

Studia i Prace WNEiZ US
nr 44/1 2016

(dawne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego
Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania)

**PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ
EKONOMII**

Tom 1

Szczecin 2016

Rada Naukowa

prof. Edward Urbańczyk – przewodniczący, Uniwersytet Szczeciński, prof. Peter Bielik – Slovak Agricultural University (Słowacja), prof. Ryszard Borowiecki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, prof. Gabriela Dragan – Academia of Economic Science (Rumunia), prof. Zygmunt Drażek – Uniwersytet Szczeciński, prof. Jerzy Dudziński – Uniwersytet Szczeciński, prof. Rolf Eggert – Deutsche Bundesbank (Niemcy), prof. Jan Helmke – Hochschule Wismar (Niemcy), prof. Józef Hozer – Uniwersytet Szczeciński, prof. Grażyna Krzyminiewska – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, prof. Stephen Jefferys – London Metropolitan University (Wlk. Brytania), prof. Virginia Jureniene (Litwa), prof. Teresa Kiziukiewicz – Uniwersytet Szczeciński, prof. Bożena Klimeczak – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, prof. Merouane Lakehal-Ayat – St. John Fisher College (USA), prof. Winfried Lamersdorf – Universität Hamburg (Niemcy), prof. Kari Liulto – Turku School of Economics (Finlandia), prof. Francesco Losurdo – Uniwersytet w Bari (Włochy), prof. Teresa Lubińska – Uniwersytet Szczeciński, prof. Liu Quisheng – Guangdong University of Foreign Studies (Chiny), prof. Eric Schoop – Technische Universität Dresden (Niemcy), prof. Bruno Sergi – University of Messina (Włochy), prof. Waldemar Tarczyński – Uniwersytet Szczeciński

**Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej
www.wnciz.pl/sip**

Redaktor naczelny serii

dr hab. Barbara Kryk prof. US

Redaktor naukowy

dr hab. Danuta Miłaszewicz prof. US

Redaktorzy tematyczni

prof. dr hab. inż. Ryszard Budziński, prof. dr hab. Leon Dorozik, prof. dr hab. Waldemar Gos,
dr hab. Augustyna Burlita prof. US, dr hab. inż. Alberto Lozano Platonoff prof. US, dr hab. Jacek Batóg prof. US

Redaktor statystyczny

dr Dominik Rozkrut – Dyrektor Urzędu Statystycznego w Szczecinie

Redaktor językowy

Bernadeta Lekacz

Korektor

Róża Modrzejewska

Skład komputerowy

Halina Lipiec

Projekt okładki

Joanna Dubois-Mosora

Wersja papierowa jest wersją pierwotną

Czasopismo jest indeksowane w BazEkon; CEEOL oraz Baz Hum
Pełne wersje artykułów dostępne są na www.wnus.edu.pl/pl/sip

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2016

ISSN 2450-7733

(ISSN 1640-6818; 2080-4881)

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 14,0. Ark. druk. 19,3. Format B5. Nakład 100 egz.

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
-------------	---

CZĘŚĆ 1. PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE

Magdalena Adamus

Ekonomia <i>homo sapiens</i>	11
------------------------------------	----

Aleksandra Milczarek

Wpływ dochodu na decyzje konsumenta na rynku – analiza wybranych teorii konsumpcji.....	21
--	----

Danuta Milaszewicz, Krzysztof Kielec

Powstanie europejskiej unii walutowej jako optymalnego obszaru walutowego	33
--	----

Danuta Milaszewicz, Małgorzata Zakrzewska

Rola organizacji pozarządowych w budowaniu kapitału społecznego – ujęcie teoretyczne	45
---	----

Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz, Mirela Romanowska

Analityczno-syntetyczna forma sprawozdania finansowego	57
--	----

Halina Nakonieczna-Kisiel, Ewa Bilewicz

Nowa metodologia sporządzania bilansu płatniczego.....	69
--	----

CZĘŚĆ 2. STUDIA I MATERIAŁY**Jerzy Dudziński, Jarosław Narętkiewicz**

Wpływ zmian cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku
na dynamikę eksportu i tempo wzrostu gospodarczego
krajów Ameryki Łacińskiej..... 83

Maria Fic, Daniel Fic, Mariusz Malinowski

Skutki kryzysu 2008–2009 dla rynku pracy w wybranych krajach Unii Euro-
pejskiej..... 95

Mateusz Guzikowski

Zmiany demograficzne jako determinanta reform systemów emerytalnych
krajów nordyckich – wnioski dla Polski..... 107

Bogusław Kaczmarczyk, Łukasz Popławski

Kwantyfikacja przestrzeni publicznej na przykładzie Sanoka..... 121

Magdalena Knapińska, Katarzyna Woźniak

Znaczenie kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym
wybranych krajów z różnych regionów świata 135

Waldemar Kozłowski

Analiza wskaźnikowa zrównoważonego rozwoju na przykładzie Przasnysza... 149

Barbara Kryk, Jan Kaczmarczyk

Inwestycje termomodernizacyjne spółdzielni mieszkaniowych
w kontekście koncepcji zrównoważonego rozwoju..... 161

Wojciech Leoński

Znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu dla spółek giełdowych 173

Elwira Leśna-Wierszołowicz

Rynek indywidualnych kont emerytalnych w Polsce..... 183

Ewa Mazur-Wierzbicka

Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej..... 195

Jacek Michalak, Zbigniew Warzocha, Ewelina Gamrat

Konsumencka percepcja koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu
– wyniki badań 207

Rafał Nagaj

Spójność i integracja społeczna jako jeden z wymiarów kapitału społecznego
wśród studentów w Polsce 219

Izabela Ostoj

Motywy podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych
– wyniki badań 231

Mirela Romanowska, Joanna Kowalik

Analiza powiązań między rentownością a płynnością
na przykładzie sektora bankowego w Polsce 243

Piotr Szkudlarek

Solidarność społeczna w świetle badań nad kapitałem społecznym
wśród studentów w Polsce i na Litwie 255

Paulina Szyja

Energy efficiency in the European Union and in Poland 267

Agnieszka Witoń

Pomiar rozwoju społeczno-gospodarczego w Afryce Subsaharyjskiej
– porównanie wykorzystywanych wskaźników 279

Monika Znojek, Halina Nakonieczna-Kisiel

Rola funduszy unijnych w rozwoju polskich bibliotek 291

CZĘŚĆ 3. RECENZJE I OMÓWIENIA**Barbara Kryk**

Recenzja książki *Efektywny transfer wiedzy z nauki do przemysłu
w województwie opolskim. Uwarunkowania skutecznej współpracy*,
red. Krzysztof Malik, Łukasz Dymek, Difin, Warszawa 2015 307

WSTĘP

Z dużą satysfakcją oddajemy do rąk Czytelników kolejny numer czasopisma „Studia i Prace WNEiZ US”. Znajdują się w nim artykuły poświęcone różnym obszarom współczesnej ekonomii i istotnym problemom funkcjonowania współczesnych gospodarek. Opracowania zamieszczone w tym numerze, będące wynikiem dociekań teoretycznych oraz badań empirycznych prowadzonych przez ich autorów pochodzących z różnych uczelni krajowych, cechują się aktualnością i walorami naukowymi.

Jak w każdym numerze tej serii, również i w tym zostały wydzielone trzy jego części. Ciągły rozwój ekonomii jako nauki oznacza konieczność prowadzenia badań, ale także rozważań teoretycznych i metodycznych, które prezentowane są w pierwszej części „Problemy teoretyczne i metodyczne”. Zawarte w niej artykuły oparte na studiach literaturowych dotyczą zagadnień odnoszących się do teoretycznych podstaw funkcjonowania gospodarek, ich ugrupowań i podmiotów gospodarczych (*Rola organizacji pozarządowych w budowaniu kapitału społecznego – ujęcie teoretyczne; Powstanie europejskiej unii walutowej jako optymalnego obszaru walutowego; Wpływ dochodu na decyzje konsumenta na rynku – analiza wybranych teorii konsumpcji*), metodologii nowych obszarów ekonomii (*Ekonomia homo sapiens*) oraz metod wykorzystywanych w tej dziedzinie (*Nowa metodologia sporządzania bilansu płatniczego; Analityczno-syntetyczna forma sprawozdań finansowych*). W części drugiej tomu zatytułowanej „Studia i materiały” zamieszczonych jest osiemnaście artykułów, których różnorodna tematyka dotyczy aktualnych problemów funkcjonowania gospodarek, regionów, sektorów, rynków i podmiotów. Autorzy prezentowanych opracowań przedstawiają w nich wyniki własnych badań odnoszących się do szerokiego spektrum problemów ekonomicznych, ale nie pomijają także problemów społecznych i ich związków.

Mamy nadzieję, że opracowania te potraktowane zostaną jako forma ustosunkowania się ich autorów do ważnych problemów współczesnej gospodarki, a zróżnicowana tematyka artykułów zawartych w tym numerze stanie się nie tylko źródłem uzupełniania wiedzy, ale także inspiracją do poszukiwania nowych tematów badawczych.

W części trzeciej numeru przedstawiono recenzję monografii wydanej w 2015 roku, poświęconej efektywnej współpracy w transferze wiedzy z nauki do przemysłu na przykładzie województwa opolskiego. Oddając do rąk Czytelników tę publikację, liczymy, że spotka się ona z zainteresowaniem nie tylko specjalistów zajmujących się ekonomią, ale również słuchaczy różnych poziomów studiów ekonomicznych chcących poszerzyć swoją wiedzę.

Danuta Miłaszewicz

CZĘŚĆ 1

PROBLEMY TEORETYCZNE I METODYCZNE



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-01

Magdalena Adamus*

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

EKONOMIA HOMO SAPIENS

STRESZCZENIE

Ekonomia behawioralna nie jest już dziś traktowana jako efemeryczna intelektualna zabawa, moda, która niebawem przeminie. Jej dokonania koncentrują się wokół krytyki modelu człowieka ekonomicznego i przywracania *homo sapiens* jako głównego przedmiotu badań. Celem tego artykułu jest zaprezentowanie, czego o człowieku dowiedzieliśmy się dzięki rozwojowi ekonomii behawioralnej.

Słowa kluczowe: ekonomia behawioralna, racjonalność, *homo oeconomicus*

Wprowadzenie

Ekonomia bywa nazywana, choć głównie przez ekonomistów, królową nauk społecznych (psychologowie, a być może także filozofowie, mogliby zgłosić w tej sprawie zdanie odrębne). Triumfalny marsz od dziedziny ściśle powiązanej z filozofią po w pełni samodzielny i względnie szanowaną naukę zawdzięcza wprowadzonym zmianom metodologicznym. Ekonomia, choć jej przedmiot swoją złożonością wykracza poza nauki ścisłe i przyrodnicze, kopiowała ich metody. I to z niewątpliwym sukcesem. Matematyzacja i wprowadzenie elementów eksperymentalnych do

* Adres e-mail: lena.adamus@gmail.com.

teorii ekonomicznych przyczyniło się do wzrostu zaufania do oferowanych przez nią analiz, a przede wszystkim do stawianych prognoz. Nie od dziś wiadomo, że dokładniejsze przewidywania nie muszą się opierać na bardziej wiarygodnych założeniach, nie można się więc dziwić, że Vilfredo Pareto postulował badanie wtórnych zasad organizujących rzeczywistość kosztem jałowego poszukiwania istoty rzeczy. Celem tego artykułu jest zaprezentowanie, jak rozległej wiedzy o człowieku może nam dostarczyć ekonomia behawioralna.

Ukoronowaniem tego procesu jest model człowieka ekonomicznego – racjonalnego, maksymalizującego użyteczność oczekiwaną, posiadającego pełną informację i doskonałe zdolności analityczne, którego preferencje są dobrze zdefiniowane i spójne w czasie i który kieruje się wyłącznie własnym interesem (Solek, 2010, s. 22). Jednak aby tego dokonać, ekonomia musiała już na samym początku wyrzec się związków z mniej wiarygodnymi dyscyplinami, zwłaszcza psychologią, i stać się nauką w pełni agnostyczną w kwestii właściwości badanego przez siebie przedmiotu. Nie była jednak całkowicie pozbawiona założeń dotyczących podmiotów ekonomicznych, ale były one konstruowane w oderwaniu od empirii.

1. *Ekonomia homo oeconomicus*

Charakterystyka człowieka ekonomicznego skupiła się wokół teorii użyteczności oczekiwanej. Pojęcie „użyteczności” wzbudzało jednak liczne kontrowersje metafizyczne i nie było akceptowane bezdyskusyjnie. Nic zatem dziwnego, że pomimo formalnej elegancji i jej relatywnie prostej aksjomatyzacji stało się ono pierwszą ofiarą dysonansu poznawczego, który pojawił się na styku teorii i rzeczywistości. Okazało się, że model standardowy nie jest tak skuteczny w przewidywaniu realnych zachowań, jak zakładano.

