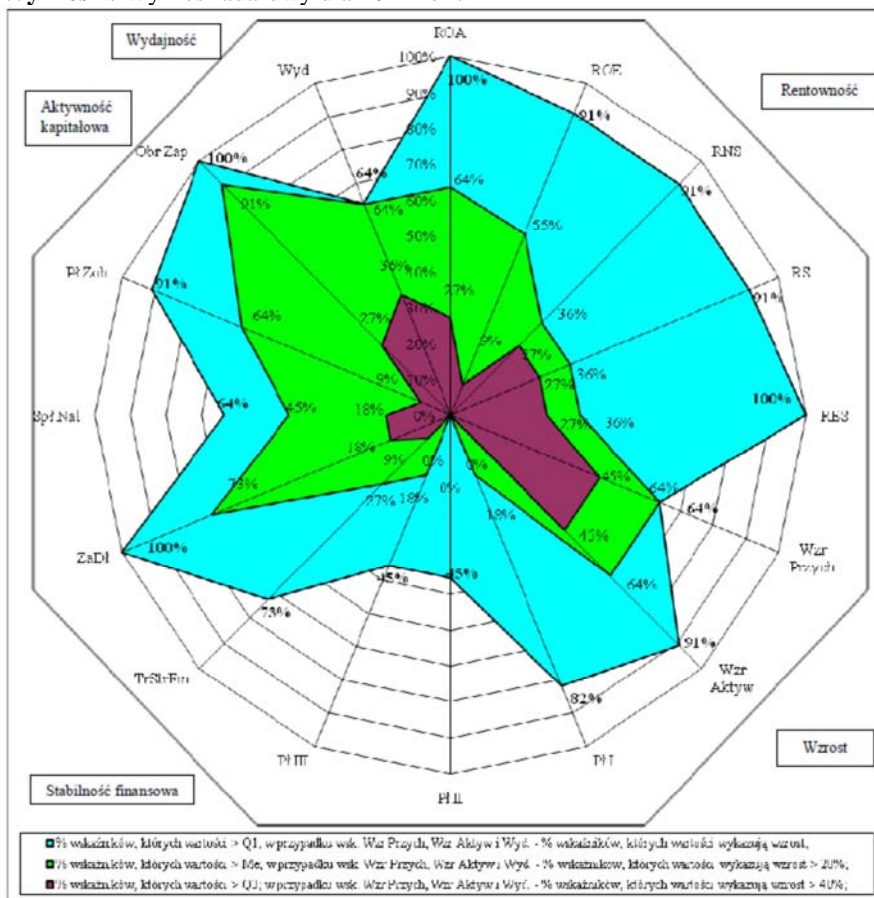
W obszarze wydajności stwierdzono, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, 45% przedsiębiorstw wykazało wzrost wydajności pracy powyżej 20%, natomiast w przypadku 27% podmiotów wzrost wydajności pracy przekroczył 40%.

W 2011 r. w stosunku do 2010 r. nastąpił nieznaczny spadek liczby podmiotów, które uzyskały wartości wskaźników rentowności powyżej Q1, jak i mediany. Wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA i RES oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźników: ROE, RNS, RS. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 64% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA, 55% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE oraz 36% podmiotów, w przypadku wskaźników: RNS, RS i RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 uzyskało: 27% podmiotów, w przypadku wskaźników: ROA, RNS, RES oraz 9% podmiotów w przypadku wskaźnika ROE.

Analizując wskaźniki wzrostu należy zauważyć, iż 64% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało w 2011 r. wzrost przychodu w stosunku do 2010 r., 64% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodu przekracza-

jący 20%, natomiast w przypadku 45% podmiotów, wzrost przychodów przekroczył 40%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 91% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, 64% osiągnęło wzrost przekraczający 20%, natomiast w przypadku 45% podmiotów wzrost aktywów przekroczył 40%.

Wykres 2. Wykres radarowy dla 2011 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

W obszarze stabilności finansowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika PI I, 45% podmiotów w przypadku wskaźnika PI II i PI III, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 18% podmiotów w przypadku

wskaźnika Pł I oraz Pł III, 27% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 73% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 9% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 18% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł.

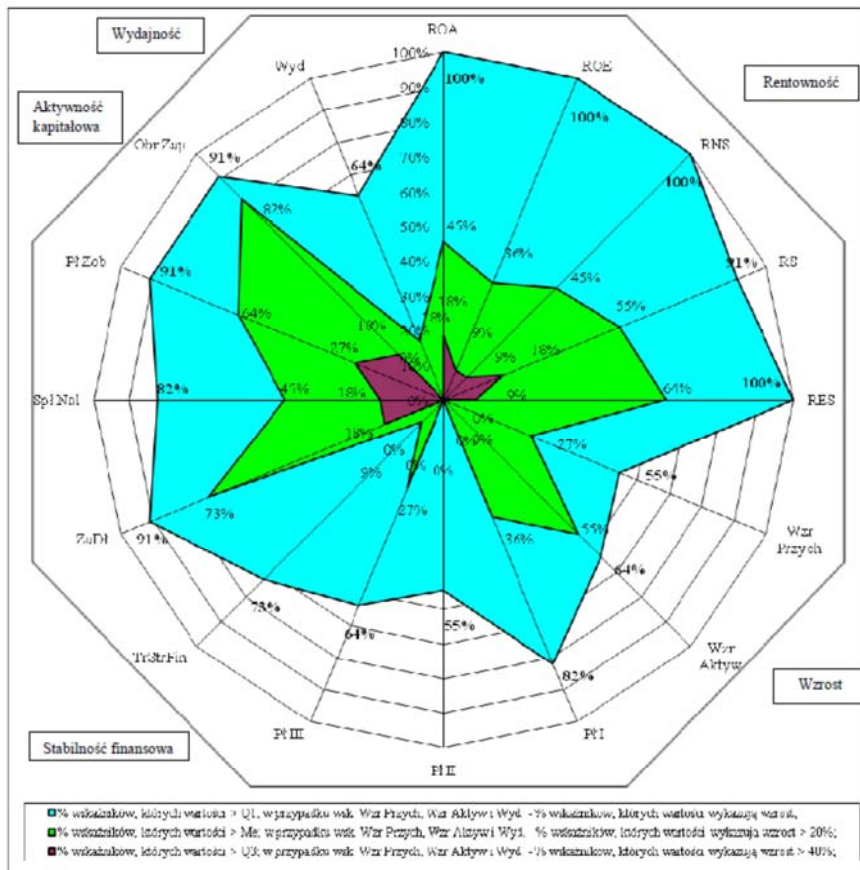
W obszarze aktywności kapitałowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 64% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 91% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 100% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 45% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Natomiast wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal, 9% podmiotów w przypadku wskaźników PłZob oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap.

W obszarze wydajności stwierdzono, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, 64% przedsiębiorstw wykazało wzrost wydajności pracy powyżej 20%, natomiast w 36% podmiotów wzrost wydajności pracy przekroczył 40%.

W 2012 r. w obszarze rentowności wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 100% podmiotów w przypadku wskaźników: ROA, ROE, RNS i RES oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika RS. Wartości wskaźników rentowności powyżej mediany uzyskało odpowiednio: 45% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROA i RNS, 36% podmiotów, w przypadku wskaźnika ROE, 55% podmiotów, w przypadku wskaźnika RS oraz 64% podmiotów, w przypadku wskaźnika RES. Wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 uzyskało: 18% podmiotów, w przypadku wskaźników: ROA i RS oraz 9% podmiotów w przypadku wskaźników: ROE, RNS, RES.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Q1 pozostała na zbliżonym poziomie. Natomiast w całym analizowanym okresie w przypadku wskaźników: ROA oraz ROE spadła liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Me, zaś w przypadku wskaźników: RNS, RS, RES liczba podmiotów w 2011 w porównaniu do 2010 r. spadła, a następnie w 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego wzrosła. Dodatkowo liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników rentowności powyżej Q3 w badanym okresie spadła w przypadku wskaźników: ROA, ROE oraz RS, natomiast w przypadku wskaźników: RNS oraz RES w 2011 w porównaniu do 2010 r. wzrosła, a następnie w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. spadła.

Wykres 3. Wykres radarowy dla 2012 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Analizując wskaźniki wzrostu należy zauważyć, iż 55% badanych podmiotów gospodarczych odnotowało w 2012 r. wzrost przychodów w stosunku do 2011 r., 27% przedsiębiorstw uzyskało wzrost przychodów przekraczający 20%. Podobne wzrosty można zaobserwować w przypadku wskaźnika WzrAktyw, w przypadku którego 64% badanych podmiotów odnotowało wzrost aktywów, natomiast 55% osiągnęło wzrost przekraczający 20%.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazały wzrost nieznacznie się zmniejszyła w przypadku zarówno wskaźnika WzrPrzych z 64% w 2010 r. i 2011 r. do 55% w 2012 r., jak i wskaźnika WzrAktyw z 91% w 2010 r. i 2011 r. do 64% w 2012 r. Dodatkowo liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazują wzrost

przekraczający 20% w przypadku wskaźników: WzrPrzych oraz WzrAktyw w 2011 wzrosła w porównaniu do 2010 r., a następnie w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. spadła. Dodatkowo liczba podmiotów, których wartości wskaźników wykazują wzrost przekraczający 40% w przypadku wskaźników: WzrPrzych oraz WzrAktyw w 2011 w porównaniu do 2010 r. wzrosła, natomiast w 2012 r. żaden podmiot z badanej grupy nie uzyskał wartości wskaźników spełniających przedmiotowe kryterium.

W obszarze stabilności finansowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 55% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł II, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł III, 73% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 91% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 36% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł I, 27% podmiotów w przypadku wskaźnika Pł III, 9% podmiotów w przypadku wskaźnika TrStrFin oraz 73% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł. Wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźnika ZaDł.

W latach 2010 - 2012 zwiększyła się liczba podmiotów, których wartości wskaźników przekraczały kwartył Q1 w przypadku wskaźników: Pł I z 64% w 2010 r. do 82% w 2011 r. i 2012 r. oraz Pł II z 36% w 2010 r. do 55% w 2012 r. W przypadku wskaźnika Pł III w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku zaobserwowano nieznaczny spadek liczby podmiotów uzyskujących wartości przekraczające Q1, natomiast w 2012 r. odnotowano ich wzrost. W przypadku wskaźnika TrStrFin liczba podmiotów spełniających ww. kryterium pozostała na tym samym poziomie. W przypadku wskaźnika ZaDł w 2011 odnotowano niewielki wzrost w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, a w 2012 r. nieznaczny spadek. Dodatkowo liczba podmiotów, uzyskujących wartości wskaźników stabilności finansowej przekraczające poziom Me w 2011 r. w porównaniu do roku poprzedniego zmniejszyła się w przypadku wskaźników: Pł I oraz Pł III, a w 2012 r. w porównaniu do 2011 r. wzrosła. W przypadku wskaźnika Pł II zarówno w 2011 r., jak i w 2012 r. nie zaobserwowano podmiotów spełniających ww. kryterium. W przypadku wskaźnika TrStrFin odnotowano spadek liczby takich podmiotów, natomiast w przypadku wskaźnika ZaDł w 2011 r. zwiększyła się liczba podmiotów spełniających ww. kryterium i w 2012 r. utrzymała się na takim samym poziomie. Dodatkowo w badanym okresie nie stwierdzono podmiotów uzyskujących wartości wskaźników stabilności finansowej przekraczające poziom Q3 w przypadku wskaźników: Pł I, Pł II oraz Pł III. W przypadku wskaźnika TrStrFin odnotowano takie podmioty w 2011 r., natomiast w przypadku wskaźnika

ZaDł w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. zwiększyła się liczba takich podmiotów i w 2012 r. utrzymała się na tym samym poziomie.

W obszarze aktywności kapitałowej wartości wskaźników powyżej Q1 uzyskało: 82% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 91% podmiotów w przypadku wskaźników: PłZob oraz ObrZap. Wartości wskaźników powyżej mediany uzyskało: 45% podmiotów w przypadku wskaźnika SpłNal, 64% podmiotów w przypadku wskaźnika PłZob oraz 82% podmiotów w przypadku wskaźnika ObrZap. Wartości wskaźników powyżej Q3 uzyskało 18% podmiotów w przypadku wskaźników SpłNal i ObrZap oraz 27% podmiotów w przypadku wskaźników PłZob.

W latach 2010 – 2012 liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Q1 w badanym okresie wzrosła w przypadku wskaźników: SpłNal, PłZob, natomiast w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła. Dodatkowo liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Me w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła i utrzymała się na takim samym poziomie w przypadku wskaźników: SpłNal, PłZob, natomiast w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła. Natomiast liczba podmiotów uzyskujących wartości wskaźników aktywności kapitałowej przekraczające Q3 w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego roku wzrosła i w 2012 r. utrzymała się na takim samym poziomie w przypadku wskaźnika SpłNal, w przypadku wskaźnika PłZob w 2011 r. w porównaniu do poprzedniego pozostała na takim samym poziomie, natomiast w 2012 r. wzrosła, w przypadku wskaźnika ObrZap w 2011 r. w porównaniu do 2010 r. pozostała na takim samym poziomie a w 2012 w porównaniu do 2011 r. nieznacznie spadła.

W obszarze wydajności stwierdzono, iż w przypadku 64% badanych podmiotów nastąpił wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego, natomiast w przypadku 20% przedsiębiorstw wzrost wydajności pracy przekroczył 20%.

W latach 2010 - 2012 zaobserwowano, iż tendencja wzrostowa w zakresie wydajności pracy utrzymywała się na takim samym poziomie, tj.: 64% badanych podmiotów wykazywało wzrost wydajności pracy w stosunku do roku poprzedniego. Ponadto zaobserwowano wyraźną zmianę w zakresie dynamiki wzrostu wydajności pracy. Liczba podmiotów wykazujących ponad 20% wzrost wydajności pracy wzrosła z 45% w 2010 r. do 64% w 2011 r., a następnie w 2012 r. spadła do 18%. Ponadto liczba podmiotów

wykazujących wzrost wydajności pracy przekraczający 40% wzrosła z 27% w 2010 r. do 36% w 2011 r., a następnie w 2012 r. nie odnotowano takich podmiotów.

Zakończenie

Z przeprowadzonej analizy konkurencyjności największych przedsiębiorstw branży budowlanej z województwa podlaskiego na tle sektora wynika, iż w latach 2010 - 2012 obserwowany był zarówno wzrost, jak i spadek wartości wybranych wskaźników, uzyskanych przez analizowane podmioty w obszarach: rentowności, stabilności finansowej, aktywności kapitałowej, wzrostu i wydajności. Obserwowane w 2012 r. pogorszenie koniunktury gospodarczej w branży budowlanej, niewątpliwie miało wpływ na spadek wartości wybranych wskaźników, należących do podmiotów objętych niniejszym badaniem. W 2012 r. w porównaniu do roku poprzedniego zaobserwowano m.in. pogorszenie wartości: niektórych wskaźników rentowności, wskaźników wzrostu oraz wydajności pracy.

Literatura

- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydanie V zmienione. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bossak, J. W., Bienkowski, W. (2004). *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.
- Bossak, J., Nagashima, S. (1997). *Corporate Strategies for a Borderless World*. Tokio: APO.
- Dudycz, T., & Hamrol, M., & Skoczylas, W., & Niemiec, A. (2005). Finansowe wskaźniki sektorowe – pomoc przy analizie finansowej i ocenie zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności: *Rachunkowość*, Nr 3.
- Dudycz, T., & Skoczylas, W. *Ocena sytuacji finansowej sektorów w roku 2008*. Źródło: http://rachunkowosc.com.pl/c/Artykuly,Wskazniki_sektorowe.
- Dudycz, T., Skoczylas, W. (2007). Wykorzystanie wskaźników sektorowych do oceny przedsiębiorstwa: *Rachunkowość* Nr 7.
- Dudycz, T., & Skoczylas, W. (2014). Sytuacja finansowa przedsiębiorstw według działów (branż) w 2012 r.: *Rachunkowość* Nr 3.
- Gąsioriewicz, L. (2002). *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Gołębiowski, G., & Tłaczała, A. (2005). *Analiza ekonomiczno – finansowa w ujęciu praktycznym*. Warszawa: Difin.

- Gorynia, M. (2009). Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym. W M. Gorynia, & E. Łażniewska (red.) *Kompendium wiedzy i konkurencyjności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jankowiak, M. (2007). Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa metodą wskaźnikową. W T. Juja (red.) *Analiza finansowa i opodatkowanie przedsiębiorstw. Studium przypadków*. Poznań: Wydawnictwo Forum Naukowe.
- Korol, T. (2008). Symptomy spadku konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. W N. Daszkiewicz (red.) *Konkurencyjność. Poziom makro, mezo i mikro*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kowalczyk, A. (2014). *Konkurencyjność przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*. Wrocław: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Leszczyński, Z., & Skowronek-Mielczarek, A. (2000). *Analiza ekonomiczno – finansowa firmy*. Warszawa: Difin.
- Plawgo, B., & Grabska, A., & Klimczuk, M., & Citkowski, M., & Juchnicka, M., & Sosnowicz, A., & Żynel-Etel, J., & Leszko, K. (2010). *Analiza kluczowych sektorów województwa podlaskiego. Sektor budownictwa*. Białystok: Wojewódzki Urząd Pracy w Białymstoku. Źródło:http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl/uploads/upload/analizy_badania_prognozy_projektowe/kluczowe_sektory_województwa_podlaskiego/budownictwo_a4_20.12.pdf (08.03.2013).
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2013). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 14.10.2013 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2012). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 15.10.2012 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2011). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 10.10.2011 r.
- Podlaska Złota Setka Przedsiębiorstw*. (2010). - bezpłatny dodatek do *Kuriera Porannego* z 08.11.2010 r.
- Skowronek, Cz. (red.). (2004). *Analiza ekonomiczno – finansowa przedsiębiorstwa. Zbiór przykładów i zadań*, wyd. 2. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Stan i prognoza koniunktury gospodarczej nr 77 (luty 2013 r.). (2013). *Kwartalne Prognozy Makroekonomiczne nr 77 (luty 2013 r.)*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. Źródło: <http://www.ibngr.pl> (13.03.2013 r.).
- Stankiewicz, M. J. (2005). *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Wydanie II-zmienione. Toruń: „DOM ORGANIZATORA”.
- Waśniewski, T., & Skoczylas, W. (2004). *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce WWW.rachunkowosc.com.pl.

The Analysis of the Competitiveness of the Biggest Enterprises in the Construction Industry in Podlaskie Region Compared to the Sector, Based on the Radar of Nagashima

JEL Classification: *D21; D92; G32; G11,*

Keywords: *Radar of Nagashima; the construction industry; competitive analysis, financial ratios*

Abstract: The aim of this article is to analyze the competitive position of the biggest construction companies in Podlaskie region in the years 2010 - 2012. To analyze was used the Radar of Nagashima, allowing identification in a synthetic manner the relative shaping of the selected set of indicators analyzed entities against competitors in the construction industry. The conducted analysis of the competitiveness indicated both: growth and decline in the value of selected indicators, in the following areas: profitability, financial stability, capital activity, growth and productivity. Additionally in 2012 compared to the previous year was observed decline in the value of selected indicators of profitability, growth rates and productivity.

Iwona Kowalska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Źródła finansowania gospodarki opartej na wiedzy na przykładzie edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w Polsce

Słowa kluczowe: *finance; education; economy; knowledge; system*

Abstrakt: Celem artykułu jest próba zaprezentowania możliwości implementacji gospodarki opartej na wiedzy uwzględniając finansowe uwarunkowania tego procesu w Polsce. Brak jest publikacji w dotychczasowym dorobku polskim dotyczących analiz źródeł finansowania łącznie trzech form edukacji: formalnej, pozaformalnej i nieformalnej. Jest to zagadnienie o tyle istotne, iż w koncepcji rozwoju Europy 2020 wskazuje się na istotną wagę, nie docenianą należycie w dotychczasowych politykach publicznych państw członkowskich UE, finansowania edukacji wykraczającej poza ramy formalne. Finansowanie edukacji formalnej, realizowanej najczęściej w systemie dóbr publicznych, będzie musiało stanowić segment finansów publicznych współgrający z innymi źródłami w tym systemie odpowiedzialnymi za realizację edukacji pozaformalnej i nieformalnej obywateli w warunkach: 1) szybkiej zmiany kwalifikacji pracownika do zmieniających się warunków rynku pracy; 2) wydłużonego okresu przejścia w wiek emerytalny.

Wstęp

Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) – według definicji OECD jest to gospodarka oparta na tworzeniu (traktowanym jako produkcja), dalszym przekazywaniu (czyli dystrybucji) oraz praktycznym wykorzystaniu wiedzy i informacji. Są to równocześnie trzy podstawowe filary współczesnego rozwoju gospodarczego. Opisując GOW przeciwstawia się jej cechy charakterystyczne cechom gospodarki przemysłowej - gdzie masowa, fordowska produkcja dóbr i ekonomia skali (por. Drucker, 1999), ustępuje produk-

cji i dystrybucji wiedzy, która traktowana jest (obok surowców kapitału i pracy) jako najbardziej znaczący zasób. Można spotkać się z poglądem, iż istotnym przejawem rozwoju gospodarki opartej na wiedzy jest powstanie nowego działu rachunkowości finansowej tj. rachunkowości aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego (por. Niemczyk, 2013). Inni autorzy do wykazu warunków wyjściowych dla GOW zaliczają następujące elementy:

- 1) gospodarka musi osiągnąć wysoki poziom rozwoju - współcześnie oscyluje on wokół 20 tys. dol. na mieszkańca, a struktura PKB charakteryzuje się 70- procentowym udziałem usług w jego tworzeniu;
- 2) społeczeństwo charakteryzuje się wysokim poziomem edukacyjnym, w którym za miarę powszechną uznawane jest wykształcenie średnie, a wyższe obejmuje co najmniej połowę ludności zawodowo czynnej;
- 3) GOW jest gospodarką innowacyjną - udział nakładów na B+R wynosi około 3% PKB;
- 4) innowacyjność jest funkcją przynajmniej trzech zmiennych: kreatywności ludzi, popytu na innowacje oraz odpowiedniego klimatu proinnowacyjnego, jaki musi tworzyć państwo;
- 5) gospodarka i społeczeństwo ma charakter otwarty - GOW tworzy nową strukturę ekonomiczną i społeczną oraz wymusza istotne modyfikacje w funkcjach sektora publicznego (Kukliński (red.),2003).

Polska gospodarka zmierza w kierunku gospodarki opartej na wiedzy. Jednak według metod oceny GOW, przyjętych przez Bank Światowy, Polska nie posiada jeszcze tego typu gospodarki, gdyż według:

- KAM – Knowledge Assessment Matrix (wielokryterialna metoda uwzględniająca 33 wskaźniki cząstkowe) w pełni ukształtowana GOW ma 10 punktów, dolna granica zaliczenia kraju do GOW to 7 punktów, a Polska uzyskała 5,7 punktów;
- metody Makro I – kryterium stanowi udział zatrudnienia 5 głównych nośników GOW (nauka, przemysł wysokiej techniki, usługi społeczeństwa informacyjnego, usługi nasycone wiedzą, edukacja) w całości zatrudnienia (w %). Granica zaliczenia do GOW wynosi 12%, a Polska uzyskała 9,3%;
- metody Makro II – kryterium stanowi liczba użytkowników Internetu na 1 tys. mieszkańców. Granica zaliczenia do GOW jest 330–340 użytkowników, a Polska osiągnęła wynik 233 użytkowników (Kleer,2009, s.78).

Zatem odpowiedź na pytanie czy w drugiej dekadzie XXI wieku powstanie w Polsce gospodarka oparta na wiedzy zależy od postaw i priorytetów rozwoju przyjętych przez polskie społeczeństwo oraz jego elity poli-

tyczne i gospodarcze. Deklaracja ta przedstawia proces budowy GOW jako najważniejszego elementu strategicznego definiującego przyszłość zjednoczonej Europy w kontekście konkurencyjnej gospodarki USA (por. Wolf et al., 2014, s. 1- 21). W każdym państwie o demokratycznym ustroju rola edukacji jest w tym procesie nie do przecenienia (por. Gyamera, 2014, s. 421- 422). Edukacja ta może odbywać się zarówno w układzie formalnej nauki jak i pozaformalnej i nieformalnej. Wszystkie te formy edukacji podnoszą poziom wykształcenia społeczeństwa. A wykształcone społeczeństwo tworzy popyt na usługi i produkty nasycone wiedzą. Wreszcie wzrost poziomu wykształcenia społeczeństwa powoduje przyśpieszenie tempa dyfuzji innowacji, zarówno technologicznych jak i społecznych. Nie jest jednak możliwa implementacja GOW bez stworzenia w Polsce spójnego systemu finansowania usług edukacyjnych. W związku z powyższym celem artykułu jest ocena możliwości implementacji gospodarki opartej na wiedzy uwzględniając aktualny stan finansowania edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w Polsce. Brak jest publikacji w dotychczasowym dorobku polskim dotyczących analiz źródeł finansowania edukacji w łącznym ujęciu jej trzech form organizacyjnych.

Założenia metodyczne

W celu realizacji postawionego w artykule celu sformułowano hipotezę wskazującą, iż barierą w implementacji gospodarki opartej na wiedzy w Polsce jest brak uregulowań prawnych dotyczących wprowadzenia nowych rozwiązań w zakresie finansowania edukacji polegających na skutecznym łączeniu zróżnicowanych ustrojowo źródeł finansowania z budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego (JST) oraz środków prywatnych (pracodawców i uczestników kształcenia).

W celu weryfikacji hipotezy zastosowano metodę analizy dokumentów krajowych i unijnych dotyczących zakresu podmiotowego i przedmiotowego finansowania zadań edukacyjnych oraz procedur ustalania wysokości transferów pieniężnych na te zadania. Do analizowanych dokumentów zaliczono:

- literaturę przedmiotu polsko i obcojęzyczną dotyczącą GOW oraz ekonomiki kształcenia,
- przedmiotowe raporty i ekspertyzy krajowe i zagraniczne,
- prawodawstwo krajowe i unijne w zakresie edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej.

Analiza dokumentów miała charakter ilościowo – jakościowy. Okres podlegający analizom uwzględniał ramy czasowe obu zakończonych okresów programowania UE w Polsce czyli 2004 – 2006 i 2007 – 2013.

Uzupełnieniem metody analizy dokumentów była metoda obserwacji procedury rozdziału środków unijnych na cele edukacyjne z racji pełnienia roli eksperta przy ocenie wniosków unijnych (w tym innowacyjnych testujących) z listy Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju w obszarze edukacji.

Przesłanki przeprowadzania analiz w zakresie źródeł finansowania edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w Polsce

Pilna potrzeba przeprowadzania analiz w zakresie źródeł finansowania edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w Polsce wynika z czterech głównych przesłanek:

1. Wpływ globalizacji na kształcenie i szkolenie zawodowe - skutkiem globalizacji jest rosnący udział handlu międzynarodowego, mobilność geograficzna i zawodowa, przekształcenia w gospodarce, nowe techniki i technologie (por. Greiff et al., 2014, s. 74-83) oraz zmiany w organizacji pracy, wynikające ze zmian technologicznych i wzrostu oczekiwań pracodawców w zakresie poziomu kwalifikacji i kompetencji pracowników. Powoduje to ciągłą konfrontację systemu kształcenia i szkolenia zawodowego z tymi wymaganiami, a w konsekwencji wymusza dostosowywanie podaży kwalifikacji i kompetencji do potrzeb rynku pracy, oczekującego nowych umiejętności w nowych miejscach pracy
2. Wzrost znaczenia nowych kanałów dostępu do informacji oraz przypisywania kluczowej roli technologiom informacyjnym i komunikacyjnym (TIK) w zakresie wspierania rozwoju kształcenia i szkolenia (m.in. w ramach nauczania na odległość). Sieciowe zasoby edukacyjne sprzyjają korzystaniu z zasobów cyfrowych w Internecie użytecznych w życiu codziennym. Zmniejsza to ryzyko wykluczenia „cyfrowego”. Ale nie mniej ważną kwestią pozostaje fakt, iż posiadanie umiejętności z zakresu TIK ułatwia pozyskanie lub utrzymanie posady w sektorze coraz bardziej powszechnych usług świadczonych drogą elektroniczną (z udziałem telefonii mobilnej, telewizji i radiofonii cyfrowej oraz szerokopasmowego dostępu do Internetu).
3. Starzejące się społeczeństwo – nowym wyzwaniem dla rynku pracy. W związku z wydłużeniem wieku życia Europejczyków i zmniejszeniem wskaźnika dzietności coraz mniej liczebna grupa osób pracujących musi utrzymywać rosnącą liczebnie grupę emerytów. Liczba osób

w wieku powyżej 60 lat rośnie dziś w tempie dwa razy szybszym niż przed rokiem 2007, tj. o ok. 2 mln osób rocznie. Sprawniej funkcjonująca gospodarka oparta na wiedzy, stwarzająca większe szanse, umożliwiłaby Europejczykom dłuższe pozostanie w pracy, co z kolei odciążałoby system. Przedłużenie jednak wieku emerytalnego dla kobiet i mężczyzn (w Polsce do 67 roku życia) powoduje wzrost ryzyka dezaktualizacji kompetencji pracowników. Jak wynika bowiem z badania „Przedsiębiorcy o wydłużeniu wieku emerytalnego” pracodawcy postrzegają starszych pracowników jako mniej produktywnych i niechętnych do podnoszenia kwalifikacji. Wyniki badań „Bilans kapitału ludzkiego” potwierdzają zasadność obaw pracodawców. Osoby w wieku średnim i osoby starsze nie tylko rzadziej się doksztalcają niż osoby młodsze, ale też niżej oceniają prawie wszystkie swoje kompetencje ogólne, w tym zdolność do uczenia się. Współwystępowanie tych elementów może uaktywniać mechanizm błędnego koła: osoby te rzadziej się doksztalcają, bo niżej oceniają swoją zdolność do uczenia się nowych rzeczy, a to z kolei powoduje dezaktualizację kompetencji (PARP, UJ, 2011, s. 13-14.) Dorośli, a w szczególności starsi pracownicy, w coraz większym stopniu będą jednak zmuszeni uaktualniać i poszerzać posiadane umiejętności i kompetencje drogą doskonalenia zawodowego. Ta zwiększona potrzeba uczenia się przez całe życie oznacza, że powinniśmy mieć więcej elastycznych sposobów realizacji ofert szkoleniowych dostosowanych do potrzeb oraz utrwalonych systemów walidowania uczenia się pozaformalnego i nieformalnego.

4. Idea łączenia edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej w ciągu całego życia (Life Long Learning -LLL) stanowi ważny obszar europejskiej polityki edukacyjnej i zatrudnienia. Dlatego też uznanie interesu osoby uczącej się wyznacza kierunek przeorientowania modeli finansowania zadań kształcenia w taki sposób, by alokacja środków pochodzących z różnych źródeł nie powielala się, a także aby była dopasowana do zróżnicowanych potrzeb indywidualnych osoby uczącej się. Tak więc to osoba ucząca się, a nie instytucje lub system, jest głównym wyznacznikiem oraz beneficjentem ustalonych środków. Takie stanowisko zaprezentował polski przedstawiciel Komitetu Regionów podczas sesji plenarnej w dniach 3 i 4 grudnia 2014 r. (komisja EDUC-V-043)- instytucji reprezentującej w UE władze lokalne i regionalne. A właśnie te podmioty instytucjonalne mają kluczową rolę do spełnienia w zakresie polityki kształcenia i szkolenia.

Oddziaływanie wyżej wymienionych uwarunkowań na przebieg procesu kształcenia będzie się wzmacniać. Zatem koszty społeczne implementacji GOW będą w szybkim tempie wzrastać w sytuacji braku podjęcia działań dotyczących opracowania spójnego systemu finansowania edukacji w układzie formalnym, pozaformalnym i nieformalnym.

Źródła finansowania edukacji formalnej w Polsce

Zgodnie z glosariuszem opracowanym przez CEDEFOP w 2008 roku kształcenie formalne definiowane jest jako nauka, która odbywa się w zorganizowanym i ustrukturyzowanym środowisku i jest z założenia działaniem edukacyjnym (pod względem wyznaczonych celów, przeznaczonego czasu i zasobów). Nauka formalna prowadzi do poświadczenia kompetencji i wydania świadectwa. Przy tak ujmowanym procesie kształcenia podstawowym założeniem systemu finansowania oświaty, w tym kształcenia i szkolenia zawodowego jest przestrzeganie konstytucyjnej zasady nieodpłatnej nauki dzieci i młodzieży do lat 18 we wszystkich publicznych szkołach podstawowych, gimnazjalnych i ponadgimnazjalnych. Ze środków budżetu państwa finansowana jest także edukacja dorosłych w systemie szkolnym. W przypadku tego segmentu świadczenia usług edukacyjnych można wymienić wiele podmiotów które partycypują w systemie finansowania edukacji w Polsce. Należą tu zarówno podmioty krajowe jak i zagraniczne, publiczne jak i prywatne. Według obecnego stanu prawnego najważniejszym podmiotem w sferze finansowania zadań edukacyjnych (w wymiarze formalnym) pozostaje państwo (jego budżet). Służą temu trzy instrumenty: część oświatowa subwencji ogólnej (SO), dotacje celowe oraz rezerwy celowe. W zakresie wysokości przekazywanych środków finansowych dominującym źródłem jest SO. Zgodnie z ustawą o dochodach jednostek samorządu terytorialnego wysokość części oświatowej subwencji ogólnej dla wszystkich jednostek samorządu terytorialnego ustalana jest corocznie w ustawie budżetowej. Subwencja oświatowa ustalana jest na dany rok kalendarzowy i przekazywana do jednostek samorządu terytorialnego z budżetu państwa. Ze względu na rozbudowaną strukturę zadań edukacyjnych realizowanych przez JST, formuła algorytmicznego podziału subwencji oświatowej uwzględnia szereg czynników i parametrów obrazujących specyfikę kształtowania składowych elementów subwencji w odniesieniu zarówno do zadań szkolnych jak i zadań pozaszkolnych. Algorytm podziału subwencji oświatowej jest corocznie modyfikowany a potrzeba tej modyfikacji wynika z analizy wskaźników ekonomicznych obrazujących przeciętne koszty kształcenia i działalności szkół oraz placówek oświato-

wych. Uwzględnione w algorytmie relacje oparte są na rozwiązaniach polegających na zastosowaniu zasady zgodnie z którą „pieniądze idą za uczniem”, co oznacza naliczanie subwencji na podstawie liczby uczniów uczęszczających do szkół i placówek oświatowych prowadzonych bądź dotowanych przez poszczególne gminy, powiaty i województwa. Szczupłość środków finansowych powoduje, że większość wydatków samorządowych na oświatę przeznaczana jest na wydatki obligatoryjne, takie jak wynagrodzenia, składki na ubezpieczenie i na Fundusz Pracy. Stanowi to ponad 85% wydatków oświatowych (w gminach 86%, w powiatach i województwach 87%) (ReferNet, 2010, s.109). Finansowanie zadań oświatowych przez subwencję oświatową naliczaną kwotą na ucznia nie wiąże się z rachunkiem kosztów dla danego typu czy rodzaju szkoły. To jest podstawowy zarzut wobec aktualnego sposobu finansowania – pieniądze nalicza się na ucznia a wydaje na oddział. Stąd np. biorą się rozbieżności na temat skutków finansowych podwyżek wynagrodzeń dla nauczycieli. Dane dotyczące wysokości subwencji oświatowej wskazują nierzadko na wzrost subwencji na ucznia, ale na szczeblu lokalnym już tego wzrostu w ogóle nie widać. Bo choć uczeń „wnosi” do budżetu szkoły więcej pieniędzy, to jednak spada ilość uczniów na oddział a nie spada na ogół w terenie liczba oddziałów szkolnych. A jeśli nawet spada liczba tych oddziałów, to wolniej niż owa średnia liczba uczniów na oddział. Należy także pamiętać, że nie spadają również proporcjonalnie koszty stałe prowadzenia szkół (wynagrodzenia pracowników administracji i obsługi, wydatki rzeczowe).

Przyjęty sposób podziału środków publicznych pomiędzy JST skutkuje wytracaniem cennego czasu na spory pomiędzy korporacjami samorządowymi oraz pomiędzy JST a MEN w ramach Komisji Wspólnej Rządu i Samorządu Terytorialnego (KWRiST). Dowodem na to jest na przykład brak porozumienia w sprawie podziału części oświatowej subwencji ogólnej na 2015 r. ani na październikowym ani na listopadowym posiedzeniu zespołu ds. edukacji KWRiST. Opinii nie była w stanie wydać nawet sama Komisja na posiedzeniu plenarnym. I tak dla przykładu województwa samorządowe nie chcą się zgodzić na obniżenie kwoty środków na wychowanków młodzieżowych ośrodków wychowawczych korzystających z zakwaterowania, powiaty z kolei na zmniejszenie kwot na słuchaczy szkół dla dorosłych kształcących się w formie zaocznej, a gminy wiejskie na obniżenie wagi dla gimnazjów na swoim terenie. Reasumując w propozycji MEN na rok 2015 zafunkcjonowało pięć wag niezgody samorządów terytorialnych. Dyskusje zatem nie toczą się nad wprowadzaniem standardów finansowania zadań oświatowych aby było transparentnie kto za jakie zadanie odpowiada finansowo i skąd ma na realizację tego zadania pozy-

skiwać środki publiczne, ale nad prognozowanymi przez MEN zmianami procentowymi kwot wysokości części oświatowej subwencji ogólnej w roku 2015 w stosunku do kwot uzyskanych w roku 2014 (patrz tab. 1).

Tabela 1. Prognozowane przez MEN zmiany procentowe kwot wysokości części oświatowej subwencji ogólnej w 2015 r. w stosunku do kwot uzyskanych przez gminy w 2014 r.

Województwo	Największy wzrost [%]	Największy ubytek [%]
Dolnośląskie	5,9	-1,9
Kujawsko – pomorskie	6,6	-1,7
Lubelskie	24,5	-3,0
Lubuskie	4,6	-1,5
Łódzkie	4,5	-2,1
Małopolskie	3,0	-2,0
Mazowieckie	6,8	-2,2
Opolskie	3,9	-1,6
Podkarpackie	5,0	-2,2
Podlaskie	5,4	-2,4
Pomorskie	3,5	-1,7
Śląskie	2,4	-2,1
Świętokrzyskie	4,1	-1,9
Warmińsko – mazurskie	5,6	-2,1
Wielkopolskie	3,7	-4,6
Zachodniopomorskie	3,7	-1,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MEN zamieszczonych w Serwisie Samorządowym PAP w IV kwartale 2014 r.

Dodatkowo spór zastrza coroczne potwierdzanie przez samorządowców faktu, że konsultacje nad subwencją odbywają się pod dużą presją czasu co skutkuje brakiem logistycznych możliwości przygotowania się samorządów do realizacji ustawowego zakresu zadań oświatowych pod nowe zasady naliczania wysokości subwencji oświatowej. Zwyczajowo bowiem MEN propozycje podziału środków na kolejny rok przedstawia bardzo późno tj. na przełomie października i listopada, a rozporządzenie o podziale subwencji oświatowej musi obowiązywać z dniem 1 stycznia.

Nie mniej problematyczne jest uzgadnianie kryteriów podziału rezerwy części oświatowej subwencji ogólnej. Przykładowo MEN zaproponował, aby w 2015 r. środki rezerwy zostały przekazane na dofinansowanie m.in. następujących zadań:

- doposażenie pomieszczeń do przeprowadzania egzaminów praktycznych potwierdzających kwalifikacje w szkołach rozpoczynających

kształcenie w zawodach, w których szkoły te dotychczas nie prowadziły takiego kształcenia;

- doposażenia stołówek w szkołach podstawowych i gimnazjach prowadzonych przez gminy otrzymujące w roku 2015 kwotę podstawową części wyrównawczej subwencji ogólnej;
- zdarzeń losowych;
- błędów statystycznych popełnionych przy agregowaniu danych Systemu Informacji Oświatowej (SIO).

Propozycje MEN w tego zakresu, przedstawiane na posiedzeniu zespołu edukacji KWRiST, zawsze budzą ożywioną dyskusję co do zasadności wyboru przedmiotowych zadań oświatowych ujętych w rozdzielniku środków publicznych oraz planowanych terminów do uruchomienia tychże środków. Corocznie jest powtarzany scenariusz tych dyskusji pomiędzy decydentami rządowymi i lokalnymi – natomiast nie ma prowadzonych rozmów dotyczących koncepcji zmiany systemu finansowania edukacji z budżetu państwa. W tym względzie można posiłkować się przykładami analiz zagranicznych (por. Eppele & Ferreyra, 2014, s. 1326- 1351; Hendricks, 2014, s. 50 – 63).

Inne podmioty uczestniczące w finansowaniu edukacji formalnej czy to ze względu na swoją ograniczoną skalę działania kompetencyjnego, czy też okazjonalne formy finansowania, mają znaczenie drugorzędne i jedynie uzupełniające wobec budżetu państwa. Wśród innych krajowych podmiotów budżet państwa jest wspierany ze strony jednostek samorządu terytorialnego na szczeblu: gminy, powiatu i województwa samorządowego. Jednostki samorządowe, jako organy prowadzące placówek oświatowych, są odpowiedzialne za finansowe ich utrzymanie. Polskie samorządy są jednak bardzo uzależnione od kondycji finansowej państwa i dlatego też ich realne możliwości dofinansowywania systemu edukacji stoją w oczywistej sprzeczności z oczekiwaniami społeczności lokalnej, co do zakresu i jakości świadczonych usług z tego zakresu. Wśród pozostałych partnerów społecznych państwa warto wymienić inne niż JST osoby prawne (np. organizacje pozarządowe: fundacje i stowarzyszenia) oraz osoby fizyczne (np. rodzice uczniów gromadzących środki na tzw. komitet rodzicielski). Nie sposób nie docenić trudu finansowego tych podmiotów, ale ich skuteczność oddziaływania dotyczy zwykle skali lokalnej i wynika albo z przedsiębiorczości, albo chęci podzielenia się nadwyżkami finansowymi na ten szczytny cel. Finansowanie edukacji z tych źródeł, choć o marginalnym znaczeniu w skali ogólnokrajowej, może jednak w dłuższym okresie czasu przyczynić się do zróżnicowania startu i kariery szkolnej uczniów w zależności od miejsca ich zamieszkania. Budżet państwa jest także wspierany przez

zagraniczne podmioty, takie jak: Bank Światowy oraz Fundusze Europejskie (programy edukacyjne: Sokrates, Leonardo da Vinci, Młodzież, LLL), dotyczące rozwoju zasobów ludzkich w kontekście kształtowania rynku pracy (np. Sektorowy Program Operacyjny - Rozwój Zasobów Ludzkich (SPO - RZL), Program Operacyjny Kapitał Ludzki (PO-KL)). Pomimo dużej liczebności podmiotów partycypujących w finansowaniu systemu edukacji w układzie formalnym w Polsce nie istnieje pomiędzy nimi sieć wzajemnych powiązań ujętych w skodyfikowane uregulowania prawne. Jedną z konsekwencji tego stanu rzeczy jest akumulacja środków z kilku źródeł na pewną część zadań, podczas gdy inne nie mają pokrycia finansowego. Dublowanie przedmiotu przeznaczenia środków publicznych skierowanych na wsparcie edukacji formalnej dotyczy w szczególności transferów o charakterze socjalnym (stypendium szkolne, wyprawka szkolna, świadczenia rodzinne o charakterze edukacyjnym itp.).

Źródła finansowania edukacji pozaformalnej i nieformalnej w Polsce

W przeciwieństwie do edukacji formalnej (realizacja obowiązku szkolnego i obowiązku nauki) edukacja pozaformalna i nieformalna w Polsce nie ma przymiotu edukacji obowiązkowej. Ta cecha tego sektora usług edukacyjnych ma przełożenie na strukturę źródeł jego finansowania. Należy przypomnieć, iż z treści art. 70 Konstytucji RP: Każdy ma prawo do nauki wynika zagwarantowanie bezpłatnego procesu nauki osobom do 18 roku życia. Zatem osoby po ukończeniu 18 roku życia zainteresowane zdobyciem, podwyższeniem lub uzupełnieniem swej wiedzy oraz umiejętności muszą się liczyć z finansowaniem dostępności do tych usług z innych źródeł niż środki budżetu państwa. Na tle różnic pomiędzy tymi trzema formami edukacji warto przypomnieć, iż edukacja nieformalna odnosi się do każdej świadomie zorganizowanej działalności oświatowej, która odbywa się poza ustalonym systemem kształcenia formalnego, podejmowana często samodzielnie czy też w ramach zorganizowanej akcji, umożliwiająca określonej grupie uczestników osiągnięcie założonych celów (np. warsztaty, treningi, szkolenia, kursy korespondencyjne). Natomiast edukacja pozaformalna (incydentalna) to niezorganizowany i niesystematyczny proces odbywający się faktycznie w ciągu całego życia, dzięki któremu jednostka nabywa wiedzę i umiejętności, kształtuje swoje postawy, utrwala wartości, korzystając z codziennego doświadczenia oraz wychowawczego wpływu swojego środowiska (np. rodzina, sąsiedzi, rówieśnicy, praca, rozrywka, mass media) (Okoń, 1996, s.140-141). I choć różnice pomiędzy kształce-

niem pozaszkolnym a formalnym wiążą się z brakiem efektu końcowego procesu kształcenia w postaci wydania dokumentu potwierdzającego kwalifikacje to jednak nie do przecenienia jest kwestia zdobycia cennego doświadczenia, które jest nierzadko kluczowym elementem w skutecznym poszukiwaniu pracy.

Polskie prawodawstwo zawiera zapisy regulujące częściowo sposób organizacji systemu kształcenia ustawicznego dla dorosłych. Przykładowe zapisy są zawarte w ustawie: o systemie oświaty, Prawo o szkolnictwie wyższym, Kodeks pracy, Prawo o stowarzyszeniach, o fundacjach, Kodeks Spółek Handlowych, o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Problem jednak pozostaje w dalszym ciągu nierozwiązany: jaki jest poziom spójności tych wszystkich zapisów w zakresie źródeł finansowania kształcenia ustawicznego w części dotyczącej edukacji pozaformalnej i nieformalnej w Polsce? Można bowiem mówić o co najmniej trzech głównych źródłach finansowania tego sektora usług edukacyjnych:

- fundusze unijne,
- środki budżetu państwa,
- fundusze prywatne obywatela.

Gdyby poddać analizie fundusze strukturalne w obszarze finansowania edukacji pozaformalnej i nieformalnej to należałoby dokonać rozróżnienia dwóch istotnych kwestii związanych z przeznaczeniem tych środków. Po pierwsze przeznaczenia tych środków na realizację głównie form szkoleniowych w obszarze edukacji nieformalnej oraz po drugie przeznaczenia tych środków na wdrożenie mechanizmów uznawania efektów uczenia w drodze pozaformalnej i nieformalnej. W pierwszym z wyżej wymienionych przypadków najbardziej reprezentatywnym przykładem programu operacyjnego w perspektywie unijnej 2007 – 2013 był Program Operacyjny Kapitał Ludzki (POKL) o łącznym nakładzie 11,4 mld euro, w tym udział Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) – to 9,7 mld euro. Problematyka kształcenia i szkolenia zawodowego była ujęta w dziewięciu priorytetach realizowanych na poziomie centralnym i regionalnym. Na poziomie centralnym problematyka ta występowała głównie w priorytecie:

- II: Rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw oraz poprawa stanu zdrowia osób pracujących,
 - III: Wysoka jakość systemu oświaty,
 - V: Szkolnictwo wyższe i nauka
- oraz na szczeblu regionalnym w priorytecie IX: Rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach.

POKL miał na celu wzrost poziomu zatrudnienia i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników. Wszystkie działania realizo-

wane w ramach POKL miały wpływać na zwiększenie konkurencyjności gospodarki opartej na wiedzy i przedsiębiorczości. Jednak przy przyjęciu kryterium podziału środków z EFS na projekty działania instytucjonalne były nakierowane nie na stworzenie warunków by wzbudzić u osób dorosłych wewnętrzną potrzebę kształcenia ustawicznego, lecz na sam proces administrowania środkami unijnymi (tworzenie i przestrzegania procedur, obieg dokumentów, zabezpieczanie się przed możliwymi nieprawidłowościami itp.). W efekcie dostrzec można było liczne patologie w absorpcji środków unijnych. Do najważniejszych z nich należy zaliczyć:

1. Brak zainteresowania ze strony potencjalnych beneficjentów ofertą zgłoszoną przez niektórych projektodawców (efekt: mniejsza liczba beneficjentów uczestniczących w projekcie niż planowano co mogło skutkować w najbardziej pesymistycznym wariancie zwrotem środków do UE).
2. Nierównomierne rozłożenie „konsumpcji” środków z UE pomiędzy beneficjentów wsparcia (efekt: kumulacja wykorzystania środków finansowych przez ten sam krąg beneficjentów uczestniczących w różnych działaniach programów operacyjnych, albo w kolejnych edycjach tego samego działania).
3. Brak partycypacji finansowej beneficjenta w kosztach realizacji projektu szkoleniowego (efekt: niedoceniane oferty szkoleniowej oraz brak zainteresowania uczestnictwem w kształceniu ustawicznym z wykorzystaniem własnych funduszy).
4. Zaburzona równowaga pomiędzy podażą i popytem na rynku pracy (efekt: uczestnicy szkoleń nierzadko mają kłopoty z podjęciem pracy zgodnie z ukończonym profilem szkolenia) (por. Kowalska, 2010).

Największym problemem, jaki generowała przyjęta procedura wsparcia finansowego na projekt, była trudność w określeniu stopnia zaspokojenia potrzeb w określonych branżach i zidentyfikowania obszarów, w jakich potrzeby są nadal bardzo rozbudzone, a brakuje wsparcia. Pomoc była adresowana w sposób wycinkowy i rozproszony, a nie w sposób racjonalny. Ta uwaga dotyczy zresztą nie tylko POKL, ale także PROW 2007 – 2013 i innych programów unijnych w części dotyczącej projektów miękkich. Oceny tej nie był w stanie poprawić nawet flagowy program Unii Europejskiej „Uczenie się przez całe życie”, gdyż nie obejmował on w ogóle analizy pozyskiwania środków na kształcenie ustawiczne w układzie pozaformalnym i nieformalnym.

W drugim przypadku wykorzystanie środków unijnych na przygotowanie projektów innowacyjnych dotyczących uznawania efektów uczenia się pozaformalnego i nieformalnego było możliwe dzięki zapisom art. 3 roz-

porządzenia 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999. Projekty innowacyjne to, zdawać by się mogło, ogromna szansa na poszukiwanie nowych rozwiązań, wdrażanie niespotykanych, nieznanych dotąd form wsparcia oraz możliwość włączenia w działania projektowe nowych grup docelowych. Jednak brak zakrojonej na szeroką skalę akcji upowszechnienia już zwalidowanego produktu finalnego takiego projektu innowacyjnego powoduje relatywnie niską efektywność poniesionych nakładów finansowych z udziałem środków unijnych. Tym bardziej ta sytuacja wydaje się być trudna do zaakceptowania, gdy krajowe przepisy prawne nakładają na uczelnie obowiązek od 1 października 2015 r. uznawania efektów uczenia, ale zwalidowane w tym obszarze produkty są praktycznie znane stosunkowo wąskiemu gronu użytkowników tj. projektodawcy i uczelniom testującym produkt finalny. W efekcie na ten sam cel czyli opracowanie modelu prawnego, organizacyjnego oraz narzędziowego procedury uznawania efektów uczenia się pozaformalnego i nieformalnego wydatkowane są w większości wypadków zupełnie nieświadomie środki publiczne dwa razy (raz unijne, a drugi raz własne uczelni). Wytracony w ten sposób czas oraz środki publiczne są już nie do odrobienia, a można byłoby te dwa cenne aktywa wykorzystać w bardziej racjonalny sposób opracowując motywacyjny system braku poboru opłat od kandydata na studenta zainteresowanego uznaniem efektów uczenia się pozaformalnego i nieformalnego. Zbyt wysokie bowiem w subiektywnym odczuciu kandydatów na studentów opłaty za tę procedurę mogą spowodować niską responsywność w zakresie faktycznego zastosowania zaleceń Rady UE z dnia 20 grudnia 2012 r. w sprawie walidacji uczenia się pozaformalnego i nieformalnego. Zgodnie z tym zaleceniem kraje członkowskie UE powinny zapewnić, aby do 2015 roku powstał krajowy system walidacji uczenia się pozaformalnego i nieformalnego zapewniający obywatelom m.in. możliwość uzyskania pełnych lub częściowych kwalifikacji na podstawie uczenia się w sposób inny niż formalny.

Drugi wskazany w artykule przykład źródeł finansowania to środki z budżetu państwa. Ich rola w obszarze finansowania edukacji pozaformalnej i nieformalnej w porównaniu z obszarem finansowania edukacji formalnej jest znacznie ograniczona. Z jednej strony uzupełniają środki unijne w ramach tzw. wkładu krajowego w realizację projektów zakontraktowanych w różnych programach operacyjnych danej perspektywy unijnej w wysokości zależnej od skali zainteresowania projektodawców oraz wnioskowanej kwoty budżetowej, a z drugiej strony są to środki będące w dyspozycji instytucji rynku pracy (np. urzędów pracy) przeznaczone na aktywno-

ne formy zwalczania bezrobocia (np. przeszkolenie osób bezrobotnych, staże zawodowe). Mankamentem tego podejścia wykorzystania środków publicznych jest brak prawnych możliwości oceny realnego, a nie formalnego poziomu ubóstwa bezrobotnego co skutkować może transferem środków publicznych do pewnej części beneficjentów, którzy nie powinni tej pomocy otrzymać, gdyż stać ich na opłacenie swej edukacji pomimo, że formalnie nie posiadają żadnych środków finansowych.

Trzeci wskazany w artykule przykład źródeł finansowania to fundusze prywatne obywatela. Niestety nie istnieją w polskim prawie podatkowym (poza okresowym obowiązywaniem ulgi uczniowskiej) zapisy zachęcające obywateli do wydatkowania środków prywatnych na cele związane z edukacją pozaformalną i nieformalną. Można bowiem byłoby sobie wyobrazić, iż z tytułu poniesienia wydatków prywatnych np. na certyfikowane szkolenie o tematyce z listy strategicznych dla rozwoju gospodarczego kraju, podatnik rozliczając się z urzędem skarbowym będzie mógł liczyć na zwrot części poniesionego nakładu finansowego. Nie deprecjonując zasadności stosowania ulgi podatkowej na dzieci warto byłoby jednak w kwestiach podatkowych zwrócić uwagę także na przyszłość dorosłego obywatela, aby mógł on jak najdłużej zachować status podatnika np. podatku PIT tzn. utrzymać się na rynku pracy do 67 roku życia. Właśnie kwestia wydłużenia wieku emerytalnego w Polsce mogła być przesłanką do wdrożenia proponowanych przez badaczy rozwiązań dotyczących zmotywowania obywateli do oszczędzania prywatnych środków finansowych na cele edukacyjne (por. Lewiatan, 2013). Takim przykładowym rozwiązaniem jest Edukacyjne Konto osobiste (EKO) czy Indywidualne Fundusze Edukacyjne (IFE). Oba instrumenty reprezentują rozwiązania dotyczące koniecznej zmiany w podejściu społeczeństwa polskiego do finansowania kształcenia ustawicznego (edukacji pozaformalnej i nieformalnej) polegającej na przeniesieniu inicjatywy i organizacji (forma, czas, miejsce) kształcenia ustawicznego ze strony podaźowej (instytucje szkoleniowe) na stronę popytową (odbiorcy szkoleń). Implementacja tych rozwiązań mogłaby być alternatywą do:

- 1) stosowanych w warunkach kryzysu ekonomicznego rozwiązań na podstawie art. 22 ustawy z dnia 1 lipca 2009 r. o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców oraz rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 24 sierpnia 2009 r. w sprawie szczegółowych warunków dofinansowania ze środków Funduszu Pracy kosztów szkoleń i studiów podyplomowych oraz szczegółowych warunków finansowania stypendiów i składek na ubezpieczenia społeczne).

- 2) zdiagnozowanej niskiej efektywności funduszu szkoleniowego – instrumentu ustawowego wspierającego proces kształcenia ustawicznego i jednego z instrumentów rozwoju zasobów ludzkich zapisanych w ustawie z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Reasumując pomiędzy wskazanymi trzema źródłami finansowania edukacji formalnej i pozaformalnej nie ma żadnych powiązań co zwiększa ryzyko nieracjonalnego wydatkowania zarówno środków publicznych jak i prywatnych obywateli.

Zakończenie

W wyniku przeprowadzonych analiz dotyczących oceny aktualnego systemu finansowania edukacji w Polsce w układzie formalnym, pozaformalnym i nieformalnym nasuwa się wniosek, iż barierą w implementacji gospodarki opartej na wiedzy jest brak uregulowań prawnych dotyczących wprowadzenia spójnego systemu powiązań różnorodnych źródeł finansowania tego sektora usług dla społeczeństwa. Ta konstatacja z kolei podsuwa myśl o konieczności opracowania i wdrożenia zmian w systemie finansów publicznych w Polsce. Prace koncepcyjne w tym zakresie powinny być zlecone w drodze przetargu konsorcjum złożonego z przedstawicieli: środowisk naukowych, administracji samorządowej, firm konsultingowych i pracodawców. Na nowo bowiem należałoby opracować trzy aspekty systemu finansowania tego sektora usługowego: podmiotów finansujących; procedur ustalania wysokości transferów pieniężnych; zakresu przedmiotowego zadań finansowanych z różnych źródeł. Dla powodzenia realizacji tego przedsięwzięcia na etapie legislacyjnym powinien być widoczny silny lobbying społeczny. Wynikać on powinien m.in. ze świadomości Polaków, że mniejsze koszty przeprowadzenia tych zmian legislacyjnych są możliwe tylko do 2020 r. w związku z możliwością odciążenia krajowych środków publicznych na ten cel dzięki absorpcji środków unijnych z ostatniej tak korzystnie finansowo zaprogramowanej dla naszego kraju perspektywy 2014 – 2020. Zaniechanie tego typu działań systemowych oznaczać może, że w kategoriach biznesowych nasz krajowy kapitał ludzki utożsamiany m.in. ze zdolnością do uczenia się oraz motywacją do dzielenia się informacjami i wiedzą (Fitz-Enz, 2009, s. XVIII) będzie wytracony wielopokoleniowo uwzględniając szybkość zachodzących zmian społeczno – gospodarczych w XXI wieku.

Literatura

- Bilans kapitału ludzkiego* (2011). Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Uniwersytet Jagielloński.
- Drucker, P. F. (1999). *Spoleczeństwo pokapitalistyczne*. Warszawa: PWN.
- Epple, D. Ferreyra, M.M. (2008). School finance reform: Assessing general equilibrium effects. *Journal of Public Economics*, (92), Issue 5- 6
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.11.005>
- Fitz-Enz, J. (2009). *The ROI of Human Capital: Measuring the Economic Value of Employee Performance*. New York: Amacom.
- Greiff, S. et al. (2014). Domain-general problem solving skills and education in the 21st century. *Review of Educational Research*, (13).
<http://dx.doi.org/10.1016/j.edurev.2014.10.002>
- Gyamera, G.O. (2014). Education, democracy and development: does education contribute to democratization in developing countries? *Journal of Education Policy*, (13) Issue 3.
- Hendricks, M.D. (2014). Does it pay to pay teachers more? Evidence from Texas. *Journal of Public Economics*, (109)
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2013.11.001>
- Kleer, J. (2009). Gospodarka oparta na wiedzy a globalizacja: związki czasowe i przyczynowe. W: J. Kotowicz-Jawor (red.), GOW – wyzwanie dla Polski. Warszawa: PWE.
- Kleer, J. (2003). *Co to jest GOW*. W: A. Kukliński (red.), Gospodarka oparta na wiedzy. Warszawa: KBN.
- Kowalska, I. (2010). *Finansowanie ze środków publicznych edukacji na wsi*. Warszawa: Wyd. SGGW.
- Niemczyk, L. (2013). *Rachunkowość finansowa aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego, nowy dział rachunkowości*. Rzeszów: Pacioli Institute.
- Okoń, W. (1996). *Nowy słownik pedagogiczny*. Warszawa: Wyd. Żak.
- Polskie flexicurity – propozycje założeń do zmian prawnych* (2012). Warszawa: Lewiatan, Instytut Badań Strukturalnych.
- ReferNet Raport na temat polityki w zakresie kształcenia i szkolenia zawodowego* (2010). Warszawa: Fundacja Fundusz Współpracy.
- Wolf, E.N. et al. (2014). A comparative analysis of education costs and outcomes: The United States vs. other OECD countries. *Economics of Education Review* (39).

Sources of Financing Knowledge-Based Economy: the Case of Formal, Non-Formal and Informal Education in Poland

JEL Classification: *G18; H52; I22*

Keywords: *finance; education; economy; knowledge; system*

Abstract: Globalization, negative demographic trends, new sources of knowledge and volatile job market are the determining factors behind the change in approach to the education system in Poland. Formal, non-formal and informal education is the sine qua non of the implementation of a knowledge-based economy in Poland. This process, however, requires an in-depth analysis of the funding of education. So far there have been no Polish publications analyzing the funding of the three aforementioned forms of education. Therefore, the aim of this article is to assess the possibilities to implement knowledge-based economy with regard to the current funding of formal, non-formal and informal education in Poland. The study involved the analysis of national and EU documents on subject and object oriented funding of educational tasks and procedures for determining the amount of funding allocated to these tasks. The analysis showed that the barrier inhibiting the implementation of knowledge-based economy is the lack of legal regulations enabling the implementation of new solutions for financing education in Poland. These solutions involve the effective joint funding from the state budget, local government budgets and private funds (provided by employers and learners). This requires urgent conceptual work and initiating implementation projects in the area of public finance in Poland.

Barbara Kryk

Uniwersytet Szczeciński

Realizacja unijnych celów LLL w Polsce

Słowa kluczowe: *life-wide life-long learning, Unia Europejska, Polska*

Abstract: Jednym z warunków koniecznych sukcesu gospodarczego kraju jest edukacja, która w obecnych czasach powinna mieć postać kształcenia przez całe życie i to we wszystkich rolach życiowych (*life-wide lifelong learning* - LLL). Warunek ten jest tak ważny, że znalazł odzwierciedlenie w celach, najpierw *Strategii Lizbońskiej*, a następnie *Strategii Europa 2020* i jej inicjatywach przewodnich. Jak wiadomo, każde państwo członkowskie UE jest zobligowane do realizacji wspólnych celów. Stąd w niniejszym opracowaniu podjęto się oceny realizacji unijnych celów LLL w Polsce. W opracowaniu przedstawiono: istotę LLL, cele edukacyjne obowiązujące w obu wspomnianych strategiach, unijne zalecenia dla Polski w tym obszarze. Na podstawie wybranych wskaźników określono poziom osiągnięć edukacyjnych kraju. W artykule wykorzystano metodę analizy *desk research*, metodę wskaźnikową i metodę dedukcji.

Wprowadzenie

Warunkiem sprostania wielu różnym wyzwaniom gospodarczym i społecznym, m.in. w zakresie konkurencyjności i innowacyjności gospodarki, demografii, rynku pracy czy poziomu i jakości życia w Polsce jest odpowiednia edukacja, która umożliwi zdobycie potrzebnej wiedzy oraz przygotuje ludzi do funkcjonowania w społeczeństwie i na dynamicznie zmieniającym się rynku pracy. Jest to szczególnie ważne w czasach ogromnego zapotrzebowania na wiedzę i szybkiego tempa jej dezaktualizacji. Z tego powodu nie można już utożsamiać uczenia się tylko z jakimś jednym etapem życia. Należy być przygotowanym do ciągłego podnoszenia kompetencji, nawet po zakończeniu tradycyjnego okresu edukacji formalnej, zatem również w wieku dorosłym i senioralnym. Stąd podkreśla się nie tylko

potrzebę uczenia się przez całe życie (*life-long learning*), ale także uczenia się we wszystkich rolach życiowych (*life-wide learning*). Uczenie się nie jest już aktywnością umiejscowioną wyłącznie w środowisku szkolnym/uczelnianym i nakierowuje się je na rozwój powszechnie rozpoznawanych kompetencji. Coraz bardziej docenia się rolę edukacji pozaformalnej i nieformalnej, które nie prowadzą wprost do zdobycia powszechnie rozpoznawalnych kwalifikacji. Rosnąca rola pozaszkolnych form kształcenia wynika między innymi z ich dużej elastyczności, co umożliwi dostarczanie wiedzy w miejscu i czasie, najbardziej adekwatnych do potrzeb (*Polska 2030*, 2009, s.220-221).

Sytuacja w Polsce ma dwoisty charakter. Z jednej strony jesteśmy krajem swojego boomu edukacyjnego, w którym pięciokrotnie zwiększyła się liczba studentów wyższych uczelni w ciągu ostatnich 25 lat, współczynnik scholaryzacji grupy wiekowej 19-24 lat osiągnął 48% - jeden z najwyższych poziomów w Europie, a 500 studentów przypadających na 10000 mieszkańców to szósty najwyższy wynik na świecie. Towarzyszył temu wzrost liczby kierunków studiów i uczelni. Niestety za zmianami ilościowymi nie nadążają przekształcenia o charakterze jakościowym, co rzutuje na poziom kompetencji absolwentów. Z drugiej strony mamy do czynienia ze swoistym paradoksem – będąc jednym z najbardziej przedsiębiorczych narodów świata - nie dostrzegamy potrzeby uczenia się przez całe życie. Polskę cechuje jeden z najniższych w UE wskaźników udziału w edukacji nieformalnej i kształcenia dorosłych, co jest zaskakujące, bo premia za edukację w naszym państwie wciąż wzrasta¹. Wynika to z rosnącego wskutek przemian technologicznych zapotrzebowania na osoby wykwalifikowane na rynku pracy w ogóle. Ponadto relatywna produktywność, czyli użyteczne kwalifikacje osób starszych są niższe w krajach postkomunistycznych w porównaniu do krajów Europy Zachodniej m.in. z powodu niedokształcania się po zakończeniu okresu edukacji formalnej.

Tymczasem, „eksperci PAN szacują, że do 2025 r. powstanie 250-300 tys. nowych miejsc pracy w zawodach opartych na wiedzy i będzie to około 45% wszystkich nowych miejsc pracy. Dostęp do nich będzie zarezerwowany dla zorientowanych na stały rozwój kwalifikacji. Dlatego niski odsetek dorosłych Polaków uczestniczących w systemie kształcenia przez całe życie jest niepokojący i stanowi istotną barierę rozwojową dla Polski” (*Polska 2030*, 2009, s. 221). Zwiększenie tego wskaźnika (obok innych wskaźników edukacyjnych) jest istotne zarówno z punktu widzenia realiza-

¹ Według badań CASE z 2008 r. tzw. zwrot z edukacji, czyli przyrost płac wynikających z każdego dodatkowego roku nauki, rósł dla większości grup zawodowych, a największy dotyczył oczywiście wykonawców prac wymagających najwyższych kwalifikacji.

cji koncepcji LLL (uwzględnionej w *Strategii Lizbońskiej* i *Europa 2020*, bazującej w dużym stopniu na kształceniu dorosłych), jak i gospodarki oraz społeczeństwa. Osiągnięcie pozytywnych efektów w tym zakresie wymaga określonej polityki i działań edukacyjnych. Polska podjęła stosowne kroki by osiągnąć cele edukacyjne wyznaczone najpierw w *Strategii Lizbońskiej*, a następnie w *Strategii Europa 2020*. Cześć z nich została już zrealizowana, ale nie wszystkie. W powyższym kontekście, biorąc pod uwagę rangę tego zagadnienia, przyjęto jako cel niniejszego opracowania ocenę realizacji unijnych celów LLL w naszym kraju w latach 2000-2013 oraz wskazanie kierunków dalszych działań w tym zakresie.

Metodologia badań

Do realizacji przyjętego celu wykorzystano następujące metody: analizę dokumentów, raportów i literatury dotyczących omawianego obszaru, analizę najważniejszych wskaźników osiągnięć edukacyjnych wyznaczonych przepisami unijnymi oraz krajowymi, a także dedukcji. Dzięki nim było możliwe określenie stopnia wywiązywania się Polski ze zobowiązań w obszarze LLL.

Istota, cele i zasady LLL

W marcu 2002 roku w Barcelonie Rada Europejska zatwierdziła program prac „Edukacja i szkolenie 2010”, którym – w ramach Strategii Lizbońskiej – stworzono ramy europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia, opierając ją na wspólnych celach i wyznaczając jej za główne zadanie pomoc w doskonaleniu krajowych systemów kształcenia i szkolenia dzięki uzupełniającym narzędziom europejskim, uczeniu się od siebie nawzajem i wymianie dobrych wzorców w drodze otwartej metody koordynacji (*Konkluzje Rady...*, 2009). Przyjęto wówczas, że kształcenie przez całe życie (LLL) obejmuje rozwój indywidualny i rozwój cech społecznych we wszystkich formach i wszystkich kontekstach, w systemie formalnym, pozaformalnym i nieformalnym tj. w szkołach i placówkach kształcenia zawodowego, uczelniach i placówkach kształcenia dorosłych oraz w ramach kształcenia incydentalnego, czyli w domu, pracy i w społeczności. W kształceniu tym podkreśla się potrzebę przygotowania i zachęcania wszystkich dzieci do nauki od najwcześniejszych lat życia aż do jego końca. Jednocześnie zwraca się uwagę na konieczność ukierunkowania działań w sposób, umożliwiający kształcenie się w różnych formach wszystkim osobom dorosłym, pracującym i bezrobotnym, które muszą się

przekwalifikować lub podnieść swoje kwalifikacje (Pluta-Olearnik, 2005, s. 56-57).

Do głównych celów LLL zaliczono: ułatwianie swobodnego przepływu osób uczących się i pracujących, umożliwienie podnoszenia i przenoszenia kwalifikacji, promowanie kreatywności i innowacyjności, przyczynianie się do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Cele te są wciąż aktualne.

LLL opiera się na następujących zasadach:

- 1) szerokie podejście do uczenia się - polega na docenianiu jego różnych form (formalnego, pozaformalnego i nieformalnego) i możliwościach łączenia wszystkich, co przynosi najlepsze efekty;
- 2) docenianie uczenia się na każdym etapie życia – dostosowanie się do ciągłych przemian gospodarczych, społecznych i technologicznych wymaga podejmowania działań, które umożliwią kontynuowanie kariery edukacyjnej i zawodowej w miarę szybko i na wszystkich etapach życia;
- 3) uczenie się dotyczy wszystkich – niezależnie od istniejących podziałów, a zwłaszcza osób, które dotychczas nie były w centrum zainteresowania tradycyjnej polityki edukacyjnej, tj. osób pracujących, nieaktywnych zawodowo, seniorów, a także małych dzieci przed rozpoczęciem nauki w szkole;
- 4) partnerstwo na rzecz LLL – uznanie, że uczenie się dotyczy wszystkich i wymaga partnerskiej współpracy wielu różnych podmiotów (administracji publicznej wszystkich szczebli, instytucji edukacyjnych, pracodawców, pracobiorców, organizacji obywatelskich);
- 5) otwarte podejście do kwalifikacji² – polega na uznawaniu wartości kwalifikacji jako takiej, niezależnie od miejsca, sposobu i czasu uczenia się; opiera się na opisie i porównywaniu kwalifikacji jako efektów uczenia się, tj. niezależnie od kontekstu ich powstania;
- 6) postawienie osoby w centrum polityki LLL – osoba ucząca się jest głównym punktem odniesienia w tej polityce, co oznacza, że kształcenie i szkolenie powinno być dostosowane do indywidualnych potrzeb tej osoby. Skuteczność tej polityki powinno się mierzyć nie tylko wskaźnikami dotyczącymi instytucji i systemów, ale przede wszystkim dotyczącymi osiągnięć osób;
- 7) efektywne inwestowanie w uczenie się – w kontekście polityki nastawionej na osobę uczącą się, zwłaszcza dorosłą, niezbędne jest przeorientowanie modeli finansowania zadań kształcenia i szkolenia z insty-

² Jest to główna zasada europejskiej współpracy w zakresie kwalifikacji (Europejskich Ram Kwalifikacji).

tucji i usług w tym zakresie na potrzeby tych osób (*Perspektywa...*, 2013).

Wdrażanie wymienionych zasad uznano za najważniejszy cel strategiczny współpracy europejskiej w dziedzinie kształcenia i szkolenia aż do 2020 roku. Z kolei jako jedno z najważniejszych narzędzi służących ich realizacji rekomendowano europejskie ramy kwalifikacji, które mają zapewnić większą czytelność i porównywalność kwalifikacji zdobywanych w różnych sektorach i państwach UE (*Zalecenie ...*, 2008). Polska podejmuje określone działania w tym zakresie o czym świadczą osiągnięcia przedstawione w dalszej części opracowania.

Realizacja celów edukacyjnych Strategii Lizbońskiej

W *Strategii Lizbońskiej* edukacja nie była wyodrębniona w ramach sześciu podstawowych obszarów jej monitorowania³. Jednakże przypisano jej dużą rolę w realizacji jej głównych priorytetów, tj. wzrostu, zatrudnienia i innowacyjności. Potwierdzeniem tego jest to, że wśród wskaźników strukturalnych – siedem dotyczyło edukacji. Z tego sześciu określono liczbowe europejskie poziomy odniesienia do osiągnięcia w 2010 roku (tabela 1), zaś siódmemu – poziom wydatków publicznych na edukację – nie przypisano konkretnej wartości liczbowej, tylko zalecano jego zwiększenie.

Tabela 1. Realizacja unijnych celów edukacyjnych przez Polskę na tle UE w 2010 r.

Lp.	Wskaźniki rozwoju edukacji w UE wraz z poziomami odniesienia na rok 2010	Cel w UE do 2010 r.	Osiągnięcia w UE	Osiągnięcia Polski UE
1	Odszetek młodzieży z niskimi osiągnięciami w czytaniu (według badania PISA)	Obniżenie tego odsetka o co najmniej 20%	-17,0% cel nieosiągnięty	-35,3% cel osiągnięty
2	Odszetek młodzieży niekontynuującej nauki, tj. osób w wieku 18-24 lat z wykształceniem co najwyżej na poziomie gimnazjum, które nie uczestniczą w kształceniu lub szkoleniu	Obniżenie tego odsetka do najwyżej 10%	14,1% cel nieosiągnięty	5,4% cel osiągnięty

³ Do głównych obszarów monitorowania zaliczono: I. Ogólną sytuację makroekonomiczną II. Zatrudnienie, III. Innowacyjność i badania naukowe, IV. Reformy ekonomiczne, V. Spójność społeczną, VI. Środowisko naturalne.

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

3	Odsetek osób w wieku 20-24 lat z wykształceniem co najmniej na poziomie średnim lub zasadniczym	Zwiększenie tego odsetka do co najmniej 85%	79,0% cel nieosiągnięty	91,1% cel osiągnięty
4	Liczba absolwentów kierunków matematycznych, nauk przyrodniczych i technicznych	Zwiększenie tej liczby o co najmniej 15%	+43,4% cel osiągnięty	+150,0% cel osiągnięty
5	Liczba osób w wieku 25-64 lat uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu (w okresie 4 tygodni przed badaniem)	Zwiększenie tej liczby do co najmniej 12,5%	9,1% cel nieosiągnięty	5,3% cel nieosiągnięty
6	Odsetek dzieci od 4 roku życia do wieku obowiązku szkolnego uczestniczące we wczesnej edukacji	co najmniej 90,0%	92,4% cel osiągnięty	69,2[2009/2010] cel nieosiągnięty

Source: opracowanie na podstawie *Perspektywa uczenia się przez całe życie* (2013, p. 10), *Oświata i wychowanie* (2010), Eurostat .

Analizując dane w tabeli 1 można zauważyć, że Polska zrealizowała cztery pierwsze spośród sześciu celów edukacyjnych *Strategii Lizbońskiej* (zresztą jako jedno z niewielu państw UE osiągnęła wyznaczone wartości benchmarków). W tych czterech przypadkach wskaźniki polskich osiągnięć były przeciętnie około 2 razy wyższe od średniej ich wartości dla UE. Zauważyć należy, iż te wskaźniki odnoszą się do tradycyjnego okresu kształcenia w szkołach i uczelniach, obejmującego osoby do 24 roku życia. Ponadto na ich podstawie można stwierdzić, że:

- w badanym okresie w Polsce nastąpił znaczny wzrost osiągnięć 15-latków w zakresie kompetencji czytania⁴;
- posiadamy jeden z najniższych wskaźników młodzieży niekontynuującej nauki po gimnazjum i jeden z najwyższych wskaźników upowszechnienia wykształcenia na poziomie ponadgimnazjalnym wśród osób w wieku 18-24 lat;
- liczba absolwentów uczelni wyższych kierunków matematycznych, nauk przyrodniczych i technicznych zwiększyła się kilkukrotnie, jednocześnie w tym okresie wystąpił największy w UE wzrost liczby osób z wykształceniem wyższym w wieku 30-34 lat (o 213%).

⁴ Polska jest jedynym krajem OECD, w którym w ciągu ostatniej dekady nastąpił postęp z poziomu osiągnięć istotnie poniżej średniej OECD do poziomu znacznie powyżej średniej.

Nieosiągnięte zostały cele piąty i szósty. W ich przypadku wartości krajowych wskaźników były przeciętnie około 1,5 raza niższe od średniej unijnej. Wskaźnik liczby osób w wieku 25-64 lat uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu należał do jednych z najniższych w UE, podobnie jak wskaźnik dzieci objętych edukacją przedszkolną. Nie jest to korzystne z punktu widzenia LLL.

Monitorowano również poziom wydatków publicznych na edukację (por. Sulmicka, 2014). Wskaźnik ten, mimo zaleceń, wzrósł nieznacznie: w Polsce z 4,89% PKB w 2000 r. do 5,47% w 2005 r., by obniżyć się do 5,17% w 2010 r., podczas gdy w skali UE z 4,88% PKB w 2000 r. do 5,25% w 2010 r. Tak niewielki wzrost wydatków na edukację, przy jednoczesnym znacznym zwiększeniu liczby uczniów i studentów skutkowało, zwłaszcza na wyższym poziomie nauczania, obniżeniem jakości edukacji.

Podsumowując, w latach 2000-2010 Polska osiągnęła znaczne postępy w realizacji celów edukacyjnych w kontekście LLL, ale wciąż niezbędne są dalsze działania w tym zakresie. Z tego względu Komisja Europejska ustaliła zalecenia do realizacji zbieżne z kolejną strategią europejską, które zaprezentowano w kolejnej części opracowania.

Wywiązywanie się Polski ze zobowiązań edukacyjnych Strategii Europa 2020

Na podstawie osiągnięć w realizacji celów edukacyjnych przyjętych w *Strategii Lizbońskiej* Rada Europejska sformułowała konkluzje dotyczące dalszego postępowania w tym obszarze, odnoszące się do *Strategii Europa 2020* i wszystkich państw członkowskich UE (*Konkluzje Rady...*, 2009). Stwierdzono, że uczenie się przez całe życie należy uznać za kluczową zasadę leżącą u podstaw całych ram współpracy. Ramy współpracy natomiast należy nakierować na cztery cele strategiczne: 1) realizację koncepcji uczenia się przez całe życie i mobilności; 2) poprawę jakości i skuteczności kształcenia i szkolenia; 3) promowanie równości, spójności społecznej i aktywności obywatelskiej; 4) zwiększanie kreatywności i innowacyjności, w tym przedsiębiorczości, na wszystkich poziomach kształcenia i szkolenia. Istotną pomocą w kształtowaniu polityki opartej na uzyskanych danych, a zatem sprawdzaniu postępów w realizacji wyznaczonych celów, jest ich okresowe monitorowanie. Dla tych potrzeb przyjęto dwie grupy wskaźników. Jedna grupa to wskaźniki z poziomami referencyjnymi wyznaczającymi średni europejski wynik, który powinien być osiągnięty w latach 2010–2020 (tabela 2). Poziomy odniesienia oparto częściowo na wcześniejszych ustaleniach zawartych w *Strategii Lizbońskiej* z pewnymi

uzupełnieniami i modyfikacjami. Druga grupa obejmuje wskaźniki bez obowiązkowych poziomów odniesienia, ale z ustalonym poziomem startowym (tabela 3). Niezależnie od rodzaju wskaźników, pomogą one zmierzyć na szczeblu europejskim ogólne postępy i zaprezentować osiągnięcia. Jednocześnie członkowie UE, biorąc pod uwagę cele wspólne, mieli możliwość ustalenia krajowych pułapów odniesienia rozwoju edukacji odpowiednio do własnych możliwości i uwarunkowań. Polska skorzystała z tej możliwości i przyjęła nieco inne poziomy odniesienia niż europejskie. W trzech przypadkach na pięć są one ambitniejsze niż unijne (dotyczy to wskaźników 2, 3, 4 – tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki do monitorowania realizacji celów z wyznaczonymi poziomami odniesienia na rok 2020 oraz ich poziom w 2013 r.

Lp.	Wskaźniki rozwoju edukacji w UE wraz z poziomami odniesienia na rok 2020	Poziomy odniesienia		Poziom startowy w Polsce – dostępne dane z lat 2009-2011	Osiągnięcia Polski w 2013 r.
		europejskie	krajowe		
1	Odsetek dzieci od 4 roku życia do wieku obowiązku szkolnego uczestniczące we wczesnej edukacji	co najmniej 95,0%	co najmniej 90,0%	71,8% [2010]	79% Trend pozytywny
2	Odsetek młodzieży z niskimi osiągnięciami w: czytaniu matematyce naukach przyrodniczych (według badania OECD/PISA)	poniżej 15,0%	11,0% 16,0% 10,0%	15,0% 20,5% 13,1% [2009]	10,6% 14,4% 9,0% Osiągnięty cel krajowy i unijny
3	Odsetek młodzieży niekontynuującej nauki	poniżej 10,0%	4,5%	5,6% [2011]	5,6% Osiągnięty cel unijny
4	Odsetek osób w wieku 30-34 lat z wykształceniem wyższym lub równoważnym	co najmniej 40,0%	45,0%	36,9% [2011]	40,5% Osiągnięty cel unijny
5	Odsetek osób w wieku 25-64 lat uczestniczących w kształceniu lub szkoleniu (w okresie 4 tygodni przed badaniem)	co najmniej 15,0%	co najmniej 10,0%	4,5% [2011]	4,3% Zmiany niewystarczające

Source: opracowanie własne na podstawie *Perspektywa uczenia się przez całe życie* (2013, p. 46), *kluczowe dane dotyczące ...*(2014), *Program Międzynarodowy Oceny Umiejętności Unia-OECD/PISA ...*(2012), *Plan realizacji gwarancji...* (2014), *Polska 1989-2014* (2014).

Analizując dane w tabeli 2 można zauważyć, że już w 2013 r. Polska osiągnęła unijne poziomy referencyjne trzech spośród pięciu wskaźników monitorowanych - 2, 3 i 4. W przypadku wskaźnika 2 – odsetka młodzieży z niskimi osiągnięciami młodzieży w czytaniu, matematyce i naukach przyrodniczych – zrealizowano już nawet cel krajowy. Przy wskaźnikach 3 i 4 również istnieje duża szansa na jego zrealizowanie. W odniesieniu do wskaźnika 1 – odsetek dzieci objętych edukacją przedszkolną – obserwujemy tendencję wzrostową. Jeżeli zostanie utrzymane średnioroczne tempo zwiększania tego wskaźnika, które wynosiło 2,4%, to cel zostanie osiągnięty. Natomiast w przypadku wskaźnika 5 – uczestniczenia osób dorosłych w wieku 25-64 lat w kształceniu i szkoleniu – wyniki są niezadowalające. Bez zintensyfikowania działań wspomagających uczenie się tej grupy wiekowej, założone cele mogą nadal pozostać w sferze planów.

Uzupełnieniem powyższej analizy jest badanie wskaźników monitorujących cele edukacyjne bez poziomów odniesienia (tabela 3). Niestety ze względu na stosunkową nowość części tych wskaźników (w sensie statystycznym) oraz krótki okres badawczy w stosunku do poziomu startowego dane są niekompletne, co ogranicza wnioskowanie. Można jedynie powiedzieć, że w 2013 r. zaobserwowano pozytywne zmiany w zakresie poziomu osiągnięć młodzieży w czytaniu, matematyce i naukach przyrodniczych (co wskazuje na polepszenie jakości nauczania) oraz zwiększenie wskaźnika aktywności zawodowej osób w wieku 50-64 lat (to może być związane z m.in. wzrostem skuteczności służb zatrudnienia, polepszeniem sytuacji gospodarczej czy doksztalceniem tej grupy wiekowej rzutuującym na dostosowanie do potrzeb pracodawców). Negatywne zmiany natomiast dotyczyły stopy bezrobocia absolwentów i wskaźnika NEET – oba się zwiększyły, co jest niekorzystne.

Tabela 3. Wskaźniki do monitorowania realizacji celów (bez wyznaczonych poziomów odniesienia) oraz ich poziom w 2013 r.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Poziom startowy – dane z lat 2009-2012	Stan w 2013 r.
1	Poziom umiejętności podstawowych dzieci pod koniec edukacji wczesnoszkolnej (biegłość czytania wg badania IEA/PIRLS)	526 pkt. [2011]	Kolejne badanie w 2016 r.
2	Poziom osiągnięć młodzieży w: czytaniu, matematyce, naukach przyrodniczych (wg badania OECD/PISA)	500 pkt. [2009] 495 pkt. 508 pkt.	518 pkt. 518 pkt. 526 pkt [2012, badania co kilka lat]
3	Mobilność studentów: (1) Studenci z Polski studiujący	1,6% [2011]	

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

	w innych państwach UE, EEA lub kandydujących do UE (2) Studenci w Polsce z innych państw UE, EEA lub kandydujących do UE	0,3%	-	
4	Stopa bezrobocia absolwentów	31,8% [III kw. 2012]	32,3% [III kw. 2013]	
5	Osoby w wieku 25-29 lat niepracujące i nieuczestniczące w kształceniu i szkoleniu – wskaźnik NEET	21,5% [2011]	22,1% [2012/2013]	
6	Współczynnik aktywności zawodowej osób: (1) Poniżej 25 roku życia (2) W wieku 50-64 lat	33,8% [III kw. 2012] 54,2%	- 56,1%	
7	Poziom kompetencji kluczowych dorosłych: rozumienie tekstu, rozumowanie matematyczne (wg badania OECD/PIAAC)	Realizowane od 2011 r., pierwsze wyniki w 2013 r.	w wieku 16-65 lat: 267 pkt. 260 pkt	W wieku 16-29 281 pkt. 269 pkt
8	Liczba kwalifikacji ujętych w Krajowych Ramach Kwalifikacji	KRK były w fazie projektowej, część nadal jest w fazie opracowania	Część KRK wdrożono	
9	Poziom zatrudnienia w sektorach technologii i intensywnego stosowania wiedzy	2,7% [2011]	-	

Source: opracowanie własne na podstawie *Perspektywa ...* (2013, p. 46), *Informacja na temat wyników...* (2014), *Monitoring rynku pracy...* (2014), Wnuk, Teisseyre (2014).

Obok wymienionych dwóch grup wskaźników pomiaru realizacji celów edukacyjnych, Komisja Europejska sprawdza również wywiązywanie się kraju z zaleceń w tym zakresie, sformułowanych przez Radę Europejską na podstawie *Krajowego Programu Reform (Zaleceniu Rady...*, 2012). Z tabeli 4, przedstawiającej stan ich realizacji, wynika iż wykonano większość najważniejszych prac będących podstawą do polepszania osiągnięć w zakresie wdrażania LLL.

Tabela 4. Realizacja zaleceń Rady UE w kontekście celów strategicznych

Część zalecenia – Lepsze dopasowanie systemu edukacji do potrzeb rynku pracy i podniesienie jakości nauczania w kontekście LLL			
Główne cele i znaczenie dla realizacji zalecenia	Opis działania	Instrumenty prawne/administracyjne	Realizacja
Lepsze dopasowanie systemu kształcenia zawodowego do potrzeb rynku	W ramach reformy szkolnictwa zawodowego: - wprowadzono nową klasyfikację zawodów szkolnictwa zawodowego,	Ustawa z dn. 19.08.2011r. o zmianie ustawy o systemie oświaty oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2011, nr 205, poz.	Opracowano i przyjęto wymienioną ustawę oraz rozpoczęto kształcenie zgodnie z nowymi

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

pracy	uwzględniającą 252 kwalifikacje potwierdzone egzaminem; - zmieniono konstrukcję podstawy programowej kształcenia w zawodach; w zasadniczej szkole zawodowej położono nacisk na kształcenie praktyczne (60% czasu kształcenia).	1206); akty wykonawcze do ustawy	zasadami 1.09.2012 r.
Utworzenie ram strategicznych wytyczających kierunki polityki uczenia się przez całe życie	Przyjęcie dokumentu strategicznego wytyczającego kierunki polityki uczenia się przez całe życie, w tym lepszego dostosowania krajowego systemu kwalifikacji do potrzeb rynku pracy. Polityka ma ułatwić wszystkim uczącym się możliwości podnoszenia kompetencji oraz zdobywania i potwierdzania kwalifikacji zgodnie z ich potrzebami. Powinna obejmować całość uczenia się we wszystkich aspektach (formalnym i nieformalnym), na wszystkich etapach życia oraz wszystkich poziomach kompetencji i kwalifikacji.	Dokument „Perspektywa uczenia się przez całe życie”	Dokument strategiczny opracowano; został przyjęty przez Radę Ministrów 10.09.2013 r.
Promowanie praktycznej współpracy przedsiębiorców z placówkami kształcącymi potencjalnych pracowników z uczelniami oraz szkołami zawodowymi	W ramach projektu „Biznes dla edukacji” przewidziano kampanię informacyjno-promocyjną na rzecz włączenia się w organizację edukacji formalnej. Jej celem jest uświadomienie kadrze zarządzającej konieczności myślenia o zasobach ludzkich w dłuższej perspektywie.	Projekt „Biznes dla edukacji” w ramach projektu systemowego PARP (Poddziałanie 2.1.3 PO KL)	Projekt realizowany w latach 2012-2014 obejmował 11 Programów Edukacyjnych oraz 14 seminariów regionalnych
Lepsze dostosowanie kształcenia do potrzeb rynku pracy	Wprowadzenie Krajowych Ram Kwalifikacji dla szkolnictwa wyższego oraz opracowanie założeń merytorycznych i instytucjonalnych wdrażania KRK oraz Krajowego Rejestru Kwalifikacji dla uczenia przez całe życie, w efekcie którego zostanie wypracowany ostateczny	Ustawa z dn. 18.03.2011 r. o zmianie ustawy – Prawo o szkolnictwie wyższym, ustawy o stopniach naukowych i tytułach naukowych oraz o stopniach i tytułach w zakresie sztuki oraz zmianie niektórych innych ustaw (Dz.U. 2011, nr 84, poz. 445); Projekt systemowy pt. „Oprac-	Opracowano i przyjęto wymienioną ustawę oraz rozpoczęto kształcenie zgodnie z nowymi zasadami w szkolnictwie wyższym w roku akademickim 2012/2013. Trwa pro-

	<p>model Polskiej Ramy Kwalifikacji.</p>	<p>wanie założeń merytorycznych i instytucjonalnych wdrażania Krajowych Ram Kwalifikacji oraz Krajowego Rejestru Kwalifikacji dla uczenia przez całe życie”</p>	<p>jekt <i>Budowa krajowego systemu kwalifikacji – pilotażowe wdrożenie krajowego systemu kwalifikacji oraz kampania informacyjna dotycząca jego funkcjonowania</i>, który jest kontynuacją działań w zakresie modernizacji Krajowego Systemu Kwalifikacji. Najważniejszymi rezultatami dotychczasowych prac są: Polska Rama Kwalifikacji oraz przyjęty przez rząd w lipcu 2013 roku <i>Raport referencyjny – Odniesienie Polskiej Ramy Kwalifikacji na rzecz uczenia się przez całe życie do Europejskiej Ramy Kwalifikacji</i>.</p>
--	--	---	---

Source: opracowanie własne na podstawie *Zalecenie Rady...* (2012), *Krajowy Program Reform/Europa 2020. Aktualizacja 2013/2014* (2013), *Budowa krajowego systemu kwalifikacji* (2015).

Zakończenie

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Polska stosunkowo dobrze wywiązuje się z realizacji celów LLL o czym świadczy fakt, że osiągnęła wartości referencyjne 2/3 ogółu wskaźników przyjętych do monitorowania obu analizowanych strategii oraz spełnia zalecenia unijne w tym zakresie. Osiągnięte postępy edukacyjne są w większości związane z formalnym okresem edukacji.
2. 1/3 celów unijnych nie jest zrealizowana. Istnieją problemy z osiągnięciem wskaźników związanych z edukacją pozaformalną i nieformalną osób dorosłych (niskie są wskaźniki ich kształcenia i szkolenia, aktywności zawodowej, poziom zatrudnienia w sektorach technologii i intensywnego stosowania wiedzy, wysoki wskaźnik NEET i stopa bezrobocia absolwentów). Obie formy edukacji są bardzo istotne z punktu widzenia LLL.

Biorąc powyższe pod uwagę można powiedzieć, że m.in.:

- Potrzebne jest szybkie dokończenie prac związanych z wdrażaniem krajowych ram kwalifikacji, powiązanych z europejskimi ramami kwalifikacji; by stworzyć elastyczniejsze ścieżki edukacyjne, w tym usprawnić przechodzenie do innych sektorów kształcenia i szkolenia; zapewnić większą otwartość na uczenie się pozaformalne i nieformalne oraz zwiększyć przejrzystość i uznawanie efektów uczenia się.
- Potrzeba dalszych starań, by promować uczenie się dorosłych, podnieść jakość systemów poradnictwa i ogólnie uatrakcyjnić uczenie się, m.in. dzięki wypracowaniu jego nowych form i wykorzystaniu nowych technik nauczania i uczenia się.
- Konieczne jest utrzymanie tempa obejmowania opieką przedszkolną dzieci w wieku 4-6 lat oraz do lat 3.
- W zakresie szkolnictwa wyższego niezbędne jest wzmocnienie powiązań pomiędzy uniwersytetami a biznesem oraz zwiększenie elastyczności oferowanych kursów w celu lepszego dostosowania kwalifikacji absolwentów do zmieniających się potrzeb rynku pracy, a także poprawa przydatności i jakości kształcenia, ze szczególnym uwzględnieniem prywatnych instytucji szkolnictwa wyższego.

Literatura

- Budowa krajowego systemu kwalifikacji*, Retrieved from <http://wup.krakow.pl/projekty-wup/budowa-krajowego-systemu-kwalifikacji.pdf> (1.03.2015).
- Informacja na temat wyników międzynarodowych badań edukacyjnych, w których Polska bierze udział w ramach współpracy z Organizacją Współpracy Gospodarczej i rozwoju (OECD) oraz z Międzynarodowym Stowarzyszeniem Oceny Osiągnięć Edukacyjnych (2014)*, Warszawa, Retrieved from http://www.solidarnosc.org.pl/oswiata/attachments/2034_Inf_MEN.pdf (1.03.2015).
- Kluczowe dane dotyczące wczesnej edukacji i opieki w Europie (2014). Raport Euridice i Eurostatu, Komisja Europejska*, Retrieved from http://www.euridice.org.pl/wp-content/uploads/2015/01/PL_KD_ECEC1.pdf (7.03.2015).
- Konkluzje Rady z dnia 12 maja 2009 r. w sprawie strategicznych ram Europejskiej współpracy w dziedzinie kształcenia i szkolenia („ET2020”)* (2009), Dz.Urz. UE 2009/C 119/02.
- Krajowy Program Reform/Europa 2020. Aktualizacja 2013/2014 (2013)*, Rada Ministrów. Monitoring rynku pracy.

- Kwartalna informacja o aktywności ekonomicznej ludności (2014)*, Warszawa: GUS.
- Oświata i wychowanie (2010)*, Warszawa: GUS.
- Perspektywa uczenia się przez całe życie (2013)*. Załącznik do uchwały nr 160/2013 Rady Ministrów. Warszawa.
- Plan realizacji gwarancji dla młodzieży w Polsce (2014)*. Warszawa. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju.
- Pluta-Olearnik M. (2005), *Koncepcja Life Long Learning - wyzwanie dla kształcenia na poziomie wyższym*, w: T. Gołębiowski, M. Dąbrowski, B. Mierzejewski (red.), *Uczelnia oparta na wiedzy. Organizacja procesu dydaktycznego oraz zarządzanie wiedzą w ekonomicznym szkolnictwie wyższym*. Warszawa: Materiały z ogólnopolskiej konferencji zorganizowanej 23.06.2005 r. w AE we Wrocławiu.
- Polska 1989-2014 (2014)*. Retrieved from [http://www.gus.pl/gus_konferencja_po\(1.03.2015\)](http://www.gus.pl/gus_konferencja_po(1.03.2015)).
- Polska 2030. Wyzwania rozwojowe (2009)*, Warszawa: Kancelaria Prezesa Rady Ministrów.
- Program Międzynarodowy Oceny Umiejętności Unia-OECD/PISA. (2012)*, Programme for International Student Assessment. Wyniki badania 2012 w Polsce, Ministerstwo Edukacji Narodowej, Retrieved from [http://www.ifispan.waw.pl/pliki/wyniki_pisa.pdf\(7.03.2015\)](http://www.ifispan.waw.pl/pliki/wyniki_pisa.pdf(7.03.2015)).
- Sulmicka M. (2014), *Cele edukacyjne Strategii Europa 2020 a Polska*, w: J. Stawczewicz (red.), *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, nr 94.
- Wnuk M., Teisseyre P. (2014). *Wykształceni – niepotrzebni: młodzi na rynku pracy*. Retrieved from [http://www.mojapolis.pl/articles/o_jakosci_zycia/articles_wyksztalчени_niepotrzebni\(20.02.2015\)](http://www.mojapolis.pl/articles/o_jakosci_zycia/articles_wyksztalчени_niepotrzebni(20.02.2015)).
- Zalecenie Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie ustanowienia europejskich ram kwalifikacji dla uczenia się przez całe życie (2008)*, Dz.Urz. UE C 111 z 6.05.2008.
- Zalecenie Rady w sprawie krajowego programu reform Polski z 2012 r. oraz zawierające opinię Rady na temat przedstawionego przez Polskę programu konwergencji na lata 2012–2015 (2012)*, Bruksela, dnia 30.5.2012 r. COM(2012) 323 final.

The Accomplishment of the EU Objectives Relating to LLL in Poland

JEL Classification: *I21; I25; J11; J24*

Keywords: *life-wide life-long learning; European Union; Poland*

Abstract: One of conditions necessary for achieving economic success is education which should, especially nowadays, last for one's entire life and refer to all the roles that one plays in his/her life (*life-wide lifelong learning* - LLL). This condition is so important that it has been included in the Lisbon Strategy, the Europe 2020 Strategy and their flagship initiatives. Needless to say, every Member State is obliged to achieve EU common objectives. Therefore, the present paper is aimed at assessing the fulfilment of LLL objectives in Poland. The author of the article discusses the essence of LLL, educational objectives to be accomplished as part of the aforementioned strategies, and educational recommendations put forward to Poland by the EU. Selected indicators enabled the author to determine the extent to which Poland had already attained a number of objectives in question. Methods used in the article involve desk research, indicator analysis and deduction.

Maria Kukurba

Politechnika Warszawska

Zarządzanie zaopatrzeniem a wartość przedsiębiorstwa

Słowa kluczowe: *zarządzanie zaopatrzeniem, zakupy, zarządzanie wartością, EVA, łańcuch wartości, perspektywa finansowa*

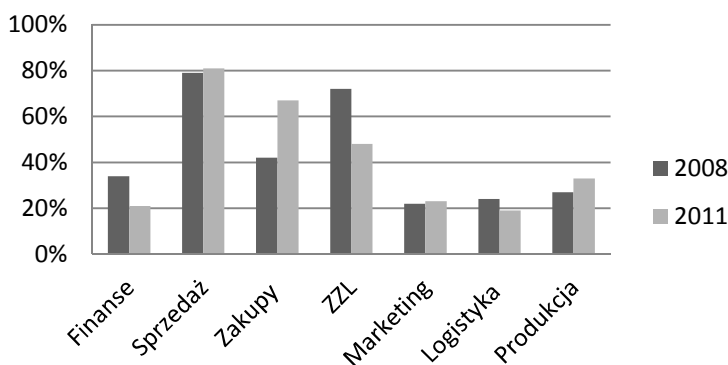
Streszczenie: Celem artykułu jest zweryfikowanie związków zarządzania zaopatrzeniem ze strategią przedsiębiorstwa oraz wartością przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia do prowadzonych analiz są badania przeprowadzone wśród polskich menedżerów, dotyczące roli zakupów w przedsiębiorstwie, w 2008 i 2010 roku. Zastosowano podejście dedukcyjne w którym odwołano się do aktualnie istniejącej wiedzy na temat zarządzania strategicznego i pomiaru wartości przedsiębiorstwa. Wykorzystano modele mapy strategii Nortona i Kaplana, model czynników wartości Waltersa oraz EVA. Najważniejsze wnioski wynikające z przeprowadzonych analiz są następujące: zarządzanie zaopatrzeniem jest ściśle powiązane z łańcuchem wartości całego przedsiębiorstwa oraz wszystkimi perspektywami strategicznymi, nośniki wartości istotne dla zarządzania zaopatrzeniem wpływają na wartość przedsiębiorstwa w wymiarze operacyjnym i strategicznym. Przeprowadzone analizy potwierdzają, że przywiązywanie najmniejszej wagi do strategicznego zarządzania zakupami i zaopatrzeniem przez polskich menedżerów jest nieuzasadnione i ma negatywny wpływ na budowanie wartości przedsiębiorstw w perspektywie długoterminowej

Wprowadzenie

Ewolucja, której przez kilkadziesiąt lat podlegał proces zakupów, doprowadziła do wzrostu jego znaczenia i wpływu na realizację strategicznych celów przedsiębiorstw (Kardasz, 2008, s.10.). W celu określenia praktyk polskich przedsiębiorstw w strategicznym zarządzaniu zakupami zostały przeprowadzone badania przez Marketplanet oraz Harvard Business

Review Polska przy udziale Polskiego Stowarzyszenia Managerów Logistyki (PSML). W ramach badania zebrano ankiety od 148 firm oraz przeprowadzono 10 wywiadów. Wśród przedsiębiorstw, które wyraziły zgodę na rozmowę o roli zakupów, znalazły się między innymi: Koksownia Przyjaźń, Polpharma, Vaco, Hajduk, Fabryka Mebli GAWIN i Grupa Partner. Badania przeprowadzone przez PSML & Marketplanet odpowiednio w 2008 i 2011 roku wskazują na wiodącą rolę zakupów w osiąganiu sukcesów przez przedsiębiorstwo. Wyniki badania dotyczące wpływu poszczególnych obszarów na sukces przedsiębiorstwa widoczne są na wykresie 1. Respondenci w 2008 roku wskazują zdecydowany wpływ sprzedaży na sukces przedsiębiorstwa w 2008 i 2011 roku, ale kolejnymi wskazanymi obszarami są odpowiednio ZZZL - 72% i zakupy - 42%. W 2011 roku następuje zdecydowana zmiana kolejności tych dwóch obszarów na korzyść zakupów, odpowiednio zakupy - 67% i ZZZL - 48%.

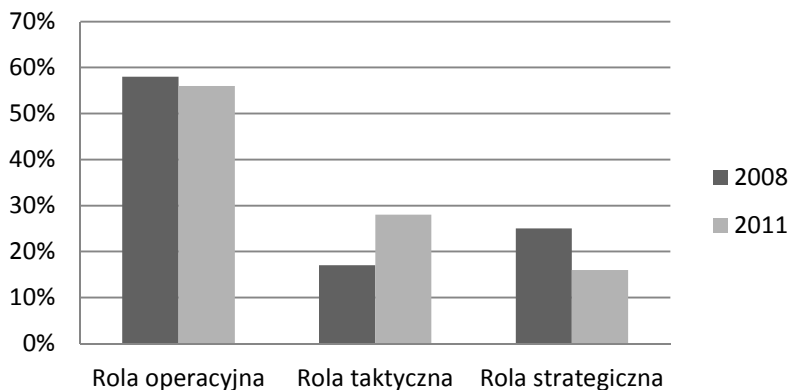
Wykres 1. Kluczowe obszary mające wpływ na sukces przedsiębiorstwa



Źródło: Kardasz: (2012, s. 27), Szymoszek, (2014, ss. 19-20).

Kolejny wykres prezentuje wyniki dotyczące postrzegania roli zakupów w przedsiębiorstwie ze względu na poziom zarządzania. Zdecydowanie dominujące jest wskazanie dotyczące roli operacyjnej zakupów przez ponad 50% respondentów w 2008 i 2011 roku oraz wskazanie na rosnącą rolę taktyczną, zmiana z 17% w 2008 na 28% w 2011 przy spadku znaczenia roli strategicznej z 25% w 2008 roku do 16% w 2011 roku.

Wykres 2. Rola zakupów w polskich przedsiębiorstwach



Źródło: Kardasz (2012 s. 23), Szymoszek (2014, ss. 19-20)

Przytoczone wyniki badań potwierdzają rosnące znaczenie i coraz większą świadomość osób odpowiedzialnych za funkcjonowanie zakupów w przedsiębiorstwach polskich. Nie oznacza to jednak, że obecnie nastąpiła istotna zmiana jakościowa w podejściu do zarządzania zakupami. Pisze o tym w swoim artykule Rutkowski, podając najważniejsze błędy popełniane przez polskich menedżerów zakupów (Rutkowski, 2013, s.36):

- "uznanie za główny cel działań redukcję wąsko rozumianych kosztów zakupów,
- wiarę w sukces postaw konfrontacyjnych w negocjacjach z dostawcami,
- wąską specjalizację w zarządzaniu kategoriami zakupowymi,
- brak pogłębionej wiedzy finansowej oraz myślenia kategoriami rentowności i wartości firmy,
- słabą znajomość innych dyscyplin zarządzania (operacje, logistyka, marketing,
- rachunkowość...),
- niezrozumienie idei łańcucha dostaw i roli relacji partnerskich,
- brak orientacji strategicznej".

W tym samym artykule Rutkowski identyfikuje podstawowe bariery utrudniające strategiczne postrzeganie zakupów. Poza typowymi problemami związanymi z komunikacją i współpracą pomiędzy różnymi pionami lub działami wymienia silne przyzwyczajenie jednostek merytorycznych do postrzegania roli zakupów jako wyłącznie ograniczoną do realizacji zamówień oraz niewystarczającą kreatywność pracowników i brak umiejętności

szerszego lub niestandardowego spojrzenia na zagadnienie (Rutkowski, 2013, s.43).

Z pewnością można stwierdzić, że są obszary co do których nie można mieć wątpliwości odnośnie ich związku z budowaniem wartości przedsiębiorstwa, co jest jednym z wymiarów strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem. Nie zawsze jednak te związki są tak oczywiste i jak widać, jednym z takich obszarów jest zarządzanie zakupami. Literatura przedmiotu dosyć obszernie opisuje metodykę zarządzania wartością przedsiębiorstw, aczkolwiek skupia się ona na elementach „ogólno zarządczych”, nie wskazując w jaki sposób mogą budować tę wartość poszczególne działy organizacji w tym również dział zakupów. Zakupy są integralnym elementem zarządzania zaopatrzeniem. Dlatego głównym celem artykułu jest wskazanie związków pomiędzy zarządzaniem zaopatrzeniem a wartością przedsiębiorstwa.

Metodologia

W artykule zastosowano podejście dedukcyjne. W oparciu o istniejące modele dokonano analizy związków zarządzania zaopatrzeniem i zakupami z zarządzaniem strategicznym a następnie wartością przedsiębiorstwa. Przyjęcie takiego podejścia wymagało analizy literatury przedmiotu. Ze względu na charakter prezentowanych zagadnień za najbardziej uzasadnione uznano przeprowadzenie analiz według następującego porządku:

- 1) Analiza procesu zaopatrzenia z wykorzystaniem łańcucha wartości w celu wskazania wartości tworzonych w ramach tego procesu i jego związek z łańcuchem wartości całego przedsiębiorstwa.
- 2) Zastosowanie mapy strategii Nortona i Kaplana w celu identyfikacji związku tego obszaru z wszystkimi jej perspektywami.
- 3) Wykorzystanie modelu Waltersa w celu wskazania nośników wartości istotnych w procesie zarządzania zaopatrzeniem.
- 4) Odniesienie do perspektywy finansowej i wykorzystanie modelu EVA w celu wskazania powiązań nośników wartości z ekonomiczną wartością dodaną.

Zarządzanie zaopatrzeniem w przedsiębiorstwie

W literaturze przedmiotu pojęcia zakupy i zaopatrzenie są zwykle używane zamiennie i definiowane jako zespół aktywności podejmowanych przez zespół ludzi których celem powinna być realizacja " the five rights", czyli: 1) zapewnienia odpowiedniej jakości, 2) odpowiedniej ilości, 3) we

właściwym czasie, 4) właściwej cenie oraz 5) z właściwego źródła (Monczka et al., 2011,s.10). Zakupy i zarządzanie nimi jest elementem "supply management", czyli zarządzania zaopatrzeniem rozumianym jako strategiczne podejście do planowania i zaspokajania bieżących i przyszłych potrzeb przedsiębiorstwa poprzez efektywne zarządzanie bazą dostawców w procesie zorientowanym na współpracę zespołów, w celu realizacji misji przedsiębiorstwa(Monczka et al., 2011. s.14).

W modelu zaprezentowanym poniżej zarządzanie zaopatrzeniem obejmuje aktywności, zasoby i uczestników z podziałem na dwie grupy tworzące sieć wewnętrzną i zewnętrzną. Zarządzanie zaopatrzeniem łączy te dwa obszary aktywności. W ramach zadań wewnętrznych autorzy wymieniają: współpracę w ramach sieci wewnętrznej, operacyjne decyzje zakupowe, definiowanie strategii zakupowych oraz interakcje z siecią zewnętrzną. W ramach zewnętrznej sieci powiązań aktywności, zasobów i uczestników, jako główne zadania wymieniane są: współpraca w ramach sieci zewnętrznej, zarządzanie relacjami z dostawcami, koordynacja wspólnych działań oraz monitorowanie, ocena i rozwój współpracy z dostawcami.

Schemat 1. Model zarządzania zaopatrzeniem



Źródło: Bedey, (2008, s. 3).

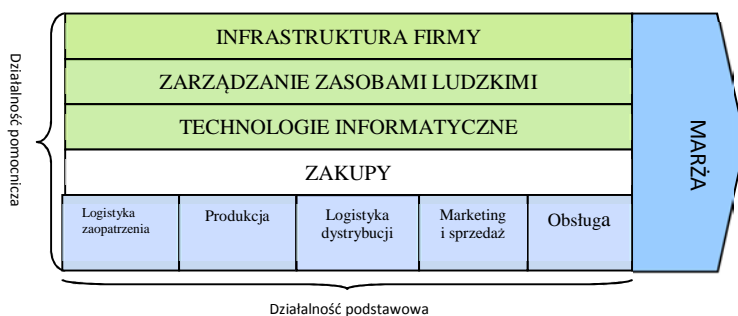
Znaczenie strategicznego zarządzania zaopatrzeniem w przedsiębiorstwie przedstawił Porter. Według Porter'a, pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa jest funkcją siły, energii i kompetencji jego dostawców, klien-

tów, obecnych konkurentów oraz potencjalnych konkurentów – do ostatnich włączając najgroźniejszych – nieoczekiwanych konkurentów z odmiennych branż, oferujących nowe kategorie substytucyjnych produktów (Edvisson& Malone, 2001, s.30). Zależności te zaprezentował w postaci modelu łańcucha wartości rozumianego jako:

- określenie poszczególnych rodzajów działalności przedsiębiorstwa,
- zdefiniowanie kosztów związanych z każdą działalnością,
- spojrzenie na powiązania między tymi działalnościami, zarówno wewnętrznymi, jak i ze środowiskiem zewnętrznym (Barnes, et al, 2011, s.168)

Łańcuch wartości Porter'a przedstawia schemat 2.

Schemat 2. Model wartości M. Portera



Źródło: Barnes (2011, s. 168).

Według Porter'a, zaopatrzenie dodaje wartości organizacji, wspierając działalność podstawową firmy, czyli produkcję, logistykę dystrybucji, marketing, sprzedaż i obsługę klienta. Jednocześnie zakupy są niezbędne jako forma wsparcia działań pomocniczych, takich jak infrastruktura firmy, zarządzanie zasobami ludzkimi, technologie informatyczne. Model ten dobrze odnosi się do wcześniej prezentowanego modelu zarządzania zaopatrzeniem z podziałem na aktywności wewnątrz i na zewnątrz firmy oraz wyraźnie podkreśla znaczenie zakupów dla wszystkich procesów realizowanych w przedsiębiorstwach zarówno podstawowych i pomocniczych.

Zarządzanie zaopatrzeniem i jego wpływ na przedsiębiorstwo może być analizowane z różnych perspektyw:

- operacyjnej i strategicznej,
- bezpośredniego i pośredniego wpływu.

Perspektywa operacyjna dotyczy działań podejmowanych w ramach codziennej aktywności przedsiębiorstwa związanej z koniecznością realizacji

bieżących zadań. Głównym celem jest koncentrowanie się na unikaniu i rozwiązywaniu bieżących problemów, dążenie do zapewnienia sprawnego funkcjonowania zaopatrzenia w obszarze zewnętrznym i operacji w samym przedsiębiorstwie. Perspektywa strategiczna to poszukiwanie nowych możliwości w celu budowania jego przewagi konkurencyjnej. Perspektywa bezpośredniego wpływu dotyczy łatwych do zidentyfikowania korzyści jakie mogą przynieść proponowane rozwiązania w zakresie operacyjnego i strategicznego zarządzania zaopatrzeniem, czyli wpływ na koszty i przepływy gotówki. Najbardziej ewidentnymi przykładami są oszczędności wynikające z optymalizacji zapasów oraz niższe koszty finansowania zapasów. Pośredni wpływ zarządzania zaopatrzeniem może dotyczyć lepszego postrzegania przedsiębiorstwa jako wiarygodnego kontrahenta, bądź budować jego negatywny wizerunek, co jest nie do przecenienia w sytuacji, gdy konieczne jest budowanie całego łańcucha powiązań z dostawcami. Istotne znaczenie ma funkcja informacyjna dla innych działów i komórek w zakresie cen, rodzaju dostawców, konkurencyjności rynku, nowych technologii, nowych źródeł dostaw, dostępności dóbr. Te informacje bez wątpienia są kluczowe dla budowania strategii przedsiębiorstwa i mogą być wykorzystywane przez finanse, marketing i inne działy oraz na różnych poziomach zarządzania. Wpływając na możliwości przedsiębiorstwa w zakresie struktury, wielkości i jakości produkcji, kosztów produkcji wpływa na ofertę sprzedaży oraz ceny sprzedaży, jako jeden z istotnych czynników. Złożenie tych czynników skutkuje wzrostem bądź spadkiem efektywności działalności. Obok tych aspektów warto wymienić również wpływ zarządzania zaopatrzeniem na ryzyko operacyjne i strategiczne, ryzyko finansowe, utraty reputacji, prawne itp.. W pewnych branżach np. motoryzacyjnej dostawcy wytwarzają komponenty wykorzystując powierzone narzędzia będące własnością klienta. Zmiana dostawcy jest możliwa tylko za zgodą klienta oraz po przeprowadzeniu długich i kosztownych badań walidacyjnych. Dlatego też zarządzanie ryzykiem dostawców jest bardzo istotnym zadaniem realizowanym w ramach zarządzania zaopatrzeniem. Celem jest minimalizacja ryzyka bankructwa dostawcy co może wpłynąć na zachowanie ciągłości produkcji.

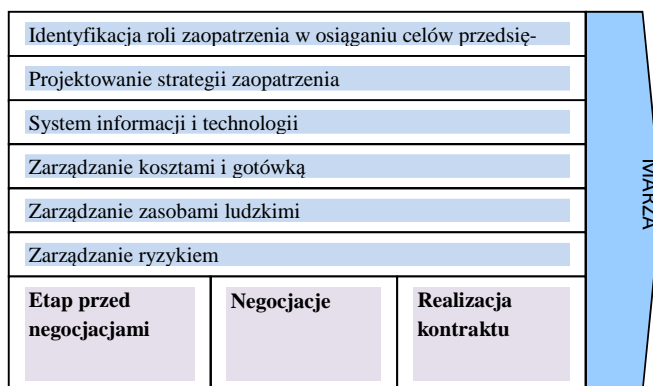
Jaka jest struktura łańcucha wartości dla zaopatrzenia? Jakie są procesy podstawowe i pomocnicze?

Proces zaopatrzenia można podzielić na 3 zasadnicze etapy: etap przed negocjacjami, negocjacje, realizacja kontraktu. Na każdym z tych etapów wyróżnia się kolejno podejmowane działania umożliwiające przejście do

kolejnego. *Chartered Institute of Procurement and Supply* (CIPS) (www.cips.org) wyodrębnia kolejno: rozpoznanie potrzeb i opracowanie specyfikacji, określenie wysokości wydatków oraz analizę rynku i potencjalnych dostawców, testowanie strategii zakupowej i identyfikację ewentualnych korekt, przygotowanie dokumentacji ofertowej, wstępną selekcję dostawców, wybór dostawcy i negocjacje warunków kontraktu, podpisanie kontraktu i jego realizacja, operacje wewnętrzne związane z klasyfikacją, ewidencją i magazynowaniem dostaw, ocenę i wnioski dotyczące zawartego kontraktu, kontrolę prawidłowości dostaw, ilości i jakości, ich terminowości i innych uwarunkowań związanych z realizacją celów strategicznych i operacyjnych przedsiębiorstwa. Ostatni etap dotyczy analizy kosztów życia produktu oraz wpływu podjętych decyzji na ich wartość. Celem analiz jest ciągle doskonalenie, w tym przypadku, zarządzania zaopatrzeniem (Waśkowski, 2004, s. 65), (Krawczyk, 2001, s.371).

Powyższe rozważania można podsumować wykorzystując model łańcucha wartości Porter'a. Podstawowe etapy procesu zaopatrzenia oraz procesy pomocnicze bez których realizacja procesów podstawowych nie byłaby możliwa, widoczne są poniżej na schemacie.

Schemat 3. Model łańcucha wartości w zarządzaniu zaopatrzeniem

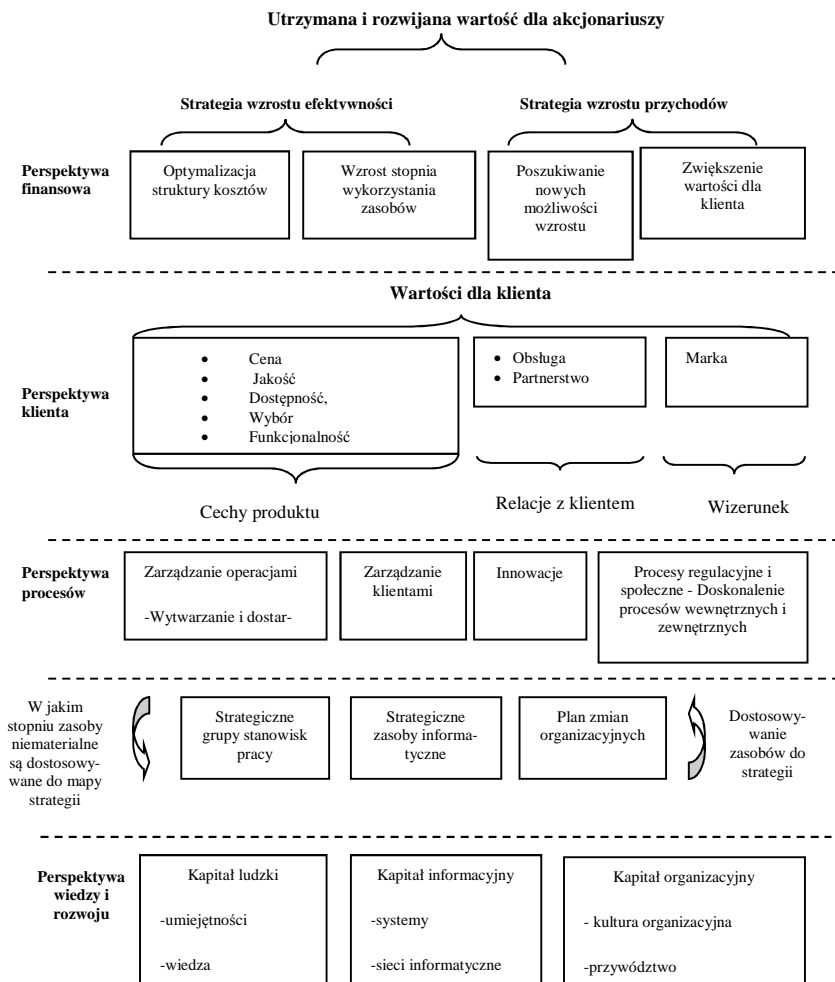


Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kaufmann, (2014).

Niniejszy model uwzględnia perspektywę operacyjną i strategiczną oraz uwzględnia powiązania i wpływ zakupów na wartość przedsiębiorstwa. Jest częścią łańcucha wartości dla całego przedsiębiorstwa.

Identyfikacja procesów oraz zasobów istotnych dla zarządzania zaopatrzeniem pozwala odnieść je do mapy strategii Nortona i Kaplana, widocznej na schemacie 4.

Schemat 4. Mapa strategii według Nortona i Kaplana



Źródło: Kaplan & Norton, (2004 s. 77)

Model ten umożliwia uporządkowanie prezentowanych wcześniej aktywności z punktu widzenia perspektyw: wiedzy i rozwoju, procesów, klienta i finansowej. Analiza ta umożliwia określenie w jakim stopniu zasoby niematerialne dopasowane są do mapy strategii oraz dostosowywanie tych zasobów do przyjętej strategii. Celem realizowanych działań ma być utrzymanie i rozwijanie wartości dla akcjonariuszy. Z perspektywy

wiedzy i rozwoju ogromne znaczenie mają umiejętności i kompetencje osób zatrudnionych w działach zaopatrzenia, posiadane doświadczenie i szkolenia, cały zgromadzony kapitał informacyjny oraz zrozumienie znaczenia i roli zakupów i zarządzania zaopatrzeniem w przedsiębiorstwie. Z perspektywy procesów ważne są procesy związane z etapami składania zamówień, negocjowania i realizacji zamówienia. Rzutują one na wysokość cen, warunki dostaw oraz jakość, dostępność dla klienta zewnętrznego i wewnętrznego przedsiębiorstwa. Stwarzają możliwość do kształtowania określonego wizerunku i marki. Podjęte działania w tych perspektywach przełożą się bezpośrednio na wysokość kosztów i gotówki. Podnoszenie efektywności wykorzystania zasobów oraz długofalowe budowanie wzrostu sprzedaży wpływa na wartość dla klientów i akcjonariuszy. Z jednej strony należy określać, uwzględniając uwarunkowania zewnętrzne, nowe cele strategiczne oraz z drugiej strony analizować zdolność przedsiębiorstwa do ich realizacji. Identyfikacja luki strategicznej powinna przełożyć się na konkretne działania dla całego przedsiębiorstwa oraz zarządzania zaopatrzeniem. Dudycz podkreśla, że przedsiębiorstwo należy do znakomych społecznych wynalazków, służących zwiększaniu efektywności prowadzenia działalności gospodarczej (Dudycz, 2005, s.9).

Do jego głównych funkcji można zaliczyć:

- "łączenie, organizowanie i maksymalizowanie skuteczności pracy i kapitału w procesie produkcji i dystrybucji towarów i usług;
- maksymalizowanie korzyści dla właścicieli (akcjonariuszy);
- izolowanie osobistych aktywów właścicieli od ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej".

Spełnienie tych funkcji zależy od współdziałania wielu podmiotów związanych z przedsiębiorstwem: klientów, dostawców, akcjonariuszy, pracowników i zarządu (Brohawn, 2014). Oczekiwania każdej z grup mogą być różne, a czasami wręcz wzajemnie się wykluczać. Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa – VBM (*Value Based Management*), wychodzi naprzeciwko oczekiwaniom wszystkich stron. Najpełniej zarządzanie wartością (VBM) definiuje Lowe – według niego jest ono [...] *filozofią zarządzania, która stosuje narzędzia analityczne i procesy do skupiania pojedynczych obiektów organizacji wokół tworzenia wartości dla akcjonariuszy* [...](Lowe, 1999, s.2).

Podstawą koncepcji VBM jest założenie, że maksymalizując wartość dla akcjonariuszy (a więc sumę korzyści, jakie otrzymują właściciele z tytułu posiadanych udziałów w przedsiębiorstwie), maksymalizuje się korzyści wszystkich podmiotów związanych w przedsiębiorstwem. Rappaport określa to w następujący sposób: [...] *los przedsiębiorstwa w długim*

okresie zależy od relacji finansowych ze wszystkimi podmiotami związanymi z przedsiębiorstwem. Pracownicy chcą konkurencyjnych płac i świadczeń pozapłacowych. Odbiorcy domagają się produktów wysokiej jakości i usług świadczonych po konkurencyjnych cenach. Dostawcy i posiadacze obligacji oczekują spłaty swoich wierzytelności z nadejściem terminu zapadalności ich roszczeń. W celu zaspokojenia tych roszczeń kierownictwo firmy musi generować gotówkę, utrzymując odpowiedni poziom efektywności działalności przedsiębiorstwa. Koncentrowanie się na przepływach gotówki w długim okresie stanowi treść modelu polityki zwiększania wartości dla akcjonariuszy (Rappaport 1999, s.5). Podobnie Copeland, Koller oraz Murrin podkreślają, iż: [...] Majątku akcjonariuszy nie tworzy się kosztem zainteresowanych stron. (Copeland, et al, 1997, s.4). Przytoczone definicje odnoszą się do różnych aktywności przedsiębiorstw oraz uwzględniają znaczenie dostawców oraz efektywność działalności, w tym również afektywność zarządzania zaopatrzeniem.

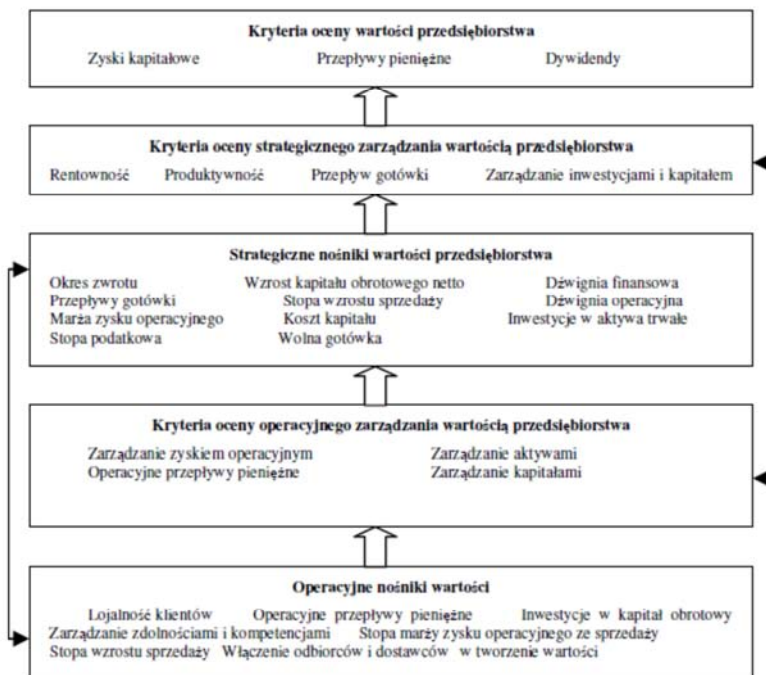
Jakie czynniki kształtują wartość i jaki jest ich związek z zarządzaniem zaopatrzeniem?

Walters dokonał podziału czynników kształtujących wartość na:

- operacyjne,
- strategiczne.

Zgodnie z jego teorią o czynnikach operacyjnych decydują kierownicy szczebla operacyjnego (np. zmiana opakowania produktu końcowego), a o czynnikach strategicznych (np. wypłata dywidendy, wolne strumienie gotówki) zarząd firmy. Te pierwsze należy oceniać w okresie krótko- i średnioterminowym, a drugie w okresach długich (Walters, 1997). Jak wynika z poprzednich analiz zarządzanie zaopatrzeniem jest powiązane zarówno z poziomem operacyjnym i strategicznym zarządzania, co oznacza, że wśród tych czynników można zidentyfikować również nośniki wartości związane z zaopatrzeniem. Zbiorcze zestawienie czynników z podziałem na operacyjne i strategiczne przedstawia schemat 5.

Schemat 5. Nośniki wartości według Waltersa



Źródło: Walters, (1999).

Model ten uwzględnia aspekty o których była mowa już wcześniej, czyli konieczność budowania sieci powiązań z dostawcami oraz z odbiorcami. Oznacza to włączenie dostawców w proces tworzenia wartości. Budowanie lojalności klientów oznacza, że im dłuższy jest przeciętny okres związania klienta z przedsiębiorstwem, tym mniejsze są koszty pozyskania jednego zlecenia, pewniejsze są również przyszłe przepływy gotówkowe. Strategiczne przepływy gotówki są definiowane jako gotówka operacyjna (czyli w uogólnieniu suma: zysku operacyjnego, amortyzacji oraz zmian w kapitale stałym i pracującym) plus oczekiwany przyrost gotówki z tytułu ekspansji i wzrostu celów. Rozróżnienie pomiędzy strategicznym a operacyjnym przepływem gotówki jest niezbędne, gdyż zmiana strategicznych kierunków może wywoływać zmiany zarówno w ilości, jak i stosunku kapitału stałego i pracującego. Strategiczny przepływ gotówki może mieć istotny wpływ na przyszły wzrost wartości. Zarządzanie zaopatrzeniem wpływa na wartość kapitału obrotowego w wyniku podejmowanych decyzji doty-

czących wielkości zamówień, wynegocjowanych warunków dostaw i płatności. To, na ile efektywnie są podejmowane decyzje zależy od zaangażowanych zasobów, procesów i struktur, jak również kompetencji. Strategiczne decyzje zakupowe dotyczące pozyskiwania nowych źródeł zaopatrzenia będą wpływały na przyszłe przepływy pieniężne. Koszty związane z działaniami podejmowanymi w procesie zaopatrzenia przekładają się na poziom dźwigni operacyjnej, kształtując relację między kosztami stałymi i zmiennymi. Wielkość dostaw, ceny, terminy płatności oraz warunki dostaw powodują mniejsze lub większe zamrożenie środków pieniężnych w cyklu operacyjnym i zaopatrzenia. W sytuacji gdy pojawiają się nadwyżki wolnych środków pieniężnych mogą być one reinwestowane zwiększając rentowność i poziom realizowanych marż. Przy wroście kapitału obrotowego występuje konieczność pozyskania środków na ich sfinansowanie, zwykle poprzez kredyt kupiecki, jeżeli warunki rynkowe to umożliwiają lub zaciągnięcie kredytów. Przyjęty sposób finansowania wpłynie na poziom dźwigni finansowej. Poziom dźwigni finansowej oraz dźwigni operacyjnej mogą zwiększać lub zmniejszać poziom ryzyka przedsiębiorstwa. Struktura finansowania określa koszt kapitału przedsiębiorstwa oraz jego możliwości pozyskiwania środków z nowych źródeł. Niewątpliwie przywiązywanie dużej wagi do zarządzania zakupami przez menedżerów w Polsce na poziomie operacyjnym jest uzasadnione. Analiza ta jednak pokazuje, że zarządzanie zaopatrzeniem ma istotny wpływ na poziom strategiczny zarządzania, a ten wymiar zarządzania zakupami i zaopatrzeniem nie jest zbyt wysoko oceniany przez menedżerów.

Perspektywa finansowa jest usytuowana na szczycie mapy strategii, gdyż wszystkie podejmowane decyzje przełożą się na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Rappaport przedstawił trzy główne komponenty wartości (Rappaport, 1999, s.65):

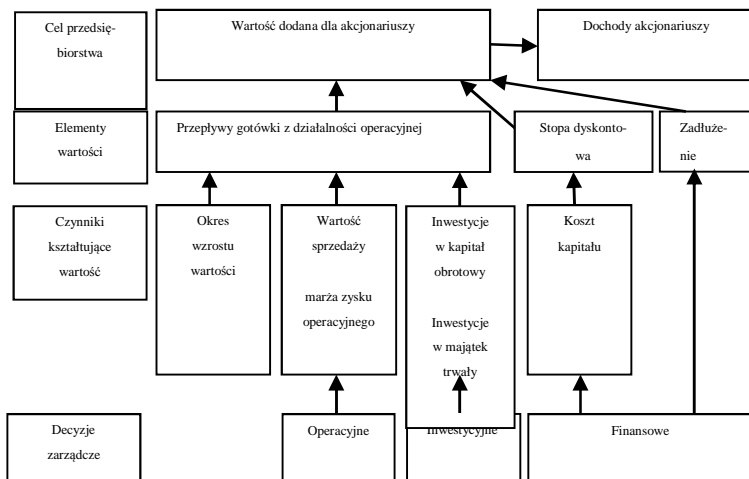
- przepływy pieniężne z działalności operacyjnej,
- stopę dyskontową,
- zadłużenie.

Są to najistotniejsze komponenty wartości z punktu widzenia finansowego i jak wynika z wcześniej prezentowanych modeli komponenty uwzględniane w szeroko rozumianym kreowaniu wartości dla właścicieli. Zidentyfikował także poza wcześniej wymienianymi czynnikami oraz decyzjami kształtującymi wartość:

- 1) Okres wzrostu wartości, czyli estymowaną liczbą lat, w których inwestycja zapewni zwrot przewyższający koszt kapitału.
 - 2) Stopę podatku dochodowego ujmowaną w wymiarze gotówkowym.
- Wielkość stopy podatkowej pomniejszającej zysk operacyjny wpływa

na wielkość wolnej gotówki. Im wyższa stopa, tym mniej wolnej gotówki, a tym samym niższa wartość.

Schemat 6. Sieć wartości dla akcjonariuszy wg Rappaporta



Źródło: Rappaport, (1999, s. 65).

Identyfikacja czynników wartości z punktu widzenia finansowego jest bardzo istotna dla zarządzania wartością, gdyż umożliwia analizę zmian wartości. Rozumienie zależności między zarządzaniem zaopatrzeniem a wartością przedsiębiorstwa jest istotne dla zrozumienia przyczyn zmian wartości w kontekście bieżącego zarządzania wartością i określania wpływu podejmowanych decyzji na wartość.

Wycena wartości przedsiębiorstwa może być prowadzona z wykorzystaniem różnych metod. W artykule zaprezentowana zostanie metoda EVA (*Economic Value Added*), wykorzystywana w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa. EVA jest jednym ze sposobów obliczania zysku rezydualnego zaproponowanym przez Stern'a i Steward'a w 1980 roku. W rachunku EVA porównuje się zwrot z inwestycji (ROIC w ujęciu względnym) ze zwrotem, którego wymagają inwestorzy (WACC w ujęciu względnym) (Szablewski& Tuzimek,2008, s.125):

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC$$

gdzie:

ROIC - stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału,
WACC - oczekiwana przez inwestorów minimalna stopa zwrotu
odpowiadająca kosztowi kapitału,
IC - kapitał zainwestowany.

Wartość ROIC jest obliczana jako:

$$\text{ROIC} = \text{NOPAT} / \text{IC}$$

gdzie:

ROIC - stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału,
NOPAT – zysk operacyjny po opodatkowaniu.

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{IC} \times \text{WACC}$$

Zysk operacyjny netto (NOPAT) jest obliczany jako $\text{EBIT} \times (1 - T)$, gdzie T oznacza stopę podatku dochodowego. Średnioważony koszt kapitału (WACC) jest średnią wartością kosztu wszelkich oprocentowanych kapitałów finansujących aktualną i przyszłą działalność przedsiębiorstwa, w tym również koszt kapitału własnego. Można go zatem definiować jako średnią minimalną stopę zwrotu oczekiwaną przez wszystkie strony (podmioty, osoby) angażujące kapitał w aktywa danej spółki (Szczepanowski, 2007, s. 102).

$$\text{WACC} = i_d \times (1 - T) \times D / (D + E) + r_e \times E / (D + E)$$
$$r_e = R_f + \beta \times R_p$$

gdzie:

i_d – koszt kapitału zewnętrznego,
 T – stawka podatku dochodowego,
 D – kapitał zewnętrzny,
 E – kapitał własny,
 r_e – oczekiwany zwrot z kapitału,
 R_f – zwrot z inwestycji wolnej od ryzyka,
 R_p – premia za ryzyko inwestorów,
 β – współczynnik ryzyka dla danego przedsiębiorstwa.

Z powyższych wzorów wynika, że wartość przedsiębiorstwa wzrasta, gdy dążymy do maksymalizacji zysku operacyjnego (NOPAT) i minimalizacji zainwestowanego kapitału (IC). Równie ważnym elementem jest obniżanie kosztu kapitału (WACC).

EVA jest miarą przyrostu wartości przedsiębiorstwa w ciągu roku obrotowego oraz wewnętrzną miarą efektywności jej zarządzania. Stern i Steward zaproponowali szereg korekt w celu usunięcia "księgowych anomalii" wynikających ze stosowanych zasad rachunkowości argumentując, iż w ten sposób kalkulacja zysku rezydualnego jest bardziej porównywalna. W praktyce korekty te są robione w niewielkim zakresie lub wcale (Dudycz, 2005, s.167). Ich zasadność jest również dość często dyskutowana, o czym piszą Cwynar & Cwynar (Cwynar & Cwynar, 2002, s.105), natomiast Brigham, Gapenski oraz Damodaran wprost wykorzystują formułę obliczania EVA bez nanoszenia dodatkowych korekt. Fingan & Company LLC na konferencji w 1999 roku przedstawili propozycję dekompozycji EVA. Rysunek poniżej przedstawia graficzne odzwierciedlenie poszczególnych generatorów wartości wraz z określeniem ich siły oddziaływania na wartość EVA.

Koszty operacyjne i kapitał pracujący zostały zakwalifikowane do grupy składników o wysokim wpływie na wartość. Koszty operacyjne obejmują koszt własny sprzedaży zawierający cenę zakupu a w przedsiębiorstwie produkcyjnym koszty produkcji sprzedawanych dóbr, na które składają się koszty surowców, płace i pozostałe koszty produkcji. Działalność operacyjna związana z zaopatrzeniem generuje ponadto koszty związane z:

- wynagrodzeniem pracowników,
- podróżami służbowymi do dostawców,
- szkoleniami dla pracowników,
- wykorzystywanymi przez dział zakupów narzędziami tj. telefony, komputery, samochody, dostęp do branżowych portali internetowych.

O tym jak ważne jest zarządzanie kapitałem obrotowym i zapasami była mowa już wcześniej. Wpływ na wartość zapasów mogą mieć:

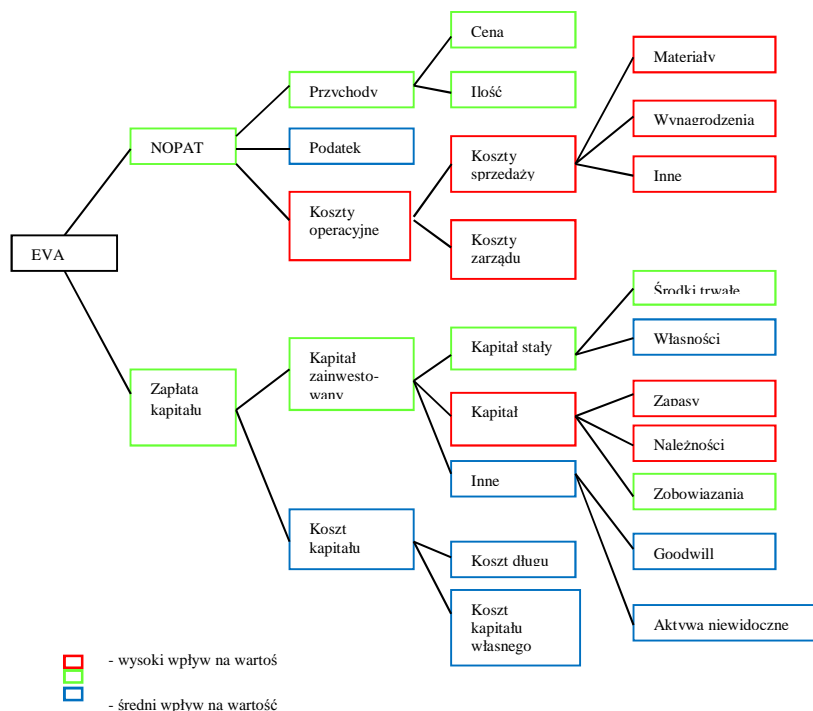
- zakontraktowane warunki dostawy komponentów (np. DAP, FOB),
- podpisanie umowy konsygnacyjnej z dostawcą,
- podpisanie umowy z dostawcami zlokalizowanymi blisko zakładu produkcyjnego (skrócenie czasu transportu, możliwość dostaw w systemie JIT)
- zakontraktowanie obowiązku utrzymywania określonego zapasu bezpieczeństwa w magazynie dostawcy
- zakontraktowanie jak najmniejszego MOQ (minimalnej ilości zamówienia) celem zwiększenia rotacji zapasów.

Bezpośrednio od zarządzania zaopatrzeniem zależy wysokość zobowiązań poprzez:

- ceny komponentów do produkcji,

- zakontraktowanie jak najmniejszego MOQ (minimalnej ilości zamówienia) celem zmniejszenia wysokości zamówienia,
- ceny usług świadczonych przez firmy zewnętrzne na rzecz przedsiębiorstwa (sprzątanie, ochrona, naprawa sprzętu, leasing środków trwałych, wynajem długoterminowy maszyn itp.).

Schemat 7. Składniki wartości parametru EVA



Źródło: Fingan & Company LLC, (1999).

Grupa składników o średnim oddziaływaniu na wartość obejmuje między innymi maszyny i urządzenia. Kompetencje i umiejętności pracowników związanych z zaopatrzeniem będą wpływać na koszty zakupu środków trwałych przy zakupie których nie zawsze należy kierować się strategią najniższej ceny. Ważniejsze jest by obliczyć całkowity koszt zakupu i użytkowania danej maszyny jak również optymalnie dobrać jej specyfikację.

Podjęta działalność operacyjna wpływa na ponoszone przez przedsiębiorstwo ryzyko kursowe. Wynika to z faktu zawierania kontrak-

tów handlowych na dostawy komponentów produkowanych poza granicami kraju. W celu uniknięcia ryzyka kursowego najkorzystniej jest zbilansować wartość zakupów z przychodami w tej samej walucie lub równoważyć zobowiązania handlowe wyrażone w walutach obcych należnościami denominowanymi w tej samej walucie. Dział zakupów nie wpływa na oprocentowanie udzielanego przez instytucje bankowe kredytów jednakże może wpływać na wysokość zaciąganego kredytu, zwłaszcza kredytu obrotowego. Elementem silnie wpływającym jest tutaj termin płatności zobowiązań do dostawców. W ograniczonym stopniu wpływa na koszt pozyskanego kapitału.

Budowanie wartości przedsiębiorstwa jest jednym z najważniejszych celów działalności przedsiębiorstwa. Wzrosty wartości w kolejnych okresach przekładają się na długoterminowy wzrost wartości. Niedocenianie roli strategicznej zakupów przez polskich menedżerów musi zatem przełożyć się na ograniczone możliwości wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

- Zarządzanie zaopatrzeniem jest ważnym elementem budowania strategii na poziomie operacyjnym i strategicznym w każdym przedsiębiorstwie. Jest ściśle związane z łańcuchem wartości całego przedsiębiorstwa.
- Jego elementy mają wpływ na wszystkie perspektywy budowanej strategii: wiedzy i rozwoju, procesów, klienta i finansowej. Związki z tymi perspektywami są zróżnicowane, mogą mieć charakter bezpośredni lub pośredni.
- Nośnikami wartości w zarządzaniu zaopatrzeniem są przede wszystkim generowane koszty związane z procesami i zasobami istotnymi w zarządzaniu strategicznym i operacyjnym. Jest to potwierdzeniem strategicznego wymiaru zarządzania zaopatrzeniem.
- Odniesienie do perspektywy finansowej, czyli takich wartości jak zysk, przepływy gotówki, koszt kapitału oraz powiązanie w modelu EVA pozwoliło na wskazanie tych pozycji kosztów oraz zasobów które z punktu widzenia zarządzania zaopatrzeniem mogą być istotne.

Analiza łańcucha wartości dla zaopatrzenia pozwoliła również zidentyfikować wartość tworzoną przez samo zaopatrzenie. Analiza w szerszym kontekście pozwoliła wskazać związki z innymi obszarami i perspektywami funkcjonowania przedsiębiorstwa, co może mieć wpływ na jakość opracowanej strategii i stopień jej realizacji. Oznacza to, że takie podejście sprzyja wewnętrznej integracji przedsiębiorstwa. Przeprowadzone analizy

potwierdzają znaczenie zarządzania zaopatrzeniem dla zarządzania strategicznego i budowania wartości przedsiębiorstwa. Koncentrowanie więc uwagi menedżerów w Polsce głównie na poziomie operacyjnym zaopatrzenia nie jest właściwe ze względu na długoterminowe budowanie wartości przedsiębiorstwa.

Badania ankietowe prowadzone w Polsce dotyczyły 2008 i 2011 roku, dlatego interesujące mogło być powtórzenie tych badań w najbliższym czasie w celu weryfikacji, czy i ewentualnie na ile zmieniło się postrzeganie zakupów w przedsiębiorstwach w Polsce w ostatnich latach. Niewątpliwie ciekawe i celowe byłoby porównanie tych wyników z badaniami przeprowadzonymi w innych krajach.

Literatura

- Barnes, D. Cuming, M. Hazell, R. Martin, R. & Walker D. (2011). *Zarządzanie organizacją*. T. 1. Warszawa: PRET S.A.
- Bedej, L. Eklund, S. Najafi, N. Wahren, W. & Westerlund, K. (2008). *Purchasing Management*. Department of Technology Management and Economics: Chalmers.
- Brohawn, D.K. (2014). *Value-Based Management: A Framework for Equity and Efficiency in the Workplace*. Retrieved from <http://www.cesj.org/vbm/articles-vbm/cwp-vbm.htm>. (27.11.2014).
- Cwynar, A. & Cwynar, W. (2002). *Zarządzanie wartością spółki. Koncepcje. Systemy. Narzędzia*. Warszawa: FRR.
- Dudycz, T. (2005). *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Edvisson, L. & Malone, M.S. (2001). *Kapitał intelektualny*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowe PWN.
- Fingan & Company LLC. (1999). Icelandic Management Association Conference on EVA, November 1999. Demystifying EVA and EVA Implementation. Retrieved from http://www.shareholdervalue.com/shareholder_value_research/vbm_publications/index.htm (27.11.2014).
- Kaplan, R.S. Norton, D.P. (2004). Czy niematerialne zasoby współgrają ze strategią twojej firmy? *Harvard Business Review Polska*. 2004 (14).
- Kardasz, H. (2012). *Rola i ranga zakupów w polskich przedsiębiorstwach – druga edycja badania*. Warszawa: PSML & Marketplanet.
- Kardasz, H. (2008). *Rola i ranga zakupów w polskich przedsiębiorstwach. Raport z badania*. Warszawa: Harvard Business Review Polska & Marketplanet.
- Kaufmann, L. (2014). *Purchasing and Supply Management - A Conceptual Framework*. Retrieved from http://scholar.google.pl/scholar?q=:+L.Kaufmann,+Purchasing+and+Supply+Management++A+Conceptual+Framework&hl=en&as_sdt=0

- &as_vis=1&oi=scholar&sa=X&ei=_LprVPSUMoLKOcTngYAN&ved=0CB8QgQMwAA(18.11.2014).
- Krawczyk, S. (2001). *Zarządzanie procesami logistycznymi*. Warszawa: PWE.
- Lowe, J. (1999). *Inwestowanie w wartość. Klasyczna strategia inwestycyjna Benjamina Grahama dla każdego*. Warszawa: Wydawnictwo K.E. Liber.
- Monczka, R.M. Handfield, R.B. Giunipero, L.C. & Patterson, J.L. (2011). *Purchasing and Supply Chain Management*. South-Western Cengage Learning.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*, New York: The Free Press.
- Rappaport, A. (1999). *Wartość dla akcjonariuszy – poradnik menadżera i inwestora*. Warszawa: WIG Press.
- Rutkowski, K. (2013). Zakupy w biznesie – potrzeba strategicznej reorientacji. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 4/2013.
- Szablewski, A. & Tuzimek, R. (2008). *Wycena i zarządzanie wartością firmy*. Warszawa: POLTEXT.
- Szczepanowski, P. (2002). *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWN.
- Szymoszek, A. (2014). praca MBA. *Wpływ strategicznego zarządzania zakupami na wynik finansowy przedsiębiorstwa produkcyjnego i wzrost jego wartości*. Warszawa: POU.
- Walters, D. (1999). The Implications of Shareholder Value Planning and Management for Logistics Decision Making, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* (4). <http://dx.doi.org/10.1108/09600039910273966>.
- Walters, D. (1997). Developing and Implementing Value – Based Strategy, *Management Decisions*, (35/10).
- Waśkowski, Z. (2004). Zastosowanie koncepcji marketingu zakupów w przedsiębiorstwie, *Zarządzanie Przedsiębiorstwem*, (1/2004).

Supply Chain Management and the Value of Enterprise

JEL Classification: G32; M100

Key words: *supply management; purchases; value management; EVA; value chain; financial perspective*

Abstract: Main issue of this paper is to discuss the relationship of supply management with corporate strategy and value management. The starting point for the analysis is data survey concerning on the role of purchases in Polish enterprises conducted in 2008 and 2011 years. To assess the results of this survey it was introduced deductive approach based on literature review and were used some models like Porter's value chain, Norton's and Kaplan's strategy map and map of value

drivers. Finally it was discussed, using EVA model, what is the influence of value drivers of supply management on final value of enterprise from strategic and operational perspective. Main issue is that paying too little attention by Polish managers to strategic supply management have detrimental effect on long term value creation of the enterprise.

Jan Kultys

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Kontrowersje wokół teoretycznych podstaw nadzoru korporacyjnego

JEL Classification D23, G34

Keywords: *nadzór korporacyjny, teoria agencji, teoria służebności menedżerów (stewardship theory), teoria produkcji zespołowej, model dominacji akcjonariuszy, model dominacji dyrektorów.*

Abstract: Problem nadzoru korporacyjnego podejmowany jest przez różne dyscypliny naukowe, a sposób podejścia determinowany jest przez rozumienie natury firmy, jej celów oraz prawa korporacyjnego. Istotnymi czynnikami pobudzającymi dyskusję nad problemem nadzoru korporacyjnego stały się również głośne skandale czy kryzysy ekonomiczne. Ostatni kryzys ujawnił również w znacznej mierze kryzys zarządzania, polegający na tym, że menedżerowie zmuszani do działań jako przedstawiciele akcjonariuszy (zgodnie z dominującą teorią agencji) zaniebdywali interesy innych interesariuszy oraz długookresowy rozwój firm. Generalnie nadzór korporacyjny koncentruje się na narzędziach ograniczających koszty agencji w relacjach między menedżerami i akcjonariuszami, co wiąże się z ograniczeniem autonomii menedżerów rozumianej w teorii zarządzania jako kluczowy czynnik rozwoju firmy i w procesie tworzenia wartości. Dominująca teoria agencji, gdzie zakłada się egoizm i dążenie do realizacji własnych interesów, jest podstawą modelu dominacji akcjonariuszy. Teoria produkcji zespołowej leży u podstaw modelu dominacji dyrektorów. Teoria służebności menedżerów (*stewardship theory*), w której zakłada się zbieżność interesów menedżerów i właścicieli, może mieć, w zależności od sytuacji, charakter komplementarny bądź konkurencyjny wobec teorii agencji. Efektywne wypełnianie roli zarządzania przez menedżerów wymaga uregulowania ich statusu na gruncie prawa.

Wprowadzenie

Problem nadzoru korporacyjnego podejmowany jest przez różne dyscypliny naukowe, takie jak: ekonomia, finanse, nauki o organizacji i zarządzaniu, socjologia, psychologia, etyka. Podejścia do tego zagadnienia powiązane są z tym, jak rozumiana jest natura firmy i jakie są jej cele (Jordi, 2010, s. 195; Zollo i Freeman, 2010, s. 191, Rajan, Zingales, 2001, s. 209). W rozumieniu nadzoru korporacyjnego istotny jest również sposób rozumienia prawa korporacyjnego (Segrestin i Hatchuel, 2011; Lan i Heracleous, 2010). Debata nad modelami nadzoru korporacyjnego ma długą historię (Sundarum i Inkpen, 2004.). W ostatnich latach istotnymi czynnikami pobudzającymi dyskusję nad problemem nadzoru korporacyjnego stały się również głośne skandale czy kryzysy ekonomiczne. Według niektórych autorów, ostatni kryzys ma nie tylko cechy kryzysu ekonomicznego czy finansowego, ale jest również w znacznej mierze kryzysem zarządzania (Zollo i Freeman, 2010, s. 191, Segrestin i Hatchuel, 2011, s. 485). W zakresie nadzoru korporacyjnego, gdzie dominuje teoria agencji (przedstawicielstwa), menedżerowie traktowani są jako przedstawiciele (*agents*) akcjonariuszy (*principals*). Generalnie nadzór korporacyjny koncentruje się na narzędziach ograniczających koszty agencji w relacjach między menedżerami i akcjonariuszami, co wiąże się z ograniczaniem niezależności menedżerów. Jednak w teorii zarządzania duże znaczenie przypisuje się autonomii menedżerów, autonomię rozumie się jako kluczowy czynnik rozwoju firmy i w procesie tworzenia wartości. Rozwój i tworzenie wartości dla wszystkich interesariuszy firmy mogą zapewnić menedżerowie cechujący się autorytetem, innowacyjnymi i przywódczymi zdolnościami, a to wymaga znacznego zakresu niezależności w realizacji biznesowych projektów menedżerów (Segrestin i Hatchuel, 2011, s. 485, 489, 491). Zgodnie z opinią powyższych autorów ostatni kryzys ujawnił, że menedżerowie zmuszani do działań jako przedstawiciele akcjonariuszy zaniedbywali interesy innych interesariuszy oraz długookresowy rozwój firm. W wyniku skandali korporacyjnych, a szczególnie w czasie ostatniego kryzysu upowszechniła się opinia, że władza menedżerów jest nadmierna, w wyniku czego reformy w zakresie nadzoru korporacyjnego nakierowane były na wzmacnianie mechanizmów kontroli menedżerów. Taki kierunek reform nie wydaje się być zawsze właściwy, jeżeli weźmie się pod uwagę wnioski wynikające z innego niż tylko wartość dla akcjonariuszy rozumienia celów firmy oraz, gdy za podstawę rozumienia prawa korporacyjnego przyjmie się inny model firmy niż kontraktową teorię agencji (np. teorię produkcji zespołowej). Również inne wnioski, co do zmian w nadzorze korporacyj-

nym, wypływają z przyjęcia tego, że funkcje jakie powinni spełniać menedżerowie nie są dostatecznie chronione na gruncie prawa korporacyjnego i wymagane są zmiany w prawie dla ochrony niezależności menedżerów, koniecznej dla właściwego wypełniania funkcji zarządzania.

Części druga i trzecia artykułu prezentują podstawowe elementy i ograniczenia zastosowania teorii agencji w zakresie nadzoru korporacyjnego. Czwarta część poświęcona jest teorii służebności menedżerów (*stewardship theory*), która w zależności od uwarunkowań może być konkurencyjna bądź komplementarna względem teorii agencji. Część piąta prezentuje różnice pomiędzy teorią agencji a teorią służebności menedżerów. W części szóstej zaprezentowana została społeczna teoria agencji, która jest rozwinięciem tradycyjnej teorii agencji i jest odpowiedzią na mało realistyczne założenia teorii tradycyjnej. W części siódmej zaprezentowano zrewidowaną teorię agencji z perspektywy prawa, gdzie w miejsce modelu dominacji akcjonariuszy zaproponowano model dominacji dyrektorów. Część ósma prezentuje problem prawnego uregulowania statusu menedżerów, pozwalającego im na efektywne wypełnianie roli zarządzania, co może pociągać za sobą konieczność stworzenia prawa biznesu i stworzenia reguł nadzoru nad firmą. Uwagi końcowe zawarte są w ostatniej części.

Artykuł ma charakter opisowy, prezentuje różne podejścia do zagadnienia nadzoru korporacyjnego w zależności od sposobu rozumienia natury firmy, celów firmy, rozwiązań prawnych oraz w zależności od założeń dotyczących sposobów zachowania osób działających w strukturach nadzoru korporacyjnego.

Teoria agencji

Teoria agencji jest dominującą teoretyczną podstawą w badaniach w zakresie nadzoru korporacyjnego. Jej popularność jest wynikiem dwóch czynników (Daily i inni, 2003, s. 372). Pierwszy, to jej prostota polegająca na tym, że duże korporacje redukowane są do dwóch grup uczestników – menedżerów i akcjonariuszy, których rozbieżne cele są jasno określone. Drugi dotyczy rozpowszechnionego założenia o egoistycznej naturze ludzkiej, w wyniku czego poszczególne racjonalne osoby dążą do realizacji własnych interesów. W większości badań mechanizmy nadzoru korporacyjnego rozumiane są jako narzędzia ograniczające interesy własne menedżerów i powodujące, że menedżerowie będą realizować cele akcjonariuszy. Wewnętrzne mechanizmy kontroli menedżerów to: rada dyrektorów (nadzorczą) o odpowiedniej strukturze, odpowiednia struktura wynagrodzeń ukierunkowująca menedżerów na interesy akcjonariuszy, czy koncen-

tracja własności dająca możliwość aktywnego monitoringu. Rynek kapitałowy i rynek pracy dla menedżerów służą jako mechanizmy zewnętrzne.

Gdyby funkcje użyteczności mocodawców (właścicieli) i ich przedstawicieli (menedżerów) były zbieżne, nie byłoby problemu agencji i związanych z nimi kosztów. Koszty takie pojawiają się w sytuacji rozbieżności funkcji celu menedżerów i właścicieli, gdyż racjonalni menedżerowie mogą maksymalizować własną użyteczność kosztem właścicieli. Dla ochrony interesów akcjonariuszy i ograniczenia kosztów agencji oraz zapewnienia jak największej zbieżności celów akcjonariuszy i menedżerów, na gruncie teorii agencji zalecane są takie mechanizmy nadzoru jak: schematy wynagrodzeń menedżerów i odpowiednie struktury nadzoru (Davis i inni, 1997, s. 23). Odpowiednie pakiety wynagrodzeń mają istotne znaczenie w dopasowywaniu celów menedżerów do interesów akcjonariuszy w sytuacji, gdy menedżerowie mają istotną przewagę informacyjną w stosunku do akcjonariuszy i bezpośrednia kontrola działań menedżerów jest niemożliwa. W ramach drugiego mechanizmu nadzoru istotną funkcję spełnia rada dyrektorów (nadzorczą), która w teorii reprezentuje interesy akcjonariuszy, komunikuje je menedżerom i sprawuje nad nimi kontrolę w celu obniżania kosztów agencji. Chociaż stopień rozbieżności interesów akcjonariuszy i menedżerów może być różny w zależności od sytuacji, to jednak w teorii agencji dla każdej sytuacji zakłada się możliwość oportunistycznych zachowań, jeżeli nie będą stosowane mechanizmy kontroli. Ponieważ kontrola nie może być doskonała, pewne przejawy oportunistycznego zachowania pozostaną. Gdyby kontrola była całkowita, menedżerowie pozbawieni byłiby całkowicie samodzielności i w praktyce firmy byłyby zarządzane przez właścicieli. Zastosowanie mechanizmów kontroli w relacjach agencji nie oznacza, że wynikiem wszystkich decyzji będzie wzrost korzyści właścicieli. Oznacza jedynie to, że menedżerowie będą dokładać starań aby wyniki były korzystne dla właścicieli. Oprócz niewłaściwej motywacji (oportunistycznej) istnieją inne czynniki obniżające wyniki podejmowanych działań przez menedżerów. Mogą to być przykładowo nieodpowiednie umiejętności, brak wiedzy, czy nieodpowiednia informacja (Davis i inni, 1997, s. 23-24). Jednak teoretycy teorii agencji skupiają uwagę przede wszystkim na problemie bodźców.

Ograniczenia teorii agencji

Krytyka teorii agencji i jej zastosowań w zakresie nadzoru korporacyjnego dotyczy takich zagadnień jak: brak realizmu w założeniach odnoszących się do motywacji i działań menedżerów, nieefektywność zaleceń wy-

prowadzanych z tej teorii, czy wątpliwa interpretacja prawna nadzoru korporacyjnego dokonywana na podstawie teorii agencji (Segrestin i Hatchuel, 2011, s. 487-488).

Granice w zastosowaniu teorii agencji wyznaczone są przede wszystkim przez założenie przyjęte w modelowaniu różnych relacji agencji. Zbyt upraszczające założenia co do charakteru zachowań (oportunizm, homo oeconomicus, dążenie do realizacji wyłącznie własnych interesów) w relacjach między podmiotami nie wyczerpują złożoności działań ludzkich. Znacznie upraszczające założenia wygodne są w modelowaniu matematycznym, ale są mało realistyczne w opisie zachowań ludzkich. Ma tu miejsce wymiennosc: przystawalność modelu do rzeczywistości, czy formalna precyzja i elegancja w modelowaniu. Opieranie się wyłącznie na założeniach teorii agencji może generować pobieżne opisy relacji w zakresie nadzoru korporacyjnego oraz prowadzić do nieodpowiednich rozwiązań w praktyce. Oznacza to, że założenia przyjęte w teorii agencji ograniczają jej ogólność (Davis i inni, 1997, s. 24) i pozwalają na jej stosowanie tylko w sytuacjach, gdy interesy akcjonariuszy i menedżerów są rozbieżne, a rozbieżność ta może być ograniczona przez odpowiednie systemy monitoringu i właściwe pakiety wynagrodzeń. Teoria ta ma zbyt jednostronny charakter (Mesjasz, 2007, s. 39), eksponując niektóre tylko czynniki ekonomiczne, a pomijając między innymi czynniki polityczne, wewnętrzne problemy nadzoru czy też rolę innych interesariuszy. Wielu autorów proponuje inne podejścia pozwalające wyjaśnić zachowania menedżerów, inne niż te opisywane na podstawie założeń w teorii agencji. Davis, Schoorman i Donaldson, (1997, s. 24-42) proponują teorię służebności menedżerów (*stewardship theory*). Blair i Stout (1999 a, 1999 b), opierając się na odmiennych od teorii agencji założeniach, wykorzystują teorię produkcji zespołowej w analizie prawnych aspektów nadzoru korporacyjnego.

Krytycy teorii agencji zauważają również, że mechanizmy kontroli proponowane na gruncie teorii agencji są nie tylko kosztowne, ale i nieefektywne ekonomicznie, gdyż mechanizmy chroniące interesy akcjonariuszy mogą przeszkadzać w realizacji strategicznych decyzji, ograniczać kolektywne działania i zniekształcać plany inwestycyjne, nie uwzględniać interesów innych interesariuszy, co może skutkować zmniejszeniem ich zaangażowanie w tworzenie wartości ekonomicznych (Segrestin i Hatchuel, 2011, s. 487).

Niektórzy autorzy wyrażają szereg wątpliwości prawnych odnoszących się do sposobu przedstawiania relacji między akcjonariuszami i menedżerami na gruncie teorii agencji. Jedna z nich dotyczy tego, że akcjonariusze nie są jedyną grupą ponoszącą ryzyko. Inni interesariusze zaangażowani

w tworzenie wartości wnoszą swoje zasoby kluczowe dla firm i ponoszą ryzyko wynikające z działania firmy. W tym kontekście wymienić tu można: propozycje teorii interesariuszy (Donaldson i Preston, 1995; Freeman i Evan, 1990), teorię agencji interesariuszy (*stakeholder-agency theory*, Hil i Jones, 1992), trwającą od lat debatę pomiędzy zwolennikami akcentującymi dominację akcjonariuszy, a zwolennikami uwzględniania roli innych interesariuszy (Daily i inni, 2003; Mamun i inni, 2013, Freeman i inni, 2004, Sundaram i Inkpen, 2004a, 2004b), czy propozycję rozstrzygnięcia sporu na gruncie teorii praw własności (Blair, 2005; Asher i inni, 2005; Grandori, 2005).

Kolejna wątpliwość związana jest z tym, kto jest właścicielem firmy. Z prawnego punktu widzenia akcjonariusze nie są właścicielami firmy, ale swoich udziałów, i na tej podstawie nie powinni być traktowani jako jedyni pretendenci do nadwyżki (*residual claimants*). Wyłączne prawa akcjonariuszy modyfikują ryzyko podejmowane przez różnych interesariuszy, gdyż menedżerowie kontrolowani przez akcjonariuszy faworyzować będą strategie prowadzące do względnie bezpiecznych finansowych zwrotów, nawet gdy poświęcany będzie innowacyjny rozwój, czy inne istotne z punktu widzenia firmy cele. Ryzyko może być więc transferowane od akcjonariuszy do innych grup, np. pracowników. Ponadto menedżerowie nie są pełnomocnikami akcjonariuszy, swój mandat do działania nie otrzymują od akcjonariuszy, ale od rady dyrektorów, która jest autonomicznym powiernikiem korporacji. Na temat interpretacji prawa na korzyść prymatu dyrektorów, w przeciwieństwie do prymatu akcjonariuszy, mowa będzie w części dotyczącej rewizji teorii agencji z punktu widzenia prawa.

Teoria służebności menedżerów (*stewardship theory*)

Pewnym zainteresowaniem cieszy się również teoria służebności menedżerów (*stewardship theory*), która może mieć charakter komplementarny bądź konkurencyjny wobec teorii agencji (Daily i inni, 2003, s. 372; Davis i inni, 1997, s. 26). Wykorzystuje ona argumenty z psychologii i socjologii, stanowiące ograniczenie w zastosowaniu teorii agencji. Poleganie wyłącznie na założeniach przyjętych w teorii agencji nie pozwala na odpowiednie potraktowanie złożoności organizacyjnej. W przeciwieństwie do założeń teorii agencji (oportunistyczne dążenie do realizacji interesów własnych przez dyrektorów i menedżerów) w podejściu tym dyrektorzy i menedżerowie prezentowani są jako osoby mające takie same interesy jak akcjonariusze. Nie oznacza to, że są oni altruistami. U podstaw takiego postrzegania menedżerów leży rozumowanie, że w wielu sytuacjach mene-

dżerowie są przekonani o tym, iż realizując interesy akcjonariuszy osiągają również własne cele. Menedżerowie i dyrektorzy budują i chronią swoją reputację, gdy kierowane przez nie firmy osiągają maksymalne wyniki finansowe, obejmujące również wartości dla akcjonariuszy. Wyniki finansowe firmy, wartość dla akcjonariuszy oraz cele menedżerów i dyrektorów nie powinny być rozbieżne.

Początkowo autorzy tego podejścia przeciwstawiali go teorii agencji, uznając tę ostatnią za błędną. W późniejszych pracach uznano komplementarność obydwóch ujęć, i to że zastosowanie teorii agencji lub teorii służebności zależeć powinno od uwarunkowań (Davis, Schoorman, Donaldson, 1997). W teorii służebności opisywane są takie relacje menedżer-mocodawcy, w których menedżer motywowany jest do działania w najlepszym interesie mocodawców. Menedżer to osoba, dla której zachowanie proorganizacyjne i kolektywistyczne ma większą użyteczność niż działania egoistyczne. Mając wybór pomiędzy interesem własnym a proorganizacyjnym zachowaniem, działanie menedżera będzie nakierowane na interes organizacji. Nawet gdy interesy menedżera i mocodawcy będą rozbieżne, menedżer będzie przykładał większą wartość do kooperacji niż do zachowań indywidualistycznych (*defection*). Zgodnie więc z teorią służebności zachowanie menedżerów jest kolektywistyczne, gdyż dążą oni do realizacji celów firmy, co będzie korzystne dla mocodawców. Zakładana jest tu silna relacja pomiędzy sukcesem firmy a satysfakcją mocodawców. Menedżer (*steward*) maksymalizuje wartość dla akcjonariuszy poprzez dobre wyniki firmy, przez to maksymalizowana jest jego funkcja użyteczności.

Zwykle w analizie problemów nadzoru korporacyjnego eksponowane są konflikty interesów pomiędzy grupami interesariuszy. W rzeczywistości zróżnicowanie celów może mieć miejsce tak pomiędzy grupami interesariuszy jak i wewnątrz tych grup (Carney i inni, 2011, s. 485-486). Według zwolenników teorii służebności w sytuacjach takich zachowanie menedżerów skoncentrowane jest na celu całej organizacji. Nawet przy znacznym zróżnicowaniu celów można zakładać, że większość interesariuszy zainteresowana jest sukcesem firmy i dlatego menedżer (*steward*) działający w interesie firmy jako całości, działa na rzecz większości zainteresowanych stron. Zakłada się tu również, że działanie na rzecz organizacji jako całości prowadzi również do zaspokojenia potrzeb menedżera, że interesy menedżerów powiązane są z celami organizacji i jej właścicieli. Zbiór możliwości wyborów dokonywanych przez menedżera jest więc ograniczony przez to, że użyteczność osiągnięta z działań proorganizacyjnych jest większa niż z zachowań indywidualistycznych we własnym interesie (Davis i inni, 1997, s. 25).

W ramach teorii służebności argumentuje się, że na postępowanie menedżera wpływa to, czy uwarunkowania strukturalne sytuacji ułatwiają efektywne działania. Jeżeli motywacje menedżerów są zgodne z założeniami omawianej teorii, właściwe jest zwiększanie upoważnień i autonomii menedżerów w strukturze i mechanizmach nadzoru. Oszczędzane są wtedy zasoby w celu zagwarantowania proorganizacyjnego zachowania menedżera (stewarda) w porównaniu z indywidualistycznym menedżerem (agentem). Mechanizmy kontrolne mogą przyczyniać się do obniżania motywacji i osłabiania działań w interesie organizacji.

W początkowej fazie rozwoju teorii służebności menedżerów autorzy skupiali się na analizie struktur ułatwiających działania głównych menedżerów i formułowali zalecenia, że bardziej właściwe struktury nadzoru to takie, które zapewniają menedżerom duży autorytet i niezależność, co ma zwykle miejsce, gdy naczelny menedżer (CEO) przewodniczy również radzie dyrektorów (Davis i inni, 1997, s. 26). Naczelny dyrektor i szef rady dyrektorów w jednej osobie jest jednoznacznie odpowiedzialny za wyniki organizacji i jest w stanie określić strategię firmy bez obawy sprzeciwu lub odwołania z funkcji przez radę dyrektorów. Czyli w ramach teorii służebności, w przeciwieństwie do teorii agencji, zalecane są struktury nadzoru, gdzie wzmacniana jest autonomia, a nie kontrola menedżerów.

W wyniku powyższych rozważań może pojawić się pytanie, dlaczego mimo istotnych korzyści, jakie mogłyby wypływać dla mocodawców z relacji służebności z menedżerami, w wielu sytuacjach mamy relacje agencji. Według przytaczanych wyżej autorów odpowiedź zależy od tego, jakie ryzyko gotowi są ponieść mocodawcy. Właściciele wykazujący awersję do ryzyka będą postrzegać menedżerów jako osoby dążące do realizacji własnych interesów i będą kształtować relacje z menedżerami zgodnie z zaleceniami teorii agencji i ponosić związane z tym koszty, jako konieczne do ubezpieczenia się przed ryzykiem oportunistycznym menedżera.

Przytaczane przez Davisa, Schoormana i Donaldsona, (1997, s. 26) wyniki empirycznych badań nie rozstrzygają jednoznacznie, która z teorii powinna być stosowana, to znaczy, że nie ma rozwiązania jedynie dobrego, i dlatego autorzy proponują pewne uzgodnienia pomiędzy tymi dwoma podejściami.

Różnice pomiędzy teorią agencji a teorią służebności menedżerów

Założenia teorii agencji i teorii służebności menedżerów różnią się w wielu wymiarach. Wymiary te obejmują głównie czynniki sytuacyjne i psychologiczne (Davis i inni, 1997, s. 27; Mamun i inni, 2013, s. 43). W zakresie czynników psychologicznych podstawowym zagadnieniem jest model postępowania osoby ludzkiej. Podstawowe założenia teorii agencji mają swój fundament w koncepcji ekonomicznej racjonalności. Model zachowań ludzkich służący za podstawę teorii służebności jest bardziej złożony i humanistyczny, jest to model samorealizującego się człowieka (*selfactualizing man*). Źródłem jego są prace McGregora, Masłowa i Argyrisa (McGregor, 1960; Maslow, 1970; Argyris, 1973, cyt. za Davis i inni, 1997, 27). Podstawą tego modelu jest przekonanie, że osoby ludzkie mają aspiracje przekraczania bieżących osiągnięć, i że założenia z obszaru ekonomii w odniesieniu do osoby ludzkiej mogą ograniczać możliwości rozwoju potencjału ludzkiego. Osoba ludzka usytuowana w otoczeniu zbudowanym na bazie ekonomicznych założeń może tłumić swoje wyższe aspiracje lub popadać we frustrację.

Podstawowe różnice w zakresie czynników psychologicznych pomiędzy teoriami agencji i służebności mają miejsce w obszarze założeń dotyczących bodźców (motywacji), identyfikacji i typów władzy wykorzystywanych w kontekście hierarchicznych relacji (Davis, inni, 1997, 27-29). W teorii agencji uwaga skupiona jest na motywacji i bodźcach zewnętrznych w formie namacalnych, wymiennych, zbywalnych wartości mających mierzalną wartość rynkową. Stanowią one podstawę systemu wynagrodzeń i mechanizmów kontroli. W teorii służebności menedżerów natomiast uwaga skupiona jest na wartościach wewnętrznych, trudno mierzalnych w ujęciu pieniężnym, takich jak: możliwości rozwoju, dokonań, przynależności, czy możliwość samorealizacji. Wykorzystywane są tu różne koncepcje motywacji prowadzące do wzrostu poczucia znaczenia pracy, czy wzrostu odpowiedzialności za wyniki działań. Relacje podporządkowania wzmacniane są przez te wewnętrzne wartości motywujące do większego zaangażowania w interesie organizacji. Można więc prognozować, że osoby kierujące się wewnętrznymi motywami wyższego rzędu z dużym prawdopodobieństwem będą menedżerami (stewardami) w relacjach mocodawca-menedżer.

Czynnik identyfikacji ma miejsce, gdy menedżerowie określają siebie w kategoriach członkostwa w konkretnej organizacji, akceptują jej misję, wizję i cele oraz stwarzają odpowiednie relacje. Sukcesy i niepowodzenia

firmy rozumieją jako własne. W przypadkach niepowodzeń firmy, menedżerowie szukający na zewnątrz źródeł problemów, nie utożsamiają się z firmą i dla uniknięcia odpowiedzialności, w trosce o własne interesy, mogą pogłębiać problemy firmy nie podejmując naprawczych działań (Davis i inni, 1997, s.29). Pojęcie identyfikacji z organizacją jest blisko związane pojęciem zaangażowania na rzecz organizacji (*organizational commitment*), czy przywiązania do wartości (*value commitment*). W teorii agencji cechy zaangażowania i identyfikacji mogą nie mieć ekonomicznej użyteczności i dlatego mogą nie być uwzględniane w relacji menedżer-mocodawca. Dlatego większe jest prawdopodobieństwo, że to osoby zaangażowane na rzecz organizacji i z nią się identyfikujące będą menedżerami (stewardami) w relacji mocodawca-menedżer.

W relacjach mocodawca-menedżer istotny jest charakter władzy rozumianej jako psychologiczna potrzeba wpływania na inne osoby w celu osiągnięcia istotnych i akceptowanych celów (Davis i inni, 1997, s. 31). Cytowani autorzy posługują się podziałem władzy na: władzę instytucjonalną (organizacyjną) oraz osobistą. Władza organizacyjna ma swoje źródło w zajmowanej pozycji w organizacji przez daną osobę. Wygaśnięcie członkostwa w organizacji prowadzi do utraty władzy. Władza o takim charakterze stanowi podstawę wpływania na siebie stron w relacji agencji. Systemy wynagrodzeń, prawne umocowanie mocodawcy, są istotnymi elementami systemu kontroli w tych relacjach. Osobista władza nie wynika z pełnionej roli przez osobę w organizacji, jest rozwijana w czasie w kontekście danej relacji. Stanowi ona podstawę wpływania na siebie stron w relacji służebności (*stewardship*). To, jaki typ władzy będzie dominujący w relacjach mocodawca-menedżer jest funkcją osobowych cech danych jednostek oraz kultury organizacyjnej.

Kultura organizacji i filozofia zarządzania to czynniki sytuacyjne kształtujące relacje mocodawca-menedżer. W dyskusjach nad filozofią zarządzania, w zależności od założeń w odniesieniu do natury ludzkiej, eksponowane są odpowiednie typy relacji i systemy zarządzania. Można wyodrębnić dwa podejścia w tym zakresie. Jedno rozumiane jako filozofia wysokiego zaangażowania (*high-commitment*), która polega na znacznej partycypacji związanej z otwartą komunikacją i upoważnieniami dla pracowników oraz tworzeniem relacji zaufania. Przeciwstawna do powyższej jest filozofia eksponująca systemy kontroli.

Istotnym czynnikiem różnicującym powyższe filozofie zarządzania jest sposób reagowania na ryzyko i niepewność. W niestabilnym, niepewnym otoczeniu bardziej efektywne może okazać się podejście wysokiego zaangażowania, natomiast w otoczeniu stabilnym lepszym rozwiązaniem będzie

zarządzanie eksponujące system kontroli. Rekcją na wzrost ryzyka i niepewności w ramach filozofii opartej na kontroli będzie podjęcie dodatkowych działań kontrolnych. Przeciwnie, w podejściu opartym na wysokim zaangażowaniu, odpowiedzią na wzrost niestabilności będą działania zwiększające kompetencje (szkolenia), upoważnienia i zaufanie do członków organizacji. Pojęcie zaufania jako gotowości do narażania się (*a willingness to be vulnerable*) w ramach relacji ma duże znaczenie w podejściu wysokiego zaangażowania w przeciwieństwie do podejścia opartego na kontroli, gdzie gotowość do narażania się i przez to zaufanie nie mają znaczenia. Ponadto problem zaufania pojawia się w kontekście relacji opartych na osobistej władzy (np. wynikające z bycia ekspertem, posiadania uznania). W opartym na kontroli sposobie zarządzania relacje oparte są głównie na instytucjonalnej władzy i mają charakter transakcyjny. Tak więc filozofia zarządzania stanowi kontekst, w którym dokonuje się wybór i kształtowanie relacji agencji bądź służebności pomiędzy mocodawcą i menedżerem. Dlatego osoby usytuowane w środowisku charakteryzującym się znacznym zaangażowaniem bardziej prawdopodobnie będą stewardami w relacji mocodawca-menedżer niż osoby działające w otoczeniu z wyeksponowanymi mechanizmami kontroli.

Wspomniana wcześniej kultura organizacji może też wpływać na wybór pomiędzy relacjami agencji lub służebności. Indywidualizm kontra kolektywizm to jeden z podziałów kultury wykorzystywany w powyższych analizach. W indywidualizmie, w przeciwieństwie do kolektywizmu, cele osobiste przedkładane są nad grupowymi. Kolektywiści doceniają harmonię i zgodę w ramach grupy, do której przynależą, unikają konfliktów i konfrontacji, preferują długoterminowe relacje, poświęcają wiele czasu i wysiłku na wcześniejsze poznanie drugiej strony biznesowej transakcji. Indywidualiści natomiast konfrontację mogą traktować jako sposobność do wypracowania korzystnego rozwiązania (*work things out*) i bezpośredniej komunikacji, bardziej będą orientować się na krótką perspektywę czasową, w biznesowych relacjach akcentować będą analizę kosztów i korzyści, a dla ograniczania biznesowego ryzyka będą spisywać kontrakty. Wydaje się więc, że kolektywistyczna kultura bardziej sprzyja relacjom służebności, indywidualizm będzie bardziej odpowiednim środowiskiem dla relacji agencji.

W opisie zróżnicowania kultur dokonany przez Hofstede'a (1980, 1991, cyt. za Davis i inni, 1997, s. 34) ważne jest pojęcie dystansu władzy (*power distance*), rozumiane jako stopień, w jakim członkowie organizacji w danym kraju gotowi są akceptować nierówny podział władzy. W kulturach o znacznym dystansie władzy ma miejsce akceptacja znacznych nie-

równości w zakresie władzy czy przywilejów. Przykładem mogą być społeczeństwa klasowe czy kastowe. W społeczeństwach o małym dystansie władzy nierówności są minimalizowane, niezależność jednostek z mniejszą władzą ma dużą wartość, zróżnicowanie nie jest dobrze widziane. Podobne zróżnicowanie w rozumieniu władzy ma również miejsce w ramach organizacji. W kulturach o znacznym dystansie władzy, w przeciwieństwie do kultur o dystansie niskim, organizacje są scentralizowane, widoczne są znaczne różnice autorytetu, wynagrodzeń, przywilejów pomiędzy różnymi poziomami w hierarchii. Dlatego kultury o znacznym dystansie władzy bardziej sprzyjają rozwojowi relacji agencji, gdyż wspierają i legitymizują nierówność pomiędzy pełnomocnikiem (*agent*) a mocodawcą. Natomiast kultura o niskim dystansie władzy bardziej będzie sprzyjać relacjom służebności, gdyż członkowie relacji przykładają dużą wagę do równości stron relacji.

Ponieważ kulturowe wymiary indywidualizmu i kolektywizmu oraz dystansu władzy nie są ze sobą doskonale skorelowane, prognozowanie co do kształtu relacji na podstawie tych czynników kulturowych wiąże się z pewnymi komplikacjami. Przykładowo w Stanach Zjednoczonych indywidualistyczna kultura sprzyja relacjom agencji, a mały dystans władzy sprzyja relacji służebności. Z kolei w Japonii kolektywistyczna kultura jest dobrym środowiskiem dla relacji służebności, a znaczny dystans władzy powinien prowadzić do wyłonienia się relacji agencji. Przeciwność działania powyższych czynników może jednak wyjaśniać procesy rozwoju poszczególnych form relacji. W kolektywistycznym społeczeństwie mogą szybko wyłonić się relacje służebności oparte na decentralizacji i tworzeniu zespołów, lecz znaczny dystans władzy może utrudniać pogłębioną partycypację i zaufanie, co według powyższych autorów charakteryzuje próby rozwoju filozofii wysokiego zaangażowania w zarządzaniu w Japonii. Podobne rozumowanie tłumaczyć może znaczne opory w restrukturyzacji w amerykańskich organizacjach w kierunku zdecentralizowanych, poziomych, opartych na zespołach struktur.

Oprócz przeciwstawnych czynników kulturowych istotne są również sprzyjające różnym relacjom, wyżej omówione, czynniki psychologiczne i różne filozofie zarządzania, co dodatkowo utrudnia możliwości prognozowania na temat tego, jaki będzie końcowy kształt relacji.

Podstawowe różnice pomiędzy relacjami opisywanymi w teorii agencji i w teorii służebności zestawione są w tablicy 1.

Tablica 1. Porównanie teorii agencji z teorią służebności

	Teoria agencji	Teoria służebności
Model osoby ludzkiej	człowiek ekonomiczny	człowiek samorealizujący się
Działanie	we własnym interesie	kollektywne
Mechanizmy psychologiczne: ▪ Bodźce	niższego rzędu – potrzeby ekonomiczne (biologiczne, bezpieczeństwa zewnętrzne)	potrzeby wyższego rzędu (rozwoju, osiągnięć, samorealizacji) wewnętrzne
<ul style="list-style-type: none"> • Społeczne porównanie • Identyfikacja • Władza 	inni menedżerowie małe zaangażowanie instytucjonalna (legalna, represyjna, wynagrodzenia)	mocodawca duże zaangażowanie osobista (ekspercka)
Mechanizmy sytuacyjne: • Filozofia zarządzania ○ Reakcja na ryzyko ○ Perspektywa czasu ○ Cele • Różnice kulturowe	orientacja na kontrolę mechanizmy kontrolne krótki okres kontrola kosztów indywidualizm znaczny dystans władzy	orientacja na zaangażowanie zaufanie długi okres funkcjonowanie kollektywizm mały dystans władzy

Zródło: Davis i inni (1997, s. 37)

Wybór pomiędzy relacją agencji a służebności może być w pewnym stopniu podobny do sytuacji dylematu więźnia opisywanego w ramach teorii gier. Pokazuje to rys. 1.

Rysunek. 1. Model wyborów mocodawca – menedżer

		Wybory dokonywane przez mocodawcę	
		menedżer (pełnomocnik)	menedżer (steward)
Wybory dokonywane przez menedżera	menedżer (pełnomocnik)	minimalizacja potencjalnych kosztów wzajemna relacja agencji	oportunistyczne działania pełnomocnika mocodawca jest niezadowolony, zawiedziony (zdradzony)
	menedżer (steward)	mocodawca działa oportunistycznie menedżer jest sfrustrowany i zawiedziony (zdradzony)	maksymalizacja możliwych efektów funkcjonowania wzajemna relacja służebności

Zródło: Davis i inni (1997, s. 39)

Czynniki psychologiczne będą predestynować menedżerów i mocodawców do odpowiednich wyborów. Dodatkowy wpływ na te wybory będą miały czynniki sytuacyjne. Na końcowy kształt relacji istotny wpływ będą również mieć oczekiwania co do zachowań drugiej strony. Kiedy mocodawca i menedżer wybierają relację agencji, wynikiem jest właściwa relacja agencji między obydwojma podmiotami zgodnie z ich oczekiwaniami,

prowadząca do minimalizacji możliwych strat po obu stronach. Menedżer o profilu pełnomocnika (*agent*) będzie starał się wykorzystać różne możliwości dla własnych korzyści (na niekorzyść organizacji i mocodawcy). Konieczny będzie mechanizm kontroli dla ograniczania oportunistycznych tendencji menedżera i ograniczania kosztów w ramach tej relacji. Gdy obydwie strony wybiorą relację służebności (*stewardship*), rezultatem będzie prawdziwa relacja służebności między tymi podmiotami i maksymalnie efektywny sposób funkcjonowania organizacji. Menedżer o psychologicznym profilu stewarda będzie osiągał użyteczność dla siebie, osiągając cele organizacji. Również mocodawca będzie tworzył sprzyjające środowisko dla tej relacji, w ramach której będą możliwe znaczne korzyści. Dylematy pojawiają się wtedy, gdy strony wybierają różne relacje. W przypadku mocodawcy o predyspozycjach do relacji agencji i menedżera wybierającego relację służebności efektem będzie sfrustrowany i zniechęcony przez mocodawcę menedżer. Kiedy menedżer (*steward*) będzie poddany mechanizmom kontroli właściwym relacji agencji, trudno mu będzie osiągać korzyści w formie rozwoju czy samorealizacji i w efekcie może zaangażować się w działania antyorganizacyjne. W klimacie kontroli i małego zaufania nie będzie możliwości działania jako steward i w rezultacie menedżer może mieć obniżone poczucie własnej wartości i mieć mniej bodźców do działania jako steward. W sytuacji, gdy mocodawca wybiera relację służebności, a menedżer wybiera relację agencji i działa oportunistycznie, mocodawca będzie oszukiwany i w reakcji na taką sytuację może uruchomić mechanizmy kontrolne lub zwolnić menedżera.

Podsumowując można stwierdzić, że: jeżeli istnieją wzajemne relacje służebności, możliwe wyniki firmy będą maksymalizowane; jeżeli zaistnieją wzajemne relacje agencji, to możliwe koszty będą minimalizowane; jeżeli zaistniałe relacje są różne, to strona wybierająca relacje służebności będzie wykorzystywana, a druga strona będzie działać oportunistycznie.

Spółeczna teoria agencji - rozwinięcie teorii tradycyjnej

Niektóre z zarzutów pod adresem teorii agencji i jej zastosowania w zakresie badań nad nadzorem korporacyjnym dotyczą tego, że pewne czynniki społeczne nie ujmowane w kontraktach regulujących relacje mocodawca-pełnomocnik mogą ograniczać zakładany przez teorię agencji w tych relacjach oportunizm i wpływać na działanie mechanizmów kontrolnych zawartych w kontraktach mocodawca-pełnomocnik. Oznacza to, że natura i kształt nadzoru korporacyjnego ograniczane są przez instytucjonalny kontekst i stąd wynika zróżnicowanie form nadzoru w ramach poszczególnych

krajów i pomiędzy krajami. Na poparcie tej argumentacji przytaczane są między innymi empiryczne dane pokazujące zróżnicowanie wynagrodzeń menedżerów w USA i w innych krajach. Na tej podstawie krytycy teorii agencji mówią o konieczności alternatywnych modeli nadzoru korporacyjnego odpowiednich do konkretnych środowisk instytucjonalnych i uwzględniających znaczenie szerszego społecznego kontekstu. Wiseman inni (2012) zamiast alternatywnych modeli nadzoru korporacyjnego proponują „społeczną teorię agencji” jako poszerzoną wersję tradycyjnej teorii agencji. Odpowiadając na wyżej zarysowaną krytykę argumentują, że jest możliwe zastosowanie poszerzonej wersji teorii agencji w różnych instytucjonalnych kontekstach. W tym celu punktem wyjścia powinno być dokładniejsze określenie tego, czym jest teoria agencji i jakie leżące u jej podstaw założenia pozostają niezmienione.

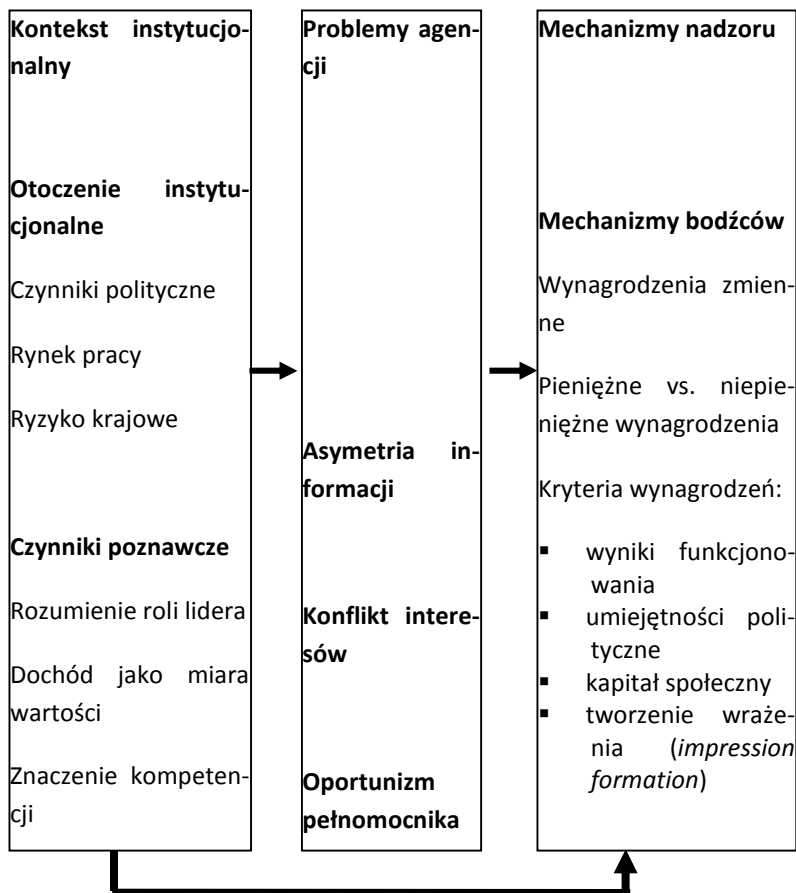
Autorzy ci stwierdzają, że wielorakie badania w zakresie nadzoru korporacyjnego potwierdzają jedno z podstawowych stwierdzeń teorii agencji, a mianowicie to, że menedżerowie (*agents*) realizują cele, które są często rozbieżne, a nawet sprzeczne z oczekiwaniami właścicieli w sytuacjach z nieefektywnymi mechanizmami kontroli¹. Jednak krytycy teorii agencji twierdzą, że teoria ta zakładając, iż pełnomocnicy dążą do maksymalizacji własnych celów przy minimum wysiłku, może być stosowana tylko w sytuacjach zgodnych z tymi założeniami. W rzeczywistości istnieją inne sytuacje gdzie społeczny kontekst i społeczne normy mogą prowadzić do zachowań, gdzie interesy innych osób lub grup mogą dominować nad interesem własnym. Biorąc to pod uwagę, Wiseman i inni (2012, s. 204) przyznają, że wymienione wyżej upraszczające założenia teorii agencji faktycznie zastosowane zostały w ekonomii neoklasycznej ze względu na formalizację matematyczną modeli. Twierdzą jednak, że takie ograniczające założenia nie są konieczne w badaniach nadzoru korporacyjnego w zróżnicowanym otoczeniu instytucjonalnym. Przyjmując poszerzone i bardziej elastyczne założenia teoria ta pozostaje ważnym narzędziem w analizie w sytuacjach delegacji uprawnień. Poszerzone założenie sprowadza się do przyjęcia, że konflikt interesów między stronami relacji jest zawsze możliwy, ponieważ strony te mogą mieć inny pogląd na pożądaną cele, na po-

¹ Wydaje się, że w takich analizach i badaniach empirycznych pomijany jest problem oceny celów dwóch stron relacji agencji, co wydaje się bardzo istotne w kontekście sytuacji kryzysowych. Problemy te odzwierciedlane są w teoretycznych sporach interpretacyjnych prawa korporacyjnego, czy natury korporacji (dominacja akcjonariuszy versus dominacja dyrektorów; jakie cele powinni realizować menedżerowie: maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy czy dla interesariuszy) oraz w sporach sądowych pomiędzy menedżerami a akcjonariuszami (Lan i Heracleous, 2010; Sundarum i Inkpen, 2004).

wiązania pomiędzy podjętymi działaniami i ich rezultatami. Zbieżność lub rozbieżność poglądów i interesów jest dynamicznym procesem, gdyż strony mogą różnić się w rozumieniu kluczowych zagadnień relacji. Ponadto, ograniczona dostępność informacji, specyficzność celów stron relacji mogą generować możliwość oportunistycznych zachowań pełnomocników włącznie z ryzykiem nadużycia i negatywną selekcją. Założenie egoizmu w realizacji własnych interesów zastąpione jest stwierdzeniem, że strony relacji mają społecznie uwarunkowane, zbieżne bądź nie interesy, które nie muszą być maksymalizowane. Wymagane jest jedynie założenie możliwości różnicy interesów stron w relacji. Ważne jest to, że ponieważ istnieje asymetria informacji, a w długich okresach natura relacji ulega zmianie, mocodawca może mieć trudności z rozpoznaniem, kiedy ma miejsce rozbieżność interesów. Prowadzi to do konieczności wprowadzenia pewnych mechanizmów nadzoru nie z tego powodu, że menedżerowie wszyscy i zawsze są egoistyczni, ale że mocodawcy mogą nie wiedzieć, kiedy zachowania egoistyczne będą miały miejsce oraz że menedżerowie mogą inaczej niż mocodawcy rozumieć najlepsze rozwiązania dla firmy.

Krytycy teorii agencji eksponują również to, że wiele badań stosujących tę teorię, skupia się na problemie efektywności różnych form kontraktów projektowanych w celu minimalizowania skutków ryzyka nadużycia w ramach relacji i przez to pomijana jest możliwość wpływu instytucji na naturę i zasięg ryzyka nadużycia. Według cytowanych autorów pominięcie tych aspektów instytucjonalnych i społecznych nie powinno być powodem do ograniczenia zastosowania, ale sposobnością do rozszerzenia teorii poprzez włączenie do niej pominiętych aspektów. Ważne będzie więc zrozumienie, jak te włączone do modelu kontekstowe czynniki wpłyną na sposób ujawniania się problemów agencji i dlaczego zróżnicowane są struktury nadzoru w różnych społecznych kontekstach. Korzystając z dorobku różnych autorów Wiseman i inni (2012, s. 206), w konstruowaniu społecznej teorii agencji wprowadzają czynniki takie jak: instytucje, czynniki poznawcze, sieci społeczne czy czynniki władzy, które pozwalają wyjaśnić to, jak w różnych kontekstach rozumiane są role mocodawcy i pełnomocnika, ich interesy, problemy wynikające z ich interakcji oraz mechanizmy projektowane do kontroli tych problemów (rysunek 2).

Rysunek 2. Wpływ instytucjonalnego kontekstu na problemy agencji i na mechanizmy nadzoru



Źródło: Wiseman i inni (2012, str. 206).

W odróżnieniu od socjologów, Wiseman, Cuevas-Rodrigues i Gomez-Mejia (2012) stosują podejście dedukcyjne, upowszechnione w ekonomii, które pozwala na generalizację teorii nadzoru, która nie jest prostym opisem konkretnej sytuacji w danym kontekście. Podstawową ideą jest to, że jeżeli mamy do czynienia z sytuacjami delegacji uprawnień, to wszędzie tam występować będą problemy agencji (asymetria informacji, zróżnicowanie interesów, oraz oportunizm w zachowaniu pełnomocników), nawet gdy przejawianie się tych problemów i sposobów ich rozwiązywania może się różnić w zależności od środowiska instytucjonalnego.

Wpływ otoczenia instytucjonalnego na relacje agencji opisuje tablica 2.

Tablica 2. Wpływ otoczenia instytucjonalnego na relacje agencji

Instytucjonalny kontekst		Zachowanie pełnomocników i mechanizmy nadzoru
Otoczenie instytucjonalne	Pośrednictwo i transparentcja	Im wyższy poziom pośrednictwa i przejrzystości: a) tym mniejsze prawdopodobieństwo oportunistycznych działań pełnomocników; b) tym większe prawdopodobieństwo, że wynagrodzenia pełnomocników powiązane będą z informacjami pochodzącymi z rynków; c) tym mniej zasobów poświęcane będzie na wewnętrzny monitoring i większa będzie rola niezależnych pośredników w ocenie funkcjonowania pełnomocników.
	Wpływ polityki	Im większy wpływ polityki: a) tym mniejsze pakiety zmiennych wynagrodzeń i mniejsze powiązanie wynagrodzeń z wynikami; b) tym mniejsze wykorzystanie opartych na wynikach kryteriów funkcjonowania, a nacisk będzie położony na polityczne kompetencje pełnomocników; c) tym większy będzie wpływ zewnętrznych monitorów mających silne powiązania polityczne na wynagrodzenia i dyscyplinowanie pełnomocników.
Czynniki pozna-	Rozumienie przywództwa, dochód jako miernik wartości	Im większe znaczenie przywództwa i pieniężnych wynagrodzeń: a) tym większą część rezydualnych wyników pełnomocnicy będą przejmować w formie większych pakietów wynagrodzeń; b) tym większe będzie zróżnicowanie pomiędzy wynagrodzeniami naczelnych menedżerów a pracowników na innych poziomach organizacji; c) tym bardziej prawdopodobne, że wynagrodzenia menedżerów powiązane będą z takimi cechami, jak charyzma czy reputacja.
Sieci społeczne	Gęstość sieci	Im większa gęstość społecznych sieci otaczających relacje agencji: a) tym mniejsza asymetria informacji w relacjach; b) tym mniejsze prawdopodobieństwo oportunistycznych działań pełnomocników; c) tym większe prawdopodobieństwo polegania mocodawców na sieciach społecznych w kontrolowaniu pełnomocników i pomniejszania znaczenia formalnej kontroli.
Relacje władzy	Koncentracja własności	Im większa koncentracja własności: a) tym ogólnie mniejsze względne wynagrodzenia; b) tym bardziej prawdopodobne, że system bodźców i monitoring będą ze sobą komplementarne; c) tym więcej pełnomocników będzie odpowiedzialnych za obserwowane wyniki firmy; d) tym większe będzie wykorzystanie monitoringu wewnętrznego, ponieważ korzyści dla moco-

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

		dawców przewyższą koszty i mocodawcy będą mieli możliwości kontroli działań pełnomocników i wynikające z tego korzyści.
	Różnorodność mocodawców	Im większa liczba różnych mocodawców: a) tym mniejsze powiązanie zmiennych wynagrodzeń z kryteriami efektywności, ponieważ mniejsza może być zgodność pomiędzy pełnomocnikami co do tego, które kryteria mają być zastosowane b) tym bardziej prawdopodobne, że to będzie monitoring wewnętrzny prowadzony przez reprezentantów różnych interesariuszy; c) tym bardziej prawdopodobne, że menedżerowie wynagradzani będą zgodnie z ich zdolnościami osiągnięcia kompromisów pomiędzy mocodawcami z rozbieżnymi interesami.
	Wpływy rodzinne	Im większa rola własności rodzinnej w kontroli biznesu: a) tym mniejsze wynagrodzenia pełnomocników rodziny w ujęciu względnym; b) tym większe wynagrodzenia powiązane z wynikami nie związanych z rodziną pełnomocników; c) tym bardziej prawdopodobne wykorzystanie niefinansowych kryteriów oceny pełnomocników; d) tym większe wykorzystanie wewnętrznego monitoringu.

Źródło: Wiseman i inni (2012, str. 215)

Rewizja teorii agencji – perspektywa prawna

Lan i Heracleous (2010), uznając przemożny wpływ teorii agencji na teorię i praktykę nadzoru korporacyjnego zauważają jednak, że empiryczne dane nie potwierdzają skuteczności narzędzi proponowanych na gruncie teorii agencji, mających na celu zmniejszanie problemów agencji. Proponowane narzędzia nie są adekwatne również do sytuacji, gdzie występują zachowania o charakterze współpracy czy też sytuacje charakteryzują się znaczną złożonością. Dlatego wielu autorów proponuje podejścia wykraczające poza jedynie udoskonalenia dotychczasowych metod operacjonalizacji badań. Pojawiają się propozycje gruntownego przemyślenia teoretycznych podstaw nadzoru korporacyjnego. Lan i Heracleous (2010) proponują rewizję teorii agencji opartą na doktrynie prawa. Chodzi o przemyślenie podstawowych elementów teorii agencji. Pierwsze zagadnienie dotyczy tego, kto jest mocodawcą a kto pełnomocnikiem w relacjach na gruncie nadzoru korporacyjnego. Według powyższych autorów, na podstawie uregulowań prawa, mocodawcami nie są akcjonariusze ale korporacja (spółka). Drugie zagadnienie odnosi się do tego, że w tradycyjnej teorii agencji rada dyrektorów spełnia rolę pełnomocnika pierwszego stopnia względem

akcjonariuszy. Lan i Heracleous (2010, s. 295) argumentują jednak, że rada dyrektorów jest autonomicznym powiernikiem (*autonomous fiduciary*), organem wyposażonym we władzę działania w imieniu i na korzyść beneficjenta. Autonomia dyrektorów wypływa z tego, że nie są ani pełnomocnikami, ani pod kontrolą którejkolwiek ze stron (interesariuszy). Trzeci problem dotyczy roli rady dyrektorów. W klasycznej teorii agencji rolą rady jest kontrola działań menedżerów, aby ich zachowania miały na celu maksymalizowanie wartości dla akcjonariuszy. Według wyżej wymienionych autorów rada dyrektorów powinna spełniać funkcję mediacyjnego organu w hierarchii firmy (*mediating hierarch*), mającego za zadanie równoważenie często konkurencyjnych interesów różnych grup wnoszących istotny wkład do procesu produkcji zespołowej, podejmowanie decyzji dotyczących alokacji nadwyżki wypracowanej przez zespół, kontrolowanie na mocy prawa zasobów korporacji i strategicznych decyzji. Takie nowe rozumienie roli rady dyrektorów oparte jest na teorii produkcji zespołowej (Alchian i Demsetz, 1972; Blair i Stout, 1999 a, 1999 b).

U podstaw zmiany widzenia relacji w ramach nadzoru korporacyjnego leży to, że na gruncie prawa korporacja jest wydzieloną, samodzielnią osobą prawną, co pociąga za sobą jej prawa do kontroli wspólnej własności jej uczestników oraz ochronę tych praw ze strony państwa.

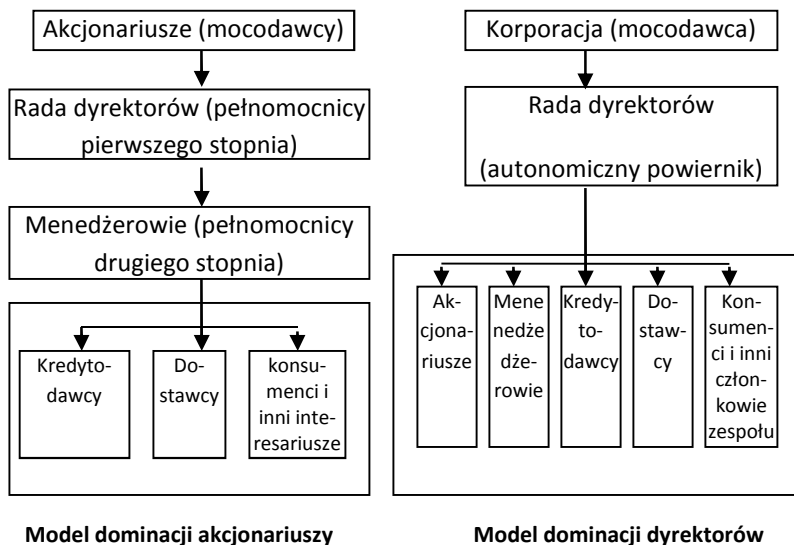
W ramach nauk prawnych na gruncie kontraktowej teorii firmy wyodrębniły się dwa modele nadzoru korporacyjnego: model prymatu akcjonariuszy wspierający teorię agencji oraz model dominacji dyrektorów domagający się rewizji teorii agencji (Lan i Heracleous, 2010, s. 295). Autorzy ci argumentują, że pomimo upowszechnienia się w teorii i w praktyce modelu dominacji akcjonariuszy, sądowe precedensy i prawo korporacyjne przemawiają na korzyść modelu dominacji dyrektorów.

Podstawą modelu dominacji akcjonariuszy jest to, że firma jest legalną fikcją, wiązką kontraktów, a akcjonariusze jako mocodawcy w ramach kontraktów powinni mieć decydującą władzę. Menedżerowie są pełnomocnikami odpowiedzialnymi przed akcjonariuszami i powinni zmierzać do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy. Rada dyrektorów, w ramach tego modelu, pełni rolę kontrolną wobec menedżerów w imieniu akcjonariuszy. Ponieważ rada dyrektorów jest tu widziana jako pełnomocnik akcjonariuszy, mogą się też w ramach tej relacji pojawić problemy i koszty agencji. Dla minimalizacji tego problemu proponuje się między innymi: niezależność rady od menedżerów, współudział we własności oraz wykorzystuje się rynek kontroli korporacyjnej jako mechanizm dyscyplinujący dyrektorów i menedżerów.

W modelu prymatu dyrektorów firma widziana jest jako produkcyjny zespół, realizujący złożony produkcyjny proces angażujący wiele stron, gdzie w wyniku tego procesu nie da się dokładnie wyodrębnić wkładów poszczególnych stron. Akcjonariusze są tylko jedną ze stron mających swój udział w wyniku końcowym i nie powinni być jedyną stroną roszczącą sobie prawo do nadwyżki (*residual claimant*). Inne grupy wnoszą istotne dla procesu produkcyjnego, specyficzne względem firmy, aktywa i gdy zostały zaangażowane do produkcji zespołowej nie mogą być wycofane i sprzedane gdzie indziej za pełną wartość. Dlatego prawa stron wnoszących specyficzne aktywa nie mogą być dobrze chronione przez kontrakty i przez to dostarczać odpowiednich bodźców do optymalnego zaangażowania w pracę zespołu. Rozwiązaniem jest delegowanie przez członków zespołu władzy nad podziałem nadwyżki do niezależnego, mediacyjnego organu w formie rady dyrektorów, która będzie monitorować zaangażowanie stron w procesie produkcji, odpowiednio wynagradzać za poprzednie zaangażowanie, motywować do przyszłego zaangażowania i przeciwdziałać wzajemnemu oportunistowemu między stronami. Rolą nadzoru korporacyjnego w tym modelu jest tworzenie struktury, w ramach której maksymalizowana będzie suma dostosowanych do ryzyka zwrotów wszystkich grup zaangażowanych w firmie. Rada dyrektorów usytuowana jest na szczycie hierarchii struktury, jako pośrednik w ewentualnych sporach pomiędzy stronami. W modelu tym rada dyrektorów jest ciałem podejmującym kluczowe decyzje, takie jak: zatrudnianie i wynagradzanie naczelnych menedżerów, fuzje i przejęcia, podział dywidendy, kontrola strategicznych decyzji i dbanie, aby decyzje te były w najlepszym interesie korporacji, dostarczanie schematów dla wielu decyzji menedżerów.

Porównanie modeli dominacji akcjonariuszy i dyrektorów pokazane jest na rysunku nr 3.

Rysunek 3. Porównanie modeli dominacji akcjonariuszy i dominacji dyrektorów



Źródło: Lan i Heracleous (2010, str. 302).

Autorzy opowiadający się za modelem dominacji dyrektorów wypuklają wpływający z prawa szczególny charakter relacji między dyrektorami a korporacją. Ma ona inny charakter niż typowa relacja pomiędzy mocodawcą a pełnomocnikiem, jest to relacja szczególnego rodzaju i unikalna szczególnie relacja prawna. Władza dyrektorów ma charakter pierwotny i nie jest delegowana (*original and undelegated*). Na mocy prawa dyrektorzy są zobowiązani działać na korzyść korporacji, nie podlegają żadnemu z interesariuszy. Mimo, że formalnie są wybierani przez akcjonariuszy, powinni mieć swobodę podejmowania biznesowych decyzji w granicach uznawanego przez nich uzasadnionego ryzyka bez obawy, że ich decyzje będą ciągle rewidowane. Generalnie wymagane jest pozwolenie sądu na podjęcie działań przez akcjonariuszy przeciw dyrektorom w przypadku podejrzenia nie wywiązywania się przez nich ze zobowiązań, gdyż prawo do takich działań przynależy do korporacji a nie do akcjonariuszy. Akcentowanie tego, że dyrektorzy powinni mieć swobodę realizowania swoich niezależnych osądów, nawet gdy to może lokować interesy akcjonariuszy za interesami innych interesariuszy, uwydatnia rolę dyrektorów jako niezależnych powierników korporacji.

W modelu prymatu dyrektorów, działania dyrektorów motywowane są nie tylko przez pakiety wynagrodzeń, ale również przez wartości związane

ze statusem wypełnianej roli oraz z zaufaniem, jakim są obdarzani. W tym sensie model ten jest zgodny z teorią służebności menedżerów, zakładającą zaufanie, wewnętrzną motywację, potrzebę samorealizacji, kolektywizm, samokontrolę i wysokie zaangażowanie. Konieczne jest również założenie, że zaufanie, jakim obdarzani są dyrektorzy i menedżerowie, może być nadużyte, i konieczny jest pewien mechanizm nadzoru, jakim jest system prawa.

W modelu dominacji dyrektorów gruntownie przedefiniowana jest rola rady dyrektorów. Podstawowym zadaniem rady jest rola mediacyjna a nie kontrolna. Na podstawie teorii produkcji zespołowej, korporacja widziana jest nie jako wiązka kontraktów, ale jako wiązka specyficznych względem firmy inwestycji, gdzie akcjonariusze nie są jedynymi pretendentami do nadwyżki (*residual claimants*). Strony wnoszące wkład do procesu produkcji zespołowej przekazują kontrolę nad swoimi specyficznymi inwestycjami do niezależnego organu (rady dyrektorów) w celu redukcji niepewności i zależności pomiędzy członkami zespołu i uniknięcia kosztów transakcji, jakie miałyby miejsce w sytuacji konieczności spisania *ex ante* bardziej kompletnych kontraktów. W tym celu, aby rada dyrektorów mogła efektywnie spełniać funkcję mediacyjnego organu, potrzebny jest system priorytetów, pozwalający na podejmowanie decyzji w kontekście konkurujących interesów. Lan i Heracleous (2010, s. 304) proponują trzy kryteria dla ustalania priorytetów. Pierwsze polega na tym, że im wyższa specyficzność inwestycji poszczególnych interesariuszy, tym wyższy priorytet (specyficzność rozumiana jest jako odwrotność łatwości odejścia z zespołu). Drugie kryterium odnosi się do poziomu wyników przypadających zaangażowanym w proces produkcji grupom interesu. Poziom ten musi być na tyle satysfakcjonujący, aby poszczególni interesariusze byli gotowi do podtrzymywania swojego wkładu w proces produkcji zespołu, w przeciwnym bowiem przypadku nie usatysfakcjonowani członkowie opuszczą zespół. Przykładowo, działania rady utrudniające przejęcie mogą być uzasadnione w sytuacji, gdy przejęcie byłoby niekorzystne dla firmy jako całości (np. utrata niezależności), mimo że akcjonariusze mogliby na tym przejęciu skorzystać. Trzecie kryterium dotyczy wewnątrzorganizacyjnej władzy. Im większa władza danego interesariusza, tym wyższy priorytet w procesie decyzyjnym rady. Władza interesariuszy rozumiana jest tutaj jako zdolność do pomocy firmie w radzeniu sobie z niepewnością, stopień powiązania z innymi grupami interesu (*centralisty*) oraz niezastępowalność danego interesariusza. Znaczenie danych interesariuszy zmieniać się może w ramach cyklu życia organizacji. Przykładowo inwestycje akcjonariuszy odznaczają się małą specyficznością (duża możliwość wycofania się), zwrot

z inwestycji musi być satysfakcjonujący dla trwałości inwestycji, natomiast znaczna jest władza akcjonariuszy, ponieważ w znacznym stopniu są niezastępowalni (mimo że poszczególni akcjonariusze mogą być łatwo zastąpieni). Wkład akcjonariuszy umożliwia znaczne radzenie sobie z niepewnością, gdyż możliwe są bardziej ryzykowne działania firmy niż w sytuacji bez udziału akcjonariuszy. Dlatego w strategicznych decyzjach akcjonariuszom nadaje się duże znaczenie, jeżeli efekty działań nie zagrażają interesom innych interesariuszy (np. w przypadkach przejść czy bankructwa). Ponieważ problemy z jakimi muszą radzić sobie dyrektorzy są złożone, mogą pojawić się również trudności z ustalaniem priorytetów. Poszczególne sytuacje powinny być rozpatrywane oddzielnie. W tabelicy 3 zawarte jest podsumowanie rewizji teorii agencji.

Tablica 3. Rewizja teorii agencji: wkład modelu dominacji dyrektorów oraz teorii produkcji zespołowej

Kluczowe zagadnienia	Model prymatu akcjonariuszy i teoria agencji	Model prymatu dyrektorów i teoria produkcji zespołowej
Zarys teorii	Relacja mocodawca – pełnomocnik powinna odzwierciedlać optymalny schemat redukujący koszty agencji. Rada dyrektorów w imieniu akcjonariuszy kontroluje menedżerów	Firmę stanowi zespół produkcyjny. Rada dyrektorów i dyrektorzy powinny być uznani jako godny zaufania organ na szczycie hierarchii, tak że członkowie zespołu przekazują radzie funkcje kontrolne
Źródło	Ekonomia i finanse	Prawo i ekonomia
Natura firmy	Wiązka kontraktów dobrowolnie negocjowanych pomiędzy racjonalnymi, dążącymi do realizacji własnych interesów stronami połączonymi w korporacji	Wiązka specyficznych względem firmy inwestycji; złożone produkcyjne działania angażują wiele stron, gdzie nie jest możliwe przypisanie poszczególnym stronom konkretnych wkładów do końcowego wyniku
Kluczowe relacje	Akcjonariusze jako mocodawcy, menedżerowie jako pełnomocnicy, rada jako monitor menedżerów	Korporacja jako mocodawca, rada jako mediacyjny organ w hierarchii, pozostali interesariusze jako członkowie zespołu
Jednostka analizy	Kontrakt między mocodawcą a pełnomocnikiem	Specyficzne dla firmy inwestycje poszczególnych członków i proces mediacji
Założenia dotyczące natury ludzkiej	Indywidualizm, oportunizm, motywacja zewnętrzna, nieufność, bodźcowa stymulacja	Kolektywizm, skłonność do współpracy, motywacja wewnętrzna, zaufanie, kierowanie się uczciwością
Założenie co do celów	Konflikt celów (zróżnicowanie ryzyka między mocodawcami i pełnomocnikami)	Dopasowanie celów (<i>alignment</i>), interesariusze przekazują kontrolę radzie dyrektorów)
Rola nadzoru korporacyjnego	Projektowanie struktur, w których: tworzone będą bodźce do minimalizacji kosztów agencji, dopasowywane interesy menedżerów i akcjonariuszy i maksymali-	Projektowanie struktur, w których dokonuje się: maksymalizacja sumy dopasowanych do ryzyka zwrotów dla wszystkich uczestników zespołu przez ulokowanie rady dyrektorów na szczycie hierarchii firmy w celu podejmowania

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

	zowana wartość dla akcjonariuszy	kluczowych decyzji, mediacja między stronami ewentualnych konfliktów, alokacja nadwyżki
Status i rola rady dyrektorów	Rada jest pełnomocnikiem akcjonariuszy, jej zadaniem jest kontrola menedżerów w imieniu akcjonariuszy	Rada jest autonomicznym powiernikiem korporacji i działa jako mediacyjny organ
Funkcje użyteczności	Dążenie do maksymalizacji zwrotu dla akcjonariuszy z wyłączeniem pozostałych akcjonariuszy	Dążenie do maksymalizacji całkowitego zwrotu oraz do satysfakcjonujących zwrotów dla poszczególnych członków, motywujących ich do pozostania w zespole
Mechanizmy kontroli nad menedżerami	Rada dyrektorów, rynek kontroli korporacyjnej, wynagrodzenia głównych menedżerów	Ocena przez innych interesariuszy, rozstrzyganie przez radę rozbieżności pomiędzy różnymi stronami prowadzące do zapewnienia trwałego wkładu do produkcji zespołowej
Oportunizm i bumelanctwo menedżerów	Właściwe naturze ludzkiej, obniżane przez mechanizmy kontrole; ujęcie reaktywne	Rada jako mediacyjny organ w hierarchii firmy z decydującą funkcją kontroli działa jako przeszkoda dla oportunizmu i bumelanctwa; ujęcie proaktywne
Niezależność rady	Niezależność rady od menedżerów oraz od znacznych akcjonariuszy jest decydująca dla bezkompromisowej kontroli	Niezależność rady od wszystkich interesariuszy jest decydująca dla bezkompromisowo spełnianej roli mediacyjnej
Rynek korporacyjnej kontroli	Mechanizm kontroli nieefektywnych menedżerów. Zabezpieczenia przeciw przejęciom nakładają na akcjonariuszy zbędne i nieodpowiednie koszty agencji	Mogą ograniczać produkcję zespołową w wyniku destabilizujących konsekwencji. Zabezpieczenia przeciw przejęciom mogą wzmacniać produkcję zespołową poprzez zwiększanie stabilności i przewidywalności
Propozycje dla polityki	Aktywizm akcjonariuszy, regulacje pozwalające wyrazić niezadowolenie akcjonariuszy	Autonomia dyrektorów, system praw wspierający i strzegący prymat dyrektorów

Źródło: Lan i Heracleous (2010, s. 306).

Dla umożliwienia empirycznej weryfikacji prawnej teorii agencji Lan i Heracleous, (2010, s. 307-308) proponują następujące hipotezy:

- Rada dyrektorów podejmująca decyzje raczej w interesie korporacji niż jedynie w interesie akcjonariuszy będzie osiągać lepsze wyniki finansowe;
- Rada dyrektorów podejmująca decyzje raczej w interesie korporacji niż jedynie w interesie akcjonariuszy będzie osiągać lepsze wyniki funkcjonowania korporacji mierzone odpowiednimi miarami dla poszczególnych interesariuszy;
- Dyrektorzy działający jako autonomiczni powiernicy korporacji podejmować będą decyzje raczej w interesie korporacji niż tylko w interesie akcjonariuszy;

- Dyrektorzy, przy wyborze których stosowane jest kryterium wiarygodności bardziej prawdopodobnie będą działać jako autonomiczni powiernicy korporacji niż pełnomocnicy akcjonariuszy;
- W sytuacjach mediacji pomiędzy konkurującymi grupami interesów rady dyrektorów stosują następujące kryteria dla ustalania priorytetów: specyficzność inwestycji względem zespołu, satysfakcjonujące dla interesariuszy wyniki oraz względna władza interesariuszy;
- Stopień zastosowania przez rady powyższych kryteriów w ustalaniu priorytetów oraz efektywność mediacyjna rad dyrektorów są dodatnio skorelowane;
- Efektywność rad jako mediacyjnych organów w hierarchii firm oraz korporacyjne wyniki finansowe są dodatnio skorelowane;
Efekty, jakich oczekują autorzy w wyniku zastosowania powyższej teorii, mogą być następujące:
- zrozumienie modelu prymatu dyrektorów i prawnych jego źródeł pozwoli wyjaśnić, dlaczego w historii prawo chroniło dyrektorów przed nadmiernymi wymaganiami ze strony różnych interesariuszy, w tym akcjonariuszy i pozwalało dyrektorom efektywnie pełnić funkcję powiernika korporacji;
- akcentowane ostatnio znaczenie niezależności dyrektorów od menedżerów może być przesunięte w kierunku niezależności rad od wszystkich interesariuszy;
- zwiększenie w procesie selekcji dyrektorów cechy wiarygodności, a decyzje dyrektorów staną się bardziej wieloaspektowe;
- zwiększenie świadomości tego, że korporacja jest mocodawcą, a rada spełnia obowiązki powiernika, że rada nie jest pełnomocnikiem, ani żadną ze stron interesu ale autonomicznym powiernikiem;
- nastąpić również powinna zmiana sposobu kształcenia w szkołach biznesu w zakresie rozumienia relacji agencji;
Większa możliwość zastosowania teorii przewidywana jest w krajach z tradycją w zakresie nadzoru korporacyjnego zorientowaną na wielość interesariuszy.

Od prawa korporacyjnego do prawa biznesu

Segrestin i Hatchuel (2011, s. 485) podsumowując debatę na temat różnych koncepcji nadzoru korporacyjnego dochodzą do wniosku, że ostatni globalny kryzys finansowy ujawnił kryzys zarządzania zarówno w analizie teoretycznej jak i w praktyce w obszarze nadzoru korporacyjnego. Ma on charakter „fundamentalnego, strukturalnego kryzysu zarządzania, ponieważ

menedżerowie zostali pozbawieni niezależności w swoich działaniach”. Źródło tej sytuacji ma miejsce w prawie, gdyż prawo nie chroni niezależności menedżerów i ich neutralności względem interesów akcjonariuszy. Według powyższych autorów zarządzanie opiera się na takich koncepcjach jak: autorytet, kreatywne kompetencje i przywództwo. Koncepcje te nie mogą być realizowane w rzeczywistości, gdyż nie mają prawnej ochrony. W rzeczywistości prawo nie chroni przed tym, aby menedżerowie postrzegani byli jako pełnomocnicy (*agents*) akcjonariuszy oraz aby byli obligowani do zachowań jako pełnomocnicy. Jest to wynikiem coraz większej dominacji teorii agencji, w teorii i w praktyce nadzoru korporacyjnego, przejawiającej się w regule maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy jako nadrzędnego celu firmy oraz w formie nadzoru korporacyjnego (kontrola menedżerów jako główna funkcja rady dyrektorów, prawo kontroli w rękach akcjonariuszy). Dlatego zgodnie z opinią powyższych autorów, sama tylko zmiana interpretacji prawa, jaka ma miejsce przykładowo w modelu dominacji dyrektorów jest niewystarczająca, nie będzie w stanie ochronić niezależności menedżerów.

Kluczową funkcją zarządzania jest koordynacja i zarządzanie kluczowymi dla firmy zasobami w sytuacji niepewności, zróżnicowanej wiedzy i różnych interesów grupowych w firmie. Do efektywnego wypełniania tej funkcji menedżerowie muszą być obdarzeni autorytetem. W przypadku wyposażenia akcjonariuszy w prawo kontroli autorytet menedżerów jest zagrożony.

Kreatywne zdolności i umiejętności menedżerów to kolejna istotna cecha podkreślająca przedsiębiorczy charakter zarządzania. Menedżer – przedsiębiorca realizuje projekty i strategie, organizuje zasoby, rozwija kompetencje, które nie są jedynie reakcjami na wewnętrzne i zewnętrzne czynniki, racjonalnym wyborem, adaptacyjnym uczeniem się, ale również twórczym organizowaniem zasobów, łączeniem analizy uczenia się z twórczym i pomysłowym przewidywaniem, projektowaniem nowych opcji dla zespołowych działań, przekraczaniem znanych dotychczas sposobów działania. Zadaniem więc menedżerów jest tworzenie i wdrażanie projektów nieznanymi inwestorom *a priori*. Dlatego w sytuacji, kiedy to akcjonariusze (inwestorzy) sprawują ostateczną kontrolę, menedżerowie są determinowani do realizacji projektów określonych przez ich mocodawców i ich kompetencje mogą nie być odpowiednio wykorzystane. Podobnie w strukturze relacji agencji osłabiona może być funkcja przywódcza menedżerów polegająca na pozyskiwaniu wsparcia dla różnych projektów ze strony pozostałych grup o różnych interesach. Rola przywództwa powiązana jest również z zaufaniem umożliwiającym wspieranie realizowanych projektów mimo

towarzyszącej im niepewności. Jednak, zgodnie z opinią Segrestin i Hatchuel (2011, s. 492-493), prawo nie daje narzędzi budowania zaufania i solidaryzmu w zespołach, co może hamować inwestycje różnych grup zaangażowanych w działanie firmy i ograniczać tworzenie wartości.

Segrestin i Hatchuel, (2011, s. 494) są przekonani, że ostatni kryzys ujawnił brak specyficznego prawa biznesowego, czy też prawa odnoszącego się do firmy. Ważne jest też, żeby nie mylić prawa korporacyjnego z prawem biznesowym. Prawo korporacyjne nie było tworzone dla nowoczesnej firmy. W wielu jurysdykcjach korporacja nie obejmuje pracowników, natomiast biznes obejmuje wszystkich interesariuszy. Powstanie nowoczesnej firmy nie spowodowało powstania prawa firmy, powstało jedynie prawo pracy, a prawo korporacyjne nie uległo zmianie. Status menedżera został podzielony pomiędzy dwie kategorie, z jednej strony menedżer występuje jako przedstawiciel korporacji (prawo korporacyjne), a drugiej jako pracodawca (prawo pracy). Prawo nie integruje więc pojęcia nowoczesnego zarządzania, a menedżer znalazł się w luce pomiędzy dwoma systemami prawa. W ten sposób autorzy tłumaczą, dlaczego koncepcja firmy nie istnieje w prawie i dlatego firma nie jest chroniona i wspierana.

W tym kontekście Segrestin i Hatchuel (2011, s. 495-496) proponują kilka zasad prawnych uregulowań w zakresie zarządzania. Pierwsza z nich dotyczy prawa głosu i mianowania menedżerów. W procesie mianowania menedżerów obdarzonych autorytetem należałoby dokonać podziału interesariuszy na tych, którzy uznają i akceptują autorytet menedżera i na pozostałych. Ci pierwsi powierzają menedżerowi zadanie zarządzania ich kapitałem w ich imieniu i powinni być wyposażeni w prawo mianowania menedżerów. Menedżerowie byliby więc mianowani i odwoływani przez te grupy, które uznają autorytet menedżera. Tu może pojawić się zarzut, że wyposażenie wielu stron w prawo wyboru menedżerów może wprowadzać chaos i paraliż w podejmowaniu decyzji. Należy jednak odróżnić prawo wyboru menedżerów od prawa decydowania przez menedżerów. Ci, co wybierają menedżerów, akceptują ich autorytet, przez co godzą się nie interweniować w decyzje menedżera. Zasada ta różni się również od teorii interesariuszy (stakeholders) i dominacji akcjonariuszy, gdyż zgodnie z tą zasadą prawo do mianowania i odwoływania mieli by tylko ci, którzy uznają autorytet menedżerów i są zaangażowani w funkcjonowanie firmy w średnim lub długim okresie (dotyczy to pewnych pracowników i niektórych akcjonariuszy).

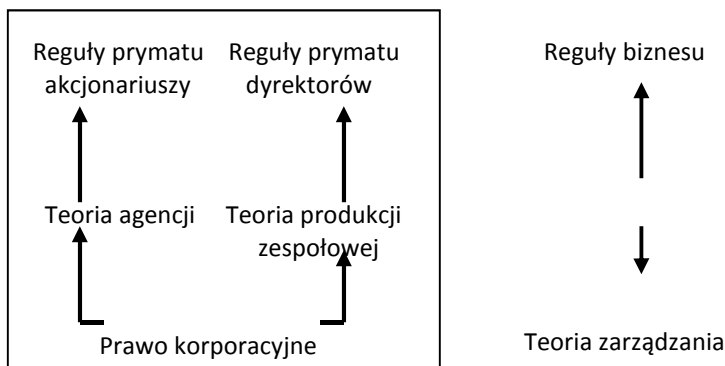
Aby menedżerowie mogli efektywnie wykorzystywać swoje innowacyjne zdolności i realizować biznesowe pomysły, działania ich nie powinny być utrudniane ale legitymizowane. Istotna jest tu funkcja nadzoru i dyrek-

torów w znajdowaniu sposobów uzasadniania i legitymizowania decyzji menedżerów poprzez kwestionowanie, dociekanie, testowanie, dyskutowanie, wyjaśnianie, zachęcanie, itp. Nie zalecane są systemy bodźców dla menedżerów, gdyż te mogą zniekształcać biznesowe osądy.

Dla pełniejszego legitymizowania menedżerskich decyzji pomocne mogą być również pewne mechanizmy solidaryzmu w firmie. Działania menedżerów (np. konkretna strategia) mają pozytywny bądź negatywny wpływ na poszczególnych członków zespołu. Dla akcjonariuszy będzie to wzrost lub spadek cen akcji, dla pracowników wzrost lub obniżenie kompetencji, co przekłada się na zdolność do pracy. Efekty te nie są zwykle kumulowane i dzielone. Jednak wydaje się, że w sytuacji, gdy jednostki godzą się, aby ich aktywa były wykorzystywane i zarządzane dla wspólnych projektów, efekty powinny też być wspólnie alokowane. Prawdopodobnie odpowiednio stworzone do tego reguły solidaryzmu ułatwiłyby wzajemne zaangażowanie różnych jednostek i zwiększały wzajemne zaufanie. Przykładowo, kiedy akcjonariusze osiągają zyski lub ponoszą straty, odpowiednio płacone byłyby pewne rekompensaty na rzecz firmy przez akcjonariuszy lub odwrotnie. Pracownicy opuszczający firmę, która poniosła koszty ich szkolenia, mogliby zwracać pewną ich część. Pracownicy zwalniani jako zbędni powinni otrzymywać rekompensatę, gdy to ich kosztem firma będzie mogła na powrót osiągać zyski.

Podsumowując, Segrestin i Hatchuel (2011, s. 496-497) postulują rewizję prawa korporacyjnego w kierunku prawa biznesu i firmy, które byłoby bardziej zgodne z teorią zarządzania, gdzie chroniony byłby autorytet menedżerów i wspierane byłyby ich innowacyjne kompetencje i cechy przywódcze. Propozycje te przedstawione są na rysunku 4.

Rysunek 4. Alternatywne podejścia do nadzoru korporacyjnego: oparte na prawie korporacyjnym i podejście oparte na teorii zarządzania



Źródło: Segrestin i Hatchuel (2011, str. 497)

Zakończenie

Powyższe rozważania pokazują, że kontrowersje w zakresie nadzoru korporacyjnego mogą mieć kilka źródeł. Ważne jest rozumienie celów firmy, bo w zależności od tego, jakie cele powinny być realizowane, konstruowane będą struktury nadzoru korporacyjnego, w ramach których menedżerowie będą wypełniać swoje funkcje. Tworzone będą odpowiednie formy relacji między menedżerami a ich mocodawcami, którymi mogą być różne grupy interesów zaangażowane w funkcjonowanie firmy. Dominującym jest model relacji agencji między akcjonariuszami a menedżerami. Akcjonariuszom przypada ostateczna kontrola działań menedżerów. Tak rozumiane relacje w znacznym zakresie kształtują teorię i praktykę nadzoru korporacyjnego przedstawianego jako model dominacji akcjonariuszy. Model ten jest też głównym wyznacznikiem reform w zakresie nadzoru korporacyjnego po ostatnich skandalach i kryzysach finansowych i ekonomicznych. Wielu autorów z różnych dziedzin kwestionuje jednak zasadność teorii agencji jako głównej podstawy w teorii i praktyce nadzoru korporacyjnego.

Wielorakie uwagi krytyczne pod adresem tej teorii dotyczą między innymi:

- zbyt upraszczających i mało realistycznych założeń leżących u podstaw teorii agencji - proponuje się uwzględnienie szeregu czynników społeczno-instytucjonalnych i kulturowych, kształtujących relacje pomiędzy

- podmiotami, mających wpływ na strukturę nadzoru korporacyjnego i dających podstawę do alternatywnych ujęć nadzoru;
- rozumienia natury firmy - w miejsce kontraktowej wizji firmy proponuje się teorię produkcji zespołowej, na podstawie której model dominacji akcjonariuszy zastąpiony jest przez model dominacji dyrektorów w obszarze nadzoru korporacyjnego;
 - prawa korporacyjnego sprzyjającego kształtowaniu się modelu dominacji akcjonariuszy, nie wspierającego i niedostatecznie chroniącego istotnych atrybutów menedżerów, jakimi są: autorytet, innowacyjne talenty i cechy przywódcze – dlatego proponowane jest stworzenie prawa biznesu i odpowiednich reguł nadzoru nad firmą.

Literatura

- Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review*, nr 62. <http://dx.doi.org/10.1109/EMR.1975.4306431>
- Argyris C. (1973). Organization Man: Rational and self-actualizing. *Public Administration Review*, nr 33 (May/June). <http://dx.doi.org/10.2307/975115>
- Asher C. C. Mahoney J. M., Mahoney J. T. (2005). Towards a Property Rights Foundation for Stakeholder Theory of the Firm. *Journal of Management and Governance*, nr 9. <http://dx.doi.org/10.1007/s10997-005-1570-2>
- Blair M. M. (2005). Closing the Theory Gap: How the Economic Theory of Property Rights Can Help Bring „Stakeholders” Back into Theories of the Firm. *Journal of Management and Governance*, nr 9.
- Blair M. M., Stout L. A. (1999 a). A Team Production In Business Organization: An Introduction. *The Journal of Corporate Law*, Summer. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.180991>
- Blair M. M., Stout L. A. (1999 b). A Team Production Theory of Corporate Law. *The Journal of Corporate Law*, Summer. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.281818>
- Carney M., Gedajlovic E., Sur S. (2011). Corporate governance and stakeholder conflict. *Journal of Management and Governance*, nr 15. <http://dx.doi.org/10.1007/s10997-010-9135-4>
- Daily C. M., Dalton D. R., Cannella A. A. (2003). Corporate governance: decades of dialogue and data. *Academy of Management Review*, Vol. 28, nr 3.
- Davis J. H., Schoorman F. D., Donaldson L. (1997). Toward a Stewardship Theory. *Academy of Management Review*, Vol. 22, nr 1.
- Donaldson T., Preston L. E. (1995). The Stakeholder Theory of Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. *Academy of Management Review*, Vol 20, nr 1. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.1995.9503271992>

- Freeman R. E, Wicks A. C., Parmar B. (2004). Stakeholder Theory and „The Corporate Objective Revisited”. *Organization Science*, Vol. 15, nr 3., 364-369. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1040.0066>
- Freeman R. E., Evan W. M., (1990). Corporate Governance: A Stakeholder Interpretation. *The Journal of Behavioral Economics*, 19(4).
- Grandori A. (2005). Neither Stakeholder Nor Shareholder ‘Theories’: How Property Rights and Contract Theory can Help in Getting Out of the Dilemma. *Journal of Management and Governance*, nr 9.
- Hil C. W. L., Jones T. M.. (1992). Stakeholders-Agency Theory. *Journal of Management Studies*, 29:2, March.
- Jordi Canals L. (2010). Rethinking the firm’s mission and purpose. *European Management Review*, nr 7, 195-204.
- Kauffman A., Englander E.. (2005). A Team Production model of corporate governance. *Academy of Management Executive*, Vol. 19, nr 3. <http://dx.doi.org/10.5465/AME.2005.18733212>
- Lan L. L, Heracleous L., (2010). Rethinking Agency Theory: The View from Law, *Academy of Management Review*, Vol 15, nr 2. <http://dx.doi.org/10.5465/AMR.2010.48463335>
- Mamun A. A., Yasser Q., R., Rahman Md., A. (2013). A Discussion of the Suitability of One vs More than One Theory for Depicting Corporate Governance. *Modern Economy*, nr 4.
- Maslow A. H. (1970). *Motivation and personalisty*. New York: Harper & Row.
- McGregor D. (1960). *The human side of the enterprises*. New York: McGraw-Hill.
- Mesjasz C. (2007). Ewolucja władania korporacyjnego. *Zeszyty Naukowe UEK*, nr 753.
- Rajan R. G., Zingales L. (2001). The Influence of the Financial Revolution on the Nature of Firms. *American Economic Review*, May, Vol. 91, Issue 2.
- Segrestin B., Hatchuel A. (2011). Beyond Agency Theory, a Post-crisis View of Corporate Law. *British Journal of Management*, Vol. 22, 481-499.
- Sundarum A. K, Inkpen A. C. (2004b). Stakeholder Theory and „The Corporate Objective Revisited”: A Reply. *Organization Science*, Vol. 15, nr 3., 370-371. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1040.0067>
- Sundarum A., K, Inkpen A. C. (2004a). The Corporate Objective Revisited. *Organization Science*, Vol. 15, nr 3., 350-363. <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.1040.0068>
- Wiseman R. M., Cuevas-Rodrigues G., Gomez-Mejia L. R. (2012). Toward a Social Theory of Agency. *Journal of Management Studies*, 49, January. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6486.2011.01016.x>
- Zollo M., Freeman E. (2010). Re-thinking the firm in a post-crisis World. *European Management Review*, nr 7, 191-194.

Controversy About Theoretical Fundamentals of Corporate Governance

JEL Classification: *D2; G34*

Keywords: *Corporate governance; agency theory; stewardship theory; team production theory; shareholder primacy model; director primacy model*

Abstract: Corporate governance is interdisciplinary issue and different approaches to corporate governance are determined by understanding of the nature and the goals of the firm and corporate law. Last corporate scandals and economic crisis are also crucial factors in debate about corporate governance. Last crisis revealed also fundamental management crisis because managers as shareholders representatives (according to agency theory) neglected interests of other stakeholders and long-term firm growth. Generally corporate governance is concentrated on decreasing of agency costs in relations between managers and shareholders. This reduces manager's autonomy which, according to management theory, is crucial factor of firm growth and in value creating process. Fundamental for shareholder primacy model is agency theory with assumptions of opportunism and self-interest, which is dominating in economic literature and practice. Team production theory is the basis for director primacy model. Stewardship theory relying on assumption of managers and shareholders interests' convergence can, depending on situation, compete or complement agency theory. Effectiveness of managers needs regulation of theirs status in law.

Remigiusz Lewandowski

Polska Wytwórnia Papierów Wartościowych

Sektory gospodarcze o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa

Słowa kluczowe: *sektory strategiczne, bezpieczeństwo państwa*

Abstrakt: Celem pracy jest właściwe zdefiniowanie sektorów gospodarki o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa i ocena stosowanych przez państwo instrumentów ochrony przedmiotowego bezpieczeństwa. W artykule zdefiniowano kryteria, na podstawie których wyodrębniono sektory gospodarcze o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa, tj. wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną; wydobywanie, przesył, dystrybucję i magazynowanie paliw gazowych; wytwarzanie, przesył i magazynowanie paliw płynnych; telekomunikację; bankowość; produkcję dokumentów (w tym związanych z nimi systemów IT) i banknotów oraz przemysł zbrojeniowy. Artykuł prowadzi do konkluzji, że pomimo strategicznego znaczenia tych sektorów dla bezpieczeństwa państwa oraz udziału Skarbu Państwa w spółkach reprezentujących te sektory, brakuje spójnych i kompleksowych uregulowań prawnych, które chroniłyby interes bezpieczeństwa państwa związany z częścią gospodarki narodowej reprezentowanej przez wskazane sektory i spółki. W pracy wykorzystano metodykę opartą o analizę instrumentów stosowanych przez państwo w zakresie kontroli nad wybranymi dziedzinami gospodarki oraz analizę sektorów gospodarczych w zakresie koncentracji, wpływu na bezpieczeństwo państwa oraz integracji z innymi sektorami.

Wstęp

Jednym z istotnych elementów dyskusji naukowej na temat roli państwa w gospodarce jest kwestia jego aktywności jako akcjonariusza (właściciela) określonych podmiotów gospodarczych. W literaturze przedmiotu widoczne są dwa nurty analizy aktywności państwa jako akcjonariusza. Pierwszy z nich oscyluje wokół zarządzania strategicznego, a drugi zaś

obejmuje kwestie ekonomii politycznej. Nurty te reprezentują różne podejście do przesłanek bezpośredniej aktywności gospodarczej państwa oraz konkurencyjności gospodarki. W tym kontekście badania w zakresie zarządzania strategicznego koncentrują się na samym przedsiębiorstwie (oraz rynku, na którym działa) i jego szczególnych cechach jako czynnikach warunkujących przewagę konkurencyjną, takich jak np. dostępne zasoby, pozycja firmy, atrakcyjność rynku, obrane kierunki strategiczne czy realizowane strategie (np. Barney, Zajac, 1994, s. 5-9; O'Sullivan, 2000, s. 393-416). Z kolei badania obejmujące zagadnienia ekonomii politycznej uwypuklają rolę aparatu państwa w procesie budowy przewag konkurencyjnych na poziomie kraju, branż i poszczególnych przedsiębiorstw (np. Hall, Soskice, 2001, s. 1-68). Szczególnie bogate pole badań empirycznych w tym obszarze tworzone jest przez studia przypadku obejmujące tzw. tygrysy azjatyckie, tj. Japonię, Koreę Południową i Tajwan, a także Chiny (np. Mathews, 2002, s. 633-652; Amsden, 2001). Badania te skupiają się przede wszystkim na zjawisku szybkiego wzrostu gospodarczego, industrializacji opartej o tzw. wysokie technologie, a także na przyczynach kryzysu azjatyckiego i jego konsekwencjach w odniesieniu do polityki gospodarczej prowadzonej przez rządy tych państw. Niewątpliwie istotnym czynnikiem dynamicznego rozwoju gospodarczego omawianej grupy krajów było zaangażowanie państwa w gospodarkę. Przykładowo, w odniesieniu do Japonii zasadnym był termin określający – do lat 90. XX wieku – system gospodarczy tego państwa jako „kierowana gospodarka rynkowa typu keynesowskiego” (Samaryna, 2010, s. 48¹). Stopień zaangażowania państwa w politykę gospodarczą ewoluował w czasie, co szczególnie widoczne było bezpośrednio po kryzysie azjatyckim. Niemniej jednak stałym motywem polityki gospodarczej była koncentracja państwa na innowacjach i wsparcie państwa w tworzeniu innowacyjnego przemysłu. Tego rodzaju aktywność nie była (i nie jest) zresztą wyłączną domeną państw azjatyckich. Analiza powstania takich przedsiębiorstw jak Airbus/EADS czy Embraer potwierdza bezpośredni udział państwa (także w charakterze akcjonariusza) w tworzeniu branż innowacyjnych i wspieraniu warunków do nich powstawania także w Europie Zachodniej czy w Ameryce Południowej. Ponadto, jak wskazuje Olszewski (2012, s. 551), „analiza przeprowadzonych prywatyzacji w Irlandii od 1991 r. skłoniła niektórych ekspertów, zajmujących się efektami zarządzania spółkami przed i po prywatyzacji, do postawienia tezy o konieczności zachowania państwowej kontroli przedsiębiorstw w sektorach strategicznych”.

Badania naukowe podejmujące omawianą tematykę koncentrowały się przede wszystkim właśnie na aspekcie innowacji lub – szerzej – na aspek-

cie przewagi konkurencyjnej w ujęciu międzynarodowym i branżach strategicznych dla rozwoju gospodarczego badanych państw. Przykładem w tym przypadku może być podjęte zarówno przez badaczy jak i polityków zagadnienie narodowych czempionów gospodarczych (Lewandowski, 2014a, s. 767-783).

Stosunkowo rzadko zaś w literaturze przedmiotu podejmowane jest zagadnienie aktywności państwa w branżach o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa narodowego. Tymczasem bezpieczeństwo narodowe należy uznać za jeden ze strategicznych celów państwa. Jak wskazuje Kitler (2011, s. 27), stanowi ono „wartość nadrzędną pośród innych celów państwa (narodowych) i jednocześnie przesądza o pomyślności w ich realizacji”. Niniejszy artykuł stanowi zatem próbę uzupełnienia istniejącej luki w literaturze przedmiotu poprzez udzielenie odpowiedzi na pytania o definicję branż strategicznych dla bezpieczeństwa państwa oraz wskazania ich funkcji na przykładzie sektora produkcji dokumentów publicznych oraz środków płatniczych.

Metodologia

Celem badawczym niniejszej pracy jest właściwe zdefiniowanie sektorów gospodarki o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa i ocena stosowanych przez państwo instrumentów ochrony przedmiotowego bezpieczeństwa. Realizując tak postawiony cel badawczy wykorzystano metodykę obejmującą:

- 1) analizę aktów prawnych, w szczególności dotyczących instrumentów stosowanych przez państwo w zakresie kontroli nad wybranymi dziedzinami gospodarki,
- 2) analizę sektorów gospodarczych w zakresie: ich koncentracji, wpływu na bezpieczeństwo państwa oraz integracji z innymi sektorami.

Przy analizie sektorów gospodarczych zdefiniowano dwa podstawowe kryteria uznawalności poszczególnych sektorów za „strategiczne dla bezpieczeństwa państwa”, tj.:

- 1) prowadzenie działalności gospodarczej bezpośrednio na potrzeby związane z bezpieczeństwem państwa lub
- 2) wysoki poziom integracji danego sektora gospodarki z innymi sektorami lub podstawowymi potrzebami żywymi obywateli (silna zależność), przy równoczesnym wysokim stopniu koncentracji tego sektora.

Badając poziom koncentracji korzystano z powszechnie stosowanych miar koncentracji, takich jak indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI) oraz

wskaźnik koncentracji (CR(N)). We wszystkich aspektach poruszanych zagadnień posiłowano się ponadto analizą literatury przedmiotu.

Narzędzia regulacyjne

Państwo dysponuje określonymi narzędziami pozwalającymi na bezpośrednie oddziaływanie na przedsiębiorstwa, których działalność – z różnych powodów – pozostaje dlań istotna. Tego rodzaju kontrola państwa nad wybranymi przedsiębiorstwami jest bezdyskusyjna i stanowi składową systemu bezpieczeństwa narodowego¹. Typowe narzędzia w tym zakresie obejmują:

- 1) udział państwa w akcjonariacie spółek (pośredni lub bezpośredni),
- 2) tzw. złota akcja (złote weto) lub szczególne uprawnienia Ministra Skarbu Państwa w odniesieniu do czynności prawnych określonych spółek,
- 3) szczególne przepisy nakładające na określonych przedsiębiorców zadania związane z bezpieczeństwem państwa,
- 4) przepisy regulujące działalność określonych sektorów gospodarki,
- 5) przepisy dotyczące zamówień publicznych,
- 6) przepisy prawa w zakresie kontroli zagranicznych inwestycji kapitałowych.

Udział państwa w akcjonariacie spółek

Pierwszym, najsilniejszym narzędziem oddziaływania państwa nad przedsiębiorstwami o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa jest wykonywanie uprawnień właścicielskich przez państwo względem tych podmiotów. Tego rodzaju aktywność gospodarcza państwa nie neguje zasad związanych z gospodarką rynkową i rolą w niej sektora prywatnego. Zaangażowanie kapitałowe państwa ma swoje źródło przede wszystkim w:

- 1) bieżącej polityce gospodarczej prowadzonej przez Ministra Skarbu Państwa oraz innych właściwych ministrów w zakresie gospodarowania mieniem Skarbu Państwa,

¹Przykładowo, „konieczne jest zachowanie kontroli przez państwo nad kluczową infrastrukturą sektora paliwowo-energetycznego oraz rozszerzenie kontroli i nadzoru nad bogactwem zasobów geologicznych państwa”, *Strategia Bezpieczeństwa Narodowego RP*, Warszawa 2014 r., s. 55.

- 2) aktach prawnych regulujących zaangażowanie Skarbu Państwa w wybranych przedsiębiorstwach lub sektorach²,
- 3) aktach prawnych ograniczających prywatyzację³,
- 4) politykach i strategiach rozwojowych⁴.

Bezpośredni nadzór właścicielski obejmujący pełną lub częściową kontrolę kapitałową określonych spółek przez Skarb Państwa jest z całą pewnością najskuteczniejszym narzędziem zapewniającym ochronę kluczowych interesów bezpieczeństwa państwa związanych z działalnością tych spółek. Jak wskazuje praktyka i literatura przedmiotu, jeśli zaangażowanie kapitałowe państwa jest odpowiednio zawężone do podmiotów faktycznie tego wymagających, nie tylko nie generuje to niekorzystnych efektów ekonomicznych, ale tworzy dodatkową wartość dla akcjonariusza – Skarbu Państwa (Lewandowski, 2014a, s. 770-782); Zahariadis, 1998, s. 460). Udział państwa w akcjonariacie tworzy dlań możliwości realizacji jego interesów poprzez siłę głosów w organach kontrolowanych spółek.

Ponadto, w pewnych przypadkach w statutach spółek zapewnione są szczególne uprawnienia właścicielskie Skarbu Państwa jako akcjonariusza. W niektórych bowiem spółkach, takich jak np. Grupa Azoty czy PGE, statut ogranicza siłę głosów innych niż Skarb Państwa akcjonariuszy na walnym zgromadzeniu. W Grupie Azoty ograniczenie to wynosi 20%, a w PGE 10%. Tego rodzaju zapisy pozwalają chronić te spółki przed wrogimi przejęciami.

² Np. zgodnie z art. 9k ustawy z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne (Dz.U. 1997 Nr 54 poz. 348, z późn. zm.) operator systemu przesyłowego działa w formie spółki akcyjnej, której jedynym akcjonariuszem jest Skarb Państwa.

³ Prywatyzacja podmiotów uwzględnionych w rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie określenia przedsiębiorstw państwowych oraz jednoosobowych spółek Skarbu Państwa o szczególnym znaczeniu dla gospodarki państwa z dnia 22 października 2010 r. (Dz.U. Nr 212, poz. 1387 z późn. zm.) wymaga – na podstawie art. 1a ust. 2 ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji (Dz. U. z 2002 r. Nr 171, poz. 1397, z późn. zm.) – zgody Rady Ministrów.

⁴ Według danych z 2010 r. w Polsce obowiązują 42 polityki lub strategie rozwoju, spośród których 14 odnosi się do konkretnych sektorów gospodarki, m.in. sektora finansowego, przemysłu obronnego, transportu, przemysłu stoczniowego, sektora energetycznego (w tym: w zakresie energetyki odnawialnej, przemysłu naftowego, przemysłu gazu ziemnego, górnictwa węgla kamiennego); *Plan uporządkowania strategii rozwoju* – tekst uwzględniający dokonaną w dniu 10 marca 2010 r. reasumpcję decyzji Rady Ministrów z dnia 24 listopada 2009 r.,

http://www.mir.gov.pl/rozwoj_regionalny/polityka_rozwoju/system_zarzadzania_rozwojem/porzadkowanie_dokumentow_strategicznycy/strony/porzadkowanie_dokumentow_strategicznycy.aspx

Szczególne uprawnienia Ministra Skarbu Państwa w odniesieniu do czynności prawnych określonych spółek

W praktyce gospodarczej, na rynkach kapitałowych dość często używane jest pojęcie złotej akcji lub złotego weta. Nie jest to pojęcie normatywne w polskim systemie prawa. W literaturze przedmiotu najczęściej pod pojęciem złotej akcji rozumie się akcje, które dają jej posiadaczowi szczególnie (specjalne) uprawnienia (Dziawgo, 2007, s. 100), szersze jednak od uprawnień zdefiniowanych przez przepisy Kodeksu spółek handlowych dotyczące uprzywilejowania (co do głosu, dywidendy i podziału majątku w przypadku likwidacji). Wskazane szersze, dodatkowe uprawnienia związane ze złotą akcją mogą dotyczyć dwóch obszarów (Knurowska, 2000, s. 74):

- 1) możliwości sprzeciwu wobec określonych uchwał walnego zgromadzenia, bez względu na liczbę głosów związanych z omawianą złotą akcją,
- 2) zagwarantowania określonego poziomu dywidendy dla posiadacza złotej akcji, bez względu na wypracowany przez spółkę wynik finansowy w danym roku obrotowym.

Na gruncie polskiego prawa brak jest tak sformułowanych uprawnień właścicielskich, w tym również odnoszących się do Skarbu Państwa jako akcjonariusza. Zostały one zlikwidowane wraz z uchynieniem w 2010 r. ustawy z dnia 3 czerwca 2005 r. o szczególnych uprawnieniach Skarbu Państwa oraz ich wykonywaniu w spółkach kapitałowych o istotnym znaczeniu dla porządku publicznego lub bezpieczeństwa publicznego⁵. Tym niemniej pewne analogiczne uprawnienia Skarbu Państwa zostały zawarte w ustawie z dnia 18 marca 2010 r. o szczególnych uprawnieniach ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa oraz ich wykonywaniu w niektórych spółkach kapitałowych lub grupach kapitałowych prowadzących działalność w sektorach energii elektrycznej, ropy naftowej oraz paliw gazowych⁶. Uprawnienia te stanowią drugą grupę narzędzi sprawowania kontroli nad przedsiębiorstwami przez państwo. Ustawa ta dotyczy spółek działających we wskazanych wyżej sektorach energetycznych i paliwowo-gazowych, których mienie zostało ujawnione w jednolitym wykazie obiektów, instalacji, urządzeń i usług wchodzących w skład infrastruktury krytycznej (IK). Omawiane uprawnienia dotyczą więc nie tylko spółek z udziałem Skarbu Państwa, ale również spółek z sektora prywatnego. Ustawa daje ministrowi właściwemu do spraw Skarbu Państwa prerogatywę wyrażenia sprzeciwu wobec podjętej przez:

⁵ Dz.U z 2005 r. Nr 132 poz. 1108 z późn. zm.

⁶ Dz.U. z 2010 r. Nr 65, poz. 404.

- 1) zarząd spółki uchwały (lub innej czynności prawnej), której przedmiotem jest rozporządzenie składnikami mienia wchodzącego w skład infrastruktury krytycznej, stanowiącej rzeczywiste zagrożenie dla funkcjonowania, ciągłości działania oraz integralności IK;
- 2) organy spółki uchwały dotyczącej m.in. rozporządzenia jej mieniem i jego eksploatacji, przedmiotu działalności spółki oraz jej siedziby, jeżeli wykonanie takiej uchwały stanowiłoby rzeczywiste zagrożenie dla funkcjonowania, ciągłości działania oraz integralności IK.

Sprzeciw jest wyrażany w formie decyzji administracyjnej, a czynności prawne organów spółki, których sprzeciw dotyczy nie podlegają wykonaniu i nie wywołują skutków prawnych. Organom spółki przysługuje wniosek o ponowne rozpatrzenie sprawy lub złożenie skargi do właściwego sądu administracyjnego. Z punktu widzenia bezpieczeństwa państwa siłę oddziaływania omawianej prerogatywy ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa na działalność przedsiębiorców należy uznać za umiarkowaną. Po pierwsze, wynika to z ograniczenia podmiotowego spółek, których prerogatywa dotyczy, tj. reprezentujących jedynie sektor energii elektrycznej, ropy naftowej oraz paliw gazowych. Po drugie, wynika to z wąskiego zakresu przedmiotowego prerogatywy ograniczającej się jedynie do czynności prawnych spółek dotyczących zagrożeń dla funkcjonowania, ciągłości działania oraz integralności IK. Pominięty jest zatem szereg innych czynności prawnych nie związanych z IK, a mających istotne znaczenia dla bezpieczeństwa państwa, jak choćby polityka handlowa odnosząca się do dostawców nośników energii⁷ lub polityka inwestycyjna dotycząca nowej (nie istniejącej) infrastruktury⁸.

Szczególne przepisy nakładające na określonych przedsiębiorców zadania związane z bezpieczeństwem państwa

Obok przedstawionej powyżej instytucji sprzeciwu ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa funkcjonują przepisy prawa nakładające na określonych przedsiębiorców zadania związane z bezpieczeństwem państwa. Stanowią one trzecią grupę oddziaływania państwa na wybrane przedsiębiorstwa. Zadania te obejmują m.in.:

⁷ Dotyczy to np. dywersyfikacji dostaw gazu oraz ropy naftowej.

⁸ Patrz np. sprawa budowy bloku energetycznego w Elektrowni Opole przez PGE SA w 2013 r.

- 1) obowiązek ochrony obiektów, instalacji lub urządzeń IK przez ich właścicieli, posiadaczy samoistnych i zależnych (na podstawie art. 6 ust. 5 ustawy z dnia 26 kwietnia 2007 r. o zarządzaniu kryzysowym⁹),
- 2) mobilizację gospodarki, militaryzację, planowanie operacyjne, szkolenia obronne oraz zadania wynikające z obowiązków państwa-gospodarza (na podstawie art. 2 ustawy z dnia 23 sierpnia 2001 r. o organizowaniu zadań na rzecz obronności państwa realizowanych przez przedsiębiorców¹⁰).

Przedsiębiorstwa wchodzące w skład podmiotów, będących właścicielami lub posiadaczami samoistnymi i zależnymi IK, wyszczególnione są w jednolitym wykazie obiektów, instalacji, urządzeń i usług wchodzących w skład IK. Wykaz jest niejawnny (art. 5b ust. 7 pkt 1). Z kolei wykaz przedsiębiorców realizujących zadania związane z obronnością zawarty jest w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 4 października 2010 r. w sprawie wykazu przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym. Jak wynika to z przytoczonych zadań nakładanych na przedsiębiorców, ich zakres obejmuje jedynie ochronę IK oraz zadania związane z obronnością i bezpieczeństwem militarnym.

Przepisy regulujące działalność określonych sektorów gospodarki

Kolejna, czwartą grupę narzędzi oddziaływania państwa na określone przedsiębiorstwa, których działalność pozostaje istotna dla interesów państwa, tworzona jest przez przepisy regulujące działalność wybranych sektorów gospodarki. Regulacyjna funkcja państwa dotyczy wielu sektorów. Teoria regulacji ekonomicznej, oparta o koncepcję interesu publicznego, zakłada, że rynek bywa niesprawny i sam z siebie nie prowadzi do efektywnej alokacji zasobów w gospodarce (Nagaj, 2012). Zatem państwo, maksymalizując dobrobyt społeczny decyduje się na regulację, aby zminimalizować niesprawności i ich negatywny wpływ na gospodarkę. Korekta alokacji zasobów, realizowana poprzez regulację, obejmuje również minimalizację ryzyka naruszenia bezpieczeństwa państwa w obszarze kształtowaniu przez działalność gospodarczą. Kluczowe obszary regulacji państwa obejmują:

- 1) poziom cen,
- 2) jakość,

⁹ Dz.U. z 2007 r. Nr 89, poz. 590 z późn. zm.

¹⁰ Dz.U. z 2001 r. Nr 122, poz. 1320 z późn. zm.

- 3) warunki świadczenia usług (w tym czasowe ograniczenia w sprzedaży¹¹),
- 4) reglamentacja działalności gospodarczej (koncesjonowanie) (Kahn, 1998).

Do najbardziej jaskrawych przykładów sektorów gospodarki poddanych regulacji państwa należą te, dla których utworzono odrębne instytucje odpowiedzialne za regulację, tj. sektory należące do rynku finansowego (Komisja Nadzoru Finansowego), telekomunikacyjnego (Urząd Komunikacji Elektronicznej) oraz rynku energetycznego (Urząd Regulacji Energetyki). Dodatkowo, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów odpowiada za zachowanie odpowiedniej struktury rynku. Ponadto, w odniesieniu do wybranych rynków ich regulacja odbywa się także na poziomie instytucji UE. Szczególnie regulowanym rynkiem jest rolnictwo, poddane zasadom Wspólnej Polityki Rolnej i szczegółowym przepisom UE oraz krajowym. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że powyżej przedstawiono jedynie przykłady rynków poddanych regulacji państwa. Zakres regulacji państwa w wymiarze branżowym jest bowiem bardzo szeroki, różna jest natomiast intensywność samej regulacji. W krajowym prawodawstwie funkcjonuje ponad 20 ustaw, uznających dane działalności za działalność regulowaną i szczegółowo normujących zasady ich podejmowania oraz wykonywania (Łagowska, 2012, s. 145).

Spośród instrumentów regulacji państwa na szczególne znaczenie – z punktu widzenia bezpieczeństwa – zasługuje reglamentacja działalności gospodarczej. Za jej jedną z najistotniejszych przesłanek uznaje się bezpieczeństwo państwa, w tym ochronę interesów obywateli oraz ochronę interesów gospodarczych państwa (Kosikowski, 2007, s. 187). Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie gospodarczej¹² w art. 46 ust. 1 enumeratywnie wskazuje 8 obszarów działalności gospodarczej wymagające uzyskania koncesji, tj. działalności:

- 1) poszukiwania, rozpoznawania złóż węgłowodórów oraz kopaliny stałych objętych własnością górnictwem, poszukiwania lub rozpoznawania kompleksu podziemnego składowania dwutlenku węgla, wydobywania kopaliny ze złóż, podziemnego bezzbiornikowego magazynowania substancji, podziemnego składowania odpadów oraz podziemnego składowania dwutlenku węgla;

¹¹ Przykładowo, Prawo energetyczne (art. 11) dopuszcza czasowe ograniczenia w sprzedaży paliw stałych oraz w dostarczaniu i poborze energii elektrycznej lub ciepła w przypadku zagrożenia bezpieczeństwa energetycznego RP.

¹² Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807 z późn. zm.

- 2) wytwarzania i obrotu materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym;
- 3) wytwarzania, przetwarzania, magazynowania, przesyłania, dystrybucji i obrotu paliwami i energią;
- 4) przesyłania dwutlenku węgla w celu jego podziemnego składowania;
- 5) ochrony osób i mienia;
- 6) rozpowszechniania programów radiowych i telewizyjnych, z wyłączeniem programów rozpowszechnianych wyłącznie w systemie teleinformatycznym, które nie są rozprowadzane naziemnie, satelitarnie lub w sieciach kablowych;
- 7) przewozów lotniczych;
- 8) prowadzenia kasyna gry.

Przepisy Prawa zamówień publicznych

Ostatnią z prezentowanych grup narzędzi oddziaływania państwa na wybrane przedsiębiorstwa lub sektory gospodarki jest ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych¹³. Państwo zachowuje dla siebie prerogatywy w zakresie szczególnego trybu udzielania zamówień, tj. z wyłączeniem Prawa zamówień publicznych. Ustawy nie stosuje się m.in. do zamówień związanych z bezpieczeństwem państwa, a w szczególności m.in. do:

- 1) zamówień Narodowego Banku Polskiego obejmujących znaki pieniężne,
- 2) zamówień, którym nadano klauzulę „tajne” lub „ściśle tajne” lub jeżeli wymaga tego istotny interes bezpieczeństwa państwa lub ochrona bezpieczeństwa publicznego,
- 3) zamówień dotyczących produkcji lub handlu bronią, amunicją lub materiałami wojennymi, jeżeli wymaga tego podstawowy interes bezpieczeństwa państwa, a udzielenie zamówienia bez zastosowania ustawy nie wpłynie negatywnie na warunki konkurencji na rynku wewnętrznym w odniesieniu do produktów, które nie są przeznaczone wyłącznie do celów wojskowych,
- 4) zamówień w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa, w przypadku których stosowanie przepisów ustawy zobowiązywałoby zamawiającego do przekazania informacji, których ujawnienie jest sprzeczne z podstawowymi interesami bezpieczeństwa państwa,

¹³ Dz.U. z 2004 r. Nr 212, poz. 1387 z późn. zm.

5) zamówień w dziedzinie obronności i bezpieczeństwa udzielanych do celów działalności wywiadowczej.

Zagwarantowana w ramach powyższych wyłączeń swoboda państwa w zakresie wyboru dostawcy pozwala na ochronę interesów państwa związanych z bezpieczeństwem. W szczególności pozwala ona zachowanie poufności informacji na temat tego, co jest przedmiotem wydatków państwa w obszarze bezpieczeństwa, a także zapewnia możliwie dużą stałość dostaw oraz realizuje interes gospodarczy państwa (Flak, 2014, s. 47-48).

Przepisy prawa w zakresie kontroli kapitałowych inwestycji zagranicznych

Wiele państwa stara się znaleźć kompromis pomiędzy akceptacją procesów prywatyzacyjnych i swobodą przepływu kapitału a potrzebą kontroli i ewentualnego ograniczania zagranicznych inwestycji kapitałowych w sektorach strategicznych z uwagi na bezpieczeństwo państwa. Przykładem mogą być rozwiązania francuskie, gdzie na mocy dekretu¹⁴ wskazano te sektory, które należy chronić przed przejęciem przez przedsiębiorstwa zagraniczne. Sektory poddane przedmiotowej regulacji obejmują m.in.: prowadzenie działalności produktów i usług o podwójnym zastosowaniu: cywilnym i militarnym, w zakresie kryptologii, produkcji oraz handlu bronią i amunicją, w zakresie oceny i certyfikacji bezpieczeństwa produktów i systemów sektora ICT, systemów ochrony informacji sektora przedsiębiorstw związanych kontraktem z jednostkami publicznymi lub prywatnymi zajmującymi się zarządzaniem IK, a także działalność podmiotów gospodarczych, których działalność wiąże się z ochroną tajemnicy państwowej (Olszewski, 2012, s. 548-549). Podobne przepisy funkcjonują także we Włoszech. Tego rodzaju obostrzenia wydają się być naturalne z punktu widzenia bezpieczeństwa narodowego. Przejęcie kontroli kapitałowej nad przedsiębiorstwem należącym do sektora strategicznego dla bezpieczeństwa państwa przez akcjonariuszy zagranicznych nie dających rękojmi właściwego nadzoru właścicielskiego, tj. zapewnienia niezakłóconej działalności przejętego przedsiębiorstwa, rodzi bowiem realne ryzyka dla państwa. W skrajnych przeciw przypadkach może bowiem chodzić o przejęcia, których celem jest wyeliminowanie przejętego (krajowego) podmiotu z rynku i uzależnienie krajowej gospodarki od zagranicznych podmiotów związanych z omawianym przejęciem bądź też nawet doprowadzenie do paraliżu krajowej gospodarki.

¹⁴ Décret No 2005-1739.

Z ciekawym przypadkiem dotyczącym próby wejścia zagranicznego inwestora do akcjonariatu polskiej spółki o strategicznym znaczeniu dla gospodarki i dokonania wrogiego przejęcia były kilkuletnie starania rosyjskiej spółki Acron na rzecz przejęcia kontroli nad notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie Grupie Azoty¹⁵.

Obecnie brak jest szczególnych przepisów prawa ograniczających zagraniczne inwestycje kapitałowe w Polsce ze względów bezpieczeństwa państwa. Między innymi wspomniany przypadek próby wrogiego przejęcia Grupy Azoty stał się impulsem do prac rządowych nad przepisami, które mają stanowić dodatkowe narzędzie w ochronie strategicznych branż przed zagranicznymi akcjonariuszami stwarzającymi zagrożenia dla bezpieczeństwa narodowego. Obecnie więc w Ministerstwie Skarbu Państwa przygotowywany jest projekt ustawy, która ma dać ministrowi właściwemu ds. Skarbu Państwa uprawnienie wydawania zgody na zakup, sprzedaż lub objęcie akcji nowej emisji w spółkach o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa (Sudak, 2015, s. 16). Ustawa ma dotyczyć zarówno spółek z udziałem Skarbu Państwa, jak i prywatnych.

Jak wynika to powyższej analizy przepisów prawa oraz realizowanej strategii właścicielskiej państwa (lub raczej realizowanych strategii właścicielskich państwa), obecnie brak jest w Polsce holistycznej perspektywy na przedsiębiorstwa i sektory posiadające strategiczne znaczenie dla bezpieczeństwa państwa, wyznaczającej ich rolę i zadania w państwa oraz stabilizującej ich pozycję w gospodarce i tworzącej optymalne warunki rozwoju. Co więcej, nie istnieje nawet wykaz tego rodzaju przedsiębiorstw, nawet w odniesieniu do podmiotów z udziałem Skarbu Państwa. Wydaje się, że fragmentaryczna percepcja znaczenia strategicznych sektorów i przedsiębiorstw dla bezpieczeństwa państwa i wynikająca z niej atomizacja w tym zakresie ograniczająca punkt widzenia do funkcji i zadań związanych z:

- 1) bezpieczeństwem militarnym,
- 2) bezpieczeństwem energetycznym,
- 3) ochroną IK,

- pozostaje niewystarczająca dla zapewnienia właściwej ochrony bezpieczeństwa i właściwego wykorzystania narodowego potencjału gospodarczego dla ochrony bezpieczeństwa państwa. Co prawda tę zauważalną lukę stara się wypełnić Strategia Bezpieczeństwa Narodowego RP, w ramach której omówiono pewne postulowane działania gospodarcze w sferze bezpieczeństwa, lecz ujęta w tym dokumencie refleksja strategiczna nie

¹⁵ <http://wiadomosci.onet.pl/tylko-w-onecie/rzad-vs-acron-trwa-walka-o-grupe-azoty/p4793> [dostęp: 03-03-2015].

wyczerpuje zagadnienia. Stąd też proponuje się wyodrębnić branż strategicznych dla bezpieczeństwa państwa i opracowanie dla nich jasnej wizji ich roli oraz rozwoju. Niniejszy artykuł stanowi pierwszy krok w tym procesie.

Kryteria klasyfikacyjne

Powyżej przedstawiono instrumentarium, jakim dysponuje aparat państwowy w zakresie oddziaływania na przedsiębiorstwa lub sektory gospodarcze, których działalność pozostaje istotna dla bezpieczeństwa państwa. Przepisy prawa regulujące to zagadnienie nie wskazują jednak jednoznacznie ani sektorów ani przedsiębiorstw, które pełnią strategiczną rolę w systemie bezpieczeństwa państwa. Brak jest także sprecyzowanych w przepisach prawa kryteriów umożliwiających taką klasyfikację. Tymczasem wydaje się to być konieczne w celu umożliwienia kompleksowego zarządzania podmiotami gospodarczymi o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa, przy równoczesnym wykorzystaniu pełnego spektrum narzędzi, jakimi dysponuje państwo.

Przedstawione w pierwszej części niniejszego artykułu narzędzia pozostające w dyspozycji państwa pozwalają na wyodrębnić następujących kategorii przedsiębiorstw istotnych dla bezpieczeństwa państwa, lecz o różnym nań wpływie:

- 1) przedsiębiorstwa państwowe oraz jednoosobowe spółki Skarbu Państwa o szczególnym znaczeniu dla gospodarki państwa (22 podmioty),
- 2) przedsiębiorcy o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym (177 podmiotów),
- 3) operatorzy IK (wykaz niejawni).

Powyższe kategorie opracowano na podstawie różnych kryteriów i pełnią one zasadniczo odmienne funkcje w systemie bezpieczeństwa państwa. Jak wcześniej wspomniano, żaden z aktów prawa i żaden dokument rządowy nie definiuje podmiotów gospodarczych, które mają strategiczne znaczenie dla bezpieczeństwa państwa. Pod pojęciem „przedsiębiorstwa o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa” rozumiem taki podmiot gospodarczy, którego zakłócenie działalności znacząco naruszy bezpieczeństwo państwa. Przyjmuję przy tym definicję bezpieczeństwa państwa w wąskim rozumieniu, tj. jako stanu porządku prawnego i ładu wewnętrznego odnoszącego się do zachowania terytorium państwa, przetrwania narodu i zachowania suwerennej władzy (Kitler, 2011, s. 29). Zakłócenie działalności w szczególności dotyczy ciągłości dostaw, jakości wytwarzanych produktów lub świadczonych usług oraz poufności prowa-

dzionej działalności, o ile poufność taka jest konieczna z uwagi na bezpieczeństwo państwa.

Opracowanie wykazu takich przedsiębiorstw wymaga zdefiniowania precyzyjnych kryteriów klasyfikacyjnych, które pozwolą na wyodrębnienie sektorów gospodarki mających strategiczne znaczenie dla bezpieczeństwa państwa, a następnie – w ramach analizy sektorów – pozwolą na wyodrębnienie pojedynczych podmiotów. Proponuje się przyjęcie następujących kryteriów:

- 1) prowadzenie działalności gospodarczej bezpośrednio na potrzeby związane z bezpieczeństwem państwa lub
- 2) wysoki poziom integracji danego sektora gospodarki z innymi sektorami lub podstawowymi potrzebami życiowymi obywateli (silna zależność), przy równoczesnym wysokim stopniu koncentracji tego sektora.

Pierwsze kryterium wydaje się być oczywiste. Obejmuje ono te sektory, które bezpośrednio realizują cele związane z bezpieczeństwem państwa (w wąskim rozumieniu) i bezpośrednio wypełniają potrzeby państwa w tym zakresie. Działalność gospodarcza bezpośrednio zaspokajające potrzeby państwa związane z jego bezpieczeństwem obejmuje w takim przypadku:

- 1) przemysł zbrojeniowy,
- 2) produkcję znaków pieniężnych (głównie banknotów¹⁶),
- 3) produkcję dokumentów identyfikacyjnych oraz dokumentów poświadczających określone uprawnienia ich posiadaczy.

Pośród podmiotów gospodarczych znajdujących się pod właścicielską kontrolą Skarbu Państwa wskazać należy dwa przedsiębiorstwa spełniające powyższe kryteria: Polską Grupę Zbrojeniową S.A. (wraz ze spółkami zależnymi) realizującą działalność gospodarczą w zakresie pkt 1) oraz Polską Wytwórnę Papierów Wartościowych S.A. (PWPW S.A.) realizującą działalność w zakresie pkt 2) i 3). Zapewnienie sprawnego i nowoczesnego przemysłu zbrojeniowego w kraju jest niezbędne dla utrzymania ciągłości dostaw amunicji i uzbrojenia w przypadku nagłego zagrożenia dla bezpieczeństwa narodowego. Z kolei utrzymanie ciągłości działania państwa, w tym w szczególności ładu wewnętrznego i administracji państwem oraz jego strukturami, wymaga zapewnienia sprawnego funkcjonowania sfery identyfikacji obywateli i ich uprawnień na podstawie dokumentów i związanych z nimi systemów teleinformatycznych. Z kolei pieniądz, a w szczególności banknot, jest kategorią produktową znajdującą się w powszechnym obrocie, równocześnie stanowiącą podstawę wymiany gospodarczej (środek wymiany) niezbędnej dla zachowania ładu wewnętrznego.

¹⁶ 97% wartości gotówki w obiegu stanowią banknoty.

Drugie kryterium stanowi koniunkcję dwóch czynników: stopnia integracji z innymi sektorami gospodarki oraz stopnia koncentracji analizowanego sektora. Stopień integracji określonego sektora gospodarki z innymi sektorami (lub integracji z podstawowymi potrzebami ludności) informuje, na ile zakłócenie jego funkcjonowania może wpłynąć na działalność pozostałych sektorów (lub przeżycie ludności). Zatem, im wyższy poziom integracji, tym większe znaczenie danego sektora dla bezpieczeństwa państwa. Stopień integracji nie może być jednak traktowany jako wyłączny wyznacznik wpływu na bezpieczeństwo państwa. Równocześnie bowiem należy wziąć pod uwagę podatność danego sektora na zakłócenia w jego funkcjonowaniu, a w szczególności podatność na przerwy w dostawach produktów lub usług. Podatność tę można mierzyć przy pomocy stopnia koncentracji sektora. Im wyższy poziom koncentracji, tym większe ryzyko zakłócenia funkcjonowania. Z kolei w przypadku sektorów o niskiej koncentracji zakłócenie funkcjonowania nawet dużej liczby przedsiębiorstw, ale o niskim udziale w rynku, nie wpłynie – z punktu widzenia całej gospodarki (a w szczególności zintegrowanych sektorów lub ludności, której potrzeby zaspokajane są przez te przedsiębiorstwa) – na istotne osłabienie bezpieczeństwa państwa.

Sektory gospodarcze o wysokim stopniu integracji z innymi sektorami oraz o wysokim stopniu koncentracji

Na potrzeby niniejszej pracy stopień integracji omawianych sektorów został oszacowany indywidualnie przez autora. Podejście to wynika z braku dostępnych narzędzi klasyfikacyjnych w tym zakresie. Warto jednak tę klasyfikację zobiektywizować przy pomocy odpowiedniego narzędzia badawczego. Stanowić to może przedmiot interesujących prac badawczych. Z kolei poziom koncentracji analizowanych sektorów zidentyfikowano przy użyciu dostępnych wyników badań w tej dziedzinie, w szczególności posiłkując się następującymi miarami koncentracji: indeksem Herfindahla-Hirschmana (HHI) oraz wskaźnikiem koncentracji (CR(N)). W tabeli 1 przedstawiono zestawienie prezentujące ocenę stopnia integracji oraz stopnia koncentracji. Zastosowano przy tym trzy oceny: niską, średnią i wysoką. Przy formułowaniu analizowanych sektorów gospodarczych posłużono się Polską Klasyfikacją Działalności (PKD) traktując sektor jako „grupę” w rozumieniu PKD. W koniecznych przypadkach, gdy zakres grupy był

zbyt szeroki, jej zakres zmodyfikowano, tworząc sektor nie występujący w klasyfikacji PKD¹⁷.

Tabela 1. Sektory gospodarcze o wysokim stopniu integracji z innymi sektorami (lub integracji z podstawowymi potrzebami ludności) wraz z ich poziomem koncentracji i spółkami z udziałem Skarbu Państwa

L.p.	Sektor	Poziom integracji	Poziom koncentracji	Spółki z udziałem Skarbu Państwa
1	Produkcja rolnicza	wysoki	niski	-
2	Wydobycie węgla kamiennego	średni	wysoki	Kompania Węglowa, Jastrzębska Spółka Węglowa, Katowicki Holding Węglowy
3	Przemysł spożywczy	wysoki	niski	-
4	Dostawy wody	wysoki	niski	-
5	Ochrona zdrowia	wysoki	niski	-
6	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną	wysoki	wysoki	PGE, Tauron, Energa, Enea, PSE
7	Wydobycie, przesył, dystrybucja i magazynowanie paliw gazowych	wysoki	wysoki	PGNiG, Gaz-System
8	Wytwarzanie, przesył, dystrybucja i magazynowanie paliw płynnych	wysoki	wysoki	Orlen, Lotos, PERN
9	Przemysł chemiczny	wysoki	średni	Grupa Azoty
10	Transport drogowy	wysoki	niski	-
11	Telekomunikacja	wysoki	wysoki	-
12	Działalność bankowa	wysoki	wysoki	PKO BP, BGK
13	Produkcja dokumentów i banknotów	wysoki	wysoki	PWPW

Zródło: opracowanie własne.