Pierwszy cios człowiekowi ekonomicznemu zadał w 1953 roku Maurice Allais (Allais, Hagen, 1979, s. 89). Zaobserwował on, że badani z zaskakującą konsekwencją zachowują się w sposób irracjonalny, łamiąc jeden z aksjomatów teorii użyteczności. Spoglądając na to zadanie po raz pierwszy, a przypuszczalnie także po raz kolejny, większość osób nie dostrzega, dlaczego ich zachowanie miałyby zostać uznane za błędne lub, co gorsza, irracjonalne. Podejmowane były liczne próby rozwiązania tego paradoksu, które zwykle bazują na jego przeformułowaniu. Niestety, przeformułowany problem nie jest już tym samym, a zatem i rozwiązania muszą być

chybione. Wniosek, który płynie z tego eksperymentu, jest przygnębiający: stosowanie teorii prawdopodobieństwa nastrocza poważnych trudności i nawet dla osób doskonale z nią zaznajomionych wiąże się z wysiłkiem i kosztem (Gintis, 2009, s. 28). Pojawiło się zwątpienie w potęgę standardowej ekonomii, ale jeszcze nie na tyle silne, by każdy kolejny zaobserwowany paradoks traktować jako coś więcej niż tylko mało znaczącą anomalie. Jednak i to miało się zmienić – skumulowane i systematyczne odchylenia od standardowego modelu stały się na tyle niepokojące, że na scenę ponownie wkroczyła psychologia. Lista anomalii zaczęła się wydłużać, a to, co było intelektualną zabawą w poszukiwanie paradoksów, przerodziło się w poważne wyzwanie. Okazało się, że *homo oeconomicus* to gatunek endemiczny, a obszar jego występowania ogranicza się niemal wyłącznie do wydziałów ekonomii.

2. Kopernikański przewrót w ekonomii

Wkrótce stało się jasne, że oferowane przewidywania w niektórych obszarach (m.in. egoizm, ryzyko, przecenianie strat) nie tylko nie są trafne, ale nie są nawet przybliżone. Wszystko zaczęło się od rozpoznania ograniczeń poznawczych, które obnażyły fakt, że *homo sapiens* w przeciwieństwie do *homo oeconomicus* nie jest aż tak inteligentny, a jego rozumowanie obciążone jest błędami logicznymi. Od jednego kamyka wrzuconego do ogródka ekonomii zaczęła się lawina. Lista anomalii zaczęła się wydłużać i obejmować nie tylko czynniki poznawcze, ale również szeroko rozumiane czynniki psychologiczne, społeczno-kulturowe i wreszcie wyodrębnione z czynników poznawczych heurystyki.

Eric Angner i George Loewenstein (2012) wyróżniają trzy fazy rozwoju dojrzałej ekonomii behawioralnej. Od poszukiwania anomalii, przez tworzenie ścisłych matematycznych modeli uwzględniających rzeczywiste zachowanie (teoria perspektywy, modele zachowań prospołecznych), aż po oparcie polityki publicznej na wnioskach płynących z wcześniejszych odkryć behawioralnych, czym coraz częściej zajmują się eksperymentalne nauki prawne. Zdaniem tych autorów ekonomia behawioralna stara się w swoich modelach uwzględniać najlepszą aktualnie dostępną wiedzę psychologiczną, a jej źródłem nie jest w żadnym razie behawioryzm, ale raczej rewolucja kognitywna, która dokonała się w kontrze do nadmiernie upraszczającej wizji oferowanej przez Burrhusa Skinera, Johna Watsona i ich zwolenników. Charakteryzując ekonomię behawioralną, Herbert Simon (1986, s. 221) zauważył,

że podstawowym aspektem obecnym w jej wszystkich stosunkowo licznych i niejednorodnych odłamach jest dążenie do empirycznego testowania hipotez wywodzących się z ortodoksyjnej ekonomii. Podobną obserwację znajdujemy u Sendhila Mullainathana i Richarda Thalera (2000), którzy jako jej charakterystyczne cechy wymieniają identyfikowanie odstępstw od standardowego modelu oraz wskazywanie, jakie mają znaczenie dla ekonomii.

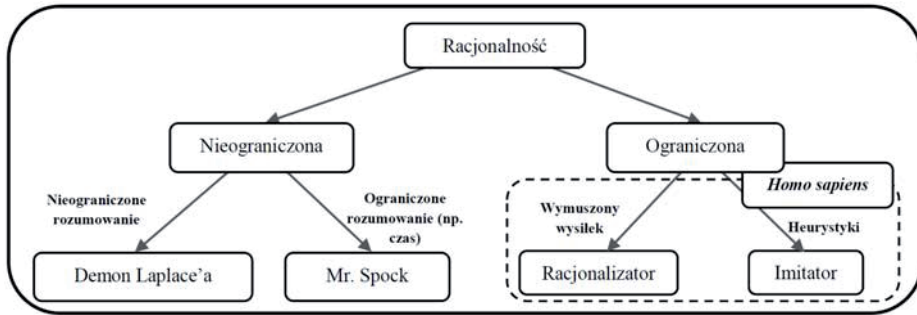
Punktem wyjścia były rzecz jasna ograniczenia poznawcze, czyli fakt, że ludzie są znacznie mniej racjonalni niż abstrakcyjny twór *homo oeconomicus*, ale przede wszystkim obserwacja, że racjonalność można stopniować. Jednak z czasem do głosu zaczęły dochodzić czynniki psychologiczne *sensu stricto*, takie jak: emocje, afekty, awersja do ryzyka, poziom aspiracji, a ostatnio również czynniki społeczno-kulturowe. Na bazie psychologicznych teorii podwójnego przetwarzania Daniel Kahneman (2012) sformułował koncepcję dwóch systemów myślenia – szybkiego (opartego na heurystykach) i wolnego (wykorzystującego logiczne rozumowanie). Oba te systemy są naturalne, bo zakorzenione w biologicznych możliwościach ludzi. Oba też są skuteczne, jednak uaktywniają się w różnych okolicznościach i wymagają wykorzystania różnych zasobów. Pamiętajmy, że duży mózg odpowiadający za zaawansowane zdolności poznawcze jest kosztowny i dlatego nie mógł być rozwijany bez końca, a luki w jego możliwościach zostały wypełnione szybszymi i mniej kosztownymi mechanizmami opartymi na heurystykach. Skróty decyzyjne mogą być wprawdzie zawodne, ale ekonomia behawioralna udowodniła, że nie bardziej niż ślepe podążanie za wymaganiami racjonalności. Dlatego konieczne stało się zajrzenie do czarnej skrzynki ludzkiego umysłu i otwarcie się na współczesną wiedzę psychologiczną, biologiczną, antropologiczną i neurologiczną. Konsekwencją tej szerokiej koalicji była dość nieoczekiwana konstatacja, że *homo oeconomicus* nie może służyć jako typ idealny czy normatywny wzorzec, ponieważ czynniki immanentnie obecne w procesie podejmowania decyzji wykluczają jego osiągnięcie (Heukelom, 2007; Brzeziński, Gorynia, Hockuba, 2008). Zgodnie z tym, co sugeruje Thaler, ludzie są w rzeczywistości głupszy, milsi i słabszy niż *homo oeconomicus* (Solek, 2010, s. 28). Herbert Gintis (2009, s. 1) zapewne dodałby, że zwykle są również pozbawieni jego socjopatycznych skłonności. I tak na placu boju samotnie pozostał *homo sapiens*.

3. Przywrócenie *homo sapiens* należnego miejsca

Simon wychodzi w swoim modelu racjonalności ograniczonej od ograniczeń natury poznawczej, których konsekwencją jest podejmowanie decyzji satysfakcjonujących, nieraz dalekich od optymalnych. Gdyby tylko te czynniki decydowały o jakości podejmowanych decyzji, wówczas różnica między człowiekiem ekonomicznym a *homo sapiens* mogłaby być różnicą ilościową. Jak się jednak przekonujemy dzięki badaniom zapoczątkowanym przez Daniela Kahnemana i Amosa Tverskiego (1974, 1979), a także Antonia Damasio (2011), emocje i heurystyki umożliwiające pójście na skróty w procesie podejmowania decyzji są nie tylko niezwykłą cechą *homo sapiens*. Są również czynnikiem warunkującym jego sukces. Kahneman i Tversky otworzyli długą listę przybliżonych metod podejmowania decyzji, które odbiegają od założonego w ekonomii wzorca racjonalności. Dzięki nim wiemy, że stosowanie skróconych metod decyzyjnych jest naturalne i często niezależne od woli. To oczywiście nie jest argument rozstrzygający – nadal można postulować zwiększenie wysiłku poznawczego i samokontroli. Wydaje się jednak, że ten normatywny postulat musiał ulec sile argumentacji Damasio. Wykazał on, że ludzie z uszkodzeniem pewnego obszaru mózgu mają trudności z planowaniem i podejmowaniem decyzji. Co zaskakujące, w przypadku najbardziej znanego współczesnego pacjenta Damasio, Eliota, uszkodzony obszar mózgu nie odpowiadał za inteligencję, pamięć, zdolność uczenia się czy logiczne rozumowanie. Przeciwnie. Jedynym efektem ubocznym operacji wycięcia guza u tego pacjenta była utrata zdolności odczuwania emocji (Damasio, 2011, s. 51–69). Konsekwencją tego i innych badań poświęconych neurologicznym podstawom podejmowania decyzji jest konstatacja, że przeciwstawienie rozumu i emocji jest fałszywą opozycją, a te dwie grupy czynników wzajemnie się wspomagają i są zlokalizowane w tych samych obszarach mózgu. Zatem nie tylko istnieją dwa systemy podejmowania decyzji, ale też ten racjonalny system nie może prawidłowo funkcjonować bez udziału czynników psychologicznych, w szczególności emocji. Pamiętajmy również o roli, jaką w procesie podejmowania decyzji odgrywa pamięć i jej ograniczenia. Dlatego postulowanie zwiększonego wysiłku poznawczego może się okazać nieproduktywne. Aby zrównoważyć niedostatki rozumowania, uaktywniają się takie pozornie irracjonalne elementy jak emocje i heurystyki.

Teoria perspektywy dostarczyła pierwszego wyraźnego sygnału, że na nieszczęście ekonomii różnica między *homo oeconomicus* a *homo sapiens* jest różnicą jakościową, której zapewne nie uda się nigdy przewyciężyć. Po raz pierwszy dostrzeżono, że problemem są nie tylko niedoskonałe zdolności poznawcze lub ograniczenia uniemożliwiające pełne ich wykorzystanie (np. czas czy niska jakość informacji), ale także sama struktura ludzkiego aparatu poznawczego oraz emocje. Dlatego Thaler wskazuje na dwa wymiary wyrafinowania teorii, która mogłaby się sprawdzić wszędzie tam, gdzie ekonomia napotyka człowieka – po pierwsze, musiałaby ona uwzględniać poziomy logicznej analizy problemu, po drugie jednak istotne byłyby przekonania dotyczące zachowania innych osób, czyli w praktyce teoria umysłu (Thaler, 2000, s. 135). Tu otwiera się miejsce dla heurystyk, które pozwalają skrócić albo nawet całkiem pominąć proces rozumowania poprzedzający decyzję. Gintis (2009, s. 29) wskazuje zwłaszcza na jedną heurystykę, mianowicie na zdolność do imitowania rozwiązań wdrożonych już przez innych. Dowodząc roli imitacji, koncentruje się na teorii koewolucji genetyczno-kulturowej, w myśl której kultura i rozwinięte więzi społeczne pozwalają na szybsze, mniej kosztowne przystosowanie się do zmiennego otoczenia i jednoczesne kumulowanie zdobytej wiedzy w czasie. Takiej wizji wtóruje Damasio (2011, s. 149), który do mechanizmów poznawczych dodaje zbiór akceptowanych społecznie sposobów podejmowania decyzji regulujących między innymi to, kiedy należy się uczyć, a kiedy można skorzystać z heurystyk. To składa się w spójną całość – jeżeli mając zaledwie ograniczoną racjonalność, podmiot jest skłonny wybierać rozwiązania satysfakcjonujące, to może jeszcze ograniczyć swoje koszty, pomijając zupełnie uczenie się, gromadzenie i analizowanie danych dzięki wykorzystaniu dość dobrych rozwiązań stosowanych przez innych. Jednocześnie, na co zwraca uwagę Thaler (2000), ekonomia, chcąc uczynić przedmiotem swoich badań *homo sapiens*, będzie musiała zrozumieć, że nie jest on jednolity – jedna osoba może w różnych okolicznościach wkładać w decyzję więcej lub mniej wysiłku, ale też różne osoby, rozwiązując ten sam problem, zachowują się inaczej. Potwierdzenia tej hipotezy dostarczają badania antropologiczne prowadzone wśród przedstawicieli różnych, w tym także pierwotnych kultur (Gintis, 2009).

Rysunek 1. Ogólna typologia racjonalności



Źródło: opracowanie własne na podstawie Gigerenzer, Todd (1999).

Gdybyśmy zatem chcieli stworzyć typologię racjonalności, a co za tym idzie także racjonalnych podmiotów, musielibyśmy niechybnie dostrzec, że niektóre jej elementy nie przystają do tego, co wiemy o człowieku, a trudno przypuszczać, by trafność prognoz zachowania *homo sapiens* mogła się zwiększyć dzięki wnioskowaniu na podstawie *homo oeconomicus*. Po pierwsze, nie możemy przypisać człowiekowi racjonalności nieograniczonej, i to niezależnie od tego, czy byłby on w swoim rozumowaniu ograniczony, czy też nie. Wszystko, co wiemy na temat zdolności poznawczych człowieka, wskazuje, że racjonalność jest ograniczona i że w najlepszym razie zachowanie spełnia warunek formalnego uszeregowania preferencji. Natomiast kryterium proceduralne, wiążące się z wysiłkiem poznawczym i dążeniem do maksymalizacji, bywa nierealistyczne. W komfortowych warunkach, gdy podmiot dysponuje odpowiednim czasem, jakość informacji jest dobra, a jego zaufanie do własnych zdolności poznawczych wysokie, może się uczyć i dokonywać racjonalizacji – wprawdzie nie osiągnie pełnej racjonalności, ale może się starać sprostać kryterium proceduralnemu. To, z jakim ostatecznym skutkiem, to już inna rzecz. Najczęściej jednak zamiast podejmować się uciążliwego rozumowania *homo sapiens* po prostu obserwuje innych i wybiera sprawdzone rozwiązania. To pozwala mu zaoszczędzić czas i energię, które przecież mogłyby zostać zmarnowane, skoro uczenie się i rozumowanie nie są niezawodne. Taka obszerna definicja pozwala dowolnie zmieniać strategię i migrować od imitacji do uczenia się (racjonalizacji).