¹⁷ Dotyczy to np. działalności przemysłowej w zakresie wytwarzania dokumentów i banknotów, którą zgodnie z PKD należałoby zaklasyfikować do grup: „18.1 Drukowanie i działalność usługowa związana z poligrafią” oraz „62.0 Działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana”.

Jak wynika z powyższego zestawienia, w Polsce mamy do czynienia z 6 sektorami, które są silnie zintegrowane z innymi sektorami gospodarki, a równocześnie charakteryzują się wysoką koncentracją. Sektory te, to:

- 1) wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną;
- 2) wydobywanie, przesył, dystrybucja i magazynowanie paliw gazowych;
- 3) wytwarzanie, przesył i magazynowanie paliw płynnych;
- 4) telekomunikacja;
- 5) działalność bankowa,
- 6) produkcja dokumentów i banknotów.

Działanie całej gospodarki oraz zaspokajanie podstawowych potrzeb ludności zależy od sektora energii elektrycznej. Dotyczy to trzech obszarów: wytwarzania, przesyłu i dystrybucji energii. Te 3 obszary są wysokoskoncentrowane. Wskaźnik koncentracji CR(3) dla rynku wytwarzania energii elektrycznej wynosi 63%, a trzy największe podmioty na tym rynku, to: PGE (39%), Tauron (14%) oraz EDF (10%)¹⁸. Przesył energii elektrycznej (bez dystrybucji) jest zmonopolizowany przez jednego operatora, tj. PSE. Zgodnie z art. 9c ust. 2 Prawa energetycznego, jednym z podstawowych zadań operatora jest dbałość o bezpieczeństwo dostarczania energii elektrycznej poprzez zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania systemu elektroenergetycznego i odpowiedniej zdolności przesyłowej w sieci przesyłowej elektroenergetycznej.

Z kolei wskaźnik koncentracji CR(3) dla rynku dystrybucji energii elektrycznej wynosi 82%, w tym Tauron: 40%, PGE: 26% i Energa: 16%¹⁹.

Wydobywanie i magazynowanie paliw gazowych, a także dystrybucja tego paliwa jest praktycznie zmonopolizowane przez PGNiG, którego udział w tym rynku wynosi 97%²⁰. Ten sektor gospodarczy także pozostaje kluczowy dla funkcjonowania gospodarki i zaspokajania podstawowych potrzeb ludności. Z kolei Gaz-System jest wyłącznym operatorem systemu przesyłowego gazu ziemnego w Polsce.

Wytwarzanie, przesył i magazynowanie paliw płynnych to sektory energetyki również kluczowe dla funkcjonowania gospodarki. W podsektorze dystrybucji hurtowej dwie największe firmy, tj. Orlen oraz Lotos kontrolują 75% rynku²¹. W podsektorze rafinacji ropy naftowej obie firmy kon-

¹⁸ Dane za 2013 r.; <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/5785,2013.html>; [dostęp: 03-03-2015].

¹⁹ Dane za 2011 r.; *Strategia i model biznesowy Grupy ENERGA*, Warszawa, 19 listopada 2012 r., s. 3.

²⁰ Raport roczny PGNiG za 2013 r., s. 57.

²¹ Dane za 2011 r.; <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/paliwa-ciekle/charakterystyka-rynku/5317,2012.html>

trują w pełni krajowy rynek, w tym Orlen w 62%, a Lotos w 38%²². Za przesył i magazynowanie ropy naftowej odpowiada w Polsce PERN „Przyjaźń”.

Sektor telekomunikacji rozpatrywany jest na potrzeby niniejszego artykułu w ramach podsektorów operatorów Internetu, telefonii mobilnej, telefonii stacjonarnej oraz światłowodowych sieci szkieletowych. Możliwość w zakresie przesyłu informacji przy pomocy sieci telekomunikacyjnej są niezbędne dla funkcjonowania państwa i gospodarki. Wszystkie te 4 podsektory charakteryzują się więc wysokim poziomem integracji z pozostałą częścią gospodarki narodowej oraz wysokim stopniem koncentracji. W podsektorze operatorów Internetu wskaźnik koncentracji CR(3) wynosi 50%, z czego 32% zajmuje Orange, 10% T-Mobile i 8% P4/Play²³. W obszarze telefonii mobilnej C(4) wynosi 98%, z czego po 27% zajmują Orange i T-mobile, 25% - Polkomtel/Plus oraz 19% - P4/Play²⁴. Telefonii stacjonarna jest zdominowana przez 3 podmioty: Orange (57%), Netię (11%) oraz UPC (8%), a CR(3) wynosi 76%²⁵. Wreszcie światłowodowe sieci szkieletowe kontrolowane są przez 4 podmioty, tj. Orange (ok. 71%), Exatel (ok. 18%), TK Telekom (ok. 6%) i Netię (ok. 5%)²⁶. Zaznaczyć przy tym należy, że Exatel kontrolowany jest w 100% przez PGE, które z kolei kontrolowane jest w 58% przez Skarb Państwa. Podobnie rzecz ma się z TK Telekom, którego wyłącznym właścicielem jest PKP SA należąca do Skarbu Państwa.

Działalność prowadzona przez banki ma kluczowe znaczenie dla funkcjonowania gospodarki. Zakłócenia w sektorze finansowym bezpośrednio oddziałują na tzw. gospodarkę realną. Polski sektor bankowy jest silnie skoncentrowany. CR(4) wynosi 52%²⁷. Należy przy tym podkreślić, że 73% udziału w aktywach sektora bankowego (z wyłączeniem banków spółdzielczych) należy do banków zależnych od zagranicznych grup bankowych, przy wskaźniku docelowym – wskazywanym przez niektórych ekonomistów jako bezpieczny dla gospodarki narodowej – 30–35% (Kawalec, Gozdek, 2013, s. 48).

²² Dane za 2011 r. na podstawie: P. Janusz, *Ropa naftowa – kierunki dostaw i struktura zużycia w Polsce w latach 1999-2011*, „Nafta-Gaz” nr 1/2013, s. 71.

²³ *Raport o stanie rynku telekomunikacyjnego w Polsce w 2013 r.*, Prezes Urzędu Komunikacji Elektronicznej, Warszawa 2014 r., s. 10-11.

²⁴ Tamże, s. 26.

²⁵ Tamże, s. 44.

²⁶ Obliczenia własne na podstawie danych publikowanych przez wskazane spółki.

²⁷ Obliczenia własne na podstawie danych publikowanych przez banki; udział liczony wielkością aktywów z pominięciem banków spółdzielczych.

Ostatnim z sektorów charakteryzujących się zarówno wysoką koncentracją, jak i wysokim stopniem integracji z innymi sektorami (lub w istotnym stopniu zaspokajającym podstawowe potrzeby ludności) jest działalność w zakresie produkcji banknotów, dokumentów i związanych z nimi systemów teleinformatycznych. Działalność tę realizuje w Polsce jeden podmiot gospodarczy, tj. PWPW S.A., która ma charakter monopolu naturalnego.

W tabeli 1 wskazano także sektory, które charakteryzują się wysokim stopniem integracji, a równocześnie średnim lub niskim poziomem koncentracji. Dotyczy to produkcji rolniczej, przemysłu spożywczego, dostaw wody, ochrony zdrowia, przemysłu chemicznego i transportu drogowego. Wszystkie te sektory stanowią niezbędną ogniwa w funkcjonowaniu gospodarki (transport drogowy i przemysł chemiczny) lub też pozostają niezbędne dla przetrwania i funkcjonowania społeczeństwa (produkcja rolnicza, przemysł spożywczy, dostawy wody i ochrona zdrowia). Transport drogowy jest dominującym w Polsce rodzajem transportu i w związku z tym trudno zastępowalnym. 75% przewozów ładunków (w tonokilometrach) odbywa się tą drogą²⁸. Równocześnie jednak jest to sektor dość rozproszony (Majecka, 2012, s. 154), stąd nie można go uznać za strategiczny z punktu widzenia bezpieczeństwa państwa. Podobnie rzecz ma się z przemysłem chemicznym (produkcja chemikaliów oraz wyrobów z tworzyw sztucznych i gumy), którego produkty mają podstawowe znaczenie dla rolnictwa oraz wszystkich sektorów przemysłowych, a w szczególności przemysłu elektromaszynowego, elektroniki, budownictwa, przemysłu farmaceutycznego oraz przemysłu spożywczego. Sektor przemysłu chemicznego jest jednak silnie rozdrobniony podmiotowo²⁹. Sektory istotne dla funkcjonowania ludności, takie jak rolnictwo, przemysł spożywczy, dostawy wody, czy ochrona zdrowia, także charakteryzują się bardzo niską koncentracją. W każdym z tych sektorów funkcjonuje wiele podmiotów. Zakłócenie działalności nawet części z nich nie spowoduje zagrożeń dla funkcjonowania ludności, gdyż dodatkowe zadania są w stanie przejąć na siebie pozostałe podmioty z sektorów, a ponadto istnieje możliwość szybkiego uzupełnienia popytu poprzez eksport. Z tego względu nie można wskazanych sektorów uznać za strategiczne dla bezpieczeństwa państwa.

²⁸ Dane za 2013 r.; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/przewozy-ladunkow-i-pasazerow-w-2013-r-,11,2.html>; [dostęp: 03-03-2015].

²⁹ *Sektor chemiczny w czasie i przestrzeni. Ocena standingu adaptacyjnego sektora*, Grupa Doradców Biznesowych BAA Polska, Warszawa 2011 r., s. 55; www.bcc.org.pl/blz/pliki/raporty/CHEMIA_XI_2011.pdf

Odrębne zagadnienie tworzy sektor wydobywania węgla kamiennego. Jest to sektor, którego wpływ na funkcjonowanie gospodarki jest z całą pewnością dostrzegalny. W Polsce w strukturze zużycia energii pierwotnej dominuje węgiel kamienny z udziałem ponad 40% (Malec, Kamiński, Warchoł, 2014, s. 28). Jest on podstawowym paliwem wykorzystywanym do produkcji energii elektrycznej, a ponad połowę wszystkich jednostek wytwórczych energii elektrycznej stanowią bloki oparte na węglu kamiennym. Wydobywanie węgla kamiennego jest koncesjonowane, a sam sektor wysokokoncentrowany. Wskaźnik koncentracji (liczony udziałem w krajowym wydobyciu) CR(4) wynosi 90%, a najwięksi producenci to Kompania Węglowa (46%), Jastrzębska Spółka Węglowa (18%), Katowicki Holding Węglowy (16%) i Bogdanka (10%) (Malec, Kamiński, Warchoł, 2014, s. 26-34). Niemniej jednak, w Polsce rośnie rola importu węgla. W 2013 r. wyniósł on 10,8 mln t, co stanowi 14% krajowego wydobycia (Stala-Szlugaj, 2014, s. 32-38). Istnieje zatem łatwy do wprowadzenia na rynek substytut dla krajowego węgla kamiennego, a związku z tym trudno traktować wydobywany w Polsce węgiel jako surowiec strategiczny. Tym niemniej należy pamiętać, że wydobywanie węgla pozostaje ważną sferą polskiej gospodarki, zwłaszcza w kontekście liczby zatrudnionych w niej pracowników (w kopalniach pracuje 110 tys. pracowników, a w całej branży węgla kamiennego 400 tys. (Kaszelewicz, 2012, s. 13)³⁰) oraz koncentracji terytorialnej działalności.

W literaturze przedmiotu dotyczącej kwestii wykorzystania określonych sektorów gospodarki do realizacji zadań związanych z bezpieczeństwem narodowym często porusza się rolę portów lotniczych i morskich, a także transportu lotniczego i kolejowego. Zaznaczyć jednak należy, że porty morskie i lotnicze mają znikome znaczenie dla sprawnego funkcjonowania logistyki w polskiej gospodarce. Udział ładunków (w tonokilometrach) transportowanych tymi drogami wynosi odpowiednio: 5% i 0,03%³¹. Tym niemniej pełnią one istotne znaczenie w przypadku zagrożenia militarnego, kiedy istnieje potrzeba szybkiego i sprawnego transportu. W Polsce funkcjonuje 14 lotniczych portów cywilnych, w tym największy port w Warszawie zarządzany przez P.P. Porty Lotnicze. Cztery główne porty morskie w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu zarządzane są przez 3 spółki – zarządy portów morskich. Także transport kolejowy nie odgrywa dominującej roli w strukturze przewozów ładunków w Polsce. Jego udział

³⁰ Dane za 2011 r.

³¹ Dane za 2013 r.; <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/przewozy-ladunkow-i-pasazerow-w-2013-r-,11,2.html>; [dostęp: 03-03-2015].

(w tonokilometrach) w transporcie wynosi 15%³². Podobnie jak w przypadku transportu lotniczego może on mieć istotne znaczenie w sytuacji zagrożeń militarnych i wykorzystania kolei do transportu sprzętu wojskowego. W kraju, zarówno infrastruktura kolejowa jak i same usługi transportowe kolejną zdominowane są przez Grupę PKP, w skład której wchodzi m.in. PKP Cargo oraz PKP Polskie Linie Kolejowe. Wskaźnik HHI obliczony według masy towarów wyniósł w 2010 r. 4 327, a CR(3) wyniósł 89,8%, świadcząc o wysokiej koncentracji rynku³³. Jednak wykazana nieznacząca rola powyższych sektorów w funkcjonowaniu gospodarki narodowej przesądza o niekwalifikowaniu ich jako sektorów o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na sektor kopalnictwa rud metali niezależnych reprezentowany w Polsce przez KGHM. Sektor ten, a zarazem spółkę, wskazuje się niekiedy jako strategiczne dla bezpieczeństwa państwa. W swoim czasie KGHM był ujęty w wykazie spółek o istotnym znaczeniu dla porządku publicznego lub bezpieczeństwa publicznego³⁴. Niemniej jednak podkreślenia wymaga fakt, że miedź nie jest obecnie surowcem strategicznym, a jej uzyskiwanie – podobnie jak w przypadku węgla kamiennego – jest możliwe w oparciu o rynki wtórne. Z tych względów trudno jest wskazywać omawiany sektor jako strategiczny dla bezpieczeństwa narodowego.

Kontrola kapitałowa państwa nad sektorami strategicznymi – rynek krajowy

Kontrola kapitałowa państwa nad sektorami strategicznymi dla jego bezpieczeństwa jest najsilniejszym i najskuteczniejszym narzędziem oddziaływania państwa w tej sferze i realizowania przez nie swojej polityki w tym zakresie. Na podstawie wcześniej zdefiniowanych kryteriów klasyfikacji sektorów strategicznych dla bezpieczeństwa narodowego, tj.:

- 1) prowadzenie działalności gospodarczej bezpośrednio na potrzeby związane z bezpieczeństwem państwa lub
 - 2) wysoki poziom integracji danego sektora gospodarki z innymi sektorami lub podstawowymi potrzebami życiowymi obywateli (silna zależność), przy równoczesnym wysokim stopniu koncentracji tego sektora
- Zidentyfikowano 7 sektorów spełniających te założenia. Są to:

³² Tamże.

³³ *Raport z badania krajowego rynku transportu towarów (ze szczególnym uwzględnieniem transportu towarów kolejną)*, UOKiK, Warszawa, 2012 r., s. 77 i 79.

³⁴ Wykaz obecnie nie funkcjonuje.

- 1) wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną;
- 2) wydobywanie, przesył, dystrybucja i magazynowanie paliw gazowych;
- 3) wytwarzanie, przesył i magazynowanie paliw płynnych;
- 4) telekomunikacja;
- 5) działalność bankowa,
- 6) produkcja dokumentów (i związanych z nimi systemów IT) oraz banknotów,
- 7) przemysł zbrojeniowy.

Bezpośredni udział Skarbu Państwa w spółkach działających w wyżej wymienionych sektorach dotyczy wszystkich z nich, za wyjątkiem telekomunikacji. Intensywność kontroli kapitałowej państwa, mierzona zarówno udziałem kontrolowanych przez Skarb Państwa spółek w analizowanych rynkach oraz udziałem Skarbu Państwa w akcjonariatach tych spółek, jest różna w zależności od sektora. Najwyższy poziom kontroli kapitałowej dotyczy produkcji banknotów oraz dokumentów i związanych z nimi systemów IT. Działalność tę na terenie Polski prowadzi jedna spółka, tj. PWPW, będąca jednoosobową spółką Skarbu Państwa. Podkreślenia jednak wymaga fakt, że w Polsce brak jest zapisów normatywnych regulujących działalność wytwórcy banknotów oraz dokumentów i związanych z nimi systemów IT. PWPW, kontrolowana kapitałowo przez państwo i wyspecjalizowana w prowadzonej przez siebie działalności, nie posiada wyłączności (formalno-prawnej lub faktycznej, ale stabilnej w czasie) w tym zakresie. Co więcej, nie ma w Polsce organu, który statutowo zajmowałby się wskazywaniem koniecznych zabezpieczeń w dokumentach ani aktu prawnego lub polityki państwa ustanawiającej standardy zabezpieczeń w odniesieniu do poszczególnych kategorii dokumentów. Brak takiego systemowego uregulowania należy ocenić negatywnie, na co zwracają uwagę eksperci (np. Goc, 2009, s. 7-12; Lewandowski, 2014b, s. 37-38).

Wydobywanie, przesył, dystrybucja i magazynowanie paliw gazowych jest sektorem znacznie kontrolowanym kapitałowo przez państwo. Działalność w tym sektorze (w zakresie wytwarzania i dystrybucji) jest zdominowana przez notowane na GPW PGNiG, w którym Skarb Państwa posiada 72%. Spółka jest zatem de facto kontrolowana przez Skarb Państwa. Statut Spółki przewiduje szczególne uprawnienia dla akcjonariusza – Skarbu Państwa, tj. w szczególności:

- 1) konieczność uzyskania zgody Ministra Skarbu Państwa na:
 - a) zmianę istotnych postanowień obowiązujących umów handlowych dotyczących importu gazu ziemnego do Polski oraz na zawarcie nowych takich umów handlowych,

- b) realizację strategicznych przedsięwzięć inwestycyjnych lub udział Spółki w przedsięwzięciach inwestycyjnych trwale lub przejściowo pogarszających efektywność ekonomiczną działalności Spółki, ale koniecznych dla zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego Polski;
- 2) uprawnienie do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej, tak długo, jak Skarb Państwa pozostaje akcjonariuszem Spółki (co nie ogranicza zwykłych kompetencji w tym zakresie wynikających z głosów na walnym zgromadzeniu);
 - 3) podwyższony próg większości (czterech piątych) głosów dla uchwał podejmowanych przez walne zgromadzenie w wybranych sprawach, w sytuacji, kiedy udział Skarbu Państwa w kapitale zakładowym spadnie poniżej 51%.

Z kolei system przesyłu gazu jest ustawowo zmonopolizowany, a funkcję operatora ruchu sieciowego pełni Gaz-System, który w 100% należy do Skarbu Państwa. Od grudnia 2008 r. Gaz-System jest właścicielem spółki Polskie LNG, która została powołana do budowy i eksploatacji terminalu skroplonego gazu ziemnego LNG (LNG z ang. Liquefied Natural Gas). Dzięki terminalowi LNG możliwe będzie zróżnicowanie kierunków dostaw gazu ziemnego, co oznacza poprawę bezpieczeństwa energetycznego kraju. System gazociągów tranzytowych w Polsce kontrolowany jest przez EuRoPol Gaz, który jest właścicielem polskiego odcinka Systemu Gazociągów Tranzytowych Jamał-Europa. Funkcje operatorskie w odniesieniu do tego odcinka pełni, jak wcześniej wskazano, Gaz-System. EuRoPol w 48% należy do PGNiG, rosyjskiej spółki OAO Gazprom (48%) oraz do Gas-Trading (4%). Właścicielami Gas-Tradingu są: PGNiG (43,41%), Bartimpex (36,17%; kontrolowany przez rodzinę Gudzowatych), rosyjski Gazprom Eksport (15,88%) oraz Węglkokoks (2,27%, kontrolowany przez Skarb Państwa) i Wintershall (2,27%; niemiecka spółka należąca do koncernu BASF, ściśle kooperująca z Gazpromem). Kapitałowo Skarb Państwa kontroluje zatem pośrednio 45,68% akcji Gas-Tradingu (poprzez PGNiG i Węglkokoks). Taka struktura kapitałowa jednego z akcjonariuszy EuRoPol Gazu (brak większości należącej pośrednio lub bezpośrednio do Skarbu Państwa), przy braku większości udziału Skarbu Państwa w akcjonariacie EuRoPol Gazu, nie gwarantuje stabilnej kontroli państwa nad tą spółką. Trudności z tego wynikające przełożyły się na próbę paraliżu decyzyjnego w spółce na przełomie 2013 i 2014 r. (Kublik, 2014). Zgodnie ze statutem EuRoPol Gazu, PGNiG jest uprawnione do rekomendowania do składu Zarządu EuRoPol Gazu, po akceptacji Ministra Skarbu Państwa, dwóch swoich przedstawicieli. Podobne uprawnienie ma OAO Gazprom.

Kolejnym sektorem zdominowanym własnościowo przez Skarb Państwa jest przemysł zbrojeniowy. Po konsolidacji przeprowadzonej w 2014 i 2015 r. większość spółek z tego sektora została włączona do grupy kapitałowej Polskiej Grupy Zbrojeniowej (PGZ). Skarb Państwa kontroluje bezpośrednio 52% akcji PGZ, zaś drugim akcjonariuszem jest w 100% kontrolowana przez Skarb Państwa Agencja Rozwoju Przemysłu (48%). PGZ jest więc *de facto* w pełni kontrolowana przez państwo. Statut Spółki przewiduje szczególne uprawnienia dla Ministra Obrony Narodowej, którego pozytywna opinia konieczna jest na dokonanie przez Spółkę wybranych czynności prawnych. Zwiększa to zakres kontroli państwa nad Spółką.

Sektor wytwarzania, przesyłu i magazynowania paliw płynnych jest także własnościowo kontrolowany przez państwo. Wytwarzanie paliw płynnych jest rynkiem duopolowym, na którym operuje Orlen z 62% udziałem w rynku z oraz Lotos z 38% udziałem. Z kolei rynek dystrybucji hurtowej paliw powyższe firmy kontrolują w 75%. W notowanym na GPW Orlenie Skarb Państwa posiada 28% akcji i jest największym akcjonariuszem. Statut Spółki zawiera zapisy, które ograniczają prawa wykonywania głosów (do 10% bez względu na liczbę posiadanych akcji) na walnym zgromadzeniu innych niż Skarb Państwa akcjonariuszy. Stanowi to narzędzie wzmocnienia pozycji Skarbu Państwa jako akcjonariusza w Orlenie. Ponadto, akcjonariuszowi – Skarbowi Państwa przysługuje uprawnienie do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej, tak długo, jak Skarb Państwa pozostaje akcjonariuszem Spółki (co nie ogranicza zwykłych kompetencji w tym zakresie wynikających z głosów na walnym zgromadzeniu). Wybrane uchwały podejmowane przez Radę Nadzorczą wymagają dla swej ważności głosowania za ich przyjęciem członka powołanego przez Skarb Państwa. Z kolei w notowanym na GPW Lotosie Skarb Państwa posiada 53%. Szczególne uprawnienia akcjonariusza – Skarb Państwo obejmują prawo do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej (co nie ogranicza zwykłych kompetencji w tym zakresie wynikających z głosów na walnym zgromadzeniu) oraz ograniczenie prawa wykonywania głosów (do 10% bez względu na liczbę posiadanych akcji) na walnym zgromadzeniu innych niż Skarb Państwa akcjonariuszy.

Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną jest strategicznym sektorem gospodarczym, w którym Skarb Państwa również pozostaje aktywnym akcjonariuszem. Skarb Państwa posiada większość akcji (58%) w największym krajowym wytwórcy energii elektrycznej, tj. w PGE posiadającej 38% rynku. Zgodnie ze Statutem, akcjonariusz – Skarb Państwa jest uprawniony do powoływania oraz odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej, co nie ogranicza jego zwykłych kompetencji w tym zakresie

wynikających z głosów na walnym zgromadzeniu. Ponadto, statut Spółki zawiera zapisy, które ograniczają prawa wykonywania głosów (do 10% bez względu na liczbę posiadanych akcji) na walnym zgromadzeniu przez innych niż Skarb Państwa akcjonariuszy. W drugim co do wielkości producencie energii elektrycznej, tj. w Tauronie (15% rynku), Skarb Państwa posiada 30%, a kontrolowany przez Skarb Państwa KGHM³⁵ – 10%. W czwartej co do wielkości wytwarzanej energii spółce, Enea (8%), Skarb Państwa posiada 52% akcji. Wskazane spółki dominują ponadto na rynku sprzedaży i dystrybucji energii, w którym istotną pozycję zajmuje też Energa (16% rynku dystrybucji). W Enerdze Skarb Państwa utrzymuje 52% w kapitale i 64% w głosach na WZA. Skarb Państwa jako akcjonariusz tych spółek posiada – na mocy statutów – pewne osobiste uprawnienia dotyczące powoływania i odwoływania określonej liczby członków rad nadzorczych. Ponadto, ograniczone są prawa wykonywania głosów (do 10% bez względu na liczbę posiadanych akcji) na walnym zgromadzeniu przez innych niż Skarb Państwa akcjonariuszy (Energa i Tauron) oraz podwyższony jest próg większości (czterech piątych) głosów dla uchwał podejmowanych przez walne zgromadzenie w wybranych sprawach (Enea). Łączny udział omawianych spółek z udziałem Skarbu Państwa w rynku wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej wynosi odpowiednio: 64% i 93%. Przesył energii elektrycznej (bez dystrybucji) jest zmonopolizowany przez jednego operatora, tj. PSE. Zgodnie art. 9k ustawy z dnia 10 kwietnia 1997 r. Prawo energetyczne³⁶ operator systemu przesyłowego działa w formie spółki akcyjnej, której jedynym akcjonariuszem jest Skarb Państwa. Można zatem uznać, że omawiany sektor jest obecnie kontrolowany kapitałowo przez państwo. Warto zaznaczyć, że w Ministerstwie Skarbu Państwa prowadzone są prace koncepcyjne nad fuzjami PGE z Energą oraz Tauronu z Eneą³⁷.

W sektorze bankowym Skarb Państwa nie posiada znaczącego udziału. Państwo jest dominującym akcjonariuszem jednego banku komercyjnego, tj. PKO BP (31%), a sam bank posiada 18% w rynku depozytów³⁸. Skarb Państwa jest też wyłącznym właścicielem Banku Gospodarstwa Krajowe-

³⁵ Skarb Państwa posiada w KGHM 32% i jest największym akcjonariuszem tej spółki.

³⁶ Dz.U. 1997 Nr 54 poz. 348, z późn. zm.

³⁷ <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/energetyka/media-resort-skarbu-chce-polaczyc-pge-z-energa-oraz-tauron-z-enea/k7vdw> ; [dostęp: 07-03-2015].

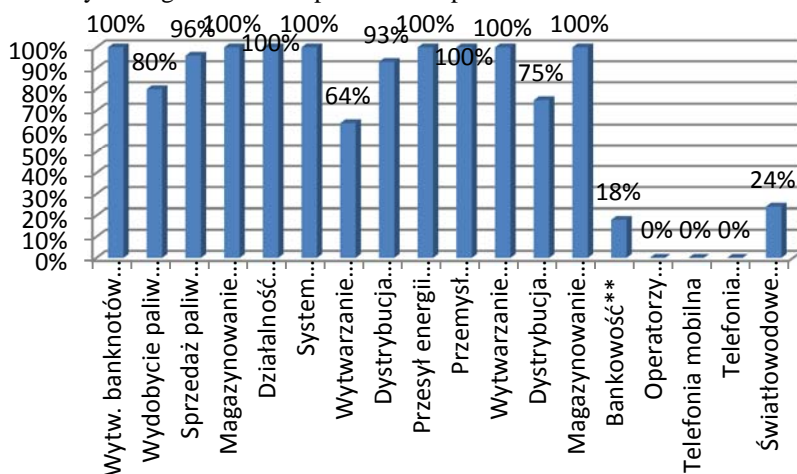
³⁸ <http://www.pkobp.pl/grupa-pko-banku-polskiego/relacje-inwestorskie/raporty-finansowe/#&category=1862&subcategory=41829>; dane za III kwartał 2014 r., [dostęp: 06-03-2015].

go, ale bank ten pełni inne funkcje niż typowy bank komercyjny. Sektor bankowy w Polsce zdominowany jest przez zagraniczne grupy bankowe.

W sektorze telekomunikacyjnym praktycznie brak jest udziału kapitałowego Skarbu Państwa. Jedynie w podsektorze szkieletowych sieci światłowodowych funkcjonują dwie spółki, które pośrednio kontrolowane są przez Skarb Państwa. Dotyczy to firm Exatel i TK Telekom, które łącznie kontrolują ok. 24% szkieletowej sieci światłowodowej w Polsce. Sektor telekomunikacyjny jest najslabiej kontrolowaną kapitałowo przez państwo częścią gospodarki narodowej o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa.

Na wykresie 1 przedstawiono, jak kształtuje się udział spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa w rynkach tworzących sektory strategiczne dla bezpieczeństwa państwa.

Wykres 1. Udział spółek kontrolowanych przez Skarb Państwa w rynkach tworzących sektory strategiczne dla bezpieczeństwa państwa



* Przy założeniu, że Skarb Państwa kontroluje EuRoPol Gaz

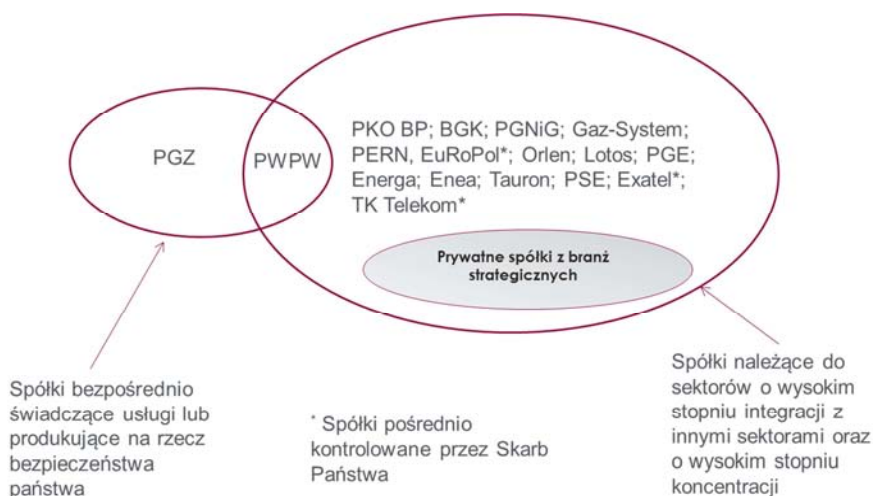
** Dotyczy rynku depozytów

Źródło: opracowanie własne

Z powyższego wykresu wynika, że państwo kontroluje kapitałowo niemal wszystkie sektory i tworzące je rynki, które są strategiczne dla bezpieczeństwa państwa. Wyjątek jedynie stanowi bankowość, gdzie udział ten sięga tylko 18% oraz telekomunikacja, gdzie w rynkach telefonii Skarb Państwa nie posiada żadnej kontroli, a w rynku szkieletowych sieci światłowodowych – 24% (i to nie bezpośrednio).

Na schemacie 1 zilustrowano przyporządkowanie kontrolowanych kapitałowo przez Skarb Państwa spółek do zastosowanych w niniejszej pracy kryteriów klasyfikacyjnych pozwalających na zdefiniowanie sektorów strategicznych dla bezpieczeństwa państwa. Zgodnie ze schematem i przedstawioną analizą można stwierdzić, że pierwsze kryterium (bezpośrednia produkcja lub usługi na rzecz bezpieczeństwa państwa) spełniają jedynie dwie firmy, tj. PGZ i PWPW. Drugie zaś kryterium spełnione jest również przez PWPW, a ponadto przez PKO BP, BGK, PGNiG, Gaz-System, EuRoPol Gaz, PERN, PGE, Energeę, Eneę, Tauron, PSE, Orlen, Lotos, Exatel i TK Telekom.

Schemat 1. Kontrolowane przez Skarb Państwa spółki należące do sektorów o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa



Źródło: opracowanie własne.

Kontrola kapitałowa państwa nad sektorami strategicznymi – wybrane rynki zagraniczne

Kapitałowa aktywność państwa w sektorach o strategicznym dlań znaczeniu nie jest specyfiką polską, ani charakterystyką państw byłego bloku wschodniego. Stosowanie kontroli kapitałowej i własności państwa jako instrumentu zarządzania bezpieczeństwem narodowym jest zjawiskiem dość powszechnym, również w europejskich państwach o utrwalonych

wzorcach w zakresie gospodarki wolnorynkowej. Przykładem mogą być Niemcy, gdzie własność państwowa obejmuje takie sektory, jak³⁹:

- 1) finanse, a w szczególności bankowość (np. Kreditanstalt für Wiederaufbau, 80% w akcjonariacie),
- 2) energetyka i górnictwo (np. Energiewerke Nord, 51% udział w akcjonariacie; Lausitzer und Mitteldeutsche Bergbau-Verwaltungsgesellschaft, 100% udział w akcjonariacie),
- 3) transport (np. Deutsche Bahn, 100% udział w akcjonariacie; niektóre porty i lotniska),
- 4) telekomunikacja (np. Deutsche Telekom, 15% udział w akcjonariacie),
- 5) wytwarzanie dokumentów i banknotów (Bundesdruckerei, 100% udział w akcjonariacie).

W Niemczech kontrolowanych kapitałowo przez państwo pozostaje obecnie ok. 700 podmiotów. We Francji z kolei państwo kontroluje kapitałowo wybrane sektory gospodarki i tworzące je przedsiębiorstwa poprzez wyspecjalizowaną agencję APF (poprzez APF państwo jest właścicielem lub współwłaścicielem 74 spółek), ale dodatkowo francuski Skarb Państwa pozostaje bezpośrednio zaangażowany w sektor bankowy oraz fundusze inwestycyjne. Analiza kapitałowego zaangażowania państwa francuskiego wskazuje na następujące sektory strategiczne będące przedmiotem aktywności inwestycyjnej francuskiego Skarbu Państwa⁴⁰:

- 1) finanse i bankowość,
- 2) energetyka,
- 3) przemysł zbrojeniowy i lotniczy,
- 4) telekomunikacja,
- 5) transport,
- 6) produkcja banknotów i dokumentów.

Powyższe dwa przykłady referencyjne, niemiecki i francuski, wskazują, że obecność państwa w strukturach własnościowych przedsiębiorstw należących do branż strategicznych dla bezpieczeństwa państwa nie ma charakteru odosobnionego. Jest to rozwiązanie w zasadzie powszechnie stosowane i uzasadnione względami bezpieczeństwa państwa. Potwierdza to postawioną w niniejszym artykule tezę, że własność państwowa w omawia-

³⁹ *Die Beteiligungen des Bundes*, Bunderministerium der Finanzen, 2013 r.; http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Bundesvermogen/Privatisierungs_und_Beteiligungspolitik/Beteiligungen_des_Bundes/Beteiligungsbericht-Anlage-2013.pdf?__blob=publicationFile&v=1 [dostęp: 07-03-2015].

⁴⁰ http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/agence-participations-etat/Documents/Rapports-de-l-Etat-actionnaire/2014/Rapport_APE.pdf [dostęp: 07-03-2015].

nym obszarze jest nie tylko potrzebna, ale i skuteczna, skoro stanowi trwałą praktykę także w państwach, które co do zasady kierują się rozwiązaniami wolnorynkowymi w swej polityce gospodarczej.

Zakończenie

W niniejszym artykule, przy pomocy odpowiednich kryteriów, zidentyfikowano sektory gospodarcze o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa. Sektory te obejmują:

- 1) wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną,
- 2) wydobywanie, przesył, dystrybucję i magazynowanie paliw gazowych,
- 3) wytwarzanie, przesył i magazynowanie paliw płynnych,
- 4) telekomunikację,
- 5) bankowość,
- 6) produkcję dokumentów (i związanych z nimi systemów IT) oraz banknotów,
- 7) przemysł zbrojeniowy.

W powyższych sektorach działają przedsiębiorstwa, o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa, tj. przedsiębiorstwa, których zakłócenie działalności znacząco naruszyłoby bezpieczeństwo państwa. Państwo polskie pozostaje znaczącym akcjonariuszem we wszystkich poza telekomunikacją sektorach o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa państwa. Co więcej, poza rynkiem bankowym i wskazanym już sektorem telekomunikacji, Skarb Państwa *de facto* kontroluje kapitałowo omawianą sferę gospodarki. Tego rodzaju aktywność państwa widoczna jest także za granicą, czego przykład stanowią Niemcy i Francja. Kontrola kapitałowa w tych państwach obejmuje sektory strategiczne zbliżone do tych zidentyfikowanych w odniesieniu do Polski, włącznie jednak z sektorem telekomunikacyjnym.

Zarządzanie przez państwo kontrolowaną przez nie kapitałowo sferą gospodarki o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa narodowego odbywa się jednak w Polsce w sposób niezintegrowany, tj. poprzez perspektywę branżową (np. polityki lub strategii sektorowe) lub funkcjonalną w zakresie wybranych dziedzin bezpieczeństwa (IK, obronność, bezpieczeństwo energetyczne). Brakuje natomiast holistycznego spojrzenia na posiadany przez państwo majątek o strategicznym znaczeniu dla bezpieczeństwa narodowego. Ta holistyczna perspektywa obejmować powinna przede wszystkim identyfikację omawianego majątku (w postaci kontrolowanych przez państwo spółek), opracowanie spójnych instrumentów jego ochrony (np. przed wrogim przejęciem) oraz programów i instrumentów

rozwojowych pozwalających na realizację kluczowych interesów państwa, w tym także interesów związanych z bezpieczeństwem narodowym.

Polskie i globalne doświadczenia wskazują, że deregulacja rynków pełniących kluczowe funkcje w systemie bezpieczeństwa narodowego przynosi fatalne konsekwencje⁴¹. Naturalnym rozwiązaniem jest regulacja państwa i w określonych, uzasadnionych przypadkach zapewnienie narodowym wytwórcom, stanowiącym składową bezpieczeństwa narodowego, stabilności i trwałości działania, np. w formie udzielenia wyłączności. Równocześnie jednak otwiera się pole działania dla państwowego regulatora dbającego o nienadużywanie przez (naturalnego) monopolistę swojej pozycji. Wolny rynek nie stanowi bowiem panaceum na wszystkie problemy współczesnej gospodarki, tym bardziej jeśli dotyka to sfery bezpieczeństwa. W uzasadnionych przypadkach konieczne są od niego odstępstwa. Jak wskazuje A. Jakimowicz (2010, s. 258-259), „badania (...) dowodzą, że regulacja rynków jest jednym z najważniejszych wyzwań, jakie stoją przed współczesną ekonomią”.

Literatura

- Amsden, A. (2001). *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late Industrializing Economies*, Oxford University Press, New York.
- Barney, J., & Zajac, E. (1994). *Competitive Organizational Behavior: Toward an Organizationally Based Theory of Competitive Advantage*, *Strategic Management Journal*, 15.
- Dziawgo, D. (2007). *Rynek finansowy. Istota – instrumenty – funkcjonowanie*, Warszawa.
- Flak, K. (2014). *Zamówienia publiczne w dziedzinach obronności i bezpieczeństwa – dyrektywa 2009/81/WE i jej implementacja do polskiego prawa krajowego*, *Bezpieczeństwo. Teoria i Praktyka*, 1(XIV).
- Goc M. (2009). *O potrzebie uregulowań prawno-organizacyjnych problematyki dokumentów publicznych*, *Człowiek i Dokumenty*, 13.
- Hall, P., & Soskice D. (2001). *An Introduction to Varieties of Capitalism*. W; P. Hall, D. Soskice (ed.), *Varieties of capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.
- Jakimowicz A. (2010). *Źródła niestabilności struktur rynkowych*, PWN, Warszawa.

⁴¹ Np. w konsekwencji działań liberalizujących rynek energii elektrycznej w Kalifornii i towarzyszących im przestępstw doszło do największego kryzysu energetycznego w USA, którego wymiar finansowy można mierzyć w stratach poniesionych przez stan Kalifornia w wysokości 6,3 mld USD strat, patrz: W. Kwinta, *Kryzys energetyczny w Kalifornii*, „Polska Energetyka” nr 11/2011.

- Kahn, A.E. (1988). *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, Vol. I, The MIT Press, 1988, Cambridge, MA, London.
- Kasztelewicz, Z. (2012). Blaski i cienie górnictwa węglowego w Polsce, *Polityka Energetyczna*, 15(4).
- Kawalec, S., Gozdek, M. (2013). Pożądana struktura sektora bankowego w Polsce, *Biuletyn PTE*, 1(60).
- Kitler, W. (2011). *Bezpieczeństwo narodowe RP. Podstawowe kategorie, uwarunkowania, system*, AON, Warszawa.
- Knuirowska, I. (2000). *Ochrona przed wrogiem przejściem*, Dom Wydawniczy Ostoja.
- Kosikowski, C. (2007). *Publiczne prawo gospodarcze Polski i Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Kublik, A. (2014). PGNiG nie dało Gazpromowi sparaliżować EuRoPol Gazu, *Gazeta Wyborcza* z 21 stycznia 2014 r.; http://wyborcza.pl/1,75248,15367234,PGNiG_nie_dalo_Gazpromowi_sparalizowac_EuRoPol_Gazu.html [dostęp: 06-03-2015].
- Kwinta, W. (2011). Kryzys energetyczny w Kaliforni, *Polska Energetyka*, 11.
- Łagowska, K. (2012). Działalność gospodarcza jako forma reglamentacji gospodarczej. W: M. Sadowski, P. Szymaniec (red.), *Prace z teorii i historii prawa oraz administracji publicznej*, Wrocław.
- Lewandowski, R. (2014a). Budowa potencjału gospodarczego w oparciu o strategię narodowych czempionów - studium przypadku PWPW S.A. W: D. Zarzeczki (red.), *Efektywność inwestycji i wycena przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe US, Szczecin.
- Lewandowski, R. (2014b). Wiarygodność procesów identyfikacji i transakcji a system bezpieczeństwa państwa, *Bezpieczeństwo. Teoria i Praktyka*, 1(XIV).
- Majecka, B. (2012). Uwarunkowania zachowań przedsiębiorstw transportu samochodowego na rynku przewozów rzeczy, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Gdańskiego. Studia i Materiały Instytutu Transportu i Handlu Morskiego*, 9.
- Malec, M., Kamiński, J., Warchoł, R. (2014). Przegląd aktualnej struktury wydobycia w krajowym sektorze górnictwa węgla kamiennego, *Zeszyty Naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN*, 87.
- Mathews, J. (2002). The Origins and Dynamics of Taiwan's R&D Consortia, *Research Policy*, 31.
- Nagaj, R. (2012). Przesłanki regulacji rynków w świetle teorii wyboru publicznego, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 27.
- Olszewski, L. (2012). Strategiczne sektory w rozwoju współczesnej gospodarki narodowej. W: J. Blicharz, *Prawne aspekty prywatyzacji*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.
- O'Sullivan, M. (2000). Innovative Enterprise and Corporate Governance, *Cambridge Journal of Economics*, 24.
- Samaryna, H. (2010). *Deflacja w Japonii*, PWE, Warszawa.
- Stala-Szlugaj, K. (2014). Import węgla kamiennego do Polski, *Przegląd Górniczy*, 5.

- Sudak, I. (2015). Rząd chce ręcznie sterować zagranicznymi inwestycjami w Polsce, *Gazeta Wyborcza* z 24 lutego 2015 r.
- Zahariadis, N. (1998). The Rise and Fall of British State Ownership: Political Pressure or Economic Reality?, *Comparative Politics*, 31(4).

Economic Sectors of Strategic Importance for the State Security

JEL Classification: *F52; H13; H56*

Keywords: *strategic sectors; state security*

Abstract: The purpose of the paper is to properly define economic sectors of strategic importance for the state security and to evaluate tools which protect this security and are used by the state. The paper also defines the criteria which helped to identify sectors which have strategic importance for the state security, i.e. production and supply of electric energy; extraction and supply of natural gas; extraction, distribution and storage of liquid propellants, telecommunications, banking industry; banknotes and documents' production (together with related IT solutions) and military industry. The article leads to the conclusion that these sectors are strategically important for the state security and the State Treasury has shares in companies representing the sectors. However, there is still a lack of coherent and complete legal regulations that would protect the state's security interest related to the part of the economy represented by the analyzed sectors and companies. The paper's methodology is based on two analyses; the former focusing on instruments which are applied by the state in order to control certain fields of the economy and the latter investigating economic sectors in terms of concentration, impact on the state security and integration with other sectors.

**Wiesława Lizińska, Renata Marks-Bielska
Karolina Babuchowska, Magdalena Wojarska**
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Sprawność instytucjonalna samorządu lokalnego w aspekcie podejmowanych decyzji administracyjnych*

Słowa kluczowe: *władze lokalne; sprawność instytucjonalna; decyzje administracyjne*

Abstract: Instytucje i struktury instytucjonalne pełnią ważną rolę podkreślaną w teorii i w prowadzonych badaniach, która związana jest z przebiegającymi procesami rozwoju ekonomicznego. Pozycja konkurencyjna jednostek terytorialnych zależy od ich sprawności jako instytucji publicznej, szczególnie samorządów lokalnych. Na znaczeniu zyskują umiejętności, kwalifikacje i możliwości funkcjonalne władz lokalnych. W tym kontekście tworzenie i pobudzanie lokalnego wzrostu gospodarczego jest niezbędne, ponieważ leży on u podstaw procesów rozwojowych we wszystkich innych aspektach życia. Celem artykułu była ocena sprawności instytucjonalnej władz lokalnych na podstawie podejmowanych przez nie decyzji administracyjnych. W artykule wykorzystano dane dotyczące odwołań od decyzji podejmowanych przez władze lokalne. Przeprowadzono analizę odwołań złożonych do ww. decyzji do samorządowych kolegiów odwoławczych oraz sposób ich rozpatrzenia zgodnie z obowiązującymi przepisami. Zakres czasowy obejmował lata 2007-2013. Analizę przeprowadzono na przykładzie odwołań złożonych do Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie.

* Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS/03039

Wprowadzenie

Współczesne procesy gospodarcze, społeczne i polityczne odbywają się w bardzo złożonych relacjach. Wymagają one porządkowania i koordynacji, aby można było rozwiązywać różne problemy, z którymi muszą zmierzyć się kierujący jednostkami i zbiorowościami, umożliwić rozwój i podnosić jakość życia. Porządkowanie i koordynacja dokonują się zarówno przez mechanizmy i dostosowania spontaniczne (w tym rynkowe), jak i przez organizacje, czyli struktury hierarchiczne i działania o charakterze administracyjnym, oparte na planowaniu i sformalizowanych strukturach (Wilkin 2013).

Dla procesów wzrostu i rozwoju coraz większe znaczenie mają bariery o charakterze społeczno-instytucjonalnym (Balcerzak, Rogalska 2010). Instytucjonalne uwarunkowania procesów gospodarczych były analizowane jako determinanty zróżnicowanego tempa rozwoju ekonomicznego, jak również zależności odwrotnej, czyli wpływu rozwoju na instytucje (Zielenkiewicz 2014, Acemoglu i in. 2001, 2002; Hall, Jones 1999). Na podstawie przeprowadzonych analiz autorzy wchodzący w skład zespołów badawczych: Kaufmann i współautorzy (1999, 2003), Kaufmann i Kraay (2002) stwierdzili jednak, że to raczej instytucje oddziałują na poziom rozwoju ekonomicznego - niż odwrotnie.

Niezbędnym elementem sprzyjającym poprawie relacji pomiędzy instytucjami formalnymi, nieformalnymi i instytucjami-organizacjami składającymi się na system instytucjonalny jest również zachowanie pomiędzy nimi równowagi (Staniek 2012).

Ważną rolę w rozwoju gospodarczym i budowaniu dobrobytu społecznego pełni tym samym sprawne i efektywne funkcjonowanie sektora publicznego (w tym również władz samorządowych). Według Druckera (2000) w XXI w. proces wzrostu w krajach rozwiniętych nie będzie związany ze sferą biznesu, a najprawdopodobniej będzie nim właśnie sektor publiczny.

Wyzwania takie wymagać będą jednak dużej aktywności ze strony samorządów terytorialnych z uwagi na to, że ich działalność odbywa się w warunkach systematycznego niedoboru środków finansowych i innych zasobów, w tym majątkowych oraz kadrowych. Stąd wynika konieczność poszukiwania rozwiązań, które pozwolą gminom działać efektywniej i skuteczniej (Wojarska 2012). Coraz większe znaczenie przypisuje się także m.in. umiejętnościom, kwalifikacjom oraz sprawności funkcjonowania władz szczebla lokalnego jako elementom określającym pozycję konkurencyjną wyodrębnionej przestrzeni (Kot 2001).

Sprawność instytucji publicznych postrzegana jako zdolność m.in. władz samorządowych do odpowiedzi na potrzeby lokalnej społeczności, umiejętność uzgadniania celów oraz sprawnego podejmowania decyzji, a także realizacji celów już uzgodnionych. Do mierników sprawności instytucjonalnej zalicza się m.in.: jakość obsługi w urzędach, zdolność do podejmowania innowacyjnych działań oraz politykę rozwoju gospodarczego (Swianiewicz i in. 2000, Swianiewicz 2001).

Jednak sektor ten wymaga przeprowadzania systematycznych zmian, a próby ich wdrożenia zwykle spotykają się z trudnościami – głównie w obszarze instytucji nieformalnych. Z tego powodu osiągnięcie tzw. równowagi instytucjonalnej wymagać może dłuższej perspektywy.

Systemy terytorialne charakteryzują się bowiem pewną bezwładnością, sztywnością swoich struktur, reguł, zasad i zależności. Niska elastyczność takiego systemu, przy jednocześnie dynamicznie zmieniających się warunkach otoczenia może ograniczać możliwości rozwojowe danego układu terytorialnego (Lizińska 2012).

Od dłuższego czasu podejmowane są działania mające na celu poprawę funkcjonowania administracji publicznej, podnoszenie jej sprawności i efektywności. W procesie ewolucji zarządzania publicznego jego modele (model biurokratyczny – *public administration*, nowe zarządzanie publiczne – *new public management*, współrządzenie/współzarządzanie publiczne – *public governance*) ulegały zmianie w odpowiedzi na wyzwania stawiane przed sektorem publicznym. Niedoskonałości modelu *new public management* spowodowały wzrost zainteresowania nowym modelem zarządzania publicznego – *public governance*. Możliwości wykorzystania *governance* należy upatrywać również na poziomie samorządów terytorialnych. Model ten odwołuje się do teorii akcentujących wysoki udział autonomii jednostek samorządu terytorialnego i szeroki udział obywateli w procesie podejmowania decyzji, na różnych poziomach w strukturze zarządzania (Rudolf 2014).

W osiągnięciu wysokiego poziomu rozwoju i jego trwałego charakteru wzrasta znaczenie m.in. znaczenie sprawności władz i instytucji publicznych, jakość ich procedur decyzyjnych i świadczonych przez nie usług. Doświadczenia społeczeństw, które osiągnęły wysoki poziom rozwoju, a także tych starających się nadrobić opóźnienie wskazują, że szanse na rozwój są w dużym stopniu determinowane wykreowanym łańcem instytucjonalnym (Gąciarz 2012).

Wyodrębnienie samorządu terytorialnego powodowało, że znaczna część odpowiedzialności za rozwój społeczno-gospodarczy została przekazana na podmioty władzy regionalnej i lokalnej. Instytucjonalizacja samo-

rzędu terytorialnego stała się zatem ważnym elementem determinującym ten rozwój. Aby samorząd terytorialny był nośnikiem rozwoju niezbędny jest odpowiedni poziom sprawności działań wykonawczych oparty m.in. o odpowiednie zdolności administracyjne. Jak wskazuje Bartkowski i Gąciarz (2012) według opinii jednych autorów sprawności działania samorządów terytorialnych sprzyja kontynuacja władzy. Jednak według opinii ww. autorów kontynuacja władzy powoduje sprawność biurokratyczną działań samorządów (poprawność formalno-proceduralna), a jednocześnie izomorfizm normatywny utrzymującej się władzy skutkuje stosunkowo ograniczoną kreatywnością w poszukiwaniu alternatyw rozwojowych.

Autorzy raportu: *Raport o stanie samorządności terytorialnej. Narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania* (Bober i in. 2013), na podstawie przeprowadzonych analiz stwierdzili, że funkcjonowanie samorządu terytorialnego w Polsce wskazuje na narastanie w nim poważnych dysfunkcji. Jedną z nich jest dysfunkcja biurokratyczna, definiowana jako niesprawność administracyjna powiązana z urzędniczą dominacją w funkcjonowaniu jednostek samorządu terytorialnego. Dysfunkcje samorządów lokalnych nie pojawiły się nagle. Rozwijały się od dłuższego czasu i stopniowo narastały, a ich negatywne konsekwencje zaostrzają się w kryzysowych dla nich warunkach.

Jedną ze sfer działalności władz samorządu lokalnego jest podejmowanie decyzji i wydawanie postanowień w indywidualnych sprawach z zakresu administracji publicznej przez prezydentów, burmistrzów, wójtów lub uprawnione przez nich organy. Znaczenie ww. aktywności władz dla sprawności instytucjonalnej zostało m.in. dostrzeżone przez inicjatorów projektu systemowego Ministerstwa Administracji i Cyfryzacji „Dobre rządzenie – sprawne państwo” realizowanego w ramach Działania 5.2 PO KL, którego ideą jest poprawa jakości aktów prawa miejscowego oraz decyzji administracyjnych wydawanych przez jednostki samorządu terytorialnego, jak również poprawa jakości rozstrzygnięć organów nadzorujących i kontrolujących działalność JST w postaci Samorządowych Kolegiów Odwoławczych.

Podstawę prawną działania Samorządowych Kolegiów Odwoławczych (SKO) stanowi ustawa z dnia 12 października 1994 r. o samorządowych kolegiach odwoławczych (Dz. U. z 2001 r. Nr 79, poz. 856 z późn. zm.) oraz rozporządzenia wydane w oparciu o delegację ustawową. Zgodnie z tą ustawą samorządowe kolegia odwoławcze są organami wyższego stopnia w indywidualnych sprawach z zakresu administracji publicznej należących do właściwości samorządu terytorialnego, właściwymi do rozpatrywania odwołań od decyzji, zażaleń na postanowienia, żądań wznowienia postę-

powania lub stwierdzenia nieważności decyzji w trybie uregulowanym przez przepisy ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego (Kpa) (Dz. U. z 2013 r. poz. 267) oraz ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Ordynacja podatkowa (Op) (Dz. U. z 2012 r. poz. 749 ze zm.). Kolegium orzeka również w innych sprawach na zasadach określonych w odrębnych ustawach.

Cel i metodyka badań

Głównym celem badań była ocena efektywności instytucjonalnej samorządów lokalnych na podstawie decyzji i postanowień wydawanych w indywidualnych sprawach z zakresu administracji publicznej przez wójtów i burmistrzów (prezydentów) lub uprawnione przez nich organy. W artykule wykorzystano dane dotyczące odwołań od decyzji i zażaleń na postanowienia wydawane przez ww. władze i organy złożonych do Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie. Obszar właściwości miejscowej Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie obejmuje, zgodnie z rozporządzeniem Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 listopada 2003 r. w sprawie obszarów właściwości samorządowych kolegiów odwoławczych (Dz. U. Nr 198, poz. 1925) 15 powiatów, tj. bartoszycki, działdowski, ełcki, giżycki, gołdapski, kętrzyński, lidzbarski, mrągowski, nidzicki, olecki, olsztyński, piski, szczycieński, węgorzewski oraz miasto na prawach powiatu – Olsztyn wraz z gminami objętymi tym obszarem.

Ze względu na fakt, że zgodnie z przepisami Kodeksu postępowania administracyjnego strona mając prawo do złożenia odwołania od decyzji organu I instancji, a organem tej instancji jest wójt, burmistrz, prezydent miasta, odwołanie od ich decyzji, co do zasady rozpatruje samorządowe kolegium odwoławcze jako organ II instancji. W przeprowadzonej analizie uwzględniono zatem liczbę odwołań i zażaleń, ich strukturę ze względu na rodzaj sprawy, rodzaj rozstrzygnięcia, w tym szczegółowe rozstrzygnięcia SKO jako organu II instancji. Zakres czasowy analizy obejmuje lata 2007-2013. Źródłem danych dotyczących ww. informacji były coroczne sprawozdania SKO w Olsztynie (*Informacja o działalności Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie*).

Wyniki badań

Wśród spraw administracyjnych rozpatrywanych przez Samorządowe Kolegium Odwoławcze w Olsztynie w analizowanym okresie dominowały te związane z pomocą społeczną, świadczeniami rodzinnymi i zaliczkami

alimentacyjnymi, oświatą, dodatkami mieszkaniowymi oraz sprawami socjalnymi. W latach 2007-2013 ich udział kształtował się na poziomie ok. 52% wszystkich spraw (42 270 spraw). Co wynikać może nie tylko z dużej liczby wydawanych decyzji w tych sprawach, ale również – jak stwierdzili przedstawiciele SKO – z wysokiej skłonności strony odwołującej się do podjęcia takiej procedury w przypadku niezadowolenia ze skutków wydanej decyzji (tab. 1).

Ze względu na charakter organu, jakim jest Samorządowe Kolegium Odwoławcze, sprawy przyjmowane są głównie w formie odwołań od decyzji i zażaleń na postanowienia wydane przez organ pierwszej instancji. Zgodnie zaś z przepisami Kodeksu postępowania administracyjnego i Ordynacji podatkowej, odwołania i zażalenia wnosi się do kolegium za pośrednictwem organu, który daną decyzję lub postanowienie wydał. Bezpośrednio do kolegium kierowane są wnioski o ustalenie, że aktualizacja opłaty za użytkowanie wieczyste jest nieuzasadnione oraz żądania stwierdzenia nieważności decyzji administracyjnych.

Tabela 1. Liczba i rodzaje spraw administracyjnych w latach 2007-2013

Lp.	Rodzaj sprawy	Liczba spraw w latach						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	objętych proceduralnie przepisami Ordynacji podatkowej	978	880	1007	1092	1187	1267	1230
2.	działalność gospodarcza	2	10	9	8	12	6	6
3.	planowanie i zagospodarowanie przestrzenne	751	980	708	643	640	647	691
4.	pomoc społeczna, świadczenia rodzinne i zaliczka alimentacyjna, oświata (stypendia, pomoc materialna itp.), dodatki mieszkaniowe, sprawy socjalne	1499	2271	2291	2830	3104	3086	4115
5.	gospodarka nieruchomościami (bez opłat za użytkowanie wieczyste), przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności, prawo geodezyjne i kartograficzne	321	380	286	218	234	263	259
6.	ochrona środowiska, ochrona przyrody i ochrona zwierząt, odpady i	183	194	222	240	226	210	239

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

	utrzymanie porządku i czystości w gminach							
7.	prawo wodne	26	26	25	35	37	45	33
8.	rolnictwo, leśnictwo, rybactwo śródlądowe, łowiectwo	2	11	6	4	4	1	2
9.	handel, sprzedaż i podawanie napojów alkoholowych	17	54	33	27	32	29	18
10.	prawo o ruchu drogowym, drogi publiczne, transport drogowy	322	350	317	228	193	260	478
11.	prawo górnicze i geologiczne	4	9	19	19	31	15	10
12.	egzekucja administracyjna	60	63	34	48	32	24	19
13.	inne, pozostałe, w tym skargi i wnioski rozpatrywane w trybie działu VIII Kpa	242	117	151	123	117	128	136

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja o działalności Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie dla lat 2007-2013*.

Analizując liczbę spraw rozstrzyganych przez SKO w Olsztynie można zauważyć, że dominują te, które są związane z wydawaniem aktów jako organu II instancji (tab. 2). W latach 2007-2013 SKO w Olsztynie rozpatrywało od 2740 spraw w 2008 r. do 4376 spraw w 2013 r., które związane były z odwołaniem się strony od decyzji wydanych przez wójtów i burmistrzów (prezydenta).

Jednak o sprawności instytucjonalnej władz lokalnych świadczy przede wszystkim sposób rozstrzygnięcia złożonych odwołań przez Samorządowe Kolegium Odwoławcze. Sama liczba odwołań nie świadczy bowiem o tym, że decyzje podjęte przez wójtów, czy burmistrzów (prezydentów) są niewłaściwe, tzn. że zostały wydane z naruszeniem obowiązujących przepisów, czy też popełniono błędy proceduralne.

Analiza danych dotycząca sposobu rodzajów rozstrzygnięcia spraw przez SKO w Olsztynie wskazuje, że co prawda sukcesywnie wzrastała liczba decyzji wydanych przez SKO, które utrzymywały w mocy zaskarżone decyzje, jednak stosunkowo liczne były decyzje SKO, które nie utrzymywały w mocy decyzji wójtów i burmistrzów (tab. 3).

Tabela 2. Liczba spraw załatwionych ogółem przez SKO w Olsztynie w latach 2007-2013

Lp.	Określenie rodzaju rozstrzygnięcia	Liczba spraw latach						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	akty wydane przez SKO jako organ II instancji	3027	2740	3624	3350	3929	3916	4376
2.	akty wydane przez SKO jako organ I instancji	472	1191	1415	1460	1541	1575	1685
3.	postanowienia wydane przez SKO w wyniku rozpatrzenia zażaleń na bezczynność organu	70	65	63	94	83	68	117
4.	pozostałe	203	519	411	364	418	411	473

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja o działalności Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie* dla lat 2007-2013.

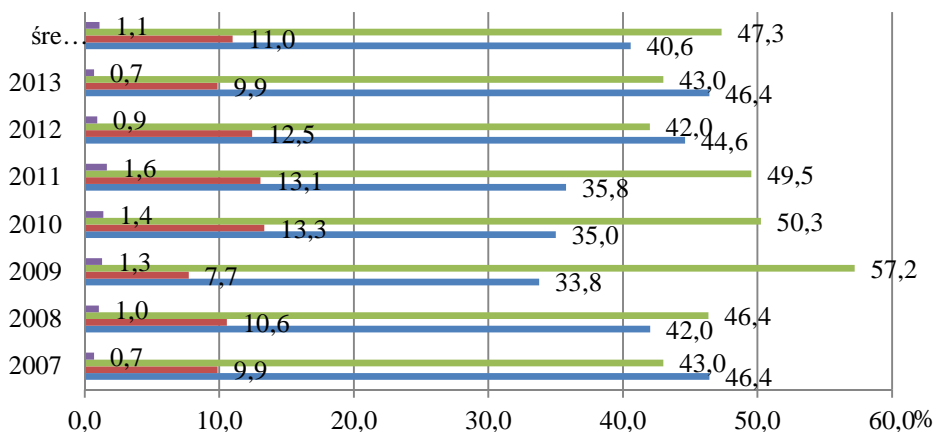
Tabela 3. Sposób załatwienia spraw przez SKO w Olsztynie jako organ II instancji

Lp.	Określenie rodzaju rozstrzygnięcia	Liczba spraw w latach						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1.	decyzje utrzymujące w mocy zaskarżone decyzje (art. 138 § 1 pkt 1 Kpa oraz art. 233 § 1 pkt 1 Op)	810	1050	1049	1065	1268	1584	1884
2.	decyzje uchylające decyzje organu I instancji i orzekające co do istoty sprawy oraz uchylające decyzje organu I instancji i umarzające postępowanie (art. 138 § 1 pkt 2 Kpa, art. 233 § 1 pkt 2a Op)	278	264	240	406	463	442	401
3.	decyzje uchylające decyzje organu I instancji i przekazujące sprawy do ponownego rozpatrzenia (art. 138 § 2 Kpa, art. 233 § 2 Op)	1686	1158	1777	1529	1756	1491	1745
4.	decyzje umarzające postępowanie odwoławcze/zażaleniowe (art. 138 § 1 pkt 3 Kpa, art. 233 § 1 pkt 3 Op)	48	26	40	42	58	33	28
5.	pozostałe	205	242	518	316	384	366	318

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja o działalności Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie* dla lat 2007-2013.

Analizując strukturę podjętych przez SKO w Olsztynie rozstrzygnięć można zauważyć stosunkowo niekorzystną relację z punktu widzenia sprawności instytucjonalnej władz lokalnych (rys. 1).

Rysunek. 1. Struktura sposobu załatwienia spraw przez SKO w Olsztynie jako organ II instancji



- decyzje umarzające postępowanie odwoławcze/zażaleniowe (art. 138 §1 pkt 3 Kpa, art. 233 § 1 pkt 3 Op)
- decyzje uchylające decyzje organu I instancji i przekazujące sprawy do ponownego rozpatrzenia (art. 138 §2 Kpa, art. 233 §2 Op)
- decyzje uchylające decyzje organu I instancji i orzekające co do istoty sprawy oraz uchylające decyzje organu I instancji i umarzające postępowanie (art. 138 § 1 pkt 2 Kpa, art. 233 §1 pkt 2a Op)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Informacja o działalności Samorządowego Kolegium Odwoławczego w Olsztynie* dla lat 2007-2013.

Średnio w latach 2007-2013 łączny¹ udział uchylonych decyzji organu I instancji wyniósł aż 53,8%. Niestety w analizowanym okresie w żadnym roku wskaźnik ten nie kształtował się na poziomie poniżej 50%. Najwięcej decyzji wydanych przez wójtów i burmistrzów (prezydenta), w stosunku do złożonych odwołań/zażaleń, uchylono w 2009 r. W roku tym udział decyzji I instancji, które zostały uchylone przez SKO wynosił aż 64,9%. Najwyższy udział decyzji SKO utrzymujących w mocy zaskarżone decyzje w stosunku do złożonych odwołań/zażaleń odnotowano w 2007 r. Niestety wy-

¹ (1) decyzje uchylające decyzje organu I instancji i orzekające co do istoty sprawy oraz uchylające decyzje organu I instancji i umarzające postępowanie (art. 138 § 1 pkt 2 Kpa, art. 233 §1 pkt 2a Op) oraz (2) decyzje uchylające decyzje organu I instancji i przekazujące sprawy do ponownego rozpatrzenia (art. 138 §2 Kpa, art. 233 §2 Op)

niósł on wówczas tylko 46,4%. Nie można również zauważyć, aby sukcesywnie wskaźnik ten ulegał poprawie – wręcz odwrotnie.

W 2012 r. rozpoczęło się diagnozowanie kwestii związanych z odwołaniami od decyzji organów I instancji (ze wskazaniem poszczególnych gmin) realizowane przez Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji. Diagnozy tej dokonano na podstawie informacji za 2011 r. Pomimo tego, że celem projektu była również poprawa jakości rozstrzygnięć organów nadzorujących i kontrolujących działalność jednostek samorządu terytorialnego w postaci Samorządowych Kolegiów Odwoławczych, nie wszystkie SKO w Polsce przekazały informacje do Ministerstwa. Na podstawie przeprowadzonej oceny Ministerstwo wytypowały JST, w których wskaźniki uchylanych decyzji były najwyższe i zaproponowano im udział w szkoleniach mających na celu poprawę jakości aktów prawa miejscowego oraz decyzji administracyjnych wydawanych przez władze lokalne. W województwie warmińsko-mazurskim było to 66 gmin spośród 116.

Zakończenie

Zaprezentowane dane są jednym z elementów rozpoczętych szczegółowych badań związanych z oceną sprawności instytucjonalnej poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w określonych obszarach ich aktywności, m.in. ekonomicznej, społecznej, administracyjnej, czy też edukacyjnej.

Już wyniki zaprezentowanych w pracy analiz danych wtórnych wskazują, że problem sprawności instytucjonalnej w obszarze wydawanych przez władze lokalne decyzji administracyjnych jest znaczący. Istota tego zagadnienia jest złożona. Z jednej strony wynika z ekonomicznych kosztów związanych z przedłużającą się procedurą wydawania decyzji, aby stały się one prawomocne. Równie ważnym aspektem tej sfery aktywności władz lokalnych jest także budowanie swoistego zaufania społeczności lokalnej w stosunku do organów, których działania mogą mieć tak duży wpływ na funkcjonowanie w danej jednostce terytorialnej.

Przewidziane w projekcie Ministerstwa Administracji i Cyfryzacji szkolenia dla pracowników jednostek samorządu terytorialnego trwają. W 2015 r. odbędą się ostatnie szkolenia. Teoretycznie efektów prowadzonych działań należałoby się spodziewać dopiero w określonej perspektywie czasu. Jednak ważnym sygnałem dla jednostek samorządu terytorialnego i organów je nadzorujących i kontrolujących działalność jst powinno być nie tylko wzmożone zainteresowanie tym zagadnieniem ze strony Ministerstwa, ale także samodzielna jego ocena. Na podstawie zaprezentowanych

w pracy danych trudno dostrzec, aby takie oceny były prowadzone. A jeśli były to nie można zauważyć ich efektów w postaci obniżającego się udziału uchylanych decyzji.

Literatura

- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development; an empirical investigation. *American Economic Review*, 91(5), DOI: 10.1257/aer.91.5.1369
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), DOI: 10.1162/003355302320935025.
- Bartkowski, J., Gąciarz, G. (2012). *Samorząd a rozwój. Instytucje – obywatele – podmiotowość*. Warszawa: Wyd. IFiS PAN.
- Balcerzak, A., Rogalska, E., (2010), Zawodność instytucjonalna Państwa w zakresie stwarzania warunków dla przedsiębiorczości w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. *Ekonomia i Prawo*, 6 (1).
- Bober, J., Hausner, J., Izdebski, H., Lachiewicz, W., Mazur, S., Nelicki, A., Nowotarski, B., Puzyna, W., Surówka, K., Zachariasz, I., Zawicki, M. (2013). Raport o stanie samorządności terytorialnej, narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania. Kraków: UE Kraków, MSAP w Krakowie.
- Drucker, P. F. (2005). Zarządzanie XXI wieku – wyzwania. Warszawa: MT Biznes.
- Gąciarz, B. (2012). *Instytucjonalizacja samorządu terytorialnego a szanse rozwoju społeczności lokalnych i regionalnych*. *Studia Humanistyczne AGH*, t. 11/4, s. 19-27. <http://dx.doi.org/10.7494/human.2012.11.4.19>.
- Hall, R. E., Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, No 114(1), DOI: 10.1162/003355399555954
- Kaufmann, D., Kraay, A. (2002). Growth Without Governance. Washington: World Bank, , DOI: <http://dx.doi.org/10.1353/eco.2002.0016>.
- Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2003). Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. Washington: World Bank.
- Kaufmann, D., Kraay, A., Zoldo-Lobaton, P. (1999). Governance Matters. *Policy Research Working Paper*. No 2196.
- Kot, J. (2001). Rozwój lokalny – jego istota, cele i czynniki. W: T. Markowski, D. Stawasz (red.) *Ekonomiczne i środowiskowe aspekty zarządzania rozwojem miast i regionów*. Łódź: Wyd. UŁ.
- Lizińska, W. (2012). Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce – studium na poziomie układów terytorialnych. Olsztyn: Wyd. UWM w Olsztynie,.

- Rudolf, W. (2014). Zmiany instytucjonalne w zarządzaniu publicznym. W: S. Rudolf (red.) Nowa ekonomia instytucjonalna wobec współczesnych problemów gospodarczych. Kielce: Wyd. WSEPiNM.
- Staniek, Z. (2012). Równowaga instytucjonalna i jej wymiary. W: S. Rudolf (red.) Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego. Kielce: Wyd. WSEiP.
- Stankiewicz, W. (2005). Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu. Warszawa: Wyd. PWSBiA.
- Swianiewicz, P. (2001). Życzliwa obojętność. Władze lokalne i reforma samorządowa w oczach opinii publicznej w krajach Europy Środkowej. Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i lokalnego. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Swianiewicz, P., Dziemianowicz, W., Mackiewicz, M. (2000). Sprawność instytucjonalna administracji samorządowej – zróżnicowanie regionalne. Warszawa: IBnGR,.
- Wojarska, M. (2012). Innowacje w zarządzaniu zadaniami publicznymi samorządu lokalnego na przykładzie gmin Polski Wschodniej. W: A. Gardocka-Jałowicz (red.) Innowacyjne metody i instrumenty zarządzania w organizacjach publicznych. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku.
- Wilkin, J. (2013). Kategoria jakości rządzenia w naukach społecznych – zagadnienia metodologiczne. W: J. Wilkina (red.) Jakość rządzenia w Polsce. Jak ją badać, monitorować i poprawiać? Wyd. Nauk. SCHOLAR.
- Zielenkiewicz, M. (2014). Institutional Environment in the Context of Development of Sustainable Society in the European Union Countries. *EQUILIBRIUM*, 9(1), DOI: <http://dx.doi.org/10.12775/EQUIL.2014.002>.

The Institutional Efficiency of the Local Government in Terms of Administrative Decisions

JEL Classification: D02

Keywords: *institutions; local government; efficiency*

Abstract: Individual institutions and institutional structures gain importance in both theoretical and empirical investigations which examine their influence on ongoing economic processes. The competitive position of a given territorial unit depends on the efficiency of its public institutions, especially the local government. Skills, qualifications and functional capabilities of the local authorities are gaining importance. In this context, creation and stimulation of local economic growth are

essential because the latter lies at the foundation of development processes in all other aspects of life.

The aim will be to evaluate the institutional efficiency in local governments based on their administrative decisions . The article will be used data on appeals against decisions made by local authorities. The analysis will include the number of appeals made to the local appeal boards, as well as its handling of the case in accordance with the applicable regulations. The time range of research covers the period 2007-2013.

Małgorzata Madrak-Grochowska

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Gospodarka oparta na wiedzy jako etap rozwoju gospodarki

Słowa kluczowe: *gospodarka oparta na wiedzy; fale cywilizacyjne A. Tofflera; fale innowacji J. A. Schumpetera*

Abstrakt: Głównym celem niniejszego artykułu jest próba ukazania modelu gospodarki opartej na wiedzy (GOW) jako etapu transformacji społecznej, ekonomicznej i instytucjonalnej, na którym obecnie znajdują się gospodarki krajów wysoko rozwiniętych. Postawiony w pracy problem badawczy rozpatrywany jest na tle koncepcji fal cywilizacyjnych A. Tofflera oraz fal innowacji J. A. Schumpetera, przy wykorzystaniu elementów analizy historycznej i porównawczej. We wprowadzeniu nakreślono kontekst, cele i motywy podjęcia tematu. Następnie, w głównej części pracy przedstawiono proces ewolucji gospodarki od modelu gospodarki agrarnej, poprzez industrialną i usługową aż do gospodarki opartej na wiedzy oraz szczegółowo opisano trzy stadia zaawansowania GOW wraz z odpowiadającymi im miernikami. W ostatnim paragrafie artykułu zaprezentowano wnioski z przeprowadzonych analiz.

Wprowadzenie

Budowanie przez ekonomistów nowatorskich koncepcji wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego, opartych na szeroko rozumianym czynniku kapitału ludzkiego, zbiegło się w czasie z rozważaniami na temat przełomu cywilizacyjnego, którego obecnie jesteśmy świadkami, a którego wymownym wyrazem jest kształtowanie się zupełnie nowego typu gospodarki oraz towarzyszące temu zjawisku fundamentalne przemiany społeczne, ekonomiczne i instytucjonalne. Wydaje się, iż mocnych podstaw dla tej wieloaspektowej transformacji dostarczyły efekty rewolucji technologicznej oraz związany z nią dynamiczny rozwój technik informa-

tycznych i telekomunikacyjnych z przełomu XX i XXI wieku, szybko postępujące procesy globalizacji i internacjonalizacji, a także intensywnie rosnąca konkurencja, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Jednak tym, co niewątpliwie stało się kamieniem węgielnym dla idei budowania nowego typu gospodarki, było przewartościowanie znaczenia materialnych i niematerialnych zasobów, a w rezultacie założenie, iż nadrzędną determinantą współczesnej produkcji, a nawet jedynym trwałym źródłem długookresowej przewagi konkurencyjnej kraju, jest dziś kapitał ludzki, będący nośnikiem takich kluczowych dla gospodarki nienamacalnych czynników jak wiedza, nauka, postęp technologiczny i efektywne wykorzystywanie informacji (Balcerzak, 2009, s. 17; Liberska, 2002, s. 31; Rosati, 2007, s. 21; OECD, 2000, s. 99).

Ta radykalna zmiana myślenia o determinantach bogactwa narodowego zapoczątkowała proces stopniowej reorientacji wysoko rozwiniętych gospodarek w kierunku gospodarek opartych na wiedzy (GOW), w których produkcja, dystrybucja i wdrażanie wiedzy (jako trzy powiązane ze sobą, specyficzne procesy gospodarowania) stają się główną siłą napędową rozwoju społeczno-ekonomicznego i w których tradycyjne czynniki wzrostu – ziemia, praca i kapitał fizyczny – są czymś drugorzędym, pełniąc jedynie rolę warunków ograniczających (Drucker, 1999, ss. 40-42; Madrak-Grochowska, 2013, s. 358).

Zdaniem autorki nie sposób w pełni zrozumieć istoty opisanego powyżej procesu transformacji bez powiązania go z wcześniejszymi modelami gospodarczymi i bez umiejscowienia go w odpowiednim kontekście historycznym. Co więcej, wydaje się, iż pominięcie analizy historycznej przy omawianiu GOW może doprowadzić do mylnego wrażenia o sztuczności czy też abstrakcyjności tego modelu gospodarki. Z tego też powodu celem niniejszego artykułu jest próba ukazania GOW jako kolejnej fazy ciągłego, trwającego od tysięcy lat procesu przekształceń gospodarczych oraz jako jednego z licznych etapów transformacji społecznej, ekonomicznej i instytucjonalnej, w który obecnie sukcesywnie wchodzi wysoko rozwinięte gospodarki, a który jednocześnie – tak jak i inne etapy – najpewniej wkrótce przemienie i zostanie zastąpiony czymś nowym.

Metodologia badania

Postawiony w pracy problem badawczy rozpatrywany jest na tle koncepcji fal cywilizacyjnych A. Tofflera oraz fal innowacji J. A. Schumpetera, przy wykorzystaniu elementów analizy historycznej i analizy porównawczej. Dodatkowo – w celu ułatwienia zrozumienia rozważanych treści

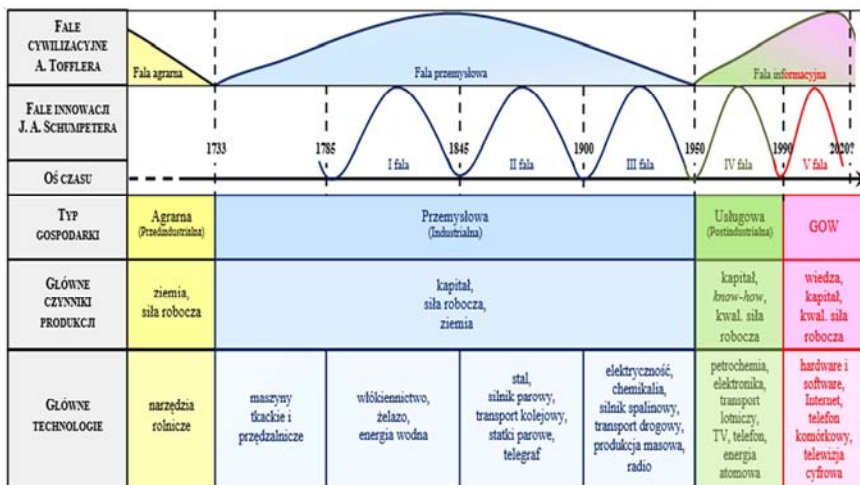
oraz lepszego wyeksponowania wniosków z prowadzonego badania – artykuł wzbogacono dwoma rysunkami.

Proces ewolucji gospodarki od modelu gospodarki agrarnej do gospodarki opartej na wiedzy

Nakreślona we wstępie artykułu specyficzna perspektywa rozważania zjawiska GOW prowadzi wielu ekonomistów do łączenia faktu powstania tego typu gospodarki z ideą ścierających się fal cywilizacyjnych A. Tofflera, opisujących fundamentalne i znamienne w skutkach zmiany, zapoczątkowane odkryciami i przeobrażeniami stanowiącymi punkty zwrotne w historii ludzkości. Innych, zaproponowana przed chwilą optyka, zwraca w kierunku prób wyjaśnienia koncepcji GOW i poszukiwania czynników, które doprowadziły do jej narodzin, poprzez powoływanie się na heurystyczną teorię fal innowacji J. A. Schumpetera, z których każda odnosi się do przełomowych wynalazków, dających początek nowej epoce. Jeszcze innych zaś owa perspektywa skłania do wniosków, iż GOW nie jest żadnym sztucznym czy też dziwacznym tworem, lecz naturalną, wręcz nieodzowną, konsekwencją trwającej od wieków ewolucji systemów społeczno-ekonomicznych, rozwoju teorii wzrostu gospodarczego oraz zachodzących z czasem zmian kluczowych czynników produkcji i determinant bogactwa narodowego (Piech, 2004c, ss. 209-210; Wronkowska, 2004, s. 423; Klepacz & Żółtowska, 2011, ss. 226-227). Wszystkie przytoczone tu podejścia wydają się niezwykle interesujące, a co najważniejsze analizowane wspólnie pozwalają na jeszcze głębszą, bardziej dokładną i wielopłaszczyznową eksplorację zjawiska GOW. Z tego też powodu wszystkie one znalazły swe odbicie w poszczególnych częściach rysunku 1., ukazującego miejsce GOW w historii gospodarczej świata oraz proces transformacji gospodarek od typu agrarnego, poprzez przemysłowy i usługowy, aż do opartego na wiedzy, wraz z prostą analizą porównawczą wymienionych rodzajów gospodarek.

Omawianie poniższego rysunku oraz prezentację kolejnych ścieżek, jakimi podążały przez wieki gospodarki narodowe, należałoby rozpocząć od pierwszej fali cywilizacyjnej wyróżnionej przez A. Tofflera, tj. fali agrarnej.

Rysunek 1. Proces ewolucji gospodarki od modelu gospodarki agrarnej do gospodarki opartej na wiedzy



Źródło: opracowanie własne na podstawie Kukliński (2001, s. 14), Piech (2004b, ss. 184-185), Klepacz & Żółtowska (2011, s. 227).

Jej początki można wiązać z pojawieniem się około dziesięciu tysięcy lat temu pionierskich „wynalazków” w postaci prymitywnych narzędzi rolniczych, które dały impuls do wykształcenia się umiejętności związanych z uprawą roli, a w konsekwencji doprowadziły do upowszechnienia się osiadłego trybu życia. W ramach tej fali, w średniowieczu narodziła się gospodarka agrarna (zwana również przedindustrialną), w której podstawę dla budowania bogactwa narodowego, jak i tworzenia struktur polityki, kultury, społeczeństwa i rodziny, stanowiła ziemia. Większość ludności była do niej przywiązana i wykorzystywana do pracy w rolnictwie, zbieractwie, myślistwie, rybołówstwie i hodowli. Ponadto, w tego typu gospodarce przeważał prosty podział pracy, brak specjalizacji i wysoki stopień decentralizacji, a za główny czynnik produkcji uznawano obok ziemi także siłę roboczą, wspomaganą pracą kołowrotów, żurawi, lewarów, pras i zwierząt pociągowych (Brazda, 2003, s. 66; Noga, 2000, s. 56).

Jak można zauważyć na rysunku 1., na przełomie XVII i XVIII wieku fala agrarna zaczęła ustępować drugiej fali cywilizacyjnej, określanej przez A. Tofflera mianem przemysłowej. To iście rewolucyjne zjawisko ścierania się obu fal było rezultatem gwałtownych przeobrażeń społecznych i ekonomicznych, które zostały zapoczątkowane około trzystu lat temu w najbogatszych państwach świata. Przemiany te, a zwłaszcza dramatyczny wzrost liczby ludności, stałe rosnący i trudny do zaspokojenia popyt oraz niespo-

tykany wcześniej rozwój nauki, stały się silnym bodźcem dla kolejnych, epokowych wynalazków, przynoszących niezwykle intensywny postęp w technice, przemyśle i komunikacji. Dały one również początek nowemu typowi gospodarki, tj. gospodarce przemysłowej (zwanej też industrialną), w której za najważniejsze determinanty wzrostu gospodarczego oraz główne wyznaczniki bogactwa narodowego i międzynarodowej ekspansji uznawano takie czynniki produkcji, jak kapitał, ziemia i siła robocza. Znamiennym symbolem tego typu gospodarki stały się nieodnawialne paliwa kopalne (m.in. węgiel kamienny, gaz ziemny i ropa naftowa), wielkie fabryki oraz wszechobecna centralizacja, koncentracja, specjalizacja, standaryzacja i synchronizacja. Ponadto, główną tendencję w gospodarce industrialnej wyznaczała masowość i uniformizacja wielu dziedzin życia, w tym przede wszystkim produkcji, konsumpcji, edukacji, środków komunikacji, a nawet kultury i obyczajów (Polowczyk, 2007, ss. 40-41). Dodatkowo, cechą charakterystyczną tej gospodarki była też postępująca w szybkim tempie i na dużą skalę migracja ludności ze wsi do miast oraz systematyczny wzrost zatrudnienia w sektorze pozarolniczym.

Analizując dokładniej poszczególne etapy fali przemysłowej przedstawionej na rysunku 1., można stwierdzić, iż jej symboliczny początek przypada na rok 1733, kiedy to J. Kay wynalazł maszynę tkacką (tzw. „latające czółenka mechaniczne”), co wraz z kilkoma innymi innowacjami wywołało prawdziwą rewolucję w przemyśle tkackim, a potem także w przedzalnictwie (Blaug, 1994, s. 81). Pięćdziesiąt lat później nastąpił kolejny przełom, który w koncepcji fal innowacji J. A. Schumpetera zwany jest zazwyczaj pierwszą falą. Był to okres pobudzony rozpowszechnieniem się w najbogatszych gospodarkach świata zmodernizowanego silnika parowego J. Watta oraz napędu w postaci koła wodnego i zastosowaniem obu tych wynalazków w przemyśle włókienniczym. Równocześnie następował intensywny wzrost znaczenia górnictwa i metalurgii, czego rezultatem było budowanie na masową skalę pieców hutniczych do wytopu surówki. Druga fala innowacji zdaniem J. A. Schumpetera miała swój początek w 1845 roku i trwała pięćdziesiąt pięć lat. Zbiegła się ona w czasie z opracowaniem nowych metod produkcji stali oraz z dużo szerszym zastosowaniem silnika parowego w wielu dziedzinach gospodarki, w tym w szczególności z wykorzystaniem go do budowy lokomotyw i statków parowych. Te znaczące osiągnięcia w krótkim okresie doprowadziły do intensywnego rozwoju sieci kolejowych i transportu wodnego, poprawiając tym samym komunikację oraz zaspokajając w znacznym stopniu potrzeby szybszego i częstszego przewozu ludzi, surowców i towarów. W tym czasie upowszechnił się także słynny wynalazek S. Morse’a, tj. telegraf elektromagnetyczny,

pozwalający na przesyłanie informacji i komunikowanie się na odległość. Wreszcie, rok 1900 rozpoczął okres pięćdziesięciu lat trwania trzeciej fali innowacji J. A. Schumpetera, będącej jednocześnie dla wielu wysoko rozwiniętych gospodarek ostatnim etapem fali przemysłowej. Czas ten związany był z kilkoma epokowymi wynalazkami, m.in. silnikiem spalinowym, dynamitem, żarówką i radiem, które w nieodwracalny sposób zmieniły oblicze istniejącego przemysłu, umożliwiając rozwój nowych, nieznanych wcześniej gałęzi i wprowadzając istotne ulepszenia w już istniejących (Wronkowska, 2004, ss. 423-425; Ciborowski & Grabowiecki, 2004, ss. 172-173; Kukliński, 1999, ss. 20-23; Milczarek, 2004, s. 12).

Dalsza analiza rysunku 1. pozwala stwierdzić, iż w połowie XX wieku w najbogatszych państwach świata doszło do starcia się fali przemysłowej z nową, trwającą do dzisiaj falą cywilizacyjną, zwaną przez A. Tofflera falą informacyjną. Pierwsze czterdzieści lat jej istnienia, tj. okres od roku 1950 do roku 1990, jest zazwyczaj określany mianem czwartej fali innowacji J. A. Schumpetera¹, będącej konsekwencją rozpowszechnienia się wynalazku telefonu, telewizji i silnika odrzutowego oraz zastosowania ich na masową skalę w szeroko pojętej komunikacji i transporcie lotniczym. Fala ta była również ściśle związana z intensywnym rozwojem petrochemii i elektroniki oraz pojawieniem się zupełnie nowych gałęzi przemysłu (w tym sektora wysokich technologii, energii atomowej i energii odnawialnej), a nawet z realizacją pierwszych, udanych prób podboju kosmosu. W tym czasie w wielu wysoko rozwiniętych krajach zaczął również funkcjonować nowy typ gospodarki, zwanej usługową lub postindustrialną, wyróżniającej się przewagą zatrudnienia i produkcji w sektorze usług, handlu, finansów i nauki oraz systematycznym odchodzeniem od produkcji masowej na rzecz krótkich serii, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Charakterystyczną cechą tego typu gospodarki była także radykalna zmiana myślenia o kluczowych czynnikach wzrostu i przewagi konkurencyjnej, do których zaliczano przede wszystkim kapitał, *know how* i kwalifikowaną siłę roboczą (Wronkowska, 2004, ss. 423-425; Piech, 2004a, ss. 37-38; Klepacz & Żółtowska, 2011, s. 227; Brazda, 2003, s. 66).

Wreszcie – jak wskazuje rysunek 1. – na przełomie XX i XXI wieku zaczęła wzbierać tzw. piąta fala innowacji J. A. Schumpetera, która w sposób szczególny objęła swym zasięgiem wysoko rozwinięte gospodarki świata i która według prognoz niektórych futurologów ma wygasnąć około 2020 roku. Fala ta została zapoczątkowana globalną rewolucją technologiczną, objawiającą się szybkim rozrastaniem się sieci cyfrowych, gwałtownym

¹ Na kanwie oryginalnej teorii fal innowacji J. Schumpetera stworzono stosowane w niniejszym artykule określenia czwartej, piątej i kolejnej fali typu schumpeterowskiego.

rozpowszechnianiem się nowoczesnych systemów informatycznych i telekomunikacyjnych oraz wzmocnionymi badaniami nad odnawialnymi źródłami energii. Dodatkowo, rewolucja ta była (i jest nadal) wspierana nadzwyczaj szybkim rozwojem komputerów osobistych, oprogramowania oraz produktów i usług związanych z wysokimi technologiami, jak również popularnością nowych mediów, w tym przede wszystkim Internetu, telefonów komórkowych czy telewizji cyfrowej (Wronkowska, 2004, ss. 423-425; Piech, 2004a, ss. 37-38; Klepacz & Żółtowska, 2011, s. 227; Polowczyk, 2007, s. 42). Co szczególnie istotne, wszystkie z wymienionych tu technologii zdołały już w poważnym stopniu zmienić różne dziedziny życia gospodarczego i społecznego, tworząc tym samym podstawy dla nowego typu gospodarki i nowego typu społeczeństwa², będąc jednocześnie źródłem różnego rodzaju wyzwań, szans i zagrożeń.

W tym kontekście zjawisko tzw. piątej fali J. A. Schumpetera może być łączone z kolejną w historii, fundamentalną transformacją instytucjonalną z jednego typu gospodarki do zupełnie innego (Atkinson, 2005, s. 3), tj. z narodzinami gospodarki określanej w niniejszym artykule mianem GOW, której podstawę oraz najważniejszy czynnik produkcji i przewagi konkurencyjnej stanowi szeroko pojęta wiedza, nierozzerwalnie związana z kategorią kapitału ludzkiego. Konsekwencją uznania tego niematerialnego zasobu za pierwszorzędną determinantę wzrostu i rozwoju gospodarczego – wyprzedzającą nawet widoczny na rysunku 1. kapitał czy wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą – jest oparcie struktur GOW o specyficzny system ekonomiczno-instytucjonalny (skutecznie wspomagający procesy wytwarzania, przyswajania, przekazywania i wykorzystywania wiedzy) oraz o wykształcone i przedsiębiorcze społeczeństwo, efektywny system innowacji i dynamiczną strukturę informacyjną³. Dodatkowo, porównując piątą falę J. A. Schumpetera i GOW z poprzednimi falami i funkcjonującymi w trakcie ich trwania typami gospodarek, należy stwierdzić, iż zjawiskiem charakterystycznym dla GOW jest bardzo silny, dynamiczny proces odchodzenia od zasad standaryzacji i koncentracji na rzecz decentralizacji oraz dużego zróżnicowania produkcji, konsumpcji tudzież innych dziedzin

² Chodzi tu o tzw. społeczeństwo informacyjne charakteryzujące się rzetelnym przygotowaniem i bogatymi umiejętnościami w zakresie użytkowania najnowszych rozwiązań informatyczno-komunikacyjnych, w pełni skomputeryzowane i zdolne do wykorzystywania usług ICT w celu generowania istotnej części dochodu narodowego. Szerzej na temat tego typu społeczeństwa zob. Goban-Klas & Sienkiewicz, 1999; Nowak, 2005; Karlik, 2007, ss. 89-98.

³ Szerzej na temat filarów GOW zob. Skrzypek, 2011, ss. 270-285; Madrak-Grochowska, 2010, ss. 37-54; Madrak-Grochowska, 2013, ss. 357-369.

życia, a także wzrost znaczenia eksportu i powiązań międzynarodowych. Znamienne dla GOW są również zdecydowanie większe niż wcześniej inwestycje przeznaczane na badania i rozwój oraz szybkie zwiększanie się udziału zatrudnionych w branżach intensywnie wykorzystujących wiedzę, a tworzonych przede wszystkim przez przemysły wysokiej technologii, naukę, edukację, usługi biznesowe związane z wiedzą oraz sektor technologii informacyjnych (Gorzela & Olechnicka, 2003, s. 122; Herman, 2003, s. 144; Przygodzki, 2011, s. 33). Ponadto, istotną tendencją GOW jest także swoiste „zakorzenianie się” społeczeństwa we wszechobecnej, wirtualnej sieci, pewnego rodzaju „technologizacja” relacji oraz reorganizacja powszechnie dostępnych środków wymiany informacji w kierunku komunikacji cyfrowej, dla której ani odległość, ani nawet czas nie stanowią już żadnej poważnej bariery (Benkler, 2008, ss. 20-21; Kelly, 2001, s. IX; Polowczyk, 2007, s. 42).

W tym miejscu trzeba jednak wyraźnie podkreślić, iż opisywany proces wzbierania kolejnych fal innowacji J. A. Schumpetera i związane z nim transformacje systemowe nie występują we wszystkich krajach świata jednocześnie. Analizowane zjawiska przebiegają bowiem w różnych państwach w innym tempie i w odmienny sposób, czego dowodem mogą być chociażby różnice w poziomach rozwoju ekonomicznego i społecznego poszczególnych krajów, ich pozycje na rynku międzynarodowym czy też dominujący w nich typ gospodarki (Wronkowska, 2004, s. 423).

Etapy rozwoju gospodarki opartej na wiedzy

Interesujący wydaje się fakt, że nawet te państwa, które objęła już swoim zasięgiem tzw. piąta fala J. A. Schumpetera, nie prezentują identycznego modelu gospodarczego. Wśród nich można bowiem wyróżnić zarówno gospodarki narodowe, które nie weszły jeszcze na ścieżkę budowy GOW, jak i takie, które odznaczają się różnym stopniem jej rozwoju – od formy załazkowej GOW aż do jej średnio lub wysoko zaawansowanej postaci. Uproszczoną charakterystykę wymienionych form GOW oraz etapów rozwoju tego typu gospodarki wraz z najważniejszymi miernikami oceniającymi stopień zaawansowania GOW przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2. Etapy rozwoju GOW i ich podstawowe mierniki

ETAP ROZWOJU MIERNIK	ETAP I: GOW W FAZIE ZAŁĄŻKOWEJ	ETAP II: GOW ŚREDNIO ZAAWANSOWANA	ETAP III: GOW WYSOKO ZAAWANSOWANA
Udział nakładów na B+R w PKB	1,0% – 1,5%	1,51% – 2,5%	powyżej 2,5%
Zatrudnieni w B+R na tysiąc zawodowo czynnych	2 osoby – 4 osoby	5 osób – 15 osób	powyżej 15 osób
Skolaryzacja brutto dla studiów wyższych	20,0% – 30,0%	30,1% – 40,0%	powyżej 40,0%
Udział nowych wyrobów w produkcji przemysłowej	10,0% – 20,0%	20,1% – 30,0%	powyżej 30,0%
Udział postępu technicznego w przyroście PKB	10,0% – 20,0%	20,1% – 30,0%	powyżej 30,0%
Udział wartości niematerialnych w obrocie na rynku	5,0% – 15,0%	15,1% – 30,0%	powyżej 30,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czajka (2011, s. 92); Madej (2006, ss. 27-28); Poskrobko (2011, ss. 43-44).

Zgodnie z jego treścią, o stadium załączkowym GOW można mówić, gdy w danym państwie na badania i rozwój rocznie przeznaczają się od 1% do 1,5% PKB, a na jeden tysiąc zawodowo czynnych osób co najmniej dwie znajdują zatrudnienie w sektorze B+R. Taka polityka kraju oznacza jednocześnie uruchomienie pierwszych istotnych kwot i realizację konkretnych działań skierowanych na tworzenie w gospodarce dogodnych warunków dla generowania wiedzy oraz budowania w niej klimatu sprzyjającego szeroko rozumianej innowacyjności. Oczywiście, sukcesywne przeprowadzanie wymienionych powyżej przedsięwzięć wymaga mocnego fundamentu w postaci dobrze wykształconego społeczeństwa, charakteryzującego się przede wszystkim relatywnie wysokim współczynnikiem skolaryzacji brutto dla studiów wyższych, kształtującym się na poziomie 20% – 30%. Dodatkowo, by dana gospodarka narodowa rzeczywiście weszła na ścieżkę budowania GOW, musi się ona również wyróżniać widocznymi efektami wdrażania wytworzonej wiedzy i wykorzystywania jej w praktyce gospodarczej. W sposób szczególny teoria zwraca tu uwagę na osiąganie przez państwo odpowiednio wysokich mierników udziału nowych (tj. nie star-

szych niż trzyletnie) wyrobów w produkcji przemysłowej, udziału postępu technicznego w przyroście PKB oraz udziału wartości niematerialnych w obrocie na rynku, z których pierwsze dwa powinny oscylować w granicach 10% – 20%, a trzeci winien uzyskiwać wartości rzędu 5% – 15% (Madej, 2006, ss. 27-28; Poskrobko, 2011, ss. 43-44).

Z kolei zgodnie z ujęciem przedstawionym na rysunku 2. wejście danego państwa w drugą fazę rozwoju GOW wiąże się z przekroczeniem przez nie wszystkich wymienionych w pierwszym etapie wielkości. W szczególności oznacza to, iż w analizowanej gospodarce narodowej nakłady przeznaczane na działalność B+R w ciągu roku wynoszą 1,51% – 2,5% PKB, a liczba pracowników naukowo-badawczych zatrudnionych w sektorze wiedzy i zdolnych do należytego wykorzystania tych nakładów mieści się w granicach 5 – 15 osób na jeden tysiąc zawodowo czynnych. Bardzo istotnym warunkiem osiągnięcia przez kraj średnio zaawansowanego poziomu GOW jest także zapewnienie społeczeństwu wysokiej jakości nauczania oraz objęcie systemem studiów wyższych 30,1% – 40% osób (licząc według standardów skolaryzacji brutto). Konsekwencją tych znaczących rezultatów w dziedzinie generowania i przekazywania wiedzy w drugiej fazie rozwoju GOW powinny być równie imponujące efekty zastosowania wiedzy w procesie budowania bogactwa narodowego. Winno się to objawiać przede wszystkim wysokimi – nawet trzydziestoprocentowymi – wartościami wskaźników udziału nowych wyrobów w sprzedaży przemysłu, udziału postępu technicznego w przyroście PKB oraz udziału wartości niematerialnych w obrocie na rynku (Madej, 2006, ss. 27-28; Czajka, 2011, s. 92).

Wreszcie – zgodnie z danymi zaprezentowanymi na rysunku 2. – państwo może się poszczycić funkcjonowaniem w jego ramach wysoko zaawansowanej GOW, jeżeli skutecznie i na bardzo szeroką skalę prowadzi proinnowacyjną, „wiedzotwórczą” politykę gospodarczą, edukacyjną, społeczną i rynku pracy. Polityka ta wymaga dokonywania znaczących nakładów na działalność typu B+R, osiągających rocznie wartość wyższą niż 2,5% PKB. Znamienny dla tego typu gospodarki jest też zdecydowanie wysoki wskaźnik zatrudnienia w sektorze wiedzy (przekraczający piętnaście osób na jeden tysiąc zawodowo czynnych) oraz ponad czterdziestoprocentowy współczynnik skolaryzacji brutto na poziomie szkół wyższych. Dodatkowo, na tym etapie rozwoju GOW konieczne jest również przekroczenie trzydziestoprocentowego progu w każdym z trzech głównych wskaźników odzwierciedlających udział wiedzy w tworzeniu PKB, a mianowicie w mierniku udziału nowych wyrobów w produkcji przemysłowej, udziału postępu technicznego w przyroście PKB oraz udziału wartości

niematerialnych w obrocie na rynku (Madej, 2006, ss. 27-28; Czajka, 2011, s. 92; Poskrobko, 2011, ss. 43-44). Ponadto – zgodnie z opinią J. Kleera – za wartość graniczną (tj. minimalną) osiągnięcia przez dane państwo trzeciego, najwyższego poziomu zaawansowania GOW należy dodatkowo uznać miernik PKB *per capita* kształtujący się na poziomie nie mniejszym niż 20.000 USD, licząc według parytetu siły nabywczej (Kleer, 2003, s. 299).

Wnioski

Z przedstawionej w niniejszym artykule historycznej analizy fundamentalnych transformacji społeczno-gospodarczych, prowadzących do powstania w wysoko rozwiniętych gospodarkach modelu GOW, wynikają następujące wnioski. Po pierwsze, analiza ta utwierdza w przekonaniu, iż proces głębokich przemian systemowych za każdym razem wywoływany jest i napędzany przełomowymi w skali globalnej wynalazkami oraz innowacjami produktowymi, technologicznymi lub organizacyjnymi, zmieniającymi w sposób nieodwracalny oblicze wielu dziedzin życia gospodarczego i społecznego. Po drugie, jasno wskazuje, iż opisywane transformacje społeczno-ekonomiczne są naturalną konsekwencją wcześniejszych schumpeterowskich fal, a w związku z tym niosą w sobie swego rodzaju bagaż wielowiekowej wiedzy i doświadczeń. Wreszcie, przeprowadzona analiza dowodzi także, iż kolejne przemiany systemowe zachodzą w sposób coraz bardziej gwałtowny i turbulentny, a ogólny rozwój cywilizacyjny w skali historycznej intensywnie przyspiesza, skutkując dużą zmiennością otoczenia i koniecznością bardzo szybkiego reagowania na zaistniałe zmiany (Balcerzak, 2009, s. 12; Klepacz & Żółtowska, 2011, s. 226; Koźmiński, 2004, s. 39). Widać to m.in. poprzez sukcesywne skracanie się fal innowacji J. A. Schumpetera, z których pierwsza trwała sześćdziesiąt lat, a piąta związana z GOW – zgodnie z prognozami – trwać ma o połowę krócej, tj. zaledwie lat trzydzieści.

Na tym oczywiście cały proces cywilizacyjnych przemian się nie kończy. W niektórych środowiskach naukowych prognozuje się bowiem, iż już około 2020 roku w warunkach GOW zacznie wzbierać kolejna, jeszcze krótsza, szósta fala typu schumpeterowskiego, dla której głównym czynnikiem rozwoju będą innowacje z zakresu nanotechnologii, biotechnologii, genetyki, mechatroniki i gridowych sieci komputerowych (Brazda, 2003, s. 68), czyli innowacje typowo „wiedzołonne”. Można zatem zaryzykować stwierdzenie, iż gromadzony od wieków zasób wiedzy, w warunkach GOW znajduje podatny grunt dla niezwykle efektywnego rozwoju i wdrażania,

czego rezultatem może być zjawisko generowania przez kolejne pokolenia wiedzy przekraczającej swymi rozmiarami i zastosowaniami tę, która była skutkiem kumulacyjnego działania wszystkich poprzednich generacji (Boehlke, 2005, ss. 30-31; Ryszkiewicz, 2004, s. 14).

Literatura

- Atkinson, R. D. (2005). *The Past and Future of America's Economy: Long Waves of Innovation that Power Cycles of Growth*. Waszyngton: Edward Elgar.
- Balcerzak, A. P. (2009), Znaczenie wiedzy i innowacyjności w warunkach nowej globalnej gospodarki. [W:] A. P. Balcerzak, E. Rogalska (red. nauk.), *Przedsiębiorstwo w warunkach globalnej konkurencji*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Balcerzak, A. P. (2009). *Państwo w realiach „nowej gospodarki”*. *Podstawy efektywnej polityki gospodarczej w XXI wieku*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Benkler, Y. (2008). *Bogactwo sieci*. Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Blaug, M. (1994). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boehlke, J. (2005), Prawo Moore'a, gospodarka oparta na wiedzy, globalizacja – wyzwania dla ekonomicznej teorii firmy. [W:] B. Godziszewski, M. Haffer, M. J. Stankiewicz (red. nauk.), *Wiedza jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Brazda, K. (2003). Czwarta fala. *Wprost*, 15/2003 (1063).
- Ciborowski, R. & Grabowiecki, J. (2004), Innovation and technological competitiveness of Central and East European Countries. [W:] K. Piech (ed.), *The Knowledge-Based Economy in Transition Countries: Selected Issues*, Londyn: School of Slavonic and East European Studies, University College London.
- Czajka, Z. (2011). *Gospodarowanie kapitałem ludzkim*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Drucker, P. F. (1999). *Spółczeństwo pokapitalistyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Goban-Klas, T. & Sienkiewicz, P. (1999). *Spółczeństwo informacyjne: Szanse, zagrożenia, wyzwania*. Kraków: Wydawnictwo Postępu Telekomunikacji. <http://informacjacyfrowa.wsb.edu.pl/pdfs/SpoleczenstwoInformacyjne.pdf> (05.03.2015).
- Goźdźiak, G. & Olechnicka, A. (2003), Innowacyjny potencjał polskich regionów. [W:] L. Zienkowski (red.), *Wiedza a wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Herman, A. (2003), Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy. [W:] I. K. Hejduk (red.), *Przedsiębiorstwo przyszłości – nowe para-*

- dygmaty zarządzania europejskiego. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Organizacji i Zarządzania w Przemysle ORGMASZ.
- Karliak, M. (2007), Społeczeństwo informacyjne w globalnej przestrzeni. [W:] E. Okoń-Horodyńska (red.), Człowiek i społeczeństwo w obliczu globalizacji. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kelly, K. (2001). *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*. Warszawa: WIG-Press.
- Kleer, J. (2003), Czym jest G.O.W.? [W:] A. Kukliński (red.), Gospodarka oparta na wiedzy. Perspektywy Banku Światowego. Warszawa: Biuro Banku Światowego w Polsce, Komitet Badań Naukowych.
- Klepacz, H. & Żółtowska, E. (2011), Uwagi o standardach kształcenia w Polsce w świetle wymogów gospodarki opartej na wiedzy. [W:] B. Poskrobko (red.), Gospodarka oparta na wiedzy. Materiały do studiowania, Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku.
- Koźmiński, A. K. (2004). *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kukliński, A. (1999). Unia Europejska jako przełomowe wyzwanie dla Polski XXI wieku (artykuł dyskusyjny). *Studia Europejskie*, 1/1999. http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/1-1999_Kuklinski.pdf (05.03.2015).
- Kukliński, A. (2001), Gospodarka oparta na wiedzy jako wyzwanie dla Polski XXI wieku (szkic memoriału). [W:] A. Kukliński (red.), Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku. Warszawa: Komitet Badań Naukowych.
- Liberska, B. (2002), Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej. [W:] B. Liberska (red.), Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Madej, Z. (2006), Gospodarka oparta na wiedzy wkracza w świat paradygmatów. [W:] E. Frejtag-Mika (red. nauk.), Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania. Warszawa: Difin.
- Madrak-Grochowska, M. (2010), Filary polskiej gospodarki opartej na wiedzy. [W:] A. P. Balcerzak, E. Rogalska (red. nauk.), Stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstwa w otoczeniu globalnej gospodarki wiedzy. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Madrak-Grochowska, M. (2013). Konkurencyjność gospodarek opartych na wiedzy. Propozycja pomiaru. *Ekonomia i Prawo*, tom XIII, 3/2013. <http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2013.027>.
- Milczarek, D. (2004). Unia Europejska a globalizacja. *Studia Europejskie*, 3/2004. http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-2004_Milczarek.pdf (05.03.2015).
- Noga, M. (2000). *Makroekonomia*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego.
- Nowak, J. S. (2005), Społeczeństwo informacyjne – geneza i definicje. [W:] G. Bliźniuk, J. S. Nowak (red.), Społeczeństwo informacyjne 2005, Katowice: Polskie Towarzystwo Informatyczne Oddział Górnośląski. http://www.silesia.org.pl/upload/Nowak_Jerzy_Spoleczenstwo_informacyjne-geneza_i_definicje.pdf (05.03.2015).

- OECD (2000). *Knowledge Management in the Learning Society. Education and Skills*. Paryż: Centre for Educational Research and Innovation. <http://ocw.metu.edu.tr/file.php/118/Week11/oecd1.pdf> (05.03.2015).
- Piech, K. (2004a), Gospodarka oparta na wiedzy i jej rozwój w Polsce. *e-mentor*, 4 (6), październik 2004. <http://www.e-mentor.edu.pl/artukul/index/numer/6/id/75> (05.03.2015).
- Piech, K. (2004b), Gospodarka oparta na wiedzy jako etap przemian społeczno-gospodarczych krajów transformacji systemowej. [W:] J. Nowakowski, A. Skowronek-Mielczarek (red.), *Gospodarka, przedsiębiorstwo i konsument a wyzwania europejskie*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. http://www.academia.edu/8341414/Gospodarka_oparta_na_wiedzy_jako_etap_przemian_spo%C5%82eczno-gospodarczych_kraj%C3%B3w_transformacji_systemowej (05.03.2015).
- Piech, K. (2004c), Gospodarka oparta na wiedzy w Polsce i w Zachodniej Europie z punktu widzenia zmieniającej się roli kapitału. [W:] W. Tarczyński (red.), *Rynek kapitałowy w przededniu integracji Polski z Unią Europejską*. Szczecin: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. http://www.academia.edu/8341350/Gospodarka_oparta_na_wiedzy_w_Polsce_i_w_zachodniej_Europie_z_punktu_widzenia_zmieniaj%C4%85cej_si%C4%99_rol%C4%85_kapita%C5%82u (05.03.2015).
- Polowczyk, J. (2007). Trzecia fala, czyli jak Alvin Toffler przewidział moherowe berety. *Polityka*, 16 (2601). <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo/216104,1,jak-alvin-toffler-przewidzial-moherowe-berety.read> (05.03.2015).
- Poskrobko, B. (2011), Wiedza i gospodarka oparta na wiedzy. [W:] B. Poskrobko (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Materiały do studiowania*. Białystok: Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku.
- Przygodzki, Z. (2011), Region wiedzy – wiedza i kapitał ludzki a rozwój regionu. [W:] A. Nowakowska, Z. Przygodzki, M. E. Sokołowicz, *Region w gospodarce opartej na wiedzy. Kapitał ludzki – Innowacje – Korporacje transnarodowe*. Warszawa: Difin.
- Rosati, D. (2007), Wiedza a rozwój gospodarczy. [W:] D. Rosati (red. nauk.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Aspekty międzynarodowe*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego.
- Ryszkiewicz, M. (2004). Przyszłość w wykładniczym świecie. *Polityka*, 50 (2482). <http://archiwum.polityka.pl/art/przyszloscnbsp;wnbsp;wykladniczymnbsp;swiecie,395494.html> (05.03.2015).
- Skrzypek, E. (2011), Gospodarka oparta na wiedzy i jej wyznaczniki. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Społeczeństwo informacyjne – regionalne aspekty rozwoju*, Zeszyt nr 23. <http://www.ur.edu.pl/nauka/czasopisma-universytetu-rzeszowskiego-punktowane-przez-ministerstwo/nierownosci-spoeczne-a-wzrost-gospodarczy/zeszyt-23> (05.03.2015).
- Wronowska, G. (2004), Gospodarka oparta na wiedzy jako etap ewolucji współczesnej gospodarki. [W:] A. Manikowski, A. Psyk (red. nauk.), *Unifikacja go-*

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

spodarek europejskich: szanse i zagrożenia. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania.
<http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Wronowska-Krakow.pdf>
(05.03.2015).

The Knowledge-based Economy as a Stage in the Development of the Economy

JEL Classification: *O11; 015; 031*

Key words: *knowledge-based economy; A. Toffler's waves of civilization; J. A. Schumpeter's waves of innovation*

Abstract: The major objective of this article to attempt to show the model of a knowledge-based economy (KBE) as a stage in social, economic and institutional transformation, which has already been reached by highly developed economies. The research problem considered is examined against the background of the concepts A. Toffler's waves of civilization and, J.A. Schumpeter's waves of innovation with the use of the elements of historical and comparative analyses. The introduction outlines the context, objectives and the reasons for taking up the topic. The main part of the article presents the process of the evolution of the economy from a model of the agrarian economy, through the industrial and service-based economies to the knowledge-based economy and describes in detail the three stages of advancement of the knowledge-based economy with corresponding metrics. The last paragraph of the article presents the conclusions drawn from the analyses.

Marta Mazurowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Dylematy rachunkowości zabezpieczeń

Słowa kluczowe: *ryzyko, zarządzanie ryzykiem, rachunkowość zabezpieczeń*

Abstrakt: Celem artykułu jest analiza istoty rachunkowości zabezpieczeń w świetle procesu zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Tak sformułowany cel wymaga przyjęcia adekwatnej metody badawczej, jaką w tym przypadku jest krytyczna analiza opisowa.

Konkluzją artykułu jest stwierdzenie, iż rachunkowość zabezpieczeń jest jednym z najbardziej zaawansowanych i zarazem najtrudniejszych obszarów rachunkowości finansowej. Ze względu na swoją naturę na arenie międzynarodowej podejmowane są kolejne próby standaryzacji omawianego obszaru, ze szczególnym uwzględnieniem odzwierciedlenia przez rachunkowość zabezpieczeń stosowanej przez przedsiębiorstwo strategii zarządzania ryzykiem.

Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga nieustannego podejmowania decyzji, które powinny prowadzić do osiągnięcia wyznaczonego celu. Możliwe niezrealizowanie wyznaczonego celu określane jest mianem ryzyka¹. Nie jest to jednakże jedyna definicja tego zjawiska. Istota ryzyka, jego aspekty, czynniki oraz metody pomiaru stały się przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin naukowych, między innymi takich jak: matematyka, statystyka, ekonomia, prawo, psychologia, teoria decyzji, nauka o ubezpieczeniach a także rachunkowość.

¹ Zgodnie z definicją Sierpińskiej M. i Jachna T (1997), s. 172: *ryzyko jest to niebezpieczeństwo niezrealizowania celu założonego przy podejmowaniu określonej decyzji*.

Niezależnie od przyjętej definicji ryzyka, jego niezwykle istotą cechą jest fakt, iż w żaden sposób nie można go skutecznie wyeliminować, można natomiast nim skutecznie zarządzać.

Jednym z narzędzi wspomagających zarządzanie ryzykiem są instrumenty pochodne nabywane w celu zabezpieczenia przedsiębiorstwa przed ryzykiem wynikającym m.in. ze znacznych wahań cen, kursów walut czy stóp procentowych (Majewska 2013, s. 43).

Konieczność zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie oraz wykorzystanie w tym procesie skomplikowanych instrumentów pochodnych nie pozostają bez wpływu na rachunkowość (Panaretou A., Schackleton B., Taylor P., 2009, s. 117) która stanowi system gromadzenia i przetwarzania informacji gospodarczych wykorzystywanych w zarządzaniu przedsiębiorstwem i prezentacji jego dokonań na zewnątrz (Karmańska 2010, s. 222). Próba uregulowania problematyki ujęcia instrumentów pochodnych w księgach rachunkowych doprowadziła do powstania koncepcji rachunkowości zabezpieczeń.

Celem niniejszego artykułu jest analiza istoty rachunkowości zabezpieczeń w świetle realizacji procesu zarządzania ryzykiem. Tak sformułowany cel wymaga przyjęcia adekwatnej metody badawczej, jaką w tym przypadku jest krytyczna analiza opisowa.

W pierwszej części artykułu przybliżono istotę zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie oraz ideę wykorzystania instrumentów pochodnych w realizacji tego procesu. Następnie określono istotę rachunkowości zabezpieczeń i zaprezentowano akty prawne regulujące jej zasady. W ostatniej części artykułu skupiono się dylematach rachunkowości zabezpieczeń w kontekście powiązania jej z wykorzystywanymi przez przedsiębiorstwa strategiami zarządzania ryzykiem.

Metodologia badania

W niniejszym artykule autorka wykorzystwała krytyczną analizę opisową polsko – i anglojęzycznej literatury z zakresu rachunkowości z zarządzania ryzykiem.

Wykorzystanie instrumentów pochodnych w procesie zarządzania ryzykiem

Współczesny świat zmienia się szybciej, niż jesteśmy w stanie to zauważyć. Każdej sferze ludzkiej aktywności towarzyszy ryzyko – ekonomii, polityce, prawu, medycynie, nauce, kulturze. Ryzyko jest pojęciem wielo-

znacznym, trudnym do zdefiniowania. W różnych dziedzinach nauk jest ono różnie interpretowane, dlatego zdaniem niektórych autorów stworzenie jednej, uniwersalnej definicji jest niemożliwe (Karmańska 2008, s. 21).

Jeśli chodzi o określenie ryzyka w ujęciu ekonomicznym, to propozycje definicji przedstawiane przez różnych autorów w istocie są do siebie bardzo zbliżone. Ryzyko najczęściej charakteryzowane jest jako możliwość nieosiągnięcia oczekiwanego efektu lub uzyskania efektu różniącego się od oczekiwanego (Jajuga 2007, s. 13).

Niezależnie od przyjętej definicji ryzyka, jego niezwykle istotną cechą jest fakt, iż w żaden sposób nie można go skutecznie wyeliminować, można natomiast nim skutecznie zarządzać – podobnie jak produkcją, finansami czy marką. Jest to jednak o tyle skomplikowane, iż nauka ani praktyka nie wypracowały dotychczas skutecznego, wzorcowego sposobu zarządzania ryzykiem.

Zgodnie z powszechną definicją zarządzania ryzykiem, jego podstawowym celem jest poprawa wyników finansowych przedsiębiorstwa oraz zapewnienie takich warunków, aby nie ponosiła ona strat większych niż założono (Kaczmarek 2005, s. 95).

Proces ten w każdej jednostce powinien zostać dostosowany do jej szczególnych potrzeb. Na zarządzanie ryzykiem w najbardziej ogólnym ujęciu składa się kilka podstawowych etapów (Głuchowski, Huterski, Jaaskelainen, Nielsen 2001, s. 11):

- świadomość wpływu ryzyka na strategię przedsiębiorstwa,
- identyfikacja czynników ryzyka i ich skutków,
- ewidencja oraz wyznaczenie sposobów pomiaru poszczególnych kategorii ryzyka (wskaźników),
- monitoring oraz analiza wskaźników,
- wprowadzenie działań naprawczych w przypadku przekroczenia wartości krytycznych przy poszczególnych wskaźnikach zagrożenia oraz regularne raportowanie do zarządu.

Proces zarządzania ryzykiem ma charakter cykliczny, co oznacza, że trwa przez cały czas funkcjonowania przedsiębiorstwa. Niezbędne jest bowiem reagowanie na zmieniające się czynniki rynkowe, polityczne, wewnętrzne etc., które powodują, że waga, liczba i znaczenie poszczególnych grup ryzyka mogą się zmieniać.

Jednym z narzędzi wspomagających zarządzanie ryzykiem mogą być instrumenty pochodne. Podstawowym motywem ich rozwoju było właśnie instrumentów, które zabezpieczyłyby przedsiębiorstwa przed ryzykiem wynikającym ze znacznych wahań cen, kursów walut, stóp procentowych czy stanów pogody. Termin „instrumenty pochodne” określony został

w 1982 r. przez Sąd Federalny Nowego Jorku (Majewska 2013, s. 43). Instrumenty pochodne (inaczej derywaty) w odróżnieniu od pierwotnych charakteryzują się bardziej skomplikowaną budową. Derywaty są to instrumenty, których wartość zależy od wartości podstawowych instrumentów, zwanych bazowymi (ang. underlying assets). Instrumentem bazowym może być kurs akcji, waluty, wartość towaru, indeksu giełdowego lub stopa procentowa. Do podstawowych instrumentów pochodnych zalicza się: opcje, kontrakty forward i futures, swapy (Sowińska, Garstecki 2014, s. 14).

Wykorzystanie instrumentów pochodnych w zarządzaniu ryzykiem można rozpatrywać w dwóch wymiarach: wewnętrznym i zewnętrznym. Wymiar wewnętrzny dotyczy będzie stosowania ich jako narzędzi zmniejszających ryzyko rynkowe, kredytowe czy pogodowe, czyli ryzyko związane ze zmianą czynników niezależnych od przedsiębiorstwa. W odniesieniu do wymiaru zewnętrznego, można wyróżnić trzy cele zastosowania instrumentów pochodnych, a mianowicie: zabezpieczenie, spekulację i arbitraż. Do utrzymania równowagi finansowej w przedsiębiorstwie przyczyniają się głównie transakcje zabezpieczające, czyli hedging. Jest on utożsamiany z działaniem polegającym na zabezpieczeniu się przed niepożądanymi zmianami cen instrumentów finansowych w celu ograniczenia możliwych strat (Majewska 2013, s. 45).

Mimo znacznych możliwości, jakie stwarza wykorzystanie instrumentów pochodnych w celach zabezpieczających, transakcje te stosowane w niewłaściwy sposób mogą przyczynić się do poniesienia ogromnych strat. Jest to związane ze specyficznymi cechami, wyróżniającymi instrumenty pochodne spośród innych oferowanych na rynku produktów, a mianowicie (Żebruń 2010, s. 9):

- ich nabycie jest związane z niewielkim lub żadnym przepływem środków pieniężnych do czasu realizacji kontraktu,
- potencjalne ryzyko lub korzyści mogą być znacznie większe niż bieżące wydatki,
- rozliczenie transakcji następuje w przyszłości.

Instrumenty pochodne wykorzystywane we właściwy sposób mogą być cennym instrumentem zarządzania ryzykiem, jednak potrzebne są środki, które mogą zapobiec ich niewłaściwemu zastosowaniu. Dlatego jednym z istotnych zagadnień stawianym przed rachunkowością jest problem ujęcia i prezentacji ryzyka z tytułu posiadanych instrumentów pochodnych (Bielawski 2000, s. 102). Istotną rolę w tym zakresie odgrywa rachunkowość zabezpieczeń.

Istota rachunkowości zabezpieczeń

Jak wspomniano powyżej, przedsiębiorstwa w celu ograniczenia negatywnych skutków ryzyka coraz częściej korzystają z instrumentów finansowych, w tym instrumentów pochodnych, które zyskały na popularności od lat 80 XX wieku. Paradoksem jest jednak fakt, iż instrumenty pochodne, dzięki którym można dokonać częściowej eliminacji ryzyka, należą do najbardziej ryzykownych (Walkiewicz 2001, s. 46). Najbardziej uwidocznił to ostatni światowy kryzys finansowy, który miał miejsce na początku XXI wieku.

Ryzyko, które towarzyszy wykorzystaniu instrumentów pochodnych wymaga opracowania i stosowania szczegółowych procedur rachunkowości, które zapewnią użytkownikom sprawozdań finansowych uzyskanie informacji umożliwiających ocenę prowadzonych przez przedsiębiorstwa działań. Wpisuje się to w ramy paradygmatu strategiczno-informacyjnego. Zgodnie z nim głównym zadaniem rachunkowości jest zaspokajanie różnych potrzeb informacyjnych, czyli dostarczanie informacji wielu odbiorcom. Po prawidłowym określeniu potrzeb informacyjnych różnych odbiorców należy więc dążyć do zbudowania cząstkowych systemów realizujących poszczególne cele (Sojak 2011, s. 639-652).

Rachunkowość zabezpieczeń (ang. *hedge accounting*) stanowi zespół norm oraz przepisów prawa bilansowego, które jednostki gospodarcze mogą stosować fakultatywnie w odniesieniu do instrumentów finansowych (Pirchegger 2006, s. 116). To przedsiębiorstwo we własnym zakresie decyduje o tym, czy stosuje rachunkowość zabezpieczeń czy też pozostaje przy podejściu ogólnym w stosunku do derywatów.

Należy w tym miejscu pokreślić, iż rachunkowość zabezpieczeń oznacza stosowanie specjalnych zasad wyceny instrumentów zabezpieczających i pozycji zabezpieczanych, ale jedynie w sytuacji, gdy pozycje te spełniają szereg warunków. Zabezpieczenie w sensie ekonomicznym nie jest bowiem tożsame z zabezpieczeniem dla celów rachunkowości. Z ekonomicznego punktu widzenia pod pojęciem zabezpieczenia rozumie się część procesu zarządzania ryzykiem, którego celem jest minimalizacja wpływu niekorzystnych zmian czynników rynkowych (jak np. kursy wymiany walut) na sytuację finansową jednostki. Natomiast zabezpieczenie w rozumieniu regulacji rachunkowości oznacza z kolei wyznaczenie jednego, lub większej ilości instrumentów zabezpieczających, których zmiany wartości godziwej kompensują zmianę wartości godziwej zabezpieczanej pozycji lub związanych z nią przepływów pieniężnych (Czajor 2013, s. 232).

Niezwykle trafnie istotę oraz cel rachunkowości zabezpieczeń przedstawił M. Frenzel, według którego „istotą rachunkowości zabezpieczeń jest możliwość ujęcia w tym samym okresie sprawozdawczym wzajemnie znoszących się zmian wartości różnych pozycji lub transakcji wynikających z określonego rodzaju ryzyka. Rozwiązanie takie pozwala ograniczyć fluktuację wyniku finansowego ze względu na określony rodzaj ryzyka wynikającego z różnych instrumentów, których zmiany wartości lub wynikające z nich przepływy są odwrotnie skorelowane” (Frenzel 2010, s. 175). Przytoczony fragment można uznać za reprezentatywny, gdyż zarówno w literaturze krajowej jak i zagranicznej, istnieje pełna zgodność co do istoty i celu rachunkowości zabezpieczeń, stąd nie wymaga on dalszej analizy (Garstecki 2012, s. 48).

Logiczną podstawą rachunkowości zabezpieczeń jest to, że instrument zabezpieczający, jeśli rzeczywiście jest stosowany w dobrej wierze, nie powinien być traktowany w księgach rachunkowych jako odrębny element, ale jako integralny element pakietu: instrument zabezpieczający i zabezpieczany (DeMarzo, Duffie 1995, s. 747).

Za korzystaniem z rozwiązań rachunkowości zabezpieczeń przemawia fakt, iż niestosowanie jej zasad powoduje powstanie niedopasowania terminów uznania przychodów i kosztów, co powoduje wahania wyniku finansowego, które słabo odzwierciedla ekonomikę leżącą u podstaw działalności zabezpieczającego (Kawaller, Koch 2000, p. 80).

Zastosowanie zasad rachunkowości zabezpieczeń jest często uznawane za jedno z najbardziej zaawansowanych oraz najtrudniejszych zagadnień rachunkowości. Między innymi dlatego przedsiębiorstwa często rezygnują ze stosowania rachunkowości zabezpieczeń, choć jest to istotna kwestia związana z zarządzaniem ryzykiem. Nawiązując do wyników badań przeprowadzonych przez Ch. Mulforda i E. Comiskeya w 2008 r., to ciężar dokumentacji, i skomplikowanie procedur związanych z analizą efektywności zabezpieczeń wpływa na rezygnację ze stosowania rachunkowości zabezpieczeń przez przedsiębiorstwa. Według badań P. Perza i P. Znamirskiego (2003) największą przeszkodą związaną z wykorzystaniem instrumentów pochodnych przez polskie przedsiębiorstwa są właśnie problemy z ich ujęciem w księgach i ich prezentacją w sprawozdaniu finansowym. Zagadnienie rachunkowości zabezpieczeń jest o tyle istotne, iż jak pokazują wyniki badań przeprowadzonych przez Melumad, Weyns i Ziv (1999) przyjęte zasady rachunkowości wpływają na decyzje hedgingowe podejmowane przez managerów.

Dylematy rachunkowości zabezpieczeń

Próba uregulowania problematyki ujęcia instrumentów finansowych w księgach rachunkowych została zainicjowana w Stanach Zjednoczonych już w 1981 roku. Efektem podjętych prac było opublikowanie Standardu 133 „*Rachunkowość instrumentów pochodnych i transakcji zabezpieczających*”, choć w późniejszym czasie również zostały wydane Standardy szczegółowo omawiające poszczególne kwestie związane z rachunkowością instrumentów pochodnych, przykładowo Standard 138 „*Rachunkowość wybranych instrumentów pochodnych i transakcji zabezpieczających*”.

Złożoność tematyki oraz konieczność ujednoczenia stosowanych rozwiązań została również dostrzeżona przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, która w 1999 roku wydała Międzynarodowy Standard Rachunkowości 39 „Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena” z kolei zakres informacji ujawnianych w sprawozdaniu finansowym został określony w MSSF 7 „Instrumenty finansowe: ujawnianie informacji”. Regulacje wprowadzone w Polsce są natomiast wzorowane na rozwiązaniach opracowanych przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Podstawę prawną ujęcia instrumentów finansowych w Polsce stanowi art. 35a ustawy o rachunkowości oraz rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych. W kwestiach nieuregulowanych istnieje możliwość zastosowania rozwiązań przyjętych w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej. Skutkiem tego, iż ujęcie instrumentów pochodnych nabywanych w celach zabezpieczających w księgach rachunkowych stanowi stosunkowo złożony problem, jest wprowadzanie licznych nowelizacji w przepisach międzynarodowych (Żebruń 2010, s. 56).

Rozważania na temat roli rachunkowości zabezpieczeń jako narzędzia wspomagającego proces zarządzania ryzykiem jest obecnie niezwykle aktualny. 24 lipca 2014 roku Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości zakończyła prace nad rewolucyjnym projektem poświęconym rachunkowości instrumentów finansowych, publikując kompletnie nową wersję standardu MSSF 9 Instrumenty Finansowe, który zastąpi wytyczne zawarte w MSR 39. Prace nad nowym standardem toczyły się od dawna, w odpowiedzi na liczne uwagi krytyczne co do treści MSR 39, który był już wielokrotnie nowelizowany. Rzeczywiście reforma zasad rachunkowości instrumentów finansowych rozpoczęła się ponad 5 lat temu jako reakcja

na skutki kryzysu finansowego. MSSF 9 (w wersji z roku 2014) kończy ten projekt i wprowadza ostateczne rozwiązania odnośnie do wszystkich trzech etapów projektu – klasyfikacji i wyceny instrumentów finansowych, utraty wartości oraz właśnie rachunkowości zabezpieczeń. Standard ma zastosowanie do okresów rocznych rozpoczynających się dnia 1 stycznia 2018 roku lub później, możliwe jest wcześniejsze zastosowanie (standard nie został jeszcze zatwierdzony do stosowania przez Unię Europejską).

Wymagania dotyczące rachunkowości zabezpieczeń, zawarte w MSSF 9, wprowadzono w odpowiedzi na krytykę pod adresem MSR 39, często postrzeganego jako niedopasowany do zasad zarządzania ryzykiem. Wymogi dotyczące rachunkowości zabezpieczeń stanowią trzecią fazę projektu RMSR dotyczącego zastąpienia MSR 39 nowym standardem.

Skomplikowane zasady MSR 39 utrudniały jednostkom nie tylko stosowanie rachunkowości zabezpieczeń, ale również wyjaśnianie wyników jej zastosowania w kontekście prowadzonej działalności i działań z zakresu zarządzania ryzykiem. Ten brak przełożenia praktycznego wyniku z faktu, że MSR 39 traktuje rachunkowość zabezpieczeń jako wyjątek od zasad normalnego ujmowania i wyceny określonych w MSSF, a nie jako metodę odzwierciedlenia sposobów zarządzania ryzykiem przyjętych przez daną jednostkę.

Jak czytamy w uzasadnieniu do projektu standardu, MSSF 9 wprowadza gruntownie zreformowany model rachunkowości zabezpieczeń ze szczególnym uwzględnieniem rozszerzonego wymogu ujawniania informacji o zarządzaniu ryzykiem. Nowy model stanowi zasadniczą reorganizację rachunkowości zabezpieczeń, który łączy zasady rachunkowości z zarządzaniem ryzykiem, umożliwiając podmiotom lepsze odzwierciedlenie tych działań w swoich sprawozdaniach finansowych [*IFRS 9 Project Summary*].

Autorzy nowego standardu wyrażają nadzieję, iż nowy standard spowoduje znaczną poprawę informacji o zarządzaniu ryzykiem, które będą udostępniane inwestorom oraz analitykom.

Zakończenie

Jednym z licznych stosowanych przez przedsiębiorstwa sposobów zabezpieczania przedsiębiorstw przed ryzykiem są inwestycje w instrumenty pochodne. Instrumenty te, pomimo znacznego skomplikowania, umożliwiają ograniczenie ryzyka stopy procentowej, kursu walutowego oraz ryzyka cenowego, dzięki czemu mogą być wykorzystane w różnorodnych sytuacjach. Co istotne, stosowanie

instrumentów pochodnych wymaga odpowiedniego ich ujęcia w księgach oraz w sprawozdaniu finansowym.

Konieczność stosowania specjalnych zasad, zapewniających właściwe odzwierciedlenie transakcji zabezpieczających w systemie rachunkowości została również zauważona przez regulatorów, którzy wprowadzili szczegółowe zasady uznawania, metod wyceny, zakres ujawniania i sposoby prezentacji instrumentów pochodnych nabywanych w celach zabezpieczających. Istotne jest jednak to, iż obowiązujące regulacje są tematem ciągłych dyskusji na temat słuszności przyjętych rozwiązań oraz ich adekwatności w realiach rzeczywistości gospodarczej (Żebruń 2010, s. 10). Wprowadzone zasady były już niejednokrotnie modyfikowane i zdaniem autorki z całą pewnością można stwierdzić, iż proces opracowywania metod ujmowania transakcji zabezpieczających w systemie rachunkowości nie został jeszcze zakończony, o czym świadczyć może chociażby fakt, iż cały czas trwają prace nad treścią regulacji dotyczących Makrohedgingu.

Literatura

- Arrow, K.J. (1979). *Eseje z teorii ryzyka*. Warszawa: PWN.
- Bielawski, P. (2000). Rachunkowość derywatów – kontraktów futures i opcyjnych. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, (553).
- Comiskey, E., Mulford, W. Ch. (2008). *The Non-designation of Derivatives as Hedges for Accounting Purposes*, Retrieved from http://scheller.gatech.edu/centers-initiatives/financial-analysis-lab/files/2008/ga_tech_cf_hedges_2008.pdf (15-03-2015).
- Czajor, P. (2013). *Instrumenty finansowe w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- DeMarzo, M. P., Duffie, D. (1995). Corporate Incentives for Hedging and Hedge Accounting. *The Review of Financial Studies*, 8 (3). <http://dx.doi.org/10.1093/rfs/8.3.743>
- Frendzel, M. (2010). *Rachunkowość instrumentów finansowych w świetle regulacji krajowych i międzynarodowych*. Warszawa: Wydawnictwo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.
- Garstecki, D. (2012). Metody pomiaru efektywności zabezpieczenia w rachunkowości. In Buk, H., Kostur, A. (Ed.) *Za i przeciw wartości godziwej w rachunkowości. Problemy stosowania i wykorzystania wartości godziwej*, Katowice: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach.
- Głuchowski, J., Huterski, R., Jaaskelainen, V., Nielsen, H.P. (2001). *Zarządzanie finansami w korporacjach międzynarodowych*, Toruń: Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.

- IFRS 9 Project summary*, Retrieved from: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Documents/IFRS-9-Project-Summary-July-2014.pdf> (15-03-2015 r.).
- Jajuga, K. (2007). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: PWN.
- Kawaller, I., Koch, P. (2000). Meeting the “Highly Effective Expectation” Criterion for Hedge Accounting. *The Journal of Derivatives*, 7 (4). <http://dx.doi.org/10.3905/jod.2000.319136>
- Karmańska, A. (2008). *Ryzyko w rachunkowości*, Warszawa: Difin.
- Kaczmarek, T. (2005). *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*. Warszawa: Difin.
- Majewska, A. (2013). *Instrumenty pochodne jako narzędzia wspomagające zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie*. Szczecin: Volumina.pl.
- Melumad, N.D., Weyns, G., Ziv, A. (1999). Comparing Alternative Hedge Accounting Standards: Shareholders’ Perspective. *Review of Accounting Studies*, 4. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.189853>
- Sierpińska, M., Jachna, T. (1997). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Warszawa: PWN.
- Panaretou, A., Schackleton, B., Taylor, P. (2009). Corporate Risk Management and Hedge Accounting, *Corporate Risk Management and Hedge Accounting*, 30 (1). <http://dx.doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01143.x>
- Perz, P., Znamirowski, P. (2003). Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwach. Wyniki projektu badawczego. *Studia o Gospodarce*, (3). Rzeszów.
- Pirchegger, B. (2006). Hedge accounting incentives for cash flow hedges of forecasted transactions. *European Accounting Review Volume*, 15 (1). <http://dx.doi.org/10.1080/09638180500510509>
- Sojak, S. (2011). Paradygmaty w rachunkowości, *Zeszyty Naukowe Ostrołęckiego Towarzystwa Naukowego*, (25).
- Kamela-Sowińska, A., Garstecki, D. (2014). *Rachunkowość instrumentów finansowych*, Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.
- Walkiewicz, R. (2001). Instrumenty pochodne wykorzystywane przez przedsiębiorstwa i instytucje finansowe jako usługodawcy na rynku instrumentów pochodnych. *Studia i Prace Szkoły Głównej Handlowej*, (20). Warszawa.
- Żebruń, A. (2010). *Instrumenty pochodne zabezpieczające w rachunkowości*. Warszawa: Difin.

Dilemmas of Hedge Accounting

JEL Classification: *M41*

Keywords: *risk; risk management; hedge accounting*

Abstract: The aim of the article is to analyze the essence of hedge accounting in the light of the process of enterprise risk management. Such a goal requires the adoption of adequate research method, which in this case is archival methodology of the research. The article concludes that hedge accounting is one of the most advanced and simultaneously the most difficult areas of financial accounting. Because of its nature, internationally are made further attempts to standardize the hedge accounting area, with particular emphasis on reflecting the hedge accounting applied by the enterprise risk management strategy.