Podsumowanie – perspektywa unifikacji i unifikacja perspektyw

W warstwie teoretycznej unifikacja już się dokonuje – coraz częściej mówi się w ramach ekonomii behawioralnej, że konieczne jest uwzględnianie perspektyw innych nauk, które tłumaczą zachowanie człowieka. Coraz częściej też do głosu zaczyna dochodzić holistyczne spojrzenie uwzględniające fakt, że każde działanie jest wypadkową szeregu czynników wcześniej analizowanych w ramach konkretnych nauk. Szczególne osiągnięcia na tym polu ma Gintis, ale także Robert Boyd, Peter Richerson, Joseph Henrich i Colin Camerer, którzy łączą badania zachowań ekonomicznych z neuropsychologią, antropologią, socjobiologią, teorią ewolucji. Jednak na poziomie praktycznym perspektywa włączenia tych teoretycznych związków do głównego nurtu ekonomii jest nadal bardzo odległa. I to przynajmniej z dwóch powodów: po pierwsze, opór ma źródło psychologiczne (efekt *status quo*), ale po drugie, wynika również z obiektywnych trudności kwantyfikowania licznych czynników behawioralnych i włączania ich do eleganckich matematycznie modeli, zwłaszcza jeżeli próbujemy uchwycić także wewnętrzne zróżnicowanie populacji. Nie możemy też zapominać, że konkretne nauki behawioralne borykają się z własnymi ograniczeniami i trudnościami. Neuropsychologia potrafi wprowadzić wskazywać na współwystępowanie aktywności mózgu i zachowania, ale często nie potrafi zrobić kroku w stronę wyjaśnienia między nimi związków przyczynowo-skutkowych. Socjobiologia nadmiernie często polega na nieweryfikowalnych hipotezach budowanych na podstawie szczątkowego materiału sprzed tysięcy lat i dotyczącego dawno wymarłych populacji.

Mimo to, opierając się na wiedzy, którą pozyskujemy dzięki syntezie nauk badających zachowanie (ekonomia, antropologia, socjologia, psychologia, nauki polityczne oraz biologia), nie możemy się już dłużej dziwić, że *homo sapiens* nie spełnia założeń modelu *homo oeconomicus* – w końcu ludzki rozum nie ewoluował w wyniku rozwiązywania abstrakcyjnych ekonomicznych zadań. Trudno byłoby zatem oczekiwać, że jego możliwości pełnym przypadkiem będą odpowiadać stawianym przez takie zadania wymaganiom. A jednak *homo sapiens* radzi sobie w swoim świecie znacznie lepiej, niż wskazywałyby na to jego niepowodzenia w obszarze teoretycznych problemów stawianych przez ekonomię.

Nie miejmy jednak złudzeń – odrzucenie modelu *homo oeconomicus* nie jest ani powszechne, ani całkowite. Nadal tam, gdzie na pierwszym miejscu stawiana

jest relatywna trafność predykcji, model standardowy jest obecny, choć częściowo musiał ustąpić miejsca modelom behawioralnym (np. zachowanie altruistyczne doczekało się matematycznie eleganckich i trafnych modeli). W skali mikro, gdzie przyglądamy się decyzjom konkretnych ludzi, ekonomia behawioralna radzi sobie lepiej. I choć być może plan dotarcia do istoty rzeczy nie jest realistyczny, to z całą pewnością zbiega się z celem nauki określonym jako wyjaśnianie i stopniowe zwiększanie rozumienia badanych zjawisk.

Literatura

- Allais, M., Hagen, O. (1979). *Expected Utility Hypotheses and the Allais Paradox*. Dordrecht: Springer Science+Business Media.
- Angner, E., Loewenstein, G. (2012). Behavioral Economics. W: U. Mäki (red.), *Handbook of the Philosophy of Science*, t. 13: *Philosophy of Economics* (s. 641–689). Amsterdam: Elsevier.
- Brzeziński, M., Gorynia, M., Hockuba, Z. (2008). Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku. *Ekonomista*, 2, 201–232.
- Damasio, A. (2011). *Błąd Kartezjusza. Emocje, rozum i ludzki mózg*. Poznań: Rebis.
- Gigerenzer, G., Todd, P. (1999). Fast and Frugal Heuristics. The Adaptive Toolbox. W: G. Gigerenzer, P. Todd (red.), *Simple Heuristics That Make Us Smart* (s. 3–34). New York: Oxford University Press.
- Gintis, H. (2009). *The Bounds of Reason. Game Theory and the Unification of Social Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Heukelom, F. (2007). Who are the Behavioral Economists and what do They Say. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 20 (1), 1–48.
- Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Poznań: Media Rodzina.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–291.
- Mullainathan, S., Thaler, R. (2000). Behavioral Economics. *NBER Working Paper Series*, 7948, 1–14.
- Simon, H. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69 (1), 99–118.
- Simon, H. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59 (4), 209–224.

- Solek, A. (2010). Ekonomia behawioralna a ekonomia neoklasyczna. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 8, 21–34.
- Thaler, R. (2000). From Homo Economicus to Homo Sapiens. *Journal of Economic Perspectives*, 14 (1), 133–141.
- Tomer, J. (2007). What is Behavioral Economics. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 463–479.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974). Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185 (4157), 1124–1131.

ECONOMICS OF *HOMO SAPIENS*

Abstract

Behavioural economics is no longer seen as an ephemeral intellectual riddle, a fashion that soon will fade. Its most significant achievements focus on a critique of the *homo oeconomicus* model and placing *homo sapiens* in the centre of social sciences. The aim of this article is to present what we can learn from behavioural economics about a human being.

Translated by Magdalena Adamus

Keywords: behavioural economics, rationality, *homo oeconomicus*

JEL Codes: A12, B50, D03, D80

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-02

Aleksandra Milczarek*
Uniwersytet Szczeciński

WPŁYW DOCHODU NA DECYZJE KONSUMENTA NA RYNKU – ANALIZA WYBRANYCH TEORII KONSUMPCJI

STRESZCZENIE

Artykuł podejmuje tematykę teorii konsumpcji. W szczególności skoncentrowano się na teorii dochodu permanentnego Friedmana oraz hipotezie cyklu życia Modiglianiego. W artykule przeanalizowano mechanizm wpływu różnych rodzajów dochodów na kształtowanie się konsumpcji na podstawie omawianych koncepcji makroekonomicznych. Dokonano porównania obu teorii, a rozważania odniesiono również do teorii dochodu absolutnego Keynesa.

Słowa kluczowe: teorie konsumpcji, konsumpcja, dochód

Wprowadzenie

Nadrzędnym celem działalności człowieka jest zaspokajanie jego potrzeb, zarówno tych podstawowych, warunkujących przeżycie, jak i tych wyższego rzędu. Wynikająca z zaspokojenia potrzeb użyteczność będzie determinowała poziom dobrobytu jednostek, gospodarstw domowych i całych społeczeństw. Im większa użyteczność z konsumpcji dóbr i usług, tym większy dobrobyt. Konsumpcja, czyli nabywanie i spożywanie/użytkowanie dóbr i usług finalnych, jest istotnym aspektem

* Adres e-mail: olamilczarek86@op.pl.

funkcjonowania człowieka, bez którego niemożliwe byłoby zaspokojenie stanów braku, niespełnienia, pragnienia czy pożądania. Do realizacji wydatków konsumpcyjnych niezbędny jest dochód, którego generowanie stanowi przyczynę podejmowania przez człowieka jakiegokolwiek aktywności w gospodarce. Udostępniając posiadane zasoby produkcji, gospodarstwa domowe osiągają dochody, które mogą kolejno przeznaczyć na wydatki konsumpcyjne i tym samym zaspokoić własne potrzeby.

Znaczenie konsumpcji w gospodarce jest na tyle istotne, że w największym stopniu spośród wydatków w skali makro ma wpływ na poziom PKB. Im bardziej konsumpcyjny charakter ma dane społeczeństwo, tym większy udział konsumpcji w produkcji krajowej. Na przykład w Polsce wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych stanowią około 60% PKB (GUS, 2014, s. 482).

Z uwagi na to, że konsumpcja jest niezbędna w procesie zaspokajania nieograniczonych potrzeb człowieka oraz osiągania dobrobytu, a także ma największy udział w tworzeniu PKB, czyli jest jednym z bardziej istotnych elementów życia społeczno-gospodarczego, od wieków¹ wzbudza zainteresowanie nauki. Niniejszy artykuł traktuje o teorii konsumpcji. Do rozważań wybrano koncepcję permanentnego dochodu Milтона Friedmana oraz hipotezę cyklu życia Franco Modiglianiego. Zasadniczym celem pracy jest analiza mechanizmu wpływu różnych rodzajów dochodu na kształtowanie decyzji konsumpcyjnych na podstawie omawianych koncepcji makroekonomicznych. Omówiono również podobieństwa i różnice pomiędzy teoriami, a także skonfrontowano ich założenia z teorią dochodu absolutnego Keynesa.

1. Mikroekonomiczne a makroekonomiczne teorie konsumpcji

W literaturze przedmiotu szeroko omawiana jest teoria konsumpcji i często wskazywane są przeciwstawne ujęcia tego tematu. Podstawowe rozróżnienie, jakiego można dokonać, to podział na makroekonomiczne oraz mikroekonomiczne teorie konsumpcji. Pierwsze dotyczą globalnych wydatków konsumpcyjnych i ich determinant, w związku z czym w swoich założeniach uwzględniają zjawisko agregacji i koncentrują się na badaniu prawidłowości postępowania określonych zbiorowości. Natomiast koncepcje mikroekonomiczne skupiają się na zachowaniu jednostek czy

¹ Początki zainteresowania zagadnieniem konsumpcji szacuje się na przełom XVIII i XIX wieku. Zob. Zalega (2012, s. 135).

też pojedynczych gospodarstw domowych, na ich preferencjach, użyteczności konsumowanych dóbr lub koszyka dóbr. W latach 30. XX wieku zaczęto odchodzić od teorii mikroekonomicznych z uwagi na fakt, że zajmowały się one analizą postępowania jednostek bez ustalania prawidłowości zachowań zbiorowości. Poszukiwano determinant konsumpcji w kontekście długookresowego wzrostu i cyklu koniunkturalnego, stąd skupiono się na całkowitych wydatkach konsumpcyjnych lub wydatkach o podstawowym znaczeniu dla rozwoju (Zalega, 2012, s. 182).

Wśród koncepcji mikroekonomicznych wymienić można (Zalega, 2012, s. 140–182):

- teorię użyteczności kardynalnej,
- teorię użyteczności ordynalnej (porządkowej),
- nadwyżkę konsumenta Alfreda Marshalla i Julesa Dupuita,
- teorię ujawnionych preferencji Paula Anthony’ego Samuelsona,
- teorię adekwatności konsumpcji Kelvina Johna Lancastera,
- teorię konsumpcji w ujęciu Thorsteina Bunde’a Veblena,
- teorię konsumpcji Gary’ego Stanleya Beckera,
- teorię homo satisfaciendus Herberta Alexandra Simona,
- koncepcję racjonalności Harveya Leibensteina.

Natomiast do makroekonomicznych teorii konsumpcji, nazywanych nierzadko hipotezami dochodu z powodu utożsamiania zmian konsumpcji globalnej z różnymi rodzajami dochodów, zalicza się (Zalega, 2012, s. 182–218):

- hipotezę dochodu absolutnego Johna Maynarda Keynesa,
- teorię dochodu względnego Jamesa Stemble’a Duesenberry’ego,
- teorię wyboru międzyokresowego Irvinga Fishera,
- teorię dochodu permanentnego Milтона Friedmana,
- hipotezę cyklu życia Franco Modiglianiego i Alberta K. Ando,
- rozszerzony model cyklu życia i modele pochodne,
- behawioralną hipotezę cyklu życia Hersha M. Shefrina i Richarda H. Thaler.

Z uwagi na istotę makroekonomicznych koncepcji konsumpcji do dalszych rozważań wybrano dwie, które cieszą się powszechnym uznaniem i zainteresowaniem współczesnych ekonomistów – teorię dochodu permanentnego Friedmana oraz hipotezę cyklu życia Modiglianiego. Teoriom tym, ich porównaniu oraz odniesieniu do teorii Keynesa została poświęcona dalsza część artykułu.

2. Teoria dochodu permanentnego Friedmana

Teoria dochodu permanentnego (stałego, normalnego) została stworzona w 1957 roku przez amerykańskiego ekonomistę Friedmana, laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1976 roku. Koncepcja ta głosi, że decyzje nabywcy konsumenta nie są uzależnione od bieżących dochodów rozporządzalnych, lecz od dochodu permanentnego (stałego), czyli przeciętnego dochodu uzyskiwanego w dłuższym kilkuletnim okresie (Bywalec, 2002, s. 112–113).

Podstawą tej teorii jest podział całkowitego bieżącego dochodu na dochód permanentny oraz przejściowy (Friedman, 1957, s. 20–37):

$$Y = Y^p + Y^t,$$

gdzie:

Y – dochód bieżący,

Y^p – dochód permanentny (stały),

Y^t – dochód przejściowy.

Dochód przejściowy to taki, który jednostka otrzymuje w sposób nieoczekiwany i który stanowi jedynie tymczasowe, często jednorazowe powiększenie dochodu całkowitego (np. premia, nagroda). Z założenia nie jest to stały dodatek do pensji, zatem wzrost dochodu tymczasowego nie będzie wpływał w ogóle lub jedynie w stopniu znikomym na kształtowanie konsumpcji. Doraźne zwiększenie dochodów rozporządzalnych zostanie w zdecydowanej większości zaoszczędzone lub przeznaczone na zakup dóbr trwałych jako swoista forma oszczędzania (inwestowania). Inaczej jest w przypadku dochodu stałego, którego wzrost będzie się przekładał na istotny wzrost konsumpcji. Proporcję między konsumpcją a dochodem permanentnym ustala zależność (Zalega, 2012, s. 201):

$$C = cY^p,$$

gdzie:

C – konsumpcja,

c – krańcowa skłonność do konsumpcji,

Y^P – dochód permanentny.

Konsumpcja stała stanowi pewną część dochodu permanentnego (c), która to część kształtowana jest pod wpływem innych czynników, takich jak (Belka, 1986, s. 158):

- a) stopa procentowa (im wyższa, tym niższa konsumpcja);
- b) relacja dochodu do posiadanego majątku (im większy majątek, tym wyższa konsumpcja);
- c) niepewność co do przyszłych dochodów (im większa, tym niższa konsumpcja);
- d) wiek i stan rodzinny gospodarstwa domowego;
- e) uwarunkowania kulturowo-społeczne (np. rasa, narodowość, tradycje, wykształcenie).

Istotnym elementem teorii Friedmana jest szacowanie dochodu permanentnego, gdyż jego rola w kształtowaniu konsumpcji jest bardzo znacząca. Trudności dostarcza czasami określenie, czy zmiana dochodu ma charakter trwały, czy przemijający, dlatego też zakłada się, że przynajmniej część tego wzrostu zostanie utrzymana w przyszłości. Stąd dochód permanentny w okresie t oblicza się, sumując dochód z poprzedniego okresu oraz część przyrostu bieżącego dochodu w porównaniu z okresem poprzednim (Zalega, 2012, s. 201):

$$Y_t^P = Y_{t-1} + \alpha (Y_t - Y_{t-1}),$$
$$Y_t^P = \alpha Y_t + (1 - \alpha) Y_{t-1},$$

gdzie:

- Y_t^P – dochód permanentny w okresie t ,
- Y_t – dochód bieżący,
- Y_{t-1} – dochód roku poprzedniego,
- α – udział konsumpcji w dochodzie.

Dochód permanentny jest więc średnią ważoną bieżącego dochodu z obecnego okresu i przeszłych dochodów z okresów poprzedzających, gdzie wagi przypisane do dochodów z kolejnych coraz bardziej odległych w czasie okresów są coraz mniejsze.

Reasumując, teorię dochodu permanentnego można podsumować następująco (Zalega, 2012, s. 199–206):

1. Dochody bieżące obejmują część permanentną i przejściową.
2. O konsumpcji decyduje przede wszystkim dochód permanentny, a dochód tymczasowy jest z reguły oszczędzany. Sprowadza się to do tego, że krańcowa skłonność do konsumpcji dochodu stałego jest wysoka (bliska jedności), podczas gdy krańcowa skłonność do konsumpcji dochodu przejściowego jest bardzo niska (bliska zera).
3. Dochód stały stanowi średnią ważoną dochodu bieżącego i przeszłego, przy czym aktualne doświadczenia wpływają na przewidywania konsumpcyjne silniej niż doświadczenie minione.

3. Hipoteza cyklu życia Modiglianiego

Hipoteza cyklu życia została sformułowana w 1963 roku przez Modiglianiego oraz Ando. Ukazuje ona, w jaki sposób zmieniają się konsumpcja i oszczędności w zależności od etapu życia konsumenta. Jednocześnie akcentuje, że na konsumpcję nie wpływa wyłącznie wartość bieżącego dochodu rozporządzalnego, ale również wartość przyszłych dochodów oraz wartość zgromadzonego majątku (aktywów finansowych i rzeczowych) (Wałęga, 2010, s. 115). Inaczej mówiąc, istota hipotezy cyklu życia polega na tym, że poziom i struktura konsumpcji są uzależnione od przeciętnego poziomu dochodów w długim okresie życia człowieka. Konsumentci natomiast dążą do wygładzenia poziomu konsumpcji w ciągu całego swojego życia, to znaczy dążą do utrzymywania jej na wyrównanym poziomie. W okresie aktywności zawodowej praca zarobkowa pozwala na zaspokajanie potrzeb, ale również i zaoszczędzenie nieskonsumowanej części dochodu. W ten sposób powiększa się majątek konsumenta, który kolejno oszczędności te przeznaczy na sfinansowanie konsumpcji w okresie emerytalnym. Wiąże się to z koniecznością przesuwania środków z okresu pracy i wysokiego dochodu, a tym samym okresu, w którym gromadzone są oszczędności, do okresów z niższymi dochodami czy okresu emerytury

(Zalega, 2012, s. 206–212). W związku z powyższym koncepcja cyklu życia opiera się na następujących założeniach (Modigliani, Brumberg, 1954, s. 388–436):

1. Konsumpcja jest jednakowa na każdym etapie życia.
2. Konsumpcja jest powiązana z wydawaniem dochodu całego życia.
3. Konsumpcja całego życia jest równa dochodowi życia.
4. Uwzględnia się wydatki na dzieci.

Konsumpcję całego życia można zapisać wzorem:

$$C \cdot M = Y \cdot N,$$

gdzie:

- C – planowany roczny poziom konsumpcji,
- Y – roczny przeciętny dochód do dyspozycji z pracy,
- M – lata życia,
- N – lata pracy.

Przekształcając powyższe równanie i dodając aspekt majątku (W) zgromadzonego do danego czasu, konsumpcja w określonym momencie życia (T) będzie opisana w sposób następujący:

$$C_T = \frac{1}{M-T} W + \frac{N-T}{M-T} Y,$$

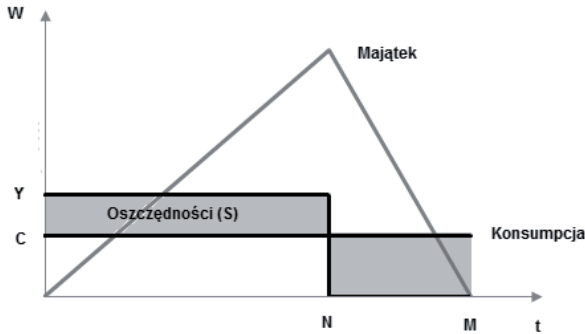
$$C_T = c_\alpha W + c_\beta Y,$$

gdzie:

- c_α – krańcowa skłonność do konsumpcji zgromadzonego majątku,
- c_β – krańcowa skłonność do konsumpcji dochodu do dyspozycji.

Rokrocznie na cele konsumpcyjne przeznaczana się zatem część posiadanego bogactwa oraz część osiągniętych dochodów, co stanowi swoiste ograniczenie budżetowe konsumenta. Doskonałym odzwierciedleniem istoty hipotezy cyklu życia będzie również rysunek 1.

Rysunek 1. Hipoteza cyklu życia F. Modiglianigo i A.K. Ando



Źródło: opracowanie własne na podstawie Zalega (2012), s. 208.

Na rysunku wyraźnie wskazano na stałość konsumpcji, która w pierwszej fazie życia finansowana jest z osiąganego dochodu, a w drugiej – ze zgromadzonych oszczędności. Co więcej, zaoszczędzone w trakcie lat pracy środki $[(Y - C)N]$ odpowiadają wydatkom konsumpcyjnym ponoszonym w wieku emerytalnym $[C(M - N)]$. W zarobkowym okresie życia konsument oszczędza i jego majątek rośnie, osiągając apogeum w momencie przejścia na emeryturę (rosnąca krzywa majątku W), natomiast w okresie poprodukcyjnym majątek maleje, gdyż wówczas to z niego finansuje się bieżącą konsumpcję (odcinek malejący).

Wnioski, jakie można wysnuć z hipotezy cyklu życia, są następujące:

1. Konsumpcja jest jednakowa w całym okresie życia konsumenta.
2. Gospodarstwa domowe, podejmując decyzje konsumpcyjne, uwzględniają bieżące dochody i posiadane bogactwo, ale także starają się przewidywać przyszłe strumienie dochodów i swoją przyszłą pozycję ekonomiczną.
3. W ciągu roku na konsumpcję przeznaczają się jedynie część posiadanego majątku oraz część osiągniętych zarobków.

4. Podobieństwa i różnice teorii dochodu permanentnego i cyklu życia

Obie omawiane teorie stoją w opozycji do koncepcji Keynesa. Teoria dochodu absolutnego Keynesa głosi, że konsumpcja jest silnie uzależniona od wielkości bieżących dochodów rozporządzalnych (konsumpcja jest rosnącą funkcją dochodu),

a w miarę wzrostu dochodu konsumpcja rośnie, ale w mniejszym stopniu niż dochód. Dzieje się tak, gdyż część dochodu zostanie zaoszczędzona, czyli wraz ze wzrostem dochodów obniża się skłonność do konsumpcji, a rośnie skłonność do oszczędzania (Zalega, 2007, s. 87–88). Zarówno Friedman, jak i Modigliani w swoich koncepcjach zakwestionowali fakt, jakoby poziom konsumpcji zależał wyłącznie od absolutnego bieżącego dochodu. Natomiast cechą wspólną wszystkich trzech teorii jest akcentowanie występowania silnej zależności pomiędzy dochodem a poziomem konsumpcji.

Teoria dochodu permanentnego oraz hipoteza cyklu życia są obecnie jednymi z bardziej akceptowanych teorii konsumpcji. Do nich nawiązuje wielu współczesnych ekonomistów, gdyż dość dobrze opisują rzeczywistość i w wielu badaniach empirycznych uzyskano w nich lepsze od innych wyniki. Koncepcja Friedmana wskazuje, że konsumpcja determinowana jest nie tylko przez dochody bieżące, ale zależy od dochodów przeciętnych, na które składają się dochody obecne, przeszłe i antycypowane. Ściśle powiązana z nią hipoteza cyklu życia podobnie głosi, że gospodarstwa domowe kształtują wydatki konsumpcyjne nie tylko na podstawie bieżących dochodów i posiadanego bogactwa, ale też uwzględniają przyszłe zarobki oraz swoją przyszłą możliwą sytuację gospodarczą. Obie teorie zajmują się dochodem jako czynnikiem kształtującym poziom i strukturę konsumpcji, ale uwzględniają przy tym również inne determinanty, co traktuje się jako ich ważny atut. Na przykład teoria dochodu permanentnego rozważa wpływ zjawisk psychospołecznych (takich jak zwyczaje, nawyki czy aspiracje), strukturę gospodarstwa domowego czy też poziom zamożności (Zalega, 2007, s. 86–95). Wśród wad wymienić należy pominięcie w teorii cyklu życia elementu niepewności dotyczącej przyszłych dochodów, wydatków na zdrowie oraz niepewności co do długości trwania życia (Zalega, 2012, s. 210). Można więc założyć, że jednostki potrafią określić średni dochód, długość życia, natomiast nie zachowują oszczędności na wypadek utraty pracy lub choroby. Mimo to obie teorie konsumpcji doskonale wpisują się w teorię racjonalnych oczekiwań, a nierzadko są łączone w tak zwaną współczesną teorię konsumpcji. Zestawienie najistotniejszych podobieństw i różnic pomiędzy teorią dochodu permanentnego oraz hipotezą cyklu życia ujęto w tabeli 1.

Tabela 1. Podobieństwa i różnice między teorią dochodu permanentnego Friedmana i hipotezą cyklu życia Modiglianiego

Podobieństwa	Różnice
<ul style="list-style-type: none"> – poziom konsumpcji zależy nie tylko od bieżącego dochodu, ale też posiadanych zasobów (aktywów) i bogactwa – gospodarstwa domowe podejmują decyzje konsumpcyjne, kierując się dochodem permanentnym, czyli przeciętnym uzyskiwanym w długim okresie życia, a nie tylko dochodem bieżącym – gospodarstwa domowe dążą do utrzymywania konsumpcji na stałym poziomie – w ujęciu długookresowym jednostki planują konsumpcję w sposób racjonalny – zachowania konsumentów w dużym stopniu są uzależnione od fazy cyklu życia gospodarstwa domowego oraz fazy cyklu koniunkturalnego 	<ul style="list-style-type: none"> – teoria dochodu permanentnego bada przyszły dochód na podstawie teraźniejszości i przeszłości – hipoteza cyklu życia analizuje bieżący i przyszły poziom konsumpcji, skupiając się na motywach oszczędzania

Źródło: opracowanie własne na podstawie Zalega (2012), s. 199–212; Bywalec (2002), s. 112–113.