Sławomir Miklaszewicz

Szkoła Główna Handlowa

Kryzys zadłużenia publicznego strefy euro

Słowa kluczowe: *kryzys zadłużenia publicznego strefy euro, polityka pieniężna EBC, Semestr europejski, Pakt fiskalny, Europejski Mechanizm Stabilności*

Abstrat: Globalny kryzys finansowy doprowadził do znaczącego pogorszenia się sytuacji budżetowej krajów strefy euro. Działania podjęte przez państwa członkowskie strefy w obliczu kryzysu doprowadziły do znaczącego pogorszenia się równowagi budżetowej oraz wzrostu zadłużenia publicznego. Wprowadzanie oszczędności w budżetach przełożyło się na pogłębienie recesji i ograniczenie wpływów budżetowych, wywołując dalszą konieczność oszczędzania, co przyczyniało się i przyczynia do opóźnienia momentu wyjścia tych krajów z kryzysu. Kluczowym punktem dla ratowania sytuacji najbardziej zadłużonych państw strefy stały się jednak działania podjęte przez Europejski Bank Centralny. Zasilenie płynnością europejskiego systemu finansowego przez EBC w momencie przeistoczenia się kryzysu zadłużenia strefy euro dodatkowo w kryzys płynności finansowej przełożyło się na obniżenie kosztów obsługi długu i de facto uratowało niektóre kraje członkowskie przed niewypłacalnością, a strefę euro przed rozpadem.

Celem publikacji jest przybliżenie sytuacji budżetowej krajów strefy euro oraz ram polityki budżetowej po wybuchu w Europie kryzysu finansowo-gospodarczego w 2008 r. W pierwszej części przybliżono sytuację budżetową krajów strefy euro z uwzględnieniem kosztów obsługi długu publicznego wynikających z poziomu oprocentowania skarbowych papierów wartościowych na europejskim rynku finansowym dotkniętym kryzysem płynności. W drugiej części dokonano analizy najważniejszych zmian zasad koordynacji polityk budżetowych w krajach strefy euro. W ostatniej części przedstawione zostały rola i działania Europejskiego Banku Centralnego w zatrzymaniu negatywnych następstw kryzysu zadłużenia w strefie euro.

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowy doprowadził do znaczącego pogorszenia się sytuacji budżetowej krajów strefy euro. Działania podjęte przez władze krajowe państw członkowskich strefy euro w celu ratowania instytucji finansowych będących w kłopotach, wraz z efektami cyklicznymi spowolnienia gospodarczego występującymi w dochodach i wydatkach budżetowych oraz dyskrecjonalne, pobudzające wzrost gospodarczy działania polityki budżetowej, na które nałożyła się zmiana wyceny ryzyka krajowego zadłużenia przez instytucje runku finansowego, doprowadziły do znaczącego pogorszenia się równowagi budżetowej oraz wzrostu zadłużenia publicznego ponad bezpieczny i utrzymywany poziom. Skutkami kryzysu były i wciąż są między innymi: problemy wysokich deficytów budżetowych, problemy szybko rosnących długów publicznych oraz relatywnie mniejsze trudności z emisją skarbowych papierów wartościowych na europejskim rynku finansowym. Głównym wyzwaniem dla polityki budżetowej w strefie euro po wybuchu kryzysu stało się zatrzymanie tych negatywnych trendów za pomocą konsolidacji budżetowych oraz działań instytucjonalnych, a także zapewnienie możliwości działania jej funkcji stabilizacyjnej, przy jednoczesnym zapewnieniu zgodności z europejskimi regułami budżetowymi. Podejmowane przez władze krajów członkowskich dotkniętych kryzysem finansowym i gospodarczym oraz władze Unii Europejskiej inicjatywy, w tym wielomiliardowe wsparcia finansowe znajdujących się w recesji europejskich gospodarek, nie doprowadziły do oczekiwanych efektów (Gasz 2009). Polityka cięć wydatków towarzysząca programom oddłużeniowym stała w sprzeczności z celem, jakim było znaczące pobudzenie koniunktury na krajowych rynkach. Wprowadzanie oszczędności w budżetach przełożyło się na pogłębienie recesji i ograniczenie wpływów budżetowych, wywołując dalszą konieczność oszczędzania, co przyczyniało się i przyczynia do opóźnienia momentu wyjścia tych krajów z kryzysu. Ze względu na niezadowalające efekty dokonywanych działań naprawczych, jak również w związku z perspektywą rozpadu strefy euro, większego znaczenia nabrała potrzeba znalezienia nowych ram prawnych i instytucjonalnych (Hallerberg, Strauch and von Hagen 2009), które zapewniłyby trwałość struktury, jaką jest obszar wspólnej waluty. Uruchomione przez kraje członkowskie oraz Unię Europejską programy i mechanizmy pomocy przyczyniły się do utrzymania integralności strefy euro. Do najważniejszych z tych działań zaliczyć można: Semestr Europejski, tzw. „sześciopak”, tzw. „dwupak”, Pakt fiskalny, czy Europejski Mechanizm Stabilności. Kluczowym punktem dla ratowania sytuacji najbardziej zadłużonych

państw strefy stały się jednak działania podjęte przez Europejski Bank Centralny. Zasilenie płynnością europejskiego systemu finansowego przez EBC w momencie przeistoczenia się kryzysu zadłużenia strefy euro dodatkowo w kryzys płynności finansowej przełożyło się na obniżenie kosztów obsługi długu i *de facto* uratowało niektóre kraje członkowskie przed niewypłacalnością, a strefę euro przed rozpadem (Romana, Bilana, 2012, s. 763 – 768). EBC występując z wyraźną deklaracją, że gotowy będzie do nieograniczonego skupu określonych papierów w celu zapobieżenia niekontrolowanym ruchom cen na rynku długu, pośrednio złagodził ryzyko niewypłacalności rządów krajów peryferyjnych strefy euro. Bank centralny wystąpił tym samym w długó oczekiwanej przez uczestników rynku finansowego roli gwaranta integralności wspólnej waluty. Mario Draghi, po objęciu funkcji prezesa EBC w listopadzie 2011 r., sformułował tę deklarację używając słów, że „euro jest nieodwracalne” (Pronobis 2013, s. 9). 29 sierpnia 2012 r. nowy prezes zapewnił: „EBC zrobi wszystko, co konieczne, by utrzymać stabilność cen. Pozostanie niezależny. Zgodnie ze swoim mandatem. Trzeba jednak zrozumieć, że ten mandat wymaga czasem od nas wyjścia poza zwykłe decyzje polityczno-walutowe. Podejmowania niekiedy kroków nadzwyczajnych. Powzięcie takich decyzji – w razie potrzeby – jest naszą powinnością, obowiązkiem banku centralnego całej strefy euro” (Die Zeit, 30 sierpnia 2012).

Celem publikacji jest przybliżenie sytuacji budżetowej krajów strefy euro oraz ram polityki budżetowej po wybuchu w Europie kryzysu finansowo-gospodarczego w 2008 r. W pierwszej części przybliżono sytuację budżetową krajów strefy euro z uwzględnieniem kosztów obsługi długu publicznego wynikających z poziomu oprocentowania skarbowych papierów wartościowych na europejskim rynku finansowym dotkniętym kryzysem płynności. W drugiej części dokonano analizy najważniejszych zmian zasad koordynacji polityk budżetowych w krajach strefy euro. W ostatniej części przedstawione zostały rola i działania Europejskiego Banku Centralnego w zatrzymaniu negatywnych następstw kryzysu zadłużenia w strefie euro.

Sytuacja budżetowa krajów strefy euro

Kryzys finansowy, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, wywarł ogromny wpływ na gospodarkę, politykę gospodarczą i finanse publiczne krajów strefy euro. Kraje strefy euro oraz pozostałe kraje Unii Europejskiej od połowy 2008 r. do chwili obecnej przechodzą najcięższą i najbardziej rozległą recesję od okresu II Wojny Światowej. Wzrost ocze-

kiwań ogłoszenia niewypłacalności rządu Grecji, które wystąpiły na początku 2010 r., a które zaczęły silnie oddziaływać na sytuację finansów publicznych Irlandii, Hiszpanii, Portugalii i Włoch, uznać można za początek kryzysu zadłużeniowego w strefie euro (Cour-Thimann, Winkler 2013, s. 5).

Kryzys finansowy, który dotknął światową gospodarkę jesienią 2008 r., wywołał gospodarczą recesję niemal we wszystkich krajach strefy euro. Spadek popytu ze strony głównych partnerów handlowych Europy w ostatnim kwartale 2008 r. przyczynił się do pogłębienia skutków kryzysu finansowego (Lane Philip 2012)). Dynamikę dochodu narodowego mierzona w relacji do PKB w krajach Unii Europejskiej przedstawia Tabela 1. Mimo iż w okresie od połowy 2009 r. przez 2010 i 2011 rok w strefie euro nie odnotowywano spadków produkcji, finanse publiczne krajów członkowskich nadal znajdują się w bardzo trudnej sytuacji. Ujemny wzrost gospodarczy zostanie odnotowany w niektórych krajach strefy euro również w 2014 roku. Obrazują to wykresy 1 i 2. Z ostatnich danych statystycznych Eurostatu z dnia 14 sierpnia 2014 r. na temat wzrostu gospodarczego w krajach strefy euro wynika, iż recesja dotknie w br. Włochy i Niemcy – spadek PKB o -0,2 punktu procentowego PKB oraz Cypr -0,3 pkt. proc PKB. Druga co do wielkości gospodarka strefy euro Francja odnotuje w 2014 r. zerowy wzrost gospodarczy. Podobnie kształtuje się średni wzrost gospodarczy dla 18 państw strefy euro.

Tabela 1. Wzrost PKB w wartościach realnych (zmiana procentowa odniesiona do poprzedniego roku)

	200 2	200 3	200 4	200 5	200 6	200 7	200 8	200 9	201 0	201 1	201 2	201 3
Austria	1,7	0,9	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	1,8	2,8	0,9	0,3
Belgia	1,4	0,8	3,3	1,8	2,7	2,9	1	-2,8	2,3	1,8	-0,1	0,2
Cypr	2,1	1,9	4,2	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,3	0,4	-2,4	-5,4
Estonia	6,6	7,8	6,3	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14	2,6	9,6	3,9	0,8
Finlandia	1,8	2	4,1	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,5	3,4	2,8	-1	-1,4
Francja	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	2	0	0,2
Grecja	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-7	-3,9
Hiszpania	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,8	-0,2	0,1	-1,6	-1,2
Holandia	0,1	0,3	2,2	2	3,4	3,9	1,8	-3,7	1,5	0,9	-1,2	-0,8
Irlandia	5,4	3,7	4,2	6,1	5,5	5	-2,2	-6,4	-1,1	2,2	0,2	-0,3
Luksemburg	4,1	1,7	4,4	5,3	4,9	6,6	-0,7	-5,6	3,1	1,9	-0,2	2,1
Łotwa	7,1	7,7	8,8	10,1	11	10	-2,8	-17	-1,3	5,3	5,2	4,1
Malta	2,4	0,7	-0,3	3,6	2,6	4,1	3,9	-2,8	4,2	1,5	0,8	2,6
Niemcy	0	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4	3,3	0,7	0,4
Portugalia	0,8	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4	0	-2,9	1,9	-1,3	-3,2	-1,4
Słowacja	4,6	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3	1,8	0,9

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Słowenia	3,8	2,9	4,4	4	5,8	7	3,4	-7,9	1,3	0,7	-2,5	-1,1
Włochy	0,5	0	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	-1,9
Strefa euro 18	0,9	0,7	2,2	1,7	3,3	3	0,4	-4,5	1,9	1,6	-0,7	-0,4
EU 28	1,3	1,5	2,6	2,2	3,4	3,2	0,4	-4,5	2	1,6	-0,4	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat z dnia 19.08.2014;
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/gov_dd_esms_an12.htm.

Pogorszenie sytuacji finansów publicznych stało się najbardziej widoczne w krajach peryferyjnych strefy euro, zwanych także w skrócie PIIGS: Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja i Hiszpania oraz w Słowenii. Pogorszenie się stanu finansów publicznych krajów strefy euro zostało wywołane zarówno: działaniem automatycznych stabilizatorów koniunktury, których zadaniem jest przeciwdziałanie skutkom kryzysu poprzez pobudzanie aktywności gospodarczej, dyskrejonalnym działaniem rządów, podjętym w celu wsparcia zagregowanego popytu, jak i bezpośrednim wpływem kryzysu finansowego na sytuacje finansową banków i instytucji finansowych zaangażowanych w tak zwane toksyczne aktywa. Od relatywnie dobrego 2007 roku stan finansów publicznych krajów strefy euro uległ znaczącemu pogorszeniu osiągając poziom dotąd nienotowany w historii Unii Europejskiej (Tabela 2.). Najsilniej zadłużenie sektora publicznego wzrosło w Irlandii, gdyż aż o 98,9 punktów procentowych PKB – z poziomu 24,9% PKB w 2007 do poziomu 123,7% PKB w 2013 r. Następnie w Grecji, Portugalii i Hiszpanii zadłużenie publiczne powiększyło się o 67,7 pkt. proc. PKB, 60,6 pkt. proc. PKB i 57,6 pkt. proc. PKB odpowiednio. W przypadku Grecji dług publiczny wzrósł z najwyższego poziomu wśród krajów strefy 107% PKB w 2007 r. do bardzo wysokiego, nadal najwyższego, poziomu 175% PKB w 2013 r. Również w Słowenii w ostatnich latach 2010-2013 zadłużenie wzrosło o niemal 50 punktów procentowych PKB. Średnio w strefie euro od wybuchu kryzysu roku zadłużenie publiczne wzrosło z 66,2% PKB w 2008 do 92,6% PKB, czyli o 26,4 punktu procentowego PKB.

Tabela 2. Zmiany wielkości zadłużenia w krajach strefy euro (punkty procentowe PKB)

	1999	2007	2010	2013	Zmiana 1999- 2007	Zmiana 2007- 2010	Zmiana 2010- 2013	Zmiana 2007- 2013
Austria	66,8	60,2	72,5	74,5	-6,6	12,3	2	14,3
Belgia	113,6	84	96,6	101,5	-29,6	12,6	4,9	17,5
Cypr	59,3	58,8	61,3	111,7	-0,5	2,5	50,4	<u>52,9</u>
Estonia	6,5	3,7	6,7	10	-2,8	3	3,3	6,3
Finlandia	45,7	35,2	48,8	57	-10,5	13,6	8,2	21,8
Francja	58,9	64,2	82,7	93,5	5,3	18,5	10,8	29,3
Grecja	94	107,4	148,3	175,1	13,4	40,9	26,8	<u>67,7</u>
Hiszpania	62,4	36,3	61,7	93,9	-26,1	25,4	32,2	<u>57,6</u>
Holandia	61,1	45,3	63,4	73,5	-15,8	18,1	10,1	28,2
Irlandia	47	24,9	91,2	123,7	-22,1	66,3	32,5	<u>98,8</u>
Luksemburg	6,4	6,7	19,5	23,1	0,3	12,8	3,6	16,4
Łotwa	12,4	9	44,5	38,1	-3,4	35,5	-6,4	29,1
Malta	55,2	60,7	66	73	5,5	5,3	7	12,3
Niemcy	61,3	65,2	82,5	78,4	3,9	17,3	-4,1	13,2
Portugalia	51,4	68,4	94	129	17	25,6	35	<u>60,6</u>
Słowacja	47,8	29,6	41	55,4	-18,2	11,4	14,4	25,8
Słowenia	24,1	23,1	38,7	71,7	-1	15,6	33	<u>48,6</u>
Włochy	113,1	103,3	119,3	132,6	-9,8	16	13,3	29,3
Strefa euro 18	71,6	66,2	85,5	92,6	-5,4	19,3	7,1	26,4

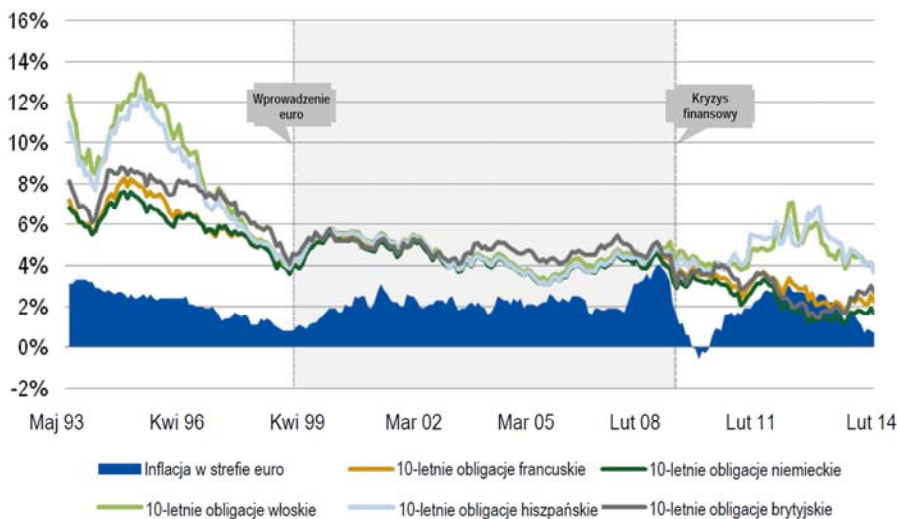
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat z dnia 19.08.2014:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&code=teina230>

Irlandia, której sytuacja finansów publicznych uległa największemu pogorszeniu po próbie ratowania swoich banków, w połowie grudnia 2013 r. zakończyła realizację trzyletniego programu ratunkowego administrowanego przez Komisję Europejską, Europejski Bank Centralny i Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Pakiet pomocowy dla kraju wraz z funduszami na rekapitalizację banków i pożyczkami dwustronnymi wyniósł 85 mld euro. Znaczące cięcia wydatków publicznych wraz z reformami strukturalnymi oraz zaciskanie pasa opłaciło się, gdyż w 2013 roku stopa bezrobocia zbliżyła się do 12 proc. z rekordowych 15 proc. w 2012 r. Irlandia jest pierwszym krajem objętym pomocą KE, EBC i MFW, któremu udało się wyjść spod kuratel tych trzech instytucji. Dzięki temu od początku 2014 r. Irlandia może samodzielnie się finansować, emitując obligacje na międzynarodowym rynku.

W maju 2014 r. Portugalia jako trzeci kraj strefy euro, po Irlandii i Hiszpanii na przełomie 2013 i 2014 r., ogłosiła rezygnację z przedłużenia programu pomocowego Unii Europejskiej i Międzynarodowego Funduszu

Walutowego, która to łącznie wyniosła 78 mld euro. Na pomoc tę składały się w równych częściach środki z Europejskiego Mechanizmu Stabilizacji Finansowej, Europejskiego Instrumentu Stabilności Finansowej i MFW. Programem pomocowym nadal są objęte Grecja i Cypr. Po decyzji Portugalii rynki finansowe oceniają jej dług jako bardziej bezpieczny. Firma ratingowa S&P podniosła ocenę zdolności kredytowej Portugalii z negatywnej do stabilnej, natomiast Moody's w maju zmienił rating na Ba2 i rozważa dalszą jego poprawę. Dodatkowo oprocentowanie 10-letnich obligacji skarbowych Portugalii od początku 2014 r. zmniejszyło się z 6,03% do 3,77% w maju, co również wskazuje na stopniowe odzyskiwanie zaufania rynków finansowych do portugalskiej gospodarki. Programami pomocy wciąż objęte są dwa kraje strefy euro: Grecja i Cypr.

Wykres 1. Rentowność 10-letnich obligacji rządowych (maj 1993 – luty 2014)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bloomberg oraz Citi Handlowy, Barometr Inwestycyjny z dnia 7 lipca 2014 r – dotyczące rentowności obligacji; Dane Europejskiego Banku Centralnego – dotyczące inflacji w strefie euro.

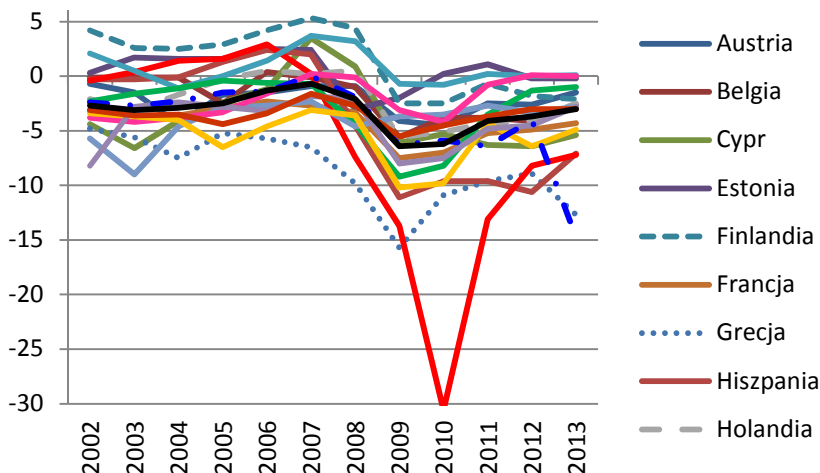
Kryzys finansowy i gospodarczy w strefie euro, w połączeniu z kryzysem zadłużenia i płynności, tylko ujawnił szereg problemów strukturalnych obszaru funkcjonowania wspólnej waluty, co jest widoczne najbardziej na przykładzie Grecji. Podstawowym problemem Grecji nie jest jedynie okresowy brak płynności finansowej, jest nim trwająca od 2009 r. nieformalna, nieogłoszona niewypłacalność. Źródła tego problemu leżą w długoletniej niewłaściwej polityce gospodarczej. Za obecny stan finansów publicznych

Grecji nie tylko odpowiedzialna jest niewłaściwa krajowa polityka budżetowa, lecz również polityka pieniężna, która ze względu na niedopasowanie do realiów gospodarki krajów śródziemnomorskich wywoływała zmniejszenie konkurencyjności krajowych produktów na międzynarodowych rynkach., co pociągnęło za sobą długoletni deficyt na rachunku obrotów bieżących. Również polityka niskich realnych stóp procentowych doprowadziła do nieproporcjonalnego wzrostu zadłużenia prywatnego i publicznego.

Nadmierne zadłużenie występujące w krajach strefy euro, które zostało wywołane utrzymywaniem wysokich deficytów publicznych, uniemożliwia prowadzenie polityki pobudzania budżetowego w dłuższym okresie. Obecna strategia „stawia dłużnika pod ścianą,” gdyż najbardziej zadłużone państwa strefy by prowadzić ekspansywną politykę budżetową muszą dodatkowo się zadłużyć. Kolejnym, jednym z kluczowych, utrudnieniem sytuacji zadłużonych krajów strefy euro w okresie najbardziej nasilonego kryzysu było brak zaufania na rynku finansowym. Potwierdzeniem tego może być w chwili obecnej już historyczna wypowiedź ministra finansów Japonii Juna Azumi, który powiedział, iż: „rynek nie ma zaufania ani do funduszu ratunkowego strefy euro, ani do ogarniętych kryzysem peryferyjnych krajów eurolandu” (Kaiser, Teevs, 2011).”

Kryzys zadłużeniowy strefy euro po raz kolejny potwierdził, że w długim okresie czasu dług publiczny nie może narastać w nieskończoność oraz że sektor publiczny nie powinien pełnić roli „kamizelki ratunkowej” dla prywatnych firm, nawet w sytuacji postrzegania ich jako strategicznych dla państwa.

Wykres 2. Deficyt sektora *general government* (% PKB)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat z dnia 19.08.2014:
http://ep.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/gov_dd_esms_an12.htm

Zdaniem niektórych ekonomistów kolejne transze pomocy dla gospodarek narodowych krajów Europy południowej jedynie odwlekają czasowo problem niewypłacalności (Pronobis, 2013 s. 9). Utworzenie Europejskiego Funduszu Stabilizacyjnego paradoksalnie może, ich zdaniem, tylko nasilić wyżej wymienione problemy strefy euro, oddalając w czasie konieczność przeprowadzenia głębokich reform gospodarczych. W opinii tychże ekonomistów utworzenie tych Funduszy miało również za zadanie w dużej mierze utrzymanie luźnej polityki budżetowej, a tym samym wysokich deficytów budżetowych krajów strefy euro. W konsekwencji utworzenie tych instrumentów może przekładać się na osłabienie motywacji krajów zadłużonych do przeprowadzenia koniecznych reform wewnętrznych oraz zmiany porządku w systemie budżetowym krajów UE. Przewyciężenie obecnego kryzysu w strefie euro jest przedsięwzięciem długookresowym i obecnie trudno jest stwierdzić kiedy finanse publiczne państw strefy zostaną zrównoważone oraz przy pomocy jakich narzędzi zostanie to osiągnięte. Jednak z całą pewnością konieczne będą cięcia wydatków budżetowych i reformy strukturalne dostosowane do specyfiki gospodarek narodowych. Odpowiednio wiarygodna i trwała sanacja finansów publicznych może przywrócić konkurencyjność Unii Europejskiej na arenie międzynarodowej oraz przyczynić się do ożywienia gospodarczego, które jest niezbędne do wieloletniego procesu zmniejszania zadłużenia państw strefy euro.

Nowe zasady koordynacji polityki budżetowej w strefie euro

Kryzys zadłużeniowy, gospodarczy i finansowy, który dotknął obszar wspólnego pieniądza w Europie wymusił przeprowadzenie reform kształtowania i koordynacji polityki budżetowej krajów Unii Europejskiej. Zmodyfikowano między innymi system nadzoru polityk budżetowych i gospodarczych krajów członkowskich oraz wprowadzono nowy harmonogram budżetowy dla strefy euro. Do najważniejszych w tym obszarze nowych przepisów zalicza się: Sześciopak, Dwupak, Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu. Nowe zasady oparto na europejskim semestrze - unijnym kalendarzu kształtowania polityk.

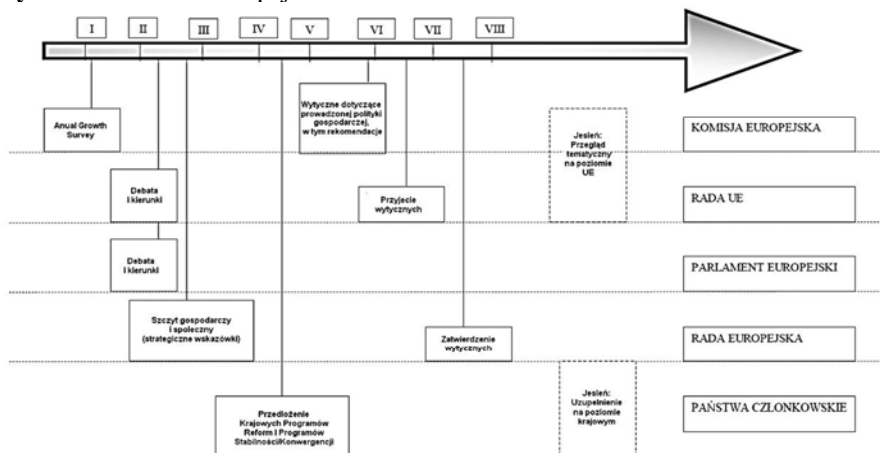
Ścisłejsza koordynacja polityk budżetowych i gospodarczych - Semestr Europejski

Przed kryzysem politykę budżetową i gospodarczą w UE planowano za pośrednictwem różnych procesów (Buti, van den Noord. 2003). Brakowało spójnego wglądu w wysiłki podejmowane na szczeblu krajowym, a kraje członkowskie nie miały okazji do przeanalizowania wspólnej strategii dla unijnej gospodarki (Hagemann, Robert 2011). Ścisłejsza niż przed kryzysem koordynacja polityk gospodarczych krajów UE stała się możliwa dzięki wprowadzeniu od 2011 r. tzw. Semestru Europejskiego (*ang. European Semester*) oraz dzięki zapewnieniu większej spójności ram budżetowych w państwach członkowskich. Zgodnie z założeniami Komisji, ocena polityki gospodarczej w obrębie Unii powinna być przeprowadzana nie tylko *ex post*, poprzez zestawienie rzeczywistych danych fiskalnych z wartościami referencyjnymi budżetowego kryterium konwergencji, lecz również *ex ante*, co umożliwiłoby korekty działań poszczególnych krajów w celu ich koordynacji na szczeblu UE. W przeszłości wdrażanie przez państwa członkowskie zobowiązań podjętych na szczeblu unijnym było poddawane przeglądowi przez organy UE tylko *ex-post* (Debrun. Hauner. Kumar 2009).

Semestr Europejski, który jest instrumentem gwarantującym, że kraje członkowskie omówią swoje plany budżetowe i gospodarcze ze swoimi unijnymi partnerami w określonych momentach w ciągu roku. Przy tej okazji kraje członkowskie mogą wzajemnie przedstawiać uwagi do swoich planów gospodarczych, a Komisja z wyprzedzeniem – przed podjęciem decyzji na szczeblu krajowym – może odpowiednio udzielać wskazówek dotyczących polityki. Komisja monitoruje też, czy państwa członkowskie podejmują odpowiednie działania na rzecz realizacji celów strategii na

rzecz długoterminowego wzrostu „Europa 2020”, która obejmuje zatrudnienie, edukację, innowacje, klimat i ograniczenie ubóstwa.

Wykres 3. Semestr Europejski



Źródło: Pytanie o euro: Ewolucja systemu zarządzania gospodarczego w UE, Biuro Pełnomocnika Rządu ds. Wprowadzenia Euro przez Rzeczpospolitą Polską, Ministerstwo Finansów, Warszawa, 2012.

W 2011 r. zainaugurowany został pierwszy Semestr Europejski. Od tego czasu w jego ramach skoordynowane zostały dyskusje zarówno na temat reform strukturalnych, środków służących pobudzeniu wzrostu gospodarczego, jak i kwestii nadzoru budżetowego, które odbywają się w pierwszej połowie roku, od stycznia do czerwca. Co roku Semestr Europejski rozpoczyna się w listopadzie, wraz z przedstawieniem przez Komisję tzw. rocznej analizy wzrostu gospodarczego (*ang. Annual Growth Survey*), w ramach której sformułowane zostają priorytety dla UE w zakresie reform gospodarczych i konsolidacji budżetowej (Komisja Europejska, 2014, s. 1). Priorytety te są poddawane pod dyskusję i zatwierdzane na marcowym posiedzeniu Rady Europejskiej. W kwietniu kraje członkowskie przedstawiają Komisji i partnerom swoje krajowe programy reform (KPR) oraz programy stabilności (w przypadku państw strefy euro) bądź programy konwergencji (w przypadku państw spoza strefy euro). Następnie Komisja wydaje zalecenia odnoszące się do tych programów, które są zatwierdzane na czerwcowym posiedzeniu Rady Europejskiej i formalnie przyjmowane przez Radę w lipcu. Ostatecznie, kraje członkowskie są zobowiązane do uwzględnienia tych zaleceń przy opracowywaniu swoich budżetów, które

zwykle są dyskutowane w parlamentach krajowych w drugim półroczu (Wykres 5).

Zreformowany Pakt Stabilności i Wzrostu

Pakt Stabilności i Wzrostu został przyjęty w momencie wprowadzania wspólnej waluty w celu zapewnienia stabilności finansów publicznych strefy euro. Jednak sposób, w jaki realizowano jego zobowiązania przed kryzysem, nie zapobiegł powstaniu znacznych zakłóceń równowagi budżetowej w niektórych krajach członkowskich.

W obliczu efektów, jakie wywarł kryzys finansowy, gospodarczy i zadłużeniowe w strefie euro Unia Europejska zreformowała ramy polityki budżetowej przyjmując: tzw. „sześciopak” (który zaczął obowiązywać w grudniu 2011 r.) i „dwupak” (który wszedł w życie w maju 2013 r.) oraz wzmocniła tzw. Paktem fiskalnym - Traktatem o stabilności, koordynacji i zarządzaniu (który wszedł w życie w styczniu 2013 r. w 25 krajach będących sygnatariuszami).

Wzmocnienie zarządzania gospodarczego – tzw. „sześciopak”

Bardzo ważnym z punktu widzenia długofalowego oddziaływania na politykę gospodarczą, a w tym politykę budżetową krajów Unii Europejskiej i strefy euro jest projekt głębokich zmian w zarządzaniu gospodarczym. Mowa o sześciu aktach prawnych wzmacniających koordynację polityk gospodarczych w UE tzw. „sześciopak”. Zmiany te zostały zaproponowane przez Komisję Europejską we wrześniu 2010 r. Część z nich to zupełnie nowe rozwiązania prawne, a reszta – gruntowna nowelizacja dotychczasowych. Obecnie po negocjacjach obejmujących trzy organy UE - Radę - Parlament Europejski - Komisję Europejską ich kluczowe dotyczyć będą sześciu następujących dokumentów.

Dyrektywa dotycząca wymogów dla ram budżetowych (Dyrektywa Rady 2011/85/UE) harmonizuje zasady tworzenia narodowych budżetów (zasady księgowości budżetowej, statystyki, sposoby prognozowania, reguły i instytucje budżetowe). Państwa członkowskie musiałyby też zapewnić większą przejrzystość procesów przyjmowania narodowych budżetów i wprowadzić takie rozwiązania prawne, które pozwalałyby wypełniać zapisane w traktatach zobowiązania (czyli utrzymywanie deficytu na poziomie do 3 proc. PKB i długu – do 60 proc. PKB (Hallerberg, Strauch, von Hagen, 2005)).

Nowelizacja rozporządzenia nt. wzmocnienia nadzoru budżetowego i koordynacji polityk gospodarczych (Rozporządzenie nr 1175/2011) to „prewencyjna” część paktu stabilizacji i rozwoju. Zmusza kraje z wysokim poziomem długu do poprawiania swego salda strukturalnego (to saldo nominalne sektora instytucji rządowych i samorządowych skorygowane o wpływ cyklu koniunkturalnego na dochody i wydatki) o więcej niż 0,5 proc. PKB rocznie, zaś tempo wzrostu wydatków sektora instytucji rządowych i samorządowych nie powinno przekraczać tempa wzrostu gospodarczego w danym kraju w średnim okresie.

Nowelizacja rozporządzenia ws. procedury nadmiernego deficytu („korygująca” część paktu stabilizacji i rozwoju (Rozporządzenie Rady nr 1177/2011) nie zmienia prognozy deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych 3 proc. PKB. Jednakże w nowej procedurze nadmiernego deficytu duże znaczenie zyskuje dodatkowo kryterium długu. Kraje, które przekroczą próg 60 proc. długu do PKB, będą musiały zagwarantować wystarczające tempo jego redukcji (redukcja nadwyżki ponad 60 proc. W tempie 1/20 na rok).

Ta nowelizacja wprowadza także inne kluczowe zmiany, m.in. w sposób stały pozwala uwzględniać koszty reform systemów emerytalnych w kolejnych fazach procedury nadmiernego deficytu. Co prawda na odliczanie kosztów reformy emerytalnej pozwalały już wcześniejsze ramy prawne, ale na niedogodnych warunkach (bo z ograniczeniem czasowym i ograniczeniem wielkości odliczenia). Nowe rozwiązanie zakłada odliczenie stałe i w pełnej wysokości kosztów.

Projekt rozporządzenia w sprawie skutecznego egzekwowania nadzoru finansów publicznych w strefie euro (Rozporządzenie nr 1173/2011) ustala system sankcji finansowych za nieprzestrzeganie paktu stabilizacji i rozwoju. Na kraj, który znacznie odchodzi od swojego średniookresowego celu budżetowego (w państwach strefy euro jest to zwykle obowiązek posiadania zrównoważonego budżetu, dla Polski jest to deficyt strukturalny na poziomie 1 proc. PKB), Rada UE nakładałaby obowiązek wpłaty oprocentowanego depozytu w wysokości 0,2 proc. PKB, który byłby zwracany dopiero, gdy Rada oceni, że państwo poprawiło swoją politykę. Jeśli kraj nie będzie przestrzegał „korygującej” części paktu, Rada UE też nałoży obowiązek uiszczenia depozytu 0,2 proc. PKB - tym razem jednak nieoprocentowanego - i ten depozyt zamieni się w bezzwrotną karę, gdyby Rada stwierdziła, że jej rekomendacje ws. redukcji nadmiernego deficytu nie zostały wdrożone.

Projekt rozporządzenia ws. monitorowania i zapobiegania nierównowagom makroekonomicznym (Rozporządzenie nr 1176/2011) ma na celu

stworzenie nowej procedury - odpowiednika procedury nadmiernego deficytu. Komisja Europejska co roku oceniała, czy w państwach członkowskich pojawiają się sygnały świadczące o narastaniu nierównowagi (np. wysoki wzrost kredytów hipotecznych w połączeniu z wysokim zadłużeniem prywatnym). Gdyby KE coś takiego stwierdziła, inicjuje działanie, a Rada UE (Ecofin) może wydać rekomendacje. Państwo objęte procedurą nadmiernej nierównowagi musi przedłożyć plan działań naprawczych. Podobnie jak w przypadku procedury nadmiernego deficytu także i tu istnieje możliwość nakładania kar. Opisuje ją ostatni element „sześciopaku”, czyli:

Projekt rozporządzenia o ustanowieniu sankcji za brak działań ograniczających nadmierne nierównowagi w krajach strefy euro (Rozporządzenie nr 1174/2011) określa, że państwo objęte „procedurą nierównowagi” musiałyby płacić co roku karę - 0,1 proc. PKB - gdyby Rada UE uznała, że jej rekomendacje nie są realizowane bądź plan naprawczy jest niezadowolający. Kara byłaby nakładana dopiero wtedy, gdyby Rada UE dwukrotnie zajęła negatywne stanowisko wobec danego państwa.

Podczas uchwalania projektu największe emocje wzbudziło żądanie PE, by decyzja o nieskuteczności działań podejmowanych przez państwo w kwestii osiągnięcia średniookresowego celu budżetowego (prowadząca w przypadku państw strefy euro do nałożenia sankcji finansowych) zapadała w Radzie UE tzw. odwróconą większością głosów - brak sprzeciwu kwalifikowanej większości oznaczał akceptację. W trakcie negocjacji Rada i PE porozumiały się jednak w sprawie wielu innych drobniejszych modyfikacji „sześciopaku”, niezmiennych jego podstawowych założeń.

Przyjęcie wyżej opisanych sześciu zmian oznacza głębokie zmiany w zasadach koordynacji polityk gospodarczych w Unii Europejskiej, zwiększy wiarygodność krajów członkowskich, w tym członków strefy euro, a to z kolei przyczyni się do większej stabilizacji na rynkach finansowych.

Pakt Euro Plus

Druga z inicjatyw to plan reform uzupełniających, przyjęty przez państwa strefy euro i zatwierdzony w marcu 2011 r. potocznie nazywany Paktem fiskalnym. Ze względu na fakt, iż do Paktu przystąpiło również sześć krajów spoza strefy euro, w tym Polska nazywano go również Paktem Euro „Plus”. Pakt koncentruje się wokół 4 osi:

- a) konkurencyjności,
- b) zatrudnienia,
- c) długoterminowej stabilności finansów publicznych oraz

d) wzmocnienia stabilności finansowej.

Realizacja postanowień Paktu Euro Plus jest zintegrowana z Semestrem Europejskim, a wdrażanie zobowiązań przez państwa członkowskie jest monitorowane przez Komisję Europejską.

Pakt fiskalny, lub inaczej Pakt Euro Plus jest umową międzyrządową zawartą przez państwa strefy euro oraz chcące do niej przystąpić kraje spoza eurolandu. Po bojkocie tego dokumentu przez Wielką Brytanię jego nazwa i ranga została obniżona z „Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Monetarnej” do poziomu umowy międzyrządowej. Jej głównym zadaniem jest zaostrzenie dyscypliny budżetowej i poprawa wiarygodności państw strefy euro na rynkach finansowych. Nowy traktat obliguje do umieszczenia zasady zrównoważonego deficytu w ustawach krajowych. Wyjątkiem od tej zasady ma być jedynie głęboka recesja. Zgodnie z zapisami Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu od stycznia 2014 r. średniookresowe cele budżetowe muszą być zapisane w ustawodawstwie krajowym. Kraje sygnatariusze ze strefy euro muszą również wprowadzić wynoszący 0,5 proc. PKB limit deficytu strukturalnego (limit ten może zostać poniesiony do 1 proc., jeżeli wskaźnik deficytu jest znacznie niższy od 60 proc. Zasada ta nazywana jest paktem fiskalnym. Traktat stanowi również, że jeżeli limit deficytu strukturalnego (lub jego ścieżka dostosowania) zostanie naruszony, należy uruchomić automatyczne mechanizmy korekty. Zapisy zawierają wymóg by państwa członkowskie prawie krajowym określiły, w jaki sposób i kiedy naruszenie zostanie naprawione w ramach budżetów na kolejne lata. Unijny trybunał w Luksemburgu wyznaczony jest do stania na straży przestrzegania tych zapisów. Ratyfikowany pakt ma ułatwić również nakładanie sankcji finansowych na kraje euro, które przekraczają dozwolony próg deficytu, czyli 3 proc. PKB. Jeżeli państwo członkowskie nie zdoła ograniczyć swojego deficytu, może zostać obciążone grzywną wynoszącą 0,2 proc. PKB. Grzywny można podnieść do maksymalnie 0,5 proc w przypadku wykrycia fałszowania statystyk. Kary mogą polegać na zawieszeniu funduszy regionalnych UE (nawet dla państw spoza strefy euro). Jednocześnie na 25 krajów członkowskich, które podpisały Traktat, można nałożyć grzywnę w wysokości 0,1 proc. PKB, jeżeli nie wprowadzą we właściwy sposób paktu fiskalnego do prawa krajowego. Ratyfikacja paktu jest dla krajów euro warunkiem uzyskania pomocy z wartego 500 mld euro, funduszu ratunkowego eurolandu - Europejskiego Mechanizmu Stabilności.

Wzmocnienie nadzoru w strefie euro – tzw. „dwupak”

Kryzys pokazał, że problemy w jednym kraju członkowskim strefy euro mogą wywołać efekt domina w państwach sąsiednich. W związku z możliwościami wystąpienia efektów domina i zarażania w strefie euro wzmocniono nadzór, aby rozwiązywać problemy zanim nabiorą charakteru systemowego. Tzw. „dwupak” obejmuje dwa rozporządzenia, które mają na celu dalsze wzmocnienie integracji i konwergencji gospodarczej państw członkowskich strefy euro. Rozporządzenia te opierają się na „sześciopaku” reformującym Pakt Stabilności i Wzrostu, na europejskich ramach nadzoru budżetowego oraz na europejskim semestrze na rzecz koordynacji polityki gospodarczej, a także uzupełniają zapisane w tych dokumentach rozwiązania. W ramach „dwupaku”, który wszedł w życie z dniem 30 maja 2013 r., wprowadzono nowy, obejmujący strefę euro cykliczny proces monitorowania, zgodnie z którym kraje członkowskie corocznie przedkładają projekty budżetu w październiku (z wyłączeniem państw objętych programami dostosowań makroekonomicznych). Po zapoznaniu się z założeniami i wykonalnością tych projektów Komisja wydaje opinię w sprawie zgodności jego projektu z wymogami paktu stabilności i wzrostu oraz z zaleceniami dla poszczególnych krajów sformułowanymi w ramach europejskiego semestru w dziedzinie polityki budżetowej. Działanie powyższe umożliwia bardziej dogłębne monitorowanie krajów strefy euro objętych procedurą nadmiernego deficytu oraz ściślejszą kontrolę nad tymi państwami, w których występują poważne trudności. Należy jednak podkreślić, że „dwupak” nie uprawnia Komisji do zmiany projektów budżetów krajowych, ani też nie zobowiązuje krajów członkowskich do ścisłego zastosowania się do opinii Komisji. Wartością dodaną takiej oceny są bezpośrednie wytyczne udzielone w trakcie uchwalania budżetu. Dostarczają one wszystkim uczestnikom krajowej procedury budżetowej informacji potrzebnych do podjęcia decyzji w sprawie budżetu, a innym krajom członkowskim informacji na temat realizowanej polityki budżetowej przez pozostałych członków strefy euro.

Rola EBC w łagodzeniu skutków kryzysu zadłużenia

Potencjalne niebezpieczne następstwa kryzysu zadłużenia strefy euro mogące wystąpić w systemie bankowym i realnej gospodarce, skłoniły Europejski Bank Centralny, odpowiedzialny za stabilność systemu finansowego Unii Europejskiej, do silnej, gwałtownej i dotąd nie spotykanej zmiany polityki pieniężnej. Europejski Bank Centralny (EBC), podobnie jak inne duże banki centralne na świecie, podjął się niekonwencjonalnej

polityki pieniężnej w odpowiedzi na globalny kryzys finansowy. Mimo że reakcja EBC nie była tak daleko idąca, jak chociażby amerykańskiej Rezerwy Federalnej – można ocenić, że działania podjęte przez EBC uratowały niektóre kraje strefy euro przed niewypłacalnością, a samą strefę euro przed rozpadem (Pronobis, 2013, s. 2).

W 2011 roku stało się jasne, iż kryzys zadłużeniowy nie uda się rozwiązać wyłącznie środkami polityki budżetowej zastosowanymi przez zagrożone kraje strefy euro (Romana, Bilana, 2012, s. 767). Dodatkowo w systemie finansowym strefy euro wciąż pogłębiał się kryzys płynności finansowej. Kiedy kraj członkowski strefy euro dotyka kryzys płynności finansowej, stopa procentowa rośnie i kryzys zamienia się w kryzys niewypłacalności. Obawy inwestorów działają w takiej sytuacji jak samospełniająca się przepowiednia: kraj staje się niewypłacalny, ponieważ inwestorzy obawiali się jego niewypłacalności. W związku pogłębiającymi się trudnościami w tym obszarze głównym celem działań Europejskiego Banku Centralnego, po objęciu stanowiska przez nowego prezesa Mario Draghiego w listopadzie 2011 r, stało się zwiększenie płynności banków dotkniętych skutkami kryzysu zadłużenia oraz banków posiadających w swoich portfelach papiery skarbowe wyemitowane przez kraje strefy euro będące w kryzysie zadłużeniowym. Działania EBC miały przełożyć się na wzrost dostępności pieniądza i pożyczek w systemie finansowym oraz realnej gospodarce oraz zapewnić prawidłowe funkcjonowanie mechanizmów transmisji polityki pieniężnej EBC (Skrzypczyńska, 2012).

Europejski Bank Centralny w obliczu zagrożenia dla stabilności systemu finansowego Unii podejmował już od października 2008 r. efektywne działania używając standardowych jak i niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej (Miruszewski, 2010, s. 96). Na standardowe działania składało się obniżenie stóp procentowych do historycznie najniższego poziomu oraz ich utrzymywanie na niezwykle niskim poziomie. Stopa procentowa podstawowych operacji refinansujących EBC obniżona została we wrześniu 2008 r. o 50 punktów bazowych, a w maju 2009 r. obniżona do najniższego dotychczas poziomu 0,75%. Stopa procentowa depozytów EBC została również obniżona z poziomu 3,25 % we wrześniu 2008 r. do poziomu 0,25% w kwietniu 2009 r. W lipcu 2012 r. stopa ta został obniżona do poziomu 0,0%, zaś w czerwcu 2014 r. do ujemnego poziomu -0,10%. Stopa kredytu refinansowego EBC podobnie w tym okresie była najniższa w historii strefy euro. W pierwszej fazie kryzysu zadłużenia maj 2010 – czerwiec 2011 niekonwencjonalne instrumenty polityki pieniężnej przyjęły formę wsparcia kredytowego – operacje refinansujące o stałej stopie procentowej, długoterminowe operacje refinansujące – LTRO, operacje

zasilające okresu nadzwyczajnego, sześciomiesięczne i dwunastomiesięczne operacje refinansujące LTRO, operacje zasilające w dolary amerykańskie, program zakupu zabezpieczonych obligacji (CBPP) i Program Rynkowych Derywatów EBC (SMP).

Za pierwszoplanowy niestandardowy instrument polityki pieniężnej EBC w okresie kryzysu uznaje się główne narzędzie operacji otwartego rynku w strefie euro - podstawowe operacje refinansujące (*ang. Main Refinancing Operations, MRO*). Innowacja w przypadku tego instrumentu polega na wprowadzeniu zasady stałego oprocentowania oraz zasady pełnego przydziału (*ang. fixed rate-full allotment, FRFA*). Do wybuchu kryzysu, tj. w normalnych okolicznościach rynkowych, EBC zasiliał banki komercyjne w płynność w ramach cotygodniowych operacji MRO, jednakże to bank centralny określał wielkość, pulę tych operacji, a banki zgłaszały się do przetargu, konkurując ze sobą określoną ceną (stopą procentową - nie niższą niż główna stopa refinansowa banku centralnego. W nowych warunkach EBC w ramach operacji MRO rozpoczął oferować finansowanie bez określania łącznego limitu, zaspokajając wszystkie zgłaszane na bieżąco potrzeby płynnościowe europejskich banków. Stopa procentowa tych operacji była stała i od maja 2009 roku wynosiła 1%. Jedynym warunkiem udostępnienia płynności w ramach podstawowych operacji EBC było posiadanie stosownego zabezpieczenia (*ang. collateral*). Jednakże lista akceptowanych przez EBC instrumentów finansowych jako zabezpieczenie została w tym samym czasie istotnie rozszerzona. Dodatkowo procedurę FRFA zaimplementowano także do standardowych długoterminowych (3-miesięcznych) operacji refinansujących EBC (*ang. longer-term refinancing operations, LTRO*). Wprowadzenie zasady FRFA do podstawowych operacji płynnościowych EBC oznaczało znaczące złagodzenie warunków finansowania na rynku (*ang. credit easing*), a jednocześnie powodowało automatyczne uzależnienie płynności w sektorze bankowym od popytu zgłaszanego na nią przez banki, nie zaś od decyzji banku centralnego, jak to miało miejsce do tej pory.

W grudniu 2011 r. EBC uruchomił następny niestandardowy instrument polityki pieniężnej: 36-miesięczne pożyczki dla banków komercyjnych w ramach LTRO. Do tego momentu, zapadalność LTRO wynosiła 3 miesiące. Wydłużenie zapadalności aż do 36 miesięcy miało na celu poprawę możliwości zarządzania średnioterminową płynnością przez europejskie banki. Pośrednim, choć nieoficjalnym, celem wprowadzenia wydłużonych operacji refinansujących było wsparcie rynku długu zadłużonych krajów peryferyjnych (Pronobis, 2013, s. 7.). LTRO realizowane było zgodnie z zasadą *fixed rate-full allotment*, co oznacza stałą stopę procentową (stopa

refinansowa EBC) operacji oraz uzależnienie jej skali od zgłaszanych przez europejskie banki komercyjne potrzeb. Wartość udzielonych przez EBC pożyczek podczas pierwszej rundy LTRO w grudniu 2011 r. wyniosła 490 mld EUR, w drugiej rundzie zaś (luty 2012 r.) 530 mld EUR, w sumie ponad 1 bln EUR. Żaden inny nowo wprowadzony instrument polityki EBC nie był pod tym względem tak istotny dla płynności i ratowania systemu finansowego strefy euro jak LTRO. Mimo Traktatowego zakazu finansowania przez Europejski Bank Centralny deficytów i długów publicznych krajów członkowskich, który obejmuje nie tylko bezpośredni zakup rządowych papierów wartościowych, ale również interwencje na rynku wtórnym, EBC rozpoczął we wrześniu 2012 r. przeprowadzanie Bezwarunkowych Operacji Monetarnych (*ang. Outright Monetary Transactions (OTM)*). Program OMT zalicza się do niestandardowych instrumentów polityki pieniężnej EBC. Przewiduje on bezterminowe skupowanie przez bank krótko- i średnio-terminowych (1–3-letnich) obligacji krajów zagrożonych strefy euro.

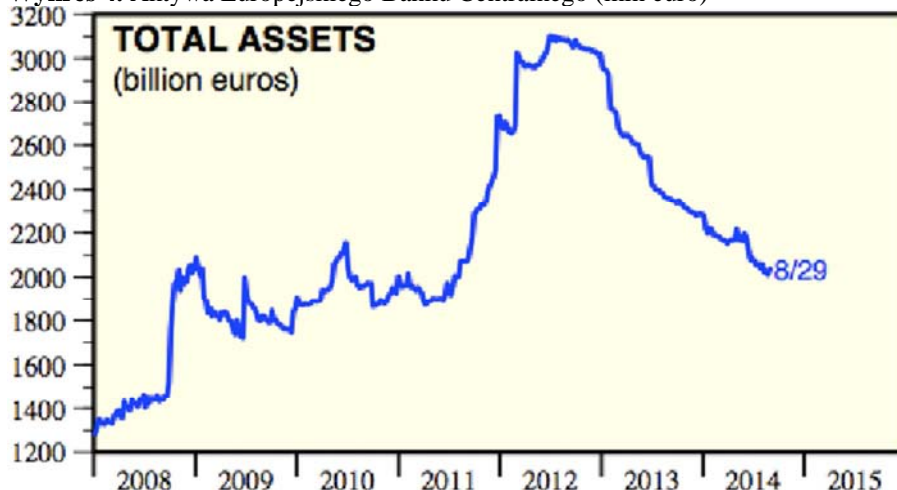
Działanie w ramach OMT oznacza zmianę paradygmatu EBC, który zgodnie z literą prawa nie może poprzez nabycie obligacji rządowych finansować deficytu żadnego kraju, należy jednakże podkreślić, iż EBC stosuje taką praktykę w odniesieniu do zakupów obligacji rządowych dokonywanych na rynku wtórnym. Przesłanką wprowadzenia OMT było niedopuszczenie do sytuacji, w której inwestorzy na rynkach finansowych przez swoje inwestycje grają na rozpad strefy euro (Kowalczyk, 2012, s. 53). Bank w ramach OMT skupował jedynie obligacje krajów, które wyraziły zgodę na przeprowadzenie niezbędnych, określonych reform wymaganych podczas udzielania pomocy przez Europejski Mechanizm Stabilności (*ang. European Stability Mechanism, ESM*) lub przed utworzeniem ESM jednego z dwóch tymczasowych europejskich funduszy ratunkowych - Europejski Instrument Stabilności Finansowej (*ang. European Financial Stability Facility, EFSF*) albo Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej (*ang. European Financial Stabilisation Mechanism, EFSM*) (ECB, 2011, s. 71). Wyemitowany dzięki programowi OMT nadmiar pieniądza EBC był zmuszony sterylizować. EBC w zamian za nabycie papierów sektora bankowego dostarcza płynne rezerwy, które znajdują się na terminowych depozytach banku. Tym działaniem EBC doprowadza do obniżenia rentowności obligacji na wolnym rynku oraz obniżenia poziomu oczekiwanych przez inwestorów odsetek od nowo emitowanego długu. Swoim działaniem EBC zmniejsza napięcia na rynkach finansowych oraz ułatwia funkcjonowanie systemu finansowego strefy euro. W konsekwencji powiązania OMT z warunkami udzielania pomocy przez Europejski Mechanizm Stabilności

rządy mają obowiązek kontynuować wysiłki zmierzające do zmniejszenia nierównowagi budżetowej i strukturalnej, i dzięki temu z mniejszymi trudnościami emitują dług, od którego płacą niższe odsetki. Uzależnienie objęcia działaniem OMT papierów skarbowych kraju strefy euro będącego w trudnej sytuacji budżetowej od podjęcia przez ten kraj niezbędnych reform jest kluczowym punktem tego programu dla osiągnięcia krótko i długoterminowych celów programu. Działanie programu Bezwarunkowych Operacji Monetarnych ograniczone jest do rynku wtórnego rządowych papierów wartościowych i nie wiąże się z bezpośrednim finansowaniem długu publicznego, gdyż pieniądze trafiają do inwestorów już posiadających obligacje skarbowe, a nie do rządów państw, które te obligacje emitują.

W czerwcu 2014 r. EBC zapowiedział uruchomienie możliwości pozyskania przez sektor prywatny kredytów o łącznej wartości 400 mld EUR, tzw. „celowanego programu LTRO”. Celem wprowadzenia programu będzie ułatwienie finansowania przedsiębiorstw w szczególności funkcjonujących na peryferiach strefy euro, gdzie koszty kredytu są relatywnie wysokie (Codogno, Favero, Missale, 2003). Równocześnie prezes EBC Mario Draghi zapowiedział zaprzestanie operacji „sterylizacji” w ramach Programu Rynkowych Derywatów - SMP, co ma przełożyć się na zwiększenie podaży pieniądza w systemie finansowym strefy euro. Zakomunikowano prócz tego, iż EBC rozpoczął prace nad możliwością uruchomienia operacji skupu prywatnego długu w postaci obligacji ABS (*ang. Asset Backed Securities*). Instytucje rynku finansowego szacują, iż operacje te mają osiągnąć wartość pomiędzy 500 mld, a 1 bln euro. Znajduje to pośrednio potwierdzenie w słowach prezesa Mario Draghiego z 4 września 2014 r., w których zaznaczył, że chciałby aby bilans Europejskiego Banku Centralnego powrócił do poziomu z 2012 roku (porównaj Wykres 4 i 5).

Suma bilansowa EBC zmniejszyła się w ciągu dwóch ostatnich lat o ponad jeden bilion euro nie dlatego, że bank centralny w zamierzony sposób ograniczał podaż pieniądza lecz dlatego, że banki komercyjne bardzo ograniczyły udzielanie kredytów. Tak znaczące ograniczenie bazy monetarnej przełożyło się na spowolnienie gospodarcze, którego oznaki odnotowane zostały przez Eurostat w sierpniu 2014 r.

Wykres 4. Aktywa Europejskiego Banku Centralnego (mln euro)



Źródło: Koniec mitu silnego Euro, Niezależny Portal Finansowy, 2014-09-05

Wykres 5. Kredyt z EBC dla europejskich instytucji finansowych (mln euro)



Źródło: Koniec mitu silnego Euro, Niezależny Portal Finansowy, 2014-09-05

W ostatnio zapowiedzianych przez władze EBC działaniach spodziewać się można obok zwiększenia akcji kredytowej, czy dostarczenia płynności do systemu bankowego, kilku ukrytych celów. Skup ABS'ów przez bank można interpretować jako sytuację, w której EBC kreuje nowe euro, za które skupuje od banków komercyjnych różne aktywa, również obciążone

większym ryzykiem obligacje skarbowe lub prywatne, niespłacalne hipoteki czy inne złe długi. W konsekwencji Europejski Bank Centralny stanie się posiadaczem relatywnie najbardziej toksycznych lub niechcianych papierów w strefie euro. Oprócz tego zwiększenie bazy monetarnej może doprowadzić do wzrostu inflacji, a tym samym do obniżyc relację długu do PKB (Niezależny Portal Finansowy, 2014), a 4 września podczas konferencji EBC, na której uzasadniono kolejną obniżkę stóp procentowych EBC do najniższego historycznie poziomu prezes Mario Draghi powiedział, że „Sięgnięcie po niekonwencjonalne środki prowadzenia polityki monetarnej mają na celu przywrócenie inflacji do poziomu określonego przez cel”. Skutkiem pośrednim powyższego działania EBC może być deprecjacja euro wobec dolara amerykańskiego, która ma poprawić konkurencyjność europejskich gospodarek i wpłynąć pobudzająco na niski wzrost gospodarczy w strefie euro.

Zakończenie

Kryzys gospodarczo-finansowy, który doświadcza kraje strefy euro od 2009 r. jak dotąd wywołał pozytywne reformy kształtowania i koordynacji polityki budżetowej w Unii Europejskiej. Zmodyfikowany między innymi został system nadzoru polityk budżetowych i gospodarczych krajów członkowskich oraz wprowadzono nowy harmonogram budżetowy dla strefy euro. Do najważniejszych w tym obszarze nowych rozwiązań należy: tzw. sześciopak, tzw. Dwupak i Traktat o stabilności, koordynacji i zarządzaniu. Nowe zasady oparto na semestrze europejskim - unijnym kalendarzu kształtowania i koordynacji polityk gospodarczych krajów strefy euro. Dzięki tym nowym rozwiązaniom na obszarze strefy euro już obecnie dochodzi do większej koordynacji podejmowanych przez poszczególne kraje członkowskie działań antykryzysowych i naprawczych. W większym niż dotychczas stopniu Komisja Europejska może oddziaływać na wszczynane przez państwa krajowe inicjatywy.

EBC rzeczywiście odegrał istotną rolę w zażegnaniu kryzysu płynności systemu finansowego strefy euro. Jeśli jednak przyjąć założenie, że europejski kryzys zadłużeniowy nie ma wyłącznie charakteru kryzysu płynności, lecz także kryzysu wypłacalności - wówczas polityka pieniężna EBC, choćby najbardziej nawet niekonwencjonalna i daleko posunięta, nie będzie w stanie go rozwiązać. Polityka monetarna EBC skutecznie pomogła ustabilizować rentowności obligacji skarbowych, lecz mimo to inercja rosnącego długu w przypadku niektórych krajów członkowskich strefy euro i tak wydaje się nie do zatrzymania. Wyeliminowanie komponentu premii za

ryzyko niewypłacalności w cenach poszczególnych obligacji skarbowych pozostaje poza kontrolą polityki pieniężnej. Mimo korzystnej polityki EBC ułatwiającej procesy obsługi długu publicznego strukturalna słabość niektórych gospodarek krajowych jest czynnikiem przesądzającym o nieuchronności dalszych problemów w najbliższej i dalszej przyszłości. Nawet najbardziej sprzyjająca polityka EBC nie będzie w stanie tej sytuacji w trwały sposób zmienić. Może przyczynić się do wywołania trendu oddłużania tych państw, nie zapewni jednak utrzymania go przez lata.

Przewycięzenie obecnego kryzysu w strefie euro jest przedsięwzięciem długookresowym i jak dotąd trudno jest stwierdzić kiedy finanse publiczne krajów członkowskich strefy zostaną zrównoważone oraz przy pomocy jakich narzędzi zostanie to osiągnięte. Z całą pewnością bezwzględnie konieczne będą cięcia wydatków budżetowych i reformy strukturalne dostosowane do specyfiki gospodarek narodowych. Odpowiednio wiarygodna i trwała sanacja finansów publicznych może przywrócić konkurencyjność europejskich gospodarek na arenie międzynarodowej oraz przyczynić się do trwałego ożywienia gospodarczego, które jest niezbędne do podtrzymania wieloletniego procesu zmniejszania zadłużenia państw strefy euro.

Literatura

- Ahrend, Rudiger, Pietro Catte and Robert Price (2006a), *Interactions Between Monetary and ... Conditions Affect Fiscal Consolidation*, OECD Economics Department Working Papers, No. 521, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/414663503428>.
- Buti, M. and van den Noord. P. (2003) *Discretionary Fiscal Policy and Elections: The Experience of the Early Years of EMU*. OECD Economics Department Working Paper No. 351. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/378575422756>
- Codogno L., Favero C., Missale A., (2003), *Yield Spreads on EMU Government Bonds*, Bank of America, London; IGER, Università Bocconi and CEPR; Università di Milano, http://dx.doi.org/10.1111/1468-0327.00114_1
- Cour-Thimann P., Winkler B., (2013) *The ECB's non-standard monetary policy measures the role of institutional factors and financial structure*, Working Paper Series, NO 1528, Frankfurt.
- Debrun X., Hauner D., and Kumar M. S., (2009) *Independent Fiscal Agencies*, Journal of Economic Surveys, Vol. 23, No. 1, pp. 44–81, International Monetary Fund, doi: 10.1111/j.1467-6419.2008.00556.x
- Dyrektywa Rady 2011/85/UE z dnia 8 listopada 2011 r. w sprawie wymogów dla ram budżetowych państw członkowskich, Dz.U. L306/41.
- Hagemann, Robert (2011), *How Can Fiscal Councils Strengthen Fiscal Performance?*, OECD Journal: Economic Studies, Vol. 2011/1. http://dx.doi.org/10.1787/eeco_studies-2011-5kg2d3gx4d5c

- Hallerberg M., Strauch R., von Hagen J. (2005), *The design of fiscal rules and forms of governance in European Union Countries*, *European Journal of Political*, Vol. 23, No. 2, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2006.11.005>
- Hallerberg, M., Strauch, R. and von Hagen, J. (2009), *Fiscal governance in Europe*, Cambridge: CUP <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511759505>
- Gasz M., (2012) *Mechanizmy przeciwdziałania kryzysowi zadłużenia w strefie euro*, Katedra Mikroekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.
- Global Development Research Group Policy Paper (2009) *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, No 1.
- Komisja Europejska (2014), *Jak funkcjonuje zarządzanie gospodarcze w UE?*, Notatka MEMO/13/979, Bruksela 28 maja 2014 r.
- Kaiser S, Teevs Ch., (2011) *Italien unter Sparaufsicht: Totale Blamage als letzte Chance*, Der Spiegel, Cannes und Hamburg, 04.11.2011, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/italien-unter-sparaufsicht-totale-blamage-als-letzte-chance-a-795906.html>
- Niezależny Portal Finansowy (2014) *Koniec mitu silnego Euro*, Niezależny Portal Finansowy, 2014-09-05.
- Kowalczyk K. A., (2012) *Draghi drukuje i ratuje*, „Wprost” nr 40/2012, 1–7 października,
- Lane Philip R. (2012) *The European Sovereign Debt Crisis*, *Journal of Economic Perspectives—Volume 26, Number 3—Summer 2012—Pages 49–68*, <http://dx.doi.org/10.1257/jep.26.3.49>. Mario Draghi kontra Niemcy – kolejne starcie, Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung, Presseurop Die Zeit, 30 sierpnia 2012.
- Miruszewski T., (2010) *Polityka monetarna w strefie euro w okresie stabilizacji pokryzysowej* [w:] *Gospodarka. Nowe perspektywy po kryzysie*, red. M. Kalinowski, M. Pronobis, CeDeWu, Warszawa.
- Pronobis M. (2013) *Czy Europejski Bank Centralny uratuje strefę euro?*, Analiza natolińska nr 68, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa.
- Romana A., Bilana I., (2012) *The Euro area sovereign debt crisis and the role of EBC's monetary policy*, *Procedia Economics and Finance* 3, Romania.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1173/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie skutecznego egzekwowania nadzoru budżetowego w strefie euro.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1174/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie środków egzekwowania korekty nadmiernych zakłóceń równowagi makroekonomicznej w strefie euro.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1175/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. zmieniające rozporządzenie Rady (WE) nr 1466/97 w sprawie wzmocnienia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1176/2011 z dnia 16 listopada 2011 r. w sprawie zapobiegania zakłóceniom równowagi makroekonomicznej i ich korygowania.
- Rozporządzenie Rady (UE) nr 1177/2011 z dnia 8 listopada 2011 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1467/97 w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu.
- Skrzypczyńska J., (2012) *Koordinacja polityki fiskalnej i pieniężnej strefy euro w obliczu kryzysu finansowego*, *Rocznik Integracji Europejskiej*, nr 6, Poznań.
- Taylor J. B., (2010) *Zrozumieć kryzys finansowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- The European Central Bank (2011) *The European Stability Mechanism*, *Monthly Bulletin*, Frankfurt am Mein.

Sovereign Debt Crisis of Euro Zone Countries

JEL Classification: *F43; F36; H63*

Keywords: *Sovereign debt crisis of the euro area; EMU monetary policy; the European Semester; Fiscal Pact; the European Stability Mechanism*

Abstract: The global financial crisis has led to a significant deterioration of the fiscal position of the euro area countries. Measures taken by member states after euro zone crisis led to a considerable worsening in the budget balance and growth of the public debt. Fiscal consolidations resulted in a deepening recession and farther fall of budget revenues, causing additional need for austerity programs, which contributed and contributes to delay in the exit of these countries from the crisis. However, the action taken by the European Central Bank has become the key point for rescuing situation of the most indebted countries. Increase of the European financial system's liquidity by the ECB, when the euro zone sovereign debt crisis transformed additionally into a liquidity crisis, resulted in a reduction in debt servicing costs and *de facto* saved some member states from insolvency and the whole eurozone from collapse.

The aim of the publication is to examine the fiscal position of the euro area countries and fiscal policy architecture in Europe after the outbreak of the financial and economic crisis started in 2008. The first part of the publication consists of the analyses of the budgetary situation of euro area countries and complications with the increasing costs of servicing the public debt in the European market affected by the financial liquidity crisis. In the second section the most important changes in the framework of budgetary policies coordination process in the euro zone are presented. The final section describes the role and activities of the European Central Bank in minimising the negative consequences of the debt crisis in the euro zone.

Dorota Miłek, Paulina Nowak

Politechnika Świętokrzyska

Specjalizacja regionalna endogenicznym czynnikiem rozwoju polskich województw

Słowa kluczowe: *rozwój gospodarczy kraju, regionalna polityka innowacyjna, specjalizacja regionalna, indeks Krugmana*

Abstract: Rozwój gospodarczy Polski i jej regionów jest wynikiem oddziaływania różnych czynników. Zalicza się do nich regionalna polityka innowacyjna, której zadaniem jest wskazanie i rozwijanie inteligentnych specjalizacji, mających szansę stać się trwałą przewagą konkurencyjną polskich województw. Proces identyfikowania specjalizacji regionalnych na potrzeby polityki regionalnej prowadzonej przez polskie województwa jest złożony i wymaga ujęcia problemu w aspekcie całości procesów rozwoju terytorialnego. Tworzenie specjalizacji wymaga rzetelnej diagnozy struktur gospodarczych regionów zarówno od strony wewnętrznych zasobów, jak i możliwości kreowania dochodów. Jedną z metod identyfikacji potencjalnych specjalizacji regionów jest wskaźnik niepodobieństwa Krugmana. Przy jego zastosowaniu dokonano analizy odmienności struktur gospodarczych regionów Polski.

Wprowadzenie

Rozwój regionalny jest wynikiem oddziaływania wielu czynników, w tym polityki rozwoju. Priorytety rozwojowe zawarte w dokumentach strategicznych, takich jak regionalne strategie innowacji kładą akcent na budowanie przewagi konkurencyjnej regionu poprzez zidentyfikowanie i rozwój specjalizacji regionalnych. Jest to pojęcie znajdujące zastosowanie w polityce rozwoju, zwłaszcza regionu. Jej założenia nawiązują do znanych teorii rozwoju regionalnego. Koncepcja inteligentnych specjalizacji zakłada, iż region powinien koncentrować swe wysiłki na rzecz rozwoju, na określonej niewielkiej liczbie priorytetów o istotnym potencjale innowacyjnym. Władze regionalne muszą wykazać mocne i słabe strony obszaru i koncentrować się na innowacjach. Celem artykułu jest diagnoza specjalizacji

polskich województw oraz próba ich weryfikacji w kontekście regionalnej polityki innowacyjnej na przykładzie województwa świętokrzyskiego. W przedmiotowym artykule wykorzystano wskaźnik niepodobieństwa Krugmana, który jest obliczany na podstawie porównania struktury gospodarczej danego regionu do przeciętnej struktury gospodarczej pozostałych regionów.

Specjalizacja w teoriach rozwoju regionalnego i lokalnego

Specjalizacja jest pojęciem szeroko wykorzystywanym w teorii rozwoju regionalnego i lokalnego. Jednostki, społeczeństwa i państwa dążą do specjalizacji w różnych dziedzinach, a specjalizacja regionów lub krajów pozostaje przedmiotem zainteresowania ekonomistów od kilkuset lat [Miłek, 2013, s.191]. Pojęcie regionu również zakłada istnienie jego specjalizacji. K. Kuciński określa region jako „zespół przylegających do siebie obszarów (jednostek elementarnych przestrzeni geograficznej) posiadających – pod względem pewnych kryteriów – możliwie wiele cech wspólnych i wykazujących możliwie wiele różnic w stosunku do obszarów otaczających” [Kuciński, 1990, s.17].

Zatem istotną cechą regionu ekonomicznego jest jego specjalizacja, którą można określić jako posiadanie bardzo wyraźnie określonego profilu wytwórczego, z niezwykle silnie rozwiniętym działem gospodarki lub rodzajem produkowanych dóbr. Profil ten określa specjalizację dominującą w badanej przestrzeni, która skupia większość zatrudnienia w danym rodzaju działalności i jest przeważająca w tworzeniu PKB regionalnego. Specjalizacja może też wynikać z oryginalności danego obszaru i określa wówczas ten rodzaj działalności, który występuje jedynie tylko w tym konkretnym regionie.

Współcześnie w ekonomii regionalnej obserwuje się proces optymalizowania polityki regionalnej poprzez wykorzystanie istniejących teorii rozwoju regionalnego do aktualnych warunków społeczno-gospodarczych, natomiast w mniejszym stopniu tworzenie nowych koncepcji rozwoju regionalnego. Koncepcja specjalizacji nawiązuje do już istniejących i od wielu lat rozwijanych teorii takich jak: teoria produktu podstawowego, koncepcja elastycznej produkcji i specjalizacji, teoria dystryktu przemysłowego, koncepcja terytorialnych systemów produkcyjnych, koncepcja skupisk przemysłowych.

Specjalizacja produkcji jest drogą do rozwoju regionalnego w *teorii produktu podstawowego* H. Innesa. Jej istotą w założeniu autora jest skupienie się na wybranej grupie towarów, które mogą być najbardziej konkurencyjne na rynkach zewnętrznych. Korzyści wynikające ze specjalizacji zapewnia wysoka jakość wytwarzanych towarów, stale doskonalona orga-

nizacja produkcji oraz obniżanie kosztów transakcyjnych. Zaawansowana specjalizacja produkcji jest też wyjaśnieniem innej koncepcji tzw. nowej teorii handlu. Zgodnie z nią rozwój regionalny w działalności eksportowej jest wynikiem specjalizowania się w pracochłonnej produkcji przez regiony o dużych zasobach taniej siły roboczej oraz specjalizowania się w kapitałochłonnej produkcji przez regiony dużych zasobach kapitałowych [Grosse, 2002, s.27].

Na wyspecjalizowanych małych i średnich przedsiębiorstwach bazuje *koncepcja elastycznej produkcji i specjalizacji*. Firmy tworzące system funkcjonują w oparciu o bliską współpracę, której źródłem są historyczne tradycje przedsiębiorczości, relacje społeczne o dużej dozie wzajemnego zaufania. Wyspecjalizowani producenci z grupy małych i średnich przedsiębiorstw łatwo zmieniają produkcję i dostosowują się do zmieniających się warunków rynkowych i gustów konsumenckich, co daje im przewagę konkurencyjną. Dynamiczny rozwój gospodarki regionalnej następuje w ramach współpracy uczestników systemu, którzy dzięki wzajemnemu zaufaniu podnoszą efektywność działania i obniżają koszty transakcyjne [Grosse, 2002, s.33].

W *teorii biegunów wzrostu*, F. Perroux również akcentuje specjalizację jako szansę rozwoju w wymiarze przestrzennym. Autor wskazuje na skoncentrowanie działań na najbardziej rozwiniętych przedsiębiorstwach, sektorach i przemysłach, które zapewnią zdynamizowanie rozwoju regionu. Teoria ta jest jedną z najbardziej rozpowszechnionych koncepcji wskazujących na koncentrację przestrzenną rozwoju regionalnego, w której biegunami wzrostu są najbardziej rozwinięte gałęzie przemysłu i sektory stanowiące motory rozwoju. To oznacza, że jej założenia odnoszą się przede wszystkim do rozwiniętych obszarów, zwykle metropolitalnych o funkcjach dominujących w stosunku do pozostałych obszarów. Mają bowiem zdolność przyciągania zaawansowanych technologicznie gałęzi przemysłu, co zapewnia im wysoką konkurencyjność i dominację nad słabszymi ekonomicznie terytoriami. W myśl tej koncepcji biegunami wzrostu są nie pojedyncze przedsiębiorstwa, ale ich skupiska w określonej przestrzeni, gdzie wzajemne interakcje stymulują rozwój terytorialny [Szewczuk i pozostałi, 2011, s.41].

Zaproponowana przez A. Marshalla forma organizacji produkcji, zwana *dystryktem przemysłowym* bazuje na pozarynkowych relacjach między przedsiębiorstwami i społecznym podziale pracy między firmami, które specjalizują się w poszczególnych segmentach procesu produkcyjnego. Dystryktem jest wydzielony obszar, w którym lokalizują swą działalność wyspecjalizowane przedsiębiorstwa przemysłowe. Autor upatrywał w ta-

kiej koncentracji firm szansy na proces zbiorowego uczenia się dzięki rozpowszechnianiu innowacji poprzez dużą częstotliwość wymiany informacji między aktorami ekonomicznymi. Ten kumulatywny proces wymiany informacji zapewnia w dystrykcie szerokie spektrum wyspecjalizowanych usług związanych z lokalną produkcją, a odnoszących się do wiedzy technicznej, marketingu i usług finansowych [Grosse, 2002, s.33n].

Istnienie zbioru wyspecjalizowanych przedsiębiorstw jest też ważnym elementem koncepcji *włoskich dystryktów przemysłowych*. Ich trzon stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa powiązane lokalną siecią i opierające swą działalność nie tylko na umowach handlowych, ale również na relacjach społecznych, przede wszystkim rodzinnych. Firmy te odnosiły sukcesy na rynkach światowych specjalizując się głównie w tradycyjnym przemyśle np. włókienniczym, odzieżowym, meblowym, spożywczym. Dystrykty włoskie tworzą przedsiębiorstwa należące z reguły do jednej gałęzi przemysłu i specjalizujące się we właściwym dla siebie etapie procesu produkcji. Cechą charakterystyczną włoskich dystryktów przemysłowych jest ich duża elastyczność wynikająca ze zdolności do szybkiej adaptacji i do tworzenia nowych rozwiązań, w tym innowacyjnych.

Organizacja produkcji wyspecjalizowanej obecna jest także w tzw. *nowych dystryktach przemysłowych* zaproponowanych przez A. Markusen. Trzy typy dystryktów zdefiniowanych przez autora określają ograniczoną przestrzennie strefę działalności ekonomicznej o wyraźnie określonej specjalizacji gospodarczej. Specjalizacja ta wynika z posiadanych zasobów i dotyczy działalności przemysłowej lub usługowej. Szczególnie widoczne jest to w pierwszym z typów dystryktów zdefiniowanych przez A. Markusen, zwanym dystryktem „promienistym”. W takiej organizacji produkcji, na bazie działalności tworzących specjalizację, rozwija się lokalna kultura kreująca wiedzę techniczną i specyficzne kompetencje oraz coraz to nowe działalności usługowe.

Proces specjalizacji jest przedmiotem rozważań w specyficznych dystryktach przemysłowych – *technopolach*. Ich rozwój jest oparty na nowoczesnych technologiach. Ich tworzenie w Europie od lat 60. XX wieku polegało na rozwijaniu działalności badawczej w dziedzinach należących do mocnych stron regionu czy miasta. Koncentracja środków na obszarach stanowiących szansę rozwojowe danego terytorium miała angażować społeczności lokalne w tworzenie biegunów technologicznych, które tworzą i sprzedają zaawansowane technologie i które wiążą się z biegunami wzrostu rozwijanymi przez F. Perroux w drugiej połowie XX wieku. Rozwój nowych technologii stymulowany jest przez efekt synergii i korzyści zewnętrznych przy wsparciu oferowanym przez samorządy lokalne zabezpie-

czające infrastrukturę w postaci inkubatorów, centrów innowacji i parków technologicznych. W rozwój biegunów technologicznych zaangażowane są społeczności lokalne, co często prowadzi do wyodrębniania się miast, które stanowią swoisty „technobiegun”, co stało się inspiracją do powstania koncepcji technopolii, czyli miasta rozwijającego się dzięki sprzedaży technologii [Jewtuchowicz, 2013, s.77-88].

Istnienie na danym terytorium zbioru wyspecjalizowanych przedsiębiorstw stanowi istotę *terytorialnych systemów produkcyjnych*, których tworzenie się potwierdza zdolność adaptacji lokalnych gospodarek do procesu globalizacji. Systemy te rozwijają się na całym świecie, w miejscach, gdzie działają wyspecjalizowane firmy cechujące się elastycznością produkcji. Przedsiębiorstwa o wyraźnym profilu, w tak pojętym systemie, funkcjonują w sieci wewnętrznych i zewnętrznych powiązań kooperacyjnych odnosząc korzyści skupienia (aglomeracji). Rozwój terytorialnych systemów produkcyjnych warunkowany jest zaangażowaniem endogenicznych potencjałów wzrostu, często o niepowtarzalnym charakterze. Do tych warunków należy również zaliczyć zdolność lokalnych aktorów do organizowania relacji partnerskich między różnymi instytucjami pochodzącymi z danego regionu [Jewtuchowicz, 2013, s.90-94].

Wyspecjalizowane firmy to także ważny element *skupisk przemysłowych* rozpropagowanych w literaturze przez M.E. Portera. Tworzone lokalnie zgrupowania przemysłowe gromadzą w danym regionie wiedzę i technologie zapewniając mu przewagę konkurencyjną. Wyspecjalizowane przedsiębiorstwa powiązane z instytucjami otoczenia biznesu i ośrodkami naukowymi wchodzi w trwałe interakcje. Skupiska powstają zarówno w tradycyjnych, jak i innowacyjnych sektorach gospodarki, tworząc sieci wyspecjalizowanych dostawców o dużej intensywności prac B+R i nacisku na innowacje produktowe (np. sieci przedsiębiorstw produkujących oprogramowanie i sprzęt komputerowy). Geograficzna koncentracja przedsiębiorstw i instytucji z określonej branży sprzyja budowie sieci wyspecjalizowanych poddostawców i kooperantów, a tym samym specjalizacji regionu w określonych branżach gospodarczych [Porter, 2001, s.245-342; Grosse, 2002, s.36-38].

Specjalizacje regionalne to aktualnie nowe podejście w polityce regionalnej Unii Europejskiej, choć nawiązujące do „starych” koncepcji rozwoju regionalnego. W podejściu tym akcentuje się ich innowacyjny charakter, stąd nazywa się je inteligentnymi specjalizacjami.

Inteligentna specjalizacja priorytetem rozwoju regionalnej polityki innowacyjnej

Koncepcja tworzenia specjalizacji regionalnych stała się w ostatnich latach wyznacznikiem rozwoju regionalnego i lokalnego w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Wpisuje się ona w jeden z trzech głównych priorytetów *Strategii Europa 2020*, dotyczącego rozwoju opartego na wiedzy i innowacjach¹. Koncepcja inteligentnych specjalizacji zakłada, iż w regionie powinno się skoncentrować wysiłki na rzecz rozwoju, na określonej niewielkiej liczbie priorytetów o istotnym potencjale innowacyjnym. Dlatego też uruchomienie nowych programów operacyjnych w latach 2014-2020 współfinansowanych z UE wiąże się z koniecznością przygotowania regionalnej strategii inteligentnej specjalizacji (RIS3). Realizacja *Strategii Europa 2020* oznacza dla polskich regionów konieczność identyfikacji priorytetowych obszarów, które otrzymują wsparcie ze środków europejskich.

Proces identyfikowania specjalizacji regionalnych na potrzeby polityki regionalnej jest złożony i wymaga ujęcia problemu w kontekście całości procesów rozwoju regionalnego i lokalnego. Specjalizację można i trzeba ujmować jako trajektorię rozwoju terytorium². Warunkiem jej rozwoju jest ugruntowana struktura gospodarcza regionu o wyraźnie dominującej działalności przemysłowej lub produkcji regionalnym. Tak kształtujący się system produkcyjny bazuje na rozwoju konkretnej branży przemysłowej, bliskości geograficznej oraz wzajemnych relacjach produkcyjnych i organizacyjnych między jego uczestnikami. Nie bez znaczenia pozostają aspekty technologiczne, rozumiane jako zapewnienie dostępu do centrów kształcenia powiązanego ze specjalizacją czy centrów technicznych, które zapewnią pomoc technologiczną i będą podtrzymywały umiejętności kapitału ludzkiego.

Bliskość geograficzna i organizacyjna umacniają procesy koordynacji działań podmiotów uczestniczących w kształtowaniu i rozwoju specjaliza-

¹ Termin *inteligentna specjalizacja* został umieszczony w dokumencie strategicznym Unii Europejskiej „*Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*” opublikowanym przez Komisję Europejską w 2010 roku. *Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, Krajowy Program Reform, Europa 2020, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.

² Specjalizacja, aglomeracja i specyficzność w rozważaniach G. Colletis, B. Pecquer i innych stanowią w badaniach relacji terytorium-firma swoiste trajektorie rozwoju terytorium, por. A. Jewtuchowicz, *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013, s.129-130.

cji terytorialnej. Aktorzy tego procesu współpracując ze sobą wiążą swoje strategie rozwoju i korzystają ze swoistego dobra wspólnego, które tworzy się dzięki kooperacji.

Proces tworzenia się specjalizacji może być wynikiem strategii działania podmiotów prywatnych korzystających z obecności określonych zasobów i produkujących te same dobra. Konkurując ze sobą przyczyniają się do koncentracji określonej działalności i przedsiębiorstw. Tworzące się między nimi więzi przemysłowe umacniają procesy specjalizacji. Specjalizacja może też wynikać z polityki władz regionalnych i krajowych. W działaniach na rzecz podnoszenia konkurencyjności terytorialnej, władze publiczne mogą sprzyjać tworzeniu w regionie specyficznych aktywów zmniejszając w ten sposób ryzyko delokalizacji przedsiębiorstw i zwiększając korzyści wynikające z nagromadzenia wiedzy technologicznej z danej dziedziny [Jewtuchowicz, 2013, s.131-133].

Oceniany jest przy tym regionalny potencjał innowacji, na podstawie zasobów i możliwości, które dostępne są w regionie. Zidentyfikowane obszary powinny stanowić przewagę konkurencyjną regionu. Mogą to być zarówno specjalizacje w ramach jednego sektora, jak i działania międzysektorowe pozwalające na osiągnięcie specyficznej przewagi konkurencyjnej. Ta specyficzna przewaga ma stanowić o tożsamości społeczno-gospodarczej regionu, dlatego w procesie wyboru inteligentnych specjalizacji znaczenia nabiera dobrze zdiagnozowania i przemyślana oryginalność wyboru i tym samym uniknięcia naśladownictwa rozwiązań przyjętych w innych regionach [Pieńkowski].

Zidentyfikowane specjalizacje są ujmowane w Regionalnych strategiach innowacji dla inteligentnej specjalizacji RIS3 i stanowią istotny element polityki rozwoju regionu.

Metodyka badań

Specjalizacja regionalna jest najczęściej identyfikowana przez porównanie struktury gospodarczej/zatrudnienia regionu do uśrednionej struktury wszystkich badanych regionów (kraju). Region posiada wysoką specjalizację regionalną, gdy jego struktura branżowa gospodarki/zatrudnienia różni się od przeciętnej dla regionów (kraju) [Bąk i pozostali, 2008, s.31]. Stopień specjalizacji regionalnej określa się za pomocą specjalnie skonstruowanych indeksów specjalizacji (niepodobieństwa). W badaniach empirycznych wykorzystuje się indeksy specjalizacji Giniego lub indeksy specjalizacji Krugmana. Dla określenia specjalizacji polskich regionów wykorzy-

stano indeks specjalizacji Krugmana, który jest zdefiniowany następująco [Chmielewski, 2010, s.4]:

$$KS_j = \sum_{i=1}^n |X_{ij} - \bar{X}_{il}|$$

gdzie:

j jest indeksem regionu,

X_{ij} - udział pracujących w branży i w regionie j (według WDB);

\bar{X}_{il} - średni udział pracujących (według WDB) w branży i we wszystkich innych regionach, z wyłączeniem województwa j .

Indeks specjalizacji Krugmana przyjmuje wartości od 0 do 2. Wartość 0 oznacza, że struktura gospodarcza regionu brana pod uwagę jest identyczna jak przeciętna struktura w innych regionach. Natomiast wartość 2 pokazuje, że struktura gospodarcza regionu brana pod uwagę jest zupełnie inna niż przeciętna w kraju [Krugman, 1991, s.75-76].

W celu wyznaczenia specjalizacji regionalnej województw, analizę oraz wskaźniki wyliczono w oparciu o następujące dane:

- liczba pracujących według sekcji PKD w 2012 roku,
- wartość dodana brutto według sekcji PKD w 2011 roku.

Biorąc pod uwagę dostęp do danych statystycznych, indeksy Krugmana według pracujących w poszczególnych regionach obliczono dla następujących sekcji PKD: Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; Przemysł; Budownictwo; Handel, naprawa pojazdów samochodowych; Transport i gospodarka magazynowa, Zakwaterowanie i gastronomia; Informacja i komunikacja; Działalność finansowa i ubezpieczeniowa; Obsługa rynku nieruchomości; Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; Administrowanie i działalność wspierająca; Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne; Edukacja; Opieka zdrowotna i pomoc społeczna; Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; Pozostała działalność usługowa. Z kolei indeksy wg WDB wyliczono dla sekcji: Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; Przemysł; Budownictwo; Handel, naprawa pojazdów samochodowych; Działalność finansowa i ubezpieczeniowa; Pozostałe usługi. Dla obu grup obliczono syntetyczny indeks Krugmana definiujący stopień specjalizacji regionalnej.

Specjalizacja polskich województw na bazie pracujących

Wskaźnik specjalizacji obliczony dla pracujących wg sekcji PKD dla polskich województw ukształtował się w przedziale od 0,112 do 0,468 (Por. Tabela 1). Poziom specjalizacji Lubelskiego jest czterokrotnie wyższy niż Łódzkiego. Województwo lubelskie o najbardziej odmiennej strukturze pracujących dystansuje kolejne regiony o 0,130 punktów. Dość wysoką specjalizacją charakteryzują się też Podkarpackie, Świętokrzyskie, Podlaskie i Mazowieckie, przekraczając poziom wskaźnika 0,3.

Wysoki poziom odmienności struktur województw Polski Wschodniej wynika z dużego udziału pracujących w rolnictwie. Indeks Krugmana dla tych województw w sekcji Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo ukształtował się powyżej wartości 0,15. Pracujący w rolnictwie stanowią w tych województwach przynajmniej 32% ich struktury, przy czym w Lubelskim to prawie 39%.

Tabela 1. Wskaźnik specjalizacji regionalnej Krugmana na bazie pracujących w 2012 r.

Lp.	Województwo	Wskaźnik specjalizacji Krugmana
1.	Lubelskie	0,468
2.	Podkarpackie	0,338
3.	Świętokrzyskie	0,335
4.	Podlaskie	0,330
5.	Mazowieckie	0,301
6.	Śląskie	0,284
7.	Lubuskie	0,205
8.	Pomorskie	0,201
9.	Zachodniopomorskie	0,193
10.	Dolnośląskie	0,185
11.	Małopolskie	0,161
12.	Wielkopolskie	0,156
13.	Opolskie	0,150
14.	Warmińsko-mazurskie	0,146
15.	Kujawsko-pomorskie	0,123
16.	Łódzkie	0,112

Źródło: obliczenia własne.

Na wysoki poziom specjalizacji województwa mazowieckiego wpływają dość wysokie wskaźniki w poszczególnych sekcjach, w szczególności w przetwórstwie przemysłowym, rolnictwie oraz działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej (mieszczą się w granicach od 0,065 do 0,036). Niewiele niższy wskaźnik Krugmana charakteryzuje województwo śląskie, które wyróżnia wysoki udział przemysłu w strukturze pracujących w regionie (30%).

Wskaźnik nieco ponad 0,2 osiągnęły województwa lubuskie i pomorskie. W pierwszym z nich najwyższe indeksy cząstkowe dla branż występują w rolnictwie i przetwórstwie przemysłowym (odpowiednio 0,06 i 0,05). W drugim regionie najwyższe indeksy cząstkowe obserwuje się w rolnictwie, przetwórstwie przemysłowym i budownictwie (od 0,02 do 0,08).

Najniższy poziom specjalizacji występuje w województwie łódzkim, kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim. Wskaźnik niepodobieństwa nie przekroczył w tych regionach poziomu 0,15, co oznacza że ich struktura pracujących wg branż jest najbardziej podobna do średniej struktury pozostałych regionów. W strukturze pracujących dominuje w nich przemysł przetwórczy (około 20% pracujących), rolnictwo (nieco mniej niż 20%) i handel, naprawa pojazdów samochodowych (około 15%).

Specjalizacja polskich województw na bazie Wartości Dodanej Brutto

Specjalizacje według pracujących nie potwierdzają się we wskaźnikach specjalizacji regionalnej na bazie wartości dodanej brutto (Por. Tabela 2).

Tabela 2. Wskaźnik specjalizacji regionalnej Krugmana na bazie WDB w 2011 r.

Lp.	Województwo	Wskaźnik specjalizacji Krugmana
1.	Mazowieckie	0,288
2.	Dolnośląskie	0,245
3.	Śląskie	0,224
4.	Podlaskie	0,177
5.	Lubelskie	0,166
6.	Małopolskie	0,144
7.	Zachodniopomorskie	0,134
8.	Opolskie	0,134
9.	Warmińsko-mazurskie	0,129
10.	Lubuskie	0,124

11.	Wielkopolskie	0,111
12.	Łódzkie	0,107
13.	Podkarpackie	0,099
14.	Świętokrzyskie	0,095
15.	Kujawsko-pomorskie	0,064
16.	Pomorskie	0,044

Źródło: obliczenia własne.

Wartości wskaźnika dla WDB są też niższe od wartości liczonej według pracujących. Trzy województwa o najwyższym poziomie specjalizacji – Mazowieckie, Dolnośląskie i Śląskie – mieszczą się w przedziale 0,288 do 0,224. O ich odmienności w stosunku do pozostałych regionów decydują wysokie wskaźniki specjalizacji w sekcji przemysł. Warto zauważyć, iż wartości te, odpowiednio: 0,126, 0,122 i 0,112 stanowią najwyższe wartości ze wszystkich cząstkowych indeksów specjalizacji wśród polskich województw liczonych na bazie WDB. Mazowieckie cechują też wysokie indeksy specjalizacji regionalnej w sekcjach działalność finansowa oraz handel, a zarazem najniższe w sekcji rolnictwo. Czwartą pozycję wśród województw o najbardziej odmiennej strukturze wytwarzania WDB zajmuje Podlaskie, które również zajęło czwartą pozycję w obliczeniach na bazie pracujących. Na poziom odmienności struktury liczonej na podstawie WDB w tym regionie wpływa przede wszystkim wysoki indeks niepodobieństwa Krugmana w sekcji rolnictwo. Ukształtował się on na poziomie 0,071 i był zdecydowanie najwyższy wśród polskich województw.

Najślabiej wyspecjalizowanym regionem jest Pomorskie, gdzie indeks nie przekroczył wartości 0,044. Tym samym różnica między województwami o najwyższym i najniższym poziomie specjalizacji regionalnej dla WDB wynosi 0,244. Poza Pomorskim jeszcze Kujawsko-pomorskie, Świętokrzyskie i Podkarpackie osiągnęły wskaźniki poniżej 0,1, co oznacza że ich struktury wytwarzania WDB są najbardziej podobne do przeciętnej struktury w kraju. Warto podkreślić, iż województwo kujawsko-pomorskie zajmuje przedostatnią pozycję w obu zestawieniach. Niska odmiennosc struktury pracujących w regionie potwierdza się w niskiej odmiennosci struktury wytwarzania WDB w Kujawsko-pomorskim. Szczególny przypadek stanowią województwa podkarpackie i świętokrzyskie, które będąc liderami wśród województw o najbardziej wyspecjalizowanej strukturze na bazie pracujących (odpowiednio 2 i 3 pozycja), zajęły końcowe pozycje (odpowiednio 13 i 14) wśród regionów w aspekcie specjalizacji badanej na bazie wytwarzanej WDB. Oba regiony mają najniższe udziały w wytwa-

rzaniu regionalnej WDB w sekcji działalność finansowa, jak i stosunkowo niski udział sekcji handel oraz pozostałe usługi.

Spójność wertykalna i horyzontalna specjalizacji regionalnych z założeniami RIS3 na przykładzie województwa świętokrzyskiego

W marcu 2010 r. została przyjęta przez Komisję Europejską, jak już wspomniano, *Strategia Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, w której jeden z trzech priorytetów określany jest jako wzrost inteligentny oznaczający rozwój oparty na wiedzy i innowacjach. Dla jego realizacji niezbędne jest opracowanie przez państwa członkowskie UE i ich regiony strategii na rzecz inteligentnej specjalizacji.

Wybrane i zatwierdzone specjalizacje regionalne w regionalnej strategii inteligentnej specjalizacji (RIS3) powinna cechować zgodność z krajowymi inteligentnymi specjalizacjami wyszczególnionymi w dokumentach na szczeblu krajowym (spójność wertykalna)³. Istotna jest także spójność rzeczywistych specjalizacji występującymi w regionie z założeniami RIS3 (spójność horyzontalna). Na „straży” tej spójności stoi, ważna dla regionów, możliwość skorzystania ze wsparcia rozwoju prac badawczych, rozwojowych i innowacyjności B+R+I w ramach perspektywy finansowej na lata 2014-2020.

Strategiczne ramy dla krajowych inteligentnych specjalizacji zostały zawarte w jednej z dziewięciu strategii zintegrowanych pn. *Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”* [Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki, 2013]. Dokument jest spójny pod względem założeń z unijną strategią rozwoju *Europa 2020* oraz zapisami średniookresowej *Strategii Rozwoju Kraju 2020* [Krajowa Inteligentna Specjalizacja, 2014]. Dokumentem wykonawczym do Strategii Innowacyjności i Efektywności Gospodarki jest *Program Rozwoju Przedsiębiorstw do 2020 r.* stanowiący kompleksowy zestaw instrumentów wsparcia rozwoju innowacyjności i przedsiębiorczości w Polsce. Natomiast integralną część *Programu Rozwoju Przedsiębiorstw* stanowi *Krajowa strategia inteligentnej specjalizacji (KSIS)*. W dokumencie wskazano dziedziny

³ Regionalne inteligentne specjalizacje muszą wykazywać zgodność z założeniami *Strategii Europa 2020*. W Polsce prace nad ich zidentyfikowaniem były prowadzone, zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym, niezależnie. Oznacza to, że nie przyjęto zasady nadrzędności krajowych inteligentnych specjalizacji względem specjalizacji określanych na poziomie regionalnym. *Krajowa Inteligentna Specjalizacja (KIS)*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, kwiecień 2014, s.45.

B+R+I, w ramach których będą podejmowane działania w celu realizacji założeń strategicznych SIiEG.

Punktem wyjścia do określania krajowych inteligentnych specjalizacji w Polsce są dwa kluczowe dokumenty w obszarze prac naukowo-badawczych i innowacyjności, tj.

- A. Foresight technologiczny przemysłu – *InSight2030*, opracowany na zlecenie Ministerstwa Gospodarki w ramach którego, określono listę zawierającą 99 technologii pogrupowanych w 10 polach badawczych.
- B. *Krajowy Program Badań*, opracowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, obejmujący siedem strategicznych, interdyscyplinarnych kierunków badań naukowych i prac rozwojowych.

Oprócz wymienionych istotne znaczenie ma Polska Mapa Drogowa Infrastruktury Badawczej (PMDIB), która obejmuje kilkadziesiąt przedsięwzięć w zakresie rozwoju polskiej nauki i gospodarki. Projekty te wpisują się w ideę tworzenia ośrodków badawczych konsolidujących krajowy potencjał naukowy [Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki, 2013].

Na potrzeby zdefiniowania krajowych inteligentnych specjalizacji Ministerstwo Gospodarki opracowało metodologię dojścia do przedmiotowych specjalizacji, na podstawie której wybrano 37 obszarów (zagregowanych w kolejnym etapie do 22) stanowiących punkt wyjścia do ich określenia [Krajowa Inteligentna Specjalizacja, 2014]. W kolejnych etapach, w procesie weryfikacji zidentyfikowano 18 krajowych inteligentnych specjalizacji, które pogrupowano w pięć, następujących działów tematycznych: zdrowe społeczeństwo, biogospodarka rolno-spożywcza, leśno-drzewna i środowiskowa, zrównoważona energetyka, surowce naturalne i gospodarka odpadami oraz innowacyjne technologie i procesy przemysłowe (w ujęciu horyzontalnym).

W województwie świętokrzyskim zdefiniowano cztery obszary gospodarki stanowiące specjalizacje regionu: „sektor metalowo-odlewniczy”, „zasobooszczędne budownictwo”, „turystykę zdrowotną i prozdrowotną”, „nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze”. Są one wspierane przez trzy obszary horyzontalne: „technologie informacyjno-komunikacyjne” (ICT), „zrównoważony rozwój energetyczny” oraz „branżę targowo-kongresową”. Wybór inteligentnych specjalizacji bazował na ich potencjale gospodarczo-naukowym oraz obecnym wkładzie w gospodarkę województwa. Jak podkreślają autorzy RIS3 województwo świętokrzyskie wykorzystując dostępne dane oparło swój wybór na czterech metodach: analizie potencjału sektora nauki, analizie silnych stron gospodarki województwa, analizie *foresight* oraz metodzie doboru rynkowego

(autoselekcji) [Strategia Badań i Innowacyjności (RIS3). Od absorpcji do rezultatów – jak pobudzić potencjał województwa świętokrzyskiego 2014-2020+, 2014, s.32-37]. Wyłonione inteligentne specjalizacje dla świętokrzyskiego w większości wpisują się w te zidentyfikowane na poziomie krajowym. Zauważa się więc zbieżność wyłonionych specjalizacji na poziomie krajowym i regionalnym, pomimo nie wymaganej nadrzędności inteligentnych specjalizacji na poziomie krajowym względem inteligentnych specjalizacji regionalnych.

Jak założono w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego „*potrzeby szybkiego rozwoju wymagają skoncentrowania uwagi polityki regionalnej na optymalnym wykorzystaniu potencjałów rozwojowych poszczególnych regionów dla powodzenia strategii ogólnorozwojowej*” [Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary wiejskie, 2010, s.5]. Potencjały rozwojowe regionów powinny być zatem zgodne z wyłonionymi specjalizacjami regionalnymi, zachowując tym samym spójność w wymiarze horyzontalnym.

Potencjał województwa świętokrzyskiego w kontekście specjalizacji można zdiagnozować m.in. na podstawie wskaźników niepodobieństwa Krugmana. Wartość tego indeksu obliczona dla pracujących wg sekcji PKD wyniosła dla Świętokrzyskiego 0,335 i uplasowała Świętokrzyskie na trzeciej pozycji w kraju (Por. Tabela 3).

Tabela 3. Wskaźniki specjalizacji regionalnej na bazie pracujących w 2012 r. w województwie świętokrzyskim

Specjalizacja regionalna wg Krugmana na bazie pracujących w sekcjach PKD w 2012 r.	
R	0,162
P	0,036
B	0,005
H	0,029
T	0,011
Z	0,007
I	0,013
DF	0,014
O	0,007
DP	0,018
A	0,011
AP	0,001

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

E	0,009
OZ	0,006
D	0,002
PD	0,005
Wskaźnik specjalizacji regionalnej 0,335	

Legenda: **R** - rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; **P** - przemysł; **B** - budownictwo; **H** - handel, naprawa pojazdów samochodowych; **T** - transport i gospodarka magazynowa, **Z** - zakwaterowanie i gastronomia; **I** - informacja i komunikacja; **DF** - działalność finansowa i ubezpieczeniowa; **O** - obsługa rynku nieruchomości; **DP** - działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; **A** - administrowanie i działalność wspierająca; **AP** - administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne; **E** - edukacja; **OZ** - Opieka zdrowotna i pomoc społeczna; **D** - działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; **PD** - pozostała działalność usługowa

Źródło: opracowanie własne.

Pozwala to zaliczyć region do jednostek o dużej specjalizacji. Na wysoki wskaźnik specjalizacji wpływ ma wyższe od przeciętnego zatrudnienie w rolnictwie.

Na wysoką specjalizację regionu świętokrzyskiego wpływa oprócz rolnictwa, choć w znacznie mniejszym stopniu, przemysł oraz handel, naprawa pojazdów samochodowych. W sekcjach tych indeks wyniósł odpowiednio 0,036 i 0,029.

Pod względem wartości dodanej brutto w poszczególnych sekcjach PKD dla roku 2011, indeks Krugmana dla Świętokrzyskiego przyjął wartość 0,095 (Por. Tabela 4). Rozkład WDB wg sekcji PKD, pozwala zaliczyć województwo do nisko wyspecjalizowanych.

Tabela 4. Wskaźniki specjalizacji regionalnej na bazie WDB w 2011 r. w województwie świętokrzyskim

Specjalizacja regionalna wg Krugmana na bazie Wartości Dodanej Brutto w sekcjach PKD w 2011 r.					
R	P	B	H	DF	PU
0,019	0,012	0,016	0,007	0,039	0,002
Wskaźnik specjalizacji regionalnej 0,095					

Legenda: **R** - rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; **P** - przemysł; **B** - budownictwo; **H** - handel, naprawa pojazdów samochodowych; **DF** - działalność finansowa i ubezpieczeniowa; **PU** - pozostałe usługi

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższe wartości indeksu Krugmana obserwuje się dla działalności finansowej i ubezpieczeniowej; w znacznie mniejszym stopniu WDB wytwarzana jest w rolnictwie.

Wartości wskaźnika Krugmana obliczone dla sekcji PKD według pracujących i WDB nie pozwalają wyraźnie zdefiniować inteligentnych specjalizacji regionu świętokrzyskiego. Ponadto zdefiniowane specjalizacje regionalne nie zostały w RIS3 szczegółowo opisane, co utrudnia ich pełniejszą charakterystykę. Dostępność danych pozwala jedynie na sformułowanie kilku ogólnych wniosków. Indeks Krugmana najwyższą wartość przyjął dla rolnictwa, co może potwierdzać wybór specjalizacji „Nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze”. Choć struktura gospodarki regionu analizowana wg zatrudnienia wskazuje na dużą specjalizację w sekcji rolnictwo, to jednak należy brać pod uwagę, że jest to skutek niekorzystnie ukształtowanej struktury zatrudnienia. Dość wysoki wskaźnik dla sekcji przetwórstwo przemysłowe może wskazywać na potencjał rozwojowy zdefiniowanej w RIS3 specjalizacji „Sektor metalowo-odlewniczy” oraz „Zasobooszczędne budownictwo”. Na podstawie danych z poziomu sekcji PKD trudno jest się odnieść do specjalizacji „Turystyka zdrowotna i prozdrowotna”.

Dwie spośród wskazanych specjalizacji regionalnych nawiązują do podstawy świętokrzyskiego przemysłu: budownictwa, odlewnictwa i branży metalowej. To endogeniczne potencjały rozwojowe, wynikające z obecności bogactw mineralnych takich jak surowce skalne, kopaliny dla przemysłu chemicznego i energetycznego, a także długiej tradycji wytwarzania i przetwarzania metali. Duże złoża minerałów stanowią dobrą bazę do produkcji materiałów budowlanych w licznych ośrodkach przemysłu wydobywania kopaliny i przetwórstwa surowców oraz w największych centrach wytwarzania produktów gipsowych w kraju i cegielniach. Przemysł materiałów budowlanych opiera się głównie na surowcach, których złoża są unikalne w skali kraju. Do najważniejszych bogactw naturalnych województwa należą minerały, zwłaszcza kamień gipsowy, którego złoża należą do największych w Europie. Województwo świętokrzyskie jest jednym z największych producentów gipsu, płytek ceramicznych i płyt chodnikowych, cementu oraz kruszywa mineralnego. Rozwój zasobooszczędnego budownictwa i sektora metalowo-odlewniczego należy wiązać z istniejącym potencjałem naukowo-badawczym w obszarze materiałów budowlanych, technologii metali i maszynoznawstwa. Dorobek naukowy, wynalazczy oraz istniejąca na uczelni unikalna infrastruktura badawcza pozwala na zdefiniowanie obszarów rozwoju współpracy naukowców i lokalnych biznesmenów na rzecz regionalnych specjalizacji np. technologie metali (stopy specjalne, spawanie i obróbka metali, w tym laserowa, uszlachetnianie

powierzchni, końcowe produkty metalowe, części samochodowe, łożyska), maszyny i urządzenia specjalne, w tym miernictwo i elektrotechnika, innowacyjne materiały budowlane w oparciu o rodzime surowce: izolacje, cementy, asfalty, kruszywa, kamień ozdobny i inne, ekologia i technologie środowiskowe, w tym hydrologia i ekoenergetyka.

Duży udział rolnictwa w gospodarce przekłada się na rozwój przemysłu rolno-spożywczego. W regionie istnieje potencjał rozwoju upraw ekologicznych i ośrodek certyfikacji takich produktów. Istotnym problemem w branży jest brak grup producenckich, przetwórstwa rolno-spożywczego oraz słaby marketing produktów regionalnych. Należy podjąć działania zmierzające do rozwoju zakładów przetwórczych, wykorzystania innowacyjnych metod produkcji. Obszary chronione przyrodniczo i sanatoria o ugruntowanej pozycji w kraju stanowią potencjał dla rozwijania turystyki zdrowotnej i prozdrowotnej w województwie. Turystyka zdrowotna to wyjazdy na dobę lub dłużej poza miejsce zamieszkania w celu regeneracji zdrowia fizycznego, psychicznego, korekcji urody, a także poddania się zabiegom i operacjom w klinikach dokonujących naboru pacjentów poprzez reklamę w turystyce [Łęcka, 2003, s.174n]. Rozwój turystyki zdrowotnej w regionie związany jest z ogólnym wzrostem świadomości człowieka w zakresie konieczności dbania o własne zdrowie i sylwetkę, a także modą na aktywne spędzanie wolnego czasu. Dlatego specjalizacja kładzie akcent na turystykę uzdrowską, turystykę spa i wellness oraz turystykę medyczną. Natomiast turystyka prozdrowotna obejmuje szeroko rozumianą rekreację oraz turystykę wypoczynkową. Przyszłość tej specjalizacji opiera się też na możliwościach wykorzystania wód siarczkowych i termalnych.

Potencjał regionu świętokrzyskiego jeśli chodzi o turystykę, w kontekście specjalizacji regionalnej nie jest wystarczający - region nie wykazuje specjalizacji w tej dziedzinie ani pod względem pracujących, ani na bazie WDB. Występuje niedobór miejsc hotelowych i słaba dostępność komunikacyjna.

Reasumując, budownictwo i przemysł metalowo-odlewniczy posiadają już obecnie duży wpływ na gospodarkę województwa i są silnie powiązane z jego wewnętrznym potencjałem. Świętokrzyskie przoduje w kraju pod względem udziału sektora budowlanego w regionalnym PKB oraz jest silnie oparte na przemyśle metalowym, wydobywczym i rolniczym, ma także potencjał do bycia konkurencyjnym w tych obszarach. Obszary związane z nowoczesnym rolnictwem i przetwórstwem spożywczym oraz turystyką zdrowotną i prozdrowotną mają mniejszy wpływ na obecną sytuację gospodarczą świętokrzyskiego, ale cechują się dużym potencjałem, który dzięki „inteligentnemu” wsparciu pozwoli rozwijać się im szybciej. Specja-

lizacje regionalne wybrane dla Świętokrzyskiego stanowią więc obszary o zarówno ugruntowanych mocnych stronach województwa, jak i obszary budujące dopiero potencjał rozwoju.

Zakończenie

Specjalizacje regionalne obliczane na podstawie struktury pracujących i wytwarzanej WDB są wynikiem historycznie ukształtowanej struktury gospodarki regionalnej. Ich wyniki różnią się między sobą, to znaczy specjalizacje wg pracujących nie potwierdzają się we wskaźnikach specjalizacji regionalnej na bazie wartości dodanej brutto. Ponadto wskaźniki niepodobieństwa liczone na podstawie WDB są niższe od tych liczonych na bazie liczby pracujących.

Najbardziej korzystnie ukształtowaną specjalizację posiada województwo mazowieckie, które cechuje wysokie zatrudnienie i wydajność w sektorze usług, szczególnie w działalności finansowej i handlu. Znaczną odmiennością regionalnej gospodarki charakteryzuje się województwo lubelskie. Najwyższej odmienności struktury pracujących w kraju, towarzyszy wysoki poziom specjalizacji wytwarzanej wartości dodanej brutto. Z jednej strony region wyróżnia najwyższy udział pracujących w rolnictwie, z drugiej zaś strony Lubelskie osiągnęło jeden z najwyższych indeksów Krugmana liczonych na bazie wytwarzanej WDB dla sekcji rolnictwo i przemysł.

Kolejni liderzy w odmienności struktur pod względem pracujących – Podkarpackie i Świętokrzyskie – zajmują końcowe pozycje w pomiarze specjalizacji na bazie WDB. Wysokie wskaźniki specjalizacji regionalnych, obserwowane dla regionów Polski Wschodniej dla pracujących nie prowadzą do jednoznacznie pozytywnych wniosków. Najbardziej odmienne struktury posiadają bowiem województwa, gdzie w strukturze pracujących dominuje mało wydajne rolnictwo.

Dość niskim poziomem specjalizacji w obu zestawieniach cechują się województwa wielkopolskie, warmińsko-mazurskie i opolskie, których wskaźniki specjalizacji plasują regiony w drugiej połowie rankingów odmienności struktur.

Najmniej korzystnie ukształtowaną specjalizację posiada województwo kujawsko-pomorskie. W obu zestawieniach zajmuje przedostatnią pozycję, co oznacza iż niska odmiennosc struktury pracujących w regionie potwierdza się w niskiej odmiennosci struktury wytwarzania WDB.

Priorytety regionalnej polityki innowacyjnej sformułowane w RIS3 wskazują na rozwijanie czterech specjalizacji regionalnych: „sektor meta-

lowo-odlewniczy”, „zasobooszczędne budownictwo”, „turystykę zdrowotną i prozdrowotną”, „nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze”. Budownictwo i przemysł metalowo-odlewniczy posiadają już obecnie duży wpływ na gospodarkę województwa i są silnie powiązane z jego wewnętrznym potencjałem. Natomiast specjalizacje związane z nowoczesnym rolnictwem i przetwórstwem spożywczym oraz turystyką zdrowotną i prozdrowotną mają mniejszy wpływ na obecną sytuację gospodarczą świętokrzyskiego, ale cechują się dużym potencjałem rozwojowym. Specjalizacje regionalne wybrane dla Świętokrzyskiego stanowią więc obszary o zarówno ugruntowanych mocnych stronach województwa, jak i obszary budujące dopiero potencjał rozwoju. Wartości wskaźnika Krugmana obliczone dla sekcji PKD według pracujących i WDB nie pozwalają wyraźnie zdefiniować inteligentnych specjalizacji regionu świętokrzyskiego. Indeksy niepodobieństwa Krugmana obliczane na poziomie sekcji mogą potwierdzać wybór specjalizacji „Nowoczesne rolnictwo i przetwórstwo spożywcze”, „Sektor metalowo-odlewniczy” oraz „Zasobooszczędne budownictwo”. Na podstawie danych z poziomu sekcji PKD trudno jest się odnieść do specjalizacji „Turystyka zdrowotna i prozdrowotna”.

Proces identyfikowania specjalizacji regionalnych na potrzeby polityki regionalnej prowadzonej przez polskie województwa jest złożony i wymaga ujęcia problemu w aspekcie całości procesów rozwoju terytorialnego. Tworzenie specjalizacji jako trajektorii rozwoju polskich województw wymaga rzetelnej diagnozy struktur gospodarczych regionów zarówno od strony wewnętrznych zasobów np. pracujących w sekcjach gospodarki, jak i możliwości kreowania dochodów np. z komercjalizacji produktów regionalnych. W świetle koncepcji rozwoju regionalnego i lokalnego, do których można odnieść proces tworzenia specjalizacji regionalnych, szansą wykreowania specjalizacji zapewniającej przewagę konkurencyjną jest oparcie rozwoju na wyróżniającej region branży przemysłowej z dostępem do nowoczesnych technologii lub na produkcie regionalnym oraz bliskości geograficznej i wzajemnych relacjach między uczestnikami danego systemu.

Literatura

- Bąk A., Krasowska M., Piotrowska M., Sobkiewicz A., Szyborska A., Chmielewski R., (2008). Doświadczenia i szanse regionów. *Przegląd regionalny*, 2, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Chmielewski R., (2010). *Diversification and specialization processes in regional development of new EU countries*, Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.

- Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu*, 2010. Bruksela: Komisja Europejska.
- Grosse T.G., (2002). Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego, *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(8).
- Jewtuchowicz A., (2013). *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Łódź: Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego.
- Krajowa Inteligentna Specjalizacja (KIS)*, (2014). Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, Miasta, Obszary wiejskie*. (2010). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Krugman P., (1991). *Geography and Trade*, Cambridge: The MIT Press.
- Kuciński K., (1990). *Podstawy teorii regionu ekonomicznego*, Warszawa: PWN.
- Łęcka I., (2003). Nowe (?) trendy w turystyce zdrowotnej, *Prace i Studia Geograficzne*, T. 32, Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Miłek D., (2013). Specjalizacje regionalne a Strategia Europa 2020, *Zarządzanie i Finanse*, Nr 1, cz. 2, Gdańsk: Wydawnictwo Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego.
- Pieńkowski M., (2014). Inteligentne specjalizacje a klastry. http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=427438326EDF45A2935940951F4B3475 (24.10.2014)
- Porter M., (2001). *Porter o konkurencji*, Warszawa: PWE.
- Strategia Badań i Innowacyjności (RIS3). Od absorpcji do rezultatów – jak pobudzić potencjał województwa świętokrzyskiego 2014-2020+*, (2014). Kielce: Zarząd Województwa Świętokrzyskiego.
- Strategia Innowacyjności i Efektywności Gospodarki „Dynamiczna Polska 2020”*, (2013). Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Szewczuk A., Kogut-Jaworska M., Ziolo M., (2011). *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*, Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.

Regional Specialisation as an Endogenous Factor in the Development of Poland's Provinces

JEL Classification: A11; B16

Keywords: economic development of the country; regional innovation policy; regional specialisation; Krugman index

Abstract: Regional and local development results from a complex interaction of many factors, including the development policy. Development priorities, contained

in the strategic documents such as regional innovation strategies, emphasise building up the region's competitive advantage by identifying and developing regional specialisations. Regions need to identify their strengths and weaknesses and they have to rely strongly on innovation to develop. The aim of the paper is to undertake a diagnostic assessment of the specialisations of Poland's provinces, and also to validate that, in the context of the regional innovation policy, on the example of the świętokrzyskie province. The paper employs the Krugman dissimilarity index, which is computed on the basis of a comparison of a given region's economic structure with average structure of other regions.

Sylwia Morawska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Przemysław Banasik

Gdansk University of Technology, Poland

Odpowiedzialny sąd w warunkach globalizacji – managerism¹ czy managerialism²?

Słowa kluczowe: *sprawność, wymiar sprawiedliwości, globalizacja, arbitraż regulacyjny, forum shopping*

Abstrakt: Na poprawę sprawności funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości można spojrzeć z trzech perspektyw: makro, mezo i mikro. Chodzi bowiem o poprawę sprawności funkcjonowania organizacji wymiaru sprawiedliwości jako całości (perspektywa makro), sądów (skala mezo) i procesów sądowych (skala mikro). *Strategia modernizacji przestrzeni sprawiedliwości w Polsce na lata 2014 - 2020*³ przygotowana przez Ministerstwo Sprawiedliwości uwzględnia powyższe trzy perspektywy. Z punktu widzenia artykułu istotna jest perspektywa sądu. W *Strategii* założono, że poprawa sprawności sądów może nastąpić poprzez

¹ Managerism – to nieodpowiednia forma przywództwa korporacyjnego i kultury zarządzania. Do cech charakterystycznych tego typu zarządzania zaliczyć można: unikanie odpowiedzialności, nadmierna ekspansja, orientacja wzrostu, maksymalizacja zysku, krótkoterminowe inwestycje, wyścig szczurów, brak długoterminowej strategii

² Managerialism w ujęciu ekonomicznym oznacza stosowanie technik i strategii managerskich w biznesie. W tym sensie jest to podejście ściśle związane z wyznaczaniem celów. W celu osiągnięcia dotychczas niewyobrażalnych poziomów kapitału i produkcji biznes w gospodarce kapitalistycznej wymaga połączenia go ze strategicznym planem działania, a także świadomego wdrażania w życie określonych celów, które następnie podlegają analizie strategicznej na niższym szczeblu hierarchii w ramach danej struktury organizacyjnej. Chodzi o to, aby otrzymywać cele z góry i tworzyć nowe cele oddolnie.

³ *Strategia modernizacji przestrzeni sprawiedliwości w Polsce na lata 2014 – 2020*, [www:Downloads/strategia-modernizacji-przestrzeni-sprawiedliwosci%20\(2\).pdf](http://www.Downloads/strategia-modernizacji-przestrzeni-sprawiedliwosci%20(2).pdf), dostęp - 07.03.2015

wprowadzenie menedżerskiego modelu zarządzania⁴ nimi. Sprawne sądy oraz sprawnie odbywające się w nich procesy sądowe są szczególnie istotne wobec globalizacji, arbitrażu regulacyjnego i *forum shopping*. Artykuł przedstawia, wykorzystując metodę *case study*, wyniki innowacyjnego projektu – pilotażu wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi⁵ i odpowiada na pytanie czy sądy - organizacje biurokratyczne są gotowe do wdrożenia dobrych praktyk zarządczych sprawdzonych w biznesie. W trakcie pilotażu w sześćdziesięciu wybranych sądach rejonowych, okręgowych i apelacyjnych, przy wsparciu ekspertów zewnętrznych, wdrażane były „dobre praktyki” – usprawnienia zarządcze⁶. Wyniki pilotażu wskazują, że poziom rozwoju instytucjonalnego sądów determinuje możliwość wdrożenia dobrych praktyk zarządzania. Różnicowany poziom rozwoju sądów powoduje, że praktyki nie mogą być wdrożone we wszystkich sądach pilotażowych na tym samym poziomie. Kategoria sądu (wielkość, sąd rejonowy, okręgowy, apelacyjny) decyduje o determinacji wejścia na wyższy poziom dojrzałości funkcjonowania praktyki. Ponadto nie wszystkie praktyki z biznesu są możliwe do implementacji z uwagi na różny poziom kompetencji kadry zarządzającej. Wdrożenie dobrych praktyk utrudnia struktura organizacyjna narzucona przez ustawodawcę, mniej elastyczna niż w biznesie i wolniej reagująca na zmiany.

Wprowadzenie

W ostatnim dziesięcioleciu zaszła istotna zmiana w nastawieniu ekonomistów zajmujących się przyczynami wzrostu i rozwoju gospodarczego. Jest to czas wyraźnego wzrostu zainteresowania wpływem instytucji na rozwój społeczno – gospodarczy w ekonomii. Powstał istotny nurt makroekonomiczny badający te zależności – ekonomia instytucjonalna. Wśród teoretyków zajmujących się ekonomią instytucjonalną panuje zgoda, co do niebagatelnego wpływu tzw. macierzy instytucjonalnej na wzrost, jak i całe życie gospodarcze. Instytucje powinny posiadać zdolność do dostosowywania się do zmieniającego otoczenia i rozwiązywania problemów. Efektywny system instytucjonalny jest gotowy reagować na wszystkie zakłóce-

⁴ Model menedżerski – model zarządzania nawiązujący do koncepcji New Public Management (Nowe Zarządzanie Publiczne), który podkreśla istotę ekonomicznych aspektów wydatkowania środków publicznych przy jednoczesnym skoncentrowaniu na poprawie jakości usług publicznych i skuteczności działania sektora publicznego.

⁵ Współautor artykułu uczestniczy w pilotażu wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi, reprezentując Sąd Okręgowy w Gdańsku, jako jego Prezes.

⁶ Raport końcowy z wdrażania pilotażu podstawowego i uzupełniającego nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi, WYG International, WYG Consulting, WYG PSDB, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Instytut Allerhanda, Warszawa 2014, niepublikowany

nia i dostosowywać się do zmian w warunkach gospodarowania. Powinien on opierać się na koordynacji instytucji formalnych⁷ i nieformalnych⁸ i wysokiej jakości egzekucji prawa. Brak komplementarności pomiędzy nimi jest przyczyną niskiej wydolności instytucji. Kapitał społeczny jest ściśle powiązany z systemem instytucji formalnych (Kargul, 2012). Pewność obrotu gospodarczego wprost zależy od jakości i sprawności instytucji wymiaru sprawiedliwości, zaś spory pomiędzy kontrahentami są częścią obrotu gospodarczego. Rolą państwa jest zapewnienie sprawnego rozstrzygnięcia sporów i prowadzenia egzekucji. Powszechnie przyjętą formą rozstrzygnięcia sporów jest sądowy wymiar sprawiedliwości. Ekonomisci badający zagadnienia wzrostu gospodarczego uważają, że wehikuł postępu zawsze musi się toczyć na czterech kołach. Tymi czynnikami wzrostu są: zasoby ludzkie, zasoby naturalne, kapitał i postęp technologiczny oraz innowacje. Przy czym postęp technologiczny dotyczy nie tylko nowych produktów i procesów, lecz także podnoszenia jakości zarządzania. Tymczasem sądownictwo to organizacja biurokratyczna, nastawiona na przestrzeganie reguł, stosująca procedury sztywne i sformalizowane. Brak w niej elastyczności w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków społeczno – gospodarczych. Sądownictwo wykorzystując archaiczne techniki i metody zarządzania może również stanowić istotne ryzyko ograniczające rozwój przedsiębiorczości. Tymczasem przedsiębiorstwa już dawno podjęły walkę z biurokracją, odrzucając schematy organizacyjne i zastępując je wciąż zmieniającymi się konstelacjami zespołów, grup zadaniowych i przymierz, mających na celu wyzwolenie twórczości pracowników. Teoria organizacji i zarządzania stale rozwija się, powstają nowoczesne koncepcje zarządzania, do których dostosowują się struktury organizacyjne. Nowoczesne rozwiązania dotyczą m. in. tworzenia organizacji wirtualnej oraz organizacji opartej na wiedzy.

Globalizacja to długotrwały i spontaniczny proces liberalizacji i towarzyszącej jej integracji, wcześniej w dużej mierze funkcjonujących w odosobnieniu, rynków gospodarek narodowych, w jeden wewnętrznie sprzężony rynek ogólnosiwiatowy (Roubini, Mihm, 2011) (Kołodko, 2013), (Balcerowicz, 2012), (Stiglitz, 2005, 2010), (Rodrik, 2011), (Tkaczyk, 2005), (Szymański, 2011), (Sadowski, 2010). Integracji podlegają nie tylko rynki towarów, ale również kapitału, w tym (w ostatnich dekadach ze szczególnością

⁷ Instytucje formalne – otoczenie instytucjonalne (system prawny danego państwa czy organizacji i sposoby jego egzekucji: prawo chroniące własność, itp.)

⁸ Instytucje nieformalne – otoczenie społeczne (zwyczaje, tradycje, różne przejawy kapitału społecznego: zaufanie, tworzenie sieci kontaktów, normy zachowań, wzorce kulturowe, zdolności w rozwiązywaniu wspólnych problemów czy sposoby postępowania)

intensywnością) bardzo płynnego kapitału finansowego (Kołodko, 2011). Jednak globalizacja jest niekompletna ekonomicznie i politycznie. Mechanizm rynkowy i rynek globalny coraz bardziej wyzwalają się z ram granicznych oraz spod kontroli i działań koordynacyjnych państwa. Pozbywają się suwerena, który dotychczas narzucał rynkowi brzegowe warunki działania. Jednocześnie rozwój rynku globalnego nie idzie w parze z procesem kształtowania nowej architektury politycznej, która umożliwiłaby powstanie nowego ponadnarodowego suwerena, nowej ponadnarodowej koordynacji (Szymański, 2011). Słabnie podmiot interwencji czyli państwo, które coraz bardziej podporządkowuje się swobodnie przepływającemu ponad granicami kapitałowi (Szablewski, 2010). Niezależnie od procesów globalizacji Polska, stając się członkiem Unii Europejskiej, rozpoczęła proces otwierania swoich „wewnętrznych” granic, zobowiązując się do stosowania czterech swobód gospodarczych: swobodnego przepływu towarów, swobodnego przepływu osób (w tym zwłaszcza pracowników), prawa prowadzenia działalności gospodarczej i świadczenia usług oraz swobody przepływu kapitału i płatności (Brodecki, 2003). Państwa konkurują między sobą, tworząc innowacyjne rozwiązania prawne zdolne przyciągać inwestorów. W tym zakresie, pomagając tym zjawiskom, państwa Unii Europejskiej podejmują próby modernizacji swoich wymiarów sprawiedliwości, aby dostosować je do nowych zadań w zglobalizowanej gospodarce. Proces ten zaczął się i w Polsce. Powstaje jednak pytanie na ile jest on wydajny i odpowiada zmieniającej się rzeczywistości. Szeroko rozumiana konkurencja (arbitraż regulacyjny) sprowadza się do tworzenia instytucji formalnych i nieformalnych sprzyjających przedsiębiorczości. W obecnych warunkach dynamicznej gospodarki rynkowej szczególnego znaczenia nabiera elastyczny system prawny i elastyczne formy reagowania na wszelkie spory, także w zakresie ich rozwiązywania. Elastyczność ta może być stworzona poprzez celową „niedookreśloność” kreowanego przez siebie prawa (Szydło, 2013). Należy jednak zauważyć, że ta „niedookreśloność” wymaga sprawnego aparatu wymiaru sprawiedliwości i umiejętności stosowania wykładni celowościowej, czyli takiej interpretacji w której prawo stosuje się poprzez realizację jego społeczno – gospodarczego przeznaczenia, co wymaga to odmiennego podejścia do systemu kształcenia sędziów i prokuratorów oraz kreowania interdyscyplinarnych programów edukacyjnych, które wyeliminują mechaniczne podejście do stosowania prawa. Państwo powinno zmierzać do tworzenia konkurencyjnych i innowacyjnych rozwiązań prawnych zdolnych do przyciągnięcia inwestorów i równolegle do tworzenia sprawnego systemu wymiaru sprawiedliwości, zdolnego do jego stosowania. Należy jednak wystrzegać się kopiowania rozwiązań prawnych

funkcjonujących w innych państwach. Prawo powinno być tworzone lokalnie, na podstawie praktycznego doświadczenia, wiedzy lokalnej i eksperymentowania. W przeciwnym razie będziemy mogli mieć do czynienia z hybrydyzacją rozwiązań prawnych i niedostosowaniem ich do lokalnych rozwiązań. *Forum shopping* jest terminem wywodzącym się z systemu prawa anglosaskiego. Zwrot ten oznacza według W. Sadowskiego zachowanie strony postępowania sądowego, mające na celu spowodowanie rozpoznania sprawy przez konkretny sąd stwarzając w ten sposób szansę osiągnięcia najbardziej korzystnego rezultatu. *Forum shopping* występuje przede wszystkim w sporach sądowych w sprawach cywilnych z elementem transgranicznym. Do podstawowych przyczyn, które skłaniają uczestników postępowania cywilnego do walki o rozpoznanie sprawy przez sąd określonego państwa należą:

- różnice pomiędzy poszczególnymi państwami w zakresie norm prawa materialnego,
- odmienna praktyka sądów w różnych państwach w podobnych sprawach,
- szybkość postępowania,
- szczególne cechy postępowania dowodowego,
- przepisy dotyczące kosztów postępowania,
- sprawność sądów oraz ich doświadczenie w rozpoznawaniu określonego rodzaju spraw,
- grożąca sankcja karna (Sadowski, 2007).

Sprawność jako kierunek strategiczny została dostrzeżona w perspektywie procesów (perspektywa mikro) w *Strategii modernizacji przestrzeni sprawiedliwości w Polsce na lata 2014 – 2020*. Przez poprawę sprawności na poziomie mikro należy rozumieć nastawienie na poprawę jakości procesów przy poszanowaniu gwarancji procesowych oraz zapewnieniu odpowiedniej sprawności postępowania. Procesy w rozumieniu kierunku strategicznego należy odczytywać w kontekście definicji zaczerpniętej z nauki, gdzie proces to ciąg logicznie uporządkowanych czynności, w wyniku których powstaje określony efekt działania. Warto zauważyć, że usprawnienie we wskazanej *Strategii* nie jest równoznaczne z przyspieszeniem. Zgodnie z koncepcją problem *solving justice* działania muszą być sprawne w ujęciu całościowym – nie wystarczy szybkie i odformalizowane podjęcie decyzji zaskarżalnej później w długim, wieloetapowym postępowaniu odwoławczym. W *Strategii* założono, że sprawność działania sądów nastąpi poprzez wprowadzenie modelu menedżerskiego zarządzania. Przewidziano szereg działań i projektów wprowadzających zarządzanie menedżerskie do instytucji obecnych w przestrzeni sprawiedliwości. W *Długookresowej Strategii*

Rozwoju Kraju - Polska 2030 ujęto między innymi cel: stworzenie sprawnego państwa jako modelu działania administracji publicznej, który zakłada wprowadzenie nowego modelu zarządzania sądami. *Strategia Rozwoju Kraju 2020* zakłada z kolei m.in. zwiększenie efektywności instytucji publicznych, wprowadzenie jednolitych zasad e-gov w administracji, a także zwiększenie sprawności wymiaru sprawiedliwości.

Sprawność funkcjonowania sądów nie może być narzucona odgórnie, wymaga testowania oddolnego rozwiązań sprawdzonych w biznesie. Dobre praktyki w zarządzaniu wykorzystywane w sektorze prywatnym wymagają dostosowania do potrzeb funkcjonowania sądów, ich dojrzałości instytucjonalnej, a także kompetencji kadry kierowniczej. Temu celowi poświęcony został innowacyjny projekt – pilotaż wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi.

Pilotaż wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi

Krajowa Szkoła Sądownictwa i Prokuratury w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego realizowała w latach 2011 – 2015 projekt *PWP Edukacja w dziedzinie zarządzania czasem i kosztami postępowań sądowych – case management*. Celem realizowanego w ramach projektu pilotażu wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi było podniesienie efektywności, skuteczności i sprawności pracy sądów. Pilotaż realizowany był w dwóch grupach sądów – w ramach pilotażu podstawowego (wybór sądów dokonany został przez Ministerstwo Sprawiedliwości – inicjatywa oddgórna) i pilotażu uzupełniającego (sądy same zgłosiły się do pilotażu – inicjatywa oddolna). Cel miał być osiągnięty przez wdrożenie programów modernizujących, polegających na dostosowaniu sposobów zarządzania zaczerpniętych z zarządzania przedsiębiorstwem i administracją do potrzeb wymiaru sprawiedliwości. Dobre praktyki dotyczyły:

- komunikacji,
- zespołowej aktywności,
- organizacji pracy,
- kompetencji pracowników,
- motywacji pracowników,
- rozwoju pracowników,
- zastosowania nowoczesnych technologii.

Wdrożenie praktyk zgodnych z powyższymi obszarami miało przyczynić się, w szczególności do optymalizacji czasu pracy i postępowań sądowych. Wśród beneficjentów projektu były 3 sądy apelacyjne, 19 sądów okręgowych i 38 sądów rejonowych. W okresie od 28 czerwca 2013 do 31 października 2014 r. w 60 sądach pilotażowych trwały prace wdrożeniowe dobrych praktyk w zakresie zdefiniowanym w uzgodnionych programach wdrożenia. W pilotażu wzięły udział sądy różnej wielkości:

- AŚ – Średni Sąd Apelacyjny
- OM – Mały Sąd Okręgowy
- OŚ – Średni Sąd Okręgowy
- OD – Duży Sąd Okręgowy
- RM – Mały Sąd Rejonowy
- RŚ – Średni Sąd Rejonowy
- RD – Duży Sąd Rejonowy

Przy określeniu wielkości sądu kierowano się następującymi kryteriami: liczba spraw, liczbą sędziów orzeczników, liczba wydziałów i liczbą pracowników sądu. Ze względu na uproszczenie i jednoznaczność podziału, kierując się rozkładami statystycznymi liczebności sądów wielkość sądu określono wg liczby sędziów orzeczników, przyjmując poniższe przedziały:

- do 20 orzeczników – mały sąd,
- od 21 do 80 – średni sąd,
- od 81 – duży sąd.

W poniższej Tabeli 1 przedstawiono liczbę sądów biorących udział w pilotażu w poszczególnych kategoriach.

Tabela 1. Liczba sądów w poszczególnych kategoriach

	Mały	Średni	Duży
Apelacyjny	0	3	0
Okręgowy	2	12	6
Rejonowy	8	25	5

Źródło: Raport końcowy z wdrażania pilotażu podstawowego i uzupełniającego nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi, WYG International, WYG Consulting, WYG PSDB, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Instytut Allerhanda, Warszawa 2014, niepublikowany

W ramach pilotażu sądy dokonywały selekcji praktyk do wdrożenia z katalogu 24 dobrych praktyk. Dobre praktyki zostały podzielone na trzy grupy według obszarów merytorycznych. Praktyki zostały podzielone na:

- Informatyczne:
 - DP03 Elektroniczny nakaz doprowadzenia,
 - DP04 Informatyczne narzędzia komunikacji wewnętrznej,
 - DP05 Zarządzanie aktami sądowymi w postaci cyfrowej,
 - DP17 Informatyczny system rezerwacji zasobów,
 - DP19 Kontrola zabezpieczeń stanowisk i urządzeń komputerowych,
 - DP20 Zarządzanie zasobami i usługami informatycznymi.
- Kadrowe:
 - DP02 Zarządzanie zmianą w Sądzie,
 - DP07 Zarządzanie wiedzą i kompetencjami pracowników,
 - DP08 Pozafinansowe instrumenty motywowania,
 - DP09 Standaryzacja stanowisk pracy,
 - DP10 Badanie satysfakcji pracowników Sądu,
 - DP11 Audyt personalny,
 - DP15 Zarządzanie pozyskiwaniem i adaptacją pracowników,
 - DP18 Zarządzanie systemem okresowej oceny pracowniczej.
- Organizacyjne:
 - DP01 Zarządzanie zadaniami referendarzy sądowych,
 - DP06 Analiza czynności w pionie orzecznictwa,
 - DP12 Partycypacyjny model zarządzania sądem,
 - DP13 Zarządzanie innowacyjnością pracowników,
 - DP14 Doskonalenie systemu wsparcia orzecznictwa,
 - DP16 Organizacja i funkcjonowanie Biura Obsługi Interesantów,
 - DP21 Poprawa wizerunku sądu
 - DP22 Sąd w otoczeniu społecznym
 - DP23 Organizacja rachunkowości w otoczeniu nowych technologii
 - DP24 Sąd jako organizacja samoucząca się

Dla każdej dobrej praktyki opisanej w programach wdrożenia przygotowanej dla 60 sądów pilotażowych, definiowano indywidualnie usprawnienia uwzględniające bieżący poziom dojrzałości dobrej praktyki i umożliwiające osiągnięcie założonego przez sąd poziomu docelowego. Przy każdej z przedstawionych wyżej praktyk zdefiniowano i dołączono:

- opis praktyki,
- poziom dojrzałości poszczególnych sądów wraz z listą realizowanych usprawnień,
- informację o liczbie sądów, które wybrały poszczególne rodzaje usprawnień,
- zestawienie wszystkich działań i produktów dostarczonych do sądów,

- zestawienie wszystkich ryzyk zidentyfikowanych w poszczególnych sądach.

Studium przypadku

W celu odwzorowania przebiegu wdrożenia dobrych praktyk posłużono się studium przypadku (Vissak, 2010), (Matejun, 2012), jako jakościową metodą analityczną. Za istotne elementy opisowe studium przypadku uznano:

- cele wdrożenia dobrej praktyki,
- stan początkowy i założenia projektowe
- motywy i potrzeby leżące u podstaw wdrożenia,
- strukturę zaangażowania osobowego,
- charakterystykę i przebieg podjętych działań projektowych,
- stan końcowy i prognozowane efekty wdrożenia zmiany (dobrej praktyki).

Poprawa wizerunku Sądu - studium przypadku z wdrożenia dobrej praktyki w Sądzie Okręgowym w Gdańsku

Wizerunek sądu, jako instytucji zaufania publicznego funkcjonującej w przestrzeni wymiaru sprawiedliwości jest szczególnie istotnym elementem przyczyniającym się do efektywnego wypełniania funkcji statutowych. W wymiarze wizerunkowym - stopień zorganizowania infrastruktury polskich instytucji publicznych jest bardzo różny. Sądownictwo nie stanowi w tym zakresie wyjątku. W wyniku nierównomiernego wdrażania inwestycji modernizacyjnych w sądach oraz przy braku standaryzacji wizerunkowej na poziomie krajowym – w polskich sądach zauważalna jest znaczna niejednorodność rozwiązań w zakresie estetyzacji przestrzeni, polityki wizerunkowej, graficznej i informacyjnej. Estetyzacja przestrzeni użytkowej to działalność zorientowana na opracowanie spójnego i przyjaznego dla użytkowników wizerunku sądu poprzez zarządzanie takimi dziedzinami jak:

- identyfikacja wizualna sądu,
- wsparcie graficzne systemu informacyjnego sądu (tzw. meble i oznaczenia informacyjne oraz prowizerunkowa obsługa interesantów przez pracowników sądu),
- estetyzacja funkcjonalnych stref w przestrzeni sądu.