Podsumowanie

Można stwierdzić, że zarówno teoria dochodu permanentnego Friedmana, jak i hipoteza cyklu życia Modiglianiego ukazują inną relację konsumpcji i dochodu niż koncepcja Keynesa, jednak w sposób bliższy współczesnej rzeczywistości prezentują ich wzajemne oddziaływanie. Co więcej, obie teorie są do siebie podobne. Dodatkowo dają tę możliwość, że uwzględniają inne zmienne niż tylko dochód jako determinantę wydatków konsumpcyjnych, przez co dosyć dobrze opisują rzeczywistość. Teorie te zrewolucjonizowały sposób myślenia o konsumpcji i zapoczątkowały nowe kierunki jej analizy, dając temu wyraz w rozszerzaniu omówionych modeli i powstawaniu modeli pochodnych. Do dzisiaj obie koncepcje inspirowały wielu ekonomistów do badań, między innymi nad dochodem permanentnym, tymczasowym, skłonnością do konsumpcji czy oszczędnościami. Niewątpliwie więc ich wkład w naukę w zakresie konsumpcji można uznać za znaczący.

Rozwijające się w szybkim tempie gospodarki światowe, a tym samym i zmiana warunków funkcjonowania konsumentów, powodują, że dotychczasowe teorie konsumpcji będą traciły na znaczeniu lub konieczne będzie ich ewoluowanie. Zatem to, co dzisiaj względnie dobrze opisuje rzeczywistość, w ciągu najbliższych kilku lat może się dezaktualizować i potrzebne będzie stworzenie teorii uwzględniają-

cych nieco inne, a z pewnością i bardziej liczne zmienne. Rozwój rynku bankowego i większa dostępność kredytów powodują, że konsumpcja nie jest uzależniona wyłącznie od dochodu. Nowe trendy w zakresie konsumpcji, jak na przykład produkcja na własny użytek, wykorzystanie narzędzi e-commerce, a także takie zjawiska jak współdzielenie czy wymiana towaru, usługi na inny towar/usługę, powodują, że pewne aspekty konsumpcji mogą być realizowane bez ponoszenia wydatków, czyli dochód nie jest niezbędny. Z pewnością zrewolucjonizuje to w jeszcze większym stopniu spojrzenie na proces konsumpcji i będzie stanowiło duże wyzwanie dla współczesnych ekonomistów.

Literatura

- Belka, M. (1986). *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*. Warszawa: PWN.
- Bywalec, C. (2002). Funkcje konsumpcji i prawidłowości jej rozwoju. W: C. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja* (s. 98–128). Warszawa: PWE.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- GUS (2014). *Mały rocznik statystyczny Polski 2014*. Warszawa.
- Modigliani, F., Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. W: K.K. Kurihara (red.), *Post-Keynesian Economics* (s. 388–436). New Brunswick: Rutgers University Press.
- Wałęga, G. (2010). Determinanty zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce w świetle wybranych teorii konsumpcji. W: Z. Dach (red.), *Otoczenie ekonomiczne a zachowania podmiotów rynkowych* (s. 114–133). Kraków: PTE.
- Zalega, T. (2007). Mechanizm zachowania się konsumenta na rynku w ujęciu makroekonomicznych koncepcji konsumpcji. *Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW*, 2, 86–95.
- Zalega, T. (2012). *Konsumpcja – determinanty, teorie, modele*. Warszawa: PWE.

THE IMPACT OF AN INCOME ON CONSUMER DECISIONS IN THE MARKET – THE ANALYSIS OF SELECTED CONSUMPTION THEORY

Abstract

The subject of this article is the consumption theory. In particular, it focuses on the Friedman's theory of permanent income and the Modigliani's life cycle hypothesis. The article analyses the mechanism of the effect of various types of income on the development of consumption based on discussed macroeconomic concepts. A comparison of both theories has been made and considerations are referenced to the Keynes's theory of the absolute income.

Translated by Aleksandra Milczarek

Keywords: consumption theory, consumption, income

JEL Codes: D11, E21

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-03

Danuta Miłaszewicz*
Uniwersytet Szczeciński
Krzysztof Kielec**

POWSTANIE EUROPEJSKIEJ UNII WALUTOWEJ JAKO OPTIMALNEGO OBSZARU WALUTOWEGO

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono warunki powstania i rozwój teorii optymalnego obszaru walutowego (TOOW) oraz wskazywane przez tę teorię ekonomiczne kryteria, które powinien spełnić taki obszar. Głównym celem opracowania jest próba oceny adaptacji dorobku myśli ekonomicznej w temacie optymalnego obszaru walutowego podczas realizacji planów dotyczących powstania unii walutowej w Europie powołanej do życia w 1999 roku. Wyniki tej oceny sugerują, iż powodem utworzenia europejskiej unii walutowej były przede wszystkim względy polityczne, a nie ekonomiczne.

Słowa kluczowe: optymalny obszar walutowy, kryteria, strefa euro

Wprowadzenie

Pierre Werner, luksemburski premier i minister finansów, przedstawił w 1970 roku pierwszy plan powołania unii gospodarczo-walutowej w Europie. Odejście od syste-

* Adres e-mail: dmilasz@wneiz.pl.

** Adres e-mail: krzysztof.kielec@wp.pl.

mu z Bretton Woods, czego konsekwencją było upłynnienie kursów walutowych, oraz kryzys naftowy wzmogły presję inflacyjną, która uniemożliwiła stabilizację kursów wymiany i w konsekwencji projekt ten nie został urzeczywistniony. Jacques Delors, przewodniczący Komisji Europejskiej, przywrócił realizację tej idei, uwzględniając również powołanie wspólnego banku centralnego. W 1989 roku opublikowano raport Delorsa zakładający utworzenie europejskiej unii walutowej, co zostało zmaterializowane w 1999 roku.

Równoległe do działań politycznych toczyła się rozprawa ekonomiczna dotycząca uwarunkowań pozwalających na optymalne funkcjonowanie unii walutowej. Niniejszy artykuł jest próbą oceny adaptacji dorobku myśli ekonomicznej w temacie optymalnego obszaru walutowego podczas realizacji ówczesnych planów politycznych dotyczących utworzenia unii walutowej w Europie.

1. Teoria optymalnego obszaru walutowego

Optymalnym obszarem walutowym (OOW) jest terytorium, na którym polityka fiskalno-monetarna i zewnętrzny, płynny kurs walutowy mogą być użyte dla zapewnienia optymalnych rozwiązań w zakresie: utrzymania pełnego zatrudnienia, równowagi bilansu płatniczego oraz stabilnego poziomu cen wewnętrznych (McKinnon, 1963). Rozważania nad tym zagadnieniem zostały zainicjowane w 1961 roku przez kanadyjskiego ekonomistę Roberta Alexandra Mundella artykułem w „The American Economic Review” podczas dyskusji nad wadami systemu z Bretton Woods, które doprowadziły do jego upadku.

Debata nad tym problemem oraz zaletami sztywnego i płynnego kursu walutowego, do której włączyli się inni ekonomiści, uważana jest za początek TOOW. Teoria ta precyzuje kryteria, które muszą zostać spełnione na obszarze, by bez wykorzystywania atrybutów polityki fiskalnej lub monetarnej determinowały dostosowanie się warunków gospodarczych do poziomów optymalnych kategorii ekonomicznych (jak presja inflacyjna, stopa bezrobocia, bilans płatniczy) w warunkach braku równowagi popytu i podaży (szczególnie uwzględniając szoki asymetryczne).

W ramach tej dyskusji Mundell przedstawił dwa modele wymiany handlowej pomiędzy dwoma krajami ze sztywnymi kursami walut, które są w równowadze zewnętrznej (zrównoważony bilans płatniczy) i wewnętrznej (niska stopa bezrobocia oraz niska stopa inflacji). Pierwszy model, z użyciem odrębnych walut, pokazuje

skutki silnego spadku popytu w pierwszym kraju i jego wzrostu w drugim kraju. Aktywna polityka monetarna w celu ograniczenia inflacji prowadzi do dewaluacji wewnętrznej w kraju dotkniętym spadkiem popytu i implikuje w konsekwencji recesję na rynku globalnym z powodu pogorszenia się *terms of trade*. Drugi model, z wykorzystaniem wspólnej waluty, przedstawia analogicznie zmiany popytu w obu krajach. Zastosowanie polityki monetarnej zwiększy podaż pieniądza w kraju dotkniętym spadkiem popytu i pomoże w walce z bezrobociem, lecz równocześnie zwiększy presję inflacyjną w drugim kraju. Mundell wnioskuje, iż aktywna polityka monetarna na obszarze ze wspólną walutą nie może w tym samym czasie zapobiegać bezrobociu i inflacji, więc wskazuje jako rozwiązanie możliwość przepływu czynników produkcji. Swoboda przepływu czynników produkcji umożliwia ich optymalną alokację na obszarze wymiany handlowej i wywołuje procesy doprowadzające do równowagi płatniczej. Mundell (1961) określił czynniki produkcji jako pracę i kapitał, twierdząc, że dla właściwego funkcjonowania OOW należy zapewnić spełnienie jednego z następujących kryteriów:

- a) maksymalną elastyczność rynków pracy pozwalającą na migrację pracowników na obszarze walutowym;
- b) swobodę przepływu kapitału wskutek liberalizacji i ujednoczenia jurysdykcji na obszarze walutowym.

Ronald Ian McKinnon (1963), kolejny kanadyjski ekonomista, zwrócił uwagę na brak możliwości szybkiego dostosowania się gospodarki obszaru walutowego za pomocą mobilnych czynników produkcji z powodu kosztów migracji, różnic kulturowych oraz braku czasu na wdrożenie inwestycji kapitałowych. W związku z tym zaproponował, by obszar walutowy składał się z gospodarek otwartych, w których w przypadku zakłóceń równowagi rynkowej możliwa będzie do zastosowania właściwa polityka monetarna i fiskalna w celu zmniejszenia importu na obszarze walutowym i przesunięcia czynników produkcji do gałęzi gospodarki wytwarzającej dobra eksportowe.

McKinnon wskazał ponadto w kontekście obszaru walutowego na wpływ kursu walutowego na perspektywy makroekonomiczne w gospodarkach o różnym stopniu otwartości na zewnętrzną wymianę handlową. W gospodarkach, gdzie wartość eksportu i importu jest relatywnie wysoka w stosunku do wartości rynku wewnętrznego, odchylenie kursu walut może mieć znaczący wpływ na poziom wartości rynku wewnętrznego i należy stosować w nich stałe kursy walutowe. Z kolei gospodarki

relatywnie zamknięte odczują taką zmianę w mniejszym stopniu, co uzasadnia zastosowanie zmiennego kursu walutowego (McKinnon, 1963).

Peter Kenen (1969, s. 41–60), amerykański ekonomista, podkreślił istotę struktury gospodarczej w ramach TOOW. Gospodarki tworzące obszar walutowy powinny być możliwie jak najbardziej zdywersyfikowane i zbliżone strukturalnie, co zmniejsza prawdopodobieństwo powstania newralgicznych gałęzi, których kryzys skutkowałby problemami w skali makroekonomicznej. Jego zdaniem dywersyfikacja wpływa również na stabilizację kursów walutowych. Kenen zwraca szczególną uwagę na możliwości kapitału finansowego, który może reagować najszybciej poprzez transfery w miejsca objęte kryzysem. Uważa także, że polityka fiskalna i monetarna powinny być spójne i prowadzone dla całego obszaru walutowego, a z budżetu obszaru walutowego dopuszczalne są interwencje w miejscach objętych kryzysem. Wspólna waluta dla całego obszaru stabilizowałaby w większym stopniu poziom kursu walutowego, zapewniając równowagę w handlu zagranicznym (Kenen, 1969, s. 41–60).

W 1962 roku James C. Ingram (1962, s. 195) zwrócił uwagę na rolę integracji finansowej, która może implikować płynne dostosowania się kursów walutowych i stóp procentowych w długim okresie na OOW, co ułatwi finansowanie deficytów sektora prywatnego i publicznego. Odnosząc się do rozważań Mundella, podkreślał on, iż Mundell kładzie większy nacisk na mobilność pracowników, podczas gdy to przepływ kapitału na wolnym rynku jest szybszą i skuteczniejszą metodą ograniczającą skutki nierównowagi popytu i podaży. Ingram (1962, s. 198) wskazywał również, że kapitał powinien finansować inwestycje zwiększające wydajność lub zdolność produkcyjną.

Kolejne kryterium OOW – podobieństwa stopy inflacji – zostało sformułowane w następnych latach. Gottfried Haberler (1970, s. 115–116) podczas rozważań nad kryzysami walutowymi w latach 60. stwierdził, że sztywne kursy walutowe rozprze-strzeniają presję inflacyjną i deflacyjną z jednego kraju na pozostałe, więc na OOW presje inflacyjne nie powinny być różnego rodzaju i wielkości, ponieważ utrudni to znacznie walkę z kryzysami. Z kolei Marcus J. Fleming (1971) dodał, że kiedy stopa inflacji w krajach OOW pozostaje na podobnie niskim poziomie, to *terms of trade* pozostaną analogicznie stabilne. To z kolei będzie sprzyjać zrównoważeniu rachunku obrotów bieżących i handlowi pomiędzy krajami oraz zredukuje potrzebę dostosowywania się nominalnych kursów walutowych. Podobnej stopy inflacji w krajach

obszaru walutowego można oczekiwać w przypadku: podobnej polityki monetarnej, podobnego celu wielkości zatrudnienia, podobnej stopy produktywności oraz podobnej skali presji związków zawodowych (Fleming, 1971).