Celem wdrożenia praktyki jest poprawa wizerunku sądu z uwzględnieniem budynku tej instytucji, bezpośredniego otoczenia, jak również postaw i norm zachowania pracowników. Praktyka może przyczynić się do poprawy i zwiększenia zaufania społeczeństwa wobec sądu, poprawy funkcjonowania Biura Obsługi Interesantów oraz poprawy ogólnej opinii na temat sądu i efektywności jego działania w percepcji społeczności lokalnej. Biorąc pod uwagę rosnące oczekiwania obywateli względem standardu funkcjonowania instytucji państwowych oraz relatywnie niski poziom zaufania społecznego do wymiaru sprawiedliwości, należy uznać, że priorytet działań zmierzających do poprawy szeroko rozumianego wizerunku sądów w Polsce jest wysoki.

Sąd Okręgowy w Gdańsku zdecydował o podjęciu kroków w kierunku poprawy wizerunku instytucji sądu, co stanowi dobrą praktyką wartą propagowania. Działania zorientowane na poprawę wizerunku sądu w aspekcie wewnętrznym wywierają również pozytywny wpływ na zatrudnioną kadrę - w bezpośredni sposób wpływają na samopoczucie i atmosferę pracowników, stymulują wydajność i podnoszą jakość wykonywanej pracy. Należy oczekiwać, że w aspekcie zewnętrznym - wdrożenie dobrej praktyki wpłynie pozytywnie na reputację sądu oraz ogólny odbiór instytucji.

Przyjmując klasyfikację poziomów dojrzałości ujętą w Koncepcji dobrej praktyki pt. Poprawa wizerunku sądu (Banasik, 2014) – wyjściowy stopień zaawansowania sądu w zakresie stosowania działań wspierających wizerunek określono jako poziom III⁹.

W wyniku inwentaryzacji obszaru wizerunkowego dokonanej przy udziale kadry zarządzającej sądu uzgodniono wstępny zakres usprawnień, poddawany następnie modyfikacjom w zależności od bieżących potrzeb i gromadzonych narastająco obserwacji poczynionych w ramach wizji lokalnych. Na podstawie obserwacji poczynionych przez Eksperta omówiono zakres potencjalnych obszarów do przeprowadzenia diagnozy w zakresie poprawy wizerunku sądu.

W ramach wdrożenia dobrej praktyki podjęto następujące działania:

- obserwacja obiektu, analiza zachowań osób przebywających na terenie sądu,

⁹ poziom III – w sądzie prowadzi się badania satysfakcji interesantów z obsługi BOI. Zainstalowano meble informacyjne / informacje wspomagające nawigację po budynku sądu (mapy i struktura instytucji). Nie funkcjonuje podział kolorystyczny oznaczeń wyodrębniający strefy sądu. Prowadzi się okresowe (lub przynajmniej incydentalne) szkolenia pracowników porządkowych w zakresie standardu udzielania interesantom informacji związanej z nawigacją lokalną. Identyfikacja wizualna sądu (logotypy, prezentacja graficzna materiałów informacyjnych i symboli) jest ustandaryzowana. W sądzie nie funkcjonuje sformalizowany dokument definiujący standardy estetyzacji wizerunkowej budynku.

- przygotowanie wywiadu z interesantami i pracownikami sądu,
- przygotowanie raportu sugerowanych zmian dotyczących obiektu i zachowań osób,
- ostateczna wersja wytycznych gotowych do wdrożenia.

Uzgodniono, iż po opracowaniu wytycznych i przekazaniu informacji zwrotnej wynikającej z obserwacji obiektu i zachowań osób pracujących w sądzie zostaną podjęte działania zmierzające do poprawy wizerunku sądu. Prace projektowe realizowano w okresie od 14.07 do 16.10.2014 r. Zespół projektowy po stronie Sądu Okręgowego w Gdańsku wykazał bardzo duże zaangażowanie w proces wdrożenia dobrej praktyki. Należy zauważyć, że poprawa wizerunku sądu to praktyka wymagająca długookresowej realizacji i adaptacji, tak aby można było ocenić zauważalną zmianę poziomu funkcjonowania dobrej praktyki. Podsumowanie analizy wizerunku oraz wytyczne dotyczące dalszego doskonalenia w tym zakresie przekazano zarządowi sądu. Spostrzeżenia uznano za trafne i teraz od decyzji i możliwości sądu zależy, na jakim poziomie możliwe będzie wdrożenie wytycznych przekazanych przez Eksperta.

W miarę możliwości podjęto kroki zmierzające do wdrożenia szybkich usprawnień (np. aktualizacja i modyfikacja tablic informacyjnych w sądzie oraz poprawa wizerunku pracowników sądu). Przyjęto, iż oprócz badania satysfakcji interesantów zostanie równocześnie przeprowadzone badanie satysfakcji pracowników sądu. Ze względu jednak na fakt, iż w Sądzie Okręgowym w Gdańsku rozpoczęto badanie satysfakcji pracowników przed wdrażaniem praktyki, w związku z powyższym badanie zostało w trakcie wdrażania dokończony i opracowano wyniki w postaci raportu z badania. Decyzją sądu, badania powyższe zostaną powtórzone w późniejszym terminie.

Przyjęto następujący wskaźnik pomiaru:

- poziom satysfakcji interesantów z obsługi.

Przeprowadzono również badanie dotyczące pomiaru poziomu satysfakcji pracowników sądu. Dzięki obu tym badaniom możliwe było zdiagnozowanie obszarów pozwalających na zwiększenie poziomu satysfakcji interesanta i pracownika, co wpłynie na:

- usprawnienie organizacji jednostki,
- kreowanie poprawnego wizerunku sądu,
- uelastycznienie struktury organizacyjnej,
- możliwości rozwoju (odpowiednie szkolenia),
- dążenia do równomiernego rozłożenia obciążenia pracą,
- ułatwienia dostępu do informacji,
- podwyższenia wydajności i jakości wykonywanej pracy,

- zwiększenia satysfakcji pracowników sądu,
- poprawienia warunków pracy,
- zbadania potrzeb pracowników.

Praktyka została wybrana przez 30 z 30 sądów z pilotażu uzupełniającego. Praktyka ta była możliwa do wyboru tylko w sądach w ramach pilotażu uzupełniającego.

Sąd w otoczeniu społecznym - studium przypadku z wdrożenia dobrej praktyki w Sądzie Okręgowym w Gdańsku

Celem praktyki jest aktywna współpraca sądu z otoczeniem (Banasik, Niestrój, 2014). Aktywizacja sądu może przyczynić się do poprawy i zwiększenia zaufania społeczeństwa wobec sądu, poprawy funkcjonowania Biura Obsługi Interesanta oraz poprawy ogólnej opinii sądu na temat jego działania w danym mieście. Biorąc pod uwagę zwiększające się wymagania obywateli oraz ich niski poziom zaufania do wymiaru sprawiedliwości, należy mieć na uwadze poprawę wizerunku sądów w Polsce. Sąd Okręgowy w Gdańsku poczynił pierwszy krok w tym kierunku co może być dobrą praktyką godną naśladowania. Współpraca sądu z otoczeniem ma również pozytywny wpływ na kadrę zatrudnioną w sądzie, bowiem w przyszłości takie działania mogą zwiększyć atrakcyjność sądu dla absolwentów m.in. szkół wyższych. Poprzez takie działania na rynku pracy, sąd zwiększy swoją atrakcyjność poprzez zachęcenie swoim działaniem młodych, ambitnych i dobrze wykształconych absolwentów.

Z powodu braku wytycznych nie można było określić poziomu dojrzałości praktyki pn. *Sąd w otoczeniu społecznym* na etapie wyjściowym. W wyniku analizy obszaru dobrej praktyki z kadrą zarządzającą sądem, były ustalane usprawnienia i na bieżąco modyfikowane tak, aby działania mogły przysłużyć się usprawnieniom w sądzie i poprawie jego współpracy z otoczeniem.

Na podstawie obserwacji Eksperta podczas wywiadu z zarządem i wizytacji sądu, omówiono zakres potencjalnych obszarów do przeprowadzenia diagnozy w zakresie współpracy sądu z otoczeniem. Sąd w otoczeniu społecznym to praktyka wymagająca czasu realizacji w długim horyzoncie czasowym, aby można było ocenić zauważalny poziom zmian dotyczących zarówno działań podjętych na terenie obiektu, jak i efektów widocznych w środowisku zewnętrznym. Wdrożenie zostało rozpoczęte i opracowane zgodnie z wytycznymi przekazanymi zarządowi.

Stan końcowy wdrożenia:

- opracowano zalecenia w zakresie współpracy sądu z otoczeniem,

– opracowano listę propozycji dotyczących współpracy sądu z otoczeniem połączonych ze zmianami mogącymi wpłynąć na poprawę wizerunku sądu,

– opracowano wytyczne do wdrożenia.

Działania sądu zmierzające do poprawy wizerunku we współpracy sądu z otoczeniem mogą zwiększyć poziom satysfakcji interesanta i pracownika, a to z kolei wpłynie na:

- usprawnienie organizacji jednostki,
- kreowanie poprawnego wizerunku sądu,
- uelastycznienie struktury organizacyjnej,
- możliwości rozwoju (odpowiednie szkolenia),
- zwiększenie zainteresowania sądem,
- poprawienie opinii na temat sądu ze strony środowiska zewnętrznego,
- ułatwienia dostępu do informacji,
- podwyższenia wydajności i jakości wykonywanej pracy,
- zwiększenia satysfakcji pracowników sądu.

Praktyka została wybrana przez 30 z 30 sądów z pilotażu uzupełniającego. Praktyka ta była możliwa do wyboru tylko w sądach w ramach pilotażu uzupełniającego. W ramach realizacji dobrej praktyki *Sąd w otoczeniu społecznym* Sąd Okręgowy w Gdańsku stał się integratorem sieci międzykorporacyjnej¹⁰. Aktorami sieci zostały korporacje prawnicze. Z uwagi na fakt, że podmioty tworzące sieć nie znajdują się w relacjach podrzędności ani nadrzędności celów, a wręcz przeciwnie istnieje tolerancja, podobieństwo, równoważność celów może dojść do stworzenia tzw. spirali wiedzy. Wiedza ukryta zostaje wzmocniona. Dochodzi do konwersji wiedzy w postaci socjalizacji, eksternalizacji, kombinacji oraz internalizacji. Powstała sieć międzyorganizacyjna - terytorialna sieć międzykorporacyjna spełnia cechy sieci publicznej. Stanowi grupę organizacji publicznych, które są wzajemnie zależne, podejmują decyzje dotyczące wspólnych działań na równych prawach, gdzie sieć ułatwia interakcję między partnerami i wymianę zasobów, co pozwala na osiągnięcie celów związanych z działaniem na rzecz interesu publicznego (Austen, 2014). Głównymi aktorami w tej sieci są: Sąd Okręgowy w Gdańsku, Okręgowa Izba Radców Prawnych w Gdańsku, Okręgowa Izba Adwokacka w Gdańsku, Izba Komornicza w Gdańsku, Izba Notarialna w Gdańsku, Pomorskie Stowarzyszenie Syndyków i Likwidatorów w Gdańsku oraz Uniwersytet Gdański. Sieć zrzesza

¹⁰ Autor artykułu jest inicjatorem powstania sieci międzykorporacyjnej pomiędzy Sądem Okręgowym w Gdańsku a organizacjami publicznymi skupiającymi przedstawicieli korporacji prawniczych.

przedstawiciele samorządów zawodów prawniczych: adwokatów, komorników, notariuszy, radców prawnych, sędziów, syndyków oraz przedstawiciele doktryny reprezentowanych przez pracowników Uniwersytetu Gdańskiego. Podstawowym celem powołania do życia sieci międzykorporacyjnej było¹¹:

1. stworzenie forum współpracy przedstawiciele środowisk prawniczych,
2. wzmocnienie autorytetu oraz poprawa społecznego wizerunku wymiaru sprawiedliwości,
3. utworzenie platformy umożliwiającej wymianę doświadczeń oraz przedstawienie, a następnie dyskusję nad rozwiązaniami zaproponowanymi przez poszczególne korporacje zawodowe,
4. kreowanie inicjatyw społecznych.

Funkcjonowanie sieci międzykorporacyjnej umożliwiło realizację następujących inicjatyw:

1. powołano w obszarze działania Sądu Okręgowego w Gdańsku Kapitułę Środowisk Prawnicych w celu stworzenia platformy wymiany wiedzy i doświadczeń pomiędzy korporacjami prawniczymi i przedstawicielami świata nauki,
2. powołano Radę Programową, której zadaniem jest być koordynacja i konsolidacja działań sądów (a także innych podmiotów tworzących wymiar sprawiedliwości, które zadeklarowały swoje zaangażowanie – prokuratorów, adwokatów, radców prawnych i mediatorów) oraz placówek edukacyjnych w celu jak najlepszego dotarcia do młodzieży szkolnej z wiedzą prawniczą i prawną. W ramach dotychczas podjętych działań w każdym z sądów rejonowych okręgu gdańskiego wyznaczona została osoba koordynatora, z którą przedstawiciele szkół mogą kontaktować się i dokonywać pierwszych ustaleń, np. odnośnie możliwości uczestnictwa uczniów w rozprawach sądowych lub zaproszenia sędziego na spotkanie z młodzieżą na terenie szkoły. Sędziowie pozytywnie przyjęli tę inicjatywę, a wielu z nich zadeklarowało chęć bezpośredniego zaangażowania się w działania edukacyjne. Na podstawie wspólnych doświadczeń udało się opracować ramowe wskazówki dotyczące współpracy szkół oraz sądów, a także listę interesujących zagadnień, na które należałoby zwrócić uwagę podczas spotkań z młodzieżą. Do działań tych w coraz większym zakresie włączani są przedstawiciele innych korporacji prawniczych. Celem tej inicjatywy jest m. in. objęcie jak

¹¹ Kapituła Środowisk Prawnicych oraz Sprawozdanie ze spotkania Kapituły Środowisk Prawnicych w dniu 27 stycznia 2015 r. <http://oirp.gda.pl/komunikaty> z dnia 14 marca 2015 r.

największej liczby szkół oraz przekazanie wiedzy z różnych perspektyw korporacyjnych,

3. kierownictwo sądu podjęło działania mające na celu zainteresowanie trójmiejskich uczelni prawniczych stworzeniem stosownej oferty edukacyjnej dla nauczycieli a swoje wsparcie tej kwestii zadeklarował Ośrodek Kształcenia Ustawicznego Nauczycieli w Gdańsku. Z kolei Stowarzyszenie Sędziów Polskich „Iustitia” pozyskało na potrzeby szkół kilkanaście egzemplarzy opracowanego przez śląskich sędziów poradnika pt. „Apteczka Prawna”, który w przystępny sposób wprowadza czytelników w zagadnienia prawa. Kapituła środowisk prawniczych podjęła decyzję o zakupie kolejnych kilkuset egzemplarzy tego poradnika aby umożliwić go przekazywanie szkołom,
4. zorganizowano z inicjatywy Sądu Okręgowego w Gdańsku cykl dni otwartych dla młodzieży gimnazjalnej i ponadgimnazjalnej w celu kształtowania kultury prawnej i szacunku do prawa. W trakcie dotychczasowych edycji udział wzięło łącznie około 800 uczniów z 15 placówek oświatowych, zaś rosnąca popularność tej inicjatywy skłoniła władze Sądu do rozszerzenia ich formuły do czterech spotkań w 2015 roku. Chcąc lepiej poznać oczekiwania środowiska nauczycielskiego i samej młodzieży, w październiku 2014 r., w ramach cyklu debat poświęconych relacji sądów ze środowiskiem społeczno-instytucjonalnym, Prezes Sądu zorganizował panel pt. „Budowanie świadomości prawnej młodzieży”, do udziału w którym zaproszeni zostali dyrektorzy trójmiejskich liceów, pedagodzy, mediatorzy oraz główni zainteresowani, czyli sami uczniowie,
5. powołano Radę Konsultacyjną, której celem jest przygotowywanie zagadnień do dyskusji pomiędzy przedstawicielami korporacji prawniczych. Sama Rada składa się z przedstawicieli różnych organizacji wspierających lub współpracujących z Sądem Okręgowym w Gdańsku (mediatorów, Okręgowej Służby Więziennej, biegłych, policji, służby celnej, ośrodków pomocy społecznej)

Organizacja powyższych inicjatyw społecznych nie byłaby możliwa w pojedynkę bez współpracy organizacji wchodzących w skład sieci międzykorporacyjnej. Obecność w strukturach sieciowych stwarza organizacjom szanse na zwiększenie posiadanego potencjału wiedzy. Organizacje działające samodzielnie mają mniejsze szanse na kumulowanie wiedzy i korzystanie z niej. Spójność i trwałość powstałej sieci zapewnić mogą takie mechanizmy jak wzajemność, długotrwałość i zakorzenienie w kontekście (Latusek, 2014), (Czakon, 2007). Do podstawowych zalet integracji

organizacji w ramach sieci międzyorganizacyjnej – międzykorporacyjnej należą:

1. budowa kapitału relacyjnego – wzajemnej współpracy, współzależności, kształtowania odpowiedzialności i procesów integracyjnych w przestrzeni wymiaru sprawiedliwości
2. efektywne wykorzystanie wiedzy – budowa organizacji opartej na wiedzy,
3. kreowanie innowacji.

Zakończenie

Budowa sprawnego wymiaru sprawiedliwości na poziomie makro, mezo i mikro wobec wyzwań globalizacji, arbitrażu regulacyjnego oraz zjawiska *forum shopping* nabiera szczególnego znaczenia. Państwa konkurują pomiędzy sobą sprawnymi sądami rozpoznającymi sprawy sądowe w rozsądnym terminie. Konieczność opracowania koncepcji sądu przyszłości – sądu działającego sprawnie, została dostrzeżona w *Strategii modernizacji przestrzeni sprawiedliwości na lata 2014 – 2020*. Możliwość wprowadzenia do sądu menedżerskiego modelu zarządzania połączonego z adaptacją dobrych praktyk z biznesu została zweryfikowana w trakcie realizacji innowacyjnego pilotażu wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi. Wpływ wdrożonych dobrych praktyk na sprawność działania sądu i toczących się w nim procesów wymaga ewaluacji. Realizacja pilotażu wdrażania nowoczesnych metod zarządzania sądami powszechnymi wykazała potencjał organizacyjny i kadrowy do wprowadzania dobrych praktyk z sektora prywatnego do sądów powszechnych niezależnie od ich wielkości i rodzaju. Dojrzałość sądu determinowała wybór praktyki na określonym poziomie. W sądach nadal istnieją duże zasoby, w tym ludzkie, które dzięki poprawie jakości zarządzania mogą być efektywniej wykorzystywane. Ta konstatacja jest szczególnie istotna z uwagi na fakt, że wydatki na sądownictwo powszechne są relatywnie wysokie i stanowią przeciętnie 0,5 % PKB¹². W 2015 r. przewidziano wydatki na sądy w wysokości 6 mld 693 mln zł. Większość tej kwoty - około 5 mld 862 mln - stanowią wydatki bieżące. Oprócz nich m.in. ponad 363 mln zaplanowano na wydatki majątkowe, czyli taką samą kwotę jak w budżecie na 2014 r. Pilotaż wykazał zróżnicowanie sądów pod względem ich dojrzałości w ramach tej

¹² Raport FOR, *Sądy na wokandzie 2013. Przejrzystość i wydajność pracy*, <http://prawo.rp.pl/artypul/792777,1061862-Sady-na-wokandzie-2013--Przejrzystosc-i-wydajnosc-pracy.html> , 07.03.2015

samej kategorii. Wybór dobrych praktyk i poziom ich zaawansowania był uzależniony od kompetencji kadry kierowniczej.

Kolejny etap modernizacji sądów powszechnych wymaga opracowania docelowego modelu organizacji wymiaru sprawiedliwości – sądu przyszłości. Modelem optymalnym z uwagi na fakt, że podstawowym zasobem w sądach są pracownicy wiedzy – sędziowie i aparat pomocniczy, jest organizacja oparta na wiedzy. Wybór przez wszystkie sądy pilotażowe w ramach pilotażu uzupełniającego praktyk: *Sąd jako organizacja samoucząca się* i *Sąd w otoczeniu społecznym* może świadczyć o potencjale do wprowadzenia tego typu organizacji. Ta konstatacja wymaga dalszych pogłębionych badań. Organizacja oparta na wiedzy wykorzystuje potencjał twórczy swoich pracowników, a powstaje z potrzeby dostosowania się do nowych warunków otoczenia, poprzez wzrost kompetencji i wymagań zatrudnionych pracowników i zmiany technologicznej. Wprowadzenie tego typu organizacji powinno być poprzedzone m. in. badaniem kultury organizacyjnej w sądach. Identyfikacja istniejącej kultury i sprawdzenie jaki typ kultury jest preferowany przez pracowników są podstawą podatności na zmiany przewidywane w strategii organizacji (Chuda, Wyrwicka, 2013). W organizacji opartej na wiedzy cechami charakterystycznymi, a zarazem wartościami kultury organizacyjnej są: profesjonalizm, twórczość, innowacyjność, samodzielność członków organizacji, chęć współpracy między nimi i uczenia się, dbałość o satysfakcję klienta. Wybór tej formy organizacji wymaga również dostosowania kompetencji kadry kierowniczej. W organizacji opartej na wiedzy menedżer zmienia się z kierownika rozdzielającego zadania i nadzorującego swoich podwładnych, w trenera szkoleniowego i inspiratora wszelkich zmian.

Wobec wyzwań podyktowanych globalizacją, arbitrażem regulacyjnym i forum shopping sądownictwo stoi przed:

1. wyborem optymalnego, z punktu widzenia jego misji, modelu organizacji,
2. zaplanowaniem strategii długoterminowej, średnioterminowej i krótkookresowej dojścia do wybranego modelu organizacji
3. opracowaniem optymalnych kompetencji kadry kierowniczej
4. wyrównaniem poziomu dojrzałości sądów, w celu zapewnienia obsługi na tym samym poziomie
5. wykorzystaniem sprawdzonych w sektorze prywatnym rozwiązań organizacyjno – technicznych typowych dla organizacji opartej na wiedzy, po ich adaptacji na potrzeby sądownictwa
6. identyfikacją barier prawnych we wdrożeniu organizacji opartej wiedzy.

Literatura

- Austen A., (2014) *Efektywność sieci publicznych. Podejście wielopoziomowe*, Warszawa: Wydawnictwo CH Beck
- Banasik P., (2014) *Kadra zarządzająca a zaufanie do wymiaru sprawiedliwości*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, nr 4(33)
- Banasik P., Niestrój J., *Koncepcja dobrej praktyki Poprawa wizerunku sądu opracowana w ramach wdrożenia pilotażu dobrego zarządzania jednostkami wymiaru sprawiedliwości w ramach Projektu „PWP Edukacja w dziedzinie zarządzania czasem i kosztami postępowań sądowych – case management” Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki dla Krajowej Szkoły Sądownictwa i Prokuratury*, Warszawa 2014, niepubl.
- Banasik P., Niestrój J., *Koncepcja dobrej praktyki Sąd w otoczeniu społecznym opracowana w ramach wdrożenia pilotażu dobrego zarządzania jednostkami wymiaru sprawiedliwości w ramach Projektu „PWP Edukacja w dziedzinie zarządzania czasem i kosztami postępowań sądowych – case management” Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki dla Krajowej Szkoły Sądownictwa i Prokuratury*, Warszawa 2014, niepubl.
- Chuda A., Wyrwicka M. K., (2013) *Kultura organizacyjna przedsiębiorstwa usługowego*, Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej Nr 59 Organizacja i Zarządzanie
- Czakon W. (2007) *Kooperacja jako niestabilność więzi międzyorganizacyjnych przedsiębiorstwa*, w: Potocki A. (red.) *Mechanizmy i obszary przeobrażeń w organizacjach*, Warszawa: Difin
- Czakon W., (2009) *Kooperacja – splot tworzenia i zawłaszczania wartości*, Przegląd Organizacji, nr 12
- Kapituła Środowisk Prawniczych oraz Sprawozdanie ze spotkania Kapituły Środowisk Prawniczych w dniu 27 stycznia 2015 r. <http://oirp.gda.pl/komunikaty> z dnia 14 marca 2015 r.
- Kargul A., (2012), *Ekonomia instytucjonalna a zmiany w otoczeniu przedsiębiorstwa na tle innych nurtów nauk ekonomicznych w: Przedsiębiorstwo a otoczenie. Oddziaływanie, skutki* (red.) T. Pakulska, Warszawa: Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie
- Kołodko G. W., (2011) *Wstęp do wydania polskiego*, w: N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Warszawa, Oficyna a Wolters Kluwer business
- Kołodko G.W., (2013) *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Warszawa: Prószyński i S-ka
- Koźmiński A. K., Latusek - Jurczak D., (2011) *Rozwój teorii organizacji – od systemu do sieci*, Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business
- Koźmiński A. K., Latusek - Jurczak D., (2014) *Relacje międzyorganizacyjne w naukach o zarządzaniu*, Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business,
- Matejun M., *Metoda studium przypadku – egzemplifikacja wykorzystania w naukach o zarządzaniu*, [w:] Matejun M. (red.), *Rozwój organizacji w teorii*

a whole (the macro perspective), the courts (the mezo scale), and court proceedings (the micro scale). The need to improve the effectiveness and efficiency of the justice system was noticed in the *Strategy of modernization of justice in Poland in the years 2014 - 2020*. From the perspective of this paper, emphasis has been placed on courts. The *Strategy*, as a matter of fact, assumes that the improvement of the effectiveness and efficiency of courts may occur by introducing a model of management based on the idea of “managerialism” to run them. Effective and efficient courts, just like the proceedings they operate, are particularly important in the face of globalization, regulatory arbitration, as well as *forum shopping*. Based on a case study, this paper outlines the results of an innovative pilot project of implementing management methods of running common courts, and sets out to answer the question of the extent to which the state of institutional development of courts allows one to employ good practices in courts already successful in the world of business. During the pilot study, in 60 selected regional, district, and appellate courts, with the support of external experts, were implemented „good practices” to serve as management enhancements. The results of the pilot study prove that level of institutional development of courts determines the possibility of introducing good management practices that have already been approved in the world of business. This situation is further complicated by the diverse level of institutional development among courts. The type of a given court (its size, regional, district, appellate) may impact the possible upgrade of the maturity of the way a given practice functions. Also, not all business practices are eligible for implementation, given the different level of managers’ competence, as well as the frequently clear process of taking on the management staff.

Anna Murawska

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Zróżnicowanie bezrobocia osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy na przykładzie polskich województw

Słowa kluczowe: *rynek pracy, stopa bezrobocia, bezrobotny, uwarunkowania, poziom życia, województwa*

Abstract: Poziom bezrobocia w regionie oraz aktywność ekonomiczną na rynku pracy uznaje się z jedne z najważniejszych uwarunkowań poziomu życia ludności. Celem artykułu była ocena regionalnego zróżnicowania wskaźników charakteryzujących sytuację na rynku pracy w zależności od wybranych cech społecznych i demograficznych osób bezrobotnych. Do realizacji założonego celu wykorzystano najnowsze informacje pochodzące ze źródeł wtórnych, głównie z roczników statystycznych oraz innych materiałów źródłowych. Analizie poddano ogólne dane dotyczące Polski oraz szesnaście województw. Do oceny regionalnych różnic i zachodzących relacji wykorzystano podstawowe mierniki i wskaźniki, mające postać ocen liczbowych. Obliczono współczynniki natężenia, struktury, zmienności oraz korelacji. Zróżnicowanie poziomu bezrobocia w polskich województwach uzależnione jest od takich cech jak miejsce zamieszkania, wiek, płeć i wykształcenie bezrobotnych, a także długość zatrudnienia czy czas pozostawania bez pracy. W województwach o korzystnej sytuacji na rynku pracy ludność tam zamieszkała ma istotnie wyższe dochody i zarazem poziom życia.

Wprowadzenie

Rynek pracy jest jednym z najważniejszych czynników wytwórczych, gdzie przedmiotem wymiany są usługi świadczone przez członków społeczeństwa. Praca jest elementem wzrostu gospodarczego oraz źródłem dochodu narodowego, który potem jest przeznaczany do zbiorowej i indywidualnej konsumpcji (Podoski i Turnowiecki, 2001, s. 85). Jednym z istotnych aspektów analizowanych na rynku pracy jest poziom bezrobocia.

Bezrobocie jest złożonym i dynamicznym zjawiskiem gospodarki rynkowej, generowanym przez wiele czynników o różnym stopniu trwałości działania. Bezrobocie jest jednocześnie i problemem ekonomicznym i kwestią społeczną, a świadomość tej jedności powinna stanowić ważną przesłankę metodologiczną podejmowanych badań (K. Młonek 2006, s. 93).

Wcześniejsze badania wykazują, iż bezrobocie jest zróżnicowane regionalnie (m. in. M. Nasiłowski 2007, s. 329, W. Ratyński 2003, s. 103). Z reguły jest większe na obszarach peryferyjnych wielkich miast, w rejonach słabo rozwiniętych, na obszarach poddanych restrukturyzacji w przemysłach surowcowych i przetwórczych. Z kolei brak miejsc pracy, złe warunki życia i środowiska, bieda i izolacja prowadzą do obniżenia poziomu życia, pojawienia się sytuacji niemożności zaspokojenia podstawowych potrzeb, utraty własnej wartości czy zagrożenia poczucia bezpieczeństwa.

W ramach polityki społecznej problemy związane z rynkiem pracy, aktywnością zawodową i poziomem bezrobocia powinny być jednym z ważniejszych działań, a znajomość tendencji i podstawowych wyznaczników i uwarunkowań sytuacji na rynku pracy powinny ułatwiać podejmowanie decyzji dotyczących założeń polityki ekonomicznej i społecznej zapewniającej dobrobyt i zrównoważony poziom życia (Gutkowska i Murawska, 2010, s 71).

Metoda badań

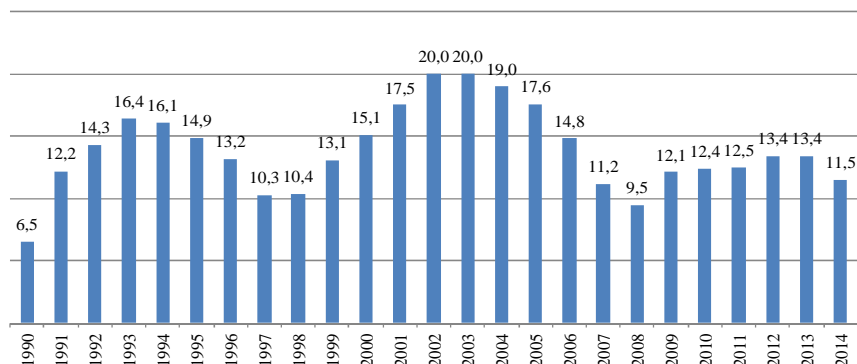
Celem pracy było przedstawienie regionalnego zróżnicowania poziomu bezrobocia w Polsce i w szesnastu województwach. Przedstawiono również zróżnicowanie poziomu bezrobocia w zależności od wybranych cech społeczno-demograficznych ludności, takich jak miejsce zamieszkania, płeć, wiek, wykształcenie, staż pracy czy długość pozostawania bez pracy bezrobotnych. Dodatkowo starano się wykazać czy zachodzą relacje pomiędzy wskaźnikami opisującymi poziom bezrobocia i poziom życia. Za miarę poziomu życia przyjęto wartość przeciętnych miesięcznych dochodów przypadających na jednego członka gospodarstwa domowego. Do realizacji założonego celu wykorzystano najnowsze informacje pochodzące ze źródeł wtórnych, głównie z badań budżetów gospodarstw domowych, roczników statystycznych oraz innych materiałów źródłowych. Analizie poddano szesnaście województw w Polsce. Do oceny regionalnych różnic, zachodzących relacji oraz zależności wykorzystano podstawowe mierniki i wskaźniki, mające postać ocen liczbowych. Obliczono współczynniki natężenia, struktury, zmienności oraz korelacji. Analizy przeprowadzono bazując na danych z lat 2010-2013.

Poziom bezrobocia osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy w Polsce

Jednym z najbardziej widocznych niepożądanych zjawisk, jakie pojawiły się w Polsce w okresie rozwoju gospodarki rynkowej po 1990 roku był nie tylko wzrost przeciętnego poziomu cen i dóbr konsumpcyjnych, ale przede wszystkim masowe bezrobocie.

Podstawową miarą bezrobocia jest jego stopa. Stopa bezrobocia jest to odsetek niezatrudnionej siły roboczej w stosunku do ogólnej liczby ludzi zdolnych do pracy. Skala występowania bezrobocia jest zmienna w czasie i w przestrzeni regionalnej (M. Nasiłowski 2007, s. 322). Potwierdzają to dane statystyczne dotyczące stopy bezrobocia w latach 1990-2014 w Polsce (rys. 1).

Rysunek 1. Stopa bezrobocia rejestrowanego w % w latach 1990-2014 w Polsce



Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2014,4,1.html> (dostęp 6.02.2015 r.), dane MPiPS.

Stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce podczas gdy w 1990 r. wynosiła 6,5%, to w 1994 i 1995 przekroczyła 16%. Jego skala była tym bardziej szokująca, gdyż przed 1990 rokiem bezrobocie praktycznie nie istniało. Było wręcz odwrotnie – występowała nadwyżka popytu na pracę nad podażą pracy. Transformacja szybko ujawniła fikcyjny charakter tej sytuacji (W. Ratyński, 2003, s. 60). W kolejnych latach dzięki odpowiednim działaniom i sprawności mechanizmu rynkowego bezrobocie zaczęło spadać, aby w 1997 i 1998 r. osiągnąć poziom 10%. Niestety w kolejnym pięcioleciu, na skutek prowadzonej restrukturyzacji w przedsiębiorstwach (1998-2003) stopa bezrobocia dynamicznie wzrastała, aby osiągnąć naj-

wyższy w całym analizowanym okresie poziom 20%.

W 2004 r. Polska wstąpiła do Unii Europejskiej i od tego czasu sytuacja na rynku pracy poprawiła się. Najniższą stopę bezrobocia rejestrowanego odnotowano na poziomie 9,5% w 2008 r. Niestety kryzys gospodarczy wywołany w Stanach Zjednoczonych w 2007 r. odbił się echem w całej Europie i dotarł również do Polski, w związku z czym od 2009 r. liczba bezrobotnych zaczęła wzrastać. W ostatnich latach gospodarka polska ustabilizowała się. W 2014 r. stopa bezrobocia obniżyła się w porównaniu do poprzednich dwóch lat o 2 pkt. proc. i jest na poziomie 11,5% (rys. 1).

Poziom bezrobocia na poziomie krajów, regionów, województw, powiatów czy gmin jest zróżnicowany, zwłaszcza różni się w zależności od cech społeczno-demograficznych osób bezrobotnych. Artykuł 49 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy wyróżnia osoby uznane za będące w szczególnej sytuacji na rynku pracy. Tym samym do tych osób powinny być skierowane różnego rodzaju działania mające na celu ich aktywizację.

Do osób w szczególnej sytuacji na rynku pracy w 2013 r. zaliczało się bezrobotnych: długotrwale, do 25 roku życia, powyżej 50 roku życia, kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka, bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego, bez wykształcenia średniego, samotnie wychowujących co najmniej jedno dziecko do 18 roku życia, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia, niepełnosprawnych, po zakończeniu realizacji kontraktu socjalnego (Terytorialne zróżnicowanie... 2013, s.5).

Udział bezrobotnych będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy w % ogółu bezrobotnych w latach 2010-2013 utrzymuje się na podobnym poziomie. Największy udział wśród bezrobotnych stanowią osoby nieposiadające prawa do zasiłku (w 2013 r. – 86,2%), długotrwale bezrobotne (53,7%), kobiety (51%), osoby mieszkające na wsi (38,9%), bez kwalifikacji zawodowych (29,9%) oraz dotychczas niepracujące (18,2%). Wśród bezrobotnych w szczególnej sytuacji na rynku pracy znajdują się też absolwenci (5,6%), zwolnieni z przyczyn zakładów pracy (5,3%), niepełnosprawni (5,4%) oraz osoby samotnie wychowujące co najmniej jedno dziecko w wieku 18 lat i mniej (9,4%) (tab. 1).

Tabela 1. Bezrobotni zarejestrowani będący w szczególnej sytuacji na rynku pracy w % ogółu bezrobotnych w latach 2010-2013

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013
Kobiety	51,9	53,5	51,3	51,0
Dotychczas niepracujący	20,7	19,9	18,6	18,2
W tym absolwenci	6,3	6,2	5,9	5,6
W tym szkoły wyższej (do 27 lat)	1,8	1,7	1,5	1,4
Bez kwalifikacji zawodowych	26,4	29,8	29,2	29,9
Zwolnieni z przyczyn dotyczących zakładów pracy	3,1	3,0	4,1	5,3
Długotrwale bezrobotni	46,4	50,3	50,2	53,7
Nieposiadający prawa do zasiłku	83,3	83,5	83,2	86,2
Samotnie wychowujący co najmniej jedno dziecko w wieku 18 lat i mniej	8,0	8,6	8,8	9,4
Mieszkający na wsi	43,8	37,7	43,9	38,9*
Niepełnosprawni	5,1	5,3	5,2	5,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego pracy 2012, GUS, Warszawa, 2014, s. 171; Rocznika statystycznego RP, GUS, Warszawa, 2014, s. 252.

Tabela 2. Bezrobotni zarejestrowani według wieku i wykształcenia w % ogółu bezrobotnych w latach 2010-2013

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013
Wiek				
24 lata i mniej	21,9	21,0	19,9	18,6
25-34	29,2	29,3	29,4	28,4
35-44	18,4	18,8	19,6	20,2
45-54	20,3	19,4	18,7	18,7
55 lat i więcej	10,2	11,4	12,5	14,1
Wykształcenie				
Wyższe	10,5	11,4	11,7	12,0
Policealne i średnie zawodowe	22,0	22,2	22,1	22,1
Średnie ogólnokształcące	10,9	10,8	10,6	10,6
Zasadnicze zawodowe	28,5	28,0	28,3	28,1
Gimnazjalne i niższe	28,2	27,5	27,3	27,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznika statystycznego pracy 2012, GUS, Warszawa, 2014, s. 174; Rocznika statystycznego RP, GUS, Warszawa, 2014, s. 254.

Ilość bezrobotnych różni się również w zależności od takich cech społeczno-demograficznych, jak wiek i wykształcenie osób nieposiadających pracy oraz stażu pracy i czasu pozostawiania bez pracy. I tak największy

udział wśród zarejestrowanych bezrobotnych stanowią osoby w wieku 25-34 lata, (28,4%), najmniejszy osoby w wieku 24 lata i mniej (18,6%) oraz 55 lat i więcej (14,1%). Przy czym w porównaniu do 2010 r. wzrósł udział osób bezrobotnych w wieku 35-44 lata i 55 lat i więcej, a obniżył się w wieku 24 lata i mniej, 25-34 lata oraz 45-54 lata. Wśród bezrobotnych najwięcej jest osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym (w 2013 r. 28,1%) oraz gimnazjalnym i niższym (27,3%), z kolei najmniej z wykształceniem średnim ogólnokształcącym (10,6%) oraz wyższym (12,0%). W porównaniu do 2010 r. wzrósł udział bezrobotnych z wykształceniem wyższym, a pozostałym utrzymuje się na podobnym poziomie (tab. 2).

Tabela 3. Bezrobotni zarejestrowani według czasu pozostawania bez pracy oraz stażu pracy w % ogółu bezrobotnych w latach 2010-2013 w Polsce

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013
Według czasu pozostawania bez pracy				
3 miesiące i mniej	34,2	29,0	29,3	26,0
3-6 mies.	18,3	17,5	17,2	16,8
6-12 mies.	18,4	18,9	18,0	18,9
12-24 mies.	17,1	19,3	17,6	18,4
pow. 24 mies.	12,0	15,3	17,8	19,9
Według stażu pracy				
Bez stażu pracy	20,7	19,9	18,6	18,2
1 rok i mniej	15,1	15,5	15,4	15,9
1-5 lat	22,3	22,5	22,9	22,1
5-10 lat	13,3	13,5	14,1	14,2
10-20 lat	14,8	14,7	14,8	15,0
20-30 lat	10,6	10,5	10,4	10,6
powyżej 30 lat	3,2	3,4	3,9	3,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego pracy 2012, GUS, Warszawa, 2014, s. 175; Rocznika statystycznego RP, GUS, Warszawa, 2014, s. 254.

W 2013 r. najwięcej było bezrobotnych, którzy pozostają bez pracy 3 miesiące i mniej (26,0%), a najmniej 3-6 miesięcy (16,8%). W porównaniu z 2010 r. dynamicznie obniżył się udział bezrobotnych zarejestrowanych do 3 miesięcy, jednak niepokojący jest fakt, iż wzrasta udział bezrobotnych pozostających bez pracy 12-24 miesiące oraz powyżej 24 miesięcy. Z kolei analizując staż pracy można zaobserwować, iż najwięcej wśród bezrobotnych jest osób, którzy przepracowali od 1 do 5 lat (22,15%), a najmniej powyżej 30 lat (3,9%). Przy czym w porównaniu do 2010 roku coraz

mniejszy jest udział bezrobotnych bez stażu pracy, a coraz większy ze stażem 5-10 lat (tab. 3).

Zróżnicowanie poziomu bezrobocia osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy według województw (NUTS 2)

Wskaźnik bezrobocia rejestrowanego (według danych pochodzących z Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej) z uwagi na różnice metodologiczne pozostaje wyższy niż w rozumieniu BAEL (Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności), ale również jego wartość na przestrzeni lat znacząco się zmniejszała.

Zróżnicowanie stopy bezrobocia rejestrowanego (według danych MPiPS) pomiędzy województwami jest wyższe, aniżeli według BAEL (odpowiednio $V_s=21,2\%$ i $V_s=15,1\%$). Stopa bezrobocia rejestrowanego zarówno ogółem, jak i długotrwałego w 2013 r. była najwyższa w województwie warmińsko mazurskim (odpowiednio 21,6% oraz 11,8%), a najniższa w województwie wielkopolskim (9,6% i 4,5%). Z kolei według BAEL poziom bezrobocia oprócz tego, że wykazuje się mniejszym zróżnicowaniem międzyregionalnym, to również inaczej się plasują województwa o najniższych i najwyższych wartościach. I tak najniższe bezrobocie w 2013 r. było w województwie mazowieckim (ogółem–8,0%, kobiety–8,2%, miasta–7,1%, a najwyższe w województwie podkarpackim (ogółem–14,3%, kobiety–14,3%, miasta–15,2%). Z kolei na wsiach według BAEL najwięcej osób bezrobotnych było w województwie podkarpackim (13,9%), najmniej w podlaskim (6,6%) (tab. 4).

Liczba bezrobotnych znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy w poszczególnych województwach jest istotnie zróżnicowana. Potwierdzają tę tezę obliczone współczynniki zmienności V_s dla 16-stu województw. Największe zróżnicowanie występuje wśród bezrobotnych samotnie wychowujących co najmniej jedno dziecko do 18-stego roku życia ($V_s=28,3\%$), bez stażu pracy ($V_s=23,2\%$), niepełnosprawnych ($V_s=23,0\%$), z wykształceniem wyższym ($V_s=19,4\%$), w wieku 55 lat i więcej ($V_s=16,8\%$) oraz z wykształceniem gimnazjalnym i niższym ($V_s=16,0\%$) (tab. 5).

Do osób najsilniej dotkniętych bezrobociem należą ludzie młodzi w wieku do 24 lat. Stanowili oni w 2013 r. 18,6% ogółu bezrobotnych, przy czym największe bezrobocie ludzi młodych występuje w województwie małopolskim (23,4% ogółu bezrobotnych), a najmniejsze w kujawsko-pomorskim (15,0%). Bezrobotna młodzież to nie tylko osoby zwalniane lub zwalniane się z pracy, lecz również absolwenci szkół zawodowych, śred-

nich i wyższych. Ta kategoria bezrobotnych jest szczególnie silnie dotknięta skutkami pozostawania bez pracy.

Tabela 4. Stopa bezrobocia w % w 2013 r. według województw w Polsce

Wyszczególnienie	Stopa bezrobocia w %					
	Rejestrowanego wg danych MPiPS		Wg BAEL			
	Ogółem	Długo-trwałego	Ogółem	Z ogółem		
Kobiety				Miasta	Wieś	
Polska	13,4	7,2	10,3	11,1	10,3	10,4
Dolnośląskie	13,1	6,7	11,3	12,2	11,2	11,8
Kujawsko-pomorskie	18,2	10,4	12,4	14,2	12,1	12,9
Lubelskie	14,4	8,5	10,3	10,6	11,7	9,1
Lubuskie	15,7	7,9	9,6	10,5	9,9	9
Łódzkie	14,1	7,8	11,1	11,7	12,1	9,4
Małopolskie	11,5	5,9	10,8	11,5	11,2	10,5
Mazowieckie	11,1	6,1	8	8,2	7,1	9,6
Opolskie	14,2	7,3	9,4	10,7	10,2	7,9
Podkarpackie	16,3	9,6	14,3	14,3	15,2	13,9
Podlaskie	15,1	8,7	9,9	10,2	11,9	6,6
Pomorskie	13,2	6,5	10,1	10,2	8,7	12,8
Śląskie	11,3	5,7	9,7	11,2	10,1	8,4
Świętokrzyskie	16,6	9,1	13	13,6	14,3	11,6
Warmińsko-mazurskie	21,6	11,8	11,4	12,2	11,4	11,8
Wielkopolskie	9,6	4,5	8,8	11,4	8,7	8,9
Zachodniopomorskie	18	9,6	10	9,6	8,5	13,2
V_s	21,2	24,8	15,1	14,5	19,4	20,6
<i>Min</i>	9,6	4,5	8	8,2	7,1	6,6
<i>Max</i>	21,6	11,8	14,3	14,3	15,2	13,9
<i>Korelacja (r_{xy}) z poziomem życia*</i>	-0,51*	-0,54*	-0,65*	-0,69*	-0,73*	-0,19

*korelacja pomiędzy stopą bezrobocia i poziomem życia opisanym za pomocą wskaźnika: przeciętne miesięczne dochody przypadające na 1 osobę w gospodarstwie domowym.

*korelacja istotna na poziomie 0,05.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego województw 2014, GUS, Warszawa, 2014.

Do osób będących w szczególnej sytuacji na rynku pracy należą też osoby powyżej 50-55 roku życia. Ich udział wśród bezrobotnych stanowił w 2013 roku 14,1%, przy czym najwyższy był w województwie kujawsko-pomorskim (18,2%), a najniższy w województwie podkarpackim (9,9%). W Polsce obserwuje się zjawisko starzenia się ludności. Wraz ze wzrostem

średniego wieku populacji obserwuje się zwiększanie udziału osób w wieku ponad 50 lat w populacji Polski. W roku 2002 udział w ogóle populacji osób w wieku ponad 50 lat wynosił 28% (Analiza sytuacji osób bezrobotnych.... 2012), a w 2014 roku przekroczył 35%. Przyczyną regionalnego zróżnicowania bezrobocia osób starszych w Polsce może być zróżnicowanie struktury gospodarczej i demograficznej poszczególnych regionów. Często poziom aktywności zawodowej osób starszych zależy od specyfiki gospodarczej danego regionu, warunków pracy i zatrudnienia.

W szczególnej sytuacji na rynku pracy znajdują się osoby długotrwale bezrobotne¹. Bezrobocie długoterminowe zasługuje na szczególną uwagę, ponieważ stwarza o wiele większe problemy społeczne niż bezrobocie krótkoterminowe. Ekonomiści uważają, że jego przyczyną są głównie strukturalne niedopasowania gospodarki do wymogów rynku, czyli ma ono charakter bezrobocia strukturalnego (W. Kozek 2007, s. 144). W 2013 r. udział takich osób wśród ogółu bezrobotnych ogółem w Polsce stanowił 53,7%, przy czym najgorsza sytuacja występuje w województwie lubelskim (59,4%), najkorzystniejsza w województwie wielkopolskim (47,1%). Długotrwale bezrobocie uważa się za chorobę społeczną i jest przedmiotem troski państwa, władz lokalnych i instytucji społecznych. Dodatkowo utrzymywanie bezrobotnych pochłania ogromne środki państwa.

Problemem na rynku pracy jest również duży udział wśród bezrobotnych osób bez kwalifikacji zawodowych. Udział takich osób w Polsce w 2013 r. wyniósł prawie 30%, najwięcej w województwie kujawsko-pomorskim (34,0%), najmniej w małopolskim (23,7%). Szczególną kategorię bezrobotnych na polskim rynku pracy stanowią osoby bez stażu pracy, są to najczęściej absolwenci szkół zawodowych, średnich i wyższych. Udział takich osób wśród ogółu bezrobotnych wynosi 18,2% średnio w Polsce, najwięcej w województwie lubelskim (27,8%), najmniej w województwie dolnośląskim (13,1%).

Warto również podkreślić, że bezrobocie dotyka głównie osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz gimnazjalnym i podstawowym. Najwięcej osób bezrobotnych o wykształceniu zasadniczym zawodowym występuje w województwie wielkopolskim (31,4%), a z gimnazjalnym i podstawowym w województwie zachodniopomorskim (33,8%) (tab.

¹ Bezrobotny długotrwale – bezrobotny pozostający w rejestrze powiatowego urzędu pracy łącznie przez okres ponad 12 miesięcy w okresie ostatnich 2 lat, z wyłączeniem okresów odbywania stażu i przygotowania zawodowego dorosłych. Podstawa prawna: Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. <http://rynekpracy.org/x/310101> (dostęp:6.03.2015 r.)

5).

Tabela 5. Zróżnicowanie bezrobocia w zależności od wybranych cech według województw w Polsce w 2013 r.

Wyszczególnienie		Wartość		V_s w %	r_{xy} *		
		Polska	Województwa				
			Min			Max	
Bezrobotni zarejestrowani w % ogółu bezrobotnych według wybranych cech	W wieku 24 lata i mniej	18,6	15,0 (kujawsko-pomorskie)	23,4 (małopolskie)	12,7	-0,48	
	W wieku 55 lat i więcej	14,1	9,9 (podkarpackie)	18,2 (kujawsko-pomorskie)	16,8	0,57*	
	Długotrwale bezrobotni	53,7	47,1 (wielkopolskie)	59,4 (lubelskie)	6,9	-0,29	
	Bez kwalifikacji zawodowych	29,9	23,7 (małopolskie)	34,0 (kujawsko-pomorskie)	10,2	0,50*	
	Samotnie wychowujący co najmniej 1 dziecko do 18 r.ż.	9,4	5,4 (podkarpackie)	14,0 (zachodniopomorskie)	28,3	0,12	
	Niepełnosprawni	5,4	3,7 (mazowieckie)	8,0 (lubuskie)	23,0	0,09	
	Bez stażu pracy	18,2	13,1 (dolnośląskie)	27,8 (lubelskie)	23,2	-0,30	
	Ze stażem pracy 20-30 lat	10,6	7,2 (lubelskie)	12,7 (dolnośląskie)	15,1	0,45	
	Wykształcenie	Wyższe	12,0	7,9 (kujawsko-pomorskie)	15,2 (lubelskie)	19,4	0,03
		Średnie zawodowe	22,1	18,6 (zachodniopomorskie)	25,3 (podkarpackie)	10,0	-0,24
Ogólnokształcące		10,6	9,2 (śląskie)	12,0 (lubelskie)	9,0	0,15	
Zasadnicze zawodowe		28,1	24,1 (podlaśskie)	31,4 (wielkopolskie)	8,0	-0,32	
Gimnazjalne i niższe		27,3	20,4 (podkarpackie)	33,8 (zachodniopomorskie)	16,0	0,24	

* korelacja pomiędzy bezrobociem, opisanym za pomocą wskaźników: bezrobotni zarejestrowani w % ogółu bezrobotnych według wybranych cech i poziomem życia opisanym za pomocą wskaźnika: przeciętne miesięczne dochody przypadające na 1 osobę w gospodarstwie domowym.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznika statystycznego województw 2014, GUS, Warszawa, 2014.

Posiadanie pracy jest źródłem otrzymywania regularnych wynagrodzeń pieniężnych, w konsekwencji uzyskiwania dochodów i przeznaczania ich na codzienne wydatki na dobra i usługi konsumpcyjne. Brak regularnych dochodów przekłada się na obniżenie poziomu i jakości życia, zdrowia fizycznego i psychicznego ludzi.

Pomiędzy poziomem bezrobocia a poziomem życia (uzyskiwanymi przeciętnymi miesięcznymi dochodami w przeliczeniu na jednego członka gospodarstwa domowego) ludzi żyjących w poszczególnych województwach w Polsce występuje istotny związek (tab. 4, tab. 5). I tak występuje istotna ujemna zależność korelacyjna pomiędzy poziomem życia, a stopą bezrobocia rejestrowanego ogółem, długotrwałego, stopą bezrobocia według BAEL ogółem, kobiet oraz w miastach. Zatem w regionach o wysokim bezrobociu ogółem, bezrobociu kobiet i bezrobociu w miastach występuje niższy poziom życia ludzi tam zamieszkałych.

Zakończenie

Bezrobocie w Polsce jest ważnym zagadnieniem społecznym, a jego istnienie wywołuje wiele negatywnych skutków, ogranicza dochody państwa, przyczynia się do zmniejszenia poziomu życia, jakości życia, poziomu konsumpcji, wywołuje napięcia i niepokoje społeczne oraz zachowania patologiczne.

Poziom bezrobocia w ostatnim dwudziestoleciu ulegał istotnym wahaniom, jednak od 2010 roku utrzymuje się na poziomie 11-13%. Brak możliwości zatrudnienia pociąga za sobą określone konsekwencje w postaci zagrożenia utraty innych wartości. Szczególną uwagę władze i instytucje społeczne powinny zwrócić na osoby znajdujące się w specyficznej sytuacji na rynku pracy, a mianowicie osoby młode oraz w wieku 50+, kobiety, dotychczas niepracujących i bez stażu pracy, długotrwale bezrobotnych, czy mieszkających na wsi. Bezrobocie osób w Polsce o takich cechach społecznych i demograficznych jest wysokie i istotnie regionalnie zróżnicowane.

Władze publiczne powinny podejmować skuteczne decyzje dotyczące pomocy osobom bezrobotnym. Niezbędna do tego jest znajomość danych liczbowych uwzględniających udział bezrobotnych o określonych cechach, tendencji zachodzących w strukturze bezrobotnych oraz regionalne zróżnicowanie. Skuteczne rozwiązanie problemów występujących na rynku pracy jest istotnym zadaniem dla władz zarówno centralnych, jak i regionalnych, w szczególności biorąc pod uwagę fakt, iż poziom bezrobocia wykazuje istotny związek z poziomem życia ludności.

Literatura

- Analiza sytuacji osób bezrobotnych w wieku 50+ na podstawie danych statystycznych w ramach projektu PL Indywidualny koszyk świadczeń osób 50+ - model trójsektorowej współpracy w zakresie rynku pracy.* (2012). Lublin: BD Center. http://puplublin.pl/asynch/download/f_id/716 (dostęp: 6.03.2015 r.).
- Boguszewski, R., (2014). *Oceny sytuacji na rynku pracy i poczucie zagrożenia bezrobociem.* Komunikat z badań CBOS nr 43/2014. Warszawa: Centrum Badań Opinii Społecznej.
- Gutkowska, K., Murawska, A. (2011). *Sytuacja na rynku pracy a jakość życia ludności w Polsce.* Zarządzanie Publiczne 3(11)/2010, Zeszyty Naukowe Instytutu Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kozek W. 2007. *Bezrobocie jako zjawisko społeczne.* [w:] *Wymiary życia społecznego. Polska na przełomie XX i XXI wieku, wydanie nowe.* Pod red. M. Marody. Wąsarska; Wydawnictwo naukowe SCHOLAR.
- Młonek K., (2006). *Bezrobocie.* [w:] *Polityka społeczna*, pod red. A. Kurzynowskiego. Warszawa: SGH IGS.
- Nasiłowski, M. (2007). *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii.* Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Podoski, K., Turnowiecki, W. (2001). *Polityka społeczna*, Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Ratyński W. (2003). *Problemy i dylematy polityki społecznej w Polsce*, Tom 1. Warszawa: DIFIN.
- Rocznik statystyczny pracy 2012* (2014). Warszawa: GUS Warszawa. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-pracy-2012,7,3.html#> (dostęp: 6.02.2015 r.).
- Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014* (2014). Warszawa: GUS Warszawa. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-rzeczypospolitej-polskiej-2014,2,9.html> (dostęp: 10.02.2015 r.).
- Rocznik statystyczny województw 2014* (2014). Warszawa: GUS Warszawa. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-województw-2014,4,9.html> (dostęp: 10.02.2015 r.).
- Stopa bezrobocia w latach 1990-2014.* (2015). Warszawa: GUS Warszawa <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/bezrobocie-rejestrowane/stopa-bezrobocia-w-latach-1990-2014,4,1.html> (dostęp 6.02.2015 r.).
- Terytorialne różnicowanie bezrobocia w Polsce w 2013 roku* (2014). Warszawa: MPiPS, DRP. <http://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/terytorialneznicowanie-bezrobociawolsce/> (dostęp 6.02.2015 r.).

Differentiation of Unemployment Among People in a Special Situation on the Labor Market on the Example of Polish Regions

JEL Classification: *D12; d14; I31; J21; J64*

Keywords: *labor market; unemployment; unemployed; conditions; standard of living, regions*

Abstract: The unemployment rate in the region and economic activity in the labor market is considered one of the most important determinants of the living standards of the population. The aim of the article was to evaluate the regional diversity of indicators characterizing the situation on the labor market depending on the selected social and demographic characteristics of the unemployed. To accomplish the objective pursued was used the latest information from secondary sources, mainly from statistical yearbooks and other source materials. An analysis of data on Polish and sixteen provinces in Poland. To evaluate the regional disparities and existing relationships was used basic indicators and indicators in the form of numerical ratings. Calculated power ratios, structure, diversification and correlation. Differentiation in the level of unemployment in the Polish voivodships depends on characteristics such as place of residence, age, sex and education of the unemployed and the length of employment and duration of unemployment. In voivodeships with favorable situation on the labor market population living there is substantially higher incomes and also the standard of living.

Izabela Ostrowska

Uniwersytet Szczeciński

Analiza problematyki zadowolenia polskich konsumentów z zakupów internetowych

Keywords: *zakupy w Internecie, e-commerce, satysfakcja klienta*

Abstrakt: W artykule przedstawione zostaną wyniki badań pierwotnych i wtórnych dotyczących satysfakcji z zakupów w Internecie. Przeanalizowano problematykę satysfakcji z e-zakupów z uwzględnieniem ilości negatywnych doświadczeń, głównych przyczyn powstawania uczucia niezadowolenia oraz sposobów postępowania po takim nieudanym zakupie. Jako podsumowanie podano wskazówki jakie działania powinny podjąć firmy w momencie pojawienia się niezadowolenia u nabywcy by zapobiec rozprzestrzenianiu się negatywnych opinii o sprzedawcy oraz spadkowi zainteresowania ofertą danego sklepu internetowego.

Wprowadzenie

Znaczenie handlu internetowego w Polsce wzrasta w ostatnich latach. Według prognoz „Pulsu Biznesu” w roku 2015 wartość handlu internetowego wyniesie około 24,4 mld zł, zaś w 2016 ma to być ponad 25,5 mld zł (Twaróg, 2015, s. 6). Podstawowym warunkiem skorzystania z zakupów online, jest posiadanie wygodnego dostępu do Internetu, co jednak przestaje być obecnie istotną przeszkodą. Jak pokazują statystyki Głównego Urzędu Statystycznego w 2014 r. 77% polskich gospodarstw domowych posiadało dostęp do komputera, liczba osób korzystających z komputera wyniosła 20,7 mln, spośród których 19,6 stanowili regularni użytkownicy, czyli osoby korzystające z niego co najmniej raz w tygodniu. (GUSb, 2014, s. 102). Również większość społeczeństwa ma dostęp do sieci Internet gdyż wykorzystują go w pracy, ale także w miejscu zamieszkania. W 2014 r. dostęp do Internetu w domu posiadało 74% gospodarstw domowych (z czego 71%

posiada łącze szerokopasmowe). (GUS, 2014, s. 2) Wskaźnik gospodarstw domowych posiadających dostęp do Internetu w domu dla Polski jest niższy od średniej dla Unii Europejskiej jedynie o 6% (GUSb, 2014, s. 114). Należy także zauważyć, że odsetek gospodarstw domowych w Polsce posiadających w domu łącze internetowe systematycznie wzrasta (dla porównania w 2008 roku było to jedynie 47,6%) (GUS, 2012b).

Obserwowany w Polsce postęp technologiczny ma istotne znaczenie dla firm. Szybki wzrost komputeryzacji polskich gospodarstw domowych daje możliwość dotarcia do klienta i zaoferowania mu produktów w Internecie oraz bezpośredniej komunikacji z klientami przy malejących kosztach operacyjnych. Można zaobserwować, że dzięki Internetowi firmy coraz powszechniej część swoich funkcji przerzucają na klientów poprzez tworzenie systemów samoobsługowych (banki, ubezpieczyciele, firmy telekomunikacyjne, dystrybutorzy energii). Szacuje się, że w Polsce Internet jako kanał dystrybucji odpowiada za jedynie 3% wartości sprzedaży detalicznej, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej jest to ponad 10%, co pozwala prognozować dalszy wzrost popularności tej formy sprzedaży (Szymański, 2013).

Celem artykułu jest analiza jak często zdarza się klientom dokonywać nieudanych zakupów w Internecie, jakie są główne przyczyny niezadowolenia oraz jak wpływa to na ich dalsze decyzje zakupowe. W artykule przedstawione zostaną wyniki badań pierwotnych i wtórnych dotyczących satysfakcji z zakupów polskich klientów Internecie.

Analiza zakupów Polaków w sieci

Warto przeanalizować w jakich celach wykorzystywany jest Internet przez Polaków. Jak wskazują dane zebrane przez GUS głównym powodem korzystania z internetu wśród osób w wieku 16-74 lata była możliwość taniej i szybkiej komunikacji czyli wysyłanie i odbieranie poczty elektronicznej (53%), ale już na drugim miejscu przez respondentów wymieniane było wyszukiwanie informacji o towarach lub usługach (50%). Wzrasta zainteresowanie Polaków zakupami towarów i usług przez Internet. W 2014 r. 34% osób w wieku 16-74 lata (czyli ponad 10 mln osób) zadeklarowało, że w okresie 12 miesięcy poprzedzających okres rozpoczęcia badania zamawiało w taki sposób różnego rodzaju dobra, najchętniej ubrania i sprzęt sportowy. W latach 2010-2014 stale rósł odsetek osób kupujących w sieci i w 2014 r. w porównaniu z 2010 r. był wyższy o 5,3%. (GUS, 2014, s. 3). Dla porównania można podać dane dla bardziej rozwiniętych krajów europejskich. Wśród krajów europejskich widoczne są znaczne

różnice pod względem popularności zakupów w sieci. Najczęściej z tej formy zakupów korzystali mieszkańcy Wielkiej Brytanii i Danii (w 2013 r. – po 77 %), od których Polaków dzielił dystans aż 45 punktów procentowych. W porównaniu do średniej unijnej odsetek osób dokonujących zakupów przez Internet w 2013 r. był w Polsce niższy o 15%. (GUSb, 2014, s. 129-131).

Jak podaje Izba Gospodarki Elektronicznej e-commerce 78% internautów odwiedza serwisy e-commerce, zaś 59% internautów odwiedza e-sklepy, jednakże dużo mniejszy odsetek badanych faktycznie dokonuje zakupów w sieci (Izba Gospodarki Elektronicznej, 2014, s. 2). Z analizy najnowszego raportu E-commerce wynika, że osoby, którym zdarza się robić zakupy przez internet stanowią jedynie 46% całej populacji internautów. Są to przeważnie ludzie młodzi, dobrze wykształceni, z większych miast oraz oceniający swoją sytuację materialną jako dobrą. Potwierdzają to dane GUS-u - osoby kupujące w sieci to przede wszystkim osoby młode: w wieku 15-24 jest zakupów w sieci dokonuje 52% osób, w wieku 25-34 lata 60% tej grupy wiekowej, 35-44 lata 48%. Wyraźne spadki zauważyc można w starszych grupach wiekowych: w przedziale 45-54 lata kupuje już tylko 26% osób, w wieku 55-54 lata 13%, zaś powyżej 65 roku życia zakupów w sieci dokonuje jedynie 6%. (GUSb, 2014, s. 129-131)

Według najnowszych badań polskich internautów czynnikami, które w największym stopniu motywują klientów do wybierania zakupów on-line to przede wszystkim dostępność przez 24 godziny na dobę (86% wskazań), możliwość dostawy pod drzwi domu (81% badanych) oraz łatwość porównywania ofert (81% wskazań) oraz atrakcyjniejsze ceny niż w sklepach tradycyjnych – ten czynnik jest istotny aż dla 79% badanych (Gemius, 2014, s. 14).

Dalszy rozwój społeczeństwa informacyjnego w Polsce będzie umożliwiał przenoszenie coraz większej liczby transakcji do Internetu i coraz większa liczba podmiotów będzie traktowała Internet jako istotny kanał komunikacji z klientami oraz dystrybucji produktów i usług. Z tego powodu istotne jest poznanie opinii klientów, zwłaszcza młodych internautów, na temat ich doświadczeń z zakupami w Internecie oraz ewentualnych barier zniechęcających do ich dokonywania.

Metodologia badania własnego

Artykuł bazuje dostępnych wynikach badań wtórnych oraz na wynikach badania pierwotnego przeprowadzonego z dr L. Graczem w terminie 15 listopada-15 grudnia 2012 roku. Badanie miało zasięg ogólnopolski i zosta-

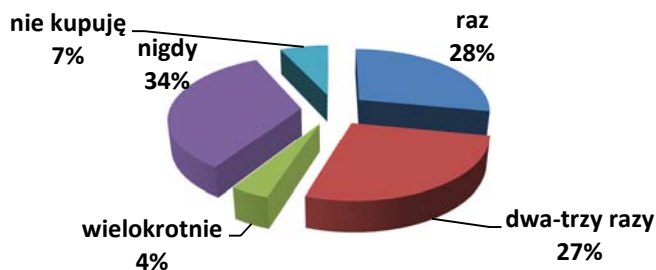
ło wykonane na próbie 770 osób z segmentu młodych dorosłych. Segment ten tworzą osoby w wieku 18-29 lat, a więc urodzone pomiędzy 1984 a 1995 rokiem. Głównym celem przeprowadzonych badań było poznanie zachowań nabywczych osób z segmentu "młodych dorosłych" w Internecie. Podczas realizacji badań posłużono się metodą badawczą CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) w której respondenci są proszeni o wypełnienie kwestionariusza ankiety on line. Szczegółowe wyniki badania można znaleźć w publikacji książkowej (Gracz, Ostrowska, *Młodzi nabywcy na e-zakupach*, Placet 2014, s. 265).

Przyczyny nieudanych zakupów w Internecie

Jeśli sprzedawca internetowy zdoła przekonać klienta do zakupu swojego produktu, rozpoczyna się ostatni etap procesu zakupu czyli konsumpcja (użytkowanie) dobra. Podczas tego etapu konsument dokonuje także oceny umiejętności sprzedawcy internetowego w zakresie świadczenia usługi i jakości dostarczanych produktów oraz sposobu dostarczenia produktu do klienta. Tej fazie cyklu zakupu towarzyszą emocje, które w największym stopniu wpływają na kształtowanie wizerunku danej firmy. Po dokonaniu pierwszego zakupu u danego sprzedawcy pozostają w pamięci klienta określone wrażenia (pozytywne lub negatywne) i towarzyszący im określony stopień satysfakcji z procesu zakupu oraz konsumpcji. W efekcie nabywca formułuje sobie opinię o firmie i na tej podstawie podejmuje decyzję czy w przyszłości będzie nadal korzystał z jej oferty. Jak w przypadku każdego zakupu, może się zdarzyć że nabywca będzie z zakupu niezadowolony. Można zauważyć, że o ile do pierwszej transakcji w danym sklepie dochodzi najczęściej po sprawdzeniu jego wiarygodności i wówczas tzw. *word of mouth* odgrywa największą rolę, jednakże powroty do danego e-sklepu są warunkowane głównie dobrymi doświadczeniami osobistymi oraz oceną aktualnej oferty sklepu jako atrakcyjnej (Gemius, 2014, s. 23-24). Z tego powodu istotna wydaje się analiza poziomu satysfakcji z dokonywanych w sieci zakupów oraz wytypowanie czynników powodujących niezadowolenie klientów.

Na wykresie 1. przedstawiono wykres obrazujący ilość nieudanych zakupów dokonanych w Internecie przez osoby z segmentu „młodych dorosłych”.

Wykres 1. Ogólna liczba nieudanych zakupów dokonanych w Internecie przez „młodych dorosłych” (18-29 lat)

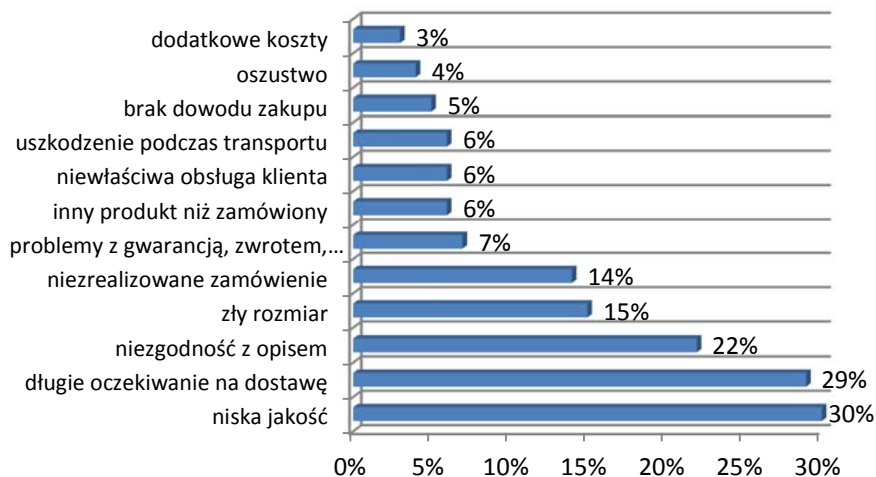


Źródło: opracowane na podstawie wyników badania własnego, N=770.

Warto już na wstępie zauważyć, że 7% badanych deklaruje że nigdy nie kupowało w Internecie, czyli pozostałych 93% badanych ma już doświadczenie w zakupach internetowych. W całej badanej populacji tylko 34% badanych nigdy nie dokonało nieudanego zakupu w Internecie. Pozostałym osobom, które tam kupują, zakupy z których byli niezadowoleni się przytrafiły: 28% badanych raz, kolejnym 27% respondentów dwa-trzy razy, zaś 4% klientów nawet wielokrotnie. Z analizy wynika, że prawie 60% badanych młodych konsumentów posiada przynajmniej jedno negatywne doświadczenie z zakupów w Internecie. Warto przeanalizować dlaczego internauci byli niezadowoleni z zakupów w sieci. Na wykresie 2 przedstawiono jakie są główne przyczyny niezadowolenia osób z segmentu młodych dorosłych z zakupów w Internecie.

Najwięcej zastrzeżeń młodych nabywców dotyczy niskiej jakości otrzymanego produktu – 30% wskazań. Konsument dokonując zakupu w Internecie nie jest w stanie stwierdzić jak dokładnie wygląda produkt. Nie ma możliwości dotknięcia go, a więc sprawdzenia grubości materiału czy jego faktury. Warto zaznaczyć, że niska jakość dostarczonego produktu prawie zawsze powodować będzie powstanie uczucia niezadowolenia nabywcy. Jedynym wyjątkiem jest sytuacja, gdy produkt jest przeceniony właśnie ze względu na niższy gatunek i klient świadomie decyduje się na jego zakup.

Wykres 2. Przyczyny niezadowolenia „młodych dorosłych” z zakupów dokonanych w Internecie



*wartości zaokrąglono do pełnych jedności w celu zwiększenia czytelności wykresu

Źródło: opracowane na podstawie wyników badania własnego, N=770

Kolejnym, prawie tak samo istotnym, powodem niezadowolenia nabywców z zakupów w Internecie, jest długie oczekiwanie na dostawę (28,7% wskazań). W przypadku zakupów internetowych produkt dociera do nabywcy po kilku dniach od złożenia zamówienia, na to nabywca jest przygotowany i nie wywołuje to jego niezadowolenia. Jeżeli jednak dostawa przeciąga się do kilkunastu dni, to już jest powodem rozczarowania nabywcy. Wina w tym przypadku leży zazwyczaj po stronie sprzedawcy, który oferowanych produktów nie ma go w magazynie i dopiero po wpłygnięciu zamówienia od klienta je sprowadza. Inną przyczyną może być zwlekanie z wysyłką, wynikające z problemów logistycznych u sprzedawcy. W rzadkich przypadkach winę za opóźnienie dostawy może ponosić firma przewożąca. Należy zauważyć, że serwisy opinii są często ważnym źródłem informacji dla nowych klientów. Sklepy nieterminowe, które zawodzą nabywców, muszą liczyć się z odpływem nabywców do konkurencji. Umieszczenie rzetelnej informacji o przewidywanym czasie dostawy, może więc zapobiec pojawieniu się niezadowolenia nabywcy.

Jak już wspomniano, kupując w Internecie nabywca może dokonać oceny i wyboru jedynie na podstawie zamieszczonego przez sprzedawcę zdjęcia oraz opisu produktu. Jeżeli opis jest odmienny niż produkt otrzy-

many przez klienta, może spowodować niezadowolenie nabywcy. Aż 22,3% badanych stwierdziło, że przyczyną ich niezadowolenia z zakupów internetowych była właśnie niezgodność produktu z opisem na stronie lub aukcji. Sprzedawcy powinni szczególnie dużą wagę przywiązywać do sporządzanych opisów, aby prezentowały produkt w sposób pełny i zgodny ze stanem faktycznym, a dodatkowo ułatwiały nabywcy dokonanie wyboru (np. duże zdjęcia z lupą). W opisie produktu warto umieścić szczegółową specyfikację techniczną, posiadane funkcje lub ich brak, otrzymane certyfikaty bezpieczeństwa, nagrody, itp.

Kolejnym powodem niezadowolenia z zakupów w Internecie jest zły rozmiar produktu (14,7% wskazań). Niektóre produkty, takie jak obuwie i odzież, trudno kupuje się w Internecie, ponieważ wymagają dokładnego dopasowania. Kupując produkt w sklepie tradycyjnym nabywcy często przymierzają produkt w noszonym zazwyczaj rozmiarze, a okazuje się on za duży lub za mały. Wówczas mogą przymierzyć inny rozmiar lub zrezygnować z zakupu. Sytuacja jest problematyczna, gdy zamawiają produkt w danym rozmiarze w Internecie i po jego odebraniu okazuje się, że nie pasuje. Polskie przepisy dokładnie precyzują, że klient ma prawo produkt kupiony w Internecie zwrócić bez podawania przyczyn w ciągu 14 dni od zakupu. Nie zmienia to jednak faktu, że klient będzie odczuwał niezadowolenie. Sprzedawca umieszczając produkt w Internecie powinien dokładnie produkt opisać podając jego faktyczne wymiary, a nie tylko zestandaryzowany rozmiar. Wówczas klient może zminimalizować ryzyko niedobrania dobrego rozmiaru, a sprzedawca zwiększa prawdopodobieństwo zadowolenia nabywcy z zakupów.

Część nabywców miała negatywne doświadczenie związane z zakupami internetowymi wynikające z tego, że zamówione produkty w ogóle do nich nie zostały dostarczone (13,8% wskazań). Niewywiązanie się sprzedawcy z umowy może wynikać z przyczyn od niego niezależnych, takich jak błąd w systemie rejestrującym zamówienie czy chwilowych przerwach w łączności. Jednakże w wielu przypadkach niedostarczenie zamówionego produktu wynika ze złego zarządzania w firmie: przeoczeniu zlecenia od nabywcy lub braku informacji o dostępności produktu w firmie. Wszystkie te przyczyny składają się na to, że część z klientów swoich zakupów internetowych nie otrzymuje, co wywołuje ich niezadowolenie (czekają na potrzebny im produkt) oraz powoduje pogorszenie wizerunku danego sprzedawcy.

W literaturze opisano zjawisko pułapki zadowolenia, która przejawia się tym, że 90% klientów zaraz po dokonaniu zakupu jest bardzo zadowolonych, a tylko 30-40% dokonuje zakupu danej marki ponownie. (Nieścior,

2001, s. 32). Można zauważyć, że o powtórny zakupie decydować mogą w większym zakresie doświadczenia związane z użytkowaniem, gwarancją i serwisem, aniżeli te dotyczące samego momentu sprzedaży (Tchórzewski, 2005, s. 53) Tymczasem w przeprowadzonym badaniu „młodych dorosłych” 7,3% badanych miało negatywne doświadczenia związane z gwarancją, reklamacjami czy zwrotem produktów. Nabywca w momencie pojawienia się niezadowolona w pierwszej kolejności zwraca się właśnie do sprzedawcy, jeżeli nie uzyska pomocy, wówczas poziom negatywnych uczuć w stosunku do firmy jeszcze wzrasta. Eskalacja niezadowolonia klienta pojawia się bowiem, gdy pracownicy nie są w stanie lub nie chcą podjąć właściwych działań w momencie zgłoszenia reklamacji. Nie można zapominać, że w Internecie nawet jeden klient może spowodować rozprzestrzenienie się informacji, która dotrze do wielu osób.

Część badanych (6,4%) miała negatywne doświadczenia związane z dostarczeniem do nich produktu w złym stanie. Produkt podczas transportu od sprzedawcy jest narażony na zniszczenie czy drobne uszkodzenia. Dotyczy to produktów wykonanych z delikatnych materiałów, ale także elektroniki, która może być ulec zniszczeniu pod wpływem upadku czy uderzenia. Rolą sprzedawcy jest nawiązanie współpracy z profesjonalną firmą kurierską, która przetransportuje produkt, w odpowiednich warunkach. Jednakże to po stronie sprzedawcy ciąży obowiązek zabezpieczenia produktu np. folią bąbelkową, sztywnym opakowaniem czy owinięcie papierem, a także poinformowanie kuriera o konieczności ostrożnego traktowania przesyłki. Nabywca powinien mieć prawo odpakowania przesyłki w obecności kuriera i w razie odkrycia uszkodzeń, spisać protokół szkody oraz odesłać produkt do sprzedawcy. To sprzedawca produktu powinien poinformować nabywcę o takiej możliwości, co może zminimalizować problemy klienta wynikające z ewentualnego uszkodzenia przesyłki.

W przebadanej próbie 6% jest nabywców niezadowolonych z powodu otrzymania innego produktu niż zamówiony. Każdemu sprzedawcy internetowemu, zwłaszcza działającemu na dużą skalę, zdarzają się pomyłki. Warto jednak spojrzeć na problem od strony klienta, który po otrzymaniu błędnego zamówienia poświęca swój czas i wkłada wysiłek w odesłanie produktu do sprzedawcy, a na dodatek musi czekać na właściwy produkt kilka kolejnych dni. Z dużym prawdopodobieństwem u tego nabywcy uczucie niezadowolonia wystąpi, dlatego sprzedawcy internetowi muszą zwrócić większą uwagę na proces kontroli pakowanych przesyłek by zminimalizować błędy występujące w ich procesie logistycznym. A w przypadku pomyłki firmy warto zrekompensować nabywcy stracony czas na przykład przez przesłanie mu przeprosin wraz z drobnym upominkiem od firmy.

W sprzedaży internetowej szczególne znaczenie ma obsługa klienta. Kupując w sieci nabywca nie ma możliwości porozmawiania bezpośrednio ze sprzedawcą, dlatego rolę sprzedawcy w dużej mierze przejmuje wirtualna prezentacja produktu. Klienci dokonując oceny danego dostawcy, biorą pod uwagę nie pojedyncze epizody, ale całość kontaktów z firmą. Dotyczą one wszystkich zdarzeń, jakie miały miejsce przed zakupem, podczas zakupu, ale również i po zakupie (Domański, 2006, s. 6-7). Tymczasem w przebadanym segmencie rynku 6% badanych stwierdziło, że przyczyną ich niezadowolenia z zakupów internetowych była niewłaściwa obsługa klienta. Zarówno kontakt z pracownikiem obsługi, jak i za pomocą technologii, musi dostarczać klientowi zadowolenia. Klient często ma jednak dodatkowe pytania i wątpliwości, które chciałby wyjaśnić w bezpośredniej rozmowie. Stąd na stronach sklepów internetowych można znaleźć numer infolinii, kontakt do firmy przez komunikatory internetowe czy bezpośredni czat z pracownikiem firmy. Kluczem do sukcesu w sprzedaży internetowej jest nie tylko wysoki poziom obsługi klienta przez dobry system, ale właśnie umiejętność reagowania przez pracowników firmy w momencie, gdy pojawiają się sytuacje niestandardowe.

Podstawowym obowiązkiem sprzedawcy (podmiotu gospodarczego) jest przekazanie nabywcy dowodu zakupu w postaci paragonu fiskalnego lub faktury, które są potwierdzeniem dokonania zakupu i jednocześnie stanowią podstawę reklamacji. Jednak nie wszyscy sprzedawcy internetowi się z tego obowiązku wywiązują. W przebadanej populacji 4,5% osób miało negatywne doświadczenia z zakupów internetowych, wynikające właśnie z braku dowodu zakupu. Warto pamiętać, że sprzedawcą (na przykład na aukcji lub w ogłoszeniu) może być również osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej, która nie ma możliwości wystawienia paragonu ani faktury. Wówczas strony powinny spisać umowę cywilno-prawną, która będzie dowodem zakupu dla nabywcy.

Wiele osób, które nie kupują w Internecie, jako główny powód podaje obawę związaną z bezpieczeństwem takich transakcji. Kilka lat temu, gdy handel internetowy dopiero się w Polsce rozwijał, w prasie opisywano przypadki oszustów, którzy zamiast zamówionych produktów wysyłali paczki np. z atrapami zamiast telefonów komórkowych. Jednakże wyniki przeprowadzonego badania nie potwierdzają tego, że są to częste przypadki. Jedynie 4,4% badanych zostało oszukanych podczas dokonywania zakupów w Internecie. Ten stosunkowo niewielki odsetek wynika z różnorodnych zabezpieczeń wprowadzanych w sieci, w celu ochrony kupujących. Takim podstawowym zabezpieczeniem są różnorodne systemy oceny sprzedawców w postaci komentarzy (na portalach aukcyjnych czy w spe-

cialnych serwisach typu opinio.pl) oraz wprowadzone udogodnienia w dochodzeniu swoich praw przez użytkowników portali aukcyjnych (tzw. centrum sporów). Jednocześnie internauci nauczyli się pewnych podstawowych zasad bezpieczeństwa i ograniczonego zaufania do sprzedawców. Również działania policji ścigającej oszustów internetowych sprzyjają obniżeniu ilości oszustw w sprzedaży internetowej.

Najmniejszy odsetek niezadowolonych z zakupów w Internecie dotyczy sytuacji zażądania przez sprzedawcę większych opłat za transakcję, niż było to wcześniej ustalone (jest to 3,1% wskazań). Kupujący w sieci zdają sobie sprawę, że oprócz opłaty za sam produkt, muszą opłacić również koszty jego dostarczenia. W aukcjach internetowych (np. na Allegro) koszty transportu widoczne są bardzo wyraźnie podkreślane. Również w sklepach internetowych informacja o kosztach dostawy jest zamieszczona na formularzu zamówienia. Zdarzają się jednak sytuacje, że cena jaką ma zapłacić kupujący kurierowi czy na pocztę, różni się od tej wcześniej ustalonej ze sprzedającym, co wywołuje zrozumiałe niezadowolenie nabywcy.

W przeprowadzonym badaniu młodzi konsumenci mieli również możliwość wpisania innych powodów niezadowolonych z zakupów internetowych, które nie zostały ujęte w opcjach odpowiedzi. Zostały tu wymienione powody takie jak: błędne zamówienie, niemożność oceny produktu na podstawie opisu, otrzymanie podróbki produktu markowego, niedotrzymanie umowy przez sprzedawcę, wady towaru czy wycofanie asortymentu ze sprzedaży. Były to tylko jednostkowe przypadki, z których większość można zakwalifikować do omówionych wcześniej powodów niezadowolonych klientów z zakupów w sieci.

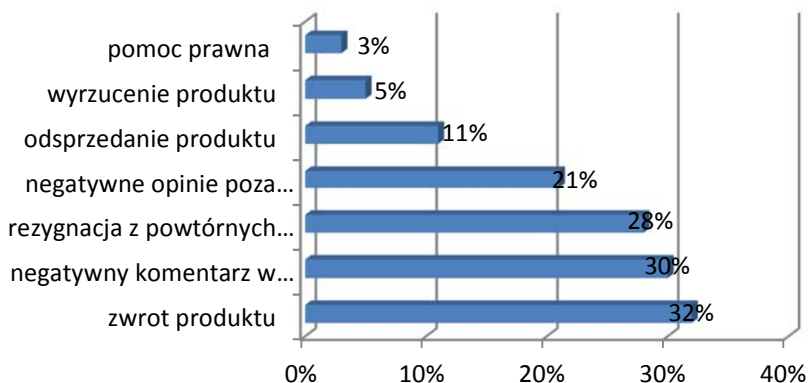
Analizując najnowsze źródła wtórne dotyczące wszystkich polskich internautów można zauważyć, że powody ich niezadowolonych z zakupów w sieci są podobne. Najwięcej osób podkreślało za wysokie koszty dostawy (48%), na drugim miejscu jest długie oczekiwanie na dostawę produktu (37%), trudności ze znalezieniem poszukiwanego produktu (24%), niezadowolonych z otrzymanych produktów z powodu wyższych oczekiwań (23%), niewłaściwa obsługa klienta (22%), nieprawdziwe informacje na stronie (17%), problemy z gwarancją i reklamacjami (12%), nieotrzymanie zamówionego produktu (12%), otrzymanie produktu niepełnowartościowego (11%) czy produktu nieoryginalnego (9%) (Gemius, 2014, s. 51). Większość z tych czynników została już wcześniej omówiona. Różnice w uzyskanych wynikach wynikają z uwzględniania odmiennych opcji odpowiedzi, wynikających z podejścia do procesu zakupu. Wysokie koszty dostawy czy trudność ze znalezieniem produktu są czynnikami, które są znane klientowi przed sfinalizowaniem transakcji, a więc może on przerwać proces

zamawiania jeśli jest niezadowolony z oferty sklepu. Pozostałe czynniki powodujące niezadowolonych nabywców są zbliżone (inne są tylko wartości liczbowe).

Reakcje nabywców na brak satysfakcji

Reakcje klientów na wystąpienie uczucia niezadowolony mogą obejmować różne typy zachowań, mogą to być zarówno reakcje behawioralne (np. złożenie skargi, zwrot towaru, podjęcie działań prawnych), jak i nie behawioralne (np. uczucie rezygnacji, wybaczenie, zaniechanie jakichkolwiek działań). Na różnorodność reakcji może wpływać wiele czynników, zwłaszcza powód niezadowolony i jego intensywność, duży wpływ na rodzaj reakcji ma również rodzaj, znaczenie dla klienta oraz cena produktu, którego niezadowolony dotyczy. W praktyce nabywcy często łączą różne typy reakcji (Crié, 2003, s. 60-61). Warto wobec tego przeanalizować jakie działania „młodzi dorośli” podejmują w celu redukcji lub zmiany tego negatywnego stanu. Na wykresie 3 zilustrowano otrzymane odpowiedzi.

Wykres 3. Działania podejmowane przez „młodych dorosłych” w celu zmniejszenia niezadowolony z nieudanych zakupów



*wyniki zaokrąglono do pełnych jedności w celu zwiększenia czytelności rysunku
Źródło: opracowane na podstawie wyników badania własnego, N=770

Najwięcej odpowiedzi uzyskał zwrot produktu do sprzedawcy (32% badanych). Również popularnym sposobem reakcji niezadowolony nabywcy było umieszczenie negatywnego komentarza w Internecie na aukcyjnym koncie użytkownika czy forum dyskusyjnym (30,3% wskazań). Niezadowolony klienci chętnie dzielą się negatywnymi opiniami w otoczeniu, wy-

nika to z tego, że takie działanie nie wymaga dużego wysiłku, a pozwala konsumentowi odreagować złość czy rozżalenie. Na trzecim miejscu respondenci wymieniali rezygnację z powtórnych zakupów (27,5% wskazań). Aż 20,6% badanych odreagowywało swoje niezadowoleni poprzez wygłaszanie negatywnych opinii o sprzedawcy także poza siecią. Stosunkowo niewiele nabywców, bo 10,9% starało się pozbyć produktu poprzez odsprzedanie go, zaś 5% badanych po prostu produkt wyrzucało. Jedynie 3% badanych zdarzyło się zasięgnąć pomocy prawnej na przykład Rzecznika Praw Konsumentów.

Zakończenie

Regułą jest, że niezadowolony nabywca swoje zażalenia kieruje w pierwszej kolejności do sprzedawcy, a gdy to nie odnosi skutku poszukuje innych dróg na uzyskanie rekompensaty. Każda skarga jest więc dla firmy szansą. Odpowiednio przeprowadzony proces reklamacji może przyczynić się do wzrostu zaufania klienta i jego lojalności w stosunku do firmy. Dlatego sprzedawcy internetowi powinni wprowadzić odpowiednią politykę reklamacyjną, aby jak najszybciej i sprawnie rozwiązywać problemy nabywców. Jeżeli firma dowiaduje się o problemie z mediów czy negatywnych komentarzy w wyszukiwarce może okazać się, że jest już za późno na reakcję, bo większość klientów jest negatywnie nastawiona do firmy i odchodzi do konkurencji. Firma sprzedająca produkty w Internecie powinna ułatwiać klientom składanie reklamacji tak, aby wszystkie powody niezadowolenia nabywców poznawać i skutecznie eliminować ich przyczyny.

Jak pokazuje analiza najnowszych źródeł wtórnych, warunkiem powrotu klienta do danego sklepu internetowego są jego pozytywne doświadczenia z danym sprzedawcą (podkreśla to 81% badanych), na drugim miejscu jest atrakcyjna cena (73%) oraz niskie koszty dostawy (61%), a także krótki czas oczekiwania na dostawę (57%). Ważne też są czynniki ułatwiające dokonanie zakupu takie jak: łatwy sposób składania zamówienia (54%), przejrzysta i funkcjonalna strona (40%), dogodne sposoby płatności (39%), dokładne informacje o warunkach sprzedaży (39%), atrakcyjny sposób prezentacji produktów (24%) czy wygląd sklepu internetowego (20%). Większość tych czynników dotyczy właśnie pozytywnych doświadczeń klienta podczas pierwszego i kolejnych zakupów, na pewno istotne jest także odpowiednie podejście do ewentualnych problemów klienta oraz bezproblemowy zwrot nietrafionych zakupów (Gemius, 2014, s. 72). Dalsze pogłębione badania warto by poświęcić zagadnieniu czy kolejne negatywne do-

świadczenia z zakupów internetowych wpływają na rezygnację klientów z zakupów w Internecie, czy są jedynie impulsem do poszukiwania lepszych sprzedawców?

Wbrew opiniom o powszechnej nielojalności kupujących w Internecie, duże ryzyko dokonywania transakcji i czasochłonność samego procesu zakupu w przestrzeni wirtualnej, mogą skłaniać internautów do dokonywania zakupów u znanych dostawców. Za powtarzaniem zakupów u tych samych sprzedawców przemawiają również takie elementy jak: pracochłonność zakładania nowego konta u innego sprzedawcy, a dodatkowo konieczność sprawdzenia jego wiarygodności, warunków sprzedaży (przede wszystkim dostawy) i dostępnych sposobów płatności, a także czasu realizacji czy dostępności określonych marek. Z tego powodu sprzedawcom internetowym powinno szczególnie zależeć na satysfakcji nabywców i na tym, żeby do firmy wracali. Ważną cechą Internetu jest niekontrolowany przepływ informacji na temat firm między klientami i innymi podmiotami. Odpowiednia polityka reklamacyjna umożliwi nie tylko zatrzymanie dotychczasowych klientów, ale dodatkowo może zapobiec rozprzestrzenianiu się negatywnych opinii w sieci, które mogłyby zniechęcić potencjalnych nabywców.

Literatura

- Crié D. (2003), Consumers' complaint behavior. Taxonomy, typology and determinants: Towards a unified ontology, *Journal of Database Marketing & Consumer Strategy Management*, 11
- Domański T. (2005), Bliskość między siecią handlową a klientem, *Marketing i Rynek*, 1
- Gemius (2014) *Raport E-commerce w Polsce 2014*
- GUS (2012), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2008-2012*, Warszawa
- GUS (2014b) *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2010-2014*, Warszawa
- GUS (2014), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce 2014*, Warszawa 2014
- Izba Gospodarki Elektronicznej (2014), *Raport Kupuję w Interencie 2014, e-Commerce Polska*
- Nieścior A. (2001), *Lojalność klientów. Uwagi na marginesie normy ISO 9001:2000, Problematyka Jakości*, 12

- Szymański G. (2013), *Innowacyjne narzędzia w polskim handlu internetowym*, w: *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, Nr 776, *Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu* Nr 31, Szczecin
- Tchórzewski J. (2005), *Daj klientom to czego chcą, ale inaczej*, *Harvard Business Review Polska*, 12
- Twaróg E. (2015), *M-handle rośnie jak na drożdżach*, *Puls Biznesu*, 45

Analysis the Issue of Satisfaction with Online Shopping of Polish Consumers

JEL Classification: *M390*

Keywords: *Internet shopping; e-commerce; customer satisfaction*

Abstract: The paper presents the results of primary and secondary research which are focusing on satisfaction polish consumers with online shopping. The research covered the main issues which caused the lack of satisfaction from internet purchasing, the frequency of such negative experiences and types of reactions when lack of satisfaction appears. As a summary, the practical guidance are discussed, presenting the actions that should be taken by companies in case the dissatisfaction of buyers appears and actions to avoid spreading negative opinions about them.

Paweł Piątkowski

Uniwersytet w Białymstoku

Polityka gospodarcza w warunkach globalizacji. Szanse i zagrożenia

Słowa kluczowe: *globalizacja, polityka gospodarcza*

Abstract: Zakres oddziaływania państwa na gospodarkę pozostaje kwestią sporną i wciąż nie rozstrzygniętą przez teorie ekonomiczne. Spór pomiędzy poglądami liberalnymi i etatystycznymi powraca wraz z kolejnymi kryzysami: gospodarczymi i finansów publicznych. Z jednej strony pojawiają się argumenty wspierania popytu globalnego, z drugiej większej dyscypliny finansów publicznych. Jednak obecnie dużego znaczenia zaczął nabierać jeszcze jeden czynnik silnie oddziałujący na kształt polityki gospodarczej: globalizacja.

Celem niniejszego opracowania jest ocena zakresu wpływu globalizacji na politykę gospodarczą oraz sposobu jej oddziaływania na swobodę kształtowania tej polityki przez rządy państw narodowych. W szczególności uwaga zostanie zwrócona na szanse i zagrożenia niesione przez globalizację. W tym kontekście zostanie również oceniona skuteczność narzędzi polityki gospodarczej oraz zakres niezależności poszczególnych rządów, zwłaszcza w krajach rozwijających się i w Polsce.

Wstęp

Polityka gospodarcza w XX wieku znacznie zwiększyła skalę oddziaływania na gospodarkę. Udział wydatków publicznych wzrósł z kilkunastu procent PKB do nawet sześćdziesięciu procent. Wraz z taką zmianą znacznie wzrosło znaczenia skuteczności jej realizacji dla właściwego funkcjonowania gospodarek. Obecnie wśród podstawowych uwarunkowań jej realizacji stała się globalizacja. Zjawisko to jest bardzo złożone i wielowymiarowe i dlatego silnie oddziałuje na kształt polityki gospodarczej, szczególnie w otwartych gospodarkach. Celem niniejszego opracowania jest ocena

zakresu wpływu globalizacji na politykę gospodarczą oraz sposobu jej oddziaływania na swobodę kształtowania tej polityki przez rządy państw narodowych. W szczególności uwaga zostanie zwrócona na szanse i zagrożenia niesione przez globalizację. W tym kontekście zostanie również oceniona skuteczność narzędzi polityki gospodarczej oraz zakres niezależności poszczególnych rządów, zwłaszcza w krajach rozwijających się i w Polsce.

Metodologia

Cel artykułu został zrealizowany w oparciu o literaturę przedmiotu dotyczącego problemów globalizacji. W szczególności uwzględnione zostały ujęcia teoretyczne globalizacji i jej wpływu na politykę zagraniczną. Ponadto, uwzględnione zostały zagraniczna literatura dotycząca oceny wpływu globalizacji na poszczególne obszary polityki gospodarczej. Analiza szans i zagrożeń została natomiast przeprowadzona w oparciu o zasady analizy SWOT.

Pojęcie i zakres globalizacji

Wielowymiarowość pojęcia „globalizacja” skutkuje tym, że nie zostało dotąd jednoznacznie zdefiniowane w literaturze, choć jest ono intuicyjnie dość dobrze rozumiane. Przy jego określaniu należy uwzględnić zarówno aspekty ekonomiczne, polityczne, społeczne i jak i kulturowe. W związku z celem niniejszego opracowania, poniżej przedstawiono przede wszystkim ujęcie gospodarcze.

Jako jeden z pierwszych ekonomistów R. Robertson podejmuje się sformułowania definicji pojęcia globalizacja określając ją jako zespół procesów, które współorganizują wspólny świat (Cynarski, 2003, s. 17). Ujęty został w ten sposób podstawowy element tego pojęcia, którym jest łączenie państw i gospodarek w pewien rodzaj wspólnoty. Definicję tą rozszerza J. Stiglitz, który określa globalizację jako coraz ściślejsze zintegrowanie się państw, gospodarek i ludzi dzięki redukcji kosztów transportu, rozwojowi telekomunikacji oraz zniesieniu barier w przepływach dóbr, kapitału i ludzi (Stiglitz, 2004, s. 26). Autor ten wskazuje więc obszary integracji: państwa, rynki, jak i obywatele. Ponadto porusza kwestię przyczyny globalizacji: znoszenie barier pomiędzy państwami, spadek kosztów transportu oraz rozwój technologii teleinformatycznych. Warto również wskazać definicję traktującą globalizację, jako zespół procesów, które doprowadzają do intensyfikacji ekonomicznych, politycznych i kulturowych stosunków w skali międzynarodowej (Streeten, 1997). Podkreśla ona, że globalizacja jest efek-

tem szeregu procesów. Częstość zachodzą one niezależnie od siebie, a w sumie dają podwaliny do rozwoju związków (nie tylko o ekonomicznym charakterze) w skali ponadnarodowej. Globalizacja kształtowała się w sposób spontaniczny i mimo, że pewne organizacje międzynarodowe sprzyjają jej rozwojowi poprzez swoje działania, to trudno mówić o kontrolowaniu czy kształtowaniu globalizacji. Elementem wspólnym w wielu definicjach globalizacji jest kwestia jej skutków i zmian społecznych, gospodarczych, kulturowych i innych, jakie wywołuje. W ten sposób do definiowania globalizacji podeszła Komisja Europejska która określa, że efektem globalizacji jest pogłębianie się współzależności pomiędzy rynkami i produkcją wskutek intensyfikacji przepływów kapitałowych i towarowych (*Annual Economic Report...*, 1998). Zarówno to określenie, jak i przytaczane wcześniej zwracają uwagę na wzrost intensywności powiązań (zarówno gospodarczych) pomiędzy podmiotami gospodarczymi w skali międzynarodowej. Ich skutkami jest uniformizacja metod zarządzania, wytwarzania i wzorców konsumpcji na skalę globalną – również utożsamiana z globalizacją (Levy-Livmore, 1998, s. 23). Podkreśla w ten sposób skutki tego procesu, którymi są upowszechnianie się pewnych sposobów postępowania i rozwiązań zarówno w gospodarce, jak i społeczeństwach. Dzięki temu rozszerzają się również oczekiwania społeczne odnośnie uczestnictwa w podziale wytwarzanego dochodu oraz życia społecznym.

Warto również wskazać określenie globalizacji J. Misali, który w ekonomicznym aspekcie ujmuje ją jako proces tworzenia jednolitego rynku obejmującego wszystkie kraje świata. Podkreśla ponadto wieloaspektowość tego procesu (Misala, 2008, s. 260-261). Definicja ta zwraca uwagę na powstawanie wspólnego rynku jako efektu pogłębionej integracji rynków. Jest to istotne, gdyż zmniejsza skalę oddziaływania państw narodowych na gospodarkę, a jednocześnie zmniejsza się przestrzeń dla antagonizmów pomiędzy państwami i rozwoju protekcjonizmu. Podobnie do globalizacji podchodzi G.W. Kołodko definiujący ją jako historyczny proces, wskutek którego powstaje zliberalizowany rynek towarów i kapitału oraz związany z nim ład instytucjonalny. Służy on rozwojowi produkcji, handlu i przepływów kapitału na skalę światową (Kołodko, 2000, s. 34). Dodaje więc do przytaczanych wcześniej określeń kwestię ładu instytucjonalnego tworzonego podczas procesu globalizacji. Z kolei W. Szymański podkreśla, że globalizacja to proces niszczenia państwowych barier granicznych dla rynku, przez co mechanizm alokacyjny działa ponad granicami co zmienia kryteria oceny efektywności i wpływa na działanie mechanizmów alokacyjnych (Szymański, 2002, s. 12). Wskutek tego rozpowszechniają się standardy gospodarki rynkowej, a niedoskonałości mechanizmu rynkowego

są piętnowane przez międzynarodowych uczestników rynku. Natomiast A. Zaorska określa globalizację jako wielość powiązań i oddziaływań między poszczególnymi państwami i ich społeczeństwami zarówno w ujęciu horyzontalnym, jak i wertykalnym, co prowadzi do powstania w miarę homogenicznego systemu światowego (Zaorska, 1998, s. 15). Autorka ta podkreśla rolę ujednociania się rozwiązań i standardów na skalę światową.

Kwestie pełnego zdefiniowania globalizacji nie zostanie wyczerpana w tym opracowaniu, ze względu na szeroki i wieloaspektowy charakter tego pojęcia. Oprócz analizy kwestii definicyjnych warto również poruszyć kwestie cech globalizacji, jej przyczyn i jej obszarów.

Procesy globalizacji nie zostały zapoczątkowane żadnym oficjalnym dokumentem, lecz rozpoczęły się w sposób samoczynny wskutek zbiegu szeregu sprzyjających okoliczności. Do jej powstania przyczynił się rozwój (Szymański, 2002, s. 16-23):

- transportu,
- informatyki i telekomunikacji,
- liberalizacji stosunków gospodarczych, w szczególności przepływów towarowych i kapitałowych,
- kompatybilnej infrastruktury biznesu,
- korzystnych warunków ideowych, gdy upadła większość gospodarek centralnie administrowanych.

Globalizacja oddziałuje na różnorodne obszary gospodarki i przejawia się na wiele sposobów. Dlatego można wyróżnić następujące obszary globalizacji (Rzepka, 2013, s. 146):

- globalizacja rynków i strategii wobec integracji działalności gospodarczej;
- globalizacja finansów i własności kapitału oraz deregulacja rynków finansowych i mobilności kapitału;
- globalne poszukiwania komponentów i alianse strategiczne;
- globalizacja wiedzy, badań i technologii;
- globalizacja stylów życia i modeli konsumpcji;
- globalizacja modeli rządzenia i modeli prawnych;
- globalizacja jako sposób politycznego ujednoczenia świata;
- globalizacja postrzegania i świadomości;
- globalizacja gospodarczego rozwoju krajów.

Jak więc można zauważyć, w literaturze zwraca się uwagę na wiele aspektów globalizacji. Jest ona wynikiem wieloletnich starań i wzajemnej współpracy państw, przedsiębiorstw, społeczeństw i organizacji ponadnarodowych, zarówno w sferze gospodarczej, politycznej, jak i społecznej. Globalizacja prowadzi do kompresji czasu i przestrzeni, wskutek czego

świat staje się „mniejszy”, ale również bardziej jednolity i zintegrowany (Flejterski, Wahl, 2003, s. 23).

Skutki procesów globalizacji

Globalizacja wywiera znaczny wpływ na gospodarki poszczególnych państw narodowych oraz na charakter relacji międzynarodowych. Wśród poruszanych w literaturze skutków globalizacji wymienić można oddziaływania o różnorodnych konsekwencjach: gospodarczych, politycznych, kulturowych, społecznych i prawnych. Najistotniejsze z nich dotyczą ograniczenia suwerenności państw narodowych, przedefiniowania ich funkcji oraz utraty części narzędzi oddziaływania na gospodarkę. Następuje również unifikacja wzorców konsumpcji, stylów życia i kultury (*Polityka ekonomiczna...*, 2004)

Globalizacja wpływa na wiele elementów gospodarki. J. A. Scholte zwraca uwagę na jej wpływ na życie obywateli poszczególnych krajów, w szczególności zaś na ich bezpieczeństwo. Z jednej strony wpływ ten jest pozytywny, gdyż globalizacja wpływa na zmniejszenie zagrożeń dla pokoju. Obopólnie korzystna współpraca krajów zmniejsza liczbę konfliktów pomiędzy nimi, łagodząc zatargi o podłożu narodowościowym czy historycznym. Z drugiej jednak strony ten sam autor porusza kwestię wzrostu przestępczości, który jest łatwiejszy dzięki zmianom w technologiach telekomunikacyjnych oraz wzrostowi przepływów ludzi pomiędzy krajami. Nie nadąża zaś za nimi prawo i współpraca organów ścigania, które pozostają narodowe. Kolejnym aspektem bezpieczeństwa jest ochrona środowiska, która wielokrotnie cierpi wskutek przenoszenia brudnych technologii do krajów trzeciego świata oraz szybkiego rozwoju niektórych krajów (jak Chiny) bez uwzględniania środowiska. Również kwestie zdrowia, a zwłaszcza globalnego rozpowszechniania się chorób (np. ostatnie zagrożenie wirusem Ebolą), wpływają na ocenę skutków procesów globalizacji. Z drugiej strony, globalizacja zwiększa dostępność do leków i terapii oraz pomoc państwom najbardziej potrzebującym. Następną kwestią jest ubóstwo, na które należy patrzeć przez pryzmat rosnących dysproporcji rozwojowych. Z jednej strony państwa afrykańskie w niewielkim stopniu partycypują we wroście zamożności świata. Pomoc krajów zachodnich jest tu nieskuteczna i wielokrotnie krytykowana. Z drugiej zaś strony część państw osiąga znaczący wzrost zamożności wskutek udziału w międzynarodowym podziale pracy (np. Chiny). Negatywnie zaś autor ten ocenia spadek stabilności finansowej państw, który jest efektem wzrostu skali działalności spekulacyjnej i rozwojem międzynarodowych rynków finansowych. Również w kwestii zatrudnienia (wolumenu i warunków) rzadko zmiany

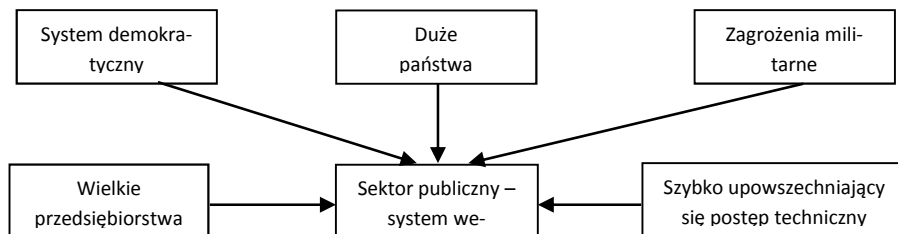
oceniane są pozytywnie. Najczęściej korzystają na nich kraje słabiej rozwinięte, a tracą kraje wysoko rozwinięte. Warunki zatrudnienia pogarszają się wskutek bardzo dużego wzrostu konkurencji pomiędzy państwami. Natomiast pozytywnie można ocenić zmiany w zakresie upowszechniania wiedzy i technologii. J. A. Scholte porusza również kwestie społeczne (takie jak tożsamość narodów, spójność społeczna), lecz ze względu na temat niniejszego artykułu nie będą one szerzej omawiane (Scholte, 2006, s. 315-326).

W literaturze można również odnaleźć oceny, mówiące, że kraje, które w znacznym stopniu partycypują w procesach globalizacji osiągają tempo wzrostu PKB wyższe średnio o 2,5%. Osiągały one również coraz lepsze wyniki w zakresie zmian jakościowych, takich jak: średnia długość życia, poziom edukacji, dostęp do ochrony zdrowia. Rośnie też w nich świadomość ekologiczna, która w dłuższym okresie prowadzi do poprawy standardów ochrony środowiska. Wskazuje się, również, że kraje te częściej porozumiewają się na płaszczyźnie międzynarodowej w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych. Z drugiej strony równocześnie występują niekorzystne zjawiska, zwłaszcza krajach, które pozostają poza głównym nurtem globalizacji. Świadomość powiększania się dystansu rozwojowego w tych państwach negatywnie wpływa na stabilność polityczną tych społeczeństw (przykład wiosny ludów w Północnej Afryce). Kraje te stają się również coraz bardziej podatne na zewnętrzne szoki. W sytuacji ich wystąpienia często pomoc krajów zamożniejszych czy instytucji międzynarodowych wiąże się z ograniczeniem suwerenności „obdarowanego”. Ponadto, zwracana jest uwaga na zanikanie tradycyjnych więzi i kultur, które stanowią element tożsamości tych państw. Istotne są również tendencje migracyjne, powodujące problemy społeczne zarówno w krajach „źródłowych”, jak i docelowych (np. drenaż mózgow, zaburzenie funkcjonowania rodzin itp.) (*Globalizacja i regionalizacja...*, 2012, s. 36-37).

Wpływ globalizacji na politykę gospodarczą

W gospodarce światowej funkcjonuje prawie 200 państw o bardzo zróżnicowanym poziomie rozwoju gospodarczego, różnych kulturach oraz całym wachlarzu celów. Otwarcie się poszczególnych gospodarek na wpływ tej różnorodności powoduje, że przed sektorem publicznym stoją wyzwania, które można pogrupować w obszary oddziaływania przedstawione na rysunku 1.

Rysunek 1. Wpływ globalizacji na sektor publiczny



Źródło: Kleer (2006, s. 173).

Wszystkie wymienione tu obszary wpływają w silny sposób na gospodarkę. W chwili przygotowywania niniejszego artykułu na plan pierwszy wysuwa się obszar zagrożeń militarnych. Uśpione od ponad dwudziestu lat zagrożenie ponownie ujawniło się przy okazji konfliktu ukraińsko-rosyjskiego. Jak podkreśla J. Kleer rozwój technologiczny armii powoduje, że rośnie skala potencjalnych skutków wojen, stąd rośnie znaczenie sojuszy i wielostronnego dialogu. Ponadto, zauważa istotną rolę inwestycji w sektor zbrojeniowy, który nie tylko wykorzystuje rozwój techniki, ale sam jest jej motorem. Ponadto, wskutek globalizacji lokalne konflikty nabierają znacznie szerszego charakteru, a w ich rozwiązanie angażują się światowe mocarstwa (Kleer, 2006, s. 173).

Z kolei, systemy demokratyczne stanowią dominującą formę polityczną w krajach najbardziej rozwiniętych. Dlatego też ta forma rządów upowszechnia się wraz z rozpowszechnianiem się gospodarki rynkowej. Ponadto, w wielu państwach rządy autorytarne na pewnym etapie rozwoju zaczynają stanowić barierę dalszego rozwoju gospodarki rynkowej. Społeczeństwa zaś również zaczynają „domagać się” praw równych tym w krajach demokratycznych. Jednocześnie system demokratyczny determinuje zarówno kształt, jak i formę stanowienia polityki gospodarczej. Stanowi również o sposobie nadzoru i kontroli podejmowanych działań, zmniejszając w ten sposób pole do nadużyć (Kleer, 2006, s. 175-176).

Istotnym czynnikiem powodującym, że globalizacja ma duży wpływ na procesy globalizacji jest coraz szybszy transfer postępu technicznego. Wiąże się to m.in. z liberalizacją handlu międzynarodowego oraz z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Wskutek tego rosną wymagania klientów oraz konkurencja na rynku. Zachowanie konkurencyjności wymaga zaś coraz większej innowacyjności i tym samym postępu technicznego. Rolą państwa jest wspomaganie tych procesów poprzez tworzenie sprzyjających

warunków dla innowacyjności i transferu technologii. Ponadto, istotne jest wspomaganie badań i rozwoju, zwłaszcza badań podstawowych. Należy również podkreślić znaczenie rządów w rozwoju edukacji, która stanowi podstawę do rozwoju technologicznego kraju.

Kolejnym obszarem wpływu globalizacji na politykę gospodarczą jest aktywność wielkich przedsiębiorstw, określanych jako korporacje transnarodowe. Koncerny te, poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają na rozwój gospodarek w państwach nisko rozwiniętych i rozwijających się. Poprzez to mają duże znaczenie dla ich rozwoju i kraje konkurują o ich inwestycje. Korporacje wykorzystują ten fakt oraz swoją siłę ekonomiczną (aktywa często przekraczają wartość PKB małych krajów) i mobilność wykorzystują swoją pozycję. Poprzez to silnie oddziałują na politykę ekonomiczną np. poprzez transferowanie zysków za granicę.

Ostatnim poruszonym przez J. Kleera obszarów jest wpływ dużych państw na politykę gospodarczą. Obecnie nie jest to wyłącznie kwestia siły militarnej, lecz przede wszystkim ekonomicznej. Z jednej strony, w ostatnich latach rośnie liczba globalnych graczy. Z drugiej, rosną również antagonizmy między nimi. Dlatego też należy uwzględnić działania mocarstw oraz ogólną sytuację polityczną w prowadzonej polityce gospodarczej (Kleer, 2006, s. 177-178).

W początkowym okresie rozwoju globalizacji w teorii ekonomii przeważały poglądy o zmniejszaniu (wręcz marginalizowaniu) roli państw narodowych. Ich uprawnienia były bowiem przekazywane w dwóch kierunkach: do organizacji ponadnarodowych oraz do samorządów lokalnych (Hirst, Thompson, 1995). Efekty tych tendencji są widoczne chociażby w postaci tendencji separatystycznych regionów w niektórych państwach (np. w Wielkiej Brytanii czy Hiszpanii). Wynikiem takich zmian jest spadek roli państw narodowych, dzięki czemu Belgia mogła funkcjonować ponad rok bez rządu. Odbija się to również na ograniczeniu wpływu na gospodarkę. K. Ohmae idzie dalej, określając to jako erozję (lub nawet utratę) ekonomicznej roli państw, ponieważ korporacje transnarodowe i organizacje ponadnarodowe wymuszają określone działania ze strony rządów (Ohmae, 1995). Poglądy te jednak nie do końca sprawdziły się w praktyce. Proces utraty znaczenia rządów nie zaszedł tak daleko, jak można byłoby oczekiwać.

Obecnie ekonomiści większą uwagę przywiązują do nowego zdefiniowania roli państwa, gdyż jego rola nie tyle zmniejsza się, co ewoluuje a jednocześnie warunki jej prowadzenia stają się trudniejsze. Dzieje się tak, gdyż przed państwami stoi wybór: prowadzić maksymalnie autonomiczną politykę czy wspierać, przynoszącą zwykle pozytywne efekty, współpracę

przedsiębiorstw w skali ponadnarodowej. Z kolei w obrębie ugrupowań ponadnarodowych toczy się gra pomiędzy państwami jednocześnie konkurującymi i współzależnymi (Kobrin, 1997).

Globalizacja uwalnia w gospodarce dwa równoległe procesy mające znaczny wpływ na politykę gospodarczą. Pierwszym jest wyrównywanie cen czynników produkcji. Drugim jest ujednocnianie polityki gospodarczej. Konsekwencją tych zjawisk jest po pierwsze narastanie konkurencji pomiędzy państwami w zakresie kosztów pracy, a to prowadzi do presji na obniżanie kosztów podatkowych i obciążeń socjalnych. Po drugie następuje narastanie konkurencji o lokowanie inwestycji w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co wiąże się z presją na udzielanie specjalnych przywilejów. Po trzecie, na rządy wywierana jest presja na uwolnienie przepływu kapitału, co ułatwia unikanie płacenia podatków (Szymański, 2002, s. 53-57). Negatywnie oddziałuje to na wielkość obciążeń podatkowych, jakie mogą być nakładane na przedsiębiorstwa. Efektem jest tzw. „równanie w dół” w zakresie podatków, a jego konsekwencją jest „zagłodzenie podatkowe” państw. Zasada ta jest szczególnie dotkliwa w przypadku państw, które muszą nadrobić dystans rozwojowy.

Należy również podkreślić, że w globalnej gospodarce coraz większego znaczenia nabierają organy niewybieralne: MFW, BS, WTO itp. oraz przede wszystkim korporacje transnarodowe (niejednokrotnie większe od małych państw). Jednocześnie nie jest już tak konieczne utrzymywanie dużych państw, gdyż ich największą zaletą jest duży rynek wewnętrzny – teraz tą funkcję przejmują strefy wolnego handlu. Stąd tendencje do decentralizacji państw a aspiracje narodowościowe dodatkowo osłabiają pozycję państw narodowych. Dodatkowo rządy mniejszych i słabszych ekonomicznie państw są osłabiane przez uzależnienie od dopływu kapitału zagranicznego. W takiej sytuacji wielokrotnie muszą podporządkowywać się międzynarodowym rynkom finansowym (Szymański, 2002, s. 53-57).

W wyniku przedstawionych powyżej zjawisk, można stwierdzić, że podstawowym obszarem oddziaływania globalizacji na politykę gospodarczą jest jej wpływ na ograniczanie suwerenności państw narodowych na rzecz międzynarodowych rynków finansowych. Już J. M. Keynes postulował kontrolę przepływów kapitałowych, podkreślając siłę oddziaływania kapitału spekulacyjnego. Jego postulaty zgłaszane były w trakcie konferencji w Breton Woods i były respektowane do czasu funkcjonowania systemu walutowego tam ustalonego. Jednak wraz z jego rozpadem uwolnione zostały przepływy kapitałowe. Ponadto, rozwój procesów globalizacji i liberalizacji gospodarki światowej wraz ze znacznym wzrostem podaży pieniądza oderwanego od parytetu złota ich skala gwałtownie wzrosła. Efektem

wzrostu przepływów kapitałowych, w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych, inwestycji portfelowych oraz kapitału spekulacyjnego jest uruchomienie procesów konkurowania o kapitał poprzez tzw. równanie w dół w kwestii podatków płaconych w poszczególnych krajach. Kapitał pochodzący z międzynarodowych rynków finansowych jest bardzo płynny, zwłaszcza w dobie wszechobecnych technologii teleinformatycznych i przejścia na pieniądz elektroniczny. W literaturze można spotkać określenie, że jest to kapitał lotny. Jego ruch jest czynnikiem sprawczym procesu przechodzenia władzy z państw narodowych na rzecz rynków finansowych. Wiąże się to z faktem, że państwa mają tym mniejszą władzę im mniejsze mają pole manewru. Zawęża się ono wraz z uzależnianiem się państw od napływu kapitału zagranicznego (czy to w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach rozwijających się czy portfelowych w krajach rozwiniętych) ale również wzrostem wrażliwości na odpływ kapitału (Szymański, 2004, s. 26-29).

A. Zaorska wskazuje natomiast na zmiany w różnych obszarach polityki gospodarczej zachodzące pod wpływem procesów globalizacji (Zaorska, 2002, s. 265-270):

- polityka konkurencyjności – rząd powinien oddziaływać na wzrost konkurencyjności gospodarki i przedsiębiorstw. Zalicza się tu m.in. kształtowanie kosztów pracy, elastyczności rynku pracy, poziom innowacyjności gospodarki i wykształcenia kadr, itp. Jednocześnie musi łagodzić negatywne skutki globalizacji (zwłaszcza społeczne, np. spadek trwałości zatrudnienia, pogorszenie warunków płacowych);
- koniunkturalna – w tym zakresie państwo musi nauczyć się reagować na kryzysy importowane, gdyż gospodarki wskutek wzajemnych powiązań uzależniają się od koniunktury u głównych partnerów handlowych. Stosowanie instrumentów musi być skoordynowane z działaniami u partnerów handlowych, a jednocześnie skuteczność typowych instrumentów spada (np. ceł). Jednak ogólna skuteczność tej polityki spada ze względu na otwarcie gospodarki;
- kursowa – jej prowadzenie jest dużo trudniejsze, ze względu na międzynarodowe przyprawy znacznych ilości kapitału spekulacyjnego. W przypadku małych gospodarek może być to dla nich poważnym zagrożeniem, zwłaszcza przy stałym kursie. Ponadto, międzynarodowe przepływy kapitału często powodują, że zmiany kursów walut są zależne od opinii na temat całej grupy krajów a nie oceny kondycji danej gospodarki;
- pieniężna – globalizacja utrudnia jej prowadzenie, gdyż konkurencja przy pomocy stóp procentowych ma zasięg globalny, a przepływy kapi-

tału mogą ograniczać jej skuteczność. Jej efekty są trudniejsze do przewidzenia a koszty do oszacowania;

- fiskalna – efekt zagłodzenia (przedstawiony powyżej);
- przemysłowa – tu musi być prowadzona mądra polityka, polegająca na wspieraniu tych gałęzi przemysłu, które są najcenniejsze z punktu widzenia rozwoju gospodarki, a jednocześnie na nie zaburzaniu mechanizmów rynkowych. Ponadto, musi uwzględniać działania innych państw. Wpływ na nią wywierają korporacje transnarodowe.

Z kolei J. Rybiński zwraca uwagę na fakt, że globalizacja gospodarcza wyprzedziła globalizację polityczną. W wyniku tego brakuje instytucji i procedur koordynacji polityk poszczególnych rządów. W wyniku tego reakcje na zagrożenia i negatywne zjawiska są dalece spóźnione i przez to często nieskuteczne. Ponadto, brak skoordynowanych działań rządów wszystkich (lub chociaż zdecydowanej większości) państw powoduje, że działania jednostkowe nie przynoszą oczekiwanych rezultatów (np. problem globalnego ocieplenia, światowy kryzys finansowy czy niekontrolowany rozwój rynków finansowych). Istniejące instytucje natomiast cechuje niewydolność (np. wskutek rozproszenia głosów) lub brak reprezentatywności (tzw. „deficyt demokracji”) (Rybiński 2007).

Globalizacja a polityka gospodarcza – szanse i zagrożenia

Przytoczone powyżej obszary oddziaływania procesów globalizacji na politykę gospodarczą pokazują pod jak silnym wpływem globalizacji pozostaje ona. Na podstawie powyższej analizy można wskazać szanse i zagrożenia dla polityki gospodarczej wynikające z wpływu procesów globalizacji (tabela 1.).

Tabela 1. Szanse i zagrożenia w odniesieniu do polityki gospodarczej związane z procesami globalizacji

Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none">– wyższy wzrost gospodarczy– wyższe zatrudnienie– wyższe wpływy z tytułu podatków pośrednich i podatku PIT– wzrost jakości kapitału ludzkiego– wzrost płac– wzrost konkurencyjności na rynku pracy– więcej kapitału dla przedsiębiorstw– łatwiejszy dostęp do źródeł finan-	<ul style="list-style-type: none">– trudniejsze warunki funkcjonowania krajowych przedsiębiorstw mogą spowodować ograniczenie zatrudnienia w nich– pogorszenie warunków zatrudnienia wskutek wzrostu odsetka osób zatrudnionych na umowach śmieciowych– iluzja bezpieczeństwa długu publicznego przy niskich stopach pro-

<ul style="list-style-type: none">- sowania deficytów budżetowych- obniżenie kosztów finansowania długu- spadek poziomu inflacji- konieczność przejrzystości i podnoszenia standardów polityki gospodarczej	<ul style="list-style-type: none">- centowych- konieczność konkurowania stopami procentowymi- trudniejsze regulowanie podaży pieniądza- większa zmienność kursów walutowych- spekulacyjne przepływy kapitału- wzrost zagrożenia wystąpieniem baniek spekulacyjnych, np. na rynku nieruchomości- importowanie inflacji wskutek szoków podażowych lub spekulacji na międzynarodowych rynkach surowcowych-
--	--

Źródło: opracowanie własne.

Podstawową szansą, którą upatruje się w procesach globalizacji jest jej wpływ na przyspieszenie wzrostu gospodarczego. W literaturze przedmiotu spotyka się różnicowane poglądy, co do kierunku i siły tego wpływu. Jednak dominują poglądy wskazujące, że kraje otwarte na proces globalizacji odnoszą znaczące korzyści. Ich źródła można doszukiwać się analizując np. model wzrostu Solowa. Według jego założeń głównymi czynnikami wzrostu są praca, kapitał i postęp techniczny (Solow, 1956). Na każdy z tych elementów silnie oddziałuje globalizacja. Przede wszystkim międzynarodowe przepływy kapitału wpływają na wzrost ilości kapitału w gospodarce. Polska od wielu lat jest importerem kapitału netto. Na koniec 2014 r. międzynarodowa pozycja inwestycyjna wyniosła ponad -330 mld dolarów. Łączna wartość inwestycji zagranicznych w Polsce przekroczyła 561 mld dolarów, z czego 44% to bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Do tego 26% pasywów stanowiły pozostałe inwestycje, w ty w szczególności kredyty udzielone polskim przedsiębiorstwom (dane na podstawie tabeli 2.). Wzrost ilości kapitału pracującego w gospodarce wskutek bezpośrednich inwestycji zagranicznych wraz z innymi aspektami globalizacji takimi jak wzrostem obrotów handlowych, przepływem informacji i napływem nowych technologii wpływa na intensyfikację wzrostu gospodarczego, czego dowodzi np. Bank Światowy. Również M.-J. Radło i O. Kowalewski dowodzą, że istnieje wyraźna, pozytywna zależność pomiędzy napływem kapitału a wzrostem gospodarczym (patrz: rysunek 2.). Należy także dodać wpływ efektów pośrednich inwestycji zagranicznych w postaci wzrostu

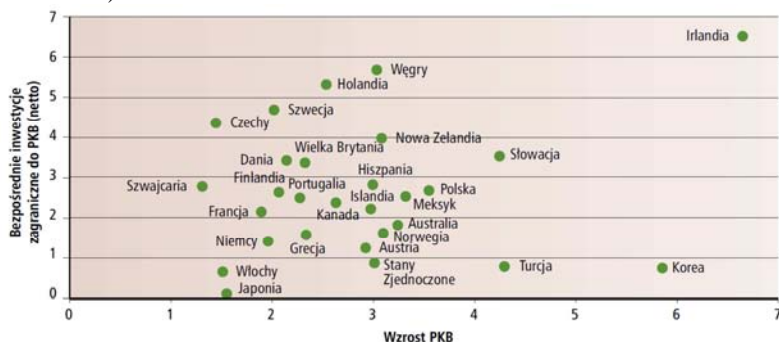
efektywności rynków finansowych adaptacji globalnych dobrych praktyk oraz zasad nadzoru właścicielskiego. Prowadzi to zaś do bardziej efektywnej alokacji kapitału i wzrostu gospodarczego (Radło, Kowalewski, 2008, s. 33-35).

Tabela 2. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski na koniec 2014 r. (w mln USD)

Pozycja	Aktywa	Pasywa
Ogółem aktywa	229 460	561 004
Inwestycje bezpośrednie	65 216	245 161
Inwestycje portfelowe	20 201	163 629
Pochodne instrumenty finansowe	7 816	8 505
Pozostałe inwestycje	35 789	143 709
Oficjalne aktywa rezerwowe	100 438	--
Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto	-331 544	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP dostępnych na stronie: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/m_poz_inwest.html, data wejścia: 15.04.2015.

Rysunek 2. Zależność między FDI a wzrostem gospodarczym w państwach OECD (1990–2005)



Źródło: Radło, Kowalewski (2008, s. 35).

Nieco inne spojrzenie można mieć z kolei na czynnik pracy, mający wpływ zarówno na poziom wzrostu gospodarczego (zgodnie z przywoływanym wcześniej modelem Solowa), jak również na politykę rynku pracy. Z jednej strony, stanowi on bardzo istotną szansę poprzez wzrost zatrudnienia w polskiej gospodarce. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne bez wątpienia zwiększają ilość miejsc pracy. Wielu autorów spiera się co do jakości tych miejsc pracy, lecz niewątpliwie nowopowstałe przedsiębiorstwa zatrudniają pracowników, podobnie jak ich kooperanci. Również inwestycje portfelowe mają wpływ (choć jest on pośredni) na poziom zatrud-

nienia, gdyż inwestując w przedsiębiorstwa giełdowe ułatwiają im rozwój. Według danych GUS w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym pracowało na koniec 2012 r. 1 571 235 osób, w tym ponad 71% w dużych przedsiębiorstwach (zatrudniających ponad 250 osób). (*Działalność gospodarcza podmiotów...*, 2013). Stanowi to szansę na ograniczenie bezrobocia. Globalizacja stwarza również szansę na wzrost zatrudnienia w przedsiębiorstwach krajowych, które dzięki liberalizacji handlu zwiększają poziom eksportu i tym samym rozwijają swoją działalność. Globalizacja stwarza także szansę na poprawę jakości kapitału ludzkiego. Jak wskazuje W. Dziemianowicz pracownicy zwiększają swoje kwalifikacje pracując w zagranicznych przedsiębiorstwach. Korzystają również wykorzystując w pracy nowoczesne technologie, poznając inne metody zarządzania, komunikując się w językach obcych oraz nawiązując kontakty z zagranicznymi partnerami handlowymi. Stopień wykorzystania tych szans zależy jednak od stopnia zaangażowania pracowników oraz od strategii zagranicznych przedsiębiorstw (Dziemianowicz, b.d., s. 2-4). Po drugie, należy uwzględnić szansę na wzrost wynagrodzeń w gospodarce, choć tu zderzają się dwie sprzeczne tendencje. Z jednej strony wiele firm zagranicznych poszukuje jak najtańszych pracowników, a z drugiej wiele z nich wynagradza wydajną pracę i wysokie kwalifikacje odpowiednio wysokimi wynagrodzeniami. Wpływ na sferę wynagrodzeń ma również wzrost popytu na pracowników na lokalnych rynkach pracy. Jak zauważają ... często prowadzi to do wzrostu rozwarstwienia pomiędzy wynagrodzeniami wysoko specjalistycznego personelu (rosnącymi) a płacami personelu średniego i niskiego szczebla (nie notuje się tu wyraźnego wzrostu). Średnia płaca rośnie więc, choć tylko część pracowników partycypuje w tym wzroście. Jednocześnie jednak napływ pracowników do Polski z krajów niżej rozwiniętych może dodatkowo wpłynąć na obniżenie poziomu wynagrodzeń w gospodarce wskutek rosnącej konkurencji na rynku pracy. Stanowi to istotne globalne zagrożenie ze strony globalnego rynku pracy, równocześnie pozytywnie wpływając na konkurencyjność przedsiębiorstw (Radło, Kowalewski, 2008, s. 36-38).

Z drugiej strony, należy wskazać globalne zagrożenia związane z czynnikiem pracy. Jedną z podstawowych obaw dotyczy wzrost importu, towarzyszącego globalizacji. Jest on postrzegany, jako czynnik ograniczający ilość miejsc pracy. Jednak badania Hoekmana i Wintersa (2005) wskazują, że brakuje dowodów na potwierdzenie na takiej tezy. Kolejnym zagrożeniem jest fakt, że inwestorzy zagraniczni przejmując istniejące przedsiębiorstwa dokonują ich restrukturyzacji, co często wiąże się z ograniczeniem zatrudnienia. W niektórych przypadkach dochodzi także do likwidacji

przedsiębiorstw i przejścia ich rynku. Dodatkowo, konkurencja ze strony zagranicznych inwestorów utrudnia prowadzenie działalności przedsiębiorstw krajowych, co również może odbić się na ograniczeniu zatrudnienia w nich (Waresa, 2002).

Poważnym zagrożeniem są również migracje pracowników. Mimo, że ograniczają one stopę bezrobocia (jak pokazuje przykład polskiej gospodarki), to jednocześnie uszczupla zasoby kapitału ludzkiego w gospodarce oraz powoduje utratę kapitału zainwestowanego w kształcenie osób wyjeżdżających. Polityka rynku pracy musi jednak uwzględnić jeszcze kilka czynników związanych z wpływem globalizacji na rynek pracy. Jednocześnie jednak Polska traci znaczną ilość kapitału ludzkiego wskutek emigracji zarobkowych pracowników. Stosunkowo mały odsetek osób wyjeżdżających pracuje tam bowiem zgodnie ze swoimi kwalifikacjami i może powiększyć swoje doświadczenie zawodowe i zdobyć nowe kwalifikacje. Dotyczy to głównie wysokiej klasy specjalistów. Jednak często są to osoby, które nie wracają do Polski i osiedlają się za granicą. Mała skala powrotów sprawia, że środki zainwestowane w wykształcenie tych osób są tracone (Zob. np. Rybiński, 2007).

Znaczny wpływ wywiera również globalizacja na politykę fiskalną. Ma ona bowiem wpływ na stronę dochodową, jak i wydatkową. Z jednej strony bowiem kraje muszą konkurować o inwestycje zagraniczne. Jednym z narzędzi służących temu są niskie stawki podatków CIT i preferencje podatkowe np. w odniesieniu do podatków lokalnych. Takie działanie zmniejsza bazę podatkową i stanowi zagrożenie dla stabilności budżetu. Z drugiej jednak strony, dzięki inwestorom zagranicznym oraz rozwijającym się polskim eksporterom państwo ma większe wpływy z tytułu innych podatków. Przede wszystkim osoby zatrudnione w tych firmach płacą podatki dochodowe, a konsumując również podatki pośrednie. Poza tym przedsiębiorstwa płacą podatki inne niż dochodowe. Nie można więc potwierdzić, że wskutek globalizacji państwa są załóżdzone podatkowo – raczej dowody empiryczne temu przeczą. Strona wydatkowa budżetu również pozostaje pod wpływem globalizacji. Większe zatrudnienie to również dla państwa mniejsze wydatki z tytułu świadczeń socjalnych i pomocy społecznej. Większa stabilność polityczna świata ogranicza wydatki na obronność. Jednocześnie jednak państwo musi łagodzić skutki np. mniejszej trwałości zatrudnienia i innych negatywnych skutków społecznych globalizacji.

Kolejnym aspektem wpływu globalizacji na politykę fiskalną jest udostępnienie rządowi możliwości finansowania znacznych deficytów budżetowych na międzynarodowych rynkach finansowych oraz znaczny udział inwestorów zagranicznych w finansowaniu długu krajowego. Poprzez to

rzędy mogą w znacznie większym stopniu się zadłużać. Można więc stwierdzić, że rozwój międzynarodowych rynków finansowych oraz liberalizacja przepływu kapitału zwiększa ich swobodę finansową (Azzimonti, de Francisco, Quadrini, 2014). Rządy traktują to jako szansę na wsparcie popytu globalnego w okresach pogorszenia koniunktury i realizacji zakładanych celów społecznych. W szczególności taka możliwość jest dostępna dla krajów rozwiniętych, gdyż inwestorzy traktują kraje rozwijające się jako bardziej ryzykowne (Byrne, Fiess, MacDonald, 2011;). Efektem tego jest znacznie większy poziom zadłużenia krajów rozwiniętych niż rozwijających się¹. W tej pierwszej grupie już w 2008 r. poziom długu wynosił średnio 80% PKB a w 2013 r. wyniósł już 107,3% PKB. Z kolei w grupie krajów rozwijających się u progu kryzysu wyniósł 33,5% PKB a następnie wzrósł do 34,5% PKB (*Fiscal Monitor...*, 2014, s. 5). Tak więc czynnik ten sprzyja ekspansji fiskalnej w krajach rozwiniętych, lecz po kryzysie zadłużeniowym należy go również traktować jako poważne zagrożenie dla stabilności finansowej tych państw. Większe możliwości zadłużania się niosą bowiem wzrost ryzyka nadmiernego zadłużenia się państw i ogłoszenia niewypłacalności. Przykład Grecji pokazuje, że zagrożenie to jest realne a rozwiązanie tego problemu jest niezwykle trudne i bolesne społecznie. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest tu niski koszt finansowania długu, co stwarza iluzję, że poziom zadłużenia jest akceptowalny. W sytuacji nawet niewielkiego spadku zaufania do danego rządu koszty jego finansowania gwałtownie wzrastają wskutek jednoczesnego wzrostu rynkowej stopy oprocentowania długu i spadku kursu waluty krajowej (Górniewicz, 2014). Podsumowując, w zakresie polityki fiskalnej globalizacja stworzyła szansę na szerszą ekspansję fiskalną krajów rozwiniętych, lecz jednocześnie związane z nią zjawiska stworzyły realne zagrożenie nadmiernego zadłużenia się państw. Jednocześnie kraje rozwijające się korzystają ze wzrostu dochodów budżetowych generowanych wskutek wzrostu aktywności gospodarczej pod wpływem globalizacji w większym stopniu niż odczuwają zagrożenie podatkowe.

Istotnym obszarem polityki gospodarczej jest również polityka pieniężna. Globalizacja stawia przed tym typem polityki szczególnie trudne wyzwania. Z jednej bowiem strony jest kwestia jej wpływu na poziom cen w gospodarce, a z drugiej poziomu aktywności gospodarczej. Międzynarodowe przepływy kapitału wywierają silny wpływ na podaż pieniądza. Ponadto oddziałują na kurs walutowy, często wywołując gwałtowne zmiany.

¹ Podział krajów na rozwinięte i rozwijające się został przyjęty wg klasyfikacji stosowanej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Kolejnym czynnikiem jest konkurencja pomiędzy krajami w zakresie wysokości stóp procentowych, poprzez które banki centralne oddziałują na kursy walut. W tym zakresie obserwuje się silne skorelowanie stóp procentowych z tymi w głównych centrach finansowych. Wzrost wolumenu obrotów handlowych powoduje z kolei, na to że impulsy inflacyjne z międzynarodowych rynków surowcowych (np. wskutek szoków podaźowych) silnie wpływają na poziom cen. Z drugiej strony jednak znaczny wzrost konkurencji sprawia, że ceny dóbr spadają. Istotnym czynnikiem jest jeszcze wymuszanie przez międzynarodowe rynki finansowe wzrostu standardów w zakresie polityki pieniężnej: przejrzystości, niezależności itp. (Radło, Kowalewski, 2008, s. 43-46). Wskazane tu problemy dotyczą w szczególności gospodarek mniejszych państw, o własnych walutach. Wprawdzie polityka pieniężna USA i UE również pozostaje pod wpływem czynników globalnych, to jednak ten wpływ w zdecydowanie mniejszym stopniu utrudnia prowadzenie polityki pieniężnej. Jak wskazują F. Mishkin (2008) i J. B. Taylor (2008) polityka pieniężna w USA pozostaje pod niewątpliwym wpływem globalizacji, lecz wciąż możliwe jest skuteczne oddziaływanie na gospodarkę poprzez tradycyjne instrumenty. Z kolei K. S. Rogoff (2010) zwraca uwagę na upowszechnianie się modelu polityki pieniężnej z niezależnym bankiem centralnym, upodabnianie się sposobów prowadzenia polityki pieniężnej oraz zwiększenie jej przejrzystości. Mimo, że zmienność na rynkach finansowych wciąż jest duża a szoki podaźowe na rynku ropy oddziałują silnie na inflację, to widać tendencję do ograniczania premii na ryzyko. Natomiast korzyści z globalnego wzrostu gospodarczego oraz trudności związane z radzeniem sobie z globalnymi problemami, jak nadmierne zadłużenie państw stają się udziałem większości państw świata. S. B. Kamin (2010) dowodzi zaś, że mimo globalnej integracji rynków finansowych państwa narodowe wciąż zachowują możliwość skutecznego oddziaływania na swoje gospodarki. Jednak gospodarki stają się bardziej podatne na międzynarodowe szoki i rośnie znaczenie kontrolowania i oddziaływania na kanały transmisji tych szoków. W zakresie polityki pieniężnej globalizacja niesie więc głównie szereg zagrożeń związanych z trudniejszym kontrolowaniem podaży pieniądza oraz z łatwiejszą transmisją zakłóceń poprzez międzynarodowe rynki finansowe.