Rolę woli politycznej integracji jako warunku powodzenia w procesie przyjęcia wspólnej waluty wskazał natomiast Norman Nelson Mintz (1970). Według niego wola polityczna determinuje kooperację w zakresie polityki ekonomicznej oraz powiązań instytucjonalnych. Z kolei Edward Tower i Thomas Dunaway Willett (1976) podkreślili, iż przystąpienie do obszaru walutowego ograniczy możliwość używania przez kraj przystępujący polityki ekonomicznej w osiągnięciu równowagi wewnętrznej, więc należy indywidualnie dla każdego kraju rozpatrywać koszty i korzyści wynikające z tego przystąpienia, biorąc pod uwagę zgodność w preferencjach dotyczących wzrostu gospodarczego, stopy inflacji i bezrobocia. W przypadku zaburzeń równowagi wewnętrznej w kraju obszaru walutowego istotna jest skłonność decydentów politycznych w pozostałych krajach obszaru walutowego do partycypacji w kosztach powrotu do równowagi kraju dotkniętego kryzysem, co jest pochodną stopnia integracji politycznej krajów obszaru walutowego (Tower, Willett, 1976).

Przedstawione kryteria egzogeniczne OOW były przedmiotem debaty od ogłoszenia raportu Wenera do sygnowania traktatu z Maastricht. Wątpliwości dotyczyły sensu tworzenia unii walutowej dla obszaru Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG), ponieważ wykazywano, że zgodnie z tymi kryteriami absorbowanie regionalnych szoków asymetrycznych było efektywniejsze w ramach własnych walut krajów członkowskich. W ramach debaty wykształciły się dwa różne podejścia – ekonomistów reprezentujących podejście egzogeniczne i monetarystów reprezentujących podejście endogeniczne. Ekonomisci egzogeniczni uważali, że unia walutowa w krajach EWG może być zwieńczeniem procesu dostosowań makroekonomicznych zgodnie z kryteriami egzogenicznymi, a finalna konwergencja gospodarcza razem z postanowieniem politycznym stworzy OOW. Natomiast monetaryści twierdzili, iż podjęcie politycznej decyzji o utworzeniu unii walutowej pozwoli na szybsze osiągnięcie konwergencji gospodarczej dzięki wewnętrznym sztywnym kursom walutowym, szczególnie w zakresie konwergencji stopy inflacji i stopy procentowej.

Mundell w 1973 roku zmienił swoje podejście do zagadnienia, argumentując, że ewentualne koszty unii walutowej z powodu braku krajowej polityki monetarnej są mniejsze, niż się zakłada, biorąc pod uwagę ograniczoną efektywność tej polityki w walce z międzynarodowym kapitałem spekulacyjnym. Ponadto unia walutowa

zwiększa możliwości pozyskania kapitału, co z jednej strony zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia szoku asymetrycznego, a z drugiej strony w przypadku wystąpienia pomaga w walce z jego skutkami (Mundell, 1973b, s. 114–132). Według Mundella krótkoterminowe duże przepływy kapitału są odpowiedzialne za wahania kursowe zakłócające proces optymalnej alokacji. W związku z tym postulował wprowadzenia sztywnych kursów walutowych, co zapewni wspólna waluta, która wyeliminuje niepewność kursów walutowych, zintegruje rynek kapitałowy i zapewni większy podział ryzyka wystąpienia szoku asymetrycznego pomiędzy kraje członkowskie (Mundell, 1973a, s. 143–172).

Dyskurs nurtu endogenicznego rozwinęli Jeffrey Alexander Frankel i Andrew Kenan Rose (1996), wskazując, iż wejście do unii walutowej może wpłynąć na rozwój wymiany handlowej dzięki zniesieniu ryzyka kursowego oraz zmniejszeniu kosztów transakcyjnych, co spowoduje wzajemne dostosowanie się cykli koniunkturalnych i zredukuje możliwość wystąpienia szoku asymetrycznego, dając w efekcie wypełnienie warunków członkostwa w unii walutowej *ex post*.

2. Utworzenie strefy euro w kontekście teorii optymalnego obszaru walutowego

W 1999 roku Mundell otrzymał nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych za analizę polityki monetarnej i fiskalnej w różnych reżimach kursów wymiany oraz analizę OOW. Data otrzymania wyróżnienia nie była przypadkowa, ponieważ 1 stycznia 1999 roku powołano unię walutową na obszarze jedenastu państw europejskich, co mogłoby sugerować znaczący wpływ TOOW na decyzję o utworzeniu strefy euro. Nie potwierdza tego jednak analiza spełniania kryteriów OOW w krajach tworzących unię.

Elastyczność rynków pracy, w tym płac, w krajach tworzących strefę euro była niska. Zgodnie z raportem OECD zmiana realnej płacy w krajach tworzących strefę euro determinowała mniejszy poziom mobilności pracowników w porównaniu do Stanów Zjednoczonych. Istotny wpływ na to miała działalność związków zawodowych, której efektem było usztywnienie płac i cen oraz protekcjonistyczne przepisy prawa pracy. Brak elastyczności cenowej był również wynikiem zaburzenia warunków konkurencji rynkowej wskutek pomocy państwa dla niektórych sektorów gospodarki i tendencji monopolistycznych w sektorach gospodarki z dużą reprezen-

tacją przedsiębiorstw państwowych. Czynnikiem ograniczającymi mobilność pracowników były także: zróżnicowane transfery socjalne, nieuznawanie kwalifikacji zawodowych, bariery językowe, a nawet różnice kulturowe kształtujące styl życia. W poszczególnych krajach strefy euro poziom krajowej migracji nie przekraczał 2% ogółu populacji, a w krajach peryferyjnych strefy euro, jak Hiszpania czy Włochy, spadał poniżej 1%. Migracja pomiędzy krajami strefy euro nie przekraczała poziomu 0,5% populacji. Skłonność pracowników na terenie strefy euro do poszukiwania pracy za granicą była niewielka i występowała najczęściej wśród mieszkańców rejonów nadgranicznych. Międzynarodowa mobilność pracowników na terenie unii walutowej była najwyższa wśród zawodów niewymagających wysokich umiejętności posługiwania się językiem właściwym dla miejsca zatrudnienia. Liczba obywateli krajów unii walutowej mieszkających w innym kraju unii wynosiła tylko 1,5% całej populacji strefy euro i utrzymywała się od lat na stałym poziomie (OECD, 1999, s. 117–195). Patrick Puhani (1999) wykazał, że w Niemczech w porównaniu z innymi krajami strefy euro mobilność pracowników była relatywnie wysoka, lecz nawet tam przystosowanie się do szoku asymetrycznego wymagało kilku lat. W związku z tym stwierdził, iż mobilność pracowników w strefie euro nie była skutecznym środkiem absorbującym skutki szoków asymetrycznych.

Stopień otwartości gospodarek strefy euro mierzony stosunkiem wartości handlu zagranicznego do PKB w 1999 roku był według danych OECD większy niż 40% dla wszystkich krajów unii walutowej, czyli na wysokim poziomie (Mongelli, 2002).

Integracja fiskalna pomiędzy krajami unii walutowej może być oceniana w różny sposób. Niewątpliwie nastąpiła konwergencja fiskalna dzięki dostosowaniu się do kryteriów fiskalnych traktatu z Maastricht, czyli maksymalny deficyt budżetowy na poziomie 3% PKB oraz maksymalne zadłużenie publiczne na poziomie 60% PKB. Pakt Stabilności i Wzrostu pogłębił wymagania dotyczące polityki fiskalnej w strefie euro, wprowadzając reguły nadzoru budżetowego i procedurę nadmiernego deficytu, oraz obligował państwa unii walutowej do osiągania nadwyżki budżetowej w okresie dobrej koniunktury. Wprowadzone kary za nieprzestrzeganie procedur, niestety, nie były automatyczne, o co zabiegali Hans Tietmeyer i Otmar Issing. Integracja fiskalna pogłębiała się również dzięki postępom w ujednoczeniu prawa podatkowego. Jednak polityka fiskalna pozostawała ciągle jeszcze domeną suwerennych rządów krajów członkowskich strefy euro, co skutkowało brakiem rozwiązań

uwzględniających wyzwania przedstawione w TOOW, czyli utworzenia instytucji ponadnarodowej dysponującej własnym budżetem, która mogłaby stabilizować obszary dotknięte szokiem asymetrycznym poprzez autonomiczne decyzje dotyczące redukcji obciążeń fiskalnych i transferów środków budżetowych (Mongelli, 2002).

Poziom dywersyfikacji i podobieństwa strukturalnego gospodarek dzielił powstała unię walutową na dwie strefy: strefę krajów centralnych, jak Niemcy, Francja, Holandia, Belgia, Austria, Luksemburg i Finlandia, oraz strefę krajów peryferyjnych, jak Irlandia, Włochy, Hiszpania i Portugalia. Gospodarki krajów centralnych charakteryzowały się wyższym poziomem innowacji, dywersyfikacji produkcji oraz zastosowaniem zaawansowanych technologii, co przekładało się na przewagę konkurencyjną i niższe nominalne jednostkowe koszty pracy (Botta, 2014).

Kryterium stabilności cen z traktatu z Maastricht wprowadzało obowiązek dostosowania stopy inflacji państwa do poziomu nieprzekraczającego o więcej niż 1,5 punktu procentowego stopy inflacji trzech państw Unii Europejskiej o najniższym poziomie inflacji. Zgodnie z raportem Komisji Europejskiej dotyczącym konwergencji z 1998 roku w krajach przystępujących do unii walutowej udało się spełnić to kryterium (European Commission, 1998, s. 60–76). Nominalny poziom dostosowania stóp inflacji osiągnięto dzięki doraźnemu stosowaniu narzędzi polityki ekonomicznej. W raporcie tym wskazywano jednak na koszt osiągnięcia tego sukcesu w postaci spowolnienia wzrostu gospodarczego. Zróznicowana konkurencyjność gospodarek unii walutowej pozostawała potencjalną przyczyną powstawania presji inflacyjnej (European Commission, 1998, s. 168–170).

Integracja rynków finansowych pogłębiała się wraz z implementacją zasady swobodnego przepływu kapitału w krajach Unii Europejskiej. Integracja rynku kapitałowego dawała większą możliwość inwestowania, większą płynność rynku, zmniejszała koszt kapitału i usług finansowych dzięki zwiększonej konkurencji na zintegrowanym rynku. Integracja rynku kredytowego i papierów dłużnych doprowadziła do obniżenia nominalnej stopy procentowej i ułatwiła dostęp do kapitału, szczególnie w krajach peryferyjnych, jak Portugalia, Hiszpania i Włochy. W związku z tym wskazywano na możliwość zagrożenia systemowego na rynku bankowym na terenie unii walutowej wskutek zwiększonej akcji kredytowej i współdzielenia ryzyka. Powiązania kapitałowe na rynku międzybankowym były coraz mocniejsze i tworzyły system naczyń połączonych, który w przypadku ewentualnego kryzysu mógłby go szybko rozprzestrzenić (Schüler, 2002).

Reimut Jochimsen (1994, s. 58) słusznie zauważył, iż z perspektywy historycznej nie ma przykładu trwałej unii walutowej bez unii politycznej. Wspólną walutę utworzyło kilkanaście suwerennych państw niemających zamiaru zjednoczenia się w jeden organizm państwowy. Polityczna integracja wśród członków unii walutowej dokonywała się za pomocą instytucji Unii Europejskiej. Na poziom ponadnarodowy nie przeniesiono jednak kompetencji decyzyjnych państw narodowych w zakresie polityki ekonomicznej odpowiedzialnej za redystrybucję i alokację środków, co utrudniało szybką reakcję na wystąpienie szoków asymetrycznych.

Podsumowanie

Przedstawiona analiza wymagań wynikających z TOOW oraz faktów charakteryzujących sytuację w krajach, które utworzyły unię walutową w 1999 roku, wskazuje, że kraje te nie spełniały kryteriów OOW. Issing (2005), członek zarządu Europejskiego Banku Centralnego w latach 1998–2006, odniósł się do omawianego problemu w następujących słowach:

Przed stworzeniem europejskiej unii walutowej pomysł wspólnej polityki pieniężnej dla krajów strefy euro spotkał się ze sceptycyzmem wśród ekonomistów popartym argumentami teorii optymalnego obszaru walutowego, która rekomendowała zdecydowane usztywnienie kursu walutowego wśród gospodarek z elastycznymi rynkami, swobodnym przepływem czynników produkcji i ograniczonej skłonności do występowania szoków asymetrycznych. Z pewnością to nie jest strefa euro, która charakteryzuje się wyjątkowymi cechami instytucjonalnymi i ekonomicznymi, takimi jak znaczna sztywność rynków pracy, ograniczona mobilność pracowników, zróżnicowane krajowe struktury przemysłu, różna stopa wzrostu wydajności, brak znaczącego scentralizowanego mechanizmu transferów socjalnych i zdecentralizowana odpowiedzialność za politykę fiskalną i inne polityki ekonomiczne. W tych okolicznościach szoki asymetryczne, a nawet typowe szoki makroekonomiczne z pewnością wywołają inflację. Często argumentuje się, że wspólna polityka monetarna implementująca jednakową wysokość stopy procentowej wespół ze zróżnicowanymi terytorialnie tendencjami do indukowania presji inflacyjnej na obszarze unii walutowej prowadzi do odmiennych realnych stóp procentowych w różnych krajach. To może destabilizować unię walutową przez przyczynianie się do generowania inflacji.

W projekcie politycznym europejskiej unii walutowej nie wdrożono reform wychodzących naprzeciw wymaganiom TOOW. Konieczne zmiany odłożono *ad Kalendas Graecas*, co wzmocniło sceptycyzm wielu ekonomistów odnośnie do powodzenia tej inicjatywy politycznej. Jednak cel polityczny utworzenia europejskiej unii walutowej był dla decydentów ważniejszy od ryzyka ekonomicznego, które w pewien sposób ziściło się podczas ostatniego globalnego kryzysu i miało swoje daleko idące konsekwencje dla strefy euro i całej Unii Europejskiej. Kryzys ten ujawnił instytucjonalną słabość oraz niski stopień spójności krajów w strefie euro. Wykazał także, że słaba konwergencja gospodarek należących do tej strefy uniemożliwia prowadzenie wspólnej polityki korzystnej dla każdego z jej członków. Zasadniczym problemem przyszłościowym, mogącym mieć dalsze negatywne konsekwencje, jest fakt, że gospodarki tworzące strefę euro długo jeszcze nie będą spełniały warunków zgodnych z założeniami TOOW, niezbędnych do funkcjonowania wspólnej waluty.

Literatura

- Botta, A. (2014). Structural Asymmetries at the Roots of the Eurozone Crisis: What's New for Industrial Policy in the EU? *Levy Economics Institute Working Paper*, 794, 2–29.
- European Commission (1998). *European Economy*, 65. Pobrano z: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication8013_en.pdf (20.12.2015).
- Fleming, M.J. (1971). On Exchange Rate Unification. *The Economic Journal*, 81 (323), 467–488.
- Frankel, J.A., Rose, A.K. (1996). Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *The Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, 1473, 1–37.
- Haberler, G. (1970). The International Monetary System: Some Recent Developments and Discussions. W: G.H. Halm (red.), *Approaches to Greater Flexibility of Exchange Rates* (s. 115–123). Princeton: Princeton University Press.
- Ingram, J.C. (1962). A Proposal for Financial Integration in the Atlantic Community. W: *Joint Economic Committee, Factors Affecting the United States Balance of Payments* (s. 177–207). Washington: Government Press Office.
- Ingram, J.C. (1969). Comment: The Currency Area Problem. W: R.A. Mundell, A.L. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy* (s. 95–100). Chicago: The University of Chicago Press.

- Issing, O. (2005). One Size Fits All! A Single Monetary Policy for the Euro Area. Speech to the International Research Forum. Pobrano z: <http://www.ecb.int/press/key/date/2005/html/sp050520.en.html> (21.12.2015).
- Jochimsen, R. (1994). *Perspektiven der europaeischen Wirtschafts- und Waehrungsunion*. Kolonia: Nomos Verlag.
- Kennen, P.B. (1969). The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View. W: R.A. Mundell, A.L. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy* (s. 41–60). Chicago: University of Chicago Press.
- McKinnon, R.I. (1963). Optimum Currency Area. *The American Economic Review*, 53 (4), 717–725.
- Mintz, N.N. (1970). Monetary Union and Economic Integration. *The Bulletin of New York University Graduate School of Business Administration (Institute of Finance)*, 64, 1–36.
- Mongelli, F.P. (2002). „New” Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU telling us? *European Central Bank Working Paper*, 138, 1–54.
- Mundell, R.A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, 51 (4), 657–665.
- Mundell, R.A. (1973a). A Plan for a European Currency. W: H.G. Johnson, A.K. Swoboda (red.), *The Economics of Common Currencies* (s. 143–172). London: George Allen & Unwin Ltd.
- Mundell, R.A. (1973b). Uncommon Arguments for Common Currencies. W: H.G. Johnson, A.K. Swoboda (red.), *The Economics of Common Currencies* (s. 114–132). London: George Allen & Unwin Ltd.
- OECD (1999). *EMU Facts, Challenges and Policies*. Paris.
- Puhani, P.A. (1999). Labour Mobility – An Adjustment Mechanism in Euroland? Empirical Evidence for Western Germany, France and Italy. *German Economic Review*, 2 (2), 127–140.
- Schüler, M. (2002). The Threat of Systemic Risk in Banking – Evidence for Europe. *Centre for European Economic Research Discussion Paper*, 21, 1–32.
- Tower, E., Willett, T.D. (1976). The Theory of Optimum Currency Areas and Exchange Rate Flexibility: A More General Framework. *Special Papers in International Economics* (Princeton University), 11, 1–98.

THE CREATION OF THE EUROPEAN MONETARY UNION AS AN OPTIMUM CURRENCY AREA

Abstract

The paper presents the circumstances of the creation and the development of the theory of optimum currency area (OCA) and its economical criterias, which shall be implemented in such area. The main point of the paper is an attempt of the adaptation analysis of achievements in economics in subject of optimum currency area during realization of the plans concerning the creation of the monetary union in Europe, established in 1999. The results of this analysis suggests that the reason of the creation of the European monetary union was political will, not the economic circumstances.

Translated by Krzysztof Kielec

Keywords: optimum currency area, criterias, eurozone

JEL Codes: F15, F45

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-04

Danuta Miłaszewicz*
Małgorzata Zakrzewska**
Uniwersytet Szczeciński

ROLA ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH W BUDOWANIU KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – UJĘCIE TEORETYCZNE

STRESZCZENIE

W literaturze przedmiotu coraz częściej podkreślana jest rola organizacji pozarządowych (NGOs) w budowaniu kapitału społecznego. Dokonuje się w niej również rozróżnienia pomiędzy różnymi formami kapitału społecznego tworzonego przez NGOs, w zależności od tego, czy tworzone sieci są gęste i w ramach jednorodnych grup (wiązący kapitał społeczny), czy też mniej gęste i między grupami heterogenicznymi (pomostowy kapitał społeczny). Badania wykazały, że organizacje społeczne spełniają różne funkcje w różnych społeczeństwach – od kontrydaktoryjności i rzecznictwa do uzupełniania tego, czego inne sektory nie są w stanie zapewnić. Zmienia się jednak charakter działalności ich członków od bardziej kolektywnego do bardziej indywidualistycznego. Zróżnicowane są również w zależności od tego, w jakim systemie funkcjonują oraz od indywidualnych cech członków, to jest płci oraz pochodzenia.

Słowa kluczowe: organizacje pozarządowe, kapitał społeczny, kobiece organizacje pozarządowe

* Adres e-mail: dmilasz@wneiz.pl.

** Adres e-mail: m.zakrzewska@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Badacze analizujący udział organizacji pozarządowych w budowaniu kapitału społecznego skupiali się na zrozumieniu ich roli w społeczeństwie. Wiele analiz dotyczyło również funkcji ekonomicznej, jaką pełnią organizacje pozarządowe, i podkreślenia ich wkładu w tworzenie PKB (Duchesne, 1989) oraz wzrost liczby miejsc pracy w kontekście siły roboczej wolontariatu. Inne dyskusje dotyczyły organizacji pozarządowych z punktu widzenia ich roli w zakresie świadczenia usług społecznych i wzbogacenia ich walorów rekreacyjnych i kulturalnych ponad to, co mogłoby być dostarczone przez sektor rządowy (Hall, Banting, 2000; Kramer, 2000; Salamon, Anheiera, 1999). Jednak największy nacisk kładziono na zbadanie roli organizacji wolontaryjnych w budowaniu i utrzymaniu kapitału społecznego. Potwierdzają to rozważania Roberta D. Putnama w *Samotnej grze w kręgle*, która stała się tematem dyskursu naukowego, głównie ze względu na połączenia między dobrowolnymi stowarzyszeniami, kapitałem społecznym a rozwojem gospodarczym. Do podobnych wniosków doszedł zarówno Putnam (1993, 1995), jak i Francis Fukuyama (1995) już wcześniej twierdzący, że kapitał społeczny jest warunkiem koniecznym dobrobytu gospodarczego.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie poglądów i wyników badań na temat roli organizacji pozarządowych jako elementu budującego kapitał pomostowy i spełniania przez te organizacje funkcji spoiwa w społeczeństwie.

1. Przegląd literatury dotyczący roli NGOs w budowaniu kapitału społecznego

Kapitał społeczny „to szerokie pojęcie obejmujące normy i sieci ułatwiające działania zbiorowe przynoszące obopólne korzyści” (Woolcock, 1998, s. 155). Brak jednoznacznej definicji kapitału społecznego doprowadził w literaturze przedmiotu do wielu dyskusji. Lenny Onyx i Paul Bullen (2000) opisują kapitał społeczny jako „płynną” koncepcję mającą korzenie w kilku tradycjach teoretycznych. Alejandro Portes (1998) zwraca uwagę, że z racji tego, że kontekst dla kapitału społecznego rozwinął się poza jednostki i obejmuje zarówno społeczności, jak i narody, wynik analiz jest argumentem za tym, że kapitał społeczny jest jednocześnie zarówno przyczyną, jak i skutkiem działania społeczności. Kenneth Newton (1997) podnosi

również problem aksjologiczny związany z kapitałem społecznym. Pyta, czy to sieci społeczne, które generują poziom zaufania, są niezbędne dla społeczeństwa obywatelskiego, czy też istnienie powszechnego zaufania jest powodem, dla którego te sieci społeczne są rozwijane. Co więcej, przedstawiciele analizowanego w artykule problemu nie zgadzają się nawet z tym, czy istnienie kapitału społecznego jest w ogóle zjawiskiem pozytywnym. Andrew Greeley (1997) oraz Alejandro Portes i Patricia Landolt (1996) wskazują, że kapitał społeczny ma swoje wady, ponieważ może mieć tendencje wykluczające innych z grupy. Mimo dyskusji na temat stosowania, kontekstu oraz wpływu kapitału społecznego Onyx i Bullen (2000) byli w stanie zidentyfikować pięć problemów, które były konsekwentnie wymieniane przez analizujących koncepcję kapitału społecznego. Pierwszym jest to, że kapitał społeczny odnosi się do sieci, czyli legalnych stowarzyszeń, które różnią się gęstością i występują zarówno wśród jednostek, jak i grup. Drugim jest to, że kapitał społeczny oparty jest na wzajemności określonej jako oczekiwanie, że w długim lub krótkim czasie zostaną zwrócone życzliwości i usługi/przysługi. Trzecim problemem jest zaufanie, które pociąga za sobą skłonność do podejmowania ryzyka w kontekście społecznym opartym na poczuciu pewności, że inni będą reagować zgodnie z oczekiwaniami. Czwartą analizowaną kwestią jest to, że kapitał społeczny jest oparty na normach społecznych, niepisanych wspólnych wartościach, które kierują zachowaniami i interakcjami. Ostatnią kwestią jest osobista i zbiorowa efektywność z „aktywnymi, chętnymi i zaangażowanymi obywatelami w skutecznie działającym społeczeństwie partycypacyjnym” (Onyx, Bullen, 2000).

W swoim artykule Michael Woolcock i Deepa Narayan (2000) przedstawiają cztery podejścia/koncepcje, w jaki sposób poruszane kwestie kapitału społecznego są obecne w społeczeństwie (koncepcja wspólnotowa, koncepcja sieci, koncepcja instytucjonalna oraz koncepcja synergiczna). Koncepcja wspólnotowa przedstawia kapitał społeczny jako zasób, który jest z natury dobry, a tym samym istnieje pozytywny związek między ilością kapitału społecznego w społeczności a jej ogólnym dobrobytem. Taka perspektywa wydaje się podkreślać funkcję wiążącą kapitału społecznego, czyli solidarności międzyludzkiej, która występuje łatwiej wśród grup homogenicznych, które podzielają wspólne poglądy i wartości (Wuthnow, 2002).

Koncepcja sieci jest szersza od poprzedniej, ponieważ podkreślono w niej wady kapitału społecznego i przedstawiono go jako bardziej złożony problem – stowarzyszenie osób i instytucji. Zgodnie z tym aspekt wiążący kapitału społecznego

jest oparty na silnych powiązaniach wewnątrzspołnotowych, które wzmacniają poczucie tożsamości i wspólnego celu. Aspekt pomostowy wyraża słabsze więzi między wspólnotami, w których członkowie związani są wartościami religijnymi, klasowymi, gospodarczymi, czy też grupą etniczną. Zgodnie z tym poglądem rozwój gospodarczy odbywa się przez przechodzenie od organizacji wiążących, które pomagają osobom poprzez wykorzystanie zasobów społeczności dostać się do organizacji pomostowych, dzięki którym mogą nabyć umiejętności i zasobów potrzebnych do tego, aby przezwyciężyć ograniczenia społeczne i odnieść sukces.

Koncepcja instytucjonalna zakłada, że społeczeństwo obywatelskie jest produktem środowiska politycznego, prawnego oraz instytucjonalnego. Choć koncepcje wspólnotowe oraz sieci zakładają kapitał społeczny jako zmienną niezależną, z punktu widzenia koncepcji instytucjonalnej jest to zmienna zależna. Na przykład Stephan Knack i Philip Keefer (1997) stwierdzili, że podczas gdy członkostwo w formalnych i nieformalnych organizacjach buduje zaufanie i proobywatelskie zachowanie, czyli niezbędne warunki dla dobrobytu gospodarczego, członkostwo w grupach formalnych nie było bezpośrednio związane z wynikami gospodarczymi. Wyjaśniają to tym, że członkowie stowarzyszenia są chętniej częścią jednorodnej grupy z mocnymi więzami (Newton, 1997). Słabe związki występują pomiędzy grupami, które są niejednorodne względem siebie. Tym samym im silniejsze więzi łączące w organizacji, tym większe zaufanie, jednak osłabia to zaufanie i współpracę, które mogłyby pojawić się między różnymi grupami.