Zakończenie

Przedstawione powyżej argumenty wskazują, że globalizacja w znaczący sposób wpływa na warunki prowadzenia polityki gospodarczej. Zakres oddziaływania jest szeroki i obejmuje wszystkie jej obszary. Należy jednak

podkreślić, że część zjawisk związanych z globalizacją stanowi szansę. Jako przykład można wskazać oddziaływanie liberalizacji handlu i przepływów kapitału na wzrost gospodarczy poszczególnych państw. Również związane z tym zwiększenie zatrudnienia oraz transfer wiedzy i techniki stanowią szansę na szybszy rozwój. Wiele krajów jak chociażby Chiny i Indie korzysta z niej, osiągając spektakularny skok rozwojowy. Równocześnie jednak należy podkreślić, że globalizacja niesie ze sobą szereg zagrożeń. Są one szczególnie widoczne w sferze polityki fiskalnej i monetarnej. W związku z tym polityka gospodarcza musi stopniowo ewoluować w zakresie stosowanych narzędzi, tak aby reagować na zmiany uwarunkowań niesione przez procesy globalizacji.

Literatura

- Annual Economic Report for 1997, *European Economy*, No. 63, European Commission.
- Azzimonti M., de Francisco E., Quadri V. (2014) Financial Globalization, Inequality, and the Rising Public Debt, *American Economic Review*, 104(8): 2267–2302, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.104.8.2267>
- Bożyk P. (red.) (2007), *Polityka ekonomiczna w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej.
- Byrne J. P., Fiess N., MacDonald R., The global dimension to fiscal sustainability, *Journal of Macroeconomics*, 33 (2011)
- Cynarski W. J. (2003), *Globalizacja a spotkanie kultur*, Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 roku* (2013), Warszawa: GUS.
- Dziemianowicz W., *Inwestycje zagraniczne jako czynnik rozwoju polskich regionów*, Ekspertyza wykonana na zlecenie Departamentu Koordynacji Polityki Strukturalnej w MGPIPS, <http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/informator/nsro/ekspertyzy/inwestycje%20zagraniczne%20dziemianowicz.pdf> (15.04.2015).
- Fiscal Monitor: Public Expenditure Reform. Making Difficult Choices* (2014), Washington: IMF.
- Flejterski S., Wahl P. (2003), *Ekonomia globalna. Synteza*, Warszawa: Difin.
- Górniewicz G. (2014), Kryzys finansów publicznych Grecji, *Studia z Zakresu Prawa, Administracji i Zarządzania UKW*, t. 6
- Hirst P., Thompson G. (1995), Globalization and the Future of National State, *Economy and Society*, No. 3.
- Hoekman B., Winters L. A. (2005), Trade and Employment: Stylized Facts and Research Findings, *DESA Working Paper*, 2005, No. 7. http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/m_poz_inwest.html (15.04.2015).

- Kleer J. (2006), *Globalizacja a państwo narodowe*, Warszawa: PAN, Komitet Prognoz „Polska 2020”.
- Kobrin S. J. (1997), *The Architecture of Globalization: State Sovereignty in the Networked Global Economy*, w: Dunning J. H. (red.), *Governments, Globalization and International Business*, New York.
- Kołodko G.W. (2002), *Moja globalizacja czyli dookoła świata i z powrotem*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Levy-Livermore A. (1998), *Handbook on the globalization of the world economy*, Cheltenham-Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Misala J. (2008), *Lokalizacja działalności gospodarczej w warunkach globalizacji*, (w:) E. Czarny (red.), *Globalizacja od A do Z*, Warszawa.
- Mishkin F. S. (2008), Globalization, Macroeconomic Performance, And Monetary Policy, *Nber Working Paper Series*, 13948.
- Ohmae K., *The End of National State. The Rise of Regional Economies*, The Free Press, New York 1995.
- Orłowska R., Żołądkiewicz K. (red.) (2012), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, Warszawa: PWE.
- Rogoff K. (2010), Impact of Globalization on Monetary Policy, *International Finance Discussion Papers*, No. 1002.
- Rybiński K. (2007), *Globalizacja w trzech odstępach*, Warszawa: Difin.
- Rzepka A. (2013), *Globalizacja w teorii i praktyce*, Poznań: Wydawnicwo Naukowe „Silva Rerum”.
- Scholte J. A. (2006), *Globalizacja*, Sosnowiec: Oficyna Wydawnicza „Humanitas”.
- Steven B. Kamin *Financial Globalization and Monetary Policy*.
- Stiglitz J. (2004), *Globalizacja*, Warszawa: PWN.
- Streeten P. (1997), *Globalization and Competitiveness, Implications for Development Thinking*, (w:) *Economic and Social Development into XXI Century*, Washington D.C.
- Szymański W. (2002), *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Warszawa: Difin.
- Szymański W. (2002), *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Warszawa: Difin.
- Weresa M. A. How does Foreign Direct Investment Influence Poland's Exports to the EU, “*European Economic and Political Issues*” 5 (2002).
- Zaorska A. (1998), *Ku globalizacji?*, Warszawa: PWN.
- Zaorska A. (2002), *Ewolucja państwa i jego działalności*, (w:) B. Liberska (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, Warszawa: PWE.

Economic Policy Under Influence of Globalization. Opportunities and Threats

JEL Classification: *F68; F62; H60; O42*

Keywords: *globalization; economic policy*

Abstract: Economic theories present different opinions about role of government in economy. Classical and Keynesian economists argue about results of large scale intervention of government in economy. The problem becomes actual after crisis – also after last two crisis. One group of economists suggested that supporting global demand by public sector will help economy to growth after crisis. Others noticed that nowadays one factor influence on economic policy and make it very difficult to success: globalization.

Main aim of the article is to analyse opportunities and threats of globalization in area of economic policy. Author presents concept of globalization, its main consequences for economy. Next, influence of globalization for economic policy was presented. Main attention was paid to efficiency of the policy under influence of globalization.

Anna Piekarczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Współczesna organizacja a poczucie integracji i rozwoju

Keywords: *podejście systemowe, metodyka know-why, integracja, rozwój*

Abstract: Współczesna organizacja staje się coraz bardziej złożona i dynamiczna. Kierowanie taką organizacją wymaga często nowych rozwiązań, aby zmierzyć się z szybko zwiększającą się kompleksowością w gospodarce, polityce i życiu prywatnym. Środkiem zaradczym w tej sytuacji może być zrozumienie kompleksowych powiązań pomiędzy elementami w systemie. W planowaniu i podejmowaniu decyzji powinno się więc uwzględniać wiele czynników i dostrzegać współzależności pomiędzy nimi. Aby zrozumieć indywidualną sytuację danej organizacji można skorzystać z metodyki know-why, za pomocą której można badać jak funkcjonują systemy, części tych systemów i zależności pomiędzy nimi. Centralnym punktem metodyki know-why jest przedstawienie wzajemnych oddziaływań pomiędzy czynnikami w postaci sieci powiązań. Taka wizualizacja umożliwia przyglądanie się tym powiązaniom, poddanie ich analizie oraz przeprowadzenie symulacji ich przyszłego stanu. Myślenie know-why pozwala rozpoznać i diagnozować kluczowe czynniki sukcesu, wyjaśnia przy tym metasystemowo, co wyróżnia i charakteryzuje sprawnie działający system. Wzorcem skutecznego systemu w metodyce know-why jest przekonanie, że w wyniku ewolucji sukces odnosi ten (system), który dopasowuje się w dłuższym okresie do swojego otoczenia (integruje się), ale również przez krótszy lub dłuższy czas zmienia się wraz z otoczeniem lub w stosunku do konkurencji (rozwiązuje się) (Neumann, 2008, p.15). Sprawnie funkcjonująca organizacja znajduje się więc w dłuższym okresie w równowadze pomiędzy integracją a rozwojem. Taki sposób myślenia można zobrazować graficznie, za pomocą tak zwanej przestrzeni wydarzeń, którą stosował R. Thom w teorii katastrof (Thom, 1989, p. 35). Przedstawiając myślenie know-why za pomocą fali rozpatruje się, w jakim „miejscu” tej fali „znajduje się” obecnie dana sytuacja i czy w tym przypadku dochodzi do skutecznej integracji i rozwoju.

Na rozwój organizacji można spojrzeć przez pryzmat czynników twardych lub miękkich. Standaryzacja zabezpiecza organizację przed upadkiem z fali w prawo

przez jej grzbiet, natomiast kultura organizacyjna, która daje pewien zakres swobody, powoduje, że organizacja w ogóle się rozwija, czyli przesuwana się w górę w kierunku szczytu fali. Rozwój powinien być bowiem dualny, w przeciwnym razie grozi katastrofa (Neumann, 2012, p.144). Integracja w organizacji poprzez wartości, ideały i cele nadrzędne może więc stanowić alternatywę do standaryzacji.

Czynniki, które w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie organizacji przedstawiono także za pomocą sieci powiązań. W sieci da się zaobserwować, że umiejętność samodzielnego myślenia, sprawne kanały komunikacyjne, kreatywność, motywacja i praca zespołowa to istotne czynniki, które można kształtować poprzez odpowiednią jakość zarządzania, właściwą postawę pracowników oraz użycie narzędzi informatycznych. Na rysunku w sieci widać wyraźnie, że wzajemne oddziaływanie czynników takich jak: transparentność strategii, Corporate Identity, praca zespołowa, płaska hierarchia organizacyjna oraz zrozumienie i wsparcie wpływa na kształtowanie organizacji odnoszącej sukcesy. Na powodzenie organizacji wpływa również kultura organizacyjna akceptująca błędy oraz refleksja na temat powiązań i wzajemnych oddziaływań pomiędzy kluczowymi czynnikami sukcesu w organizacji.

W sieci ujęto również motywację pracowników, jako istotny czynnik przyczyniający się do sukcesu organizacji. Bardzo skuteczna i istotna dla dużej liczby pracowników jest motywacja uwarunkowana przez ogromną rozpiętość uczuć, które praca wnosi ze sobą. Są więc negatywne uczucia przeciążenia, stłumienia i niepewności oraz pozytywne uczucia bezpieczeństwa i radości, związane z możliwością wpływania na kształtowanie się sytuacji oraz ze zdobywaniem osiągnięć. Pojawia się więc poczucie integracji i rozwoju lub odczuwany jest ich brak. Warto więc obserwować sytuację i analizować, w jakim „miejscu” fali znajduje się obecnie dany pracownik i czy w jego przypadku dochodzi do skutecznej integracji i rozwoju, czy raczej w wyniku długo trwającej nierównowagi czuje się przeciążony, wyizolowany i napięty. Wspinając się na szczyt fali, pracownicy mogą spełniać swoją potrzebę, by odczuwać integrację i rozwój.

Każde uczucie, które zna człowiek, można przyporządkować albo potrzebie integracji, albo potrzebie rozwoju. Jednak kryteria, za pomocą których ludzie mogą doświadczać tych uczuć są bardzo indywidualne. Co w ostateczności zadziała trudno określić – można jedynie kształtować odpowiednie możliwości odczuwania integracji i rozwoju. Są organizacje, które potrafią zachować równowagę pomiędzy integracją a rozwojem, lecz są też takie, w których dochodzi do nierównowagi i ich kultura organizacyjna wspiera jednostronnie rozwój lub integrację. W organizacjach, w których pracownicy przez dłuższy czas nie integrują się oraz nie doskonalą, dochodzi do tego, że poszukują poczucia integracji i rozwoju w życiu prywatnym.

Wprowadzenie

Sprawna organizacja i efektywne zarządzanie są obecnie niezbędnym warunkiem uzyskiwania przewagi konkurencyjnej. Współczesna organizacja musi więc nieustannie reagować na zmiany otoczenia, przede wszystkim na silną konkurencję i wzrastające wymagania swoich klientów. Organizacja natomiast staje się coraz bardziej złożona i dynamiczna. W kierowaniu nią można się zbliżyć do optimum tylko pod warunkiem całościowego rozwiązywania splotów powiązanych i przenikających się wzajemnie problemów decyzyjnych. Dlatego zarządzanie musi być kompleksowo prowadzonym procesem całościowego sterowania organizacją.

Obecnie niepewność, kompleksowość i zmienność świata jest tak duża, że zarówno złożone, jak i mniejsze problemy, z którymi ludzie muszą się zmierzyć, pozostają nierozwiązane (Honegger, 2008, p. 21). To wywołuje naturalną potrzebę poszukiwania nowych rozwiązań, aby zmierzyć się z szybko zwiększającą się kompleksowością w gospodarce, nauce, społeczeństwie, polityce i życiu prywatnym. Wielu autorów stosujących podejście systemowe m.in. G. Probst, P. Gomez, H. Ulrich, H. Vettiger, F. Vester, J. O'Connor, I. McDermott, E. Laszlo podkreśla, że środkiem zaradczym do poprawy sytuacji jest zrozumienie kompleksowych powiązań pomiędzy elementami w systemie. K. Neumann również zachęca do refleksji nad powiązaniem, aby planując i podejmując decyzje uwzględniać wiele czynników, dostrzegać współzależności pomiędzy nimi, a więc nie analizować tylko prostych związków przyczynowo-skutkowych. Wspomniany autor bazując na podstawach teoretycznych podejścia sieciowego i teorii systemów stworzył metodykę know-why, za pomocą której można badać, jak funkcjonują systemy, części tych systemów i zależności pomiędzy nimi (Neumann, 2012, p. 11). Metodyka know-why jest więc próbą zrozumienia indywidualnej sytuacji przedsiębiorstwa poprzez przedstawienie wzajemnych oddziaływań pomiędzy czynnikami w postaci sieci powiązań (Neumann, 2009, p.17).

W myśleniu know-why wykorzystuje się za podstawę wzorzec skutecznego systemu zaczerpnięty z natury, który odnosi się do dwóch wyznaczników – integracji i rozwoju. Celem artykułu jest w związku z tym próba odpowiedzi na pytanie, czy współczesna organizacja daje poczucie integracji i rozwoju. W artykule przedstawiono współczesną organizację za pomocą sieci wykorzystując metodykę know-why.

Metodyka badania

W artykule zastosowano metodykę myślenia sieciowego oraz jej udoskonaloną wersję metodykę know-why, która pozwala na zrozumienie procesów i zjawisk, szczególnie w sytuacjach dynamicznych, nieprzejrzystych i zawiłanych. Metodyka ta ma rodowód systemowy, a jej autorzy posługują się pojęciami i ustaleniami teorii systemów, w której podstawowy paradygmatem jest szerokie, całościowe widzenie i badanie świata (Zimniewicz, 2003, p.134). Praktyczne zastosowanie tej metodyki pozwala m.in. na uzyskanie odpowiedniej definicji problemu oraz poznanie jak funkcjonują systemy nie tylko w formie statycznej, ale też dynamicznej i dzięki jakim procesom (najczęściej tym niewidzialnym) zmieniają się, zmieniając jednocześnie swoje otoczenie. Procesy te wymykają się więc często bezpośrednim obserwacjom

Współczesne organizacje są coraz bardziej złożonymi i dynamicznymi systemami, które funkcjonują w niepewnym i turbulentnym otoczeniu. Zrozumienie ich natury oraz podejmowanie działań w tym kompleksowym systemie wymaga metod, które są w stanie ująć ich dynamikę. Podejście sieciowe pozwala więc analizować funkcjonowanie organizacji całościowo, a zatem „widzieć dalej i głębiej”, czyli nie koncentrować się tylko na bezpośrednich skutkach powziętej decyzji, lecz rozważać, jakie ona może wywołać efekty w długim łańcuchu przyczynowo-skutkowym (Piekarczyk, Zimniewicz, 2010, p.28).

Zrozumienie kompleksowych powiązań za pomocą metodyki know-why

Człowiek żyje w świecie, którego wzajemne powiązania były zawsze trudne do zrozumienia dla ludzkiego umysłu, np. łańcuchy i sieci pokarmowe organizmów żywych, zrozumienie jak funkcjonują siły natury, powiązania występujące w gospodarce światowej (Vester, 2002, p.9). Należy zdawać sobie sprawę, że wszystkie wyzwania współczesności, takie jak chociażby zmiany klimatu, kryzysy gospodarcze, reformy edukacyjne odznaczają się tzw. dynamiczną kompleksowością. Dlatego oprócz prostego myślenia przyczynowo-skutkowego potrzebne jest spojrzenie na struktury dynamiczne, aby zrozumieć istotę i funkcjonowanie systemów kompleksowych (Piekarczyk, 2014, p. 27).

F. Vester zauważa pilną potrzebę wykorzystania myślenia sieciowego w praktyce gospodarczej, które głównie wynika z tego, aby nie unikać wzrastającej kompleksowości, czyli nie podejmować decyzji intuicyjnie lub

według schematu zaczerpniętego z przeszłości, lecz aby z niego świadomie korzystać (Vester, 1990, p. 506). Jednak to wymaga zmiany dotychczasowych metod planowania i podejmowania decyzji. Jak pokazują porażki i błędy z lat ubiegłych, klasyczne metody podejmowania decyzji dotyczące zarówno zarządzania przedsiębiorstwami, rozwoju regionalnego, pomocy gospodarczej dla krajów trzeciego świata lub polityki ochrony środowiska naturalnego, zawiodły głównie dlatego, że nie uwzględniały kompleksowych oddziaływań i sprzężeń zwrotnych (Vester, 2002, p.11). P. Senge zauważa, że typową ludzką reakcją w systemowej rzeczywistości jest poszukiwanie przyczyny (zwykle jednej, no może kilku) i analizowanie prostego łańcucha przyczynowego, stosując klasyczne redukcjonistyczno-izolacjonistyczne podejście. Nie przychodzi wtedy na myśl, by analizować wielostronne i wielokierunkowe oddziaływania, w szczególności pętle sprzężeń zwrotnych. Trudno bowiem przeprowadzać tego typu operacje w głowie, a rzadko jest akurat pod ręką podstawowe narzędzie, czyli komputer z odpowiednim oprogramowaniem, z reguły decydenci nie dysponują też wiedzą o metodach i sposobach prowadzenia analizy systemowej (Senge, 2002, p.13). W efekcie za pomocą intuicji człowiek odkrywa wymarzone, proste łańcuchy przyczynowo-skutkowe i nieskomplikowane „prawa” rządzące złożonymi zjawiskami i wprowadza intuicyjne rozwiązania do praktyki ekonomicznej, politycznej czy społecznej przedsiębiorstwa, organizacji, kraju – z fatalnymi zwykle skutkami, całkowicie odmiennymi od zamierzonych (Senge, 2002, p.13). Jak zauważają J. Honegger i H. Vettiger zmiana sposobu myślenia jest w związku z tym niezwykle istotna dla współczesnych menedżerów, którzy konfrontowani są nieustannie z kompleksowymi sytuacjami (Honegger, Vettiger, 2003, p.13). Zupełnie takiego samego zdania jest P. Senge, którego badania dotyczyły sposobów wprowadzania istotnych zmian (Senge, 2004, p.20).

Myślenie sieciowe wychodzi więc naprzeciw zwiększającej się kompleksowości, uwzględnia bowiem wiele czynników i zwraca uwagę na wzajemne powiązania i oddziaływania (Probst, Gomez, 1990, p. 903). Metodyka myślenia sieciowego oraz jej udoskonalona wersja – metodyka know-why – mają rodowód systemowy. Jej autorzy posługują się pojęciami i ustaleniami teorii systemów, w której podstawowym paradygmatem jest szerokie, całościowe widzenie i badanie świata (Piekarczyk, Zimniewicz, 2010, p. 28). Ich centralnym punktem jest przedstawienie wzajemnych oddziaływań pomiędzy czynnikami w postaci sieci powiązań. Taka wizualizacja umożliwia przyglądanie się tym powiązaniom, poddawanie ich analizie oraz przeprowadzanie symulacji ich przyszłego stanu. W ujęciu sie-

ciowym identyfikuje się także sprzężenia zwrotne oraz nieliniowy rozwój sytuacji.

Integracja i rozwój – wyznaczniki wzorca skutecznego systemu

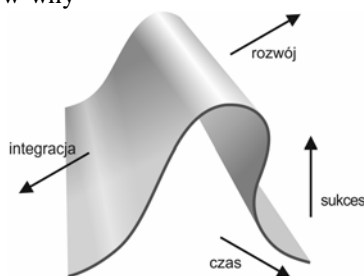
Myślenie know-why oraz myślenie sieciowe pozwalają rozpoznać i diagnozować kluczowe czynniki sukcesu. Poza tym myślenie typu know-why wyjaśnia metasystemowo, co wyróżnia i charakteryzuje sprawnie działający system. Autor metodyki K. Neumann w celu stworzenia wzorca skutecznego systemu skorzystał z ewolucyjnego modelu rozwoju i osiągania sukcesu wynikającego z ludzkiej natury i ludzkich potrzeb (Neumann, 2007, p. 46). Ludzie z reguły robią wszystko w wyniku działania ich instynktów. Te instynkty służą ewolucyjnej integracji i rozwojowi. Ludzie są więc wciąż myśliwymi i zbieraczami, których instynkty służą genetycznie optymalnemu rozmnażaniu się i przeżyciu własnego potomstwa.

W związku z tym wzorcem skutecznego systemu jest przekonanie, że w wyniku ewolucji sukces odnosi ten (system), który dopasowuje się w dłuższym okresie do swojego otoczenia (integruje się), ale również przez krótszy lub dłuższy czas zmienia się wraz z otoczeniem lub w stosunku do konkurencji (rozwiąza się) (Neumann, 2008, p. 15). Sprawnie funkcjonujący system znajduje się więc w dłuższym okresie w równowadze pomiędzy integracją a rozwojem. Tak więc człowiek, organizacja, produkt, religia, związek, drużyna itp. osiągają sukces tylko wtedy, gdy się integrują i rozwijają w dłuższej perspektywie.

A więc ludzie odnieśli sukces w procesie ewolucji, ponieważ z jednej strony współpracowali, tworzyli związki społeczne, z drugiej rozwijali się. Za te zachowania odpowiedzialne są hormony i neuroprzekazniki w mózgu, które każdorazowo dają dobre samopoczucie, gdy do kogoś lub czegoś się przynależy, a także odczuwa się pewność i bezpieczeństwo lub odkrywa się albo zdobywa coś nowego. W ten sposób można scharakteryzować zachowania ludzi zazwyczaj wtedy, gdy podejmują aktywność nie w sposób rutynowy lub związany z wykonywaniem obowiązków, lecz gdy wynika ona z ich wewnętrznych potrzeb (zazwyczaj nieuświadomionych) dających właśnie uczucie integracji i rozwoju. Ciekawe jest to, że czynniki, w wyniku których ludzie integrują się i rozwijają, mogą być bardzo różnorodne. Jeden czuje się zintegrowany na stadionie piłkarskim lub przed ekranem komputera, drugi prowadząc samochód lub pracując w ogrodzie. Jeden rozwija się przez czytanie książek, drugi przez wypróbowywanie nowych możliwości lub po prostu przez zakup czegoś nowego (Piekarczyk, 2014, p. 29).

Ten sposób myślenia można przedstawić także graficznie. W tym celu wykorzystano tzw. przestrzeń wydarzeń, którą stosował R. Thom w teorii katastrof (Thom, 1989, s. 35). Na rys. 1 zaprezentowano sposób myślenia know-why.

Rys. 1. Myślenie typu know-why

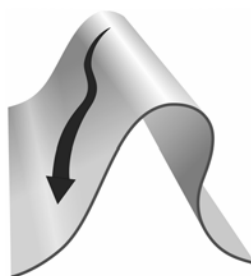


Źródło: Neumann (2012, p. 15)

Fala na rys. 1 ilustruje przestrzeń wydarzeń. Im wyżej znajduje się ktoś lub coś na jej powierzchni, tym większy osiąga sukces. Ten ktoś lub coś może poruszać się, np. w lewo w kierunku integracji lub w prawo w kierunku dalszego rozwoju. Fala jest reprezentacją otoczenia, które ciągle się rozwija, zmienia. Ruch fali może przykładowo obrazować rozwój rynku, technologii lub społeczeństwa (Piekarczyk, 2014, p.126).

Jeżeli ktoś lub coś się tylko integruje, a pomijany jest rozwój, to „zsuwa się” z fali, która „przemieszcza się” („płyynie”) dalej. Upadek oznacza brak sukcesu. Rys. 2 przedstawia sytuację, w której „zsuwanie się” z fali w wyniku braku rozwoju powoduje przemieszczanie się w obszar porażki (Piekarczyk, 2014, p.126).

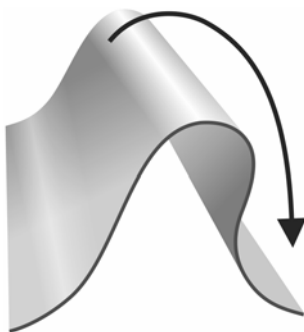
Rys. 2. Myślenie typu know-why. Brak rozwoju powoduje „zsuwanie się” z fali w kierunku porażki



Źródło: Neumann (2012, p. 15)

Jeżeli natomiast ktoś lub coś rozwija się zapominając o jednoczesnym integrowaniu się, co na rys. 3 przedstawiono jako „przesuwanie się” w górę w kierunku grzbietu fali, to może się zdarzyć, że „spadnie” z tej fali w prawą stronę przez jej grzbiet również w kierunku porażki, ponieważ nie jest już dostosowany do otoczenia, nie jest już z nim zintegrowany (Piekarczyk, 2014, p.126).

Rys. 3. Myślenie typu know-why. Rozwój bez integracji może spowodować „upadek” z fali w kierunku porażki

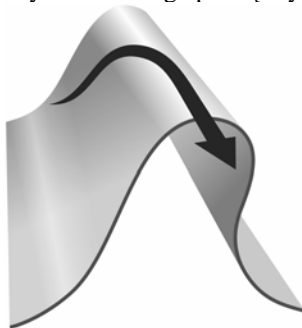


Źródło: Neumann, (2012, p. 16).

Stosując myślenie typu know-why poszukuje się przyczyn danej sytuacji problemowej. Stawia się zatem proste pytanie „dlaczego” – np. dlaczego ludzie prowadzą konwersację, idą na stadion, dlaczego dany produkt osiągnął sukces, a dlaczego reformy polityczne skończyły się niepowodzeniem. Sposób myślenia know-why przedstawiony na powyższych rysunkach z wykorzystaniem fali, pomaga zrozumieć, że skuteczne środki zmierzające do naprawy sytuacji problemowej powinny zmierzać w kierunku przywrócenia równowagi pomiędzy integracją a rozwojem. Patrząc zatem na rysunek 4 przedstawiający myślenie know-why rozpatruje się, w jakim „miejscu” fali „znajduje się” obecnie dana sytuacja i czy w tym przypadku dochodzi do skutecznej integracji i rozwoju, czy raczej w wyniku długo trwającej nierównowagi między integracją a rozwojem sukces jest zagrożony. Bo przecież największy sukces osiąga się „znajdując się” na szczycie fali, czyli wtedy gdy dochodzi do równowagi pomiędzy integracją a rozwojem. Jako przykład posłużyć może remont wielu starych kamienic w Poznaniu. Zachowuje się ich przedwojenne fasady, pruski mur, natomiast wnętrza projektuje się i wykonuje według najnowszych trendów panujących w budownictwie. Spotkało się to z bardzo pozytywnym odbiorem przez społec-

czeństwo. W ten sposób zostaje zachowana równowaga między integracją a rozwojem.

Rys. 4. Myślenie typu know-why. Równowaga pomiędzy integracją a rozwojem



Źródło: Neumann, (2008, p. 19)

Podsumowując można stwierdzić, że wszyscy ludzie potrzebują integracji i rozwoju, to czyni ich szczęśliwymi. U każdego jednak coś innego może powodować poczucie integracji i rozwoju. Jest to jednak sprawa indywidualna związana, np. z różnymi doświadczeniami, przyjętymi kryteriami czy warunkami. K. Neumann zauważa, że ludzie pierwotni rozwijali się przez wynalezienie nowych narzędzi, strategii polowania, zdobywanie nowych terytoriów, natomiast współczesny człowiek poszukuje rozwoju w sukcesie zawodowym, w sporcie, w grach komputerowych lub chociażby w wyborze nowych dań (Piekarczyk, 2014, p.127).

Integracja i rozwój we współczesnej organizacji

Obraz współczesnej organizacji można przedstawić za pomocą modelu (sieci), w której określa się, jakie są najistotniejsze powiązania pomiędzy elementami tej organizacji oraz w jaki sposób elementy te na siebie wpływają. Na rozwój organizacji można więc spojrzeć przez pryzmat czynników twardych, czyli, np. standaryzacji procesów, hierarchii organizacyjnej, profili kompetencyjnych i kanałów komunikacyjnych. Z drugiej strony w grę wchodzi również czynniki miękkie, do których zaliczyć można m.in. kulturę planowania, decydowania i komunikowania się w organizacji.

Jeżeli spojrzeć na organizację z punktu widzenia przedstawionego powyżej wzorca skutecznego systemu zaczerpniętego z ewolucyjnego modelu rozwoju i osiągania sukcesu wynikającego z ludzkiej natury i ludzkich potrzeb, a przedstawionego w tym artykule na rysunku 3, to można stwierdzić, że standaryzacja zabezpiecza organizację przed upadkiem z fali

w prawo przez jej grzbiet, natomiast kultura organizacyjna, która daje pewien zakres swobody, powoduje, że organizacja w ogóle rozwija się, czyli przesuwa w górę w kierunku szczytu fali. Czyli zachodzi sytuacja, o której wspomina K. Neumann, że rozwój powinien być dualny, w przeciwnym razie grozi katastrofa (Neumann, 2012, p.144).

Integracja w organizacji poprzez wartości, ideały oraz cele nadrzędne może stanowić alternatywę do standaryzacji. To jednak czy integracja będzie dobrze funkcjonowała bez standaryzacji zależy w dużej mierze od jakości zarządzania. Standaryzacja oznacza dążenie do uzyskania optymalnego, w danych okolicznościach, stopnia uporządkowania w określonym zakresie, poprzez ustalenie postanowień przeznaczonych do powszechnego i wielokrotnego stosowania, dotyczących istniejących lub mogących wystąpić problemów (Dz. U., 2002). Standaryzacja prowadzi więc do zmniejszenia różnorodności oraz zapobiega niepotrzebnej różnorodności na przyszłość. Jej celem jest ujednoczenie wzorców i mechanizmów funkcjonujących w organizacji. Standaryzacja umożliwia powielanie i monitorowanie procesów produkcyjnych, a więc w dużej mierze umożliwia produkcję masową. Pozwala to także na dokonywanie szybkich zmian na stanowiskach pracy.

Z systemowego punktu widzenia standaryzacja może funkcjonować wtedy, gdy różnorodność warunków brzegowych jest niewielka. Gdy zwiększa się natomiast poziom swobody w organizacji, zwiększa się w ten sposób jej różnorodność, a to wspiera mechanizmy samoorganizacji. Samoorganizacja i swoboda może dobrze funkcjonować dopóty, dopóki jest spójna i zintegrowana z celami przedsiębiorstwa, a rozwój organizacji nie jest oderwany od kontekstu otoczenia (Neumann, 2012, p. 144-145). Problemy i straty mogą się pojawić natomiast w sytuacji, gdy działalność poszczególnych obszarów przedsiębiorstwa lub działu badań i rozwoju jest zbyt oddalona od celów przedsiębiorstwa. Wysoki poziom swobody organizacyjnej może być także wykorzystywany przez pracowników, którzy poprzez nieetyczne postępowanie dążą do realizacji osobistych celów odległych od celów przedsiębiorstwa.

Czynniki, które w istotny sposób wpływają na funkcjonowanie organizacji można również przedstawić za pomocą sieci powiązań (Gomez, Probst, 1995, p.36). Sieć stanowi wizualizację sytuacji problemowej, która odzwierciedla oddziaływanie pomiędzy poszczególnymi elementami (Ulrich, Probst, 1990, p.31). Umożliwia to przyglądanie się sytuacji przedsiębiorstwa „w długich łańcuchach przyczynowo – skutkowych” i analizowanie, jakie efekty pozytywne i negatywne ujawnią się w miarę upływu czasu.

rozumienie istoty kierowania i zarządzania. Na rysunku tym pokazano, że aby w bezpośredni lub pośredni sposób wpłynąć na skuteczność organizacji, jej kreatywność i podejmowanie właściwych działań potrzebna jest dobra komunikacja oraz sprawna praca zespołowa. Na dobre porozumienie pomiędzy pracownikami wpływa m.in. struktura organizacyjna, możliwość samodzielnego myślenia oraz prawidłowe zrozumienie istoty kierowania i zarządzania. Kierownictwo odpowiada bowiem za wyniki, nie jest ono jednak wyłącznym nośnikiem kompetencji w organizacji. Dobre kierowanie powinno zatem wspierać kompetencje innych i je odpowiednio łączyć ze sobą. Kierownictwo nie powinno w związku z tym oceniać sytuacji, w jakiej znajduje się organizacja wyłącznie samodzielnie bez udziału innych. Wspólne tworzenie strategii przedsiębiorstwa, przedstawianie pracownikom sytuacji firmy, wyjaśnianie istoty podstawowych powiązań i sprzężeń zwrotnych, aby mogli ocenić, czy sytuacja rozwijać się będzie pozytywnie, czy raczej utknęła w błędnym kole, wpływa bardzo integrująco. Brak integracji wywołuje natomiast lęki i obawy. Jeżeli jest bowiem coś, czego ludzie nie rozumieją, nie potrafią wyjaśnić, to powoduje, że czują się niepewnie i tracą poczucie integracji.

Wizualizacja powiązań przedstawiona na rys. 5 umożliwia przyglądanie się sytuacji przedsiębiorstwa. Widać na nim wyraźnie, że wzajemne oddziaływanie czynników takich jak: transparentność strategii, Corporate Identity, praca zespołowa, płaska hierarchia organizacyjna oraz zrozumienie i wsparcie ze strony zarządu wpływa na kształtowanie organizacji odnoszącej sukcesy. Na powodzenie organizacji wpływa również kultura organizacyjna akceptująca błędy, ale jednocześnie niezwykle istotna jest refleksja na temat powiązań i wzajemnych oddziaływań pomiędzy kluczowymi czynnikami sukcesu w organizacji.

Według badań przeprowadzonych przez Boston Consulting Group umiejętność dostrzegania współzależności pomiędzy czynnikami i ich umiejętne analizowanie jest kluczową kompetencją przyszłości (BCG, 2002, p.16). Wielu autorów zajmujących się podejściem sieciowym stwierdza, że wszystkie problemy – od codziennych po globalne – można złagodzić lub ich w ogóle uniknąć poprzez lepsze zrozumienie powiązań pomiędzy elementami składowymi systemu (Braun, 2001, p.13). Do refleksji nad powiązaniem zachęcają też W. Sitte i H. Wohlschlägl, gdyż daje to nowy wgląd i nowe zrozumienie oraz pozwala dojść do nowych wniosków (Sitte, Wohlschlägl, 2006, p. 508). W myśleniu sieciowym, w tym również w metodyce know-why, reprezentowane są możliwie wszystkie zainteresowane grupy interesu. To umożliwia spojrzenie na problem z różnych punktów widzenia. Przedstawiając kluczowe czynniki we wzajemnych powią-

zaniach w postaci sieci ważne jest, aby w dyskusję i pracę „nad siecią” zaangażowanych było wielu pracowników, bo przecież „największa inteligencja” w organizacji nie znajduje się w zarządzie. Na zbiorową inteligencję całej organizacji składa się inteligencja jej poszczególnych pracowników. Analizując sytuację przedsiębiorstwa za pomocą sieci w zespole złożonym z pracowników różnych szczebli i specjalności tworzy się kulturę organizacyjną opartą na transparentności. Jednak taka kultura, co zauważa K. Neumann, może napotykać na opór (Neumann, 2012, p.148). Na przeszkodzie może stanąć ewolucyjne dążenie człowieka, aby w stosunku do każdego podchodzić jak do konkurenta. W związku z tym, ten kto chce awansować, niechętnie podzieli się swoimi pomysłami na forum grupy i nie pozostawi „wieńca laurowego” zespołowi, bo przecież wspólne kształtowanie sytuacji problemowej za pomocą sieci odzwierciedla sposób myślenia całej grupy. Natomiast ten, kto już awansował, również niechętnie będzie chciał odkrywać swoje słabe strony, które mogą pojawić się podczas modelowania sytuacji za pomocą metodyki sieciowej. Jeżeli pracownicy o wiele lepiej opisują powiązania niż ich przełożony, łatwiej „odkrywają” nowe czynniki, „widzą dalej i głębiej”, to kierownik może czuć się zagrożony. Poza tym jeżeli decyzje podejmowane są na podstawie transparentnych ocen, przy zrozumieniu istotnych powiązań to decydent może być krytykowany za swoją opieszałość i nieudolność. Bez wizualizacji i refleksji nad powiązaniem porażkę można byłoby przypisać dużej kompleksowości. Mimo oporu kultura decydowania, planowania i komunikowania się polegająca na wizualizacji i analizie powiązań pomiędzy kluczowymi czynnikami sukcesu może być bardzo efektywną dźwignią rozwoju organizacyjnego.

W sieci na rys. 5 ujęto również bardzo istotny czynnik przyczyniający się do sukcesu organizacji, a mianowicie motywację pracowników. Wielu autorów uważa, że motywacja pracowników to podstawa skutecznego zarządzania. W dzisiejszych czasach pracodawca musi dbać nie tylko o bezpieczne i higieniczne warunki pracy, ale również o komfort psychiczny pracowników. M. Armstrong stwierdza, że podstawą sukcesu firmy jest efektywne kierowanie ludźmi (Armstrong, 1996, p.9). To oni są najważniejszym gwarantem realizacji zamierzeń, dlatego najlepszym rozwiązaniem jest osiągnięcie balansu między celami, które są ważne dla ludzi a strategią firmy. Oczywiście są pracownicy, którzy definiują swój status poprzez liczbę podwładnych i bez względu na rodzaj przedsiębiorstwa zmieniają pracę, aby kierować większą liczbą pracowników lub zarobić więcej pieniędzy. Zły szef może być zdecydowanie przyczyną niskiej wydajności wielu pracowników. Jednak wraz ze wzrostem liczby pracowników,

zmniejsza się wpływ na wydajność, jaki może mieć pojedynczy kierownik. O wiele bardziej skuteczna i przede wszystkim istotna dla dużej liczby pracowników jest motywacja, której nie można zredukować do statusu (miejsca lub stanowiska pracy), bo istnieje jeszcze ogromna rozpiętość uczuć, którą praca niesie ze sobą (Neumann, 2015, s.24-27). Są więc negatywne uczucia przeciążenia, stłumienia i niepewności oraz pozytywne uczucia bezpieczeństwa i radości, związane z możliwością wpływania na kształtowanie się sytuacji oraz ze zdobywaniem osiągnięć. Pojawia się więc poczucie integracji i rozwoju lub odczuwany jest ich brak.

Obecnie możliwości kariery i rozwoju zawodowego są bardzo cenne dla coraz większej liczby pracowników. Dostrzegany brak możliwości rozwoju zawodowego to najczęstsza przyczyna zmiany pracy przez utalentowanych pracowników nawet wtedy, gdy wynagrodzenie jest satysfakcjonujące. Przyczyną zmiany pracy może być też fakt, że firma gwarantuje rozwój zawodowy, ale proponowane przez nią wynagrodzenie z ledwością pozwala pracownikowi na zaspokojenie minimum wymagań odnoszących się do poziomu jego życia lub jest niższe od zarobków innych, z którymi pracownik się porównuje, a nawet nieświadomie konkuruje. Warto więc obserwować sytuację i przeanalizować, w jakim „miejscu” fali znajduje się obecnie dany pracownik i czy w jego przypadku dochodzi do skutecznej integracji i rozwoju, czy raczej w wyniku długo trwającej nierównowagi czuje się przeciążony, wyizolowany i napięty. Pracownicy mogą w swojej pracy wspinać się na szczyt fali zaprezentowanej na rys. 4, która cały czas wznosi się i przemieszcza. W ten sposób spełniają swoją potrzebę integracji i rozwoju. Dzięki temu towarzyszą im pozytywne uczucia i emocje, odczuwają bowiem satysfakcję i radość z wykonywanej pracy. I wtedy dochodzi do równowagi pomiędzy odczuwaną integracją a rozwojem.

Dla osiągnięcia tej równowagi ważna jest odpowiednia atmosfera w przedsiębiorstwie, która powinna być konsekwentnie monitorowana. Do tego potrzebna jest pełna transparentność działań i decyzji, gdyż w ten sposób pracownicy mogą poczuć się bezpieczniej w pracy i pozytywnie ocenić jej przyszłość. Poza tym stworzenie spójnego wizerunku firmy (Corporate Identity) zgodnego z wizją i strategią działania pozwala na stworzenie własnego stylu i osobowości organizacji. To tworzy pozytywny wizerunek, poprawia reputację i wzmacnia renomę firmy w oczach pracowników i klientów. Ważna jest zatem odpowiednia atmosfera w miejscu pracy, przestrzeń na komunikację nieformalną i zdrowe warunki pracy, bo to pozwoli pracownikom poczuć się częścią zespołu i zaspokoi ich potrzebę integracji.

Obok poczucia integracji bardzo ważne są też możliwości dalszego rozwoju. Rozwój nie może być jednak zbyt intensywny, gdyż prowadzi do przeciążenia. W praktyce nie zawsze łatwo o zrównoważony rozwój pracowników. W sytuacji bowiem, gdy pracownik szczególnie dobrze wykonuje zadania i spełnia obowiązki przypisane jego stanowisku pracy, a przez dłuższy czas wymagania te pozostają bez zmian, to może w pewnym momencie poczuć się znużony i znudzony, czyli odczuwa, że nie w pełni wykorzystuje swój potencjał. Wówczas organizacja winna rozwiązać tę sytuację w ramach stanowiska pracy, np. zastosować techniki wzbogacające pracę. Jeśli nie widzi takich możliwości, to powinna bezwzględnie zadbać, aby mimo wszystko następował rozwój pracownika. Nie musi on być związany z zakresem i przedmiotem pracy. Dotyczyć może zainteresowań pracownika, kształtowaniem jego umiejętności czy talentów. Ważne, aby pracownik miał poczucie, że organizacja oferuje mu niezmiernie wartościowe możliwości rozwoju, nawet poza miejscem wykonywania pracy.

Zakończenie

Ludzie chcą się rozwijać i czuć się zintegrowani. Są to podstawowe motywy ludzkiego działania, które zaprowadziły człowieka na szczyt łańcucha pokarmowego i z których wynikają dobre jak i złe strony cywilizacji. Każde uczucie, które zna człowiek, można przyporządkować albo potrzebie integracji, albo potrzebie rozwoju. Jednak kryteria, za pomocą których ludzie mogą doświadczać tych uczuć są bardzo indywidualne. Jeden czuje się zintegrowany działając społecznie, inny śpiewając w chórze akademickim. Jeden rozwija się dzięki udziałowi w kursach samorozwoju, inny poprzez grę w szachy. W każdym wypadku w mózgu następuje wydzielanie neuroprzekazników i hormonów, które dają za każdym razem dobre samopoczucie. Co w ostateczności zadziała, trudno określić – można jedynie kształtować odpowiednie możliwości odczuwania integracji i rozwoju.

Są przedsiębiorstwa, które oferują tylko możliwości rozwoju lub tylko możliwości integracji. Warto więc zbadać, jakie są w tym względzie odczucia pracowników. Także istotną informacją dla organizacji byłyby wyniki analizy, które można przedstawić za pomocą sieci pokazujące, jakie czynniki pobudzają lub hamują integrację oraz co wspiera lub uniemożliwia rozwój. W ten sposób powstanie szerszy obraz sytuacji przedsiębiorstwa, uwidaczniający czynniki, które wpływają na integrację i rozwój. Ważne jest, aby były to czynniki różnorodne, które wzajemnie się uzupełniają, wiążą i pobudzają do aktywności, aby były czynnikami sprawczymi działania człowieka. Bo zagrożona jest egzystencja tych, którzy przez dłuż-

szy czas nie integrują się oraz nie rozwijają się, nie doskonałą. Zrozumiały to dobrze japońskie przedsiębiorstwa, które rozwijają się w wyniku silnej integracji wykorzystując tzw. kolektywną inteligencję (Nonaka, Takeuchi, 1995, pp. 95-117). Ch. Bartell i S. Ghoshal zauważają, że w praktyce jest wiele przedsiębiorstw, które potrafią zachować równowagę pomiędzy integracją a rozwojem (Bartell, Ghoshal, 1997, p. 48-56). Dla zachowania tej równowagi ważne jest kształtowanie atmosfery wzajemnego zaufania i wsparcia, gdyż dzięki temu wzrasta indywidualna inicjatywa pracowników, polepsza się współpraca pomiędzy nimi oraz intensyfikują się procesy uczenia (Bartell, Ghoshal, 1994, p. 91). Są jednak organizacje, w których dochodzi do nierównowagi pomiędzy tymi dwoma wyznacznikami. Wtedy często pracownicy tych firm poszukują poczucia integracji i rozwoju na innych płaszczyznach życia.

Literatura

- Armstrong M. (1996). *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategia i działanie*, Kraków: Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu
- Boston Consulting Group (2002). *Die Zukunft bilden. Eine gemeinsame Aufgabe für Schule und Wirtschaft*, München: The Boston Consulting Group GmbH,
- Braun W. (2001). *Wie man mit der vernetztes Denken Probleme meistert*, WirtschaftsBild 23/2001
- Dziennik Ustaw 2002.169.1386 – ustawa z dnia 12 września 2002 r. o normalizacji
- Ghoshal S., Bartlett Ch. (1997). *The Individualized Corporation: A Fundamentally New Approach to Management*, HarperBusiness
- Ghoshal S., Bartlett Ch. (1994). Linking organizational context and managerial action: The dimensions of quality of management. *Strategic Management Journal*, 15. <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250151007>
- Gomez, P., Probst G.(1995). *Die Praxis des ganzheitlichen Problemlösens*, Bern – Stuttgart – Wien: Verlag Paul Haupt
- Gomez, P., Probst G.(1990). Vernetztes Denken — Die Methodik des vernetzten Denkens zur Lösung komplexer Probleme. *Strategische Unternehmensplanung / Strategische Unternehmensführung*. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-662-41484-2_44
- Honegger J. (2008). *Vernetztes Denken und Handeln in der Praxis. Mit Netmapping und Erfolgslogik schrittweise von der Vision zu Aktion*, Zürich: Versus Verlag AG
- Honneger J., Vettiger H. (2003). *Ganzheitliches Management in der Praxis*, Zürich: Versus Verlag AG
- Laszlo E. (2004). *Die Neugestaltung der vernetzten Welt. Global denken – global handeln*, Petersberg: Verlag Via Nova

- Laszlo E., Ch. Laszlo (1997). *Managementwissen der 3. Art. Vorsprung durch evolutionäres Denken*, Gabler Verlag. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-322-84665-5>
- Neumann K. (2010). *Consideo Modeler – So einfach wie Mind Mapping: Vernetztes Denken und Simulation!*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Neumann K. (2012). *Know-why – Erfolg durch Begreifen*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Neumann K. (2015). Management Modelt. Retrieved from http://www.consideo.de/tl_files/consideo/pdfs/papers/EBuchManagementModelt.pdf (11.03.2015)
- Neumann K.(2008). *Know-why. Model Dein Glück*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Neumann K.(2009). *Know-why. Chancen für eine bessere Welt*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Neumann K.(2009). *Know-why. Management kapiert Komplexität*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Neumann K., (2007), *Modelst Du schon – oder trappst Du noch im Dunkel*, Norderstedt: Books on Demand GmbH
- Nonaka I., Takeuchi H.(1995). *The Knowledge – Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press. [http://dx.doi.org/10.1016/0024-6301\(96\)81509-3](http://dx.doi.org/10.1016/0024-6301(96)81509-3)
- O'Connor J., McDermott I. (1998). *Die Lösung lauert überall. Systemisches Denken verstehen & nutzen*, VAK Verlag Kiechzarten bei Freiburg
- Piekarczyk A. (2014). *Kultura jako czynnik integracji i rozwoju w metodyce know-why*. In K. Szymańska (Ed.), *Kultura organizacyjna we współczesnych organizacjach*, Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej
- Piekarczyk A. (2014). *Zarządzanie w ujęciu całościowym na przykładzie metodyki know-why*. In J. Kardas (Ed.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w warunkach niestabilności otoczenia*, Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka
- Piekarczyk A., Zimniewicz K. (2010). *Myślenie sieciowe w teorii i praktyce*, Warszawa: PWE
- Probst G., Gomez P. (1989). *Vernetztes Denken. Unternehmen ganzheitlich führen*, Wiesbaden: Gabler Verlag
- Probst G., Gomez P. (1993). *Organisation: Strukturen, Lenkungsinstrumente und Entwicklungsperspektiven*, Landesberg: Verlag Moderne Industrie
- Schwiezer P. (2008). *Systematisch Lösungen finden. Eine Denkschule für Praktiker*, vdt Hochschulverlag an der ETH Zürich
- Senge P. (2006), *Piąta dyscyplina*, Warszawa: Oficyna Ekonomiczna
- Senge P., K. Dyer (2004), *Living and Learning: A Conversation with Peter M. Senge, Leadership in Action*, 24(3). <http://dx.doi.org/10.1002/lia.1072>
- Sitte W., Wohlschlägl H. (2006). *Beiträge zur Didaktik des Geographie und Wirtschaftskunde*, Wien: Institut für Geographie und Regionalforschung der Universität Wien,

- Ulrich H., Probst G. (1990). *Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln. Ein Brevier für Führungskräfte*, Bern und Stuttgart: Verlag Paul Haupt
- Ulrich H., Probst G. (1990). *Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln. Ein Brevier für Führungskräfte*, Bern und Stuttgart: Verlag Paul Haupt
- Vester F. (2008). *Die Kunst vernetzt zu denken. Ideen und Werkzeuge für einen neuen Umgang mit Komplexität*, München: Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH und Co. KG
- Vester F. (1990). Vernetztes Denken – unsere Chance. Forum '90 Wissenschaft und Technik. Neue Anwendungen mit Hilfe aktueller Computer-Technologien. *Informatik-Fachberichte*, Volume 259. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-76123-2_32
- Zimmiewicz K. (2003). *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne

Contemporary Organization and a Perspective on Integration and Development

JEL Classification: L20; D21; D23

Keywords: systemic approach; know-why methodology; integration; development

Abstract: The first part of this paper presents the know-why thinking and an effective system model taken from nature, which relates to two determinants, namely integration and development. The second part of the paper presents contemporary organization by utilizing grids and using the know-why methodology, which enables scrutinizing connections, analyzing them and conducting a simulation of their future state. An attempt was also made to answer the question what role integration and development play in a contemporary organization with special attention being paid to the balance between these factors.

Beata Skubiak

Uniwersytet Szczeciński

Instrumenty finansowe w rozwoju obszarów wiejskich

Słowa kluczowe: *instrumenty finansowe, obszary wiejskie, rozwój, fundusze unijne*

Abstrakt: *Innowacyjne propozycje dotyczące polityki rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014–2020 mogą przynieść rezultaty w postaci wprowadzenia środków mających na celu zwiększenie zdolności państw członkowskich UE do wspomagania przedsiębiorstw na obszarach wiejskich w uzyskiwaniu dostępu do funduszy, których potrzebują na rozwój swojej działalności. Instrumenty inżynierii finansowej (często określane krócej jako instrumenty finansowe) mają wiele różnych postaci. Wspólnym mianownikiem tych instrumentów jest to, że stanowią one opcję alternatywną do finansowania w formie dotacji oraz umożliwiają recykulację początkowych przydziałów środków pieniężnych wykorzystanych na stworzenie funduszy i w ten sposób dalszą stymulację rozwoju obszarów wiejskich. Istnieje obecnie luka informacyjna w kwestii potencjału instrumentów finansowych PROW jako narzędzia do stymulacji rozwoju obszarów wiejskich. Niniejszy artykuł ma zatem na celu wyjaśnienie, dlaczego, kiedy, gdzie i w jaki sposób można wykorzystać różnego rodzaju instrumenty finansowe PROW do realizacji celów w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz szerzej pojętego rozwoju gospodarczego.*

Wprowadzenie

W Europie od dawna uznaje się wiodącą rolę przedsiębiorstw jako siły napędowej wzrostu gospodarczego i różnicowania gospodarki.

Polityka rozwoju obszarów wiejskich UE stale się rozwija aby sprostać nowym wyzwaniom. W dokumencie „WPR do 2020 r.: sprostać wyzwaniom przyszłości związanym z żywnością, zasobami naturalnymi oraz aspektami terytorialnymi” zaproponowano nowe warianty polityki, przygo-

towując tym samym grunt pod nową generację programów rozwoju obszarów wiejskich (Komunikat, 2010).

Ograniczony dostęp do wsparcia finansowego, w tym zarówno do kredytów, jak i funduszy inwestycyjnych, stanowi jedną z najpoważniejszych przeszkód dla przedsiębiorczości i rozwoju biznesu na obszarach wiejskich w całej Unii Europejskiej. Zjawisko „wykluczenia finansowego”, z jakim spotyka się biznes na obszarach wiejskich, zostało w ostatnich latach dobrze opisane, a jego przyczyn upatruje się w kombinacji czynników o charakterze ogólnoeconomicznym oraz typowym dla obszarów wiejskich.

Istnieje obecnie luka informacyjna w kwestii potencjału instrumentów finansowych Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) jako narzędzia do stymulacji rozwoju obszarów wiejskich. Niniejszy artykuł ma zatem na celu wyjaśnienie, dlaczego, kiedy, gdzie i w jaki sposób można wykorzystać różnego rodzaju instrumenty finansowe PROW do realizacji celów w zakresie rozwoju obszarów wiejskich oraz szerzej pojętego rozwoju gospodarczego.

Metodologia badania

Dla realizacji celu niniejszego artykułu zostały wykorzystane różne metody badawcze, obejmujące dane wtórne, w tym:

- studia literaturowe dotyczące opracowań zwartych, a także czasopism i innych publikacji niezbędnych w tworzeniu części teoretycznej artykułu,
- analizy dokumentów,
- wnioskowanie,
- synteza dla całościowego opracowania.

Przedsiębiorczość na obszarach wiejskich

Wzrost gospodarczy na obszarach wiejskich zależy głównie od przedsiębiorstw i przedsiębiorczości. Ze względu na narastające trudności, z jakimi muszą się mierzyć tradycyjne sektory gospodarki wiejskiej, przyszły sukces ekonomiczny mieszkańców wsi nierozdzielnie wiąże się ze zdolnością przedsiębiorstw wiejskich do wprowadzania innowacji i poszukiwania nowych możliwości biznesowych, które tworzą miejsca pracy i źródło dochodu na obszarach wiejskich.

W ostatnich dziesięcioleciach spadek względnego znaczenia rolnictwa i potrzeba dalszego różnicowania gospodarki wiejskiej prowadzą do rozwoju nowych kierunków i sektorów działalności gospodarczej na wsi. Przed-

siębiornictwo już od zarania była podstawą postępu i rozwoju ludzkości (Erabi, 2003; Deljoo, 2005) i jest to proces, który dokonuje się w różnych aspektach środowiska życia człowieka. Zmiany zachodzące w systemie gospodarczym dokonują się na wskutek postępu i innowacji. Ludzie reagują na pojawiające się nowe możliwości gospodarcze, tworząc w ten sposób dodatkową wartość dla siebie i społeczeństwa (Jarley i inni, 1997). Przedsiębiorczość jest siłą napędową, która odkrywa niewykorzystane możliwości na rynku i poszukuje nowej równowagi (Elenurm i wsp, 2007). Przedsiębiorczość inicjuje proces twórczej destrukcji, który jest niezbędny dla rozwoju gospodarczego (Gresov i Darzin, 1997). Innymi słowami, przedsiębiorca jest osobą z nowym pomysłem, który identyfikuje nowe możliwości rozwoju biznesu (Erabi, 2003; Farid, 2009). Przedsiębiorczość to także gotowość do pracy zespołowej, tworzenie, prognozowanie, poszukiwanie innowacji w celu maksymalizacji zysku (Ruud Weijermars, 2010; Sergey Anokhin, 2008).

Przedsiębiorczość wiejska w zasadzie nie różni się od ogólnej koncepcji przedsiębiorczości. Tylko w szczególnych okolicznościach obszary wiejskie zalicza się do obszarów wyższego ryzyka ze względu na brak lub niedobór odpowiedniej infrastruktury i instytucji okołobiznesowych. Specyfika tych obszarów sprawia, że i zakres przedsiębiorczości odbiega nieco od innych obszarów działania. Jednak przedsiębiorczość wiejska poszukuje nowych, innowacyjnych i kreatywnych możliwości w działalności rolniczej i pozarolniczej, użytkowania gruntów i optymalnego wykorzystania zasobów w rozwoju obszarów wiejskich. Podsumowując, przedsiębiorczość stanowi ważny czynnik rozwoju obszarów wiejskich ponieważ przedsiębiorcy mogą odgrywać istotną rolę w poprawie jakości życia na wsi poprzez tworzenie nowych możliwości zatrudnienia i uzyskiwania dochodów (Rezvani & Najarzadeh, 2008: 162). Dadvarkhani definiuje przedsiębiorczość wiejską w następujący sposób: identyfikacja nowych możliwości w zakresie wprowadzania innowacji i kreatywności w działalności rolniczej i pozarolniczej, w użytkowaniu gruntów, które prowadzą do zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich (Dadvarkhani i wsp, 2011).

Polityka rozwoju obszarów wiejskich

Współcześnie obszary wiejskie stoją przed poważnymi wyzwaniami, które wynikają głównie z globalizacji, zmian demograficznych i migracji młodych, dobrze wykształconych ludzi z obszarów wiejskich. Polityka rozwoju obszarów wiejskich ma na celu rozpoznać i wykorzystać mocne ich strony.

Wspólna polityka rolna (WPR) i polityka spójności to dwie główne dziedziny polityki europejskiej, które mają wpływ na rozwój obszarów wiejskich.

Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) działa w państwach członkowskich poprzez programy rozwoju obszarów wiejskich. W ramach tych programów wdraża się strategię mającą na celu realizację priorytetów unijnych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich. Państwo członkowskie może przedłożyć jednolity program dla całego swojego terytorium albo zbiór programów regionalnych. W celu przyczynienia się do realizacji priorytetów unijnych w zakresie rozwoju obszarów wiejskich państwa członkowskie mogą włączać do swoich programów rozwoju obszarów wiejskich podprogramy tematyczne, które są ukierunkowane na szczególne potrzeby (Rozporządzenie, 2013).

W wieloletniej perspektywie finansowej na lata 2014-2020 Europejskiemu Funduszowi Rolnemu na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich przydzielono łącznie 85 mld EUR. Ponadto państwa członkowskie mogą podjąć decyzję o przeniesieniu z pierwszego filaru do drugiego do 15 % przydzielonych płatności bezpośrednich oraz środków pochodzących z ograniczania lub zmniejszania płatności bezpośrednich (Rozporządzenie, 2013).

Celem głównym PROW 2014 – 2020 w Polsce jest poprawa konkurencyjności rolnictwa, zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi i działania w dziedzinie klimatu oraz zrównoważony rozwój terytorialny obszarów wiejskich.

Program będzie realizował wszystkie sześć priorytetów wyznaczonych dla unijnej polityki rozwoju obszarów wiejskich na lata 2014 – 2020, a mianowicie:

- Ułatwianie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie, leśnictwie i na obszarach wiejskich.
- Poprawa konkurencyjności wszystkich rodzajów gospodarki rolnej i zwiększenie rentowności gospodarstw rolnych.
- Poprawa organizacji łańcucha żywnościowego i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie.
- Odtwarzanie, chronienie i wzmacnianie ekosystemów zależnych od rolnictwa i leśnictwa.
- Wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami i przechodzenia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmianę klimatu w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym.
- Zwiększanie włączenia społecznego, ograniczanie ubóstwa i promowanie rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich.

Planuje się, że łączne środki publiczne przeznaczone na realizację PROW 2014-2020 w Polsce wyniosą 13 513 295 000 euro, w tym: 8 598 280 814 z budżetu UE (EFRROW) i 4 915 014 186 euro wkładu krajowego. W ramach PROW 2014-2020 będzie realizowanych łącznie 15 działań a pomoc finansowa ze środków Programu będzie skierowana głównie do sektora rolnego (Program, 2014). Sektor ten jest szczególnie istotny z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich i wymaga znacznego i odpowiednio ukierunkowanego wsparcia.

Instrumenty inżynierii finansowej i zakres stosowania

Udział wydatków na rolnictwo w budżecie Unii Europejskiej od kilku lat stale się zmniejsza. Na początku lat osiemdziesiątych XX w. wydatki na WPR stanowiły 66 % budżetu UE, a w okresie 2014-2020 mają stanowić już tylko 37,8 %. Koszty WPR w stosunku do dochodu narodowego brutto (DNB) w UE zmniejszyły się zatem z 0,54 % w 1990 r. do 0,34 % w prognozach na 2020 r. (Rozporządzenie Rady, 2013).

W sytuacji zmniejszania wydatków budżetowych na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich instrumenty finansowe stanowią efektywny sposób na wykorzystywanie zasobów polityki spójności i Wspólnej polityki rolnej dążeniu do osiągnięcia celów strategii „Europa 2020”. Instrumenty finansowe, ukierunkowane na projekty o potencjalnej efektywności ekonomicznej, zapewniają wsparcie dla inwestycji w formie pożyczek, gwarancji, kapitału i innych mechanizmów obciążonych ryzykiem, ewentualnie w połączeniu ze wsparciem technicznym, z dotacjami na spłatę odsetek lub dotacjami na opłaty gwarancyjne w obrębie tej samej operacji. Wspólnym mianownikiem tych instrumentów jest to, że stanowią one opcję alternatywną do finansowania w formie dotacji oraz umożliwiają recykulację początkowych przydziałów środków pieniężnych wykorzystanych na stworzenie funduszy i w ten sposób dalszą stymulację rozwoju obszarów wiejskich.

Dotychczas wykorzystanie instrumentów finansowych EFRROW w programach rozwoju obszarów wiejskich miało ograniczony zakres, ale zapotrzebowanie rośnie i prawdopodobnie będzie rosło jeszcze bardziej w miarę wprowadzania większej elastyczności. W świetle obecnej sytuacji gospodarczej i rosnących niedoborów zasobów publicznych instrumenty finansowe będą odgrywać coraz większą rolę w polityce spójności w okresie planowania 2014-2020 (Komisja Europejska, 2014).

W tabeli 1 podsumowano niektóre z najważniejszych rodzajów instrumentów inżynierii finansowej, jakie można stosować w ramach PROW.

Tabela 1. Instrumenty inżynierii finansowej w ramach PROW

Wyszczególnienie	Zastosowanie
Pożyczki z odnawialnych funduszy pożyczkowych	mogą dawać MŚP lepsze warunki niż w przypadku kredytu na zasadach komercyjnych. Tego rodzaju instrument finansowy może być idealnym wyjściem dla MŚP, które mogą spełniać kryteria dofinansowania z EFRROW, ale nie są w stanie uzyskać kredytu na zasadach komercyjnych
Fundusz <i>venture capital</i> (VC)	może być odpowiednim wyborem, jeżeli wyniki analizy MŚP na terytorium danego PROW potwierdzają, że tamtejsze przedsiębiorstwa wiejskie mają potencjał rozwojowy i dużą zdolność do innowacji. Fundusze VC można uznać za wybór atrakcyjny dla nowych spółek z krótką historią działalności, zbyt małych, aby pozyskać kapitał na publicznym rynku, i które nie osiągnęły jeszcze punktu, w którym byłyby w stanie uzyskać pożyczkę z banku. Te instrumenty finansowe mogą również być odpowiednie wtedy, gdy MŚP chcą oddać część kontroli nad decyzjami spółki.
Dotacje na spłatę odsetek	mogą być odpowiednie w sytuacjach, gdy okazuje się, że istnieje masa krytyczna przedsiębiorstw wiejskich zdolnych do uzyskania pożyczki (np. posiadających odpowiednie zabezpieczenia lub będących w stanie udzielić gwarancji wymaganych przez komercyjne instytucje udzielające pożyczek), ale właściciele MŚP nie mają pewności co do stabilności przepływów pieniężnych w spółce. Finansowanie w drodze pożyczek może być uznane przez MŚP za ryzykowne, przez co nie będą one podejmowały takich zobowiązań (a tym samym nie będą realizować projektu na rzecz rozwoju). Program dotacji na spłatę pożyczek może przyczynić się do zapewnienia takim MŚP buforu finansowego i dać im pewność siebie, której potrzebują do realizacji swoich projektów.
Fundusz gwarancyjny	jest odpowiednią opcją, jeśli wyniki analizy MŚP na terenie danego PROW potwierdzają, że istnieje masa krytyczna MŚP, które nie są w stanie zapewnić wystarczających gwarancji czy zabezpieczeń, aby uzyskać kredyt ze źródeł komercyjnych. Wykorzystanie funduszu gwarancyjnego może zwiększyć zdolność takich MŚP do wnioskowania z powodzeniem o kredyt na zasadach komercyjnych.
Fundusz kapitałowy	może być odpowiednim wyborem, jeżeli wyniki analizy MŚP na terytorium danego PROW potwierdzają, że tamtejsze przedsiębiorstwa wiejskie mają potencjał rozwojowy, dużą zdolność do innowacji i są otwarte na możliwość dopuszczenia zewnętrznych udziałowców do procesu podejmowania decyzji w spółce. Dofinansowanie z PROW dla funduszy kapitałowych można uznać za

	wyбір atrakcyjny dla nowych spółek z krótką historią działalności, zbyt małych, aby pozyskać kapitał na publicznym rynku, i które nie osiągnęły jeszcze punktu, kiedy byłyby w stanie uzyskać pożyczkę z banku.
--	---

Zródło: opracowano na podstawie: Instrumenty finansowe w rozwoju obszarów wiejskich Nowe możliwości walki z kryzysem gospodarczym, Przegląd obszarów wiejskich UE, nr 13/2012.

Z obszarami wiejskimi w Europie wiążą się liczne wspólne inicjatywy wspierane przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) lub Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI). Wśród instrumentów finansowych EFI znajdują się inicjatywy JEREMIE oraz JASMINE. Instrumenty finansowe można ustanawiać za pośrednictwem funduszy zarządzających lub też przez bezpośredni wkład do funduszy kapitałowych, pożyczkowych i gwarancyjnych. Beneficjentami instrumentów finansowych mogą być MŚP lub inne organizacje, takie jak przedsiębiorstwa wspólnotowe bądź społeczne, partnerstwa publiczno-prywatne i organy typu powiernictwa, stworzone w celu nadzorowania konkretnych projektów, np. wiejskiej inicjatywy energetycznej. W przypadku przedsiębiorstw wiejskich dodatkową korzyścią korzystania z instrumentów finansowych może być budowanie wiarygodności i lepsze przygotowanie do współpracy z komercyjnymi kredytodawcami i inwestorami. Jest to możliwe dzięki temu, że niektóre kryteria stosowane w instrumentach inżynierii finansowej (w szczególności w funduszach pożyczkowych) są podobne do kryteriów oceny zdolności kredytowej odbiorcy przez komercyjne instytucje finansowe. Kryteria takie mogą obejmować dostępność gwarancji czy zabezpieczeń, ocenianą zdolność do spłaty pożyczki, wiarygodność firmy i jakość zarządzania.

Zalety instrumentów inżynierii finansowej przedstawionych w tabeli 1 obejmują możliwość zaoferowania przez nie bardziej korzystnych warunków dla projektów rozwoju obszarów wiejskich niż warunki oferowane przez banki lub inne, czysto komercyjne instytucje pożyczające. Ponadto fundusze gwarancyjne PROW mogą ułatwić dostęp do kredytów komercyjnych, podczas gdy dotacje na spłatę odsetek przyczyniają się do zmniejszenia obciążenia MŚP spłatą długów przez zmniejszenie kwoty odsetek, jakie muszą spłacić ze środków własnych. Stosowanie instrumentów inżynierii finansowej może również umożliwić pozyskiwanie znacznych funduszy z sektora prywatnego. Oznacza to, że unijne fundusze przydzielone dla instrumentów inżynierii finansowej mogą przynieść więcej korzyści – nie tylko dzięki temu, że środki można ponownie wykorzystywać, ale również dlatego, że przy zastosowaniu instrumentów finansowych dla uzyskania

tego samego efektu wykorzystuje się mniejszą część unijnych funduszy, dzięki czemu więcej pieniędzy pozostaje na inne projekty inwestycyjne MŚP.

Oprócz recyrkulacji funduszy publicznych instrumenty finansowe dają również możliwość wykorzystania kapitału, tj. przyciągnięcia dodatkowego finansowania ze środków prywatnych lub innych środków publicznych, oraz zachęcenia odbiorców do lepszego zarządzania finansami i planowania biznesowego, a tym samym przyczyniają się do stworzenia bardziej zrównoważonego środowiska biznesowego. Wsparcie dla rozwoju małych przedsiębiorstw w ramach PROW oraz polityki spójności wynika również z postanowień zawartych w Europejskiej Karcie Małych Przedsiębiorstw (Santa Maria da Feira - 20.06.2000 r.), przyjętej przez Polskę w kwietniu 2002 roku.

Zakończenie

Obszary wiejskie są miejscem, gdzie sektor małych i średnich przedsiębiorstw powinien rozwijać się w sposób szczególny. Na wsi drzemie ogromny, niewykorzystany potencjał i dlatego trzeba pomyśleć, jakie są szanse na jego pobudzenie, stworzenie tam nowych miejsc pracy i nowych rodzajów aktywności.

Problemu finansowania przedsiębiorstw wiejskich nie można rozwiązać jedynie poprzez pożyczki bankowe lub gwarancje w ramach funduszy PROW. Rolnicy i przedsiębiorcy z obszarów wiejskich muszą zostać wyposażeni w konieczne umiejętności, które umożliwią im pozyskanie finansowania i współpracę z instytucjami finansowymi.

Z instrumentów finansowych należy korzystać wówczas, gdy istnieje na nie faktyczne zapotrzebowanie oraz gdzie z ich stosowaniem wiąże się prawdziwa wartość dodana.

Literatura

- COM(2010)672, wersja ostateczna z 18.11.2010 –
http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/communication/index_en.htm
(14.03.2014)
- Elenurm, T., Ennulo, J. & Laar, J. (2007). Structure of Motivation and Entrepreneurial Orientation in Students as the Basis for Differentiated Approach in Developing Human Resources for Future Business Initiatives, *Estonian business school review*, No.13.

- Erabi, M. (2003). Entrepreneurship is the process of wealth creation. *Journal of Marketing*, No. 31.
- Dadvarkhani, F.; Rezvani, M.R.; Imani Ghashlagh, S.; Bozarjomehri, Kh.(2011). Analyzing the role of tourism in the development of entrepreneurial characteristics and entrepreneurialism among rural youth (Case study : Kandovan and Skandan village in Esco city), *Research in Human Geography* , No. 78.
- Farid, D. (2009). Investigate the relationship between creativity and entrepreneurship among male and female athletes and nonathletes (Case Study: Yazd University Students), *Sports Management*, No. 2.
- Gresov, C., Darzin, R. (1997). Equifinality functional equivalence in organization design. *Academy of management review*, 11(2).
- Instrumenty finansowe w polityce spójności na lata 2014–2020, Komisja Europejska, 2014.
- Jarley, P, Firoito J. & Thomas, J. (1997). A structural contingency approach to entrepreneurship in US. *Academy of Management journal*, Vol. 40.
- Petrin, T., (1994). Entrepreneurship as an Economic Force in Rural Development, Keynote Paper.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (PROW 2014–2020), MRiRW, Warszawa 2014.
- Rezvani, M.R; Najarzadeh, M. (2008). Analyzing the field of the villagers' entrepreneurship in development proces in rural areas, case study: Village of South Baraan in Isfahan province, *Journal of Entrepreneurship Development*, No2.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L 347/487.
- Rozporządzenie Rady (UE, Euratom) nr 1311/2013 z dnia 2 grudnia 2013 r. (Dz.U. L 347 z 20.12.2013 r., s. 884) oparte na porozumieniu politycznym osiągniętym w czerwcu 2013 r. przez Parlament, Radę i Komisję (głosowanie Parlamentu w dniu 20 listopada 2013 r. – rezolucja [P7_TA\(2013\)455](#)).
- Weijermars, R. (2010). Value chain analysis of the natural gas industry: Lessons from the US regulatory success and opportunities for Europe, *Journal of Natural Gas Science and Engineering*, 2(2-3).
- Anokhin, S.; Grichnik D. & Hisrich; R. D. (2008). The Journey from Novice to Serial Entrepreneurship in China and Germany: Are the Drivers the Same?, *Managing Global Transitions*, 2(6).

Financial Instruments for Development the Rural Areas

JEL Classification: *R11; R51*

Keywords: *financial instruments; rural areas; development; EU funds*

Abstract: Innovative proposals regarding rural development policy for 2014-2020 can be successful in the implementing of measures aimed at increasing the capacity of UE Member States to support rural enterprises in accessing the funds they need to develop their business. Financial engineering instruments (often referred to as financial instruments) can be of different forms. The common feature of these instruments is that they provide an alternative option for financing in the form of grants and allow to recirculate the earlier allotment of cash used for the creation of funds and thus enhance the further development of rural areas. Now there is an information gap regarding the potential of the RDP financial instruments as a tool for stimulation the development of rural areas. Therefore this paper aims to explain why, when, where and how you can use various types of the RDP financial instruments to achieve the goals in terms of rural development and widely known economic growth.

Katarzyna Smolny

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Procesy globalizacji a reguły fiskalne dotyczące długu i deficytu w Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: *Polityka Fiskalna, Dług publiczny, Deficyt Budżetowy*

Abstract: Procesy globalizacji oraz procesy integracji europejskiej wymuszają zmiany polityki fiskalnej poszczególnych państw członkowskich zjednoczonej Europy. Unia Europejska dążąc do harmonijnego wzrostu i zrównoważonego rozwoju przy określonych celach inflacyjnych wymusza przestrzeganie reguł fiskalnych zarówno o charakterze ilościowym jak i procedury nadmiernego deficytu i długu publicznego. Z powodu zależności gospodarki od polityki finansowej rządów krajowych szereg państw podejmuje kroki ku konsolidacji sfery finansów publicznych. Artykuł prezentuje kierunki zmian polityki fiskalnej w poszczególnych państwach członkowskich i spodziewane efekty makroekonomiczne.

Wprowadzenie

Procesy globalizacyjne a także problemy koniunkturalne skutkują ujednoliceniem polityki Unii Europejskiej nie tylko na poziomie polityki monetarnej, polityki spójności czy polityki regionalnej. Kryzys finansowy pokazał wyraźnie, że wspólną polityką muszą zostać objęte także elementy polityki fiskalnej która przez długi czas była zarezerwowana dla suwerennych decyzji państw członkowskich. Stabilność wspólnej waluty jednak wymaga aby poziom deficytu i długu publicznego członów strefy euro był kontrolowany a jego poziom nie przekraczał poziomów założonych w kryteriach konwergencji. Reformy Paktu Stabilności i Wzrostu doprowadziły do stworzenia reguł fiskalnych. Autorka obserwuje dane makroekonomiczne w celu określenia efektów wprowadzenia reguł fiskalnych. Celem artykułu

jest wyciągnięcie wniosków z tej obserwacji oraz implikacje wyników dla polityki fiskalnej w Polsce.

Metodologia

Podstawową metodą badawczą przyjętą przez autorkę obserwacja danych makroekonomicznych wybranych państw Unii Europejskiej. Obserwowano przede wszystkim poziom równowagi budżetowej wg danych Eurostatu za lata 2007 – 2013 z uwzględnieniem studium przypadków takich państw jak Hiszpania, Irlandia, Niemcy, Grecja Portugalia.

Polityka fiskalna i polityka monetarna Unii Europejskiej

Siła państwa w dzisiejszym świecie polega na kształtowaniu pozytywnych okoliczności do wszelkiego rozwoju jednostek, przede wszystkim rozwoju gospodarczego i społecznego. Okoliczności te są zapewniane przez instytucje państwowe gwarantujące ład społeczny, stabilność i szeroko rozumiane bezpieczeństwo. Narzędziami państwa w osiągnięciu tych celów jest polityka fiskalna i polityka pieniężna. Nie można jednak rozpatrywać polityki fiskalnej jako jedynej drogi prowadzenia polityki antycyklicznej. Już Milton Friedman i Edmund Phelps skonstruowali model zależności między stopą inflacji i stopą bezrobocia w długim okresie uzupełniony o oczekiwania inflacyjne (Friedman, 1968, str.5-8). Polityka monetarna jest obok polityki fiskalnej doskonałym sposobem korekcji wahań antycyklicznych. Konsekwencją założenia monetarystów jest pogląd, iż działania fiskalne mają nieporównywalnie mniejszy wpływ na gospodarkę niż działania monetarne. Literatura niejednokrotnie podkreśla znaczenie tego celu w polityce monetarnej do tego stopnia, iż podważany jest cel inflacyjny jako podstawowy cel działania banku centralnego. Przy założeniu, iż polityka monetarna jest prostsza niż polityka fiskalna dochodzi się do wniosku, że do prowadzenia polityki antycyklicznej nadaje się ona nawet lepiej niż polityka fiskalna. Polityka fiskalna operuje wieloma instrumentami głównie podatkowymi, które osiągają efekty działania rozciągnięte w czasie i uwarunkowane także innymi zmiennymi (Barro, 1979, str.941 – 943). Polityka monetarna operuje instrumentami prostszymi, których efekty widoczne są dużo szybciej. Stopy procentowe, rezerwy obowiązkowe a nade wszystko operacje otwartego rynku wywołują efekt nieporównywalnie szybciej niż

instrumenty fiskalne (Krzak, 2012, str.12). Dodatkowo instrumenty fiskalne obciążone są ryzykiem politycznym.¹

Niezależnie od rozważań dotyczących polityki monetarnej i jej znaczenia dla stabilności finansowej państwa i gospodarki, bezspornym jest uznanie za kluczowe w drodze do stabilności przyjęcie reguł fiskalnych. Reguły te przyjęte w skali globalnej ograniczając politykę fiskalną miałyby przyczynić się do ograniczenia wahań koniunktury gospodarczej oraz lepszego zabezpieczenia na wypadek wydarzeń kryzysowych (Sawyer, 2012, str. 206). Regułą fiskalną rozumiemy jako pewne ograniczenie, występujące w różnej postaci: ilościowej, wskaźnika, wzorca czy procedury, które narzuca się w sposób stały na daną wielkość ekonomiczną. Stałe i odgórne narzucenie pewnych ograniczeń ma za zadanie zwiększyć przewidywalność zjawisk ekonomicznych w obrębie szeroko rozumianych finansów publicznych (Piwowarski, 2011, str.253). Reguły fiskalne mogą mieć różnoraki charakter – przede wszystkim mogą mieć charakter ilościowy – np. limit wielkości deficytu, lub mogą też odnosić się do konieczności stosowania określonych procedur w wypadkach zaistnienia konkretnych okoliczności. Dwie funkcjonujące obecnie podstawowe reguły fiskalne o charakterze ilościowym odnoszą się do utrzymania w ryzach długu publicznego na poziomie 60% PKB oraz deficytu budżetowego - na poziomie 3 % rocznie. Podstawowa reguła proceduralna to procedura postępowania w sprawie decyzji o występowaniu nadmiernego deficytu (Piwowarski, 2011, str.253).

Powstanie Unii Europejskiej stworzyło okoliczności wspierające współdziałanie państw w zakresie polityki gospodarczej a także realizacji zdecentralizowanych polityk budżetowych państw członkowskich. W strefie euro to właśnie polityka fiskalna państw członkowskich staje się podstawowym narzędziem do stabilizowania gospodarki całej UE. Polityka monetarna i kursowa została przeniesiona na szczebel unijny, co spowodowało wyeliminowanie ryzyka walutowego oraz ograniczenie ryzyka stopy procentowej wewnątrz państw strefy euro. Tym samym efektywna polityka Europejskiego Banku Centralnego zależy od zdyscyplinowania krajowej polityki fiskalnej państw członkowskich (Marchewka, 2010, str. 2).

Polityka fiskalna podlega suwerennym decyzjom władz państw członkowskich. Decyzje państw członkowskich, które są podejmowane pod wpływem indywidualnych warunków gospodarczych i społecznych, mają istotne konsekwencje dla sytuacji makroekonomicznej pozostałych państw

¹ Co widoczne było także w Polsce gdy L. Balcerowicz jako minister finansów przeforsował w parlamencie obniżenie podatków poległ na prezydenckim veto. Wspomniano już także o nałożeniu się efektu roku wyborczego z cyklem koniunkturalnym, co w efekcie skutkowało procykliczną polityką fiskalną.

członkowskich. Powstała więc konieczność stworzenia reguł fiskalnych a także mechanizmów dyscyplinujących poszczególne kraje członkowskie, tak aby ograniczyć nadmierne deficyty budżetowe i narastanie długów publicznych (Giżyński, 2013, str. 44). Podstawowym celem Europejskiego Banku Centralnego jest stabilność cen w całej Unii Walutowej. Stabilne ceny nie są jednak wynikiem jedynie polityki monetarnej. Niezbędnym elementem współpracy w tym zakresie jest bowiem polityka makroekonomiczna i przy założeniu idealnych proporcji pomiędzy polityką fiskalną a polityką monetarną (ang. policy mix) można osiągnąć nie tylko cele EBC ale także inne, dotyczące np. reform strukturalnych (Kosterna, 2006, str.82).

Reguły fiskalne w Unii Europejskiej

Pierwszym dokumentem dyscyplinującym politykę fiskalną wśród państw członkowskich był Traktat o Unii Europejskiej z potocznie nazywany Traktatem z Maastricht, w którym określono warunki wejścia do strefy euro a także procedurę postępowania w sprawach budżetowych w stosunku do państw członkowskich. Kryteria przystąpienia do unii walutowej, nazywane kryteriami konwergencji, mają dwojaki charakter: monetarny i fiskalny. Kryteria fiskalne to właśnie określenie maksymalnego pułapu deficytu budżetowego – na poziomie 3 % w skali roku i długu publicznego na poziomie 60 % PKB. Traktat stoi zatem na straży stabilnej polityki fiskalnej krajów członkowskich będącej warunkiem koniecznym do stałego wzrostu gospodarczego a także wspomnianej polityki monetarnej EBC. W ramach systemu koordynacji polityki fiskalnej poszczególnych krajów członkowskich Unii Gospodarczej i Walutowej i zabezpieczenia przed nadmiernym deficytem wprowadzono Ogólne Wytyczne Polityki Gospodarczej, będące dokumentem służącym planowaniu i monitorowaniu krajowej polityki fiskalnej. Koordynacja została powierzona Radzie ECOFIN składającej się z ministrów ds. finansów państw Unii Europejskiej (Giżyński, 2013, str. 44). Traktat z Maastricht zobowiązał państwa członkowskie do przysyłania Radzie Ecofin wszystkich ważnych informacji dotyczących polityki gospodarczej kraju w tym polityki fiskalnej. W sytuacji gdy polityka gospodarcza kraju jest rozbieżna z celami OWPG Rada może skierować do danego państwa zalecenia. Jednak jest to jedyna sankcja przewidywana przez Traktat. Zalecenia mają charakter ogólny i ich nieprzestrzeganie nie stanowi złamania prawa. Jedynymi sankcjami jakie przewidzianymi dla państw człon-

kowskich za nieprzebrnięcie zasad OWPG są sankcje polityczne.² Kolejną regułą fiskalną określoną przez Traktat to reguła proceduralna dotycząca postępowania wobec państw członkowskich charakteryzujących się nadmiernym deficytem budżetowym. Traktat nakłada na wszystkie państwa członkowskie obowiązek unikania nadmiernego deficytu a Komisja Europejska nadzoruje na bieżąco ewolucję sald budżetowych oraz poziomy dług publiczny. Należy przy tym zaznaczyć, iż Traktat precyzyjnie określa kryteria oceny prowadzonej polityki w zakresie deficytu zakładając, iż priorytetowym celem jest polityka ograniczania deficytu budżetowego. Komisja obserwuje przede wszystkim tendencję we wzroście lub spadku deficytu i długu publicznego oraz tempo i charakter tych zjawisk. Punktem odniesienia są oczywiście wartości referencyjne na poziomie: deficyt budżetowy 3 % w skali roku oraz dług publiczny na poziomie 60 % PKB (Giżyński, 2013, str. 55-57). Badanie oraz procedura stwierdzenia nadmiernego deficytu jest dokładnie określone w Traktacie a konsekwencją za nieprawidłowe wskaźniki makroekonomiczne państwa członkowskiego są przede wszystkim zalecenia Rady. W przypadku gdy państwo członkowskie do tych zaleceń się nie stosuje może zostać na nie nałożona grzywna. Jak widać więc procedura nadmiernego deficytu została w Traktacie z Maastricht zagrożona realną sankcją. Sankcje te są jak do tej pory rzadko wykorzystywane ponieważ ciągle polityka fiskalna krajów członkowskich jest uznawana za sferę bardzo delikatną oraz pozostawioną jurysdykcji władz krajowych.

Kolejnym etapem tworzenia Unii Gospodarczej i Walutowej był Pakt Stabilności i Wzrostu w którym uszczegółowiono i wzmocniono postanowienia Traktatu z Maastricht. Zapisy Paktu miały zdyscyplinować przede wszystkim politykę fiskalną państw członkowskich także po utworzeniu unii walutowej przez sprecyzowanie procedury nadmiernego deficytu oraz sformułowanie zasad nakładania sankcji za stosunku do państw które tego deficytu nie ograniczają (Oręziak, 2009, str.62). Pakt Stabilności i Wzrostu określił reguły fiskalne, będące podstawą dyscyplinowania polityki fiskalnej krajów członkowskich UE:

- ograniczenie dopuszczalnego, planowanego i rzeczywistego poziomu deficytu sektora finansów publicznych do maksymalnie 3% PKB;
- ograniczenie wskaźnika długu publicznego brutto do maksymalnie 60 % PKB;

² Np. upublicznienie powyższych informacji, naciski polityczne itp.

- obowiązek utrzymywania równowagi budżetowej w średnim okresie, tj. budżet powinien być zrównoważony lub wykazywać nadwyżkę (Giżyński, 2013, str. 44).

Państwa członkowskie zobowiązały się do prowadzenia polityki fiskalnej, która nie powodowałaby powstania nadmiernego deficytu a jeżeli deficyt taki by zaistniał, do podjęcia działań prowadzących do jego zredukowania. Z punktu widzenia polityki Unii Walutowej bardzo ważna jest trzecia z wymienionych reguł zobowiązująca do przestrzegania równowagi budżetowej w średnim okresie czasowym ponieważ mobilizuje to kraje eurolandu do wykazywania nadwyżek budżetowych podczas wzrostu koniunktury gospodarczej. Często nazywa się ten mechanizm automatycznym stabilizatorem koniunktury.

Unia walutowa przyniosła państwom członkowskim konsekwencje w postaci braku wewnętrznej polityki pieniężnej. Teoria Optymalnego Obszaru Walutowego (Horvath, 2003, pp 44) obciąża państwa członkowskie unii walutowej, poza obowiązkiem utrzymywania elastyczności płac i cen, integracji rynków finansowych oraz mobilności czynników wytwórczych powinnością prowadzenia skutecznej polityki fiskalnej mającej na celu działania stabilizujące cały obszar. W sytuacji braku polityki pieniężnej polityka fiskalna staje się więc najważniejszym instrumentem reagowania państwa na negatywne zjawiska gospodarcze. Koordynacja polityk fiskalnych stała się konieczną konsekwencją unii walutowej (Skiba, 2011, str.116).

Przepisy wykonawcze do Paktu zobowiązują kraje strefy euro, między innymi do corocznego przedstawiania programów stabilizacyjnych a kraje z poza tej strefy programów konwergencji. Pozwala to na bieżąco nadzorować i koordynować polityki fiskalne w tych krajach. Innym ważnym posunięciem Paktu było wprowadzenie określonych terminów w procedurze dotyczącej nadmiernego deficytu. Uszczegółowienie przepisów represyjnych miało na celu przede wszystkim zniechęcenie krajów członkowskich do rozluźnienia swojej polityki fiskalnej. Jako element prewencji Pakt Stabilności i Wzrostu wprowadził zobowiązanie krajów członkowskich do tworzenia zazwyczaj pięcioletnich programów stabilizacyjnych określających cele średniookresowe w odniesieniu do deficytu budżetowego, założeń makroekonomicznych oraz działań i środków już zastosowanych (Giżyński, 2013, str. 66-67). Należy wspomnieć, iż Pakt stabilności i Wzrostu przewiduje możliwości okresowego wzrostu deficytu ponad wartości referencyjne jednak trzeba podkreślić, iż ewolucja reguł fiskalnych na obszarze Unii Europejskiej przybiera jednoznaczny kierunek i konsekwentnie prowadzi do ich precyzowania i zaostrzania. Pakt Stabilności i Wzrostu

był kilkakrotnie reformowany, co było spowodowane praktycznymi przeszkodami w realizacji postanowień tego dokumentu. Najważniejszą reformą była tzw. druga reforma Paktu Stabilności i Wzrostu z roku 2011. Reformy były spowodowane głównie kryzysem finansowym w strefie euro i miały na celu dalsze wzmocnienie dyscypliny fiskalnej, przywrócenia zaufania na rynkach finansowych oraz zapobieganiem powstawania podobnych kryzysów w przyszłości. Druga reforma Paktu, potocznie nazywana „sześciopakiem” wyposaża Komisję Europejską w kompetencje oceny postępów realizacji średniookresowych celów budżetowych państw członkowskich. Dodatkowo została powołana tzw. Reguła semestru europejskiego polegająca na przedkładaniu Komisji Europejskiej projektów budżetów państw należących do strefy euro. Prezentacja projektów budżetów państw członkowskich ma na celu koordynację polityk fiskalnych oraz możliwość wprowadzenia przez Komisję ewentualnych korekt do tych projektów w formie dyrektyw. Innym elementem reformy było wprowadzenie wymagań w zakresie krajowych systemów oraz statystyk rachunków publicznych zasad liczbowych, systemów prognozowania, efektywnych średnioterminowych celów budżetowych i adekwatnego pokrycia sektora finansów publicznych. Reforma procedury nadmiernego deficytu wiązała się z nadaniem większego znaczenia kryterium długu publicznego, które jest obecnie traktowane na równi z kryterium deficytu budżetowego. Brak procedury prewencyjnej w zakresie długu publicznego powodował bowiem, że reguła ograniczenia długu na poziomie 60 % PKB nie była realizowana. Na dodatek określono tempo redukcji długu publicznego dla państw które regułę tę przekroczyły (Giżyński, 2013, str. 80-83). Nowe zasady fiskalne dotyczą wszystkich członów UE. Po wprowadzeniu reform Paktu Stabilności i Wzrostu podpisano pakt fiskalny w nowym Traktacie o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i walutowej. Pakt fiskalny jest dalszą budową unii stabilności fiskalnej, wprowadza on nowe ostrzejsze zasady na mocy umów międzyrządowych. Celami paktu fiskalnego są zobowiązania wprowadzenia reguły równowagi budżetowej, wzmocnienie procedury nadmiernego deficytu, konieczność ograniczania długu publicznego, prezentacje danych dotyczących projekcji długu publicznego w przyszłości. Postanowienia paktu fiskalnego mają zostać wprowadzone do prawa unijnego w ciągu 5 lat od ich wprowadzenia.³

Powyższe rozważania wyraźnie wskazują, iż procesy globalizacji oraz procesy integracji europejskiej wymuszają zmiany polityki fiskalnej poszczególnych państw członkowskich. Unia Europejska dążąc do harmonij-

³ Pakt fiskalny wszedł w życie 1 stycznia 2013 r.

nego wzrostu i zrównoważonego rozwoju przy określonych celach inflacyjnych wymusza przestrzeganie reguł fiskalnych zarówno o charakterze ilościowym jak i procedury nadmiernego deficytu i długu publicznego.

Z powodu zależności gospodarki od polityki finansowej rządu szereg państw podejmuje kroki ku konsolidacji sfery finansów publicznych. Na podstawie analizy literatury przedmiotu za konsolidację uważa się poprawę równowagi budżetowej lub długi okres poprawy bilansu, efektem konsolidacji może być także kombinacja tych dwóch okoliczności (Wojciechowska – Toruńska, 2007, str.74). Badania (Wójtowicz, 2011, str.83-93) prowadzone nad skutecznością działań konsolidacyjnych w sferze finansów publicznych mających na celu ograniczenie deficytu budżetowego wykazały, że można wyróżnić cechy tychże działań, które przyczynią się do osiągnięcia oczekiwanych efektów. Do cech tych należą :

- długoterminowość i konsekwencja w działaniu - przeciętna długość działań konsolidacyjnych to ponad 3 lata (Wójtowicz, 2011, str.92),
- znaczny poziom w cięciu wydatków publicznych przy nieznacznym podwyższeniu dochodów publicznych⁴ oraz
- rozpoczęcie działań konsolidacyjnych średnio 2 lata po zakończeniu recesji.

Koniecznym elementem do przeprowadzenia takiej konsolidacji jest więc głęboka akceptacja społeczna, która pozwoliłaby rządowi na długotrwałe obniżenie wydatków rządowych.

Poziom równowagi budżetowej w latach 2007 - 2013

Patrząc na problem konsolidacji budżetów państw członkowskich UE przez pryzmat rozwoju Unii Europejskiej a także Unii Walutowej należy zwrócić uwagę na ich zależność od koniunktury gospodarczej. Kryteria fiskalne przystąpienia do unii walutowej są sztywne ale uzależnione właśnie od koniunktury gospodarczej. Dodatni wzrost gospodarczy w Polsce powoduje, iż problem deficytu i długu publicznego nie jest w Polsce problemem zasadniczym. Kryteria monetarne są ruchome i ustala się je w odniesieniu do trzech państw o najlepszych wynikach w tym zakresie. Zachowania konsolidacyjne więc nie są problemem lokalnym dotyczącym wyłącznie Polski. Zarówno państwa tzw. starej Unii jak i państwa aspirujące najpierw do Unii Europejskiej a później do unii walutowej starają się konsolidować budżet. Polskie rezultaty na tle państw sąsiadujących nie

⁴ Zmiana średniego salda to poziom 7,6 procenta przy obniżeniu wydatków o 7 % i podwyższeniu dochodów o 0,6% K. Wójtowicz „Potrzeba.... str 92

odbiegają od średniej a porównując się np. do Węgier możemy uznać je za dobre.

Tabela1. Równowaga budżetowa Polski, Czech i Węgier jako procent PKB w latach 2005 – 2009

PAŃSTWO	2005	2006	2007	2008	2009
POLSKA	-4,1	-3,6	-1,9	-3,6	-2,3
CZECHY	-3,6	-2,6	-0,7	-2,1	-4,8
WĘGRY	-7,9	-9,3	-5,0	-3,8	-4,3

Źródło: Żukrowska, 2012, str.28

Rozbieżność wyników obserwacji danych makro powoduje stwierdzenie, iż pojawienie się deficytu budżetowego nie wpływa jedynie na mechanizmy monetarne i nie musi prowadzić do pompowania pieniędzy, jednak prawie zawsze oddziałuje na procesy dochodowe bo na ogół oznaczają kurczenie się przychodów z instrumentów fiskalnych. Biorąc pod uwagę różne modele polityki fiskalnej możemy pogrupować państwa w Europie na te, które prowadzą ekspansywną politykę fiskalną opartą o zwiększanie dochodów, państwa o rygorystycznej polityce fiskalnej oraz na państwa stosujące tak zwane strategie mieszane w tym też interwencje jednorazowe (Żukrowska, 2012, str.30). Obserwując działania rządów poszczególnych państw członkowskich możemy wyróżnić państwa, które w ostatnich latach prowadziły politykę ograniczania zadłużenia i zrównoważonego budżetu. Niektórzy autorzy wskazują na takie państwa jak: Belgia, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg oraz, spoza strefy euro, Bułgaria, Dania, Estonia i Szwecja, jako na państwa dążące do ograniczenia deficytu i długu publicznego (Skiba, 2011, str.133). Inni autorzy natomiast w swych badaniach wybierają porównawczo Belgię, Grecję i Portugalię (Żukrowska, 2012, str.30) jako państwa realizujące ekspansywną politykę fiskalną opartą o zwiększanie dochodów. W związku z tym, że analiza polityki fiskalnej Belgii przekracza zakres niniejszego opracowania pominię dywagacje dotyczące tego państwa. W mojej analizie do państw z grupy o zdyscyplinowanej polityce fiskalnej przyjmę Irlandię, Szwecję, Hiszpanię.

Obserwacje danych makroekonomicznych nie wskażą nam jednoznacznie efektu, jednak można zaobserwować konsekwentną tendencję zmian.

Tabela 2. Równowaga budżetowa wybranych państw strefy Euro stosujących restrykcyjną politykę fiskalną jako procent PKB w latach 2007 - 2013.

PAŃSTWO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IRLANDIA	0,2	-7	-13,9	-32,4	-12,6	-8	-5,7
HISZPANIA	2	-4,4	-11	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8
SZWECJA	3,3	2	-0,7	0	-0,1	-0,9	-1,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=te c00127>

Wyniki nie są jednoznaczne ponieważ lokalne problemy poszczególnych państw nałożyły się na globalny kryzys finansowy lub patrząc na to z innej strony globalny kryzys finansowy spowodował inne skutki w poszczególnych państwach członkowskich. W Hiszpanii np. załamał się rynek nieruchomości powodując bezrobocie i spadek dochodów publicznych. Pomimo faktu, że Hiszpania w latach 2000-2007 operowała przy przeciętnej nadwyżce budżetowej na poziomie 0,4% a w kryzys finansowy 2008 roku Hiszpania weszła z nadwyżką budżetową z roku 2007 i długiem na poziomie ok 35% PKB to deficyt budżetowy w roku 2009 sięgnął 11 %. W latach 2000 - 2007 wskaźnik dług Hiszpanii, jako procent PKB spadł z 59,4% do 36,2%. Mimo głębokie załamania równowagi budżetowej w latach 2009 – 2012 Hiszpania wydaje się odbudowywać swoją równowagę budżetową. Podobne zawirowania obserwujemy w Irlandii, która w latach 2000-2007 operowała przeciętną nadwyżką budżetową na poziomie 1,5%! W tym czasie wskaźnik zadłużenia zmniejszył się z 37,5% do 24,8%. Jednak kryzys finansowy wyjątkowo mocno dotknął sektor bankowy w Irlandii, który musiał być wsparty środkami budżetowymi. Sytuacja ta poskutkowała w roku 2010 deficytem budżetowym na niespotykanym poziomie 32,4%.

Analizując państwa stosujące tak zwane strategie mieszane: Francję, Niemcy, Włochy można zaobserwować przede wszystkim ich silną pozycję polityczną wśród państw członkowskich oraz rozbudowaną gospodarkę. Państwa te między innymi przez brak bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości, konserwatywny rynek produktów bankowych, wielowymiarowe reformy finansów publicznych a także księgowość kreatywną i środki jednorazowe łagodniej przeszły przez kryzys finansowy, mimo że weszły w niego z gorszymi wskaźnikami deficytu i długu publicznego. Niemcy, mimo że w latach 2000-2007 opierały się na polityce deficytów budżetowych, zaledwie dwa razy osiągając nadwyżkę nie pogrążyły się w głębokim deficycie podczas kryzysu finansowego.

Tabela 3. Równowaga budżetowa wybranych państw strefy Euro stosujących strategię mieszane jako procent PKB w latach 2007 - 2013.

PAŃSTWO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FRANCJA	-2,5	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,9	-4,1
NIEMCY	0,3	0	-3	-4,1	-0,9	0,1	0,1
WŁOCHY	-1,5	-2,7	-5,3	-4,2	-3,5	-3	-2,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00127>

Państwa o najluźniejszym podejściu do równowagi budżetowej to: Grecja, Malta, Portugalia oraz Czechy, Polska i Węgry. Wartość deficytów instytucji rządowych i samorządowych tych państw w ostatnich latach znacznie przekraczała średnią w UE.

Pomimo stosowania konsolidacji budżetowej Grecja a także Portugalia znajdują się na przeciwnym biegunie jakości polityki fiskalnej (Tagkalakis, 2008, str.1496). Przeciętny deficyt budżetowy w Grecji wyniósł w latach 2000-2007 aż 5,5%. W tym okresie, wskaźnik zadłużenia tylko dwa razy zszedł poniżej 100% PKB. W takich warunkach kryzys finansowy był dla Grecji wyjątkowo dotkliwy i trwa mimo faktu że większość państw poprawiło swoje wskaźniki. Grecja jako jedno z trzech państw UE pogorszyło swój wskaźnik deficytu w roku 2013 w stosunku do roku poprzedniego i wyniósł on w Grecji w roku 2013 12,2%. Niestety jednym z tych państw była także Polska.

Tabela. Równowaga budżetowa wybranych państw strefy Euro stosujących politykę fiskalną opartą o zwiększanie dochodów, jako procent PKB w latach 2007 - 2013.

Tabela 4. Równowaga budżetowa wybranych państw strefy Euro opartych na dochodowej polityce fiskalnej jako procent PKB w latach 2007 - 2013.

PAŃSTWO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GRECJA	-6,7	-9,9	-15,2	-11,1	-10,1	-8,6	-12,2
PORTUGALIA	-3	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,5	-4,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec0012>

Tabela 5. Równowaga budżetowa państw strefy Euro jako procent PKB w latach 2007 - 2013

Deficyt / nadwyżka sektora rządowego jako % PKB							
ROK	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Państwa strefy Euro - 18 państw	b.d.	b.d.	b.d.	-6,4	-4,5	-4,2	-3,2
Państwa strefy Euro - 17 państw	b.d.	b.d.	b.d.	-6,4	4,5	-4,2	-3,2
EU (28 państw)	b.d.	b.d.	b.d.	-6,1	-4,1	-3,6	-2,9
EU (27 państw)	b.d.	b.d.	b.d.	-6,1	-4,1	-3,6	-2,9
Belgia	0	-1,1	-5,5	-4	-3,9	-4,1	-2,9
Bułgaria	1,1	1,6	-4,2	-3,2	-2	-0,5	-1,2
Czechy	-0,7	-2,1	-5,5	-4,4	-2,9	-4	-1,3
Dania	5	3,2	-2,8	-2,7	-2,1	-3,9	-0,7
Niemcy	0,3	0	-3	-4,1	-0,9	0,1	0,1
Estonia	b.d.	b.d.	b.d.	0,2	1	-0,3	-0,5
Irlandia	0,2	-7	-13,9	-32,4	-12,6	-8	-5,7
Grecja	-6,7	-9,9	-15,2	-11,1	-10,1	-8,6	-12,2
Hiszpania	2	-4,4	-11	-9,4	-9,4	-10,3	-6,8
Francja	-2,5	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,9	-4,1
Chorwacja	-2,5	-2,7	-5,9	-6	-7,7	-5,6	-5,2
Włochy	-1,5	-2,7	-5,3	-4,2	-3,5	-3	-2,8
Cypr	3,2	0,9	-5,6	-4,8	-5,8	-5,8	-4,9
Łotwa	-0,6	-4	-8,9	-8,2	-3,4	-0,8	-0,9
Litwa	-1	-3,3	-9,3	-6,9	-9	-3,2	-2,6
Luxemburg	4,2	3,3	-0,5	-0,6	0,3	0,1	0,6
Węgry	-5,1	-3,7	-4,6	-4,5	-5,5	-2,3	-2,4
Malta	-2,3	-4,2	-3,3	-3,3	-2,6	-3,7	-2,7
Holandia	0,2	0,2	-5,5	-5	-4,3	-4	-2,3
Austria	-1,3	-1,5	-5,3	-4,5	-2,6	-2,3	-1,5
Polska	b.d.	b.d.	b.d.	-7,6	-4,9	-3,7	-4
Portugalia	-3	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,5	-4,9
Rumunia	-2,9	-5,6	-8,9	-6,6	-5,5	-3	-2,2
Słowenia	-0,1	-1,8	-6,1	-5,7	-6,2	-3,7	-14,6
Słowacja	-1,9	-2,4	-7,9	-7,5	-4,1	-4,2	-2,6
Finlandia	5,1	4,2	-2,5	-2,6	-1	-2,1	-2,4
Szwecja	3,3	2	-0,7	0	-0,1	-0,9	-1,3
Wielka Brytania	-3	-5,1	-10,8	-9,6	-7,6	-8,3	-5,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie:
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=te c00127>

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Tabela 6. Dług brutto sektora instytucji rządowych i samorządowych - dane roczne w latach 2007 – 2013 (% PKB)

Dług brutto sektora instytucji rządowych i samorządowych - dane roczne							
rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Państwa strefy Euro - 18 państw	b.d	b.d	b.d	83,7	85,8	89	90,9
Państwa strefy Euro - 17 państw	b.d	b.d	b.d	83,8	85,9	89,1	91,1
EU (28 państw)	b.d	b.d	b.d	78,2	80,8	83,5	85,4
EU (27 państw)	b.d	b.d	b.d	78,3	80,9	83,6	85,4
Belgia	86,9	92,2	99,3	99,6	102,1	104	104,5
Bułgaria	16,6	13,3	14,2	15,9	15,7	18	18,3
Czechy	27,8	28,7	34,1	38,2	41	45,5	45,7
Dania	27,3	33,4	40,4	42,9	46,4	45,6	45
Niemcy	63,5	64,9	72,4	80,3	77,6	79	76,9
Estonia	b.d	b.d	b.d	6,5	6	9,7	10,1
Irelandia	24	42,6	62,2	87,4	111,1	121,7	123,3
Grecja	103,1	109,3	126,8	146	171,3	156,9	174,9
Hiszpania	35,5	39,4	52,7	60,1	69,2	84,4	92,1
Francja	64,2	67,8	78,8	81,5	85	89,2	92,2
Chorwacja	34,4	36	44,5	52,8	59,9	64,4	75,7
Włochy	99,7	102,3	112,5	115,3	116,4	122,2	127,9
Cypr	53,7	44,7	53,5	56,5	66	79,5	102,2
Łotwa	8,4	18,6	36,4	46,8	42,7	40,9	38,2
Litwa	16,7	15,4	29	36,3	37,3	39,9	39
Luxembourg	7,2	14,4	15,5	19,6	18,5	21,4	23,6
Węgry	65,9	71,9	78,2	80,9	81	78,5	77,3
Malta	62,4	62,7	67,8	67,6	69,8	67,9	69,8
Holandia	42,7	54,8	56,5	59	61,3	66,5	68,6
Austria	64,8	68,5	79,7	82,4	82,1	81,7	81,2
Polska	b. d.	b. d.	b. d.	53,6	54,8	54,4	55,7
Portugalia	68,4	71,7	83,6	96,2	111,1	124,8	128
Rumunia	12,7	13,2	23,2	29,9	34,2	37,3	37,9
Słowenia	22,7	21,6	34,5	37,9	46,2	53,4	70,4
Słowacja	29,8	28,2	36	41,1	43,5	52,1	54,6
Finlandia	34	32,7	41,7	47,1	48,5	53	56
Szwecja	38,2	36,8	40,3	36,7	36,1	36,4	38,6
Wielka Brytania	43,6	51,6	65,9	76,4	81,9	85,8	87,2

Zródło: Opracowanie własne na podstawie

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/download.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=teina225>

Zakończenie

Obserwując wskaźniki makroekonomiczne państw Unii Europejskiej w okresie 2007 - 2013 zauważamy przede wszystkim skuteczność wprowadzenia reguł fiskalnych na arenę polityki Unii Europejskiej. Deficyty budżetowe dążą do ograniczenia, co jednak nie wpływa jeszcze na obniżanie długu publicznego. Wydaje się jednak, iż najgorszy czas recesji Europa ma już za sobą a najtragiczniejszy był w wymiarze deficytu budżetowego rok 2010. Analiza przypadków takich krajów jak Irlandia czy Hiszpania pozwala stwierdzić jednak, iż nie tylko polityka fiskalna danego kraju, reguły fiskalne narzucone z zewnątrz ale także inne elementy gospodarki mają olbrzymi wpływ na całokształt wyników makroekonomicznych. W obu przypadkach kryzys miał bardzo mocny wpływ na sektor nieruchomości a w przypadku Irlandii dodatkowo na sektor finansowy, co drastycznie wpłynęło na poziom deficytu budżetowego. Pozwala to stwierdzić, że sama polityka fiskalna nie wystarczy – potrzebny jest całokształt działań o jeszcze szerszym zakresie aby uniknąć tego typu recesji. Dodatkowo przykłady państw prowadzących szerokie i różnorodne działania w celu złagodzenia cyklu koniunkturalnego osiągnęły najlepsze efekty w okresie kilkuletnim. Tezę tę potwierdza obserwacja państw prowadzących politykę fiskalną opartą przede wszystkim na zwiększeniu przychodów budżetowych, które to państwa w okresie kilkuletnim mają najgorsze osiągnięcia w zakresie ograniczania deficytu budżetowego i długu publicznego. Pozwala to prognozować, iż polityka unijna będzie dążyć do coraz szerszego regulowania kwestii, które do tej pory pozostawały w gestii państw członkowskich. Daje to także wyraźny drogowskaz państwom, takim jak Polska, które osiągają rezultaty gorsze niż pozostałe kraje wspólnoty.

Literatura

- Barro, R. J. (1979). On the determination of the public debt. *Journal of Political Economy* 87(5):, doi:10.1086/260807
- Friedman M. (1968), The Role of Monetary Policy *The American Economic Review* Vol. 58, No. 1, DOI: 10.2307/1831652
- Giżyński J. (2013) *Polityka fiskalna w strefie euro*, Warszawa CeDeWu
- Horvath J. (2003) Optimum Currency Area Theory: A Selective Review *Optimum Currency Area Theory: A Selective Review* 26. BOFIT Discussion Paper No. 15/2003, 42. doi:10.2139/ssrn.1015480
- Jajko B. (2008) *Dług publiczny a równowaga fiskalna*, Warszawa CeDeWu,

- Kosterna U. (2006) Reguły polityki fiskalnej a dyscyplina budżetowa w Unii Europejskiej [w] *Stopy procentowe a gospodarka. Dylematy Unii Gospodarczej i Walutowej*. Red. J. L. Bednarczyk, Radom, Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowego Instytutu badawczego,
- Krzak M.(2012) *Kontrowersje wokół antycyklicznej polityki fiskalnej a niedawny kryzys globalny*, Warszawa ,Oficyna Wydawnicza Uczelnia Łazarskiego,
- Marchewka – Bartkowiak K. (2010) *Reguły fiskalne*, Warszawa, Biuro Analiz Sejmowych,
- Oręziak L. (2009) *Finanse Unii Europejskiej* Warszawa, PWN,
- Piwowski R. (2011), Reguły fiskalne oraz instrumenty nowego zarządzania publicznego jako narzędzia przejrzystej polityki fiskalnej, Warszawa, *Studia Ekonomiczne nr 3*,
- Sawyer M. (2012) The tragedy of UK fiscal policy in the aftermath of the financial crisis. *Cambridge Journal of Economics* 2012, 36, doi:10.1093/cje/ber043
- Skiba L. (2011) „Polityka fiskalna w Unii Walutowej” Lublin, <http://www.ugiw.umcs.lublin.pl/VI.pdf> dostęp z dnia 12.03.2015
- Tagkalakis A. (2008) The effects of fiscal policy on consumption in recessions and expansions *Journal of Public Economics* Volume 92, doi:10.1016/j.jpubeco.2007.11.007
- Wojciechowska – Toruńska I. (2013) Nierównowaga budżetowa a wzrost gospodarczy, w *Zarządzanie finansami* R. 11, nr 2, cz. 3 Gdańsk,
- Wójtowicz K. (2011) Potrzeba i możliwości ograniczania deficytów budżetowych w warunkach recesji gospodarczych, Poznań, *Zeszyty Naukowe WSB w Poznaniu nr 36/2011*,
- Żukowska K. (2012) *Harenssing glonalization czyli ujarzmienie globalizacji*; Warszawa, Oficyna wydawnicza SGH,

The Processes of Globalisation Versus Fiscal Regulations Regarding to the Debt and the Deficit in the EU

JEL Classification: H3; H6

Keywords: *Fiscal Policy; National Debt; Country's budget*

Abstract: The processes of both globalisation and the European integration force many changes in fiscal policy of every country which belongs to United Europe. European Union by aspiring to sustainable development and harmonious growth in the economy as well as keeping inflation targets, forces to follow fiscal regulations

even quantitative or procedures of exaggerated deficit and national debt. Economy always depends on financial policy of the government and that's why many countries decide to consolidate the area of public finance. The article is to present the direction of changes in fiscal policy of individual European country and its macro-economic expectations.

Andrzej Stolarski

Uniwersytet Łódzki

Wpływ metod poboru i terminu rozliczenia podatku CIT na strategię zarządzania płynnością przedsiębiorstwa. Analiza na podstawie rozwiązań przyjętych w krajach Unii Europejskiej

Słowa kluczowe: *podatek, CIT, płynność, preferencje podatkowe, optymalizacja podatkowa*

Abstract: Jednym z podstawowych obowiązków przedsiębiorców jest terminowe opłacanie podatków, w tym podatku dochodowego od osób prawnych (ang. Corporate Income Tax), który występuje we wszystkich krajach Unii Europejskiej. Podatkiem tym są obciążone spółki kapitałowe, niektóre rodzaje spółek osobowych oraz inne osoby prawne.

Pomimo powszechności tego podatku oraz podobieństw w jego ramowej konstrukcji, tj. przedmiotu i podmiotu opodatkowania, w poszczególnych krajach Unii występuje wiele różnic. Dotyczą one między innymi stawki podatku a także sposobu i terminów rozliczania. Co do zasady podatek CIT jest rozliczany w okresach rocznych, ale jego pobór i zapłata dokonywana jest na wiele sposobów.

W zależności od przyjętych rozwiązań w danym kraju Unii, podatek CIT może być pobierany w formie zaliczek w ciągu roku podatkowego, co miesiąc lub co kwartał. Zaliczki ustalane są na podstawie bieżących dochodów, osiągniętych w trakcie trwania roku podatkowego lub też na podstawie lat wcześniejszych. W niektórych krajach podatki pobierane są raz do roku a terminy rozliczenia i zapłaty podatku różnią się znacząco w poszczególnych państwach.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstw wymaga szczególnej dbałości o płynność finansową, w tym także o zapewnienie środków na zaspokojenie zobowiązań podatkowych. W przypadku podatku CIT przedsiębiorcy działający w różnych krajach Unii, ze względu na obowiązujące w nich prawodawstwo podatkowe, mogą stosować inne strategie zarządzania płynnością.

W Polsce podatnicy podatku CIT, co do zasady, w ciągu roku podatkowego, są zobowiązani do wpłat miesięcznych zaliczek na podatek. Istnieją jednak w polskim prawodawstwie dotyczącym podatku dochodowego od osób prawnych, preferencje pozwalające na przyjęcie korzystnych dla przedsiębiorstwa strategii opłacania podatku. Należą do nich: możliwość zapłaty zaliczek kwartalnych, zapłaty w formie uproszczonych zaliczek lub zmiana roku podatkowego.

Metodologia

Niniejsze opracowanie zostało przygotowane w oparciu o studia nad literaturą tematu, badanie aktów prawnych, raportów przygotowanych przez firmę oraz informacji zawartych w bazach danych, dotyczących zasad opodatkowania w krajach Unii Europejskiej.

Charakterystyka podatku dochodowego od osób prawnych (CIT)

Podatek dochodowy od osób prawnych został wprowadzany w Polsce ustawą z dnia 15 lutego 1992 r. W okresie obowiązywania wielokrotnie dokonywano zmian w tej ustawie, dotyczących między innymi grupy podmiotów objętych podatkiem, stawek podatku, sposobu poboru podatku (Ickiewicz, 2014, s. 35).

Ustawa określa, jakie podmioty podlegają podatkowi dochodowemu od osób prawnych, definiuje zakres obowiązku podatkowego jaki ciąży na podatnikach, podstawę opodatkowania sposób jego naliczania oraz metody poboru.

Niniejszy artykuł jest poświęcony metodom poboru oraz formom zapłaty podatku dochodowego od osób prawnych, również w poszczególnych krajach europejskich oraz jest próbą analizy ich wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstw, podlegającym podatkowi.

Zgodnie z obowiązującymi obecnie przepisami, podatnikami podatku dochodowego od osób prawnych, (ang. Corporate Income Tax, w skrócie CIT) są (Ickiewicz, 2014, s. 36):

- spółki kapitałowe (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna, także gdy są jeszcze w stanie organizacji)
- spółki komandytowo-akcyjne
- przedsiębiorstwa państwowe
- spółdzielnie
- banki komercyjne
- fundacje, stowarzyszenia

Podatnikiem podatku są też podatkowe grupy kapitałowe, utworzone przez pozostające w związkach kapitałowych spółki prawa handlowego, przy spełnieniu dodatkowych warunków (Felis & Jamroży & Szlęzak-Matusewicz, 2010, s. 126).

Podmioty zagraniczne, które nie posiadają osobowości prawnej, ale objęte podatkiem CIT zgodnie z przepisami państwa, w którym znajduje się ich siedziba, także są podatnikiem w rozumieniu polskich przepisów.

Przedmiotem opodatkowania podatkiem dochodowym jest osiągnięty przez podatnika dochód, bez względu na źródło, z jakiego został osiągnięty. Zgodnie z zawartą w ustawie definicją, dochodem jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania. W przypadku, gdy koszty uzyskania, przewyższają sumę przychodów, mowa jest o stracie.

Jeżeli siedziba lub miejsce sprawowania zarządu podatnika znajduje się na terenie Polskie, to podatnik zobligowany jest do zapłaty podatku CIT ze wszystkich źródeł niezależnie od miejsca, kraju jego pochodzenia, osiągnięcia.

Podatnicy, jeżeli nie mają siedziby, lub zarządu na terenie Rzeczypospolitej Polskiej podlegają podatkowi od osób prawnych jedynie od dochodów osiągniętych w naszym kraju.

Jak zostało już wcześniej wspomniane, podstawą opodatkowania, naliczenia kwoty podatku jest osiągnięty dochód. Dochód może być pomniejszony o ulgi podatkowe np. darowizny, lub wydatki na badania i rozwój oraz część strat z lat ubiegłych, w przypadku, gdy takie wystąpiły.

Pobór CIT odbywa się na zasadzie „samoobliczenia”. Podatnik jest zobowiązany do samodzielnego ustalenia dochodu podlegającego opodatkowaniu, wyliczenia kwoty podatku według obowiązującej stawki oraz wpłaty daniny do urzędu skarbowego. Obecnie, stawka podatku wynosi 19% podstawy opodatkowania.

Okresem rozliczeniowym dla podatku dochodowego jest rok podatkowy. Co do zasady powinien to być rok kalendarzowy. Możliwe jest ustalenie roku podatkowego jako okresu kolejnych dwunastu miesięcy począwszy od dowolnego miesiąca.

W okresie trzech miesięcy po zakończeniu roku podatkowego podatnicy składają zeznanie podatkowe i rozliczają się z podatku za rok podatkowy.

W ciągu roku podatkowego przedsiębiorcy podlegający CIT zobowiązani są do wpłaty zaliczek z tytułu podatku dochodowego za poszczególne miesiące. Ich wysokość jest ustalana, jako różnica pomiędzy podatkiem należnym osiągniętym od początku roku podatkowego, a sumą zaliczek należnych za poprzednie miesiące. Zaliczki wpłacane są do 20

dnia miesiąca, następującego po miesiącu, za który jest sporządzane rozliczenie.

Opisana powyżej metoda poboru podatku ma swoje odstępstwa. W określonych przypadkach, podatnicy mogą wpłacać zaliczki kwartalnie lub miesięcznie, ale na podstawie dochodu, wynikającego z zeznania podatkowego złożonego w roku poprzedzającym dany rok podatkowy. W praktyce zaliczki opłacane są przy wykorzystaniu tej metody, na podstawie dochodu osiągniętego dwa lata wcześniej.

Zdaniem autora metoda poboru podatku ma bezpośredni wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw, a w szczególności płynność. Dalsze rozważania zostaną poświęcone, różnym metodom poboru CIT, jakie zostały przyjęte w krajach Unii Europejskiej temu jak wpływają na sytuację finansową działających w nich przedsiębiorstw.

Wpływ obciążeń podatkowych na płynność przedsiębiorstwa

Ordynacja podatkowa w art. 6 zawiera prawną definicję podatku. Zgodnie z jego brzmieniem „podatkiem jest publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej.”

We wcześniejszych przepisach ordynacji określone zostały pojęcia obowiązku podatkowego oraz zobowiązania podatkowego. Zgodnie z ich brzmieniem obowiązek podatkowy to „, wynikająca z ustaw podatkowych nieskonkretyzowana powinność przymusowego świadczenia pieniężnego w związku z zaistnieniem zdarzenia określonego w tych ustawach.”

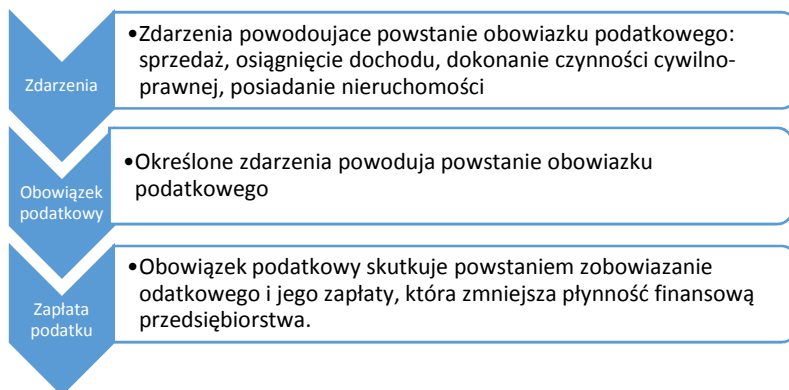
Zobowiązanie podatkowe to według ustawy, wynikające z obowiązku podatkowego powinność podatnika do zapłacenia na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu albo gminy podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonych w przepisach prawa podatkowego.

W art 59 ordynacji opisane są sytuacje, w których zobowiązanie podatkowe wygasa. Podstawową przyczyną wygaśnięcia zobowiązania podatkowego jest jego zapłata.

Cytowane powyżej przepisy prawa zestawione w odpowiedni sposób, opisują zjawisko, w którym osoba fizyczna lub prawna na skutek zaistnienia pewnych, opisanych w ustawach podatkowych, zdarzeń staje się podatnikiem, zobowiązanym do zapłaty podatku w formie pieniężnej.

Proces powstania obowiązku podatkowego, zobowiązania podatkowego i jego zapłaty przedstawia poniższy schemat.

Schemat 1. Proces powstawania i wygasania zobowiązań podatkowych



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku przedsiębiorców, zdarzenia takie będą powstawały w wyniku prowadzenia działalności gospodarczej. Na ogół, obowiązek podatkowy powstanie wtedy, z chwilą dokonania sprzedaży i osiągnięcia zysku. Nie są to jednak jedyne możliwości powstania obowiązku podatkowego, gdyż podatkami obłożone są też między innymi posiadanie nieruchomości, czynności cywilnoprawne związane z dokapitalizowaniem, niektórych spółek, umowy pożyczki a także środki transportu.

Niezależnie od efektu ekonomicznego, jaki przynoszą przedsiębiorcy, zdarzenia łączy, powstanie na skutek ich zaistnienia, przymus spełnienia bezzwrotnego i nieodpłatnego świadczenia pieniężnego, czyli podatek. Podatek, który musi zostać zapłacony gotówką (Felis & Jamroży & Szlęzak-Matusiewicz, 2010, s. 126).

Zapłata podatku stanowi dla przedsiębiorstwa wydatek pieniężny, gdyż jest to zdarzenie, które powoduje odpływ pieniądza z firmy (Tyran, 1999, s. 277). Podatki stanowią jeden z elementów, wpływających na przepływy pieniężne przedsiębiorstwa, jego zdolność do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych, czyli płynność (Sierpińska & Jachna, 1993, s. 79) Obowiązek zapłaty podatku, poprzez przymusowy, nieodpłatny i bezzwrotnych charakter zawsze wpływa ujemnie na przepływy pieniężne i płynność.

Powyższe rozważania dotyczą także podatku dochodowego od osób prawnych. W przypadku tej daniny, zdarzeniem powodującym powstanie obowiązku podatkowego jest osiągnięcie przez przedsiębiorstwo, dochodu. Następnie w oparciu o uzyskany dochód podatnik oblicza samodzielnie kwotę podatku jaki jest zobowiązany zapłacić. Ostatnim etapem jest

uregulowanie zobowiązania podatkowego. Dokonuje się tego w opisany prawem sposób, stosując odpowiednią metodę poboru podatku CIT,

Metody poboru podatku CIT w krajach należących do Unii Europejskiej

Podatek CIT jest powszechnie stosowany w krajach Unii Europejskiej. Wszystkie państwa, wprowadziły regulacje prawne określające zasady podlegania podatkowi, metody jego rozliczania i poboru. Przyjęte rozwiązania różnią się od siebie. Wspólna jest zasad, że opodatkowany jest dochód, jednak w przypadku chociażby metod poboru istnieją znaczące różnice.

Na podstawie danych zawartych w europejskiej bazie dotyczącej podatków „Tax database” oraz opracowania World Wide Tax Summaries firmy PwC, została opracowana poniższa tabela, przedstawiająca terminy rozliczenia i sposób poboru podatku CIT w poszczególnych krajach Unii.

Tabela 1. Terminy rozliczenia i metody poboru podatku dochodowego od osób prawnych w krajach Uni Europejskiej

Kraj	Termin rozliczenia podatku	Szczególne procedury poboru podatku
Austria	30 czerwca po roku podatkowym	Zaliczki kwartalne, płacone w oparciu o poprzedni rok podatkowy do 15 lutego, 15 maja, 15 sierpnia, 15 listopada
Belgia	Dwa miesiące po zatwierdzeniu sprawozdania (31 sierpień)	Zaliczki kwartalne płatne do 10 kwietnia, 10 lipca, 10 października, 20 grudnia
Bułgaria	31 Marca	Zaliczki miesięczne lub kwartalne
Chorwacja	Cztery miesiące po zakończeniu roku (30 kwietnia)	Zaliczki miesięczne, płacone w oparciu wyniki poprzedniego roku podatkowego.
Cypr	1 sierpnia	Dwie zaliczki półroczne
Czechy	3 lub 6 miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Zaliczki półroczne lub kwartalne
Dania	1 listopada	Dwie zaliczki płatne do 20 marca i 20 listopada
Estonia	Okresem podatkowym jest miesiąc	Podatek jest płatny do 10 dnia miesiąca, po miesiącu, którego dotyczy rozliczenie
Finlandia	Cztery miesiące po zakończeniu roku podatkowego	Zaliczki miesięczne lub półroczne
Francja	15 kwietnia	Cztery zaliczki płatne 15 marca, 15 czerwca, 15 września, 15 grudnia
Grecja	31 grudnia	Podatek jest płatny w ośmiu ratach po złożeniu rozliczenia
Hiszpania	Sześć miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Trzy zaliczki, w kwietniu, październiku i grudniu
Holandia	Sześć miesięcy po zakończeniu roku obrotowego	Brak zaliczek

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Irlandia	W ciągu dziewięciu miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Pierwsza zaliczka w zależności od wielkości podatnika płacona jest na miesiąc lub sześć miesięcy przed końcem roku podatkowego. Pozostała część po rozliczeniu rocznym.
Litwa	Sześć miesięcy po zakończeniu roku	Zaliczki kwartalne
Luksemburg	Miesiąc po złożeniu zeznania (30 czerwca)	Zaliczki kwartalne
Łotwa	Cztery lub siedem miesięcy po zakończeniu roku, plus 15 dni	Zaliczki miesięczne
Malta	Dziewięć miesięcy po zakończeniu roku obrachunkowego	Zaliczki, co 4 miesiące
Niemcy	31 maj	Cztery zaliczki 10 marca, 10 czerwca, 10 września, 10 grudnia na podstawie szacowanych wyników
Polska	Trzy miesiące po zakończeniu roku	Zaliczki miesięczne
Portugalia	Pięć miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Trzy zaliczki, płatne w lipcu, we wrześniu i grudniu
Rumunia	25 marca	Zaliczki kwartalne
Słowacja	Trzy miesiące po zakończeniu roku obrachunkowego	Zaliczki miesięczne lub kwartalne
Słowenia	Trzy miesiące po zakończeniu roku obrachunkowego	Zaliczki miesięczne lub kwartalne
Szwecja	Sześć miesięcy po zakończeniu roku podatkowego.	Zaliczki miesięczne
Węgry	31 maja	Zaliczki płacone miesięcznie lub kwartalnie
Wielka Brytania	Dziewięć miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Dla 90% firm brak zaliczek, w przypadku dużych firm, kwartalne zaliczki, zaczynające się od 7 miesiąca roku podatkowego.
Włochy	Sześć miesięcy po zakończeniu roku podatkowego	Dwie zaliczki 60% w czerwcu i 40% w listopadzie na podstawie podatku z rok ubiegły.

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie analizy przedstawionych w Tabeli nr 1 danych można sformułować następujące wnioski dotyczące metod poboru podatku CIT.

- podstawowym okresem rozliczeniowym podatku jest rok podatkowy, za wyjątkiem Estonii, gdzie podatek rozliczany jest miesięcznie,
- końcowe rozliczenie następuje po zakończeniu roku podatkowego w terminie od 3 do 12 miesięcy w zależności od przyjętego w danym państwie rozwiązania,
- w większości państw regulacje CIT nakazują płatność zaliczek w ciągu roku podatkowego. W Wielkiej Brytanii, Holandii i Grecji przedsiębiorcy nie opłacają zaliczek, podatek jest rozliczany jednorazowo w określonym terminie po zakończeniu roku

podatkowego. W Grecji podatek może być po rozliczeniu, płacony w ośmiu ratach.

- zaliczki wpłacane są w zależności od rozwiązań w danym kraju w następujący sposób:
 - miesięcznie (zaliczki miesięczne)
 - kwartalnie (zaliczki kwartalne)
 - trzy razy do roku
 - dwa razy do roku (na ogół półrocznie)
- występują trzy metody ustalania wartości zaliczek płaconych w danym roku podatkowym:
 - na podstawie rzeczywistych dochodów osiągniętych w danym roku podatkowym,
 - na podstawie oszacowanych dochodów dla danego roku podatkowego,
 - na podstawie dochodów z lat poprzedzających rok podatkowy,

Zaprezentowane powyżej wnioski pozwalają na stwierdzenie, że przedsiębiorstwa, które znajdują się w różnych państwach, na skutek innych rozwiązań prawnych w kwestii poboru zaliczek na podatek CIT, działają niekiedy w zupełnie innym otoczeniu biznesowym, co wymusza na nich odmienne podejście do zarządzania finansami i płynnością.

Wpływ metod poboru podatku na strategię zarządzania płynnością

Przedsiębiorstwa, podlegające podatkowi CIT w Wielkiej Brytanii, Holandii, Grecji, nie są zmuszone do uwzględniania tej daniny w swoich przepływach pieniężnych w takim stopniu jak powinny to robić firmy znajdujące się w innych krajach. Znajdują się w korzystnej sytuacji, gdyż rozliczenie i obowiązek zapłaty, obarcza je raz do roku po zamknięciu roku podatkowego. Sama zapłata musi nastąpić w okresie sześciu miesięcy lub dłuższym, po zakończeniu roku. Nie płacąc zaliczek w ciągu roku podatkowego, dysponują środkami, które przy zastosowaniu innych rozwiązań przekazywane byłyby do budżetu. Mogą przekazać je bieżącą działalność, unikając niekiedy finansowania zewnętrznego i związanych z nim kosztów.

Nie bez znaczenia jest też okres w jakim powstaje konieczność zapłaty podatku. Im więcej czasu, po zakończeniu roku firma ma na rozliczenie i zapłatę podatku, tym lepiej może się do tego przygotować, zabezpieczając środki na uregulowanie zobowiązań podatkowych. Mniejsza jest też wrażliwość na opóźnienia w płatnościach od kontrahentów lub gdy uzgadniane są długie terminy płatności. W przypadku, gdy

przedsiębiorstwo w kolejnych latach zwiększa swój dochód, może finansować zapłatę podatku z wpływów lat następných.

Metoda jednorazowego rozliczenia podatku nie naraża podatników na ponoszenie zbędnych wydatków, gdy ich działalność jest sezonowa w ciągu roku obrachunkowego. W szczególności ma to znaczenie, gdy największe dochody osiągane są w początkowych okresach roku a później firma ponosi straty. Przy jednorazowym rozliczeniu w opisanej sytuacji biznesowej nie powstają nadpłaty zaliczek z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.

W sytuacji gdy rozliczenie podatku CIT następuje w formie zaliczek przedsiębiorcy zapewnienie płynności staje się bardziej skomplikowane.

Regulowanie miesięcznych zaliczek na podatek, w ciągu roku, obliczonych w oparciu o osiągnięty w tym roku dochód, wymaga monitorowania przepływów pieniężnych oraz wdrażania strategii podatkowych w celu zapewnienia bieżącej płynności firmy, w tym obsługi zadłużenia powstałego z tytułu podatku dochodowego.

Płacąc miesięczne zaliczki firmy nie uzyskują dodatkowych środków na finansowanie działalności. Możliwe też, że w przypadku kontraktów o długich terminach płatności, dłuższych niż terminy zapłaty zaliczki na podatek, przedsiębiorstwa będą zmuszone do skorzystania z finansowania zewnętrznego, co powoduje powstanie dodatkowych kosztów odsetkowych.

Jeżeli działalność przedsiębiorstwa podlega wahaniom sezonowym, które powodują wahania wyniku finansowego i podstawy opodatkowania, to możliwe jest powstanie sytuacji, w której zapłacone na początku roku zaliczki przewyższają podatek wynikający z rozliczenia rocznego i powstania nadpłata z tytułu podatku dochodowego. Brak tych środków w dyspozycji przedsiębiorstwa może powodować pogorszenie sytuacji finansowej i konieczność skorzystania ze źródeł zewnętrznych.

Miesięczne okresy rozliczeniowe, przy płatnościach zaliczkowych mogą okazać się zbyt krótkie dla prawidłowego gospodarowania środkami pieniężnymi. Mogą przez to powstawać zbędne nadpłaty podatku lub zabraknie w przedsiębiorstwie środków na finansowanie działalności oraz bieżące regulowanie zobowiązań podatkowych. Przedsiębiorstwa stają się też wrażliwsze na zatory płatnicze ze strony klientów.

Metody poboru w formie zaliczek kwartalnych, za okresy czterech miesięcy, półrocznych, nie komplikują sytuacji finansowej w takim stopniu, jak ma to miejsce w przypadku zaliczek miesięcznych. Firmy dysponują większą ilością czasu na zaplanowanie wydatków oraz zabezpieczenie środków. Stają się mniej podatne na negatywne skutki opóźnień

w płatnościach należności. Ich sytuacja finansowa nie ulega pogorszeniu, gdy ich działalność jest sezonowa, zwłaszcza, gdy wahania wielkości dochodu kompensują się w okresie rozliczeniowym (np. kwartału lub półrocza)

W niektórych państwach stosowane metody polegają na poborze stałych zaliczek podatku CIT (miesięcznych, kwartalnych, kilka razy do roku), których wielkość ustalana jest w oparciu o wyniki z lat poprzedzających rok podatkowy, lub też na podstawie oszacowania dochodu przypadającego na bieżący rok podatkowy. Zaletą tych metod jest stabilność w opłacaniu podatku. Przedsiębiorcy, z góry już wiedzą kiedy i jakie kwoty są zobowiązani wpłacić do budżetu oraz mogą te wydatki uwzględnić w planowaniu przepływów pieniężnych. Rozwiązania te są też korzystne dla firm, których dochody ulegają wahaniom lub wzrastają w kolejnych latach. Dzięki nim, podmioty te nie będą wpłacały wyższych kwot z tytułu zaliczek, niż wynikałoby to z ostatecznego, rocznego rozliczenia. Wady stosowania takich metod ujawnią się, gdy dochody przedsiębiorstwa będą maleć w kolejnych latach, poprzez powstanie nadpłaty zaliczek podatku.

Jak zostało napisane na wstępie, podmioty rozliczające podatek dochodowy od osób prawnych w Polsce, zobowiązane są do wnoszenia na rzecz budżetu miesięcznych zaliczek, których wysokość ustalana jest na podstawie dochodu osiągniętego w rozliczonym roku podatkowym. Podatek za rok podatkowy ustalany jest do 31 marca następnego roku. Do tego dnia należy również zapłacić różnicę pomiędzy ustalonym na koniec roku podatkiem a wpłaconymi zaliczkami. W przypadku, gdy suma zapłaconych zaliczek przekracza kwotę należnego podatku, nadpłata jest zwracana w ciągu trzech miesięcy. Zgodnie z wcześniejszymi wnioskami jest to najmniej korzystna i najbardziej kłopotliwa dla przedsiębiorców metoda poboru podatku ze stosowanych w krajach Unii Europejskiej metod.

Polski ustawodawca, dopuszcza możliwość zastosowania w rozliczeniach, metody zwanej „metodą uproszczonych zaliczek”. Jak już zostało opisane to wcześniej stosujący ją podmiot oblicza zaliczki na podstawie dochodu wynikającego z zeznania podatkowego, złożonego w roku poprzedzającym rok podatkowy. Tak ustalony dochód jest dzielony przez 12 a następnie ustala się kwotę zaliczki zgodnie z obowiązującą w danym roku podatkowym stawką podatku. Rozliczenie podatku następuje do 31 marca po roku podatkowym. Jest to metoda podobna wcześniej już opisywanej, polegającej na ustalaniu kwoty zaliczek w oparciu o dochód roku poprzedniego. Różnica polega na wyborze roku podatkowego na podstawie, którego ustalany jest dochód. W Polsce

zaliczki są płatne, co miesiąc, gdy w rozwiązaniach stosowanych w innych krajach kwartalnie lub dwa razy w roku podatkowym.

W przypadku małych podatników, dozwolone jest stosowanie zaliczek kwartalnych. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, za małych podatników uważa te podmioty, których przychody w ciągu roku podatkowego są mniejsze niż równowartość 1 200 000 euro. Prawo do korzystania z rozliczeń w formie zaliczek kwartalnych mają też podatnicy, którzy w danym roku podatkowym rozpoczynają działalność

Zakończenie

Podatki stanowią ważny i nierozzerwalny element powiązany z działalnością przedsiębiorców muszą być na bieżąco monitorowane. Wydatki na zapłatę zobowiązań podatkowych powinny być planowane z wyprzedzeniem, w celu zabezpieczenia środków na ich zapłatę a przed rozpoczęciem działalności oraz w trakcie jej prowadzenia powinna być stosowana optymalizacja podatkowa, pozwalająca na jak najlepsze wykorzystanie środków przedsiębiorstwa, w tym także poprzez odłożenie obowiązku zapłaty podatku w czasie. Dotyczy to także podatników podatku dochodowego od osób prawnych. Niniejszy artykuł jest próbą pokazania zasad działania różnego rodzaju metod poboru podatku CIT oraz wyjaśnienia w jaki sposób różne warianty wpływają na sytuację finansową przedsiębiorców. Za podstawę rozważań posłużyły rozwiązania przyjęte w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. W oparciu o uzyskane informacje, zostały przedstawione najczęściej stosowane metody. Następnie, zostały określone możliwe konsekwencje, jakie ponoszą przedsiębiorstwa zobligowane do stosowania metod. Na zakończenie zostały przedstawione możliwości stosowania wybranych metod przez polskich podatników.

Literatura

- Felis P., Jamroży M., Szlęzak-Matusiewicz J. (2010). *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców* Warszawa: Wydawnictwo DIFIN.
- Ickiewicz J. (2014). *Podatki, składki, opłaty, Fiskalne obciążenia działalności gospodarczej* Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Mastalski R. (2014) *Prawo podatkowe* Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Sierpińska M. Jachna T. (1993) *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych* Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Smoleń P. Wójtowicz W. (2015) *Prawo podatkowe* Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Tyran Michael R. (1999) *Wskaźniki finansowe* Warszawa: Dom wydawniczy ABC.
http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/ (20.02.2015)
<http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries>
(20.02.2015)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. - Ordynacja podatkowa (ostatnia zmiana: Dz.U. z 2014 r., poz. 1644)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (ostatnia zmiana: Dz.U. z 2015 r., poz. 73)

The Effect of Pre-emptive Methods and the Maturity of the Corporate Income Tax on the Company's Liquidity Management Strategy. Analysis Based on the Solutions Adopted in the European Union Countries

JEL Classification: *K00; K34*

Key words: *corporate income tax, liquidity, tax preferences, tax optimization*

Abstract: One of the primary responsibilities of business is the timely payment of taxes, including corporate income tax law, which occurs in all the countries of the European Union. This tax is charged on the capital companies, certain types of partnerships and other legal persons. Despite the prevalence of this tax and similarities in the frame structure, meaning the object and the subject of taxation, there are many differences between particular countries of the European Union. As a rule the corporate income tax is accounted for on an annual basis, but its collection and payment shall be made in many ways. Depending on the solutions adopted by a given country of the European Union, CIT may be levied in the form of advances during the tax year, every month or every quarter. Advances are determined on the basis of current income earned during the tax year, or on the basis of earlier years. In some countries, taxes are levied once a year, and the terms of settlement and payment of tax vary considerably between countries. Corporate financial management requires special attention to liquidity which includes providing funds to meet tax obligations. In the case of the corporate income tax traders operating in different EU countries, due to the tax legislation, may use other strategies for managing liquidity. CIT taxpayers in Poland, as a rule, are required to make monthly tax payments during the fiscal year. There are, however, in the Polish legislation on

corporate income tax law, preferences that allow the company to introduce policies favorable for the company. These include: the ability to pay quarterly advances, payment in the form of simplified advances or change of the tax year.

Katarzyna Szopik-Depczyńska

Uniwersytet Szczeciński

Efekty działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych polski wschodniej

Keywords: *innowacyjność; przemysł; region*

Abstract: Głównym celem niniejszego artykułu jest pokazanie wyników badań ankietowych przeprowadzonych w Polsce Wschodniej w latach 2010-12. Badanie to polegało na próbie wskazania wpływu zróżnicowanych determinant na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych. Autorka starała się określić efekty prowadzonej w przedsiębiorstwach przemysłowych działalności innowacyjnej w aspekcie nakładów na innowacje oraz implementację nowych rozwiązań technologicznych. Podstawową hipotezą badawczą jest twierdzenie, iż aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych zdeterminowana jest zróżnicowanymi czynnikami wpływającymi na te podmioty. W przeprowadzonym badaniu ankietowym wzięły udział 1067 przedsiębiorstw przemysłowych, funkcjonujących w Polsce Wschodniej w latach 2010-12. Wzięte zostały są zatem pod uwagę województwa: warmińsko-mazurskie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie oraz podkarpackie.

Wprowadzenie

Współcześnie, zwłaszcza w wysoko rozwiniętych oraz doganiających krajach, kwestia innowacyjności odgrywa znacznie większą rolę niż kiedykolwiek wcześniej. Uwarunkowań takiego zjawiska i stanu rzeczy można poszukiwać w zmniejszeniu znaczenia tradycyjnych czynników przewagi konkurencyjnej na korzyść postępującej globalizacji, rewolucji komputerowej oraz w zakresie technologii informacyjno-komunikacyjnej (Audretsch, 1998, s.19; Czerniachowicz, 2014, s. 83-90).

Wdrażanie w przedsiębiorstwach ulepszonych rozwiązań w odniesieniu do techniki, technologii i organizacji jest uzasadnione jeśli przynosi korzystne efekty w różnych wymiarach tj. ekonomicznym, technicznym, społecznym, ekologicznym itp. (Motyka, 2011, s. 167). Podejście innowacyjne w przedsiębiorstwach wymaga jednak odpowiedniego kształtowania produktów oraz usług, procesów technologicznych, zmian w zakresie organizacji, jak i przekazu marketingowego tak, aby móc sprostać potrzebom obecnym, ale i potencjalnym klientom. Takie działania pozwalają na zwiększenie obszaru oddziaływania przedsiębiorstwa, a co się z tym wiąże, osiąganiem celów strategicznych i finansowych (Janasz, 2009, s. 42). Tak więc przedsiębiorstwa ponoszą nakłady na innowacje z różnych przyczyn, np. chęć zwiększenia wydajności, wielkości produkcji lub poziomu zatrudnienia. Oprócz tego, część podmiotów implementuje nowe rozwiązania, bo jest to następstwem zmieniających się przepisów ustawodawczych.

Różny jest obszar oddziaływania poszczególnych rodzajów innowacji. Innowacje w obrębie produktu dotyczą głównie efektów w obszarze konkurencji, popytu i rynku i mają za zadanie: zastąpić produkty wycofywane z rynku, poszerzyć ofertę przedsiębiorstwa w zakresie wyrobów i usług, stworzyć produkty przyjazne dla środowiska naturalnego, zwiększyć lub zachować udział w rynku, umożliwić przedsiębiorstwu wejście na nowe rynki zbytu. Ponadto, spodziewane jest podniesienie jakości wyrobów i usług, obniżenie zużycia materiałów i energii oraz osiągnięcie sektorowych standardów technicznych. Innowacje w obrębie procesu dotyczą skrócenia czasu reakcji na potrzeby klientów, zwiększenia elastyczności produkcji lub świadczenia usług, zwiększenia mocy produkcyjnych lub usługowych, obniżenia zużycia materiałów, skrócenia cyklu produkcyjnego, poprawy warunków pracy i wypełnienia wymogów regulacyjnych. Innowacje organizacyjne są ukierunkowane na doskonalenie organizacji i miejsca pracy w zakresie: poprawy komunikacji i interakcji pomiędzy pracownikami, lepszego współdzielenia się informacjami i wiedzą, wzrostu zdolności adaptacyjnych związanych z nowymi potrzebami klientów i ogólnej poprawy warunków pracy. Innowacje marketingowe dotyczą zarówno klientów wewnętrznych, jak i zewnętrznych przedsiębiorstwa (Dzikowski, 2013, s. 159–178).

Cele związane z implementacją innowacyjnych rozwiązań w przedsiębiorstwach mogą być osiągnięte lub nie, a z drugiej strony innowacje mogą doprowadzić do osiągnięcia innych albo dodatkowe efektów w odniesieniu do tego, co w pierwszej kolejności było motywem ich wdrożenia. Cele zatem dotyczą motywacji podmiotów do aktywności innowacyjnej, efekty natomiast odnoszą się do faktycznie zaobserwowanych skutków innowacji.

Zaleca się w związku z tym gromadzenie danych na temat efektów innowacji wdrażanych przez przedsiębiorstwa w rozpatrywanym okresie. Pytania dotyczące rzeczywiście osiągniętych efektów mogą być źródłem cennych informacji na temat działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Tabela 1 przedstawia wykaz czynników, które odnoszą się zarówno do celów, jak i efektów dla wszystkich czterech typów innowacji wyróżnianych w podręczniku metodologicznym Oslo.

Tabela 1. Czynniki dotyczące celów i efektów innowacji

Obszar oddziaływania	Innowacje produktowe	Innowacje procesowe	Innowacje organizacyjne	Innowacje marketingowe
Konkurencja, popyt i rynki				
Zastąpienie produktów wycofywanych z rynku	+			
Poszerzenie oferty produktów i usług	+			
Stworzenie produktów przyjaznych dla środowiska naturalnego	+			
Zwiększenie lub zachowanie udziału w rynku	+			+
Wejście na nowe rynki zbytu	+			+
Zwiększenie widoczności lub ekspozycji produktu				+
Skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów		+	+	
Produkcja i dostawa				
Podniesienie jakości wyrobów i usług	+	+	+	
Zwiększenie elastyczności produkcji lub świadczenia usług		+	+	

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Obszar oddziaływania	Innowacje produkcyjne	Innowacje procesowe	Innowacje organizacyjne	Innowacje marketingowe
Zwiększenie mocy produkcyjnych lub usługowych		+	+	
Obniżenie jednostkowych kosztów pracy		+	+	
Obniżenie zużycia materiałów i energii	+	+	+	
Obniżenie kosztów projektowania produktów		+	+	
Skrócenie cyklu produkcyjnego		+	+	
Osiągnięcie sektorowych standardów technicznych	+	+	+	
Obniżenie kosztów operacyjnych związanych ze świadczeniem usług		+	+	
Zwiększenie efektywności lub szybkości zapewnienia lub dostarczenia produktów lub usług		+	+	
Poprawa potencjału informatycznego		+	+	
Organizacja miejsca pracy				
Poprawa komunikacji i interakcji między różnymi pionami w firmie			+	
Zwiększenie zakresu udostępniania lub transferu wiedzy w kontaktach z innymi podmiotami			+	
Zwiększenie zdolności dostosowywania się do różnych wymogów klientów			+	+

Obszar oddziaływania	Innowacje produkcyjne	Innowacje procesowe	Innowacje organizacyjne	Innowacje marketingowe
Wzmocnienie relacji z klientami			+	+
Poprawa warunków pracy		+	+	
Inne				
Ograniczenie skutków dla środowiska naturalnego lub poprawa zdrowotności i bezpieczeństwa	+	+	+	
Wypełnienie wymogów regulacyjnych	+	+	+	

Źródło: Podręcznik Oslo (2008, s. 112).

Bardziej specyficzne efekty innowacyjności na które również zwraca uwagę A. Pomykański to (Pomykański, 2001):

- liczba nowych produktów wprowadzonych w ostatnich trzech latach,
- procentowa wielkość sprzedaży i/lub osiągniętych z niej zysków (nowe produkty),
- liczba nowych pomysłów wygenerowanych w organizacji,
- nieudane projekty
- zadowolenie klienta
- czas wejścia na rynek
- koszt produktu w porównaniu z obecnymi trendami w danym sektorze
- jakość w porównaniu z tendencjami w danym sektorze,
- możliwości produkcyjne w danym sektorze,
- roboczogodziny przypadające na nowy produkt,
- średni czas potrzebny na cały proces innowacyjny.

Nowe lub udoskonalone rozwiązania, dzięki procesom dyfuzji, rozprzestrzeniając się i docierając do różnych przedsiębiorstw, mają wpływ na poprawę ich produktywności. Ma to to odniesienie także do konkurentów, którzy przyjmują najnowocześniejsze, bardziej skuteczne i wydajne rozwiązania, aby dzięki temu niwelować przewagę lidera technologicznego (Bukowski et. al, 2012, s. 4).

Analizując powyższe rozważania nasuwa się zasadnicze pytanie, czy i w jaki sposób efekty aktywności innowacyjnej oddziałują na implementację innowacji?

Głównym celem badania była próba opisanie wpływu różnorodnych efektów działalności innowacyjnej na atrybuty innowacyjności, takie jak nakłady na innowacje oraz implementacja innowacyjnych rozwiązań. Podstawową hipotezą badawczą jest zatem teza, iż aktywność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych jest uzależniona od zróżnicowanych uwarunkowań, przy czym efekty działalności innowacyjnej mogą stymulować aktywność innowacyjną w sposób różnokierunkowy.

Metodologiczne podstawy przeprowadzonego badania – modelowanie probitowe

Zebrany materiał badawczy (postać ankiet) został przeanalizowany za pomocą rachunku prawdopodobieństwa ze względu na fakt, iż w przypadku zmiennych dychotomicznych (tzn. takich, które przyjmują wartości 0-nie lub 1-tak) zastosowanie regresji wielorakiej jest pozbawione sensu. Wartości takich funkcji mogą bowiem być ujemne, co tym samym pozbawia je interpretacyjnego sensu. Alternatywą jest w takim przypadku metoda badawcza, zwana regresją logistyczną. Jej analiza oraz interpretacja jest zbliżona do klasycznej metody regresji. Można zaobserwować jednak różnice, takie jak: bardziej skomplikowane i czasochłonne obliczenia oraz fakt, iż wyliczanie wartości i sporządzanie wykresów reszt niejednokrotnie nie wnosi nic znaczącego do modelu (Stanisz, 2007, s. 217).

Generalnie można jednak stwierdzić, iż regresja logistyczna jest matematycznym modelem, używanym w celu opisanie wpływu kilku zmiennych X_1, X_2, \dots, X_k na dychotomiczną zmienną Y . W sytuacji kiedy wszystkie zmienne niezależne są jakościowe, model regresji logistycznej jest równoznaczny z modelem log-liniowym. Dla opisanie takiego zjawiska można posłużyć się również regresją probitową (Świadek, 2011, s. 102, Tomaszewski, 2013, s. 477).

W niniejszym artykule zaprezentowane zostaną modele w postaci strukturalnej. W sytuacji gdy przy parametrze (czyli współczynniku kierunkowym) występuje znak dodatni, oznacza to, iż prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia innowacyjnego w danej grupie przedsiębiorstw jest większe niż w pozostałej zbiorowości. Modele wygenerowano przy pomocy programu Statistica, natomiast wcześniej przygotowano je do obliczeń w arkuszu kalkulacyjnym Excel.

Efekty działalności innowacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych w Polsce Wschodniej (ujęcie absolutne)

W przeprowadzonym badaniu ankietowym, w sposób aktywny wzięło udział 1067 przedsiębiorstw przemysłowych. W odniesieniu do efektów aktywności innowacyjnej, które zaprezentowane zostały w tabelach 1 oraz 2 w ujęciu bezwzględny, nie dokonywano obliczeń struktury (udziałów procentowych), ze względu na fakt, iż w ankiecie uzupełnianej przez przedstawicieli przedsiębiorstw możliwe było zaznaczenie jednocześnie kilku odpowiedzi.

Tabela 2. Struktura przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce Wschodniej z punktu widzenia efektów działalności innowacyjnej w latach 2010-2012

Lp.	Efekty działalności innowacyjnej	Liczba przedsiębiorstw
1.	Zwiększenie asortymentu	361
2.	Wejście na nowe rynki	345
3.	Poprawa jakości	491
4.	Zwiększenie elastyczności produkcji	344
5.	Zwiększenie zdolności produkcyjnych	257
6.	Obniżenie jednostkowych kosztów pracy	200
7.	Ograniczenie jednostkowej materiało- i/lub energochłonności produkcji	86
8.	Ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego	128
9.	Wypełnienie przepisów i norm	145

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Wyniki przeprowadzonych badań w ujęciu bezwzględny pokazały, iż w aspekcie efektów działalności innowacyjnej, największa liczba podmiotów, bo prawie 500 poprawiła jakość oferowanego na rynku asortymentu, jak i doprowadziła do jego zwiększenia (361 odpowiedzi). Duża liczba przedsiębiorstw odnotowała także efekty związane ze stroną rynkową procesów produkcyjnych, a konkretnie w postaci wejścia na nowe rynki (345 odpowiedzi), zwiększenia elastyczności produkcji (344) oraz zwiększenia

zdolności produkcyjnych (257). Warto jednak pamiętać, iż bez równoczesnych zaangażowania zmierzającego do utrzymania zwiększającej się produktywności czy wydajności pracy, tendencje wzrostowe tego typu mogą nie mieć szansy utrzymania się w czasie. Dużo zależy bowiem od cyklu koniunkturalnego, który może mieć wpływ na pojawiające się kwestie w obszarze racjonalizacji kosztów dopiero w momencie załamania sprzedaży.

Najmniej wskazań, biorąc pod uwagę efekty aktywności innowacyjnej miało miejsce w odniesieniu do obniżenia jednostkowych kosztów pracy, wypełnienia przepisów i norm, ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego oraz ograniczenia jednostkowej materiało- i/lub energochłonności produkcji, odpowiednio 200, 145, 128 oraz 86 odpowiedzi. Efekty te występowały zatem zdecydowanie rzadziej.

Efekty a aktywność innowacyjna w przedsiębiorstwach przemysłowych Polski Wschodniej (ujęcie modelowe)

Implementacja innowacyjnych rozwiązań może w dużym stopniu wpłynąć na osiągnięcie szeregu pozytywnych efektów. Wyniki przeprowadzonych badań w tym względzie zaprezentowano w tabeli 3 oraz 4.

Tabela 3. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „efekty aktywności innowacyjnej” w modelach istotnych statystycznie, opisujących innowacyjność przemysłu w Polsce Wschodniej w latach 2010-2012

Efekt działalności innowacyjnej Atrybut innowacyjności	Zwiększenie asortymentu	Wejście na nowe rynki	Poprawa jakości	Zwiększenie elastyczności produkcji
Nakłady na B+R	0,29x-0,52	0,18x-0,48	0,31x-0,57	0,31x-0,53
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe (w tym):				
a) budynki, lokale i grunty			0,22x-0,89	0,32x-0,90
b) maszyny i urządzenia techniczne	0,28x+0,40	0,36x+0,38	0,24x+0,38	0,32x+0,39
Oprogramowanie komputerowe	0,21x+0,05	0,24x+0,04	0,19x+0,03	0,51x-0,04

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Efekt działalności innowacyjnej Atrybut innowacyjności	Zwiększenie asortymentu	Wejście na nowe rynki	Poprawa jakości	Zwiększenie elastyczności produkcji
Wprowadzenie nowych wyrobów	0,96x-0,27	0,18x-0,01	0,81x-0,32	-0,17x+0,10
Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):				
a) metody wytwarzania	0,40x-0,23	0,24x-0,17	0,29x-0,23	0,31x-0,20
b) systemy okołoprodukcyjne	0,32x-0,58	0,21x-0,53	0,45x-0,69	0,40x-0,60
c) systemy wspierające	0,29x-0,89	0,33x-0,90	0,24x-0,90	0,45x-0,95

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Tabela 4. Postać probitu przy zmiennej niezależnej „efekty aktywności innowacyjnej” w modelach istotnych statystycznie, opisujących innowacyjność przemysłu w Polsce Wschodniej

Efekt działalności innowacyjnej Atrybut innowacyjności	Zwiększenie zdolności produkcyjnych	Obniżenie jednostkowych kosztów pracy	Ograniczenie jednostkowej materiałowi/lub energochłonności produkcji	Ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego	Wypełnienie przepisów i norm
Nakłady na B+R	0,35x-0,51	0,45x-0,51	0,36x-0,45	0,32x-0,46	
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe (w tym):					
a) budynki, lokale i grunty	0,31x-0,87	0,33x-0,86	0,44x-0,83	0,42x-0,84	0,39x-0,85
b) maszyny i urządzenia techniczne	0,47x+0,39	0,40+0,42			

8 międzynarodowa konferencja z cyklu Współczesne zjawiska w gospodarce
Rząd czy rynek? 18-19 czerwca 2015, Toruń

Efekt działalności innowacyjnej Atrybut innowacyjności	Zwiększenie zdolności produkcyjnych	Obniżenie jednostkowych kosztów pracy	Ograniczenie jednostkowej materiałowości/lub energochłonności produkcji	Ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego	Wypełnienie przepisów i norm
Oprogramowanie komputerowe	0,25x+0,06	0,41x+0,04			0,28x+0,08
Wprowadzenie nowych wyrobów	0,58x-0,09	0,67x-0,08	0,37x+0,01	0,53x-0,02	0,37x-0,01
Implementacja nowych procesów technologicznych (w tym):					
a) metody wytwarzania	0,66x-0,26	0,56x-0,20	0,20x-0,11	0,31x-0,13	0,24x-0,13
b) systemy okołoprodukcyjne	0,38x-0,56	0,60x-0,59	0,61x-0,52	0,51x-0,53	0,47x-0,54
c) systemy wspierające	0,40x-0,89	0,53x-0,90	0,33x-0,81	0,39x-0,84	0,45x-0,85

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania.

Z zaprezentowanych powyżej tabel wynika, iż cztery ze wszystkich dziewięciu efektów przyjętych do badania, wywiera wpływ na wyróżnione atrybuty innowacyjności w sposób pozytywny w odniesieniu do wszystkich przyjętych w badaniu atrybutów (8/8), a zatem aktywizują one wszystkie możliwe działania o charakterze innowacyjnym, a prawdopodobieństwo zajścia tych zdarzeń jest większe niż w pozostałej grupie efektów.. Dotyczy to efektów związanych z poprawą jakości oferowanego asortymentu, zwiększeniem elastyczności produkcji i zdolności produkcyjnych oraz obniżenie jednostkowych kosztów pracy. Można stwierdzić, iż zjawisko to nie jest zaskakujące. Poszerzanie działalności bowiem często wymaga zwiększenia produkcji (także poszerzania parku maszynowego), jak i utrzy-

wania wysokiej jakości oferowanego na rynku asortymentu. Taką zależność potwierdzają również i wyniki badania w ujęciu bezwzględny. Jedynym wyjątkiem jest mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia zjawiska o innowacyjnym charakterze w odniesieniu do efektu jakim jest zwiększenie elastyczności produkcji. Efekt ten w sposób negatywny wpływa na wprowadzanie na rynek nowych wyrobów.

W kolejnych dwóch przypadkach, jakim są efekty w postaci zwiększenia asortymentu oferowanych produktów oraz wejście na nowe rynki, odnotowano siedem z ośmiu możliwych modeli istotnych statystycznie. Nie odnotowano relacji istotnej statystycznie jedynie w odniesieniu do inwestycji w budynki, budowle i grunty.

W pozostałych przypadkach sytuacja jest zbliżona. w Przypadku efektów: ograniczenie jednostkowej materiało- i/lub energochłonności produkcji, ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego oraz Wypełnienie przepisów i norm, wystąpiło po sześć z możliwych ośmiu modeli istotnych statystycznie. We wszystkich trzech przypadkach nie odnotowano relacji istotnej statystycznie w odniesieniu do inwestycji w maszyny i urządzenia techniczne. W przypadku efektu w postaci wypełnienia przepisów i norm, nie zachodzi relacja związana z inwestycjami w działalność badawczo-rozwojową, a w przypadku ograniczenia jednostkowej materiało- i/lub energochłonności produkcji i ograniczenie szkodliwości dla środowiska naturalnego, nie zachodzi relacja z inwestycjami w oprogramowanie komputerowe. Generalnie jednak, zależności te są pozytywne co oznacza, iż efekty te zwiększają prawdopodobieństwo wystąpienia zjawisk o charakterze innowacyjnym.

Zasadniczo jednak, wyniki badania pokazały fakt, iż wszystkie przyjęte do badania efekty działalności innowacyjnej wpływają na atrybuty innowacyjności w sposób pozytywny (z jednym wyjątkiem, gdzie odnotowano model z ujemnym znakiem przy parametrze).

Zakończenie

Przeprowadzone w Polsce Wschodniej badania wraz z ich wynikami, pokazują kilka pozytywnych zjawisk, jakie występują w regionalnych systemach przemysłowych Polski Wschodniej (rozpatrywane łącznie). Przedsiębiorstwa przemysłowe w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim, lubelskim, świętokrzyskim oraz podkarpackim, w latach 2010-2012 w ujęciu bezwzględny, wskazywały na poprawę jakości asortymentu oferowanego na rynku oraz jego zwiększenie, jako głównych efektów prowadzonej działalności innowacyjnej. Z kolei wyniki modelowania probito-

wego potwierdziły wyniki badania w ujęciu bezwzględny. Odnotowano bowiem największy wpływ efektów działalności innowacyjnej (ilość modeli istotnych statystycznie) takich jak: na poprawę jakości wyrobów oraz zwiększenie asortymentu oferowanych produktów, na działania zmierzające do wzrostu innowacyjności.

Analiza scharakteryzowanych w artykule zjawisk może mieć wpływ na sposób postrzegania polityki innowacyjnej w ujęciu regionalnym, pod kątem jej charakteru i kierunków, jak i zasadniczej kwestii skuteczności instrumentów wspierania innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce Wschodniej.

Literatura

- Audretsch, D.B. (1998). Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol.14, No. 2.
- Bukowski M., Szpor A., Śniegocki A. (2012). *Potencjał i bariery polskiej innowacyjności*. Warszawa: IBS.
- Czerniachowicz B. (2014). Wybrane uwarunkowania rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw. W (R. Borowiecki, T. Rojek red.), *Współczesne formy relacji międzyorganizacyjnych. Współpraca, kooperacja, sieci*. Kraków: Fundacja UE w Krakowie.
- Dzikowski P. (2013). Wpływ efektów wprowadzania innowacji na działalność przedsiębiorstw przemysłowych w Wielkopolsce w latach 2011-2012. *Journal of Management and Finance*, Vol. 11, nr 1, cz. 1.
- Janasz W. (2009). Innowacje w tworzeniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. W (W. Janasz red.), *Innowacje w strategii rozwoju organizacji w Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.
- Motyka S. (2011). Pomiar innowacyjności przedsiębiorstwa. W (R. Knosala red.), *Komputerowo zintegrowane zarządzanie. T. 2*. Opole: Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją.
- Podręcznik Oslo (2008), *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, Wydanie polskie. Warszawa: OECD.
- Pomykański A. (2001). *Innowacje*. Łódź: Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej.
- Stanisz A. (2007). *Przystępny kurs statystyki*, Tom 2. Kraków: Statsoft.
- Świadek A. (2011). *Regionalne systemy innowacji w Polsce*. Warszawa: Difin.
- Tomaszewski M. (2013). Wybrane determinanty kooperacji przedsiębiorstw przemysłowych z Polski Zachodniej w latach 2009-2011. *Ekonomia i Prawo*, Tom XII, nr 3.

Effects of Innovative Activities of Polish Industrial Enterprises of Western Poland

JEL Classification: *O31; L20; R10*

Keywords: *innovativeness; region*

Abstract: The aim of the study was to determine the significance of the use of probit modelling which was a helpful tool to determine the significance of effects to innovative activity, in particular investments in innovations and implementation of new solutions . The main hypothesis of this paper is the claim that the innovative activity of enterprises is dependent on the diversity of factors affecting the parties, and the innovative activity can be influenced in different directions by the effects of this processes. The research was made among 1067 industrial enterprises Western Poland in years 2010-12.

Jarosław Szostak

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu Wydział Zamiejscowy w Chorzowie

O definiowaniu roli państwa w rozwoju społeczno-ekonomicznym

Słowa kluczowe: *praca społeczna; gospodarka rynkowa; państwo; neoliberalizm; globalizacja*

Abstrakt: Przedmiotem artykułu jest rola państwa w gospodarce rynkowej, widziana z perspektywy przeobrażeń w pracy społecznej. Ekonomiczna treść pracy społecznej z natury rzeczy czyni państwo podmiotem gospodarującym, który jako emanacja i reprezentant społeczeństwa ponosi odpowiedzialność za jego rozwój społeczno-ekonomiczny. Państwo nie może wobec tego być sprowadzone do swej minimalistycznej postaci, alternatywy w stosunku do mechanizmu rynkowego postrzeganego w duchu ekonomii neoliberalnej, ani też nie powinno stanowić prostego narzędzia interwencji w mechanizm rynkowy służącego jego korekcie, czyli na ogół wcielaniu weń postulatów wynikających z różnie pojmowanego i identyfikowanego interesu społecznego. Jak bowiem coraz częściej się przyznaje, żadna z tych dwu koncepcji roli państwa nie potrafi zapewnić upodmiotowienia społeczeństwa w określaniu drogi własnego rozwoju i nie niweluje istotnych sprzeczności pomiędzy pracą a człowiekiem. W artykule proponuje się, by pojęcie pracy definiować w sposób, który zwiąże je z samą istotą człowieczeństwa, dla państwa zaś przewiduje się zadanie stworzenia porządku społeczno-ekonomicznego, w którym funkcjonuje rynek. Prawo do określania kierunku rozwoju społeczno-gospodarczego przyznaje się tutaj wyłącznie samemu społeczeństwu, które wolę swą wyrażać winno, na ile to możliwe, w formach demokracji bezpośredniej. Społeczeństwo mogłoby wówczas, jako suweren, nie tylko sprawować kontrolę nad poczynaniami swoich przedstawicieli, ale też wywierać realny wpływ na działalność sformalizowanych struktur państwowych projektujących kształt modelu gospodarki rynkowej, w którego ramach przebiega reprodukcja egzystencjalnych podstaw bytu społeczeństwa.

Wstęp

Odpowiedź na pytanie o rolę państwa w rozwoju społeczno-ekonomicznym, poczynając od kwestii fundamentalnej, a mianowicie od tego, czy w ogóle jest w tej sferze dla państwa jakieś miejsce, wiąże się z naukowym dociekaniami prawdy o źródłach i siłach napędowych procesów, za których sprawą tworzy się rzeczywistość gospodarcza. Problem jest na tyle trudny, że można sobie wyobrazić wiele równoprawnych poglądów, które ich orędownicy będą z równym przekonaniem uważać za słuszne. Czy jest w tej materii jakiś punkt odniesienia, który pozwalałaby rzetelnie porównywać konkurencyjne odpowiedzi, polemizować z nimi i rozstrzygać o ich trafności? Wydaje się, że poszukiwanie takiego gruntu można by zacząć od pogłębionego rozumienia pracy społecznej, upatrując jej istoty i treści w ścisłym odniesieniu do jej twórcy – człowieka. Tymczasem takie ujęcie zagadnienia nie spotyka się z wielkim zainteresowaniem współczesnej myśli ekonomicznej.

Gdy idzie o to, co, jak i dla kogo wytwarzać, refleksja ekonomiczna skupia się na racjonalnym wykorzystaniu zasobów pracy społecznej. Wiodącą rolę w tym względzie przypisuje się rynkowemu mechanizmowi regulacyjnemu, rolę państwa zaś sprowadza się co najwyżej do korektury niepożądanych skutków społecznych, jakie tu i ówdzie się pojawiają. Zakłada się przy tym często przeciwstawną relację pomiędzy rynkiem a państwem, a spory na temat właściwej proporcji – ile rynku, a ile państwa w gospodarce – trwają od lat i nie wydają się zmierzać ku definitywnemu rozstrzygnięciu. Tymczasem domniemywać można, że analityczne spojrzenie na dynamiczne przeobrażenia w pracy społecznej pozwoli nie tylko ustalić treść tej pracy jako kategorii ekonomicznej, ale też dostrzec, że klucz do relacji państwo-rynek w istocie leży w ich wzajemnym dopełnianiu się.

Dwie przesłanki są szczególnie ważne dla zrozumienia i zdefiniowania ekonomicznej kategorii pracy społecznej. Pierwsza nakazuje odrzucenie wąskiego pojmowania pracy jako wydatkowania siły fizycznej i umysłowej człowieka. Pojęcia pracy nie można bowiem odrywać od człowieka, istoty rozumiejącej celowość świadczenia pracy dla podtrzymania egzystencji i napędzania własnego rozwoju. Jako warunek konieczny rozwoju człowieka praca stanowi o zasadności pracy społecznej. Druga przesłanka wypływa z faktu, że człowiek jako jednostka dostarcza pracy w relacjach z innymi, a zatem jego praca ma wymiar społeczny, bo zachodzi w materii społecznej i dotyczy bytu społeczeństwa. Pracę można rozpatrywać zarówno na poziomie indywidualnym, czyli na poziomie człowieka-jednostki, jak i na poziomie wspólnoty, czyli pracy społecznej albo, jeśli kto woli, uspo-

łącznionej. W toku swego rozwoju praca jednostkowa człowieka zmierza do bytu wspólnego i przyczynia się do rozwoju pracy uspołecznionej. Wspólna, uspołeczniiona praca przesądza o dorobku cywilizacyjnym danego społeczeństwa i tworzy zasoby do wspólnego wykorzystania przez wszystkich członków społeczeństwa gospodarującego.

Powyższe przesłanki wytyczają najszersze ramy odpowiedzialności państwa i implikują główne jego zadania jako podmiotu gospodarującego. Pierwsze z tych zadań to zapewnienie całemu społeczeństwu możliwości uczestniczenia w ustalaniu celów społecznych, w których imię alokowana jest praca uspołeczniiona i jej wytwory. Dzięki temu na poziomie makroekonomicznym ukształtowałaby się kategoria wartości społecznej, która mogłaby się stać efektywnym kryterium alokacji pracy uspołecznionej, gdyż kryterium takie powinno sprzyjać osiągnięciu celu, jakim jest długofalowy rozwój społeczno-ekonomiczny społeczeństwa. Aby jednak społeczeństwa zyskały odpowiedni wpływ na kierunki polityki gospodarczej, absolutnie konieczna jest naprawa, bądź też gruntowna modernizacja, przestarzałych i niewydolnych systemów politycznych współczesnych państw demokratycznych, a nieodzownym elementem tej modernizacji wydaje się śmielsze wykorzystanie form demokracji bezpośredniej.

Drugie kluczowe zadanie państwa polega na stworzeniu takiego mechanizmu rynkowego, który poprzez działanie prawa popytu i podaży dokonuje pomiaru prac jednostkowych zgodnie z zasadą wkładu pracy, przy czym w procesie tego pomiaru nie może przejawiać się sprzeczność pomiędzy indywidualnym a społecznym charakterem pracy. Z tej też racji państwo winno zadbać o właściwą strukturę własności, w jakiej działa mechanizm rynkowy. Inne zadania państwa mogą być jedynie pochodnymi tych dwu zadań głównych i nie mogą się z nimi kłócić.

Artykuł składa się z trzech zasadniczych części: w rozdziale pierwszym starano się wskazać istotne zadania państwa wynikające z istoty przeobrażeń w pracy społecznej, drugi zaś poświęcono destrukcyjnym skutkom globalnego panowania ekonomii neoliberalnej, która świadomie ze swego instrumentarium wyrugowała makroekonomiczne funkcje państwa jako podmiotu gospodarującego. W rozdziale trzecim podjęto próbę zarysowania roli państwa w dobie postępującej globalizacji, dla której grunt przygotowała właśnie neoliberalna myśl ekonomiczna.

Artykuł ma charakter teoretycznej refleksji, nie wykorzystano zatem przy jego opracowaniu innych metod naukowych niż analiza literatury i synteza obserwacji, teorii bądź rozważań wcześniej publikowanych.

Odpowiedzialność państwa za charakter przeobrażeń w pracy wspólnej danego społeczeństwa

Pojęcie państwa najczęściej jest kojarzone z władzą w takim sensie, który implikuje istnienie struktur zarządzania danym społeczeństwem. Nie każdy jednak obywatel ma możliwość podejmowania decyzji rodzących skutki dla danego społeczeństwa – w imieniu lub na rzecz całej społeczności – potrzebne są zatem zorganizowane struktury instytucjonalne działające w określonych uwarunkowaniach prawnych, sprawujące funkcje zarządcze w imieniu obywateli. Zadaniem tak pojmowanego państwa jest utrzymywanie porządku społecznego, prawnego i ekonomicznego opartego na określonej wizji gospodarki. Można więc państwo określić jako „[...] makroorganizację, której podstawowym celem jest zapewnienie społeczeństwu samodzielności, suwerenności oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju” (Mikułowski, 2004, s. 78). Podstawową funkcją państwa w tym ujęciu jest „[...] rządy, czyli takie oddziaływanie na społeczeństwo i jego środowisko wewnętrzne i zewnętrzne, ażeby wyżej wymienione cele państwa mogły być zrealizowane” (Mikułowski, 2004, s. 78). W taki sposób postrzegał państwo między innymi Max Weber, który uważał, że jest ono opartym na środkach prawomocnej przemocy stosunkiem panowania ludzi nad ludźmi (por. Weber, 1987, s. 1). Jako takie może więc stawać się narzędziem opresji.

Istotę państwa można jednakże wiązać bądź wręcz utożsamiać z samym społeczeństwem. Jak to ujmuje polski badacz: „Termin państwo odnosi się do społeczeństwa żyjącego na określonym terytorium, świadomego swej odrębności i rządzącego się w sposób suwerenny ustanowionym przez siebie prawem” (Mikułowski, 2004, s. 78).

Z powyższego wywodu wyłaniają się zatem dwa nieco rozbieżne ujęcia państwa: państwo to z jednej strony samo społeczeństwo bytujące w pewnej zorganizowanej formie, a z drugiej – zewnętrzna struktura tworząca warunki dla rozwoju społeczeństwa. Ten pierwszy sposób rozumienia państwa bliższy jest socjologom, którzy definiują je np. jako „[...] zrzeczenie obywateli zaangażowanych we wspólne przedsięwzięcie, służące rozwiązywaniu problemów społecznego współistnienia w sposób sprawiedliwy i demokratyczny” (Jodkowska, 2009, s. 11).

Nietrudno zauważyć, że tak czy owak społeczeństwo jest jądrem każdej z przytoczonych definicji, a zatem rząd – struktura sprawująca w państwie władzę i funkcje administracyjne – musi mieć wobec niego określone powinności. Zdefiniowanie tych powinności nie jest jednakże rzeczą prostą. Spektrum poglądów na ten temat jest wyjątkowo szerokie: od libertarianii-

zmu, który z jednej strony przeczy, jakoby istnienie państwa było w ogóle konieczne (anarcho-kapitalizm, np. Murray Rothbard), a z drugiej postuluje „państwo minimum” albo „państwo nocnego stróża” (minarchizm, którego prominentnym przedstawicielem jest Robert Nozick), które ogranicza się do wąskiego zestawu funkcji obejmującego głównie ochronę przed przemocą oraz stanowienie i gwarantowanie porządku prawnego; poprzez np. dość umiarkowanych ordoliberalistów niemieckich (np. Walter Eucken czy Alfred Müller-Armack), którzy w pewnym stopniu dopuszczali interwencjonizm państwowy; aż po keynesizm (John Maynard Keynes), który dla państwa przewidywał rolę nie tylko regulacyjną, ale wręcz inicjatywną, polegającą na sterowaniu koniunkturą gospodarczą. Pominąć natomiast wypada myśl (np. marksistowską) kwestionującą sam mechanizm rynkowy, którego użyteczności w niniejszym artykule podważać się nie będzie.

Podjmując próbę ponownego zdefiniowania roli państwa, należałoby wyjść od możliwie najskromniejszej liczby funkcji, a więc najlepiej od „państwa minimum”. Za punkt wyjścia i odniesienia dla dalszych rozważań przyjęty zaś zostanie dobrostan człowieka i społeczeństwa. To, że państwo powinno stanowić i egzekwować prawo, wydaje się bezdyskusyjne, gdyż ochrona obywateli przed bezprawiem z całą pewnością jest warunkiem ich dobrostanu, oczywiście dopóty, dopóki prawo to jest stanowione w interesie obywatela. Można więc zaakceptować bez większych zastrzeżeń bagaż odpowiedzialności, jaki nakłada na państwo myśl minarchistyczna. Jeżeli też, co nie powinno budzić szczególnych kontrowersji, powzięte będzie założenie, że cele państwa powinny być tożsame z celami społeczeństwa, wypadłoby po prostu poprosić społeczeństwo o określenie swoich priorytetów, a następnie obarczyć państwo – czyli rząd – obowiązkiem ich realizacji. To oczywiście łatwiej powiedzieć niż zrobić. Niemniej trudno nie zauważyć, że w ostatnim czasie technologia informacyjna oferuje tak fantastyczne możliwości zastosowań w administracji publicznej (tzw. *e-government*), że przy odrobinie dobrej woli można by odkurzyć i przywrócić społeczeństwu formy demokracji bezpośredniej, które mogą znakomicie dopełnić przedstawicielski system rządów (powołując do życia coś na kształt „demokracji na wprost bezpośredniej” – por. Toffler, 1986, s. 388-391). Jeżeli bowiem coś nadal stoi na przeszkodzie ich szerszemu wykorzystaniu, to raczej nie są to już przeszkody techniczne, lecz polityczne (niedostatek woli politycznej elit zainteresowanych w utrwaleniu status quo) lub administracyjne (trudność w identyfikacji cyfrowej wszystkich obywateli). Zastąpienie, lub przynajmniej odciążenie, anachronicznych struktur przedstawicielskich wydaje się jedyną drogą do usprawnienia niewydolnego aparatu władzy większości państw demokratycznych, ta zaś

zmiana może upodmiotowić społeczeństwa i utorować drogę nowym modelom gospodarki (por. Toffler, 1986, s. 379).

Artykuł jednakowoż koncentruje się na odpowiedzialności państwa za rozwój społeczno-ekonomiczny, dlatego w dalszej części rozdziału zajmujemy się wyjaśnieniem, co to oznacza i skąd wynika. Niewątpliwie określenie ścieżki rozwoju społeczno-ekonomicznego społeczeństwa jest ważne dla jego istnienia. To zaś winno być głównym zadaniem państwa utożsamianego z jego strukturami zarządzania. Jeżeli te struktury pochodzą z wyboru i reprezentują członków danego społeczeństwa, a tak jest z natury rzeczy w każdej formie demokracji przedstawicielskiej, to ich obowiązkiem jest ukierunkowanie rozwoju społeczno-ekonomicznego na cele danego społeczeństwa.

Organizacja i sposób wyłaniania struktur władzy oraz kształt porządku prawnego muszą pozostawać w ścisłym związku z wyobrazeniami, jakie społeczeństwo ma na temat swoich celów społeczno-ekonomicznych, czyli wartości, do jakich dążą jednostki danego społeczeństwa w indywidualnym, a zarazem społecznym bycie. O ile odpowiedź na pytanie, ku jakim wartościom społeczeństwo winno zmierzać, wymyka się ekonomii, o tyle kwestia tworzenia warunków dla osiągnięcia tych wartości – do ekonomii należy jak najbardziej. Pytając o to, co, jak i dla kogo wytwarzać, nie można wszak zignorować warunków ekonomicznych, w których przebiegają procesy gospodarcze. Kwestia ta jest również istotna, gdy pada pytanie o rolę państwa w rzeczywistości gospodarczej. Prowadzi nas to do pogłębionej analizy kategorii pracy społecznej: sposobu organizowania pracy ludzkiej w większych zespołach, warunków angażowania pracy społecznej, jej celowości, a wreszcie podziału owoców tej pracy.

Pytanie o to, co, jak i dla kogo wytwarzać, można też sformułować inaczej: w jakim celu i w jaki sposób wykorzystać zasoby pracy ludzkiej oraz jak efekty tej pracy będą dzielone pomiędzy członków społeczeństwa. Pamiętać trzeba, że mechanizm rynkowy to tylko szczególnego rodzaju maszyna i że efekty jej działania – czyli dostarczane przez nią dane wyjściowe – zależą od danych wejściowych oraz parametrów zdanych przez operatora. Nie udzieli on więc wszystkim jednej i tej samej odpowiedzi; odpowiedzi będą tak różne, jak różne są parametry modeli gospodarki rynkowej przyjętych w poszczególnych społeczeństwach, na ponadto są one naznaczone interesem ekonomicznym dominujących jednostek i grup społecznych. Rzadko mamy do czynienia z odpowiedziami udzielanymi z punktu widzenia społeczeństwa jako całości, bo rzadko udaje się o to zapytać. We współczesnych reżimach demokratycznych nie zadaje się raczej obywatelom pytań otwartych, lecz oczekuje się od nich wyboru spo-

śród przedstawionych opcji. Czyżbyśmy więc w ogóle nie wiedzieli, czego naprawdę życzy sobie społeczeństwo? Zapewne tak źle nie jest, ale więcej dowiemy się o tym z prac socjologów niżli powiedzą nam wyniki wyborów albo, dajmy na to, programy wyborcze. Gdybyśmy jednak tak po prostu zapytali każdego obywatela z osobna, czego życzy sobie od państwa, prawie na pewno nie byłibyśmy w stanie wyabstrahować z nich jednej konkretnej odpowiedzi; ba, wątpić nawet należy, czy byłoby możliwe zsyntetyzowanie kilku albo kilkunastu spójnych postulatów. Może zatem lepiej z góry założyć, że każdy woli być młodym i bogatym niż starym i biednym? Wbrew pozorom żartu, nie przytacza się tego truizmu dla żartu. Jeżeli żarty odłożymy na bok, w tym truizmie dostrzec można całkiem trafną diagnozę: otóż chyba bez większego ryzyka przyjąć można, że każde społeczeństwo chce dobrobytu materialnego. Wyznaczająca tory rozwoju współczesnych gospodarek myśl neoliberalna odnosi się do tego dążenia z całą powagą, sugerując, że to, co dobre dla jednostki, dobre jest i dla społeczeństwa, a zatem stworzenie jednostkom warunków do bogacenia się jest najlepszą, a może jedyną drogą do powiększenia społecznego dobrobytu. A jednak nie jest to recepta wystarczająca. Wspiera się ona bowiem na tezie, że społeczeństwo to tylko suma jednostek, więc gdy jednostki się bogacą, bogaci się całe społeczeństwo – a tej tezy nie wolno traktować poważnie. Społeczeństwo występuje bowiem w procesach ekonomicznych także jako pewna integralna całość. Co jednak scala społeczeństwo angażujące swą pracę w procesach wytwórczych? Odpowiedzi można szukać poprzez badanie istoty przeobrażeń w pracy społecznej danego społeczeństwa.

Mogłoby się wydawać, że akurat pojęcie pracy jest sprawą prostą i oczywistą. Może dlatego nauki ekonomiczne nie poświęcały mu dotąd zbyt wiele uwagi. Mimo to ujawniły się liczne naturalne rozbieżności w ujmowaniu pracy, wynikające czy to z odmiennych podejść teoretycznych, czy też innego postrzegania struktury i znaczenia tego pojęcia, czy wreszcie z różnego jego umiejscowienia w szerszej teorii (por. Gałkowski, 2012, s. 6) oraz uwzględnienia w jego treści (bądź nie) aspektów socjologicznych i filozoficznych. Stanowczy nacisk należy położyć na konieczność rozpoznawania pojęcia pracy z punktu widzenia człowieka, a dokładniej z punktu widzenia (definicji) jego istoty i możliwości jego rozwoju.

Powszechne ujmowanie pracy jako wysiłku fizycznego i umysłowego człowieka, także z uwzględnieniem jej użyteczności, przynależy indywidualnemu spojrzeniu na pracę człowieka. Pomiar tak rozumianej pracy i podział jej efektów leży w gestii mechanizmu rynkowego. Logiczną konsekwencją jest przeznaczenie państwu tych zadań, których należytego wyko-

nania mechanizm rynku nie zapewnia, a które działanie tego mechanizmu warunkują lub chronią, takich jak bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne, wymiar sprawiedliwości, ewentualnie polityka socjalna jako korektura niepożądanych skutków społecznych ujawnionych w wyniku działania mechanizmu rynkowego.

Państwo rozumiane jako wspólnota społeczna nie może ograniczać się do wykonywania pewnego katalogu zadań publicznych oraz do subtelnych i okazjonalnych interwencji w gospodarce. Musi ono wziąć odpowiedzialność za nadanie pracy odpowiedniej rangi tak w perspektywie indywidualnej jak i społecznej; powinno z największym pietyzmem dbać o to, by praca nie była degradowana do funkcji kojarzonych wyłącznie z podtrzymaniem materialnego bytu. W innym razie może okazać się, że – jakkolwiek źle to zabrzmie – przyznaje ono wytworowi ludzkiej pracy prymat nad samym człowiekiem, albowiem bardziej troszczy się o produkcję niż o wytwórcę. Państwo musi wyciągnąć wszelkie konsekwencje z faktu, że praca nie służy li tylko zaspokajaniu ludzkich potrzeb, ale że ma też do spełnienia istotną rolę w jego, człowieka, rozwoju osobistym i społecznym. Winno zatem tworzyć warunki dla odkrywania talentów, zachęcać do rozwijania uzdolnień oraz nagradzać zdobywanie i podnoszenie umiejętności, zdając sobie doskonale sprawę, że stanowią one wspólne bogactwo społeczeństwa. Wszak rozwój cywilizacji nie polega – nie może polegać – na mnożeniu człowieczych potrzeb, lecz zasadza się na tworzeniu odpowiednich warunków dla pełnego rozwoju człowieka, dla doskonalenia jego człowieczeństwa we wszelkich aspektach. Jakże upokarzająca dla człowieka wydaje się w tym kontekście teza ekonomisty, że bezrobocie należy traktować jako czynnik podnoszenia wydajności pracy, a człowiek – jako czynnik produkcji służący maksymalizacji zysku – jest wart dokładnie tyle, ile zysk przezeń wytworzony.

Teoria ekonomii nie jest nasycona rozważaniami o państwie jako samodzielnym podmiocie gospodarującym. Z obszaru rozważań ekonomicznych w znaczącym stopniu wymykał się wątek społecznego charakteru pracy. Pracę co prawda świadczy konkretny, pojedynczy człowiek, jednak odbywa się to w zorganizowanej grupie – w jakiejś jednostce gospodarczej i, jeszcze szerzej, w danym społeczeństwie. Dlatego każda indywidualnie wykonywana praca lokuje się w społecznym podziale pracy i ma z natury rzeczy charakter społeczny. Dynamiczny rozwój pracy społecznej prowadzi do wyłonienia i skryształizowania się jednolitej masy pracy społecznej oraz do uspołecznienia jej efektów. Pracy tej nie daje się już mierzyć i staje się ona dobrem całego społeczeństwa. Przeobrażenia w pracy społecznej dokonują się w mikroekonomicznym procesie na poziomie pracy jednostko-

wej tudzież na makroekonomicznym poziomie pracy społecznej. I to tu wyłania się pierwsze zadanie dla państwa jako reprezentanta społeczeństwa. Państwo jako podmiot gospodarujący powinno wziąć odpowiedzialność za gospodarowanie pracą społeczną – powinno zadbać o to, by owoce tej pracy były sprawiedliwie dzielone i trafiały do wszystkich członków społeczeństwa. To zadanie zaś należy podjąć już na etapie konstruowania modelu gospodarki rynkowej, zamiast dokonywać ex post korekty szkodliwych skutków działania mechanizmu rynkowego. W modelu tym zaś trzeba zaprojektować taki proces pomiarowy pracy, który nie będzie prowadził do zawłaszczania pracy społecznej, eliminując lub ograniczając dość powszechne obecnie zjawisko streszczające się we frazie „zyski prywatne, koszty społeczne”. Oznacza to, ni mniej ni więcej, że państwo powinno odpowiadać za wcielenie w życie gospodarcze i przestrzeganie zasady sprawiedliwości społecznej. Dla jej realizacji musi m.in. zaproponować taką strukturę własności, która wykluczy rabunkową eksploatację zasobów przyrody i uniemożliwi monopolizowanie zasobów ludzkich i kapitałowych.

Drugie znaczące zadanie państwa związane z przeobrażeniami pracy społecznej to zapewnienie rozwoju zrównoważonego. Jako że treść pracy człowieka dotyczy ściśle jego bytu teraźniejszego i przyszłego, państwo powinno wziąć odpowiedzialność za alokowanie części pracy społecznej dla reprodukcji ekosystemów. Musi być podmiotem zarządzającym ekosystemami, co wymagać będzie uwzględnienia kosztów reprodukcji przyrody w koncepcji wartości społecznej jako kluczowej kategorii gospodarki rynkowej. Taki parametr kosztowy winien być wprowadzony jako warunek brzegowy do otoczenia ekonomicznego, w którym działa rynek. Właściwa alokacja zasobów pracy, dokonywana z punktu widzenia racjonalnego długookresowego gospodarowania przyrodą, mieści się znakomicie w pojęciu pracy społecznej. Element celowości generalnie powinien wchodzić w zakres pojęcia pracy społecznej. Dzięki temu bowiem człowiek może świadczyć pracę ze świadomością celowego jej alokowania, które zabezpiecza jego byt teraz i w przyszłości. Z tego względu ochrona przyrody i stworzenie warunków dla jej reprodukcji to ważne cele społeczne i odpowiedzialność za nie musi wziąć na siebie państwo.

Kolejne, trzecie już zadanie państwa to troska o pełne wykorzystanie zasobów pracy. Trzeba przecież zdać sobie sprawę i jasno to powiedzieć, że kryterium efektywności społecznej jest nie do pogodzenia z istnieniem nieczynnych zasobów pracy. Zasoby pracy eliminowane z jednostek produkcyjnych na przykład w wyniku postępu technicznego powinny być zagospodarowywane przez państwo w tworzonych przez rząd państwowych

przedsiębiorstwach. Zasiłki powinny być wypłacane wyłącznie osobom, które z przyczyn obiektywnych nie mogą podjąć pracy; we wszelkich innych przypadkach środki publiczne należy raczej przeznaczać na tworzenie miejsc pracy. Państwo nie powinno się wycofywać z zadania zapewnienia pracy wszystkim zdolnym do pracy członkom społeczeństwa, gdyż praca ma dla człowieka ogromną, często nie docenianą wartość: warunkuje jego osobisty rozwój, a często też daje mu poczucie sensu życia. Jeżeli z czegoś należy się wycofać, to raczej z myślenia o pracy jako przykrym obowiązku; praca nie jest bowiem koniecznością, którą należy jedynie łączyć ze znojem i cierpieniem, lecz przywilejem i szansą, a także źródłem radości i satysfakcji (Gałkowski, 2012, s. 102).

I wreszcie czwarte ogólne zadanie dla państwa związane jest z jego odpowiedzialnością za rozwój społeczno-ekonomiczny każdego człowieka. Charakter rozwoju społeczno-ekonomicznego rzutuje na jakościową charakterystykę danego społeczeństwa, jest odzwierciedleniem i dopełnieniem jego unikatowych cech przejawiających się w jego kulturze, obyczajowości, tradycji, zwyczajach, czy wreszcie w sposobie postrzegania świata i modelu życia. Truizmem jest, że struktura i hierarchia zaspokajania potrzeb społeczeństwa winna być podporządkowana pewnej koncepcji rozwoju społeczno-ekonomicznego. Tylko w ramach właściwej koncepcji rozwoju społeczno-ekonomicznego możliwe jest zapewnienie społeczeństwu warunków do życia we wspólnocie, a zarazem warunków dla rozwoju indywidualnego. Od strony ekonomicznej rozwój społeczno-ekonomiczny społeczeństwa wymaga takiej alokacji pracy społecznej, w której odpowiednio uwzględnione są te dziedziny i dobra, od których rozwój w głównej mierze zależy, a których nie obsługuje należycie mechanizm rynkowy. Są to przede wszystkim dobra wspólne, społeczne, takie jak ochrona zdrowia, edukacja, nauka, kultura, czy zasoby przyrody. W gospodarowaniu nimi, jak już powiedziano, zawodzi rynek, a dostęp do nich – nietrudno chyba o powszechną zgodę w tej materii – powinien mieć każdy obywatel. Artykułując swoje cele rozwojowe, społeczeństwo powinno mieć możliwość wprowadzania tych dóbr do koncepcji wartości społecznej jako kryterium społecznej racjonalności. W strukturze tej wartości muszą się znaleźć nakłady pracy społecznej na ochronę zdrowia, edukację, naukę, kulturę i ochronę przyrody. Ze wspomnianych już przyczyn o alokacji dóbr społecznych nie może bowiem decydować rynek; ustalać ją winno społeczeństwo za pośrednictwem struktur państwowych.

Tytułem podsumowania wywodu należy podkreślić, że rozwój społeczno-ekonomiczny implikuje pewną ogólność – w postaci potrzeb wspólnych, społecznych, istotnych jednakże dla rozwoju każdej jednostki. Przechodze-

nie do ogólności nie tylko sprzyja rozwojowi jednostki, ale także nadaje mu głębszy sens (Hegel, 2012, s. 63). Warto przypomnieć tezę Hegla, że szczegółowe cele jednostek zostają zapośredniczone przez ogólność będącą drugą zasadą (Hegel, 2012, s. 48). W stosunku jednostki do społeczeństwa wyraźniej można uchwycić istotę i znaczenie pracy, zrozumieć sens racjonalności tkwiącej w jedności społeczeństwa.

Rola państwa w neoliberalnej myśli ekonomicznej

Rolę państwa należy umiejscowić w kontekście teorii systemu społeczno-ekonomicznego. Dla charakterystyki takiego systemu kluczowe są dwie cechy: jego struktura własnościowa oraz mechanizm regulacji rynkowej. Są one także punktem odniesienia dla analizy przeobrażeń w pracy społecznej. Struktura własności kształtuje stosunki ekonomiczne, w ramach których dokonują się pomiary pracy społecznej członków danego społeczeństwa. Regulacje mechanizmu rynkowego tworzą zaś warunki do dynamicznego rozwoju pracy społecznej w ramach statycznej struktury społecznego podziału pracy uformowanej na danym etapie rozwoju społeczeństwa. Dynamika w rozwoju pracy prowadzi do jakościowo nowego społecznego podziału pracy, znamionującego wyższy poziom w rozwoju społeczno-ekonomicznym społeczeństwa.

Neoliberalna myśl ekonomiczna postuluje zastąpienie własności państwowej własnością prywatną, a państwowej regulacji administracyjnej – regulacją rynkową. Uzasadnieniem dla tych postulatów, a w konsekwencji dla żądania daleko posuniętej deregulacji, jest obserwowana w praktyce nieefektywność zarządzania własnością państwową. Uznaje się przeto, że z punktu widzenia zarządzania bardziej efektywna, a zatem pożądana, jest własność prywatna. Jest to wszakże przykład błędnego rozumowania, gdyż przyczyną takiej, a nie innej efektywności winno się poszukiwać nie w formie własności, lecz w samym sposobie zarządzania nią. Wiąże się przez to efektywność z formą własności zamiast z jakością zarządzania i funkcjonowaniem struktur nadzorczych. Być może ze złym zarządzaniem istotnie częściej mamy do czynienia w przedsiębiorstwach państwowych niż prywatnych, lecz to jeszcze nie dowodzi wyższości tych drugich, lecz co najwyżej potrzeby usprawnienia tych pierwszych. Liczne przykłady świadczą zresztą o tym, że i w sektorze prywatnym złe zarządzanie występuje wcale często, tyle że wówczas twierdzi się – niesłusznie! – że jego negatywne skutki obciążają jedynie prywatnego właściciela, a nie społeczeństwo. Taki sposób myślenia tylko skutecznie zniechęca myśl ekonomiczną do poszukiwania efektywnych metod zarządzania własnością pań-

stwową, z góry skazując ją na przegraną w konkurencji z prywatną. Tymczasem dobrze zarządzana własność państwowa może być wielką wartością i może oddawać społeczeństwu nieocenione usługi.

Negatywne skutki utrwalania się liberalnej gospodarki opartej na przywiązaniu do własności prywatnej i przekonaniu o jej niezaprzeczalnej wyższości nad wszelkimi innymi formami własności, są już doskonale i powszechnie widoczne: potęguje się rozwarstwienie ekonomiczne, przejawiające się w ciągłym oddalaniu się od siebie biegunów bogactwa i nędzy; uchylanie się państwa od wdrożenia regulacji i mechanizmów chroniących przed skrajnym zubożeniem rozzuchwała tych, którzy dyktują standardy życia gospodarczego i społecznego; mimo wysiłków fiaskiem kończą się wszelkie próby powstrzymania degradacji środowiska naturalnego czy rabunkowej eksploatacji zasobów przyrody; galopujące tempo życia i pracy prowadzi do nadmiernego stresu, a dalszej konsekwencji do chorób cywilizacyjnych i wypalenia zawodowego; z drugiej zaś strony znaczący odsetek społeczeństwa popada w trwałe, a nawet dziedziczne bezrobocie albo wybiera egzystencję z dala od tzw. głównego nurtu. Czy warto ciągnąć tę listę, skoro spisano ją już wielokrotnie? Ostatecznie liczy się to, że żyjemy jakby w dwu równoległych światach. I nie chodzi tu tylko o utarty podział na kraje rozwinięte i kraje trzeciego świata. Te światy istnieją tuż obok siebie, ale jeden z nich pławi się w luksusie i blichtrze, a w drugim co dzień walczy się o przetrwanie. Samo istnienie tych dwóch światów to tylko wierzchołek góry lodowej; bo głębiej, pod spodem, dzieje się coś gorszego: zachodzi powolny rozkład duchowości człowieka. Bo gdy obywatele lepszego świata uznali za probierz wartości człowieka poziom dochodów i konsumpcji, ci z gorszego wcale nie marzą o niczym innym: dobra praca, rozpasana konsumpcja, chwila ulotnej chwały – chcą tego samego, czym żyje ów lepszy świat, tyle że przykrojonego na miarę ich wyobraźni. Chcą, owszem, wyzwolić się z ubóstwa, gdyż ubóstwo stało się rzeczą wstydliwą i upokarzającą, lecz nie po to, by naprawić świat czy choćby zmienić siebie. Aspirują do tego samego stylu życia, który podglądają u bliźnich, co akurat mają swoje pięć minut i są na świeczniku. Świat, który wyłonił się z praktycznego zastosowania recept neoliberalnej doktryny, rzadko kieruje umysły ku samodoskonaleniu czy samorealizacji. Już raczej zatruwa je żądzą posiadania i konsumowania, podsuwa drobno-mieszczańskie wzorce kariery zawodowej i życia osobistego, każe startować w wyścigu do władzy i walce o dostęp do dóbr, spełniać się w najprostszych zmysłowych doznaniach i rozbudza materialne potrzeby, by czynić kult z ich zaspokajania. Komercjalizuje coraz to nowe dziedziny ludzkiego życia, w tym relacje międzyludzkie, i zmusza do konkurowania

już nawet tam, gdzie do tej pory dominowały zachowania altruistyczne i wspólnotowe. W kontekście kondycji człowieka i jego dalszej ewolucji ubolewać można i nad tymi bogatszymi, i nad tymi uboższymi, bo ich myślenie jest regresyjne wobec bogactwa, które mogliby znaleźć w sobie samych, i szczęścia, którego mogliby doświadczyć dzięki rozwijaniu swego potencjału w harmonii z otoczeniem.

W ekonomii neoliberalnej rozwój społeczno-ekonomiczny utożsamiany jest z maksymalizacją wzrostu gospodarczego, a wyszukiwanie lub konstruowanie wskaźników obrazujących ten wzrost absorbuje umysły całkiem wielu ekonomistów. Nie sposób zaprzeczyć, że w krajach wysoko rozwiniętych usilne dążenie od osiągnięcia wysokiego wzrostu gospodarczego zaowocowało oszałamiającym postępem techniczno-cywilizacyjnym. Niestety postęp ten niezauważalnie idzie w parze ze szczęśliwością tych społeczeństw. Zjawiska frustracji i wyobcowania, będące następstwem rozbitcia bądź rozluźnienia więzi społecznych, zataczają coraz szersze kręgi i dotyczą coraz większych grup. Jak pisze znakomity socjolog amerykański Jeremy Rifkin, w społeczeństwach wysoko rozwiniętych komercjalizacja posunęła się tak daleko, że pochłonęła nawet sferę kultury, w stosunku do której sektor komercyjny był dotąd wtórny i zależny – wraz z upadkiem etosu pracy i nastaniem etosu zabawy branża komercyjna przejęła inicjatywę i zaczęła handlować zasobami kultury w postaci płatnej rozrywki (Rifkin, 2003, s. 15). O ile w wieku minionym towarem stała się ludzka praca, o tyle obecnie marketing wyciąga rękę po nasz czas wolny. Mówi się wręcz o nowej „gospodarce doświadczeń ludzkich”, bo relacje komercyjne są tak wszechogarniające, że zawłaszczają już nawet doznania i więzi międzyludzkie (np. budowanie więzi z klientem zamiast ze wspólnotą) (por. Rifkin, 2003; Toffler, 1986; Debord, 2006). Grozi to rozpadem społecznych fundamentów, na których powstawały stosunki ekonomiczne. W wyniku wyizolowania ze wspólnoty jednostka doświadcza alienacji i przeżywa stany lękowe. Wbrew atrakcyjnie i szczytnie brzmiącym hasłom o dążeniu do wolności i pełnej ekspresji własnej osobowości, nader wątpliwym się zdaje, by wolnym i spełnionym mógł być humanoid zanurzony w wiecznym spektaklu: stechnicyzowanym otoczeniu skrzącym się barwnymi obrazami, przesyconym agresywnymi dźwiękami i naszpikowanym do granic możliwości przekazem udającym informację. Już tylko tytułem smętnej puenty można wspomnieć o postępującej dewastacji ekosystemów, która jest jednym z długoterminowo najbardziej dotkliwych następstw dążności do maksymalizowania gospodarczego wzrostu.

Jednym z wątków podnoszonych i badanych przez ekonomię oraz politologię jest teza, że kapitalistyczną gospodarkę i liberalną demokrację łączy

swoista więź. Wyjaśniając związki pomiędzy nimi na ogół dowodzi się, że demokracja nie może istnieć bez kapitalistycznej, wolnorynkowej gospodarki, natomiast zależność taka nie działa w drugą stronę. Nie twierdzi się więc, jakoby związek ten był konieczny i nierozzerwalny, lecz uważa się, że liberalna demokracja dopełnia rynkową gospodarkę i, zaszczipiając w niej prawdziwą wolność gospodarczą, wznosi państwo na najwyższy etap cywilizacyjnego rozwoju. Zauważyć jednak wypada, że filozofia liberalna, generująca coraz to większe nierówności społeczne, może być dla demokracji zagrożeniem. W rządzonych na modłę neoliberalną państwach fasadowe nieraz instytucje demokratyczne okazują się bezsilne wobec potęgi transnarodowych korporacji i kapitału finansowego, skutkiem czego realna władza wyparowuje ze struktur, którym powierzyło ją społeczeństwo, a umiejscawia się w ośrodkach kontrolowanych przez elity gospodarcze. Oglupione i rozczarowane takim obrotem sprawy społeczeństwo odkrywa pewnego dnia, że właściwie nie ma wiele do powiedzenia i nie za bardzo wie, jak dochodzić do swoich racji, chyba że na drodze groźnego dla każdego demokratycznego ustroju nieposłuszeństwa obywatelskiego albo buntu. Zarazem jednak świadomość społeczna jest umiejętnie urabiana manipulowana, by podtrzymywać złudzenie, że demokratyczny rytuał musi trwać i że coś odeń zależy. Przychodzi wszakże moment, który można odczytać jako de facto śmierć demokracji: ludzie traktują ją już wyłącznie jako twór formalny, a jej procedury są dla nich jak obrzędy, których znaczenia dawno zapomniano lub w których działanie nikt nie wierzy, lecz które praktykuje się dla zadośćuczynienia starej tradycji. Uchylają się więc od uczestnictwa w wyborach, unikają przejawów życia wspólnoty i zamykają się w wąskim kręgu rodziny i przyjaciół, by skupić się na sprawach sobie najbliższych. Państwo zwykle nie czuje się odpowiedzialne za taki stan społecznej świadomości.

Rolę państwa w neoliberalnej ekonomii wytycza zaczerpnięta z filozofii libertariańskiej koncepcja „państwa minimum”, które – gdy idzie o gospodarkę – zajmuje się jedynie polityką fiskalną, monetarną i walutową. Przeciwnicy tego poglądu w większości wywodzą się z kręgów opowiadających się za wzmocnieniem roli państwa i stosowaniem mniej lub bardziej dalekosiężnych zabiegów interwencyjnych, mających w zamyśle wyrównywać różnice w dochodach i łagodzić negatywne zjawiska społeczne. Interwencjonizm państwowy ma swoje niewątpliwe zasługi, a generalnie konieczne wydaje się istnienie siły potrafiącej ujarzmić lub zrównoważyć żywiołowe siły rynku. Z drugiej strony niepozbowiony racji jest liberalny argument wskazujący, że interwencjonizm narusza logikę funkcjonowania rynku, a tym samym osłabia motywację podmiotów rynkowych

do efektywnego działania. Nie można też oprzeć się wrażeniu pewnej absurdalności w postępowaniu państwa, które najpierw dopuszcza wolną konkurencję w ramach mechanizmu rynkowego, a potem śpieszy dokonywać korekt mających niwelować niepożądane skutki. Niemniej rola państwa w myśli neoliberalnej, nawet w tych jej nurtach, które aprobują działania interwencyjne państwa, pozostaje zawsze wtórna wobec mechanizmów rynkowych. Rynek i państwo jawią się w niej jako siły przeciwstawne, choć niekoniecznie wrogie, a często wręcz – prawda, że eklektycznie – splecione ze sobą.

Dogłębna analiza przeobrażeń pracy społecznej, uświadomienie sobie zarówno indywidualnego, jak i społecznego charakteru pracy społecznej oraz alokowanie tej pracy w sposób wspierający rozwój społeczno-ekonomiczny społeczeństwa – to zadania państwa jako podmiotu gospodarującego. Zadania takie może wziąć na siebie państwo realizujące model społecznej gospodarki rynkowej, przy czym musi to być nieco inna propozycja teoretyczna niż niemiecka socjalna gospodarka rynkowa, kojarzona z ordoliberalizmem i często również nazywana „społeczną”. W odróżnieniu od tego, co w niniejszym artykule określamy terminem „społeczna gospodarka rynkowa”, niemiecki model socjalnej gospodarki rynkowej jest konstruktem zgoła liberalnym, przyzwalającym jednak we względnie szerokim zakresie na interwencję państwa. Tymczasem model gospodarki rynkowej, który nazywany jest tutaj społecznym, miałby być propozycją nową. Propozycją, w której suweren – wolne społeczeństwo – ustala cele gospodarcze, jakie w jego mniemaniu najlepiej sprzyjają jego rozwojowi, a zadaniem państwa jest wcielenie tych celów w makroekonomiczne pojęcie wartości społecznej, która tym samym winna stanowić makroekonomiczne kryterium społecznej efektywności. To z wnętrza wartości społecznej, zdefiniowanej przez demokratyczne społeczeństwo, muszą się brać parametry konstytuujące otoczenie ekonomiczne dla działania rynku. Wbudowanie parametrów wartości społecznej w otoczenie ekonomiczne dla działania rynku wymusza uwzględnienie tych parametrów w strukturze tworzonej wartości na poziomie mikroekonomicznym. Niewidzialna ręka rynku staje się widzialna w ramach ładu społecznego ustalonego wolą samego społeczeństwa gospodarującego. Jednocześnie powstają warunki dla osiągnięcia i zachowania spójności pomiędzy sferą tworzenia i sferą podziału kluczowej kategorii rynkowej – wartości. Tym sposobem dokonałoby się coś, co stać się nie może na drodze interwencjonizmu państwowego, gdyż ten, nie będąc w stanie zapewnić owej spójności pomiędzy tworzeniem wartości a jej podziałem, nie potrafi usunąć antagonistycznych stosunków ekonomicznych.

Państwo w dobie globalizacji

Globalizacja to nowa perspektywa porządku społeczno-ekonomicznego, implementująca idee neoliberalnej ekonomii w skali światowej. Pojawienie się zjawisk, które składają się na desygnat terminu globalizacja, datować można na połowę ubiegłego wieku. Obejmując coraz większy obszar geograficzny i wkraczając w kolejne dziedziny ludzkiej aktywności, w istotny już sposób kształtuje obecnie jakość życia współczesnej cywilizacji. Jednak globalizacja to nie nowy paradygmat ekonomiczny, ani też gruntowna zmiana w postrzeganiu rzeczywistości ekonomicznej; to tylko mniej lub bardziej triumfalne rozprzestrzenianie się porządku ekonomicznego budowanego wedle recepty neoliberalnej.

Skąd pojawienie się globalizacji akurat w tym momencie historycznym? Oprócz dość oczywistych uwarunkowań technologicznych zadziały także czynniki polityczne (upadek dwubiegunowego świata zimnej wojny) i ekonomiczne. Te ostatnie ucieleśnia neoliberalna ekonomia, bo gdy karmiąca się jej ideami praktyka życia gospodarczego napotkała narodowe bariery zawężające pole do maksymalizacji zysku, bariery te musiały zostać przełamane poprzez stworzenie rynku światowego; wraz z żądaniem stworzenia takiego rynku arenę gospodarki światowej zdominowały korporacje transnarodowe, które były tak potężne, że potrafiły wyrzucić na kraje słabiej rozwinięte skuteczną presję w kierunku otwarcia ich granic na wolny przepływ kapitałów i towarów. Globalizacja wymagała bowiem wyrzeczenia się przez te kraje suwerennej polityki gospodarczej, zwłaszcza takiej, która zakładałaby działania regulacyjne albo posunięcia motywowane względami pozaekonomicznymi. Wszak globalizacja opiera się na tych samych mechanizmach rynkowych, którym hołduje ekonomia neoliberalna, tyle że odnosi je już nie tylko do rynku krajowego, ale też międzynarodowego.

Międzynarodowe przepływy kapitałowe czerpią uzasadnienie ekonomiczne z korzyści uzyskiwanych dzięki różnicom w kosztach produkcji, żerują też zazwyczaj na różnicach w cywilizacyjnym rozwoju społeczeństw w różnych krajach. Nie przypadkiem kapitały zwykle przepływają z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwiniętych słabiej. W krajach tych bowiem dostępna jest tania siła robocza, taniej też wychodzi uzyskiwanie koncesji i licencji na pozyskiwanie surowców naturalnych tudzież prowadzenie działalności szkodliwej dla środowiska przyrodniczego. Kraje słabo rozwinięte i ich, na ogół surowcowe, gospodarki zyskują bezdyskusyjne dobrodziejstwa w postaci inwestycji, wzrostu gospodarczego, dostępu do technologii i zwiększonej podaży towarów; wraz z tymi korzyściami prze-

szczepiane są jednak również wzorce konsumpcji występujące w krajach wysoko rozwiniętych. Równie wysoka jest cena płacona w postaci ulg podatkowych i transferów finansowych – głównie, lecz nie wyłącznie transferu zysków – poza granice państwa. Globalizacja zdaje się zmierzać wprost do poddania światowej gospodarki władzy wielkich ponadnarodowych organizacji i korporacji. Na suwerenny krajowy model ekonomiczny, urzeczywistniający interesy i cele społeczno-ekonomiczne własnego społeczeństwa, nie ma już właściwie miejsca.

Zauważyć też warto, że globalizacja dokonuje spustoszeń w rozwoju duchowym społeczeństw krajów słabiej rozwiniętych, transponując do nich konsumpcyjny model życia, który wypiera historycznie ukształtowane wzorce. Wartości wypracowane przez wiele pokoleń, stanowiące często o oryginalnej kulturze duchowej tych krajów, na ogół spójnej z warunkami bytowania społeczeństw, ulegają erozji i przedefiniowaniu. To, co niegdyś znamionowało człowieczeństwo w lokalnych warunkach kulturowych, zostaje zanegowane i ustępuje pod presją na osiąganie osobistego sukcesu, zdobywanie sławy i dóbr materialnych, roztapia się w dążeniu do złudnych korzyści i demonstracyjnego bogactwa. Wraz z nastaniem konsumpcjonizmu rośnie tempo życia, ludzie zatracają się w pogoni za szybką karierą, ich potrzeby są suflowane lub kreowane przez nowoczesny marketing, a kosztem poczucia wspólnoty nasilają się postawy egoistyczne i indywidualistyczne. Wałą się autorytety, zastępowane przez lokalnych i ogólnoswiatowych idoli, dewaluują się wartości wynikające z doświadczenia i wykształcenia, zamiast tego nastaje powszechny kult młodości i skupienie na atrakcyjności fizycznej. Ważną rolę w urabianiu opinii publicznej zaczynają odgrywać media, które jednak ze swej istoty są powierzchowne; sygnalizują zjawiska i procesy, lecz nie oferują ich pogłębionej analizy (por. Chodulski, 2009, s. 20).

Istoty procesów globalizacyjnych należy upatrywać w monetaryzmie, czyli nurcie, który stał się ostatnio dominującym w neoliberalnej ekonomii. Jest to poniekąd wersja neoliberalizmu pogłębiona, żądająca wolności gospodarczej w szerszym wymiarze, zwłaszcza zaś w sferze pieniądza, stawiająca pieniądź w centrum zainteresowania i postulująca zarządzanie nim w celu pobudzenia gospodarki. Toteż dla zaktywizowania roli pieniądza od wielu krajów, które otwierały się na procesy globalizacyjne, domagano się płynnych kursów walutowych. Wahania, którym ulega kurs walutowy, pozwoliły jeszcze zwiększyć transfer zysków z tych krajów, a zarabianie na kursie walutowym uczyniły zjawiskiem powszechnym. Ostatecznie jest to atrakcyjna droga do zamiany jednostek pracy własnej na większą liczbę jednostek pracy cudzej.

Nie ma potrzeby wymieniać w tym miejscu wszystkich aspektów i niszczących skutków globalizacji, opisywanych przecież dość szeroko w literaturze. Warto jednak podkreślić, że występowanie negatywnych zjawisk szło na ogół w parze z osłabieniem roli państwa i powiązaniem elit politycznych z interesami transnarodowych korporacji. Jakże bowiem interpretować fakt, że w krajach macierzystych tych korporacji żądano (paradoksalnie?) wzmocnienia roli państwa celem wywierania za jego pośrednictwem nacisku na kraje słabo rozwinięte, by te tworzyły korzystne warunki dla działania korporacji.

Globalizacja gospodarcza z jej meta-władzą spowodowała „wypychanie” państw narodowych z przestrzeni globalnej na peryferia bądź marginalizację państw do skali lokalizmów z ograniczoną politycznością zewnętrzną (Dahl, 1995, s. 441). Globalizacja bez wątpienia naruszyła jedność i integralność państwa narodowego, głównego przecież źródła legitymizacji demokratycznej. Tworzy się przestrzeń geopolityczna ponad granicami państwa narodowego, która jest ślepa na lokalną specyfikę i głucha na potrzeby rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych społeczeństw, a więc nie gwarantuje obywatelom państw poddanych globalizacji utrzymania ich pierwotnej tożsamości. Zaczyna brakować miejsca na rozwiązania specyficzne czy alternatywne, gdzie ład ekonomiczny byłby kształtowany w harmonii z programem rozwoju społeczno-ekonomicznego społeczeństwa, a pierwsze skrzypce grałoby państwo. Przyjmowany jest miast tego, często bezkrytycznie i bez sensownej debaty, dominujący model neoliberalny wraz z jego receptami zorientowanymi na wolny mechanizm rynkowy. Lecz, zważmy to, nie jest to zapewne droga do likwidacji monopolu państwa, ale do zastąpienia go monopolem kapitału zagranicznego.

Kraje słabo rozwinięte, skwapliwie goniące za zdobyczami cywilizacyjnymi państw wysokorozwiniętych, łatwo zaakceptowały neoliberalny model kapitalizmu, gdyż było to konieczne dla uczestnictwa w procesach globalizacyjnych. Nie zważa się przy tym na fakt, że rozwiązania ekonomiczne, które są korzystne dla krajów wysokorozwiniętych, nie muszą być równie korzystne dla krajów słabo rozwiniętych. Osłabienie roli państwa skutkuje tym, że państwo staje się bezradne wobec sił sprawczych globalizacji i nie jest w stanie przeciwdziałać ich destrukcyjnemu wpływowi na dane społeczeństwo. Takie zjawiska jak bezrobocie, nadmierne zróżnicowanie dochodów, marnotrawstwo wynikające z zachłannej konsumpcji, czy zubożenie społeczeństwa, narastają w wielu rejonach świata i nierzadko prowadzą do wybuchów społecznych. Dowodzić więc można, że w warunkach globalizacji rola państwa nie powinna być osłabiana, lecz przeciwnie – wzmacniana. W wyniku częściowej utraty suwerenności w niektórych

krajach demokracja przybiera groteskowe formy, a siłą, która narzuca charakter rządów i styl życia wielu społeczeństw, są ośrodki niewybieralnej władzy ekonomicznej. Państwa narodowe znajdują się pod silną presją kapitału międzynarodowego, a ścieranie się interesów korporacji na terenie danego państwa może wywoływać głębokie pęknięcia w polityczno-gospodarczej tkance kraju (por. Harman, 2011, s. 388). W warunkach globalizacji bez wątpienia konieczne jest inne podejście do relacji państwo-rynek, której nie mogą w dalszym ciągu kształtować zalecenia neoliberalnej myśli ekonomicznej.

Zakończenie

Rolą państwa jako emanacji, reprezentanta i wyraziciela woli społeczeństwa jest wzięcie odpowiedzialności za cele rozwojowe społeczeństwa; za upodmiotowienie społeczeństwa w procesach gospodarczych i nadanie sensu pracy danego społeczeństwa poprzez ustalenie racjonalnych zasad gospodarowania. Zadanie to wynika z rozpoznania samej istoty pracy społecznej. Celem pracy nie jest bowiem jedynie dostarczanie na rynek produktów i usług zaspokajających potrzeby materialne człowieka. Poprzez pracę człowiek rozwija swoje umiejętności, kształtuje swoją osobowość i tożsamość, a włączając swoją pracę w ogólny proces tworzenia pracy społecznej przezwycięża własny egocentryzm i odnajduje sens własnego rozwoju.

Model gospodarki neoliberalnej i jego globalizacyjna agenda czynią tymczasem z człowieka przedmiot raczej niż podmiot – jest on nieledwie jednym z czynników pozwalających maksymalizować zysk. Z takiego myślenia o ekonomii może się brać materialne bogactwo, ale też wyłania się bardzo zubożona wizja ludzkiego życia, sprowadzona do zestawu ekonomicznych parametrów obrazujących jego materialny dobrobyt.

Państwo jest z całą pewnością w jakiś sposób odpowiedzialne za taki, a nie inny rozwój nauk ekonomicznych. Wskutek zaniechania inicjatywy w tej mierze staje się współwinnym globalnego panowania nurtów, które posługują się fragmentarycznym rachunkiem nakładów i wyników, nieuwzględniającym ogromnej puli kosztów społecznych, łącznie z takim kosztem jak zglajszaltowanie osobowości człowieka i, poprzez poddanie wszechobecnym mechanizmom konkurencji, osadzenie go w nieustannym lęku o zapewnienie sobie materialnych podstaw swojej egzystencji. Działając jedynie na obrzeżu mechanizmu rynkowego, państwo pozwala na zacieranie wielu różnic jakościowych o niebagatelny znaczeniu dla rozwoju człowieka i samego społeczeństwa. Wobec braku ogólnej koncepcji rozwo-

ju społeczno-ekonomicznego i kategorii racjonalności społecznej sprawy wyższego rzędu są redukowane do kwestii niższego rzędu, przez co społeczeństwo traci charakter wspólnoty i przybiera postać luźnego zbioru jednostkowych, odrębnych bytów ekonomicznych. To dostateczna, jak się zdaje, argumentacja za bardziej aktywną rolą i postawą państwa.

Ponieważ państwo nie może być autonomiczne w stosunku do społeczeństwa, pierwszym problemem wymagającym rozwiązania jest przyjęcie odpowiedniej formy demokracji; wydaje się, że konieczne jest radykalne udoskonalenie demokracji przedstawicielskiej poprzez zastąpienie lub uzupełnienie jej niewydolnych mechanizmów formami demokracji bezpośredniej. Czas też najwyższy, by teoria ekonomii odwołała się do teorii pracy i imponującego w tym zakresie dorobku takich nauk jak filozofia, socjologia czy psychologia.

Literatura

- Chodulski, A. (2009). Jednostka a kształtujący się ład globalny świata. W: G. Piwnicki, S. Mrozkowska (red. nauk.), *Jednostka – społeczeństwo – państwo wobec megatrendów współczesnego świata*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Dahl, R.A. (1995). *Demokracja i jej krytycy*. Kraków: Społeczny Instytut Wydawniczy ZNAK.
- Debord, G. (2006). *Społeczeństwo spektaklu. Rozważania o społeczeństwie spektaklu*. Tłum. Mateusz Kwaterko, Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Gałkowski, J.W. (2012). *Człowiek – praca – wartości*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Harman, Ch. (2011). *Kapitalizm zombi*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie „Muzza” SA.
- Hegel, G.W.F. (2012). *Zasady filozofii prawa*. Cyt. za J.W. Gałkowski, *Człowiek – praca – wartości*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Jodkowska, L. (2009). *Państwo opiekuńcze w Polsce i w Niemczech*. Warszawa: Diffin.
- Mikułowski, W. (2004). Sprawność cywilnej służby publicznej jako instrumentu rządzenia państwem. W: W. Kieżun, J. Kubin (red.), *Dobre państwo*. Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Rifkin, J. (2003). *Wiek dostępu*. Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Toffler, A. (1986). *Trzecia fala*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Weber, M. (1987). *Polityka jako zawód i powołanie*. Warszawa: Niezależna Oficyna Wydawnicza (Biblioteka Kwartalnika Politycznego „Krytyka”).

Defining the State's Responsibility for Social and Economic Development

JEL Classification: *A11; A13; A14; H10*

Keywords: *social labor; market economy; state; government; neo-liberalism; globalization*

Abstract: The paper adopts the perspective of social labor to investigate the role of the state and its government in the context of responsibility for socio-economic growth and welfare. The economic content of social labor is by itself what makes the government an economic actor which, being a product and representation of the society, bears intrinsic responsibility for the society's social and economic development. Therefore, the state should not be reduced to its minimal, "night-watchman" functions or perceived as an alternative to the market mechanism in line with the teachings of neoliberal economics, nor should it become a mere vehicle for corrective intervention into the market mechanism that is employed to adjust it toward the satisfaction of social needs. It is increasingly often recognized that neither of the two conceptions of the state can empower the society enough to give it real control over its own evolution and that neither can effectively remove the estrangement of man from his labor. The paper proposes to align the notion of labor closely with the truth of human nature and aspirations, and to mandate the state with creating a socio-economic framework for the operation of the market. At the same time, it is emphasized that the society alone is entitled to defining the trajectory of its socio-economic development, and that the best way for it to express its preferences might be via direct-democratic processes. As a result, the society would be able to exercise its sovereign powers not only by legitimizing certain democratic outcomes or by holding its representatives accountable, but also by directly requesting and shaping actions of formal government structures, including critical decisions on the architecture of the country's market economy through which the society reproduces the material and spiritual foundations of its existence.

Aneta Waszkiewicz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Shadow banking we współczesnym systemie finansowym

Słowa kluczowe: *shadow banking; sekurytyzacja, banki, rynki finansowe*

Abstract: Silne uregulowanie rynków finansowych to nowa idea, która przyświecała uczestnikom rynkom finansowym po kryzysie z 2007 r. Postulowano wzmocnienie nadzoru, ograniczanie wybranych transakcji czy instytucji, wzrost przejrzystości działalności instytucji finansowych, a co za tym idzie ograniczanie ekspozycji na ryzyko. To państwo, i jego instytucje a nie jak dotychczas rynki finansowe, miało stać się głównym stabilizatorem systemów finansowych.

Pokryzysowa aktywność regulacyjna była skierowana przede wszystkim w stronę działalności instytucji shadow banking będących poza nadzorem finansowym, a tym samym stanowiące zagrożenie dla stabilności systemu finansowego. Jednakże zarówno sytuacja na rynkach finansowych jak i nowe pogłębione analizy zjawiska nakazywały rewizję wcześniejszych założeń, wskazując na możliwe, a nawet konieczne z punktu widzenia państwa, wykorzystanie instytucji i mechanizmów shadow banking do wspierania sfery realnej.

Analiza badawcza zatem opiera się na poszukiwaniu miejsca shadow bankingu we współczesnym systemie finansowym, a tym samym próby odpowiedzi na pytania czy shadow banking stanowi konkurencję dla rozwoju sektora bankowego, czy może jest wobec niego komplementarny, albo też usługi shadow bankingu stanowią lub będą w przyszłości stanowić substytut usług bankowych? Analizie poddano zarówno amerykański jak i europejski rynek finansowy.

Za tę przyjęto stwierdzenie, że shadow banking stanowi nierozzerwalną i integralną część nowoczesnego systemu finansowego, i co istotne silnie powiązana z tradycyjnym sektorem bankowym. Stąd też zmiany regulacyjne powinny raczej służyć wspieraniu tego sektora jako alternatywnego źródła finansowania sfery realnej, zaś szczególnym nadzorem należy poddać powiązania między sektorem bankowym i shadow banking.

Wprowadzenie

Shadow banking¹ jako pojęcie jest stosunkowo nowe na rynkach finansowych, jednakże mechanizmy jak i instytucje tego systemu znane są na rynku od dawna. Warto przy tym zauważyć, że chociaż shadow banking był początkowo traktowany jako odrębny od sektora bankowego, pozostający poza kontrolą system, to jako przyczyny jego rozwoju wskazuje się określone zmiany regulacyjne i rynkowe właśnie w sektorze bankowym. Od momentu kryzysu 2007 r. właśnie ze względu na brak nadzoru finansowego, a jednocześnie ze względu na powiązania z sektorem bankowym shadow banking stał się ważnym podmiotem badań i analiz banków centralnych jak i organizacji międzynarodowych. Zmieniło się też postrzeganie tego systemu, od zagrażającego stabilności finansowej do koniecznego i wymagającego wsparcia regulacyjnego elementu systemu finansowego.

Analiza badawcza w niniejszym opracowaniu opiera się zatem na poszukiwaniu miejsca shadow bankingu we współczesnym systemie finansowym, a tym samym próby odpowiedzi na pytania czy shadow banking stanowi konkurencję dla rozwoju sektora bankowego, czy może jest wobec niego komplementarny, albo też usługi shadow bankingu stanowią lub będą w przyszłości stanowić substytut usług bankowych? Za tezę przyjęto stwierdzenie, że shadow banking stanowi nierozzerwalną i integralną część nowoczesnego systemu finansowego i co istotne silnie powiązaną z tradycyjnym sektorem bankowym. Stąd też zmiany regulacyjne powinny raczej służyć wspieraniu tego sektora jako alternatywnego źródła finansowania sfery realnej, zaś szczególnym nadzorem w przyszłości należy poddać powiązania między sektorem bankowym i shadow banking, co jest szczególnie istotne w środowisku dynamicznego rozwoju nowych technologii teleinformatycznych.

W celu wykazania tezy za obszar badawczy przyjęto amerykański i europejski (strefa euro) rynek finansowy, w tym sektor bankowy i shadow banking. Analiza porównawcza prowadzona była w latach 2003-2013 i miała na celu przedstawienie istotnych różnic między systemami, ale także służyła wskazaniu możliwych kierunków rozwoju systemu shadow banking. Warto przy tym zaznaczyć, że perspektywy rozwoju shadow bankingu nie do końca są jeszcze zbadane, szczególnie biorąc pod uwagę alternatywne formy finansowania, dlatego też mogą ujawnić się nowe rodzaje

¹ W niniejszym opracowaniu stosuje się pojęcie shadow banking, bowiem tłumaczenie polskie jak „bankowość cienia” czy „bankowość w cieniu” nie oddaje charakteru samego systemu, a raczej sugeruje powiązania z „szarą strefą” co jest niewłaściwe. Ponadto termin shadow banking przyjął się w literaturze przedmiotu - polskiej jak i zagranicznej.

ryzyka a co za tym idzie nowe wyzwania, wynikające właśnie z nowych rodzajów działalności shadow banking.

Shadow banking - przegląd literatury

Po raz pierwszy określenie *shadow banking* oficjalnie zostało użyte przez Poul'a McCulleya w 2007 r. (McCulley, 2007) na corocznej konferencji w Jackson Hole w kontekście analizy działań podejmowanych przez Fed na skutek kryzysu na rynku nieruchomości i kredytów hipotecznych. Pojęcie, oznaczające według McCulley „alfabetyczną zupę niebankowych podmiotów, instrumentów czy struktur finansowych”² zostało przyjęte zarówno przez ekonomistów (Roubini i Mihm, 2010; Stein 2010) jak i nomenklaturę rynkową i szybko upowszechniło się w literaturze przedmiotu. Miesiąc później od wystąpienia McCulley'a określenia shadow banking użył także Bill Gross, że jest to niezrozumiały, nieuregulowany prawnie system, którego należy się wystrzegać (Gross 2007). O ile wskazane wypowiedzi mają charakter publicystyczny i zdecydowanie negatywny, to kolejne badania stanowią już instytucjonalne raporty bądź opracowania naukowe, często wskazujące na korzyści płynące z rozwoju shadow bankingu.

Jeden z pierwszych artykułów szeroko prezentujący zjawisko shadow banking został opublikowany w 2008 r. przez Z. Pozsar'a (Pozsar, 2008), gdzie przedstawił on mapę shadow bankingu³. Ukazywała ona nie tylko instytucje shadow banking, ale przede wszystkim finansowe, czy raczej rozliczeniowe powiązania z tradycyjnym system bankowym. Jednocześnie wskazana mapa ujawniała silne rozdrobnienie instytucji shadow bankingu w stosunku do tradycyjnego sektora bankowego, ale też znaczące jego rozmiary, właśnie w odniesieniu do systemu bankowego USA. W kolejnych swoich publikacjach (Pozsar et al. 2010, 2012), oprócz uzupełnionej analizy pojęcia shadow bankingu i działań pomiotów w tym segmencie, podkreślał on jego istotną rolę w systemie finansowym (pomimo kryzysu finansowego 2007r.), zaznaczając tym samym, że shadow banking w przyszłości może przybrać odmienne od znanych do tej pory formy.

² „The whole alphabet soup of levered up non-bank investment conduits, vehicles, and structures” - McCully nawiązywał w ten sposób do sekurytyzacyjnych instrumentów, które ze względu na długość nazw własnych przyjęły określone skróty jak ABS, MBS, CDO, CMO SCDO, ABCP – co daje wrażenie używania wielu liter alfabetu w różnym zestawieniu i kontekście – niestety niezrozumiałym dla przeciętnego inwestora.

³ Mapa przedstawia instytucje shadow bankingu w USA oraz bankowości tradycyjnej, a także powiązania między tymi segmentami.

Niewątpliwie wpływ na debatę dotyczącą tak dotychczasowego rozwoju jak i przyszłości shadow bankingu miał kryzys finansowy z 2007 r. Adrian i Shin w 2009 r. analizując przyczyny kryzysu finansowego, wskazywali na zacieranie granic między bankowością równoległą a tradycyjną stąd, zdaniem autorów, rolą regulatora jest nałożenie obowiązku informacyjnego na instytucje shadow banking i budowanie buforu kapitałowego (Adrian, Shin, 2009). Podobne wnioski, choć analiza dotyczyła uwarunkowań rozwoju shadow banking jedynie w USA, formułują także Ferguson i Johnson wykazując, iż winnym kryzysu, czy nadmiernego rozwoju pozabankowych ryzykownych transakcji jest FED, stwarzający możliwości tego rodzaju „ukrytych” aktywności (Ferguson i Johnson 2009). Z kolei Gorton i Metric źródłem ryzyka shadow bankingu doszukiwali się w nadmiernym rozwoju operacji przyręczonego odkupu (repo) funduszy rynku pieniężnego MMMF⁴ i sekurytyzacji, i choć nie zwalniało to FED-u od odpowiedzialności za rozwój shadow bankingu, to zdaniem autorów, należy się raczej skupiać na mechanizmach rynkowych i tworzeniu nowych warunków rozwoju, niż na zaniebdaniach politycznych (Gorton i Metric 2010). Nowe warunki rozwoju miały tworzyć właśnie nowe regulacje.

I tak od 2010 r. podejmowane są określone inicjatywy ustawodawcze, zarówno na szczeblu międzynarodowym, jak też w USA i w Europie, mające na celu ochronę rynków i ich uczestników przed destabilizacją w przyszłości. To właśnie nowe regulacje powinny zlikwidować negatywne efekty shadow banking (Adrian i Ashcraft 2012). Odmiennego zdania jest natomiast M. Fein, która dokonując szerokiego przeglądu opracowań związanych z shadow banking wskazuje na niezrozumienie przez regulatorów istoty tego systemu. Jej zdaniem wprowadzane regulacje nie ograniczają przyczyny ryzyka, ale stanowią odpowiedź na jego skutki. Fein, także podkreśla, iż traktowanie shadow bankingu jako oddzielnego systemu jest niewłaściwe, ale też i niecelowe, bowiem ze względu na powiązania z tradycyjnym systemem bankowym, shadow banking stanowi również jego część (Fein 2013).

Warto zauważyć, że obok trendu szeroko analizującego przyczyny rozwoju shadow bankingu, czy też oceniającego jego skutki dla systemu finansowego, pojawiły się liczne opracowania poświęcone określnym rodzajom lub podmiotom shadow bankingu. Niewątpliwie najwięcej prac dotyczy sekurytyzacji (Z. Pozsar (2008); Z. Pozsar (et al., 2010); Acharya, P. Schnabl (2012)), ale też działalności funduszy rynku pieniężnego czy transakcji repo. Warto przy tym zaznaczyć, że zarówno sekurytyzacja jak i funk-

⁴ Money-Market Mutual Funds, w literaturze przedmiotu stosuje się też skrót MMF Money-Market Funds.

cjonowanie funduszy rynku pieniężnego były przedmiotem badań przed kryzysem, i nawet jeżeli wskazywano na ryzyko związane z tymi rodzajami działalności, to jednak bez kontekstu zagrożenia systemowego, czy umiejscowienia jako shadow banking. Zmianę w postrzeganiu procesu sekurytyzacji, wykorzystania transakcji repo, czy działalności funduszy rynku pieniężnego przyniósł właśnie kryzys finansowy, ujawniając tym samym słabości nadzoru finansowego, ale też mechanizmów rynkowych. I właśnie w związku z tą zmianą postrzegania roli shadow bankingu i jego instytucji we współczesnym systemie finansowym, jak też ze względu na coraz liczniejsze opracowania podejmujące się oceny zjawiska, wyodrębnia się cztery określone nurty prac poświęcone shadow banking. Są to (Claessens et.al. 2012, s.5):

1. Prace wykazujące, że przyczyną rozwoju shadow bankingu było poszukiwanie przez banki, ale też inne instytucje, bezpiecznych, płynnych i zyskownych inwestycji, a rozwiązania wykreowane w ramach shadow bankingu właśnie to umożliwiły. Do tego nurtu zaliczono prace Greenwood, Hanson, i Stein (2012), Pozsar (2011) oraz Gorton'a, Lewellen'a, i Metrick'a (2012).
2. Prace analizujące wzrost ryzyka wynikającego z rozwoju shadow banking. W artykułach badaniami obejmowano działania funduszy rynku pieniężnego, transakcje repo, oraz stosowanie wysokiej dźwigni przy niskich wartościach kapitału przez niebankowe instytucje finansowe. Do tego nurtu zaliczono publikacje następujących autorów Gennaioli, Shleifer, Vishny (2012) Geanakoplos (2010); Gorton and Metrick (2012); Martin, Skeie, i von Thadden (2012); Ricks (2012) oraz Stein (2012).
3. Prace badające rozwój procesu sekurytyzacji i związane z tym ryzyko systemowe – wśród autorów wymienić należy Pozsar (2008); Pozsar (at al.) (2010); Stein (2010); Gorton and Metrick (2012); Adrian i Shin (2009); oraz Shin (2009); Acharya, Schnabl (2012).
4. Prace analizujące znacznie shadow banków dla system finansowego, są to prace Singh and Aitken (2010) and Singh (2011); Singh and Stella (2012) Tuckman, 2010 oraz Perotti (2012).

Warto zauważyć, że wskazane prace stanowią podstawę badań prowadzonych już w kolejnych latach przez instytucje finansowe, czy ośrodki naukowe. Wynika z nich duża złożoność samego systemu shadow bankingu, w ramach którego wymienia się znaczącą liczbę instytucji, a co za tym idzie także transakcji, ale też wieloaspektowość omawianej problematyki. Shadow banking może być zatem przedmiotem analiz prawnych, ekonomicznych, systemowych, instytucjonalnych, czy samych transakcji, a przy tym co ważne, oceny są odmienne nawet w tak istotnej kwestii jak

wpływ na stabilność finansową, czy na sferę realną. Kwestie problematycznego, różnorodnego ujęcia zjawiska shadow banking potwierdza opracowanie MFV opublikowane w 2014 r. gdzie przy próbie jedynie zdefiniowania shadow bankingu oparto się na trzynastu publikacjach o istotnym znaczeniu dla tego obszaru badawczego, podkreślając przy tym odmienność w ujęciu tylko samego terminu (MFV 2014, s.91).

Do najważniejszych, czy też najszerszej wykorzystywanych opracowań należy zaliczyć te przygotowywane przez Radę Stabilności Finansowej – *Financial Stability Board* -FSB, Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny – EBC. W ramach konsultacji o charakterze międzynarodowym podmioty te opracowują od 2011 r. definicję shadow bankingu, sposób pomiaru, a także zakres uregulowania działalności (FSB, 2011; KE, 2012; ECB 2012, 2013).

Jeżeli chodzi o opracowania na polskim rynku to należy zauważyć, że w Polsce zjawisko shadow banking jest traktowane z pewnym dystansem, jako ten element systemu finansowego, który w naszym kraju nie występuje, albo jest marginalny. Zatem omawiana problematyka pojawia się w nielicznych artykułach naukowych (Masiukiewicz, P. Łask. S. Kasiewicz, L. Kurkliński, A. Waszkiewicz), bądź też jako podrozdział szerszego opracowania (W. Małecki). Warto tu podkreślić, że choć między wskazanymi autorami istnieje zbieżność co do istotnej roli jaką odgrywa shadow banking w systemie finansowym, to pojawiają się określone różnice chociażby w obszarze uregulowania rynku, a co za tym idzie perspektyw rozwoju.. Łask postrzega shadow banking przede wszystkim jako przyczynę kryzysu, zatem wszelkie działania mające na celu silne uregulowanie i ograniczanie tego segmentu uważa za celowe (Łask, 2012, s. 104-136) Z kolei Masiukiewicz skupiając się głównie na polskim rynku wykazuje konieczność uregulowania shadow bankingu, choć zaznacza, że jest to zadanie niezwykle trudne, a co więcej ze względu na silne zróżnicowanie rodzajów instytucji, wprowadzenie jednolitych regulacji dla wszystkich byłoby nieuzasadnione. Warto także podkreślić, że autor zwraca tu uwagę na fakt, iż rozdrobnienie instytucji shadow bankingu nie musi służyć rozwodnieniu ryzyka, ale że małe instytucje mogą być także zagrożeniem dla stabilności finansowej (Masiukiewicz, 2012, s.5-22). Kwestie stabilności finansowej w kontekście shadow bankingu, ale też w obszarze polskich uwarunkowań prawnych i rynkowych, podejmuje S. Kasiewicz i L. Kurkliński. Autorzy przede wszystkim dokonują analizy i oceny działań podjętych przez FSB w celu przygotowania narzędzi monitorowania i kontroli instytucji shadow banking. Wskazują też, co jest odmienne od innych opracowań, że regulatorzy powinni także skupić uwagę na zmianie przepisów

prawa nie tylko obejmujących pozabankowe instytucje, ale przede wszystkim te dotyczące samego sektora bankowego. Bowiern to regulacje prawne obejmujące sektor bankowy zbyt rygorystyczne, czy też zbyt liberalne stanowią jedną z istotnych przyczyn kryzysów (Kasiewicz i Kurkliński, 2013, s.1-12).

Ważną pozycją kompleksowo ujmującą problematykę shadow bankingu, w tym także na rynku polskim jest zbiór wykładów przygotowany przez J.K. Solarza. Istotnym wkładem tego opracowania jest zdefiniowanie shadow bankingu jako bankowości równoległej, a przy tym jako finansowej innowacji systemowej. Systemowość bankowości równoległej, według Solarza, należy postrzegać wielorako. Po pierwsze jako infrastrukturę rozliczeń i rozrachunków. Po drugie jako utratę przez banki centralne monopolu na emisję pieniądza. Po trzecie zdaniem autora nowy model biznesu bankowego doprowadził do wykształcenia nowego systemu bankowego obejmującego także instytucje bankowości równoległej. I po czwarte i jak się wydaje chyba najważniejsze, na skutek liberalizacji i deregulacji powstały Globalne Instytucje Finansowe, które należą do bankowości równoległej, a przy tym ze względu na to, iż są ważne systemowo nie mogą upaść (Solarz, 2014).

Podsumowując przegląd literatury należy zaznaczyć, że złożoność systemu shadow banking utrudnia wypracowanie jednolitego nurtu w samej ocenie zjawiska, niemniej jednak podejmowane prace zaznaczają jego istotną rolę w systemie finansowym i coraz częściej także ważne znaczenie dla sfery realnej. Wielu autorów wskazuje na konieczność ograniczenia tej roli poprzez nowe regulacje prawne mające na celu wzrost bezpieczeństwa i stabilności na rynkach finansowych. Inni z kolei podkreślają konieczną zmianę w podejściu do shadow bankingu ukierunkowaną na zdefiniowanie tego zjawiska jako równoległą bankowość, a co za tym idzie wymagającą wsparcia i dalszego rozwoju, szczególnie w kontekście wspierania sektora niefinansowego.

Metodologia badawcza

W niniejszym opracowaniu jako metodę badawczą przyjęto analizę literatury przedmiotu oraz wykorzystano metody analityczne oparte na wtórnych danych statystycznych. Należy jednak podkreślić, że analiza zjawiska shadow banking jest utrudniona właśnie ze względu na jego istotę. Jak już wykazano podmioty, transakcje shadow banking działały poza nadzorem, a co za tym idzie nie musiały spełniać wymogów informacyjnych. Oznacza to, na co zresztą wskazują organizacje międzynarodowe i banki centralne,

że dane statystyczne są niedoszacowane, a czasami nawet niedostępne. Ponadto wciąż nie zostało wypracowane jednolite stanowisko co do podmiotów zaliczanych do systemu shadow banking, a tym samym miar wskazujących na jego rozwój. Do tego w oficjalnych statystykach EBC oraz FSB nie są brane pod uwagę internetowe platformy pożyczkowe, a które z racji swojej funkcji także należy zaliczyć do shadow banking. Trzeba także podkreślić, iż o ile dane statystyczne a także mierniki shadow banking w ramach jednej jurysdykcji są spójne, to już w ujęciu międzynarodowym czy globalnym szacunki dotyczące chociażby rozmiarów shadow banking są jedynie przybliżone, a czasem nawet nieporównywalne, co wynika z różnorodności przyjętych definicji samego zjawiska w danym kraju.

Niniejsze opracowanie skupia się na analizie dwóch obszarów badawczych tj. USA oraz strefy euro. Dobór obszarów nie jest przypadkowy. Po pierwsze instytucje czy mechanizmy shadow banking urodziły się i dynamicznie rozwijały przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych. Ponadto ze względu na rozmiary systemu shadow banking w USA, tę innowację rynków finansowych wskazywano jako główną przyczynę kryzysu 2007r., co wyznaczało kierunek przyszłych reform systemu finansowego. Z kolei w Europie, a przede wszystkim w strefie euro, choć shadow banking jest znacznie mniejszy niż w USA, to obecnie podejmowane są próby wykorzystania jego mechanizmów jako rozwiązania na sytuację kryzysową, nie tylko w systemie finansowym, ale także w strefie realnej. Dodatkowo interesującym wydaje się zestawienie jednolitego w swych założeniach systemu shadow banking dla różnorodnych modeli systemu finansowego jaki reprezentują USA i strefa euro. Takie też zestawienie silnie rozwiniętego i dynamicznie rozwijającego się shadow banking, przy odmiennych celach jego wykorzystywania pozwoli odpowiedzieć na pytania o jego komplementarność, czy też substytucyjność w stosunku do tradycyjnego sektora bankowego, a co za tym idzie kształtu przyszłego systemu finansowego.

Oprócz analizy literatury, przeprowadzono badania dotyczące rozmiarów sektora bankowego i shadow banking w oparciu o dane statystyczne Międzynarodowego Funduszu Walutowego, dokonano analizy porównawczej na podstawie danych statystycznych pochodzących ze sprawozdań finansowych Europejskiego Banku Centralnego oraz Flow of Funds amerykańskiego FED. Istotne dla zobrazowania wzajemnych relacji między shadow banking a sektorem bankowym w obu obszarach były dane pochodzące z analiz FSB. Na szczególną uwagę natomiast zasługuje analiza internetowych platform finansowych, które nie są ujmowane w statystykach wskazanych instytucji finansowych, ale które z racji swoich funkcji zaliczane są

do systemu shadow banking. W odróżnieniu od niektórych segmentów shadow bankingu działających w tradycyjnym systemie komunikacji, platformy te prezentują szczegółowe dane finansowe, będące również przedmiotem analiz w niniejszym opracowaniu.

Shadow banking –definicja

Pojęcie shadow banking, początkowo łączono z procesem sekurytyzacji i kryzysem subprime, jednakże od 2007 r. w literaturze przedmiotu przedstawiono różnorodne ujęcia tego zjawiska.

I tak shadow banking definiuje się od wskazania samych instytucji, działania tych instytucji i wykorzystywanych instrumentów wynikających z realizacji tych działań. Należy przy tym zaznaczyć, że określenie podmiotów w definicjach shadow banking może być szerokie tzn. wskazuje się tutaj na wszystkie podmioty finansowe realizujące czynności bankowe (aktywne i/lub, pasywne i/lub pośredniczące), ale nie będące bankami (OFI *other financial intermediaries* (ECB 2012) lub NBFi *Non-Bank Financial Intermediaries* (FSB 2011), lub też wymienia się konkretne podmioty jak fundusze rynku pieniężnego, wehikuły inwestycyjne, czy banki hipoteczne. Podobnie, jeżeli chodzi o określanie zakresu działań realizowanych przez wskazane instytucje. Zalicza się do nich transformację terminów, transformację płynności, kredytów i/lub konkretne mechanizmy jak sekurytyzację, transakcje repo lub stosowanie dźwigni.

Analizując dane z powyższej tabeli należy przede wszystkim podkreślić, iż wskazane działania były i są realizowane przez banki, zatem uznanie transformacji terminów czy transformacji płynności jako obszaru shadow bankingu wynika nie tyle z formy podmiotowej, ale zakresu nadzoru finansowego. I właśnie za podstawową cechę shadow banking podaje się ograniczony zakres regulacji lub ich brak, ograniczony zakres lub brak nadzoru, brak gwarancji ze strony rządu czy banku centralnego oraz brak wymogu informacyjnego, co czyni ten system „zaciemnionym”. To poszukiwanie przez instytucje finansowe możliwości łagodzenia, czy nawet obchodzenia istniejących wymogów prawnych w celu maksymalizacji zysków zostało określone jako arbitraż prawny i uznany za podstawową determinantę rozwoju shadow bankingu (Claessens et al., 2012, s. 5). Cechę tę podkreśla także najbardziej powszechna definicja shadow bankingu zaproponowana przez FSB, która mówi, że równoległy system bankowy, to system pośrednictwa kredytowego, który obejmuje podmioty i działania poza tradycyjnym (silnie uregulowanym) systemem bankowym (FSB 2011, s.3). Warto jednakże zaznaczyć, że o ile mniej restrykcyjne regulacje

prawne shadow banking w stosunku do sektora bankowego są jego bezsporną cechą, o tyle gwarancje publiczne są już uzależnione od rozmiarów danego podmiotu shadow banking (wielkość aktywów), jego wpływu na system finansowy, czy też regulacji prawnych danego kraju. Przykładem mogą tu być amerykańskie podmioty GSE –Government Sponsored Enterprise jak Fannie May - *Federal National Mortgage Association FNMA*, czy Freddie Mac *Federal Home Loan Mortgage Corporation FHLMC* - które otrzymały publiczne wsparcie finansowe i gwarancje rządowe.

Tabela 18. Definicja shadow banking

Działania	Podmioty	Podmioty i działania	Instrumenty
transformacja terminów,	OFI – <i>Other Financial Intermediaries</i>	jednostki lub działalności pozostające poza regulowanym systemem bankowym	niezabezpieczone papiery dłużne przedsiębiorstw
transformacja kredytowa	NBFI – <i>Nonbank Financial Intermediaries</i>		papiery dłużne przedsiębiorstw zabezpieczone aktywami
transformacja płynności stosowanie dźwigni sekurytyzacja pożyczki papierów wartościowych operacje warunkowego zakupu repo	SPV, ABCP –wehikuły inwestycyjne lub sekurytyzacyjne , fundusze hedgingowe, fundusze rynku pieniężnego, firmy pożyczkowe GSE (<i>government sponsored enterpirsed</i>), banki inwestycyjne banki hipoteczne.	dostarczanie usług finansowych i produktów przez podmioty nieuregulowane i rynki finansowe	obligacje długoterminowe ze zmiennym oprocentowaniem instrumenty pochodne innowacje finansowe

Źródło: opracowanie własne.

Analizując definicję shadow banking, warto także podkreślić, że istotne znaczenie dla jej kształtu ma kontekst geograficzny. Odmienne podejście i rozumienie shadow banking wskazywane jest dla gospodarek rozwiniętych i rozwijających się. I tak w gospodarkach rozwiniętych shadow banking definiuje się jako system pośrednictwa kredytowego zbudowany w oparciu o wielopoziomowy łańcuch „ukrytych” transakcji między ostatecznym kredytodawcą a kredytobiorcą. Z kolei w gospodarkach rozwijają-

cych się łańcuch „ukrytych” transakcji między ostatecznym kredytodawcą a kredytobiorcą jest ograniczony lub nie występuje (MFW, 2014). Wynika to przede wszystkim z rozwoju określonego rynku finansowego, ale też wykorzystania wybranych mechanizmów na danym rynku. Przykładem może być rynek polski, gdzie tak ze względu na regulacje prawne, jak też potrzeby samego systemu finansowego – głównie sektora bankowego transakcje sekurytyzacyjne są ograniczone, a te realizowane są o znacznie mniejszym poziomie skomplikowania i zaangażowania podmiotowego niż w przypadku USA, czy nawet rynku holenderskiego.

Zupełnie odmienna od dotychczasowego trendu jest definicja przedstawiona w październiku 2014 r. przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy, bowiem podkreśla się tu, że ani podmiot, ani rodzaj gospodarki, czy nawet sposób nadzoru i zakres regulacji nie są istotne przy wskazaniu instytucji shadow banking (MFW 2014, s.68-69; 91-92.). Podstawową cechą determinującą zaliczenie podmiotu do systemu shadow banking jest dominujący w danej instytucji sposób finansowania. Shadow banking według powyższej definicji oparty jest zatem na finansowaniu przez nietradycyjny system zobowiązań (nie depozyty, ani kapitały własne), czego przykładem może być sekurytyzacja, ale nie ma tu znaczenia czy będzie ona przeprowadzona przez bank czy SPV (*special purpose vehicle*). Jeżeli bank, czy fundusz inwestycyjny finansuje się w znaczącej mierze poprzez emisję krótkoterminowych papierów dłużnych lub poprzez wysokie lewarowanie wówczas także powinien być zaliczany do systemu shadow banking. Zatem z powyższego wynika, że specjalnym nadzorem należy objąć nie tyle same instytucje, co źródła finansowania działalności i powiązania między bankowymi i niebankowymi pośrednikami finansowymi.

Podsumowując powyższe rozważania dotyczące definicji shadow banking, należy zauważyć że już sama analiza pojęcia wskazuje bardziej na powiązanie niż oderwanie z tradycyjnym systemem bankowym, zatem słuszne wydają się być próby wskazania shadow banking jako alternatywnego, czy równoległego systemu bankowego. Instytut Finansów Międzynarodowych podkreśla, że definicja shadow banking powinna się opierać na wskazaniu alternatywnych rozwiązań dla tradycyjnej bankowości, której zadaniem jest przyjmowanie depozytów, rozszerzanie działalności kredytowej i prowadzenie rozliczeń (systemu płatności) (MFW, 2013). Shadow banking właśnie spełnia te funkcje poprzez niebankowe podmioty pośrednictwa finansowego, co jest charakterystyczne dla nowoczesnego systemu finansowego. Problemem jest jednak, co ujawnił ostatni kryzys finansowy, że ścisłe i nieregulowane powiązanie tradycyjnej bankowości i shadow banking może stwarzać poważne ryzyko systemowe, stąd kroki podejmo-

wane przez FSB i inne organizacje czy instytucje nadzorcze, w celu unormowania działalności shadow bankingu należy uznać za celowe. Należy więc stwierdzić, że w nowoczesnym systemie finansowym występują równorzędne i powiązane ze sobą składowe tj. sektory bankowych i niebankowych pośredników finansowych, zaś przyczyną kryzysu był nie sam rozwój shadow bankingu, ale znaczące zaangażowanie instytucji bankowych w działania poza tradycyjnym systemem depozytywo-kredytowym, przy braku odpowiedniego nadzoru nad ryzykiem związanym z tego rodzaju zaangażowaniem.

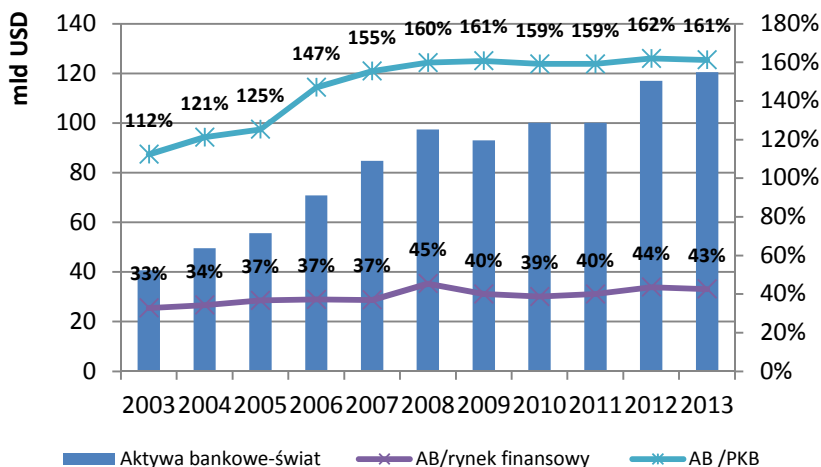
Sektor bankowy

Rozmiary sektora finansowego tak w ujęciu globalnym jak i poszczególnych gospodarek od lat 90. XX w. systematycznie rosły. Rosła też rola banków w systemie finansowym. I choć w 1963 r. *The Economist* przewidywał rychły schyłek branży bankowej (*The Economist*, 2013), to zmiany zachodzące tak w otoczeniu samych banków jak też trendy globalne (liberalizacja, deregulacja, postęp technologiczny) sprawiły, iż rola sektora bankowego we współczesnym systemie finansowym jest niepodważalna.

To co należy podkreślić, to fakt, że globalnie aktywa sektora bankowego stale rosły przy czym szczególnie wysoką dynamikę obserwuje się od początku XXI w. W 2003 r. globalne aktywa bankowe wynosiły ponad 40 bln USD i wartość ta stanowiła 33% światowego rynku finansowego⁵. Warto również podkreślić, iż stosunek globalnych aktywów bankowych do PKB wynosił wówczas 112%. Od tego momentu zjawisko alienacji rynków finansowych zaczyna znacząco przybierać na sile i tak globalne aktywa bankowe w 2008 r. stanowią już 45% światowego systemu finansowego, zaś ich stosunek do PKB wynosi 160%. Warto także zauważyć, że pomimo kryzysu relacje te nie ulegają istotnym zmianom (wykres 1). Zatem biorąc pod uwagę udział aktywów bankowych w rynku finansowym należy stwierdzić, iż znaczenie sektora bankowego w ujęciu globalnym systematycznie rosło kosztem innych składowych jak rynki giełdowe i rynki obligacji, chociaż rola sektora bankowego w różnych regionach czy krajach jest odmienna.

⁵ Globalny rynek finansowy należy tu rozumieć jako rynek akcji (kapitalizacje), rynek długu (obligacje korporacyjne i skarbowe) oraz aktywa bankowe. Dane i składowe elementy wyodrębniane za MFW.

Wykres 4. Rozmiary sektora bankowego w ujęciu globalnym



*AB- Aktywa Bankowe w ujęciu globalnym

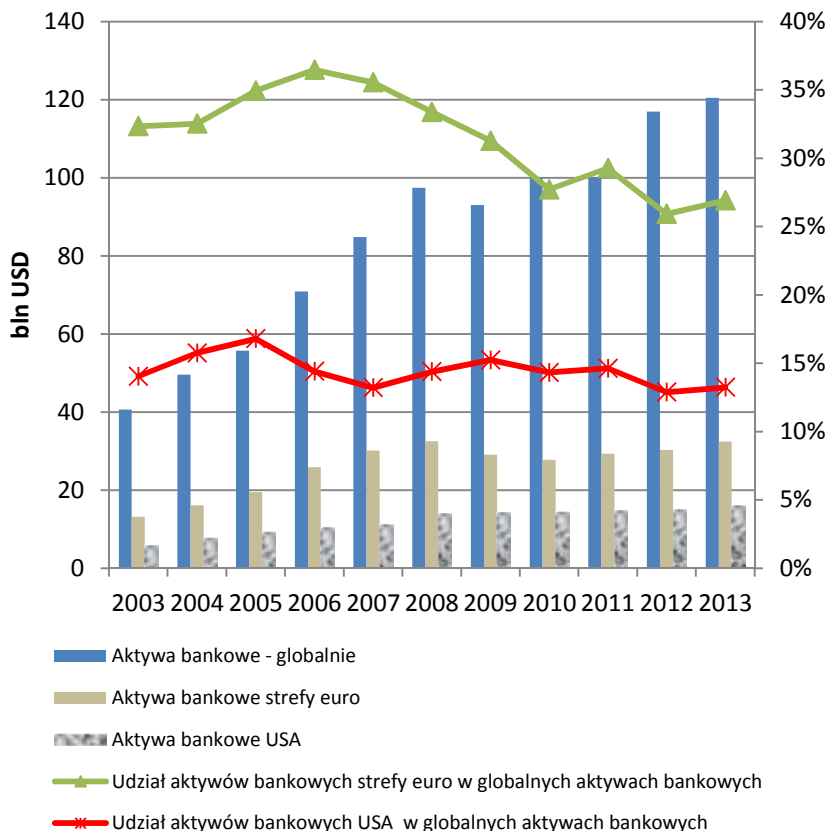
*Rynek finansowy w ujęciu globalnym - rynek akcji (kapitalizacja), rynek długu (obligacje korporacyjne i skarbowe) oraz aktywa bankowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Financial Stability Report, IMF, (2002-2014).

Europejski rynek bankowy ze względu na udział aktywów sektora bankowego w na rynku finansowym jest największym (najważniejszym rynkiem świata). Aktywa sektora bankowego strefy euro w globalnych aktywach bankowych stanowiły w 2006 r. 36%, w 2010 r. na skutek kryzysu finansowego i likwidacji banków było to 29%, zaś w 2013r. sektor bankowy strefy euro stanowił 27% globalnych aktywów bankowych.

Amerykański sektor bankowy jest znacznie mniejszy i stanowi odpowiednio w 2006 r. 14% globalnych aktywów bankowych, w 2010 r. także 14% i w 2013 r. -13% (wykres 2).

Wykres 5. Aktywa bankowe USA i strefy euro



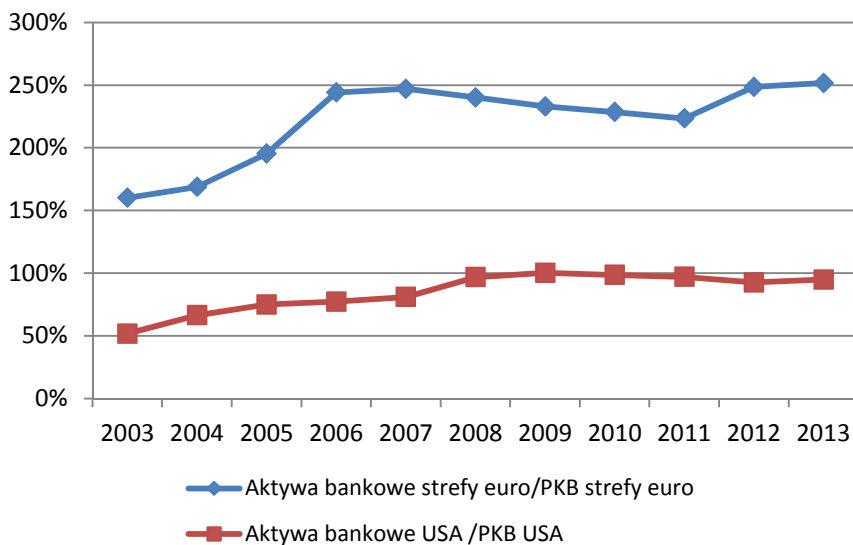
Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Financial Stability Report IMF (2002-2014).

Znaczący rozmiar sektora bankowego w strefie euro oznacza także znaczący wpływ na sferę realną. I tak aktywa bankowe w strefie euro w ostatnich 5 latach średnio stanowiły 250% PKB⁶, podczas gdy w USA nie przekraczały wartości 100% (wykres 3). Tak wysoka dynamika przyrostu rynków finansowych szczególnie w strefie euro rodzi określone napięcia między sferą realną i finansową, a także pytania dotyczące możliwości finansowania wzrostu gospodarczego. W przypadku sytuacji kryzysowej jaka ma miejsce

⁶ Należy podkreślić zróżnicowanie między poszczególnymi krajami strefy euro; największy udział sektora bankowego w stosunku do PKB jest na Cyprze, Holandii, Estonii, Francji i Luksemburgu, przy czym wyraźny trend spadkowy zanotowały takie jak Belgia, Dania, Irlandia czy Cypr.

w strefie euro od 2009 r., i malejącej dynamice kredytowania sektora niefinansowego przez banki, istotne stało się poszukiwanie alternatywnych rozwiązań w celu pobudzenia wzrostu gospodarczego. I tu, jak się okazało, takiego wsparcia mogą udzielić instytucje i mechanizmy shadow banking.

Wykres 6. Aktywa bankowe strefy euro i USA do PKB w latach 2003-2013 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Financial Stability Report IMF (2002-2014).

Warto przy tym podkreślić, iż liczba banków w obu obszarach badawczych jest zbliżona, chociaż od 2001 r. obserwowany jest trend spadkowy wynikający z konsolidacji sektora, i upadłości banków po kryzysie 2007 r. W 2001 r. liczba banków w USA wynosiła ponad 8000 tys., zaś w 2012 r. o 2000 podmiotów mniej. W strefie euro liczba banków w 2001 r. wynosiła ponad 7000 natomiast w 2012r. było to 6000 (EBC 2013,s. 32).

Biorąc zatem pod uwagę tak udział aktywów bankowych w systemie finansowym, liczbę banków oraz stosunek sektora bankowego do PKB należy stwierdzić, iż europejski system finansowy jest zdominowany przez podmioty bankowe, co oznacza, że finansowanie sfery realnej jest w znacznym stopniu uzależnione od kondycji sektora bankowego. Stąd też w momencie sytuacji kryzysowej i ujawnianych słabości systemu bankowego w strefie euro w latach 2009-2014 istotne, a nawet konieczne okazało się wsparcie tego sektora przez sektor publiczny, w tym wypadku także

poprzez programy pomocy finansowej ECB⁷. Amerykański system finansowy z kolei oparty jest na pozyskiwaniu finansowania z rynku kapitałowego i długu, pomimo znacznej liczby banków. Jednakże mając na względzie deregulacje sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych od końca lat 90.XXw.należy zauważyć, że tradycyjne banki przejęły rolę instytucji zarządzających aktywami i to banki są głównymi podmiotami tak na rynkach giełdowych jak i OTC.

Wskazane cechy obu sektorów bankowych tj. nadmierny wzrost sektora bankowego w strefie euro i znaczący jego wpływ na sferę realną oraz zaangażowanie amerykańskich banków na rynkach kapitałowych pozwalają stwierdzić, że to sam sektor bankowy, jego potrzeby, ale też ułomności doprowadził do powstania i rozwoju równoległego systemu bankowego shadow banking.

Rozmiary shadow banking

Wskazane już problemy definicyjne systemu shadow banking rodzą również określone trudności w pomiarze systemu shadow banking. Na podstawie analizy literatury przedmiotu można wyróżnić miary:

- podmiotowe,
- przedmiotowe oraz
- indeksowane.

Do miar podmiotowych zalicza się te, które oparte są na szacunkach przepływów finansowych na rachunkach instytucji zaliczanych do shadow banking tu zdefiniowanych jako pozostałych pośredników finansowych *other financial intermediaries* (OFIs)⁸, obejmujące aktywa finansowe tych podmiotów, albo też wskazujące na ich zobowiązania wynikające z zaan-

⁷ EBC uruchomił od 2009 r. następujące programy wsparcia sektora bankowego *Covered Bond Purchase Programme*^{1,2,3}, *Securities Market Programme* (SMP), *Long Term Refinancing Operations* (LTRO), *Asset Backed Securities Purchase Programme* (ABS PP) *Public Sector Purchase Program* (PSPP) mające na celu złagodzenie warunków finansowania dla instytucji kredytowych i przedsiębiorstw; zachęcenie instytucji kredytowych do podtrzymania, a następnie zwiększania akcji kredytowej oraz zwiększenie rynkowych zasobów płynności w ważnych segmentach rynku niepublicznych dłużnych papierów wartościowych.

⁸ Są to niebankowe przedsiębiorstwa finansowe zajmujące się pośrednictwem finansowym oraz podmioty świadczące usługi długoterminowego finansowania. Wskazuje się na przedsiębiorstwa finansowe, zależne lub niezależne od spółki matki zazwyczaj; tzw. conduits czyli pośrednicy w sprzedaży aktywów (single-, multi-, hybrid-, repo- conduits) wehikuly inwestycyjne, spółki specjalnego przeznaczenia, fundusze inwestycyjne, fundusze rynku pieniężnego, brokerzy, dealerzy.

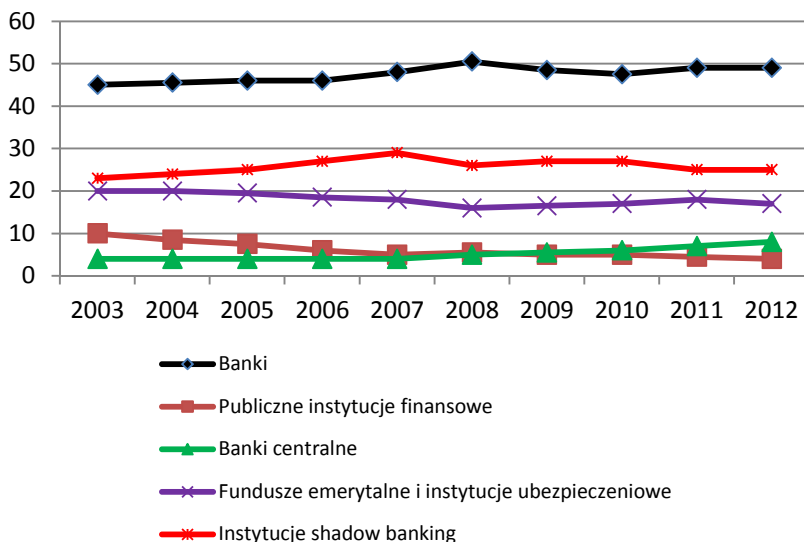
gażowania na rynku shadow banking. Taką miarę zastosował Bank Rezerwy Federalnej w Nowym Yorku, ale też stosuje Europejski Bank Centralny. Z kolei FSB dokonuje pomiaru w oparciu o przepływy finansowe i rachunki sektorowe niebankowych instytucji pośrednictwa finansowego - *nonbank financial intermediaries* (NBFIs), przy czym wyróżnia dwie miary: wąską, nie kwalifikującą działalność funduszy inwestycyjnych i hedgingowych jako shadow banking oraz szeroką, obejmującą wskazane fundusze oraz wszystkie podmioty prowadzące pośrednictwo kredytowe.

Miarą przedmiotową, czyli niezależną właściwie od rodzaju podmiotu, jest ta proponowana przez MFW i oparta jest na szacowaniu jedynie źródeł finansowania. Podmiotami mogą tu być zarówno banki jak niebankowe instytucje finansowe, fundusze rynku pieniężnego. Istotą bowiem klasyfikowania podmiotów jest właśnie dominujący sposób finansowania, określony jako inny niż tradycyjny dla danej instytucji system przyjmowania wkładów i depozytów (MFW 2014).

Próbie pomiaru shadow banking podjął także Deloitte tworząc własny indeks oparty na wartości rynkowej aktywów wyszczególnionych instytucji, do których zaliczył podmioty związane z procesem sekurytyzacji oraz fundusze rynku pieniężnego, wykluczając natomiast fundusze hedgingowe (Deloitte, 2012). Co ciekawe Deloitte zdefiniował shadow banking jako podmioty nie posiadające wsparcia, ani gwarancji rządowych, stąd też kiedy część z funduszy rynku pieniężnego otrzymała takie wsparcie, wyeliminowano tę składową z indeksu. Po 2009 r. wróciły one do miary. Podobnie zresztą postąpiono w przypadku GSE, wykluczając agencje po otrzymaniu wsparcia finansowego od rządu USA. Zatem nie rodzaj działalności, ale gwarancje wydają się czynnikiem determinującym zaliczenie podmiotu do shadow bankingu.

Analizując pomiar shadow bankingu, należy zaznaczyć, że prawdziwy obraz zjawiska pokazują zestawienia tego segmentu z innymi istotnymi miarami jak np. aktywa sektora bankowego czy PKB. Warto jednak zaznaczyć, że abstrahując od metodologii pomiaru, sektor shadow banking wzrastał od początku XXI w., a obecnie stanowi 25% globalnego systemu pośrednictwa kredytowego, przy czym należy podkreślić, iż największy sektor shadow bankingu występuje w USA.

Wykres 7. Udział instytucji shadow banking w globalnych aktywach finansowych (%)

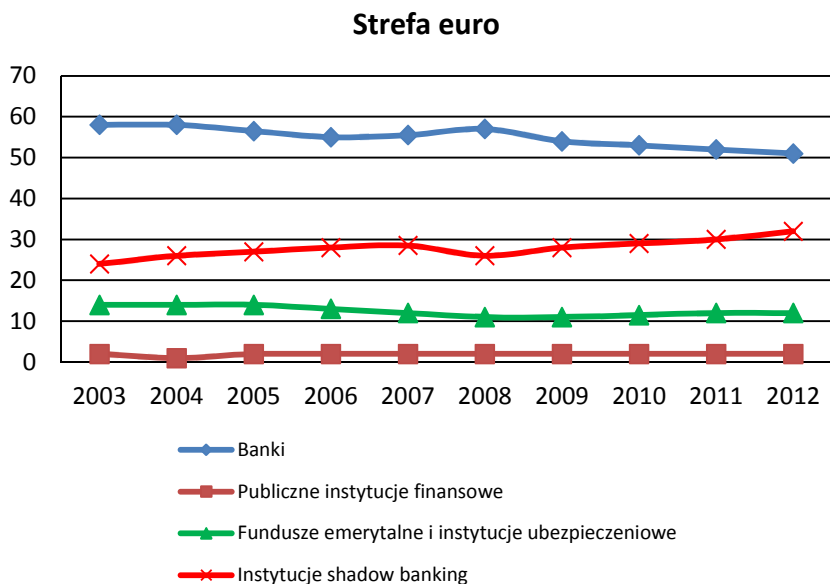
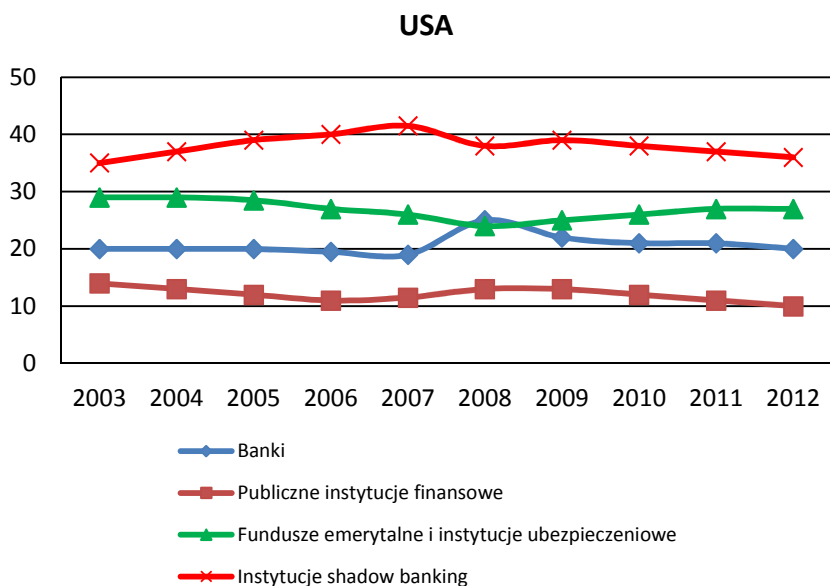


Na podstawie 20 krajów

Źródło: FSB (2011) za national Flow of Funds dla 20 krajów

Biorąc pod uwagę udział sektora shadow banking w systemie finansowym należy zauważyć po pierwsze, że w Stanach Zjednoczonych w latach 2003-2013 stanowił on 40% systemu finansowego, podczas gdy sektor bankowy ok. 20%. Odmienna sytuacja występuje w strefie euro, gdzie banki stanowiły ok 60% systemu finansowego, zaś system shadow banking w analogicznym okresie 30%, i co istotne dynamika przyrostu była tu znacznie większa niż aktywów sektora bankowego. W ujęciu z podziałem na poszczególne grupy instytucji w systemie finansowym strefy euro aktywa instytucji shadow banking wzrosły z 9 bln EUR w 2003 r. do 19 bln EUR w 2013 r. i stanowią one 34 % całego systemu natomiast aktywa sektora bankowego (tu instytucji monetarnych MIF) wzrosły w tym samym okresie z 19 bln d 30 bln EUR, jednakże ich udział zmniejszył się z niemal 60% do 52%, właśnie na korzyść sektora shadow banking. Udział funduszy emerytalnych i instytucji ubezpieczeniowych pozostaje na niezmiennym poziomie ok. 14%.

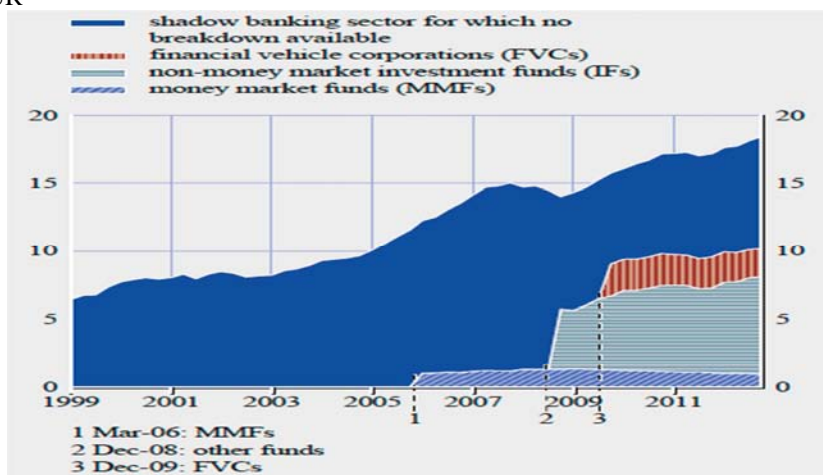
Wykres 8. Struktura systemu finansowego USA i strefy euro - udział aktywach systemu finansowego wybranych podmiotów (%)



Źródło: FSB (2012), ECB (2014), Flow of Funds (2014).

Podjmując się próby szacowania sektora shadow bankingu istotne widać się także zestawienie aktywów tego sektora z samym sektorem bankowym. Takie zestawienie dla dwóch badanych obszarów tj. strefy euro i USA potwierdza wcześniejsze spostrzeżenia, a jednocześnie wskazuje na rosnące znaczenie shadow bankingu właśnie w Europie. Warto nadmienić, że sektor shadow banking w strefie euro w 2005r. stanowił 31% światowego rynku shadow banking, podczas gdy USA posiadał on wówczas 44%. W 2012 r. shadow banking tak dla strefy euro jak i USA posiadał niemal równe udziały w globalnym rynku - odpowiednio 33% i 35%.

Wykres 9. Struktura sektora shadow banking w strefie euro w 1999-2013 w bln EUR



Źródło: ECB (2014, s. 31).

Analizując sektor shadow bankingu w strefie euro należy zauważyć, że EBC wyodrębnia cztery główne grupy sektora shadow bankingu, tj. sub-sektory: fundusze rynku pieniężnego, pozostałe fundusze inwestycyjne, wehikule sekurytyzacyjne i pozostałe. Ze względu na specyfikę sektora shadow bankingu uzależnioną od jurysdykcji danego kraju znacząca część nie może być wskazana jako szczegółowy sub-sektor (pozostałe -44%). Warto jednak podkreślić, że od momentu kryzysu aktywa funduszy inwestycyjnych wzrosły dwukrotnie, natomiast nastąpiły spadki w subsektorach funduszy rynku pieniężnego (z 7% do 4%) i sekurytyzacyjnych (z 14% w roku 2009 do 10% w 2013r.). Po pierwsze wynika to z faktu, iż sektor sekurytyzacyjny był bezpośrednio związany z rynkiem nieruchomości i kredytów subprime, stąd nastąpił odwrót inwestorów z tego segmentu. Zaś na rynku funduszy rynku pieniężnego, doszło do bankructw wynikają-

cych także z nadmiernej ekspozycji na ryzyko samych funduszy jak i finansowania działalności bankowej.

Podsumowując analizy dotyczące rozmiarów systemu shadow banking należy stwierdzić, że system ten w strefie euro jest znacznie mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych biorąc pod uwagę tak jego udział w systemie finansowym, czy w stosunku do aktywów sektora bankowego. Jednakże dynamika rozwoju w obu obszarach jest rosnąca i potwierdza globalne tendencje wskazujące na rosnącą rolę shadow bankingu we współczesnym systemie finansowym. Co więcej ten wzrost znaczenia oznacza też organicznie roli banków jako pośredników finansowych. Zatem podejmując się próby wskazania miejsca shadow bankingu we współczesnym systemie finansowym istotne są pytania o jego konkurencyjność, a przy tym substytucyjność wobec sektora bankowego. Czy działania podejmowane tak przez rządy, banki centralne, czy organizacje międzynarodowe będą zmierzały do ograniczenia roli shadow bankingu, czy raczej wskazania tego rodzaju usług jako komplementarnych wobec sektora bankowego, i co więcej służących wzrostowi gospodarczemu?

Sektor bankowy vs. Shadow banking. Konkurencyjność. Komplementarność. Substytucyjność.

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że sektora bankowy odgrywa istotną rolę w międzynarodowym systemie finansowym z silnym wpływem na sferę realną, przy czym jego dominująca pozycja jest szczególnie uwypuklona na rynku europejskim. Mając zatem obraz dużego i silnego, bo przy tym z gwarancjami publicznego wsparcia, sektora bankowego pojawia się pytanie o konkurencję ze strony niebankowych podmiotów- shadow banking. Jak zaprezentowano w definicji, shadow banking wypełnia funkcje bankowe w zakresie pośrednictwa kredytowego, przyjmowania wkładów, a także rozliczeń finansowych. Ponadto pytanie o konkurencję wydaje się zasadne z powodu wykazanej już wysokiej i rosnącej dynamiki tego sektora globalnie, ale też na rynku europejskim.

Niewątpliwie istotną przewagą konkurencyjną po stronie shadow bankingu jest brak nadzoru, brak wymogu informacyjnego, brak wymogów kapitałowych i innych obciążeń regulacyjnych obowiązujących w systemie bankowym. Jednocześnie kryzys finansowy ujawnił, że są to istotne elementy stanowiące zagrożenie dla sektora finansowego. Stąd też podjęto próby regulowania rynków finansowych, a w tym przede wszystkim shadow banking. Należy jednak zaznaczyć, że nie wynikają one z konkuren-

cyjnej roli wobec banków, ale raczej ze względów stabilności systemu finansowego.

Do najbardziej znaczących inicjatyw regulacyjnych należy zaliczyć Regulę Volkera *Volcker Rule* w USA -w ramach *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* (podpisana przez prezydenta USA w 2010 r.), prace Komisji Vickersa (*Vickers Commission - The Independent Commission on Banking*) w Wielkiej Brytanii, oraz Raport Liikanen'a -*Report of the European Commission's High-level Expert Group on Bank Structural Reform* w Unii Europejskiej oraz obejmujące co prawda sektor bankowy, ale z konsekwencjami dla instytucji shadow banking, rekomendacje Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego – Basel III. Podstawowym założeniem wskazanych rozwiązań było przede wszystkim rozdzielnie bankowości inwestycyjnej i detalicznej i oraz organicznie działalności banków na rynkach kapitałowych z zaangażowaniem w ryzykowne instrumenty. Oznacza to także wydzielenie instytucji i mechanizmów shadow banking od bankowości tradycyjnej, przy czym przyjęte rozwiązania składają się raczej do zwiększania roli przepisów prawnych, wypracowania standardów płynnościowych, czy kapitałowych dla instytucji shadow banking, niż pozostawieniu tego sektora poza systemem regulacji. Ponownie zatem odżyła koncepcja zmiany dotychczasowego modelu bankowości czy raczej powrót do tzw. *narrow banking*. (J. Benes M. Kumhof 2012; J. H. Cochrane 2014). Przyszłą rolę banków zaczęto upatrywać w pośrednictwie płatności oraz gwarantowania depozytów z ograniczonymi możliwościami kredytowania i inwestowania, za to przy silnym uregulowaniu. Natomiast pozostałe instytucje, zajmujące się inwestowaniem działałyby na własne ryzyko i odpowiedzialność.

Rada Stabilności Finansowej po przeprowadzeniu szeroko zakrojonych badań sektorowych wskazuje na potrzebę istnienia shadow banking jako równoległego systemu bankowego, a co za tym idzie wspierania jego rozwoju. Również Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego *European Systemic Risk Board* (ESRB, 2012) zaznacza, że sektor shadow banking powinien stać się źródłem alternatywnego finansowania, a tym samym prowadzić do wzrostu efektywności rynków finansowych. Oznacza to zatem, że shadow banking nie jest postrzegany obecnie przez regulatorów jako konkurencyjny obszar, który należy ograniczać na rzecz wzmocnienia systemu bankowego. I o ile naukowe propozycje zmian w systemie finansowym z silnie wydzieloną rolą banków i shadow bankingu są istotne z punktu widzenia teorii, to już program ECB oparty na skupie obligacji sekurytyzacyjnych, czy realizowane przez banki i ubezpieczycieli praktyki rynkowe, weryfikują pozytywnie tezę o zastępowalności banków przez niebako-

we podmioty. Co więcej, najbardziej znaczący pod względem konkurencyjności wydaje się zakres czynności jakie instytucje shadow banking realizują.

Jeżeli przyjąć, że banki w systemie finansowym pełnią cztery podstawowe funkcje jak pośrednictwo kredytowe, rozliczanie płatności, dostarczanie płynności i zarządzanie ryzykiem to wszystkie wskazane funkcje pełnią też podmioty shadow banking jak fundusze inwestycyjne, rynku pieniężnego, czy spółki sekurytyzacyjne. Warto też podkreślić, że badania obejmujące uczestników rynków finansowych w strefie euro za okres 1999-2009 jednoznacznie wskazują zwiększenie roli sektora shadow banking, szczególnie w zakresie kredytowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, ale też wzrost ten wynika z rozwoju pozabilansowych struktur finansowania jak sekurytyzacja (Castrén i Kavonius, 2009) Jednakże, to co istotne, żadna z instytucji shadow banking nie pełni wszystkich funkcji jednocześnie, co jest podstawową cechą banków. Dodatkowo gwarancje publicznego wsparcia sektora bankowego, jak też postrzeganie banków jako podmiotów zaufania publicznego pozawalają na wskazanie instytucji shadow banking bardziej jako kontrpartniera niż konkurenta.

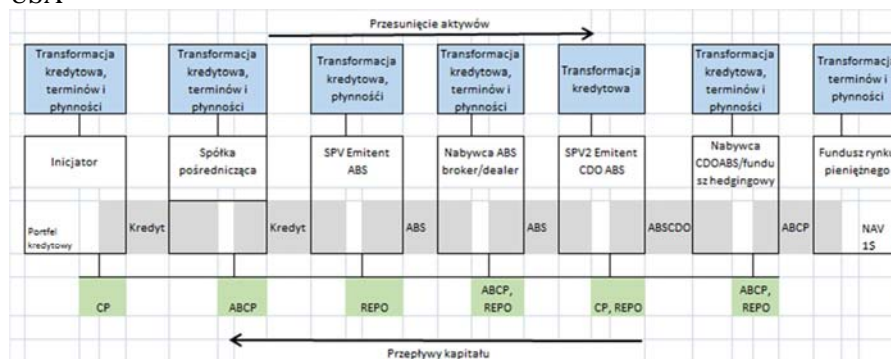
Za najważniejszy jednak argument zaprzeczający tezie o konkurencyjności między shadow banking a tradycyjnym sektorem bankowym należy przyjąć dane przedstawiające silne powiązania między sektorami. Warto przy tym podkreślić, iż powiązania te są dwukierunkowe, co oznacza zarówno przepływy kapitałowe z sektora bankowego do instytucji shadow banking, jak i odwrotnie, niebankowe podmioty wspierają płynności sektora bankowego. Z punktu widzenia struktury bilansowej banków należy zauważyć, że nastąpiło przesunięcie z tradycyjnego finansowania w postaci depozytów do pozyskiwania funduszy na rynku hurtowym głównie korzystając z instrumentów shadow banking jak transakcje repo, commercial papers, sekurytyzacyjne obligacje. W literaturze przedmiotu przed kryzysem 2007 r. dominowała opinia, iż pomimo tego, iż są to wyrafinowane techniki pozyskiwania finansowania, to nie zagrażają stabilności finansowej, bowiem banki świadome braku ochrony ze strony państwa (czy funduszy gwarancyjnych) na bieżąco monitorują i weryfikują swoje ekspozycje na ryzyko. Banki korzystały z finansowania hurtowego, ponieważ było tańsze niż długoterminowe, zaś dostarczyciele tego finansowania nie monitorowali banków, sądząc, że na ryzyko bardziej są narażone banki, stąd monitorują swojej ekspozycje. Według analiz prowadzonych przez MFW, w 2007 r. alternatywne finansowanie (instytucje shadow banking) w stosunku do tradycyjnych depozytów w bankach gospodarek rozwiniętych stanowiło ok.

200%. Warto jednak w tym wypadku podkreślić istotne różnice między rynkiem europejskim a amerykańskim (MFW 2013).

Jak wskazuje MFW banki europejskie w latach 2005-2012 w mniejszym stopniu finansowały się depozytami niż banki amerykańskie. I pomimo tego, iż to rynek amerykański uznawany jest za rodzimy rynek finansowania hurtowego i tu powstawały innowacje dotyczące źródeł finansowania jak sekurytyzacja, to banki europejskie w znaczącym stopniu korzystały z finansowania na rynku krótkoterminowych papierów komercyjnych, transakcji repo i sekurytyzacji. (MFW 2013). Zaangażowanie europejskich banków w sektor shadow banking potwierdzają także badania EBC, z których wynika, że ekspozycja kredytowa sektora bankowego w strefie euro w stosunku do shadow banking w 2013 r. wynosiła ok. 80% ich kapitału własnego, natomiast finansowanie otrzymane od shadow jest wyższe i stanowi 92% kapitałów własnych (EBC, 2014).

Ścisłe uzależnienie obu sektorów podkreślał także Pozsar w 2012 r. przy czym o ile wskazane powyżej badania przedstawiają jedynie relacje w układzie bilansowym, o tyle zaprezentował on łańcuch powiązań, co po pierwsze oznacza rozmycie tych zależności, a tym samym utrudniony nadzór, a po drugie narastające zagrożenie dla stabilności całego systemu finansowego wynikającego z braku możliwości ograniczania tych relacji w przypadku wydarzeń kryzysowych (rysunek 1).

Rysunek 8. Łańcuch powiązań między sektorem bankowym a shadow banking w USA



Źródło: Pozsar et al.(2012, s.12).

Na łańcuch pośrednictwa między sektorem bankowym a systemem shadow banking składają się następujące etapy (Pozsar et al.,2012, s.10-12):

1. Udzielanie kredytów/pożyczek - przez bank lub firmę pożyczkową, często będącą spółką córką w grupie bankowej i przesunięcie tego pakietu do podmiotu pośrednictwa kredytowego tzw. conduit
2. Spółka pośrednicząca –conduit- zajmuje się budowaniem portfela pożyczek/ kredytów a następnie przesunięciem tego portfela do SPV- spółki specjalnego przeznaczenia, której zadaniem jest organizacja i przeprowadzenie emisji instrumentów finansowych. Podmiot ten finansuje się poprzez emisje ABCP także w oparciu o posiadane aktywa. Nabywcami ABCP mogą być banki w tym bank inicjator.
3. SPV przygotowuje i dokonuje emisji papierów wartościowych opartych na kredytach czyli *ABS Asset Backed Securities* - finansowanie pochodzi z emisji SPV i z linii kredytowych banku inicjatora (podmiot 1), co na tym etapie jest możliwe bowiem spółka celowa nie jest już w żaden sposób powiązana kapitałowo z bankiem.
4. Emisja ABS zakupiona zostaje przez podmioty zajmujące się obrotem papierami wartościowymi brokers- dealres, którzy w oparciu o zakupiony pakiet powołują kolejną spółkę celową (SPV2). Finansowanie następuje poprzez transakcje repo gdzie podmiotem finansującym są banki komercyjne.
5. SPV2 emituje obligacje w oparciu o posiadane ABS tworząc tzw. CDO-ABS
6. Tego rodzaju instrumenty CDO ABS kupowane są przez fundusze hedgingowe lub rynku pieniężnego, które finansują się poprzez dźwignię finansową i /lub są częścią bankowego konglomeratu finansowego.

Przedstawiony powyżej przykład wskazuje, że shadow banking to rozciągnięcie procesu transformacji terminów i płynności na wiele podmiotów tworząc specyficzny łańcuch pośrednictwa, ale też wskazuje silne powiązanie sektora bankowego z instytucjami shadow banking , i jak zaznacza Małecki korzyści jakie czerpią z tego banki wydają się być znacznie większe niż straty wynikające z konkurencji ze strony podmiotów niepowiązanych z bankami (Małecki,2014).

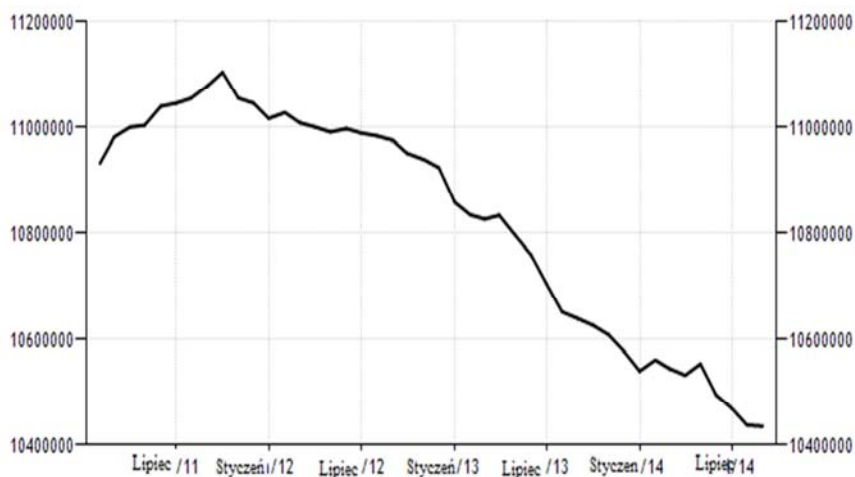
Podsumowując zatem powyższe należy stwierdzić, że pomimo wzrostu sektora shadow bankingu, a przy tym dużej dynamiki w stosunku do sektora bankowego nie można stwierdzić, że analizowane sektory są wobec siebie konkurencyjne. Silne powiązanie finansowe między podmiotami obu systemów, dostrzegane przede wszystkim przez regulatorów, ale też rynek, wskazują, że stanowią one integralną część systemu finansowego i są wobec siebie komplementarne.

Za komplementarność systemu shadow banking w stosunku do sektora bankowego rozumianą tutaj jako uzupełnienie wybranych funkcji banko-

wych można uznać działania podjęte przez EBC. W listopadzie 2014 r. EBC rozpoczął dwuletni program zakupu od banków instrumentów sekurytyzacyjnych ABS – *Asset Backed Securities (Asset-Backed Securities Purchase Programme)*, co ma na celu wsparcie banków w udzielaniu kredytów dla sektora MSP, a tym samym ma przynieść ożywienie gospodarcze w strefie euro (Decyzja ECB, 2014). Oznacza to także wspieranie procesu sekurytyzacji aktywów, która jak dotąd była zaliczana do podstawowej działalności shadow banking. Istotne w tym zakresie jest jednak to, że aktywa przeznaczone do sekurytyzacji (tu pożyczki dla sektora niefinansowego) jak i sam proces ma przebiegać zgodnie z wytycznymi EBC i co więcej, gwarantem pożyczki staje się bank centralny. Ogranicza to zatem, tworzenie tzw. łańcuchów sekurytyzacji, gdzie nie tylko ryzyko było rozmyte, ale też nadzór nad transakcją był utrudniony. Warto jednak zaznaczyć, że rynek, przy wcześniejszych zapowiedziach o możliwości wprowadzenia takiego programu realizował już programy sekurytyzacji, często nawet przy zaangażowaniu rządu, czy firm ubezpieczeniowych. Przykładem może być przeprowadzony w 2013r. z inicjatywy rządu Francji i stowarzyszenia instytucji ubezpieczeniowych *Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA)* program sekurytyzacji. Przy wykorzystaniu francuskiego mechanizmu sekurytyzacji *French Fonds Commun de Titrisation (FCT)* stworzono funduszu NOVO mający na celu finansowanie sektora MSP. Portfel bazowy składał się z pożyczek o wartości od 10 do 50 mln euro udzielonych ok. 40 przedsiębiorstwom, przy czym bankiem inicjatorem był tu Société Générale. W odróżnieniu od zwyczajowo przyjętego mechanizmu sekurytyzacji emisja instrumentów finansowych nie była transzowana, zaś inwestorzy, którymi były instytucje ubezpieczeniowe, w tym główny udziałowiec AXA, otrzymywali proporcjonalny udział w funduszu (TheCityUK2013). Warto zauważyć, że programy sekurytyzacji w oparciu o kredyty dla małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzały także banki w Niemczech, we Włoszech czy Austrii.

Decyzja EBC, jak też działania rynkowe potwierdzają konieczność wsparcia banków w strefie euro w zakresie kredytowania sektora niefinansowego, a przede wszystkim przedsiębiorstw. Wartość kredytów udzielanych przez banki w strefie euro od 2009 r. do 2013 r. zmniejszyła się o 573 mld euro przy rosnącym zapotrzebowaniu na kredyt ze strony sektora przedsiębiorstw (RBS,2014). Stąd też sekurytyzacja – jako mechanizm shadow banking stanowi w tym momencie odpowiedź na problemy nie tylko samych banków, ale przede wszystkim sfery realnej w strefie euro. Malejącą tendencję kredytów bankowych dla sektora niefinansowego w strefie euro przedstawia wykres 7.

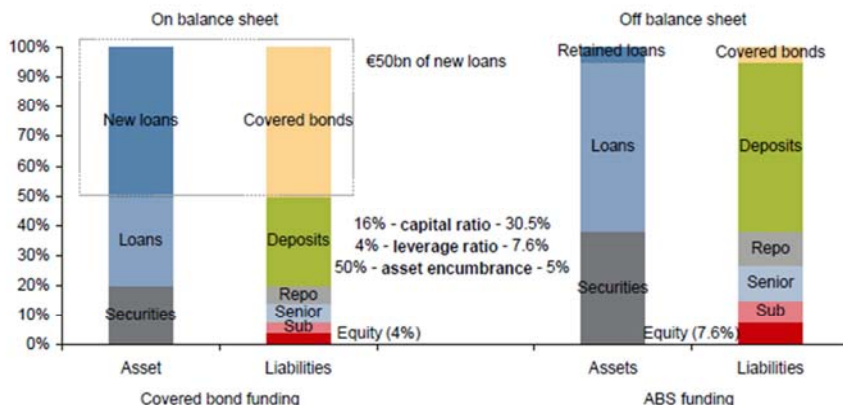
Wykres 10. Wartość pożyczek dla sektora niefin. w strefie euro w mln EUR



Źródło: tradingeconomics, (20.03.2015)

Raport banku RBS dodatkowo wskazuje, iż korzyści o z wykorzystania shadow bankingu do wspierania rynku kredytowego sektora MSP, odniesienie nie tylko gospodarka europejska, ale także banki, bowiem finansowanie poprzez do niedawna jeszcze odrzucaną sekurytyzację, może znacząco poprawić wskaźniki płynności i kapitałowe. Porównując dwie formy finansowania listy zastawne (covered bonds) oraz obligacje sekurytyzacyjne typu ABS banki uzyskują korzystne zwiększenie współczynnika kapitału z 16% do 30,5%, wskaźnik dźwigni finansowej wzrasta z 4% do 7,6%, zaś wskaźnik płynności czyli aktywa obciążone ryzykiem zmniejsza się z 50% do 5% (RBS, 2014).

Wykres 11. Przykładowe porównanie korzyści banków z wykorzystania finansowania akcji kredytowej przez listy zastawne (covered bonds) lub ABS(*Asset Backed Securities*).



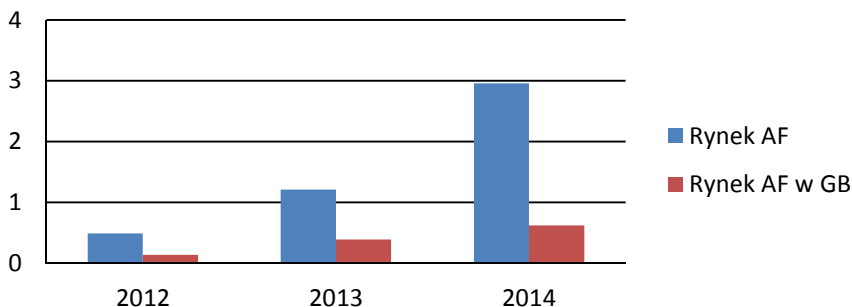
Źródło: The Royal Bank of Scotland (2014, s. 9).

Należy zauważyć, iż powyżej wskazane przykłady obrazują możliwości wzajemnego uzupełniania usług finansowych sektora bankowego i shadow banking, przy czym zmiany regulacyjne po kryzysie wymuszają przejrzystość w zakresie tych powiązań, ale też wskazują na możliwości wspierania sfery realnej. Odmienne jednak należy potraktować rozwój nowoczesnych technologii w zakresie alternatywnego finansowania, w tym platform pożyczkowych Peer to Peer P2P, traktowanych jako nieuregulowany obszar shadow bankingu. Ten rodzaj usług można uznać jako substytucyjne wobec oferty bankowej.

Istotą internetowych platform P2P jest pośrednictwo kredytowe, przy czym korzyści odnoszą obie strony transakcji w porównaniu z ofertą bankową. Inwestorzy (pożyczkodawcy) korzystający z P2P zarabiają więcej z udzielenia pożyczek niż na tradycyjnym depozycie, zaś pożyczkobiorcy pożyczają taniej i przy mniejszym obciążeniu procedurami niż w tradycyjnym systemie bankowym. Oczywiście transakcje internetowe obciążone są ryzykiem kontrpartnera, jednakże należy podkreślić, iż zachowanie pełnej anonimowości w internecie jest coraz bardziej utrudnione.

Oceniając substytucyjność tej formy shadow bankingu należy zauważyć, że pożyczki udzielane przez platformy P2P, jak również przyjmowane depozyty czy raczej w tym wypadku inwestycje, stanowią niewielką część rodzimych rynków natomiast trzeba podkreślić, po pierwsze bardzo wysoką dynamikę tak samych wartości pożyczek i liczby uczestników, jak też

Wykres 12. Wartość rynku alternatywnego finansowania w Europie i w Wielkiej Brytanii w mld EUR



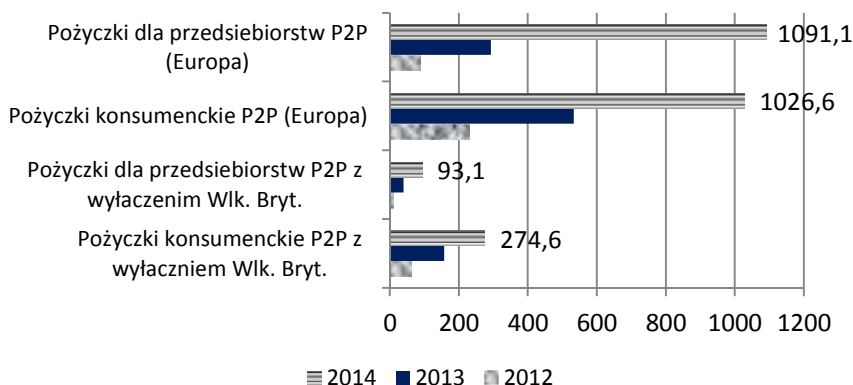
AF – alternatywne Finansowanie

GB – Wielka Brytania

Źródło: opracowanie własne na podstawie R. Wardrop et al. (2015, s.13).

Sektor P2P dla pożyczek konsumenckich w Europie wzrósł w przeciągu trzech lat o 339 % osiągając w 2014 r. wartość ponad 1 mld euro. Z kolei segment pożyczek przedsiębiorstw wzrastał w przeciągu 3 lat 1094% osiągając w 2014 r. 1 mld 91 tys. euro. Warto jednak zaznaczyć, że ponad 70% rynku należy do Wielkiej Brytanii, która jest dominującym liderem tak w zakresie wartości transakcji jak i liczby platform i użytkowników.

Wykres 13. Wartość pożyczek P2P w Europie i wielkiej Brytanii w mln EUR



Źródło: opracowanie własne na podstawie R. Wardrop et al. (2015).

O ile dynamiczny przyrost platform P2P czy ogólnie alternatywnego finansowania stał się faktem, o tyle co należy wyraźnie podkreślić, nie sta-

nowi obecnie konkurencji w zakresie substytucyjności dla sektora bankowego. Jednakże zarówno instytucje finansowe jak i same banki upatrują w tej formie możliwości przyszłego rozwoju. Warto zauważyć, iż w Stanach Zjednoczonych duże konglomeraty jak Wells Fargo odcinają się oficjalnie od platform peer to peer, natomiast mniejsze banki skutecznie wchodzą w alianse z tego rodzaju forma finansowania. Ponadto fundusze hedgingowe czy przedsiębiorstwa jak Google⁹ czy Facebook upatrują w tego rodzaju inwestycjach źródło zysków przeznaczając określone kwoty na pożyczki szczególnie dla sektora MSP. I jak zaznaczał jeden z prezesów funduszu hedgingowego w USA – alternatywne finansowanie to nie jest fenomen internetowy tylko nowy przyszłościowy rodzaj bankowości lub przynajmniej substytut niektórych usług bankowych¹⁰ (B. McGeer; G. Fest, 2014).

Podsumowując zatem należy zauważyć, że shadow banking nie stanowi konkurencji dla sektora bankowego, natomiast biorąc pod uwagę wzajemne zależności, jak też wsparcie ze strony państwa instytucji shadow bankingu należy podkreślić komplementarność systemów. Zatem uprawniona jest ocena shadow bankingu jako integralnej części obecnego systemu finansowego, czy też równoległego do tradycyjnego sektora bankowego, a tym samym wspierającego go systemu. Z kolei osłabienia roli tradycyjnych banków na rzecz shadow bankingu można upatrywać w alternatywnych rozwiązaniach wykorzystujących nowe technologie, natomiast w tym wypadku należy podkreślić, iż rynek ten nie rozwinie się jeżeli platformy nie będą postrzegane przez inwestorów i beneficjentów jako godni zaufania pośrednicy. Zatem istnieje wyraźna potrzeba znalezienia właściwej równowagi między regulacjami prawnymi mającymi na celu ułatwienie rozwoju systemu shadow bankingu, ze względu na wparcie sfery realnej, ale też zapewniające bezpieczeństwo jego uczestnikom jak i całego systemu finansowego. Shadow banking jest nie jest więc konkurencyjny wobec systemu bankowego a komplementarny, natomiast w przyszłości określone jego formy mogą stać się substytucyjne wobec usług bankowych, choć jak się wydaje banki szybko znajdą rozwiązania aby korzystać, w ramach prawa, z zyskowych sieci pośrednictwa.

⁹ Firma google zainwestowała w amerykańską platformę p2p – Lending Club 125 mln USD, zaś sama firma P2P planuje wejście na rynek giełdowy.

¹⁰ Cytowanie za B. Ross, prezesem funduszu hedgingowe Direct Lending Investment w USA.

Zakończenie

Przeprowadzone w niniejszym opracowaniu analizy miały służyć przede wszystkim określeniu roli shadow banking we współczesnym, pokrzyższym systemie finansowym.

Biorąc pod uwagę, tak udział aktywów bankowych w systemie finansowym, liczbę banków jak i stosunek sektora bankowego do PKB należy stwierdzić, że europejski system finansowy jest zdominowany przez podmioty bankowe, co oznacza, że finansowanie sfery realnej jest w znacznym stopniu uzależnione od kondycji sektora bankowego. Stąd też w momencie sytuacji kryzysowej i ujawnianych słabości systemu bankowego w strefie euro w latach 2009-2013, konieczne okazało się wsparcie tego sektora przez sektor publiczny, w tym wypadku także poprzez programy pomocy finansowej EBC. Działania te, choć konieczne, to jednak budzące kontrowersje ze względu na fakt zmiany profilu modelu bankowości w strefie euro. Podstawowym źródłem finansowania przed kryzysem nie były depozyty, ale znaczące zaangażowanie banków w sektorze shadow banking, pozwalające osiągać określone, wysokie zyski samym bankom, przy równie wysokim poziomie ryzyka strat. Jednak w momencie kryzysu upadek systemu bankowego oznaczał bankructwo poszczególnych krajów. Niestety pomimo wsparcia „tanim pieniądzem” z EBC nie udało się pobudzić akcji kredytowej dla sektora niefinansowego i analizowanym, a następnie przyjętym rozwiązaniem okazało się ponowne wprowadzanie shadow banking. Zatem w przypadku strefy euro wzrost gospodarczy poprzez pobudzenie akcji kredytowej dla sektora SME uzależniony jest od rozwoju i kondycji instytucji shadow banking

Z kolei amerykański system finansowy oparty jest na pozyskiwaniu finansowania z rynku kapitałowego i długu, pomimo znacznej liczby banków. Jednakże mając na względzie deregulacje sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych należy zauważyć, że tradycyjne banki przejęły rolę instytucji zarządzających aktywami. Oznacza to również, że w poszukiwaniu wyższych stóp zwrotu banki zaangażowały się w sektor shadow banking, który w USA stanowi obecnie 180% aktywów sektora bankowego. Przewidywać należy jednak, że dalszy rozwój sektora shadow banking będzie na podobnym jak dotychczas poziomie, przy czym istotne wydają się być nowe rozwiązania teleinformatyczne, tak dla samego sektora shadow banking, jak również i bankowości.

Podsumowując zatem powyższe należy stwierdzić, że zarówno na rynku europejskim jak i w USA system shadow banking pełni wspierającą w stosunku do sektora bankowego rolę. Co więcej biorąc pod uwagę prze-

prorowadzone analizy należy także oczekiwać dalszego dynamicznego rozwoju shadow bankingu szczególnie w strefie euro. O ile w USA zarówno rozmiary tego sektora jak i przyjęte rozwiązania rynkowe i regulacyjne wskazują na stabilizację, o tyle w strefie euro tak potrzeby sektora bankowego jak i wsparcie banku centralnego, sugerują znaczący wzrost znaczenia shadow banking. Konkurencyjne, czy nawet substytucyjne znaczenie shadow bankingu w stosunku do tradycyjnego sektora bankowego mogą okazać się rozwiązania oparte o nowe, teleinformatyczne kanały dystrybucji usług finansowych. Internetowe platformy P2P mogą skutecznie zastąpić banki w sektorze pożyczek dla sektora niefinansowego, a jak pokazują wybrane przykłady rynku amerykańskiego, tego rodzaju rozwiązania technologiczne, są już traktowane przez inwestorów instytucjonalnych jako korzystna alternatywna inwestycja.

Odpowiadając zatem na pytanie o miejsce shadow bankingu we współczesnym systemie finansowym należy stwierdzić, że jest on jego integralnym elementem, o szczególnym znaczeniu dla sektora bankowego. Wzajemne powiązania między sektorem bankowym a shadow bankingiem są silne i o charakterze komplementarnym. To, co stanowi wyzwanie tak dla rynku, ale też dla regulatorów nadzoru finansowego to rozwój nowych form alternatywnego finansowania jak platformy P2P, które skutecznie konkurującą z sektorem bankowym na rynku pożyczek dla sektora niefinansowego. Dynamiczny rozwój alternatywnej bankowości elektronicznej może na nowo wywołać debatę o konieczności zmiany modelu sektora bankowego na świecie w tym roli shadow banking.

Literatura

- Acharya V. V., Schnabl P., Suarez G. (2012). Securitization without Risk Transfer, *Journal of Financial Economics*, 107(3)
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.09.004>
- Adrian T., Ashcraft A.B. (2012). Shadow Banking: A Review of the Literature, *Electronic Journal*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2175144>
- Adrian T., Shin H.S. (2009). Money, Liquidity and Monetary Policy. *American Economic Review* 99 (2), <http://dx.doi.org/10.1257/aer.99.2.600>
- Bakk-Simon K., Borgioli S., Giron C., Hempell H., Maddaloni A., Recine F., Rosati S. (2012). Shadow Banking in the Euro Area an Overview. *EBC Occasional Paper Series* 133.
- Castrén, O., Kavonius, I.K., (2009). Balance Sheet Interlinkages and Macro-Financial Risk Analysis in the Euro Area, *ECB Working Paper 1124*,

- Claessens S., Pozsar Z., Ratnovski L., Singh M. (2012). Shadow Banking: Economics and Policy, Staff Discussion Note IMF. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2187661>
- Decyzja EBC(2014) Decision of The European Central Bank on the implementation of the asset-backed securities purchase programme (ECB/2014/45)
- Enhancing the Monitoring of Shadow banking. (2013). *ECB Monthly Bulletin*. 2.
- European Central Bank (2013), Banking structures report.
- European Central Bank (2014), Banking structures report.
- European Commission(2012). Green Paper—Shadow Banking.
- European Systemic Risk Board* (2012). Reply to the European Commission's Green Paper on Shadow banking
- Fein M. (2013). The Shadow Banking Charade. *Electronic Journal*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2218812>
- Ferguson, R. Johnson (2009). Too Big to bail: "The Poulson Put", Presidential Politics and the Global Financial Meltdown. *International Journal of Political Economy*, 38 (1) <http://dx.doi.org/10.2753/IJP0891-1916380101>
- Financial Stability Board (FSB) (2011). Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation.
- Geanakoplos, J.(2010). The Leverage Cycle, *NBER Macroeconomic Annual*, 24 (1) <http://dx.doi.org/10.1086/648285>
- Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R.,(2012). Neglected Risks, Financial Innovation, and Financial Fragility. *Journal of Financial Economics*, 104(3) <http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2011.05.005>
- Gorton G., Metrick A. (2010). Regulating the Shadow Banking System. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2. <http://dx.doi.org/10.1353/eca.2010.0016>
- Gorton, G., Lewellen S., Metrick A.(2012). The Safe-Asset Share. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 102 (3) <http://dx.doi.org/10.1257/aer.102.3.101>
- Greenwood R., Hanson S., Stein J. (2012). *A Comparative-Advantage Approach to Government Debt Maturity*, *Harvard Business School Working Paper* 11-035. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1680604>
- Gross B., (2007), Beware Our Shadow Banking System, *Fortune Magazine*, Nov. 28, 2007 http://archive.fortune.com/2007/11/27/news/newsmakers/gross_banking.fortune/index.htm?postversion=2007112810 (20.03.2015)
- Kasiewicz S., Kurkliński L.(2013) Shadow banking – dylematy decyzyjne. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*.
- Łask P. (2012). Nowe regulacje dla shadow banking. *Bezpieczny Bank* 1(46)
- Małecki W. (2014). Przemiany sektora bankowego i ich konsekwencje. *Ekonomista*, 4.
- Martin A., Skeie D., von Thadden E.L. (2012). Repo Runs, *SSRN Electronic Journal*, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1572491>

- Masiukiewicz P. (2012). Regulacje a ryzyko shadow banking w Polsce, *Prace i Materiały Wydziału Zarządzania* 4/2. Uniwersytet Gdański.
- McCulley, P. (2007) Teton Reflections. PIMCO Global Central Bank Focus. <http://www.pimco.com/EN/Insights/Pages/GCBF%20August-%20September%202007.aspx> (20.03.2015)
- McGeer B., Fest G. (2014). P2P Lending: 2B or Not 2B? *The American Banker Magazine* http://www.americanbanker.com/magazine/124_02/p2p-lending-2b-or-not-2b-1065594-1.html?zkPrintable=1&nopagination=1 (15.03.2015)
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy MFW (2013). *Changes In Bank Funding Patterns And Financial Stability Risks. Global Financial Stability Report: Transition Challenges To Stability*. Chapter 3
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy MFW (2014) *Risk Taking, Liquidity, and Shadow Banking—Curbing Excess While Promoting Growth, Global Financial Stability Report*, Chapter 2.
- Perotti E. (2012). *The Roots of Shadow Banking*, Bank of England.
- Pozsar Z. Adrian T. , Ashcraft A. , Boesky H., (2010) *Shadow Banking, FRBNY Staff Report*, 458, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1640545>; <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1645337>
- Pozsar Z., (2008), *The Rise and Fall of the Shadow Banking System*, Moody's Analytics, Inc. <https://www.economy.com/sbs>, (12.11.2014)
- Ricks M. (2012). *Reforming the Short-Term Funding Markets, SSRN Electronic Journal* <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2062334>
- Roubini N., Mihm S. (2010) *Crisis Economics, A Crash Course in the Future of Finance*, Penguin Books Ltd, London.
- Shadow Banking: A Forward-Looking Framework for Effective Policy*(2012). *Institute of International Finance*, Washington DC
- Singh M., Aitken J.(2010). *The (Sizable) Role of Rehypothecation in the Shadow Banking System*, IMF Working Paper 10(172). <http://dx.doi.org/10.5089/9781455201839.001>
- Singh M., Stella P.(2012). *Money and Collateral, IMF Working Paper* 12(95). <http://dx.doi.org/10.5089/9781475502855.001>
- Singh M.,(2011). *Velocity of Pledged Collateral: Analysis and Implications, IMF Working Paper*, 11(256). <http://dx.doi.org/10.5089/9781463923952.001>
- Solarz J.K. (2014). *Shadow banking. Systemowa innowacja finansowa*, Studia i monografie, Społeczna Akademia Nauk, Łódź- Warszawa.
- Stein J.C., (2010) *Securitization, Shadow Banking, and Financial Fragility, Dedalus*, 139(4), http://dx.doi.org/10.1162/DAED_a_00041
- Stein J.C.,(2012). *Monetary Policy as Financial Stability Regulation, Quarterly Journal of Economics*, 127(1). <http://dx.doi.org/10.1093/qje/qjr054>
- Strengthening Oversight and Regulation of Shadow Banking* (2012). Consultative Document Financial Stability Board,
- The Royal Bank of Scotland (RBS) (2014). *The Revolver*, Macro Credit Research.
- The Shadow Banking Index: Shedding Light on Banking's Shadows*. (2012) *Deloitte Center for Financial Services*.

- TheCityUK (2013). Alternative Finance For Small And Mid-Market Companies. Tradingeconomics, <http://ieconomics.com/loan>
- Tuckman B. (2010). Amending Safe Harbors to Reduce Systemic Risk in OTC Derivatives Market. New York: Centre for Financial Stability.
- Twilight of the gods, Special report: International banking (2013), The Economist, May 9th 2013, <http://www.economist.com/blogs/schumpeter/2013/05/special-report-international-banking> (20.03.2015)
- Wardrop R., Zhang B., Rau R., Gray M. (2015). Moving Mainstream. The European Alternative Finance Benchmarking Report. University of Cambridge

Shadow Banking – Its Place in the Modern Financial System

JEL Classification: *G01; G15; G 21*

Keywords: *shadow banking; OFI-Other Financial Institutions; securitization; banks; financial markets*

Abstract: Strong regulation of financial markets is a new idea which had inspired the participants of the financial markets after the 2007 crisis. They postulated to strengthen surveillance, restriction of transactions or institutions, increase transparency of financial institutions, and thus reducing risk exposure. Financial markets are no longer influencing the financial system -it is the government which has started to play a role in stabilizing the financial system.

Post-crisis regulatory activity was directed primarily towards shadow banking, which was beyond financial supervision, thus posing a threat to the stability of the financial system. However, both the financial markets and the new in-depth analysis of the phenomenon dictated a revision of earlier assumptions. It primarily emphasized the need for shadow banking to support the real economy.

Analysis of the research, therefore, is based on a search of shadow banking in the modern financial system, and thus attempts to answer the questions: a) whether shadow banking is a competition for the development of the banking sector? b) is it complementary to it? c) are shadow banking services the substitute for future banking services? We analysed both the US and European financial market.

The main thesis is shadow banking is an inseparable and integral part of the modern financial system, and what is important is that it is strongly associated with the traditional banking sector. Hence, regulatory changes should rather serve to promote this sector as an alternative source of financing the real economy, and special supervision must given to traditional banking and the shadow banking system.

Anna Witek-Crabb

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Dojrzałość zarządzania strategicznego organizacji*

Słowa kluczowe: *dojrzałość organizacji, zarządzanie strategiczne, rozwój organizacyjny*

Abstrakt: Istnieje pewna niejednoznaczność odnośnie tego w jaki sposób udoskonalać zarządzanie strategiczne w organizacjach. Z jednej strony przykład dużych przedsiębiorstw wskazuje na konieczność formalizacji i dobrej organizacji procesu zarządzania strategicznego. Z drugiej strony przykład małych firm zwraca uwagę na takie cechy jak przedsiębiorczość, elastyczność i adaptacyjność. Koncepcja dojrzałości zarządzania strategicznego odnosi się do obu powyższych postulatów. W niniejszej pracy zdefiniowano dojrzałość zarządzania strategicznego jako wypadkową dojrzałości procesu zarządzania strategicznego i dojrzałości przywództwa. Koncepcja teoretyczna została przetestowana na próbie 150 polskich przedsiębiorstw.

Wstęp

“Dojrzałość” oznacza pewną formę doskonałości. Według definicji Słownika języka polskiego PWN „dojrzały” to inaczej „rozwinięty” (biologicznie, emocjonalnie, umysłowo), „osiągający doskonałość”, „w pełni ukształtowany”. Poszukiwanie doskonałości organizacyjnej od lat pobudza wyobraźnię badaczy, a nadzieja, że jest możliwe znalezienie przepisu na sukces towarzyszy zarówno praktykom jak i teoretykom zarządzania. Doświadczenie i zdrowy rozsądek podpowiadają, że tego złotego graala najprawdopodobniej nie uda się znaleźć. Jednak wydaje się, że wartością jest samo poszukiwanie i rozwój oraz zmierzanie do doskonałości metodą kolejnych przybliżeń.

* Projekt został sfinansowany przez Narodowe Centrum Nauki jako projekt badawczy o nr. 2012/07/D/HS4/00531.

W ramach dyscypliny zarządzania strategicznego istnieje jednak pewna ambiwalencja co do tego w jaki sposób przedsiębiorstwa mogłyby doskonalić swoje praktyki.

Istnieją badania, które pokazują jak zmienia się zarządzanie strategiczne wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa. Liczne opracowania wskazują, czym różnią się praktyki małych i dużych firm, i zwracają uwagę na większą formalizację i lepszą organizację procesu zarządzania strategicznego w większych firmach. Duże firmy nierzadko są stawiane za wzór małym i średnim jako te, które sprawnie i efektywnie planują swoją przyszłość.

Równocześnie jednak wiadomo, że rosnące rozmiary, formalizacja i ściśle planowanie mogą prowadzić do inercji i utrudniają organizacjom szybkie dostosowywanie się do zmieniającego się otoczenia. Okazuje się, że to często małe przedsiębiorstwa są bardziej zwrotne, elastyczne i potrafią lepiej reagować na sygnały rynkowe, a ich właściciele prezentują postawy przedsiębiorcze często zatracane wraz ze wzrostem firmy.

Aby odnosić sukcesy rynkowe przedsiębiorstwa potrzebują jednak i jednego i drugiego – zarówno doskonałości organizacyjnej dużej firmy, jak i przedsiębiorczości i adaptacyjności firmy małej. Niniejszy artykuł wskazuje na „dojrzałość zarządzania strategicznego” jako na koncepcję, która łączy oba te priorytety i może być drogowskazem dla organizacji dążących do doskonałości w procesie tworzenia i wdrażania strategii.

Celem tego artykułu jest znalezienie definicji „dojrzałości zarządzania strategicznego” i opisanie jej wielowymiarowego charakteru. Aby zrealizować cel badawczy przeprowadzono interdyscyplinarne studia literaturowe, które miały przybliżyć koncepcję dojrzałości zarówno w wymiarze osobistym jak i organizacyjnym. Analiza literatury doprowadziła do stworzenia wstępnej koncepcji dojrzałości zarządzania strategicznego organizacji. W kolejnym kroku sięgnięto do badań ilościowych w 150 polskich przedsiębiorstwach i przetestowano koncepcję po to, aby sprawdzić jej znaczenie, funkcjonalność i określić dalsze kierunki badań.

Dojrzałość organizacji

W związku z tym, że koncepcja dojrzałości zarządzania strategicznego powinna być osadzona w teorii organizacji, poddano analizie różne odniesienia do dojrzałości przedsiębiorstw występujące w tej dyscyplinie.

Wśród nich można zaobserwować dwa nurty – z jednej strony istnieją koncepcje, które wiążą dojrzałość przedsiębiorstwa z jego doskonałością organizacyjną, która przejawia się wyrazistą strukturą, powtarzalnością procesów, trzymaniem się wysokich standardów, efektywnością, spójnością

i trwałością. Na takie cechy dojrzałości zwracają uwagę np. koncepcje cyklu życia organizacji (organizational life cycle) czy dojrzałości procesowej (capability maturity model).

Z drugiej strony w naukach o zarządzaniu pojawiają się także bardziej humanistyczne teorie dojrzałości organizacyjnej. Odwołują się one do dorobku psychologii rozwojowej, kognitywistyki, filozofii czy nauk o złożoności. Z tego nurtu rozważań wyłania się obraz dojrzałego przywódcy – wizjonera, innowacyjnego, adaptującego się, myślącego w sposób systemowy i włączający, zintegrowanego i wrażliwego społecznie. Do takich ujęć odwołują się np. modele dojrzałego przywództwa (mature leadership model) czy koncepcje dojrzałości osobistej i społecznej. Koncepcja dojrzałości zarządzania strategicznego organizacji będzie czerpać z obu tych nurtów.

Wydaje się, że najczęstszym kontekstem w jakim pojawia się „dojrzałość” w odniesieniu do przedsiębiorstwa, jest cykl życia organizacji. Jest to modelowe ujęcie przedstawiające jak wraz z upływem czasu przedsiębiorstwo przechodzi przez pewne określone i przewidywalne etapy rozwoju. Wychodzi się tutaj z założenia, że organizacje tak jak organizmy żywe, rozwijają się według pewnego ramowego uniwersalnego wzorca (por. Dodge et al, 1994; Haire, 1959; Miller, Friesen, 1984; Mintzberg, 1984). Nie oznacza to próby ujednoczenia występującej w biznesie różnorodności, a jedynie zwraca uwagę na to, że istnieje w rozwoju organizacji metapoziom charakteryzujący się regularnością i przewidywalnością przełomowych momentów i rozwojowych kamieni milowych. Każda organizacja rozwija się w swoim tempie i nie wiek jest tutaj bezpośrednim wskaźnikiem fazy w cyklu życia. Wskazują na nią raczej pewne charakterystyczne problemy, dylematy, kryzysy i wyzwania, przed którymi organizacja staje, a które układają się właśnie w schemat rozwoju.

Najczęściej wyróżnia się 4-5 podstawowych etapów cyklu życia organizacji, które można ogólnie opisać jako powstanie, wzrost, dojrzałość, upadek i odnowę (por. Churchill, Lewis, 1983; Dodge, Robbins, 1992; Lester et al, 2003; Miller, Friesen, 1984). Etap dojrzałości charakteryzowany jest zwykle poprzez stabilizację (organizacyjną, popytu), dynamiczną równowagę (Jackson, Morgan, 1982), spowolnienie rozwoju, znaczącą efektywność, sformalizowanie reguł i procedur postępowania, zwiększoną kontrolę czynności i ich koordynację (Gościński, 1989, s. 16-18). Dojrzałość jest krytyczną fazą w cyklu życia organizacji, gdyż po niej następuje albo jej upadek – jeśli przeważą tendencje biurokratyczne, albo odnowa. Dobre zarządzanie przedsiębiorstwem w tej fazie może ją przedłużyć i doprowa-

działanie do odnowy przedsiębiorstwa poprzez innowacje, kreatywność i pracę zespołową.

Inne podejście do dojrzałości przedsiębiorstwa prezentują modele dojrzałości procesowej (CMM - capability maturity model) i projektowej (project management maturity models).

Model dojrzałości procesowej został stworzony przez Software Engineering Institute (por. Paulk et al, 1996), przy wsparciu amerykańskiego rządu, i miał służyć do oceny procesu tworzenia oprogramowania przez firmy IT. Ocena ta miała wspierać rząd przy wyborze dostawców oprogramowania, wskazując tych, którzy z największym prawdopodobieństwem dostarczą wysokiej jakości produkt. Model ten ocenia proces tworzenia oprogramowania na 5-stopniowej skali dojrzałości, od chaotycznego do ściśle zarządzanego i zoptymalizowanego. Wychodzi się tu z założenia, że dojrzałe (bardziej zoptymalizowane, stabilne, sformalizowane) procesy prowadzą do lepszych efektów, lepszych projektów i lepszych decyzji finansowych. Udoskonalanie procesów jest równocześnie sposobem redukcji ryzyka działalności. Im bardziej chaotyczny proces – tym mniej przewidywalny jego efekt i większe ryzyko z nim związane (Persse, 2001, s. 5).

Choć model CMM został stworzony dla oceny i poprawy procesów IT, to ma on na tyle uniwersalny charakter, że jest stosowany także w przypadku innych procesów. Wydaje się, że znakomicie może się odnosić także do diagnozy dojrzałości procesu zarządzania strategicznego i wyznaczania kierunku zmian zmierzających do jego profesjonalizacji i optymalizacji. Dojrzewanie przedsiębiorstwa przejawia się występowaniem (lub nie) określonych cech procesu lub organizacji, które są charakterystyczne dla jej poszczególnych poziomów „zaawansowania” (Humphrey, 1990, s. 5-6):

- POZIOM 1: Początkowy (chaotyczny, ad hoc) – proces nie został jeszcze zidentyfikowany, działania są nieprzemyślane i podejmowane ad hoc i okazjonalnie. Role, obowiązki i zasoby nie są jeszcze jasno określone
- POZIOM 2: Powtarzalny – proces ustabilizował się, jest powtarzalny, ma dość przewidywalne efekty, choć jeszcze nie został sformalizowany. Wprowadzono zarządzanie projektami, stosuje się budżetowanie i harmonogramy
- POZIOM 3: Zdefiniowany – proces został zdefiniowany i udokumentowany, zostały rozdzielone role i przyporządkowane zasoby. Wypracowano określone standardy postępowania i procedury
- POZIOM 4: Zarządzany – w procesie stosowane są miary (efektywności, jakości, in.), jest on ukierunkowany na realizację celów organizacji,

ściśle monitorowany i na bieżąco raportowany. Prowadzone są analizy procesu i wdrażane udoskonalenia

- POZIOM 5: Optymalizowany – następuje koncentracja na ciągłym udoskonalaniu i optymalizowaniu procesu poprzez wdrażanie innowacji. Wykonywane są jego regularne przeglądy i aktualizacje.

Według koncepcji CMM organizacja zmienia się z niedojrzałej w dojrzałą poprzez odchodzić od improwizacji, działań doraźnych, nieprzewidywalnych efektów i niejasnych kryteriów oceny, do planowania, obserwacji, oceny i powtarzalności krytycznych procesów. Model dojrzałości procesowej stał się niejako modelem generycznym dojrzałości organizacyjnej. Można znaleźć odwołania do niego w wielu koncepcjach związanych z udoskonalaniem organizacji. Model dojrzałości zarządzania danymi (e-discovery maturity model) mówi o takich etapach jak: chaotyczny, zarządzany, standaryzowany i zintegrowany/ optymalizowany (Hurwitz, 2010). Koncepcja dojrzałości biznesowej (business maturity model) przedstawia z kolei rozwój na drodze od etapu początkowego, poprzez wyłaniający się, zdefiniowany, zarządzany i optymalizowany (Leslie, 2010). Wydaje się, że także dojrzewanie procesu zarządzania strategicznego może być przedstawione w analogiczny sposób.

O dojrzałości organizacji można mówić wtedy, gdy dojrzewają zarówno jej procesy i systemy, jak i ludzie – przywódcy, zespoły, pojedynczy pracownicy (por. Argyris, 1957). Stąd warto zwrócić uwagę także na modele dojrzałości organizacyjnej, które odwołują się do psychologii rozwojowej i teorii przywództwa.

Tematyka związana z rozwojem i dojrzałością osobistą jest niezwykle szeroka i stanowi odrębną dyscyplinę wiedzy zbudowaną na fundamencie badań Jeana Piageta (rozwój poznawczy), Lawrence’a Kohlberga (rozwój moralny) i Williama G. Perry’ego (rozwój intelektualny). W niniejszej pracy nie poddano analizie całego dorobku dyscypliny, natomiast wybrano niektóre koncepcje, szczególnie przydatne przy poszukiwaniu formuły dla dojrzałości zarządzania strategicznego organizacji. Pytaniem porządkującym analizę koncepcji rozwoju osobistego było to w jaki sposób stratedzy i przywódcy mogą zmieniać swoje myślenie, aby w sposób dojrzały zarządzać strategicznie.

Według badań Roberta Kegana (Kegan, 1994, s. 314-315) człowiek w dążeniu do dojrzałości przechodzi przez 5 etapów „świadomości”, dzięki którym wzrasta kompleksowość jego myślenia i zdolność radzenia sobie ze złożonością. Ta koncepcja wydaje się szczególnie pomocna zważywszy na to, że jednym z kluczowych wyzwań, przed którym stoją dzisiejsi stratedzy jest kompleksowość, złożoność i nieprzewidywalność otoczenia, w którym

funkcjonują przedsiębiorstwa. Pierwsze dwa etapy w modelu Kegana odnoszą się zwykle do okresu dzieciństwa i myślenia impulsywnego i instrumentalnego, opartego na ego. Wraz z dojrzewaniem pojawia się etap 3 – „umysł społeczny”, na którym zatrzymuje się większość dorosłych. Charakterystyczne dla niego jest widzenie siebie wśród innych, we wspólnocie, której zdanie jest istotne, ale także zdolność do abstrakcyjnego myślenia i empatii. Kolejnym etapem (4) jest „umysł samostanowiący” (self-authoring mind). Tutaj pojawia się myślenie systemowe, ale także zdolność dystansu i zajmowania krytycznego stanowiska wobec własnego środowiska i kultury. Ta zdolność odseparowania się od przypisanych ról i nabytych przekonań pozwala widzieć kontekst systemowo. Najwyższy poziom świadomości, dostępny niewielu, to „umysł transformujący” (self-transforming mind). Tutaj pojawia się myślenie wielosystemowe i zdolność wychodzenia poza ramy własnej ideologii. Na tym etapie człowiek potrafi widzieć i integrować sprzeczności i paradoksy, postrzega otoczenie jako system systemów o różnych ideologiach i paradygmatach, którym daje prawo współistnienia. Dla tego etapu charakterystyczna jest zdolność syntezy i postawa „włączająca” wobec innych.

Warto przyrzeć się także koncepcjom dojrzałego przywództwa (model for leadership maturity) i w nich poszukiwać inspiracji dla zarządzania strategicznego organizacją. Dla potrzeb artykułu wybrano te podejścia, które zwracają uwagę na procesy rozwoju i dojrzewania liderów. Jedną z propozycji jest model dojrzewania przywództwa, oparty na koncepcji indywiduacji Carla Junga. Indywiduacja jest to proces rozwoju psychicznego, w którym jednostka staje się świadoma swej niepowtarzalności. Według Carla Junga proces ten prowadzi do stawania się odrębną, wyjątkową całością. Indywiduacja przebiega w trzech etapach (Stein, 2006, s. 196-214): na pierwszym budowana jest pewność siebie (etap opieki), na drugim następuje konfrontacja z wyzwaniami świata (etap adaptacji), a na trzecim osiąga się cel i poczucie sensu (etap integracji). Proces indywiduacji został zaadaptowany do teorii przywództwa i opisany atrybutami dojrzewającego lidera. Przyjęto, że przywództwo zaczyna się od drugiego etapu indywiduacji (etap adaptacji) i przejawia się między innymi takimi atrybutami jak (du Toit et al., 2011, p. 479-480):

- Zdolność znajdowania równowagi między potrzebami i celami własnymi i innych
- Zdolność znajdowania równowagi między własnym zaangażowaniem a partycypacją innych
- Samoświadomość

Na trzecim etapie dojrzałości przywództwa (etap integracji), lider:

- Potrafi utrzymać jasność myślenia w obliczu złożoności i chaosu
- Umie zarządzać i podejmować decyzje w warunkach sprzeczności i paradoksów
- Myśli długookresowo
- Ma świadomość współzależności i połączeń. Patrzy poza siebie na cały system, jest w dialogu z innymi
- Jest wewnętrznie zintegrowany

Jako uzupełnienie powyższych rozważań warto wspomnieć o koncepcjach mieszczących się w nurcie przywództwa adaptacyjnego. Przywództwo adaptacyjne oparte jest na otwartości na zmiany zachodzące w sposób ciągły wokół przedsiębiorstwa oraz na podejmowaniu i wdrażaniu decyzji w harmonii z tymi zmianami (Glover et all., 2002, pp. 18-19). Przywódca adaptacyjny, działający w warunkach zmian i złożoności, zarządza w inny sposób niż „przywódca tradycyjny”, kojarzony ze zbiurokratyzowanym modelem hierarchicznego przedsiębiorstwa, o scentralizowanej władzy i silnych mechanizmach kontroli (por. Uhl et all., 2007, pp. 299-302). Według tych koncepcji dojrzewanie przywództwa dokonuje się poprzez zdobywanie między innymi takich umiejętności jak (Heifetz & Laurie, 1997, s. 128):

- Myślenie systemowe (widzenie szerokich kontekstów działania organizacji)
- Regulowanie napięcia (pozwalanie na zaistnienie konfliktów i napięć, które prowadzą do rozwoju, przy równoczesnej ochronie pracowników przed zbyt silnym niepokojem)
- Dzielenie się odpowiedzialnością (partycypacja w zarządzaniu, szeroki dostęp do informacji, ochrona inicjatyw oddolnych, pobudzanie kreatywności i przedsiębiorczości)

Dojrzałość zarządzania strategicznego.

Zarządzanie strategiczne zmienia się wraz ze wzrostem przedsiębiorstwa (Kaleta, 2014, s. 255-257). Oczekuje się, że w większych organizacjach zarządzanie strategiczne będzie bardziej sformalizowane, zorganizowane i zaplanowane. W dużych firmach można się spodziewać większej regularności i struktury prac nad strategią, przejrzystej odpowiedzialności i zorganizowanych procedur wspierających proces zarządzania strategicznego (np. zbieranie pomysłów rozwojowych, komunikacja strategii, planowanie wdrożenia, pomiar efektów itd.).

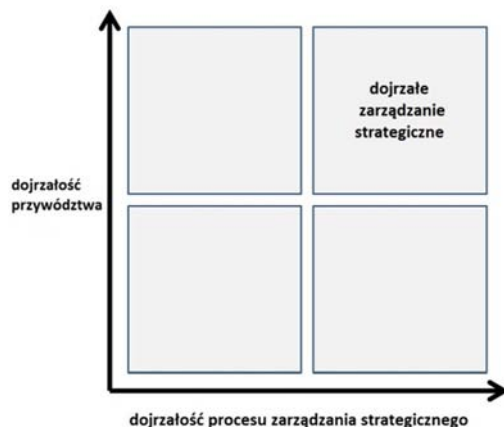
Wydaje się jednak, że tak opisane zmiany w zarządzaniu strategicznym nie są równoznaczne z jego dojrzewaniem. Zredukowanie dojrzałości za-

rządzenia strategicznego do doskonale funkcjonującego procesu tworzenia i wdrażania strategii nie jest satysfakcjonujące, ze względu na wyzwania, które stoją przed przedsiębiorstwami. Postulaty wysuwane przez teoretyków i praktyków zarządzania pod adresem strategii dotyczą bowiem nie tylko organizacji prac strategicznych, ale także postaw osób, które na tę strategię wpływają, w szczególności przywódców. Postawy, które wydają się niezbędne w zarządzaniu strategicznym organizacją w złożonym i zmiennym otoczeniu to np. elastyczność, przedsiębiorczość, innowacyjność, odwaga, wizja czy wrażliwość społeczna.

Rozważania dotyczące dojrzałości zarządzania strategicznego powinny odnieść się do obu wyżej wymienionych aspektów – zarówno do doskonalenia procesu zarządzania strategicznego, jak i do doskonalenia przywództwa obecnego w firmie. Przegląd koncepcji dojrzałości organizacji zamieszczony we wcześniejszej części artykułu dodatkowo uzasadnia taką dwutorowość podejścia.

Dojrzałość zarządzania strategicznego będzie rozumiana jako wypadkowa dwóch zmiennych: dojrzałości procesu zarządzania strategicznego i dojrzałości przywództwa (Diagram 1).

Diagram 1. Dojrzałe zarządzanie strategiczne



Źródło: opracowanie własne

Dojrzewanie procesu zarządzania strategicznego odpowiada założeniom modelu dojrzałości procesowej (CMM). Proces zarządzania strategicznego będzie dotyczył następujących aspektów:

- Organizacji prac strategicznych

- Tworzenia misji i wizji organizacji
- Analizy strategicznej
- Formy strategii
- Wdrożenia i kontroli strategii

Wraz z dojrzewaniem procesu – poszczególne jego etapy będą coraz bardziej powtarzalne, zorganizowane, zaplanowane, sformalizowane, trwałe, efektywne i spójne. Rozwój będzie następował od działań podejmowanych chaotycznie i przypadkowo (np. prace nad strategią podejmowane od czasu do czasu, brak kontroli wdrożenia lub kontrola wyrwykowa, strategia niezapisana), poprzez działania powtarzalne (wykorzystywanie podobnych sprawdzonych sposobów pracy nad strategią), coraz lepiej zdefiniowane (plan z podziałem obowiązków i przypisanym budżetem) i zarządzane (wprowadzenie miar realizacji strategii, planowanie wdrożeń, sprawdzanie efektywności prowadzonych prac nad strategią), aż po optymalizowanie procesu (dbałość o jego ciągłość, aktualizacje, spójność wizji i misji z działaniami, spójność strategii i wdrożeń).

Oprócz udoskonalania samego procesu tworzenia i wdrażania strategii – dojrzałość zarządzania strategicznego wymaga także udoskonalania przywództwa. Modele dojrzałego przywództwa oraz dojrzałości osobistej i społecznej, cytowane wcześniej, wskazują na następujące cechy i atrybuty dojrzałego lidera-stratega:

- Wizjonerstwo i integralność
- Myślenie systemowe
- Adaptacyjność
- Kreatywność i przedsiębiorczość

Powyższe cechy dojrzałego przywództwa będą się przejawiać zarówno w przekonaniach i postawach liderów, jak i w zachowaniach strategicznych organizacji, na którą lider oddziałuje. Warto pamiętać, że cechy tę łączą się ze sobą i ich rozdzielenie jest umowne. Trudno sobie na przykład wyobrazić myślenie systemowe bez adaptacji, a adaptację bez kreatywności w poszukiwaniu rozwiązań.

Dojrzałe przywództwo w odniesieniu do wizji i integralności oznacza, że lider wie jaką organizację chce stworzyć, myśli długookresowo, stawia ambitne i inspirujące cele.

Myślenie systemowe oznacza, że przywódca widzi powiązania swojej firmy z otoczeniem, docenia wagę tych połączeń i zależności, buduje i zarządza relacjami, także spoza najbliższego kontekstu konkurencyjnego, świadomie tworzy sieci. Lider, który myśli systemowo rozumie jaki wpływ wywiera na otoczenie i bierze odpowiedzialność za ten wpływ. Buduje

dialog z bliższymi i dalszymi interesariuszami, nie są mu obojętne losy ekosystemu, w którym działa.

Adaptacyjność przywództwa wynika z myślenia systemowego. Dojrzały lider jest otwarty na zmiany w otoczeniu i podejmuje decyzje będące w harmonii z nimi. Jest elastyczny i gotowy zmieniać swój sposób działania i myślenia, jeśli sytuacja tego wymaga. Ma wrażliwość międzykulturową.

Dojrzałe przywództwo wymaga także przedsiębiorczości i kreatywności. Oznacza to podejmowanie ryzyka, nieustanne poszukiwanie szans rozwojowych i ekspansywność.

Dojrzałość zarządzania strategicznego będzie oznaczać więc równoczesne doskonalenie procesu tworzenia i wdrażania strategii, dbanie o jego płynność, regularność, przewidywalność i spójność oraz budowanie w sobie postaw dojrzałego przywództwa – doskonalenie myślenia systemowego, adaptacyjność, odpowiedzialność i przedsiębiorczość.

Metodyka badań

Powyższa teoretyczna koncepcja dojrzałości zarządzania strategicznego ma charakter wstępny i rozpoznawczy. Aby rozpocząć proces jej weryfikacji i korekty, przeprowadzono badanie na próbie 150 przedsiębiorstw, w celu sprawdzenia:

1. Jaki jest stopień korelacji zaproponowanych dwóch wymiarów opisujących dojrzałość zarządzania strategicznego w organizacjach (dojrzałość procesu zarządzania strategicznego i dojrzałość przywództwa) i czy w związku z tym mogą one stanowić podstawę różnicowania organizacji?
2. Czy powyższe wymiary różnicują populację pod względem dojrzałości zarządzania strategicznego w taki sposób, że można wskazać przedsiębiorstwa o mniej i bardziej dojrzałym zarządzaniu strategicznym, a także takie, które na drodze ku dojrzałości potrzebują udoskonalić jeden z jej aspektów (proces zarządzania strategicznego lub przywództwo)?
3. Jakiej wielkości będą przedsiębiorstwa o dojrzałym zarządzaniu strategicznym i czy słusznym jest przypuszczenie, że będą wśród nich firmy różnej wielkości, ponieważ dojrzewanie nie jest równoznaczne ze wzrostem?
4. Jakie korekty w ramach zaproponowanych wymiarów są konieczne?

Powyższe zagadnienia potraktowano jako pytania badawcze.

W celu uzyskania na nie odpowiedzi skorzystano z bazy danych wyników badań empirycznych, przeprowadzonych przez Katedrę Zarządzania

Strategicznego Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu w latach 2011/2012 na próbie 150 polskich przedsiębiorstw. Grupę respondentów stanowiły spółki akcyjne nienotowane na Giełdzie Papierów Wartościowych oraz spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych, powstałe po 1989 roku. W próbie znalazło się 50 małych przedsiębiorstw (do 50 osób), 50 średnich (50-250 osób) oraz 50 dużych (powyżej 250 osób). Po odrzuceniu przedsiębiorstw, w których odpowiedziach były znaczne braki – pozostała populacja 137 firm. Dobór próby badawczej opierał się na metodzie warstwowo-losowej, a zastosowaną techniką badawczą był bezpośredni wywiad kwestionariuszowy (*PAPI - Paper and Pencil Interview*).

W badaniu wykorzystano 32 pytania dotyczące praktyk zarządzania strategicznego i przywództwa (19 opisujących proces zarządzania strategicznego, a 13 opisujących przywództwo), oraz 1 pytanie metryczkowe (wielkość zatrudnienia). Pytania zostały sformułowane w postaci stwierdzeń, do których respondenci odnosili się zaznaczając odpowiedzi na skali Likerta, stanowiącej narzędzie pomiaru. Stwierdzenia te zostały sformułowane w taki sposób, żeby odpowiedź wskazywała poziom realizacji określonych cech lub postulatów.

Pytania dotyczące procesu zarządzania strategicznego odnosiły się do następujących kwestii:

- Organizacji i formy prac strategicznych (6 pytań)
- Tworzenia misji i wizji (4 pytania)
- Analizy strategicznej (4 pytania)
- Wdrożenia i kontroli strategii (5 pytań)

Poprzez pytania starano się określić poziom formalizacji, standaryzacji, powtarzalności i spójności na poszczególnych etapach procesu zarządzania strategicznego.

Pytania dotyczące dojrzałości przywództwa dotyczyły natomiast:

- Wizjonerstwa (3 pytania)
- Myślenia systemowego (4 pytania)
- Zdolności adaptacyjnych (2 pytania), oraz
- Przedsiębiorczości i kreatywności (4 pytania)

Wyniki i wnioski

W części empirycznej niniejszej pracy postawiono 4 pytania badawcze. Aby na nie odpowiedzieć - w pierwszym kroku policzono średnie odpowiedzi na pytania obszaru: „dojrzałość procesu zarządzania strategicznego” oraz „dojrzałość przywództwa” dla każdej zbadanej firmy.

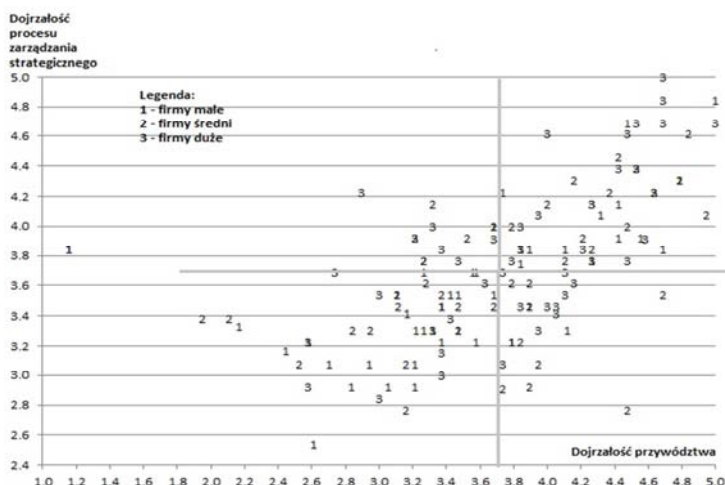
Następnie określono współczynnik korelacji między tymi dwoma wymiarami. Wyniósł on:

$$R=0.600^{**}$$

Współczynnik korelacji 0.6 oznacza średnią siłę związku pomiędzy wybranymi dwoma wymiarami dojrzałości zarządzania strategicznego (**istotność 0.01). Odpowiadając na pierwsze pytanie badawcze należy stwierdzić, że współczynnik korelacji jest wystarczająco niski, żeby zastosowanie obu zmiennych do wyjaśniania dojrzałości zarządzania strategicznego było uzasadnione. Postuluje się równocześnie dalsze prace nad konstrukcją obu wskaźników definiujących dojrzałość zarządzania strategicznego w taki sposób, aby były one nie tylko istotne, ale także jak najmniej skorelowane.

W celu udzielenia odpowiedzi na kolejne dwa pytania badawcze, sporządzono macierz dojrzałości zarządzania strategicznego, w oparciu o wyżej wymienione wymiary (Wykres 1.). Na wykresie tym przedstawiono wyniki zbadanych przedsiębiorstw w zakresie dojrzałości procesu zarządzania strategicznego i dojrzałości przywództwa (oś y i oś x). Dodatkowo wykres przedstawia wielkość zatrudnienia badanej firmy, poprzez przypisanie firmom małym symbolu „1”, średnim – „2”, a dużym – „3”.

Wykres 1. Dojrzałość zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwach różnej wielkości



Źródło: opracowanie własne.

Analiza Wykresu 1. pokazuje, że zastosowane wymiary różnicują populację pod względem dojrzałości zarządzania strategicznego w taki sposób, że można wskazać przedsiębiorstwa o mniej i bardziej dojrzałym zarządzaniu strategicznym, a także takie, które na drodze ku dojrzałości potrzebują udoskonalić jeden z jej aspektów (proces zarządzania strategicznego lub przywództwo). Wykres sporządzono w postaci macierzy (mediana=3.7 dla obu wymiarów), na której widać, że przedsiębiorstwa wypełniają wszystkie 4 pola, co wskazuje na znaczne różnice w dojrzałości zarządzania strategicznego w badanej populacji.

Równocześnie warto zauważyć, że w każdym polu macierzy występują wszystkie trzy wielkości przedsiębiorstw, choć w polu najwyższej dojrzałości zarządzania strategicznego jest najwięcej firm dużych (42%), a w polu największej niedojrzałości strategicznej jest najwięcej firm małych (53%). Taki obraz wskazuje na to, że dojrzałość zarządzania strategicznego nie musi być domeną dużych przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badania teoretyczne i empiryczne pozwalają zaproponować koncepcję dojrzałości zarządzania strategicznego jako wypadkową dojrzałości procesu zarządzania strategicznego i dojrzałości przywództwa. Prace nad doprecyzowywaniem tej koncepcji są ciągle we wstępnej fazie i wymagają dalszych wysiłków. W szczególności wydaje się, że należałoby udoskonalić dobór i definicję obu wymiarów opisujących dojrzałość zarządzania strategicznego w taki sposób, aby precyzyjnie określały czym jest dojrzałość procesu zarządzania strategicznego i dojrzałość przywództwa. Ważne jest także takie dobranie wymiarów opisujących dojrzałość zarządzania strategicznego, aby były jak najmniej skorelowane, a tym samym, żeby jak najlepiej wyjaśniały istotę zjawiska.

Kolejnym kierunkiem badań byłoby bardziej szczegółowe opisanie wszystkich czterech pól macierzy dojrzałości zarządzania strategicznego i poszukanie możliwych ścieżek progresji pomiędzy nimi. Ciekawym byłoby także przeanalizowanie rozkładów odpowiedzi na pytania dotyczące dojrzałości przywództwa i procesu zarządzania strategicznego, nie tylko ze względu na wielkość zatrudnienia, ale także ze względu na dynamikę przychodów czy trwałość rozwoju przedsiębiorstwa. Tym samym można by pośrednio sprawdzić do jakich efektów prowadzi dojrzałość zarządzania strategicznego organizacji.

Literatura

- Argyris, Ch. (1957). *Personality and organizations: the conflict between system and the individual*. New York: HarperCollins
- Churchill, N., & Lewis, V. (1983). The Five Stages of Small Business Growth. *Harvard Business Review*, May-June.
- Dodge, H., Fullerton, S., & Robbins, J. (1994). Stage of Organizational Life Cycle and Competition as Mediators of Problem Perception for Small Businesses. *Strategic Management Journal*, 30(1).
- Dodge, H.R., & Robbins, J.E. (1992). An Empirical Investigation of the Organizational Life Cycle Model for Small Business Development and Survival. *Journal of Small Business Management*, January.
- Du Toit, D., Veldsman, T., & van Zyl, D. (2011). *The Testing and Validation of a Model for Leadership Maturity Based on Jung's Concept of Individuation*. Proceedings of the 7th European Conference on Management, Leadership and Governance. Sophia-Antipolis: SKEMA Business School.,
- Glover, J., Friedman, H., & Jones, G. (2002). Adaptive Leadership: When Change Is Not Enough (Part One). *Organization Development Journal*, 20(2)
- Grzesiuk, K. (2011). Przywództwo adaptacyjne w organizacji – wybrane koncepcje. In M. Pawlak (Ed.), *Nowe tendencje w zarządzaniu. Tom II*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Haire, M. (1959). Biological Models and Empirical Histories of the Growth of Organizations. In M. Haire (Ed.), *Modern Organization Theory*. New York: John Wiley and Sons.
- Heifetz, R.A., & Laurie, D.L. (1997). The Work of Leadership. *Harvard Business Review*, January.
- Humphrey, W.S. (1990). *Managing the Software Process*. Boston: Addison Wesley.
- Hurwitz, A. (2010). The E-Discovery Maturity Model. Retrieved from <http://www.edrm.net/resources/edrm-white-paper-series/the-e-discovery-maturity-model> (10.03.2015)
- Jackson, J.H., & Morgan C.P. (1982). *Organisation Theory: A Macro Perspective for Management*. New York: Prentice-Hall.
- Kaleta, A. (2014). Model ewolucji zarządzania strategicznego. In A. Kaleta (Ed.), *Ewolucja zarządzania strategicznego w trakcie rozwoju przedsiębiorstw*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck
- Kegan, R. (1994). *In Over Our Heads: the Mental Demands of Modern Life*. Cambridge: Harvard University Press
- Leslie, P. (2010). Business Maturity – Sample Comparison Model. Retrieved from <http://www.sydalco.com/page2.php> (10.03.2015)
- Lester, D.L., Parnell, J.A., & Carraher, S. (2003). Organizational Life Cycle: a Five-stage Empirical Scale. *International Journal of Organizational Analysis*, 11(4).

- Miller, D., & Friesen, P. (1984). A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle. *Management Science*, October. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.30.10.1161>
- Mintzberg, H. (1984). Power and Organization Life Cycles. *Academy of Management Review*, 9(2).
- Paulk, M.C., Curtis, B., Chrissis, M.B., & Weber, C.V. (1996). *Technical Report CMU/SEI-93-TR-024: ESC-TR-93-177: February 1993*. Pittsburgh, PA: Carnegie-Mellon University, Software Engineering Institute
- Persse, J.R. (2001). *Implementing the Capability Maturity Model*. New York: Wiley Computer Publishing.
- Stein, M. (2006). Individuation. In R.K. Papadopoulos (Ed.), *The handbook of Jungian psychology: Theory, practice and applications*. London: Routledge.
- Uhl-Bien, M., Marion, R., & McKelvey, B. (2007). Complexity Leadership Theory: Shifting leadership from the industrial age to the knowledge era. *The Leadership Quarterly*, 18.

Maturity of Strategic Management in Organizations

JEL Classification: L1; L2; M14

Keywords: maturity; strategic management; organizational development

Abstract: There is some ambivalence with regards to how to improve strategic management of organizations. On the one hand the example of big companies emphasizes the need for formalization and good organization of strategic management process. On the other hand the example of small companies draws attention to such qualities as entrepreneurship, flexibility and adaptability. The concept of strategic management maturity embraces both of these priorities. In this paper a framework for strategic management maturity has been designed. Strategic management maturity was defined as a resultant of: strategic management process maturity and leadership maturity. Theoretical framework was tested on a sample of 150 Polish enterprises.

Marek Żukowski, Anna Białek-Jaworska
Uniwersytet Warszawski

Determinanty aktywowania w bilansie nakładów na prace rozwojowe w przedsiębiorstwach prowadzących działalność badawczo-rozwojową

Słowa kluczowe: *prace rozwojowe; aktywowanie kosztów w bilansie; kapitał intelektualny; finansowanie zewnętrzne*

Abstract: We współczesnej gospodarce wzrost firm uzależniony jest od wdrażania innowacyjnych produktów i usług oraz wykorzystania zasobów intelektualnych. Firmy zwiększają swoją przewagę konkurencyjną opartą na wiedzy poprzez ponoszenie nakładów na inwestycje w badania i rozwój. Realizacja tej strategii w dużej mierze uzależniona jest od dostępności finansowania zewnętrznego, co skłania firmy do konkurencji w zakresie atrakcyjności inwestycyjnej. Ujawniony kapitał intelektualny i jego produkty w postaci zrealizowanych badań i prac rozwojowych w majątku firmy może stanowić istotny czynnik przyciągający inwestorów. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej oraz ustawa o rachunkowości dopuszczają wybór pomiędzy aktywowaniem w bilansie nakładów na prace rozwojowe a odpisaniem ich w koszty bieżącego okresu. Autorzy sugerują, że decyzja o aktywowaniu nakładów na prace rozwojowe stanowi formę informowania interesariuszy o sukcesie bieżących prac rozwojowych i pozycji strategicznej firmy, oraz ma wpływ na obecną sytuację finansową firmy i jej przyszłe korzyści ekonomiczne. Celem niniejszego badania jest identyfikacja czynników mających wpływ na aktywowanie nakładów na prace rozwojowe oraz ich potencjalnych skutków ekonomicznych. Badanie zostanie przeprowadzone na podstawie danych ze sprawozdań finansowych firm notowanych na GPW, zaś postawione hipotezy zostaną zbadane za pomocą metod ilościowych i jakościowych, z wykorzystaniem modelu logit.

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest zidentyfikowanie czynników determinujących decyzje przedsiębiorstwa co do kształtu polityki rachunkowości w zakresie wyników prac badawczo-rozwojowych B+R, a w szczególności wybór między aktywowaniem nakładów na prace rozwojowe w bilansie a ujęciem w kosztach bieżącego okresu, zmniejszając wynik finansowy. Wydaje się, że decyzja o aktywowaniu nakładów na prace rozwojowe stanowi formę informowania interesariuszy o sukcesie bieżących prac rozwojowych i pozycji strategicznej firmy. Badanie zostanie przeprowadzone na próbie 112 niefinansowych spółek notowanych na GPW w Warszawie w latach 2010-2013 z wykorzystaniem regresji logistycznej na zmiennych zidentyfikowanych na podstawie przeglądu literatury. Rozwój przedsiębiorstw na globalnym rynku zależy od wdrażania innowacyjnych produktów i usług dzięki wykorzystaniu zasobów intelektualnych i inwestycjom w działalność B+R. Można przypuszczać, że realizacja strategii opartej na innowacjach (wynikach prac B+R) i kapitale intelektualnym w dużej mierze uzależniona jest od dostępności finansowania zewnętrznego z dotacji, emisji akcji, jak i od zdolności spółki do samofinansowania poprzez cash flow z działalności operacyjnej. Do potwierdzenia tych przypuszczeń i realizacji wyżej sformułowanego celu dostosowano układ artykułu, obejmujący w części pierwszej przegląd literatury poświęconej nakładom firm na działalność B+R oraz determinantom aktywowania w bilansie zakończonych prac rozwojowych. W części drugiej omówiono ujęcie księgowie prac badawczych i rozwojowych w świetle krajowych i międzynarodowych standardów rachunkowości. W trzeciej części przedstawiono metodologię badania determinant aktywowania w bilansie zakończonych prac rozwojowych, w czwartej części zaprezentowano wyniki własnego badania empirycznego. Artykuł kończą wnioski i kierunki przyszłych badań.

Przegląd literatury

Według nowej teorii wzrostu, zapoczątkowanej przez Romera (1994) i Lucasa (1988), działalność badawczo-rozwojowa (B+R) jest jednym z głównych źródeł wzrostu gospodarczego. Dlatego coraz więcej państw prowadzi politykę mającą na celu wspieranie działalności B+R, zwłaszcza w sektorze przedsiębiorstw (Adamczyk, 2013, s. 57-65). Schumpeter (1960) wskazał na istotność wewnętrznych źródeł finansowania i inwestowania osiągniętych zysków w intensywną działalność badawczo-

rozwojową dla wzrostu innowacyjności przedsiębiorstw. Naszym zdaniem działalność badawczo-rozwojowa prywatnych przedsiębiorstw, finansowana z dotacji i grantów badawczych (w tym z Programu Operacyjnego "Innowacyjna Gospodarka") ma istotny wpływ na postrzeganie firmy na zewnątrz, na globalnym rynku.

Hall et al. (2010) zwracają uwagę na niższą stopę zwrotu z B+R przy wykorzystaniu publicznych źródeł finansowania. Podkreślają, że znaczna część środków publicznych jest kierowana do obszarów, w których ryzyko jest większe lub rząd prowadzi już pewną aktywność (problem dóbr publicznych). Publiczne przedsiębiorstwa badawczo-rozwojowe mogą zachęcać prywatne, a tym samym odnotowywać pośrednią stopę zwrotu. W USA fundusze federalne są skoncentrowane na kilku branżach, takich jak lotnictwo i komunikacja, gdzie zyski są niższe ze względu na wielkość inwestycji w badania i rozwój. Międzynarodowe skutki działalności badawczo-rozwojowej są transmitowane za pośrednictwem tych samych kanałów co transfer technologii, tj.: a) międzynarodowy handel dóbr finalnych, nakładów pośrednich i dóbr kapitałowych, b) bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), szczególnie w obszarze siły roboczej, szkoleń z obsługi nowych maszyn i przyswajanie nowych technik produkcji i zarządzania, c) migracja naukowców, inżynierów lub uczestnictwo w warsztatach, seminariach, targach, d) publikacja opracowań w czasopismach technicznych i naukowych, odkrywanie wynalazków poprzez patentowanie na arenie międzynarodowej, e) współpraca w zakresie badań oraz międzynarodowych fuzji i przejęć, f) płatności za zagraniczne technologie, tj. honoraria autorskie i znaki towarowe, opłaty licencyjne, zakup patentów, płatności za usługi doradcze i finansowanie działalności B+R prowadzonej za granicą (Hall et al., 2010, s. 1033-1082).

Funkcja inwestycji w działalność badawczo-rozwojową i inwestycji w środki trwałe (rozpatrywanych łącznie), estymowana przez Himmelberga & Petersena (1994), zawiera nie tylko zasób kapitału, ale również zasoby technologiczne. Indywidualne efekty nieobserwowalne są istotne, ponieważ zauważono ich pozytywną korelację w stosunku do inwestycji w badania i rozwój oraz wewnętrznych źródeł finansowania. Oczywistym powodem korelacji jest zróżnicowanie firm ze względu na umiejętności menadżerskie. Lepsi menagerowie generują wyższe przepływy pieniężne i dążą do wyższego rozwoju firmy. Typowa firma w próbie inwestuje 100% swoich zysków i otrzymuje niewiele zewnętrznych środków na finansowanie. Uzyskane wyniki sugerują, że nadwyżka wpływów środków pieniężnych ponad wydatki (cash flow) jest ważnym źródłem finansowania (Himmelberg & Petersen, 1994, s. 38-51).

Wrażliwość na wydatki na inwestycje (zarówno w badania i rozwój, jak i w środki trwałe) jest dużo większa dla firm małych niż średnich czy dużych. Małe firmy *high-tech* mogą napotykać większe ograniczenia w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania. Dla próbki małych firm zaobserwowano istotność wpływów z emisji akcji dla inwestycji w środki trwałe oraz B+R, a dla równania inwestycji w badania i rozwój - istotność opóźnionych wartości przepływów pieniężnych (Ughetto, 1994, s. 38-51).

Bhagat & Welch (1995) dla dużych firm brytyjskich wykazali dodatnią zależność między stopą zwrotu z inwestycji w akcje a wielkością inwestycji w badania i rozwój. Dla amerykańskich firm z kapitałem poniżej \$500 mln wykazano ujemną relację pomiędzy stopą zadłużenia a wielkością wydatków na działalność badawczo-rozwojową. Zobowiązania podatkowe dodatkowo wpływają na wydatki na B+R w dużych firmach, a ujemnie w amerykańskich MSP. Wydaje się, że małe firmy unikają inwestycji w badania i rozwój ze względu na obawy przed wysokim opodatkowaniem, a duże firmy nie przywiązują wagi do opodatkowania (Bhagat & Welch, 1995, s. 443-470). Aktywowanie kosztów prac badawczo-rozwojowych w bilansie odsuwa w czasie moment zaliczenia ich do kosztów uzyskania przychodów do okresów ich amortyzacji.

Hall et al. (1998) uzyskali dodatnie i istotne współczynniki przy cash flow, zarówno w regresji B+R, jak i inwestycji w środki trwałe, dla małych przedsiębiorstw ze Stanów Zjednoczonych, w Japonii o połowę niższe, a we Francji najniższe. Wykazali, że wzrost sprzedaży wyraźnie przewiduje wzrost nakładów na badania i rozwój w USA, Japonii i Francji, choć nieco mocniej w Stanach Zjednoczonych. Jednak nakłady na B+R wydają się nie powodować wzrostu sprzedaży w przyszłości, z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych.

Rozważania teoretyczne Mulkey et al. (2001) wychodzą od neoklasycznego modelu popytu na środki trwałe i kapitał wiedzy, gdzie długookresowy kapitał firmy jest proporcjonalny do produkcji pomniejszonej o koszty obsługi kapitału. Dynamiczny mechanizm dostosowuje rzeczywisty kapitał do wymaganej wielkości za pomocą modelu autoregresyjnego. Uzyskane wyniki wskazują, że stopa inwestycji w B+R podlega silniejszej autokorelacji niż dla inwestycji ogółem. Odzwierciedla to okresowy charakter procesu inwestycji w badania i rozwój oraz specyfikę struktury kosztów tych inwestycji - ponad 50% stanowią wynagrodzenia pracowników, których wydajność spada w przypadku krótkoterminowego zatrudnienia.

Almus & Czarnitzki (2003), badając wpływ dotacji na badania i rozwój przedsiębiorstw produkcyjnych ze wschodniej części Niemiec, wykazali, że rozmiar firmy istotnie wpływa na prawdopodobieństwo subsydiowania. Im

większa firma, tym większe szanse na uzyskanie środków publicznych, co jest spowodowane przede wszystkim korzyściami informacyjnymi (niższa asymetria informacji), lepszymi zdolnościami do prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, jak również większym personelem i możliwościami ubiegania się o fundusze. Istnienie działu badań i rozwoju w firmie oraz intensywność działalności B+R w branży (stosunek nakładów na działalność badawczo-rozwojową do sprzedaży) zwiększa prawdopodobieństwo otrzymania dotacji.

Becker & Pain (2003), skupiając się na Wielkiej Brytanii, w której w latach 90-tych nastąpił znaczny spadek wydatków na B+R, wykazali dodatnią korelację między wydatkami na badania i rozwój a wielkością przedsiębiorstwa (mierzoną wielkością produkcji) oraz dodatni wpływ dotacji, subwencji i grantów badawczych. Podobne wyniki uzyskali Lee & Hwang (2003) dla koreańskich spółek giełdowych z branży IT za lata 1980-1999. Subsydia rządowe są dla przedsiębiorstw, często doświadczających ograniczeń w dostępie do zewnętrznego finansowania, najbezpieczniejszym i najpewniejszym rozwiązaniem, umożliwiającym kontynuowanie prac rozwojowych. Bond et al. (2005) potwierdzili istotny wpływ zdolności do samofinansowania na inwestycje w badania i rozwój. Becker & Pain (2003) zwracają również uwagę, że rosnący udział badań prowadzonych przez firmy z kapitałem zagranicznym ma istotny dodatni wpływ na zagregowany poziom wydatków na badania i rozwój, ale skala tego efektu jest niższa niż funduszy rządowych. Wzrost udziału liczby naukowców i inżynierów w liczbie zatrudnionych ogółem skutkuje znacznym wzrostem poziomu wydatków na B+R. Zdaniem Becker & Pain (2003) wskazuje to na korzystny wpływ wysoce specjalistycznej wiedzy na inwestycje w badania i rozwój.

Ali-Yrkkö (2004) zwraca uwagę, że finansowanie B+R ze środków publicznych można postrzegać jako obniżenie prywatnego kosztu projektu badawczo-rozwojowego, dzięki czemu podejmowanie nierentownych projektów może stać się opłacalne. Sfinansowanie infrastruktury badawczo-rozwojowej z dotacji obniża koszty stałe realizacji innych projektów badawczo-rozwojowych. Dzięki realizacji subsydiowanych projektów wzrasta wiedza i umiejętności pracowników, które przedsiębiorstwo może wykorzystać w realizacji innych projektów, zwiększając ich prawdopodobieństwo sukcesu. Publiczne finansowanie badań i rozwoju potencjalnie zwiększa bieżącą i przyszłą działalność badawczo-rozwojową przedsiębiorstw. Publiczne finansowanie B+R nie wypiera prywatnych środków na finansowanie nakładów na B+R. Pozytywna decyzja o uzyskaniu środków z publicznego finansowania wpływa na wzrost prywatnych nakładów na inwe-

stycje w badania i rozwój. Dodatkowy wpływ subsydiowania ze środków publicznych na prywatnie finansowane inwestycje w B+R jest dużo mniejszy dla małych firm w porównaniu do dużych przedsiębiorstw. Podczas gdy dług wydaje się zwiększać inwestycje w badania i rozwój w dużych przedsiębiorstwach, to w małych firmach zmniejsza nakłady na B+R. Małe firmy nie mogą sobie pozwolić na zwiększenie inwestycji w badania i rozwój finansowanych ze środków prywatnych w takim stopniu jak duże przedsiębiorstwa. Tiwari et al. (2007) wykazali, że im wyższa przyszła oczekiwana rentowność, tym większa intensywność działalności B+R. Jednak firmy z większym udziałem w rynku, wykazują mniejszą intensywność działalności B+R. Firmy, napotykając na ograniczenia wynikające ze zmian regulacji prawnych, niepewności gospodarczej i niestabilności rynku, są mniej skłonne do podejmowania działalności badawczo-rozwojowej.

Aghion et al. (2012) wykazali, że średni poziom inwestycji w B+R maleje wraz ze zmiennością sprzedaży, gdy firma ma bardziej ograniczony dostęp do kredytów. Duże przedsiębiorstwa, doświadczając opóźnień w płatnościach, obniżają rzeczowe inwestycje krótkookresowe bardziej niż długookresowe inwestycje w badania i rozwój.

W okresie boomu w inwestycjach w B+R w USA w latach 90-tych inwestycje młodych przedsiębiorstw stanowiły średnio 75% wzrostu, a także późniejszego spadku. Uzyskane przez Brown et al. (2009) wyniki wskazują, że finansowanie z rynku kapitałowego, w postaci emisji długu (obligacje korporacyjne), jak i emisji akcji, są ważnym źródłem finansowania w modelach wzrostu opartych się na innowacjach lub ograniczeniach w dostępie do źródeł finansowania. Znaczenie rynku kapitałowego potwierdzili także Gorodnichenko & Schnitzer (2010) w badaniu dla krajów nadbałtyckich oraz Europy Środkowej i Wschodniej (Bałkany, Białoruś, Rosja, Ukraina, Kaukaz i centralna Azja) oraz Brown et al. (2012) dla 16 europejskich krajów: Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Szwecja, Szwajcaria, Finlandia, Dania, Holandia, Turcja, Belgia, Norwegia, Grecja, Włochy, Irlandia, Austria oraz Hiszpania.

Badając zróżnicowanie poziomu produktywności między przedsiębiorstwami z krajów nadbałtyckich oraz Europy Środkowej i Wschodniej (Bałkany, Białoruś, Rosja, Ukraina, Kaukaz i centralna Azja), Gorodnichenko & Schnitzer (2010) wykazali, że decyzje firm w zakresie inwestycji w innowacje i działalność eksportową są wrażliwe na ograniczenia w dostępie do źródeł finansowania, które mogą zniechęcać do rozwoju lepszych technologii. Wskazano, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się większą produktywnością częściej inwestują w działania zwiększające innowacyjność. Wskaźnik ograniczeń w dostępie do źródeł finansowania silnie negatywnie

wpływa na prawdopodobieństwo występowania innowacji. Wpływ kapitału ludzkiego na innowacje w firmie zależy od miary innowacji. Wyższy udział wykwalifikowanych pracowników nie wpływa na prawdopodobieństwo rozwoju nowego produktu lub implementacji nowej technologii przez firmę, natomiast wzrost udziału pracowników z wyższym wykształceniem w liczbie zatrudnionych powoduje wzmocnienie innowacji w każdej z rozpatrywanych miar innowacji. Niższa konkurencja, wyższy udział produkowanych dóbr w eksporcie oraz import dodatkowo wpływają na innowacyjność przedsiębiorstw. Wykorzystanie możliwości produkcyjnych wiąże się z mniejszą intensywnością działań rozwojowych.

Wyniki badań Klette & Moen (2012) inwestycji w B+R prywatnych przedsiębiorstw z branży high-tech (produkcja maszyn i urządzeń elektrycznych i technicznych) w Norwegii wskazują, że krótkoterminowe dotacje na badania i rozwój wydają się stymulować firmy do zwiększenia inwestycji, nawet jeśli wygasły dotacje na B+R. Można to wyjaśnić uczeniem się przez działanie (*learning-by-doing*) w działalności badawczo-rozwojowej, prowadzącym do wzrostu badań i rozwoju, efektywności firm i kapitału wiedzy.

Wyniki badania Adamczyk (2013) sugerują awersję polskich przedsiębiorstw do ryzyka. Firmy, które zdecydowały się na podjęcie prac badawczo-rozwojowych robiły to na małą skalę, w możliwie najkrótszym okresie inwestycyjnym. 77% ankietowanych przedsiębiorstw przeprowadzało projekty rozwojowe o okresie realizacji krótszym niż 3 lata, a około 25% nie przekroczyło długości roku. Przeciętne stopy zwrotu z inwestycji badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach działających w Polsce są zbliżone do poziomu stóp zwrotu, które firmy mogłyby uzyskać, inwestując w środki trwałe. Może to być jedną z przesłanek, dlaczego projekty rozwojowe nie cieszą się dużą popularnością w Polsce. Przedsiębiorcy wolą podjąć działania mniej ryzykowne, a przynoszące podobne zyski.

Mimo tego, że poziom inwestycji w B+R w Stanach Zjednoczonych i Europie jest zbliżony, nie prowadzi do proporcjonalnego wzrostu gospodarczego. Istnienie „paradoksu europejskiego” związane jest ze słabszym systemem badań naukowych i przemysłowych oraz charakterystykami branżowymi. Audretsch et al. (2014) wykazał, że ograniczenia w dostępie do źródeł finansowania mają znaczny wpływ na prawdopodobieństwo inwestowania w działalność badawczo-rozwojową. Pomimo, że młode małe firmy cierpią z powodu ograniczeń w dostępie do źródeł finansowania, inwestują w działalność B+R ze względu na konieczność konkurowania na rynku lub ze względu na cel ich utworzenia z zamiarem inwestowania w działalność badawczo-rozwojową. Największy wpływ na skłonność do

inwestycji w działalność badawczo-rozwojową wykazują firmy uzyskujące publiczne dotacje na badania i rozwój na poziomie krajowym, a najniższy - otrzymujące europejskie subsydia badawczo-rozwojowe. Branże produkcyjne high-tech i usługowe oparte na kapitale wiedzy *Knowledge Intensive Services* są bardziej skłonne do inwestowania w badania i rozwój niż producenci low-tech. Przynależność do grupy kapitałowej zapewnia dostęp do know-how i finansowania, w konsekwencji czego wzrasta prawdopodobieństwo tworzenia innowacji. Wykorzystanie nowych technologii odgrywa ważną rolę w pobudzaniu inwestycji w badania i rozwój ze względu na zdolność do rozwoju nowych produktów. Skłonność do wejścia na nowy rynek i inwestowania w badania i rozwój są ściśle związane z możliwościami technologicznymi i rentownością (Audretsch et al., 2014, s. 751-766).

Badania Nehrebeckiej, Białek-Jaworskiej & Brzozowskiego (2014) wskazują, że polskie przedsiębiorstwa niefinansowe w latach 1997-2012 wykorzystywały swoje rezerwy gotówkowe (oszczędności) w celu wygładzania wydatków na badania i rozwój. Uzyskano dodatni wpływ *cash flow* na inwestycje w B+R (*mierzone udziałem kosztów zakończonych prac rozwojowych w aktywach ogółem*) w krótkim (0.031) i długim okresie (0.023), co wskazuje, że wyższa zdolność do samofinansowania przedsiębiorstw sprzyja rozwojowi działalności badawczo-rozwojowej. Wyniki badania determinant inwestycji rozwojowych przedsiębiorstw (w B+R) przeprowadzone odrębnie dla prób przedsiębiorstw z niskimi i wysokimi oszczędnościami wskazują na bardzo niską wrażliwość na warunki kredytowe, a dla mało oszczędzających przedsiębiorstw istotne jedynie na poziomie istotności 20%. Pozwala to wnioskować, że więcej oszczędzające firmy finansują inwestycje w B+R w większym stopniu ze środków własnych, są w bardzo niskim stopniu (0,01) uzależnione od zewnętrznych źródeł finansowania.

Oswald (2008) w badaniu przeprowadzonym na 1780 firmach z Wielkiej Brytanii zidentyfikował następujące czynniki determinujące wybór metody ujmowania w księgach rachunkowych kosztów zakończonych prac rozwojowych: wielkość firmy, intensywność działań (programów) B+R oraz rozwój działalności B+R wewnątrz firmy. Z kolei Triki-Damak & Khamoussi (2013) wskazali czynniki powiązane z zyskiem zarządzających. W ramach przeprowadzonego badania na 125 francuskich spółkach publicznych autorzy przeanalizowali kolejne czynniki: różnice w ujęciu kosztów prac rozwojowych pomiędzy standardami obowiązującymi w danym kraju a międzynarodowymi, ryzyko przekroczenia wskaźników finansowych, a w szczególności wskaźników zadłużenia, niestabilność wyników finansowych spółki (ROA), koszty polityczne, wynagrodzenia i liczba pra-

owników, wielkość firmy, innowacyjność sektora gospodarki, jakość audytu, stosunek wartości rynkowej do wartości księgowej, notowanie spółki na amerykańskiej giełdzie papierów wartościowych oraz ryzyko (beta). Na istotność czynników związanych z kosztami politycznymi zwrócili również uwagę Mora & Sabater (2008) oraz Waterhouse et. al. (1993). Rooijen-Horsten et. al. (2007) dostrzegli wśród holenderskich firm zależność między możliwością sprzedaży produktów, patentów i licencji (również na rynkach zagranicznych) a ujmowaniem kosztów prac rozwojowych. Wyniki badań Aboody & Lev (1998) oraz Oswalda (2008) wskazują, że bardziej produktywne firmy (o wyższym stosunku przychodów ze sprzedaży do aktywów) są skłonne do uznawania nakładów na prace rozwojowe za koszty okresu, sygnalizując w ten sposób dobrą sytuację finansową firmy. Z kolei przedsiębiorstwa o niskiej produktywności są mniej skłonne do generowania dodatkowych kosztów, więc aktywują wyniki prac rozwojowych w bilansie. Cazavan-Jeny & Jeanjean (2006) na podstawie badania 197 firm francuskich w latach 1993-2000 stwierdzili, że aktywowanie kosztów prac B+R jest negatywnie powiązane z cenami akcji i zwrotem z akcji. Według autorów inwestorzy reagują negatywnie na kapitalizowanie B+R. Dodatkowo autorzy wskazują inne potencjalne czynniki takie jak: dźwignia finansowa, wynik finansowy oraz możliwości rozwoju. Z kolei Seybert (2009) podkreśla jako istotny czynnik ryzyko zaszkodzenia reputacji menadżerów w przypadku niepowodzenia aktywowanych kosztów prac B+R. Ciftci (2010) sugeruje, na podstawie badań przeprowadzonych w branży producentów oprogramowania komputerowego, że menadżerowie, którzy zdecydowali się na ujmowanie B+R w kosztach okresu uzyskują lepsze przyszłe korzyści ekonomiczne, niż ci, którzy aktywowali nakłady na B+R. Autor stwierdza, że aktywowanie kosztów nie zwiększa jakości wyników.

Ujęcie księgowe kosztów zakończonych prac rozwojowych

Powadzenie działalności badawczo-rozwojowej wiąże się z koniecznością poniesienia, często znacznych, nakładów na realizację danego działania. Istotnym problemem natury księgowej w jednostkach prowadzących działalność badawczo-rozwojową jest sposób ujęcia w księgach rachunkowych jednostki i jej sprawozdaniach finansowych nakładów na realizację prac rozwojowych oraz ich późniejszej wyceny. Ujęcie operacji gospodarczych związanych z realizacją prac B+R, stosowane przez dane przedsiębiorstwo, jest konsekwencją przyjętej strategii czy polityki rachunkowości

i może stanowić formę sygnalizacji realizowania strategii ukierunkowanej na innowacje i komercjalizację wyników prac B+R.

Zanim przejdziemy do dalszej analizy tego problemu, warto wyjaśnić różnice między pracami badawczymi i pracami rozwojowymi. Niestety ustawa o rachunkowości nie definiuje pojęcia prac badawczych i prac rozwojowych, oraz nie określa bezpośrednio, które wydatki są traktowane jako nakłady na prace rozwojowe. Również Krajowe Standardy Rachunkowości nie określają wydatków uznawanych za prace badawcze i rozwojowe, zatem definicji tych pojęć należy szukać w innych regulacjach. W myśl ustawy o finansowaniu nauki, prace rozwojowe to „nabywanie, łączenie, kształtowanie i wykorzystywanie dostępnej aktualnie wiedzy i umiejętności z dziedziny nauki, technologii i działalności gospodarczej oraz innej wiedzy i umiejętności do planowania produkcji oraz tworzenia i projektowania nowych, zmienionych lub ulepszonych produktów, procesów i usług”. Z kolei Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38 „Wartości niematerialne” definiuje prace rozwojowe jako „praktyczne zastosowanie odkryć badawczych lub osiągnięć innej wiedzy w planowaniu lub projektowaniu produkcji nowych lub znacznie udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów technologicznych, systemów lub usług, które ma miejsce przed rozpoczęciem produkcji seryjnej lub zastosowaniem”, zaś część procesu powstawania aktywów związany z pracami rozwojowymi nazywany jest etapem prac rozwojowych. Do przykładów prac rozwojowych MSR 38 zalicza:

- projektowanie, wykonanie i testowanie prototypów i modeli doświadczalnych (przed ich wdrożeniem do produkcji seryjnej lub użytkowania);
- projektowanie narzędzi, przyrządów do obróbki, form i matryc z wykorzystaniem nowej technologii;
- projektowanie, wykonanie i funkcjonowanie linii pilotażowej, której wielkość nie umożliwia prowadzenia ekonomicznie uzasadnionej produkcji przeznaczonej na sprzedaż;
- projektowanie, wykonanie i testowanie wybranych rozwiązań w zakresie nowych lub udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów, systemów lub usług.

Etapem zazwyczaj poprzedzającym prace rozwojowe jest etap prac badawczych, które są „nowatorskim i zaplanowanym poszukiwaniem rozwiązań, podjętym z zamiarem zdobycia i przyswojenia nowej wiedzy naukowej”. Do przykładów prac badawczych MSR 38 zalicza:

- działania zmierzające do zdobycia nowej wiedzy;

- poszukiwanie, ocenę i końcową selekcję sposobu wykorzystania rezultatów prac badawczych lub wiedzy innego rodzaju;
- poszukiwanie alternatywnych materiałów, urządzeń, produktów, procesów, systemów lub usług;
- formułowanie, projektowanie, ocenę i końcową selekcję nowych lub udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów, systemów lub usług.

Art. 33 ust. 2 ustawy o rachunkowości dopuszcza możliwość ujmowania poniesionych przed podjęciem produkcji lub zastosowaniem technologii kosztów zakończonych prac rozwojowych prowadzonych przez jednostkę na własne potrzeby w aktywach jednostki (pozycja bilansowa I. Wartości niematerialne i prawne – 1. Koszty zakończonych prac rozwojowych), jeżeli zostaną spełnione następujące warunki:

- produkt lub technologia wytworzenia są ściśle ustalone, a dotyczące ich koszty prac rozwojowych wiarygodnie określone,
- technologiczna przydatność produktu lub technologii została stwierdzona i odpowiednio udokumentowana i na tej podstawie jednostka podjęła decyzję o wytwarzaniu tych produktów lub stosowaniu technologii,
- koszty prac rozwojowych zostaną pokryte, wg przewidywań, przychodami ze sprzedaży tych produktów lub zastosowania technologii.

MSR 38 dopuszcza ujęcie nakładów jako prac rozwojowych, jeżeli spełnione zostaną następujące warunki:

- możliwość, z technicznego punktu widzenia, ukończenia składnika aktywów tak, aby nadawał się do sprzedaży;
- zdolność do sprzedaży składnika aktywów;
- konieczność udowodnienia istnienia rynku na produkty powstające przy użyciu przyjmowanego składnika aktywów niematerialnych lub określenia jego użyteczności w inny sposób;
- możliwość wiarygodnego ustalenia nakładów poniesionych w czasie prac rozwojowych.

Warto zauważyć, że w przypadku MSR 38 nie istnieje obowiązek zakończenia prac rozwojowych, aby mogły być ujęte w postaci wartości niematerialnych. W związku z powyższym, ustawa o rachunkowości dopuszcza możliwość odpisania nakładów w koszty okresu w momencie ich poniesienia lub zakończenia prac rozwojowych, bądź ujęcia tych nakładów w aktywach po zakończeniu prac rozwojowych i stwierdzeniu ich ekonomicznej użyteczności. Do tego czasu dopuszczalne jest aktywowanie ich w bilansie w formie rozliczeń międzyokresowych kosztów. Natomiast w przypadku Międzynarodowych Standardów Rachunkowości nakłady

ujęte początkowo jako koszty nie mogą zostać później aktywowane jako składnik wartości niematerialnych.

Ujęcie nakładów ponoszonych na etapie prac badawczych zostało uregulowane w MSR 38. W myśl tych przepisów nakłady na prace badawcze muszą zostać odniesione w koszty okresu w momencie ich poniesienia. Związane jest to z niemożnością udowodnienia powstania składnika aktywów oraz określenia prawdopodobieństwa i wielkości przyszłych korzyści ekonomicznych.

Wybór między ujęciem prac rozwojowych w bilansie a uznaniem ich za koszty okresu jest istotnym elementem sygnalizacji sukcesu prac rozwojowych lub optymalizacji podatkowej. Biorąc pod uwagę wysokie środki publiczne i dotacje UE na działalność B+R we współczesnej gospodarce, ujęcie nakładów na prace rozwojowe w kosztach roku obrotowego może znacząco zmniejszyć dodatni wynik finansowy jednostki, prowadząc nawet do wykazania straty. Z drugiej strony, ukazanie nakładów na prace rozwojowe w postaci aktywów niematerialnych może informować inwestorów o sukcesie kolejnych działań z zakresu B+R. Warto wspomnieć, że w przypadku stosowania MSR, nakłady na prace rozwojowe ujęte w kosztach okresu należy obowiązkowo ujawniać w sprawozdaniu finansowym jednostki. Wskazuje to, że sprawozdania finansowe sporządzone zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości mogą mieć większą pojemność informacyjną dla inwestorów zainteresowanych wspieraniem przedsiębiorstw prowadzących działalność badawczo-rozwojową.

Powyższe rozważania potwierdzają potrzebę zidentyfikowania czynników, które wpływają na podjęcie przez przedsiębiorstwo, a zwłaszcza spółkę publiczną, decyzji w zakresie wyboru sposobu ujęcia księgowego nakładów na zakończone prace rozwojowe w wartościach niematerialnych i prawnych lub w kosztach obciążających wynik finansowy.

Metodologia badania

Na potrzeby badania czynników determinujących ujawnianie kosztów zakończonych prac rozwojowych w aktywach przedsiębiorstwa zidentyfikowano na podstawie przeglądu literatury zmienną objaśnianą i potencjalne zmienne objaśniające (Tabela 1). Wybór zmiennych był w dużej mierze podyktowany dostępnością danych w sprawozdaniach finansowych spółek publicznych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Zmienną objaśnianą w modelu była zmienna binarna *capitalize*, przyjmująca wartość 1, gdy dana spółka ujawniła w roku obrotowym koszty zakończonych prac rozwojowych, a 0 w przeciwnym przypadku.

Tabela 1. Zmienne niezależne użyte w badaniu czynników determinujących ujawnianie kosztów zakończonych prac rozwojowych w aktywach

Nazwa	Definicja zmiennej
<i>mssf</i>	zmienna binarna przyjmująca wartość 1, gdy spółka stosowała Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej przy sporządzaniu sprawozdań finansowych, a 0 w przeciwnym przypadku
<i>export</i>	zmienna binarna przyjmująca wartość 1, gdy spółka prowadziła działalność nastawioną na eksport swoich produktów bądź usług, a 0 w przeciwnym przypadku
<i>brexpend</i>	zmienna binarna przyjmująca wartość 1, gdy spółka ponosiła nakłady na B+R w danym roku, a 0 w przeciwnym przypadku
<i>issue</i>	zmienna binarna, przyjmująca wartość 1, gdy spółka wyemitowała nowe akcje w roku sprawozdawczym, a 0 w przeciwnym przypadku
<i>lnemployment</i>	logarytm naturalny z liczby osób zatrudnionych w spółce
<i>commercialization</i>	zmienna binarna przyjmująca wartość 1; gdy spółka prowadzi działania w danym roku mające na celu komercjalizację nowych produktów, technologii bądź usług, a 0 w przeciwnym przypadku
<i>parentcomp</i>	zmienna binarna przyjmująca wartość 1, gdy spółka jest spółką dominującą grupy kapitałowej, zaś 0 gdy spółka jest spółką zależną/współzależną bądź nie należy do grupy kapitałowej
<i>subsidiary</i>	liczba spółek zależnych w grupie kapitałowej, do której należy spółka
<i>assetsproductivity</i>	wskaznik produktywności aktywów będący stosunkiem przychodów ze sprzedaży netto do aktywów ogółem
<i>lnshares</i>	logarytm naturalny liczby akcji będących w obrocie na rynkach notowanych
<i>roa</i>	stopa zwrotu z aktywów, będąca stosunkiem wyniku finansowego do aktywów
<i>debt</i>	stopa zadłużenia, będąca stosunkiem kapitału obcego do aktywów ogółem
<i>operatingcf</i>	zdolność do samofinansowania - stosunek przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej do aktywów ogółem

Źródło: opracowanie własne.

Z uwagi na charakter binarny zmiennej niezależnej posłużono się regresją logit z zastosowaniem pakietu Stata13. Za pomocą tego modelu możliwe będzie zatem określenie prawdopodobieństwa aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie lub ich ujęcia w kosztach okresu spółki pod wpływem zdefiniowanych cech charakterystycznych dla każdej firmy. W przypadku modelu logitowego prawdopodobieństwo sukcesu, tj. aktywowanie kosztów prac rozwojowych w bilansie jest równe:

$$P(Y) = \frac{e^{(\alpha+\beta X)}}{1+e^{(\alpha+\beta X)}}.$$

Natomiast szansa sukcesu, pokazująca zależność prawdopodobieństwa sukcesu do prawdopodobieństwa porażki jest równa: $P(Y) = e^{(\alpha+\beta X)}$. Estymacja takiego modelu jest możliwa poprzez zastosowanie Metody Największej Wiarygodności (Mycielski, 2010). Badanie zostało przeprowadzone na danych ze sprawozdań finansowych 112 niefinansowych spółek notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w latach 2010-2013. Po usunięciu obserwacji zawierających niepełne dane próba liczyła 421 obserwacji.

Wyniki badania empirycznego

Tabela 2 przedstawia podstawowe statystyki opisowe zmiennych wykorzystanych w modelu, tj. średnią, odchylenie standardowe oraz wartości minimalne i maksymalne. Natomiast wyniki analizy korelacji pomiędzy zmiennymi objaśniającymi zastosowanymi w modelu przedstawiono w Tabeli 3. Wyniki regresji logistycznej przeprowadzonej dla modelu obejmującego wszystkie zmienne, przy założonym poziomie istotności 5%, wykazały nieistotność zmiennych *mssf*, *brexpend*, *issue*, *assetsproductivity*, *lnshares* i *roa* (Tabela 4).

Tabela 2. Statystyki opisowe zmiennych wykorzystanych w badaniu

Zmienna	Liczba obserwacji	Średnia	Odchylenie standardowe	Min	Max
<i>capitalize</i>	421	0.3610451	0.480875	0	1
<i>mssf</i>	421	0.8574822	0.3499964	0	1
<i>export</i>	421	0.4988124	0.5005935	0	1
<i>brexpend</i>	421	0.1401425	0.3475478	0	1
<i>issue</i>	421	0.1971496	0.3983196	0	1
<i>lnemployment</i>	421	4.302461	2.822209	0	10.15374
<i>commercialization</i>	421	0.1045131	0.3062889	0	1
<i>parentcomp</i>	421	0.7672209	0.4231054	0	1
<i>subsidiary</i>	421	9.731591	19.39064	0	168
<i>assetsproductivity</i>	421	18.59003	2.33225	8.987197	25.45455
<i>lnshares</i>	421	16.79605	1.916783	12.547	22.9336
<i>roa</i>	421	0.0092173	0.6309729	-12.40274	1.139514
<i>debt</i>	421	0.420958	0.9454988	0.0028227	15.4745
<i>operatingcf</i>	421	0.0648121	0.1049742	-0.3425435	0.8738946

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Analiza korelacji zmiennych objaśniających w regresji logistycznej

	capital	mssf	export	brexp	issue	employ	comme	parent	subsid	assetspr	shares	roa	debt	opercf
capital	1.0000													
mssf	-0.0614	1.0000												
export	0.1304	0.0126	1.0000											
brexp	0.1952	0.0863	0.0625	1.0000										
issue	0.0128	0.1508	-0.0048	-0.0453	1.0000									
employ	0.1968	0.0410	0.1837	0.2323	-0.1533	1.0000								
comme	0.1958	-0.0384	0.0629	0.0634	0.0649	0.0769	1.0000							
parent	0.1215	0.2096	0.0324	0.0928	0.0469	0.1107	0.0045	1.0000						
subsid	-0.0695	0.1291	0.1723	0.0024	-0.0381	0.2263	0.2168	0.1935	1.0000					
assetspr	0.0306	0.1838	0.2967	0.1674	-0.0485	0.4022	0.0540	0.1271	0.3910	1.0000				
shares	-0.0034	0.2171	-0.0288	0.0691	-0.0126	0.1578	-0.0649	0.1984	0.2418	0.3963	1.0000			
roa	-0.0309	-0.0270	0.0688	0.0386	-0.0828	0.0375	0.0154	-0.0155	0.0152	0.1555	0.0429	1.0000		
debt	0.0951	0.0037	-0.0675	-0.0124	0.0242	-0.0516	-0.0186	0.0102	0.0098	-0.1656	-0.054	-0.6864	1.0000	
opercf	0.2416	-0.0743	0.1079	0.1541	0.0197	0.0341	0.0471	-0.0654	-0.0138	0.0808	-0.098	0.1696	-0.0768	1.0000

Źródło: opracowanie własne.

W ramach testowania modelu logitowego wykonano *linktest* w celu sprawdzenia błędu specyfikacji zmiennych, test Hosmera-Lemeshowa na zgodność dopasowania oraz obliczono inne miary dopasowania za pomocą komendy *fitstat*. Uzyskane wyniki wskazują na poprawny dobór zmiennych i zdolność predykcyjną modelu (Tabela 4). W celu dokładniejszej interpretacji wpływu poszczególnych zmiennych na szansę sukcesu, czyli ujawnienia w aktywach kosztów zakończonych prac rozwojowych, obliczono efekty krańcowe i na nich oparto dalsze wnioskowanie (Tabela 5). Z otrzymanych efektów krańcowych wynika, że działalność eksportowa spółki zwiększa prawdopodobieństwo ujawnienia kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie. Pozytywny wpływ eksportu na aktywowanie kosztów prac rozwojowych może być podyktowany chęcią zasygnalizowania inwestorom i nabywcom realizacji strategii wdrażania nowej technologii i innowacyjnych produktów bądź usług. Pozytywne wyniki prac rozwojowych aktywowane w bilansie mogą przyczynić się do wzrostu konkurencyjności danej firmy na rynkach zagranicznych, a w konsekwencji wzrostu jej atrakcyjności dla inwestorów. Z raportu OECD na temat rachunku satelitarne badań i rozwoju w Holandii wynika, że przedsiębiorstwa nie ujawniają wyników swoich prac rozwojowych w bilansie, jeżeli nie mają pewności, że ich produkty, patenty lub licencje znajdą nabywców (van Rooijen-Horsten et. al, 2007).

Tabela 4. Wyniki regresji logistycznej

Zmienna	Współczynnik	Błąd standardowy	p-value [95%]
<i>mssf</i>	-0.3519727	0.3425212	0.304
<i>export</i>	0.6378728	0.2484906	0.010
<i>brexpend</i>	0.5744393	0.3271963	0.079
<i>issue</i>	0.1034785	0.3028375	0.733
<i>lnemployment</i>	0.1825141	0.0512467	0.000
<i>commercialization</i>	1.60868	0.3998341	0.000
<i>parentcomp</i>	1.058439	0.314849	0.001
<i>subsidiary</i>	-0.0293866	0.0108147	0.007
<i>assetsproductivity</i>	-0.1259934	0.076882	0.101
<i>lnshares</i>	0.1063044	0.0757123	0.160
<i>roa</i>	1.18087	0.6231173	0.058
<i>debt</i>	1.587804	0.6377668	0.013
<i>operatingcf</i>	5.333292	1.306244	0.000
<i>_cons</i>	-2.740602	1.43699	0.056
LR chi2(13)	100.67	Log likelihood	-225.00536
Prob > chi2	0.0000	Pseudo R2	0.1828
LR(13)	100.672	Pearson chi2(407)	406.12
Prob > LR	0.000	Prob > chi2	0.5030
	Współczynnik	Błąd standardowy	p-value
<i>hat</i>	0.9755217	0.1170468	0.000
<i>hatsq</i>	-0.0369893	0.0201119	0.066
<i>cons</i>	0.0308431	0.1309978	0.814

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Efekty krańcowe regresji logistycznej

Zmienna	dy/dx	Błąd standardowy	p-value
<i>mssf</i> *	-0.0814993	0.08148	0.317
<i>export</i> *	0.1417825	0.05442	0.009
<i>brexpend</i> *	0.1352142	0.07976	0.090
<i>issue</i> *	0.0233565	0.06898	0.735
<i>lnemployment</i>	0.0407932	0.01132	0.000
<i>commercialization</i> *	0.3816774	0.08639	0.000
<i>parentcomp</i> *	0.2100353	0.05349	0.000
<i>subsidiary</i>	-0.0065681	0.00238	0.006
<i>assetsproductivity</i>	-0.0281604	0.01726	0.103
<i>lnshares</i>	0.0237598	0.01696	0.161
<i>roa</i>	0.2639328	0.14031	0.060
<i>debt</i>	0.3548855	0.14435	0.014
<i>operatingcf</i>	1.192028	0.29225	0.000
Pr(capitalize) (predict)		0.33723344	

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskano pozytywny wpływ wielkości zatrudnienia, a tym samym wielkości przedsiębiorstwa, na szansę sukcesu. Zdaniem Oswald (2008) mniejsze firmy, ze względu na konieczność pozyskiwania źródeł finansowania swojej działalności, są bardziej skłonne do ujawniania prac rozwojowych w bilansie, podczas gdy większe firmy, generujące wysokie dochody podatkowe, poszukują narzędzi optymalizacji podatkowej i preferują zmniejszanie zobowiązań podatkowych m.in. poprzez zaliczenie kosztów prac rozwojowych do kosztów podatkowych. W przypadku Polski uzyskane wyniki wskazują jednak na odwrotną zależność, co może wynikać z szerszej wiedzy i znajomości standardów rachunkowości przez specjalistyczne działy finansowo-księgowe w dużych przedsiębiorstwach, większej świadomości zarządu w zakresie potrzeby sygnalizowania inwestorom innowacyjności produktów lub usług i ukierunkowania na działalność B+R, jak i chęci podwyższenia rentowności dzięki aktywowaniu kosztów prac rozwojowych w bilansie. Mora & Sabater (2008) w myśl hipotezy kosztów politycznych przewidują, że negocjacje z pracownikami zachęcają przedsiębiorstwa do zmniejszania zysków księgowych w celu uniknięcia żądań podwyżek ze strony pracowników. Waterhouse et al. (1993) uważają, że menadżerowie zmniejszają wyniki finansowe firmy, aby uniknąć trudnych negocjacji płacowych z pracownikami i związkami zawodowymi.

Gdy jednostka prowadzi działania nastawione na komercjalizację wyników badań, szansa na ujawnienie kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie wzrasta o 38%, co jest zgodne z wynikami badań Oswalda (2008) uzasadniającymi, że firmy innowacyjne, intensywnie inwestujące w działalność B+R, są bardziej skłonne do wykazywania wyników prac rozwojowych w bilansie.

Badania Garen et al. (2008) wskazują, że menadżerowie preferują elastyczność w wyborze polityki rachunkowości takiej, która pozwoli im uniknąć przekroczenia restrykcyjnych wskaźników finansowych. Znajduje to swoje odzwierciedlenie również w przypadku wyboru pomiędzy aktywowaniem w bilansie a obciążaniem wyniku finansowego kosztami prac rozwojowych, ponieważ wpływa on bezpośrednio na rentowność i wielkość majątku firmy. Wyniki badań Triki-Damak & Haliouli (2013) wskazują, że menadżerowie firm charakteryzujących się wyższymi wskaźnikami zadłużenia, a więc wyższym udziałem finansowania zewnętrznego, mają tendencję do wyboru rozwiązań, które pozwolą im ograniczyć wielkość tych wskaźników. Aktywowanie kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie pozwala zmniejszyć wskaźniki zadłużenia, a zwiększyć wynik finansowy, a także uniknąć ryzyka przekroczenia dopuszczalnych granic wskaźników zadłużenia (Triki-Damak, Haliouli, 2013). Wyniki naszego

badania potwierdzają pozytywny wpływ wyższego wskaźnika zadłużenia na aktywowanie kosztów prac rozwojowych w bilansie.

Uzyskane wyniki wskazują na pozytywny wpływ tworzenia polityki rachunkowości dla grupy kapitałowej przez jednostkę dominującą na wybór aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie. Można to wyjaśnić, na gruncie teorii agencji, zwiększeniem możliwości kontroli i nadzoru jednostki dominującej nad wynikami prac badawczo-rozwojowych jednostek zależnych lub współzależnych w grupie kapitałowej dzięki aktywowaniu ich w bilansie w pozycji wartości niematerialnych. Choć stosownie do teorii kosztów transakcyjnych R. Coase'a, nadmierna kontrola i potrzeba nadzoru wewnątrz grupy kapitałowej może skłaniać do prowadzenia działalności B+R poza grupą i obciążania wyniku finansowego kosztami prac B+R prowadzonych w grupie kapitałowej w niewielkim zakresie. Potwierdza to istotny ujemny wpływ, choć o bardzo niskim współczynniku, wielkości grupy kapitałowej (mierzonej liczbą spółek zależnych) na wybór aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie (Tabela 5).

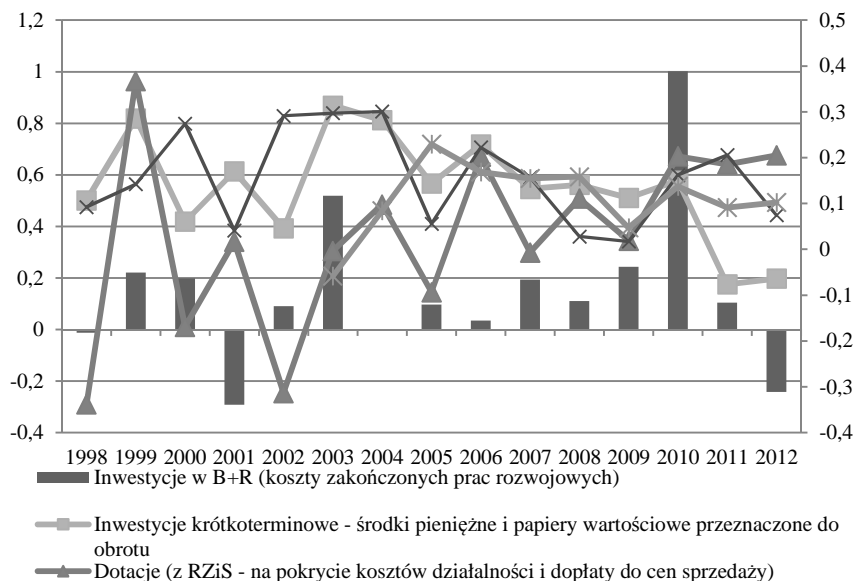
Wysoki dodatni i silnie istotny wpływ wygenerowanej nadwyżki finansowej, mierzonej przepływami finansowymi z działalności operacyjnej, wskazuje na silną zależność aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie od możliwości przedsiębiorstwa w zakresie samofinansowania własnych badań. Podobne wyniki w zakresie zależności inwestycji w B+R od możliwości samofinansowania uzyskali Bond et al. (2005) oraz Nehrebecka et al. (2014).

Spadek oszczędności (inwestycji krótkoterminowych) przedsiębiorstw w Polsce w 2002 r. i 2004-2005 oraz w 2011 r. może wskazywać na sfinansowanie inwestycji w B+R z oszczędności przedsiębiorstw (zasobów gotówki i inwestycji w krótkoterminowe papiery wartościowe) ze względu na wysokie ryzyko działalności badawczo-rozwojowej. Można również przypuszczać, że kryzys krajów UE (2009-2010) pobudził inwestycje w B+R przedsiębiorstw realizujących strategię „*Go global*” w warunkach pogorszonej kondycji finansowej konkurencji z UE i USA.

Dynamikę inwestycji w B+R badanych przedsiębiorstw przedstawia Wykres 1. Znaczny wzrost inwestycji w B+R (koszty zakończonych prac rozwojowych aktywowane w bilansie) wystąpił w latach 2002-2003, po okresie znacznego spowolnienia gospodarczego w 2001 r., oraz w 2010 r., po kryzysie i spowolnieniu gospodarczym w krajach strefy Euro (2008-2009). Wydaje się, że efekty prac rozwojowych mogły przyczynić się do wzrostu eksportu w latach 2002-2004 oraz 2010-2011. Dodatkowo warto zauważyć, że wzrost dotacji na inwestycje kapitałowe i niematerialne

w 2010 r. sfinansował inwestycje w B+R, w następstwie których wzrosła sprzedaż na eksport w 2011 r. (Białek-Jaworska et al., 2014). Natomiast efektów wzrostu dotacji w 2012 r. należy oczekiwać w kolejnych latach.

Wykres 1. Dynamika inwestycji rozwojowych (w B+R) a ich finansowanie



Źródło: Na podstawie danych GUS z F-02 za lata 1997-2012.

Zakończenie

W wyniku badania przeprowadzonego w niniejszym artykule zidentyfikowano czynniki, wpływające na podjęcie przez spółkę publiczną, decyzji w zakresie wyboru sposobu ujęcia księgowego nakładów na zakończone prace rozwojowe w wartościach niematerialnych i prawnych lub w kosztach obciążających wynik finansowy.

Wykazano, że otwarcie na zagraniczne rynki (sprzedaż eksportowa), wielkość zatrudnienia spółki, podejmowanie działań nastawionych na komercjalizację wyników badań oraz wysokie zadłużenie zwiększają prawdopodobieństwo ujawnienia kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie. Podobnie Triki-Damak & Haliouli, (2013) wykazali, że aktywowanie kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie pozwala zmniejszyć wskaźniki zadłużenia, a zwiększyć wynik finansowy, a także

uniknąć ryzyka przekroczenia dopuszczalnych granic wskaźników zadłużenia.

Wykazano pozytywny wpływ tworzenia polityki rachunkowości dla grupy kapitałowej przez jednostkę dominującą na wybór aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie. Uzyskano silną zależność aktywowania kosztów zakończonych prac rozwojowych w bilansie od możliwości samofinansowania własnych badań przez firmę. Na podstawie analizy danych statystycznych można przypuszczać, że kryzys krajów UE (2009-2010) pobudził inwestycje w B+R przedsiębiorstw realizujących strategię „*Go global*” w warunkach pogorszonej kondycji finansowej konkurencji z UE i USA, ale też wzrostu dotacji na inwestycje kapitałowe i niematerialne w 2010 r. Wskazuje to na potrzebę rozszerzenia badań na temat kapitału intelektualnego i determinant ujawniania wyników prac B+R w bilansie.

Przyszłe badania mogą zostać ukierunkowane na uwzględnienie wśród zmiennych objaśniających finansowania prac badawczo-rozwojowych z dotacji i grantów badawczych. Dalsze prace skoncentrują się na rozszerzeniu próby o dane ze sprawozdań finansowych spółek notowanych na NewConnect oraz danych za 2014 r. spółek publicznych z GPW w Warszawie. Warto rozważyć też wykorzystanie zmiennych ciągłych w postaci wskaźników, np. po przeskalowaniu pozycji ze sprawozdania finansowego, wyrażonych w jednostkach pieniężnych, przez aktywa.

Literatura

- Aboody, D. & Baruch, L. (1998). The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization. *Journal of Accounting Research*, 36(suplement). <http://dx.doi.org/10.2307/2491312>.
- Adamczyk, A. (2013). Inwestycje w badania i rozwój przedsiębiorstw w świetle badań ankietowych. *Wiadomości Statystyczne*, (1).
- Aghion, P., Askenazy, P., Berman, N., Cetto, G. & Eymard, L. (2012). Credit constraints and the cyclicity of R&D investment: Evidence from France. *Journal of the European Economic Association*, 10(5).
- Ali-Yrkkö, J. (2004). *Impact of public R&D financing on private R&D: Does financial constraint matter?* (No. 943). ETLA Discussion Papers, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA).
- Almus, M. & Czarnitzki, D. (2003). The Effects of Public R&D Subsidies on Firms' Innovation Activities: The Case of Eastern Germany. *Journal of Business & Economic Statistics*, 21(2).

- Audretsch, D. B., Segarra, A. & Teruel, M. (2014). Why don't all young firms invest in R&D?. *Small Business Economics*, 43(4). <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-014-9561-9>.
- Becker, B. & Pain, N. (2003). *What determines industrial R&D expenditure in the UK?*. London: National Institute of Economic and Social Research.
- Bhagat, S. & Welch, I. (1995). Corporate research and development investments. International comparisons. *Journal of Accounting and Economics*, 19.
- Białek-Jaworska, A., Brzozowski, M. & Nehrebecka, N. (2014). Determinanty oszczędności przedsiębiorstw i ich wpływ na sytuację makroekonomiczną Polski w latach 1995-2012, wyniki badań prowadzonych w ramach projektu realizowanego pod kierunkiem dr N. Nehrebeckiej w ramach konkursu ogłoszonego przez Komitet Badań Ekonomicznych NBP.
- Bond, S., Harhoff, D. & Van Reenen, J. (2005). Investment, R&D and financial constraints in Britain and Germany. *Annales d'Economie et de Statistique*.
- Brown, J. R., Fazzari, S. M. & Petersen, B. C. (2009). Financing innovation and growth: Cash flow, external equity, and the 1990s R&D boom. *The Journal of Finance*, 64(1).
- Brown, J. R., Martinsson, G. & Petersen, B. C. (2012). Do financing constraints matter for R&D?. *European Economic Review*, 56(8). <http://dx.doi.org/10.1016/j.eurocorev.2012.07.007>.
- Cazavan-Jeny, A. & Jeanjean T. (2006). *The negative impact of R&D capitalization: A value relevance approach*. *European Accounting Review*, 15(1). <http://dx.doi.org/10.1080/09638180500510384>.
- Ciftci M. (2010). Accounting Choice and Earnings Quality: The Case of Software Development. *European Accounting Review*, 19(3).
- Garen, M., Lorenzo, P. & Annalisa, P. (2008). Capitalization of R&D costs and earnings management: Evidence from Italian listed companies. *The International Journal of Accounting*, 43(3).
- Gorodnichenko, Y. & Schnitzer, M. (2010). Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up. NBER Working Paper 15792.
- Hall, B.H., Mairesse, J., Branstetter, L. & Crepon B. (1998), *Does Cash Flow cause Investment and R&D An Exploration Using Panel Data for French, Japanese, and United States Scientific Firms (April 1, 1998)*. IFS Paper, (W98/11).
- Hall, B. H., Mairesse, J. & Mohnen, P. (2010). Measuring the Returns to R&D. *Handbook of the Economics of Innovation*, 2. [http://dx.doi.org/10.1016/S0169-7218\(10\)02008-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0169-7218(10)02008-3).
- Himmelberg, C. P. & Petersen, B. C. (1994). R & D and internal finance: A panel study of small firms in high-tech industries. *The Review of Economics and Statistics*, 76(1).
- Klette, T. J. & Møen, J. (2012). R&D investment responses to R&D subsidies: A theoretical analysis and a microeconomic study. *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*, 9(2).

- Lee, M. H. & Hwang, I. J. (2003). Determinants of corporate R&D investment: An empirical study comparing Korea's IT industry with its non-IT industry. *ETRI Journal*, 25(4).
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22. [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości MSR 38 Wartości niematerialne (Dz. U. Komisji Europejskiej z 29 listopada 2008 r., poz. L 320/252)
- Mora, A. & Sabater, A. (2008). Evidence of Income-Decreasing Earnings Management Before Labour Negotiations Within Firms. *Investigaciones Económicas*, 3(2).
- Mulkay, B., Hall, B. H. & Mairesse, J. (2001). *Firm level investment and R&D in France and the United States: A comparison*. Springer Berlin Heidelberg. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-56601-1_19.
- Mycielski, J. (2010), *Ekonometria*, Warszawa: WNE UW, s. 261-276.
- Oswald, D. R. (2008). The Determinants and Value Relevance of the Choice of Accounting for Research and Development Expenditures in the United Kingdom. *Journal of Business Finance & Accounting*, 35(1-2).
- Romer, P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1). <http://dx.doi.org/10.1257/jep.8.1.3>.
- Rooijen-Horsten van, M., Tanriseven, M. & de Haan M. (2007). *R&D Satellite Accounts in the Netherlands. A progress report*. Haga: Statistics Netherlands.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Seybert N. (2009). R&D Capitalization and Reputation-Driven Real Earnings Management. *Accounting Review*, 85(2).
- Tiwari A.K., Mohnen, P., Palm, F. C. & van der Loeff, S. S. (2007). *Financial constraint and R&D investment: Evidence from CIS*. United Nations University, Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology.
- Triki-Damak, S. & Halioui, K. (2013). Accounting treatment of R&D expenditures and earnings management: an empirical study on French listed companies. *Global Business and Economics Research*, 2(1).
- Ughetto, E. (1994). Does finance matter for R&D investment? New evidence from a panel of Italian firms. *The Review of Economics and Statistics*, 76(1).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330, 613, z 2014 r. poz. 768, 1100, z 2015 r. poz. 4).
- Waterhouse, J., Gibbins, M. & Richardson, G. (1993). Strategic financial disclosure: Evidence from labor negotiations. *Contemporary Accounting Research*, 9(2).

Determinants of R&D Costs Capitalization for Innovation-active Firms

JEL Classification: *M41; M48; O32*

Keywords: *development works; cost capitalization; intellectual capital; external financing*

Abstract: In the modern economy growth of companies depends on implementation of innovative products and services as well as on exploitation of intellectual resources. Companies increase their knowledge-based competitive advantage by investing in research and development. Successful implementation of such strategy is determined by availability of external financing, which prompts companies to compete in investment attractiveness. Disclosure of intellectual capital and its' results of R&D activity in the form of realized development costs may act as the key incentive for investors. International Financial Reporting Standards and Polish Accounting Act allow to decide between capitalization of development expenditures and recognition of development expenditures as a reporting period costs. Authors suggest that the choice to capitalize development expenditures is a way of reporting the success of current development activities and strategic position of the firm to stakeholders. This in turn affects the financial standing of the company and its' future economic benefits. The research was based on data from financial reports of companies listed on WSE. The hypotheses were verified using quantitative and qualitative methods and logistic regression model.

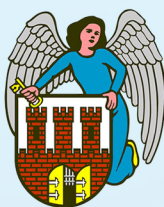
Partner strategiczny



Instytucjonalny międzynarodowy partner
European Regional Science Association



Honorowy patronat
Prezydent Torunia - Michał Zaleski



Publikacja dofinansowana przez Miasto Toruń

IBG

INSTYTUT BADAŃ
GOSPODARCZYCH



POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
ODDZIAŁ W TORUNIU

ISBN 978-83-937843-9-4