Ostatnia z omawianych koncepcji, synergii, próbuje łączyć podejścia sieciowe i instytucjonalne. Jej zwolennicy podkreślają znaczenie komplementarności, czyli wzajemnie wspierających się relacji między sektorami społecznymi oraz charakter i zakres ich powiązań. W dobrze funkcjonujących państwach uwidacznia się zatem wysoki poziom pomostowego kapitału społecznego. Rządy w tych państwach wyraźnie budują mosty do grup wykluczonych, zwiększając tym samym prawdopodobieństwo, że marginalizowane grupy mają dostęp do zasobów i usług.

Podsumowując, należy podkreślić, że przedstawiciele każdego z powyższych podejść do kapitału społecznego dokonali rozróżnienia pomiędzy różnymi jego formami w zależności od tego, czy tworzone sieci są gęste i w ramach jednorodnych grup (wiązący kapitał społeczny), czy też mniej gęste i między grupami heterogenicznymi (pomostowy kapitał społeczny).

2. Rola organizacji wolontaryjnych w budowaniu kapitału społecznego

Początki teorii kapitału społecznego sięgają Alexisa de Tocqueville'a, który wierzył, że możliwość interakcji w organizacjach społecznych uczy nie tylko podstawowych umiejętności obywatelskich, takich jak zaufanie, kompromis czy wzajemność, ale także wiąże społeczeństwo przez stworzenie mostów między różnymi grupami (de Tocqueville, Newton, 1997). Mosty te postrzegane są jako trudne do stworzenia, ponieważ wymagają od ludzi wykraczania poza ich środowiska (Wuthnow, 2002).

Rosemary Leonard i Jenny Onyx (2003), analizując rolę silnych i słabych więzi w ramach organizacji wolontariackich, przeprowadziły badania jakościowe w trzech różnych wspólnotach w Nowej Południowej Walii wśród respondentów, którzy mieli jakikolwiek związek ze społecznościami lub organizacjami wolontariackimi. Ich analiza wskazała, że pomostowy kapitał społeczny związany z organizacjami wolontariackimi jest w rzeczywistości zależny od silnych, a nie od słabych więzi. Uważały, że bardziej prawdopodobne jest, że dwie organizacje powiążą się, jeśli będą pracować przez zaufanego pośrednika, który przez legitymizację działania niweluje ograniczenia i bariery pomiędzy tymi organizacjami.

Onyx i Bullen (2000) w swych rozważaniach podkreślają, że organizacje społeczne nie mają monopolu na rozwój kapitału społecznego. Ich badania wskazują, że kapitał społeczny może być rozwijany w dowolnym miejscu, tam, gdzie są gęste sieci obejmujące wolontariat, zaufanie i wzajemne korzyści. Organizacje społeczne są ważne, ale nie należy również lekceważyć roli, jaką odgrywają nieformalne sieci kontaktów wśród przyjaciół i sąsiadów czy nawet w miejscu pracy. Badania wykazały, że organizacje społeczne spełniają różne funkcje w różnych społeczeństwach, od kontrydiktoryjności i rzecznictwa do uzupełniania tego, czego inne sektory nie zapewniają, aby uzyskać na przykład pełne partnerstwo (Young, 2000; Salamon, 1995).

Inni zwracają uwagę na to, że organizacje społeczne odzwierciedlają panujące w państwie ideologie (Van Til, 1988). Proponują oni, aby przyjąć, że rola organizacji wolontariackich w tworzeniu wiążącego i pomostowego kapitału różni się w kilku aspektach i kontekstach społecznych: 1) w gospodarce opartej na wiedzy; 2) w kulturze partnerstwa oraz 3) pomiędzy różnymi organizacjami wolontariackimi mającymi różne pochodzenie etniczne oraz różną płęć.

Putnam (2000), badając trendy kapitału społecznego w Stanach Zjednoczonych, stwierdził, że zaangażowanie obywatelskie spada, głównie poprzez negatywne działania państwa. Przeciwnicy tej teorii podają za przykład Dolinę Krzemową, która jest przykładem jednej z najbardziej udanych gospodarek regionalnych na świecie. Stephen S. Cohen i Gary Fields (2000) zwracają w tym przypadku uwagę na to, że sukces gospodarczy miał miejsce w środowisku bez historii, głębokich więzi rodzinnych, dobrowolnych stowarzyszeń obywatelskich, czyli bez żadnego z elementów kapitału społecznego określonego przez teoretyków jako istotny. Podkreślili oni natomiast, że zamiast sieci obywatelskiego zaangażowania Dolina Krzemowa ma sieci innowacji. Tym samym charakter zaufania społecznego w Dolinie Krzemowej był inny niż ten, który były podkreślany przez Putnama (Cohen, Field, 2000). Należałoby więc zapytać, czy rola kapitału społecznego jest inna w gospodarce opartej na wiedzy.

Richard Floryda, Robert Cushing i Gary Gates (2002) przeanalizowali prace Putnama z punktu widzenia kreatywności, innowacji i konkurencji. Okazało się, że obszary z niskim poziomem innowacyjności miały wysoki poziom kapitału społecznego, a te z wysokim poziomem innowacyjności – tendencję do poziomu kapitału społecznego poniżej średniego. Wyniki te są sprzeczne ze stwierdzeniem Putnama, że organizacje społeczne są przyczynkiem do innowacji oraz wpływają na wzrost i rozwój ekonomiczny. Silne więzi mogą spowodować odgrodzenie się wspólnoty od nowych informacji i nowych pomysłów. Społeczności o słabych więziach pozwalają na przepływ nowych informacji i są bardziej skłonne zaakceptować nowe pomysły oraz innowatorów (Granovetter, 1973; Portes, Landolt, 1996; Coleman, 1988). Według badaczy ta różnorodność przepływów pozwoliła się rozwinąć kreatywności.

Floryda (2002) podkreśla, że społeczeństwa mogą być podzielone na dwie grupy. Pierwszą z nich jest społeczność *high tech* z niskim kapitałem społecznym, indywidualistycznym podejściem członków niezainteresowanych polityką oraz innymi społecznościami. Równoległe ta grupa społeczeństw jest bardzo zaangażowana w rozwój gospodarczy i jest najbardziej odpowiedzialna za kreatywność i innowacyjność. Drugi rodzaj społeczeństw to grupa o wysokim poziomie kapitału społecznego, głównie wśród mieszkańców wsi, którzy czują się coraz bardziej marginalizowani w gospodarce światowej.

W takim razie należy zadać pytanie, jaka jest właściwie rola organizacji wolontariackich. Mancour Olson (1986) mówi o „sklerozie instytucjonalnej”. Przez to

pojęcie określił niezdolność organizacji, które powstawały i rozwijały się w jednej epoce, do przyjęcia nowych wzorów i struktur, które są niezbędne dla nowej. Putnam (2000) wskazuje społeczeństwa o wysokim kapitale społecznym jako niezbędne dla obywatelskiego zaangażowania, współpracy i dobrobytu gospodarczego. Z drugiej strony Floryda (2002) uważa, że potrzebne są również nowe formy zaangażowania obywatelskiego. Połączenia grup są coraz słabsze i niezbędne jest powstanie nowych matryc społecznych, które będą te grupy scalały. Wcześniej postawy wolontaryjne motywowane były poprzez zaangażowanie społeczności i zorientowanie wspólnotowe. Teraz wydają się być bardziej zależne od indywidualnych potrzeb danej osoby i zakresu płynących korzyści (Hustinx, Lammertyn, 2003).

Agnes G. Meinhard i Mary K. Foster (2003), prowadząc badania sektorów publicznego i prywatnego oraz ich wpływu na sektor non-profit, podkreślili, że w wielu przypadkach rola urzędników państwowych sprowadzona jest do pośredniczenia między politykami i organizacjami wolontariackimi.

Choć wiele badań skupiło się na zaufaniu jako podstawowym wymiarze kapitału społecznego niezbędnym do jego budowania i rozwoju (Knack, Keefer, 1997; Newton, 1997), wzajemności i obopólne korzyści są niezbędnymi składnikami scalającymi sektory publiczny i prywatny. Z jednej strony dla osiągnięcia zysku przemysł wykorzystuje zasoby ludzkie w sektorze organizacji pozarządowych. Z drugiej zaś członkowie organizacji dzięki przedsięwzięciom komercyjnym zapewniają mechanizm zarabiania, tak aby przedsiębiorstwa mogły się skupić na działalności społecznej. Te wzajemnie korzystne powiązania potwierdzają zmiany podkreślone przez Lesleya Hustinxa i Fransa Lammertyna (2003), którzy zauważyli przejście od zbiorowej motywacji członków, aby służyć społeczności, do ich bardziej egoistycznego podejścia kierowanego chęcią osiągnięcia korzyści osobistych.

Studia przypadku dotyczące kobiecych organizacji wolontariackich, w szczególności analiza podejścia organizacji do zmian społecznych, politycznych i ekonomicznych (Meinhard, Foster, 2003), wykazały, że organizacje kobiece są bardziej krytycznie nastawione wobec obecnej polityki, bardziej też pesymistycznie myślą o przyszłości. Mimo że są bardziej skłonne do współpracy, to są mniej skłonne do przyjęcia orientacji biznesowej czy też bycia pozytywnie nastawionymi do osób stanowiących dla nich konkurencję. Analiza tego typu organizacji wskazała również na to, że organizacje kobiece stanowią odrębny podzbiór w sektorze non-profit. Biorąc pod uwagę ten wniosek, należy zadać pytanie o to, czy element scalający w do-

browolnych organizacjach kobiet jest taki sam jak dla organizacji niezależnych od płci członków. Kobiety częściej niż mężczyźni są zwolenniczkami procesu zorientowanego na działanie, cenią także wymianę informacji oraz współpracę (Avolio, Atwater, 1996; Helgesen, 1990; Rosener, 1990, 1995). Analiza relacji kobiet z innymi wskazała również, że są one bardziej nakierowane na odbiorcę (Dawson, 1997) i potrzeby innych (Halpern, 1996). A z różnic społecznych, strukturalnych i psychologicznych kobiet i organizacji kobiecych może wynikać tendencja do angażowania się w bardziej wiążący niż pomostowy aspekt działania. To sugeruje, że organizacje społeczne nie są jednakowe, nie wszystkie mają charakter pomostowy, a takie, jak zostało wcześniej wskazane, są niezbędne w gospodarce opartej na wiedzy.

Podsumowanie

Jak wskazano w artykule, kapitał społeczny jest pojęciem bardzo złożonym, zmienia się także perspektywa jego analizy. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie wiążącej i pomostowej roli organizacji wolontariackich oraz postawienie kilku pytań, które mogą stanowić podstawę dalszych rozważań na ten temat. W kontekście gospodarczym kluczowe byłoby zbadanie roli wolontariatu w różnych sytuacjach ekonomicznych i kulturowych. Analizując segmentację organizacji wolontariackich, nie wykazano cech, które determinują podejmowane przez te organizacje role. Nie jest również jasne, jak pomostowy kapitał społeczny wpływa na współpracę. Przedstawiona w artykule analiza kobiecych organizacji społecznych wskazała, że niektóre cechy organizacji predysponują rozwój pomostowego kapitału społecznego, a niektóre nie. Możliwe zatem, że w takim ujęciu nakłada się kilka niezbadanych przyczyn.

Literatura

- Cohen, S.S., Fields, G. (2000). Social Capital and Capital Gains in Silicon Valley. W: E.L. Leiser (red.), *Knowledge and Social Capital* (s. 179–200). Woburn MA: Butterworth-Heinemann.
- Coleman, J.S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95–120.

- Dawson, L.M. (1997). Ethical Differences between Men and Women in the Sales Profession. *Journal of Business Ethics*, 16 (11), 1143–1152.
- Duchesne, D. (1989). *Giving Freely: Volunteers in Canada. Statistics Canada Labour Analytic Report, Cat: 71-535 No. 4*. Ottawa: Ministry of Supply and Services.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Florida, R., Cushing, R., Gates, G. (2002). When Social Capital Stifles Innovation. *Harvard Business Review*, 80, 20.
- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs*, 74 (5), 89–98.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360–1380.
- Greeley, A. (1997). Coleman Revisited. *American Behavioral Scientist*, 40 (5), 587–594.
- Hall, M., Banting, K.G. (2000). *The Nonprofit Sector in Canada*. W: K.G. Banting (red.), *The Nonprofit Sector in Canada: Roles and Relationships* (s. 1–28). Kingston: School of Policy Studies, Montreal: Queen's University.
- Helegsen, S. (1990). *The Female Advantage: Women's Ways of Leadership*. New York: Doubleday.
- Halpern, J.J., Parks, J.M. (1996). Vive la Difference: Differences between Males and Females in Process and Outcomes in Low-Conflict Negotiation. *International Journal of Conflict Management*, 7 (1), 45–60.
- Hustinx, L., Lammertyn, F. (2003). Collective and Reflexive Styles of Volunteering: A Sociological Modernization Perspective. *Voluntas*, 14 (2), 167–187.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251–1288.
- Kramer, R. (2000). A Third Sector in the Third Millennium? *Voluntas*, 11 (1), 1–23.
- Leonard, R., Onyx, J. (2003). Networking Through Loose and Strong Ties: An Australian Qualitative Study. *Voluntas*, 14 (2), 189–203.
- Meinhard, A.G., Foster, M.K. (2003). Differences in Response of Women's Voluntary Organizations to Shifts in Canadian Public Policy. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 32 (3), 366–396.
- Newton, K. (1997). Social Capital and Democracy. *American Behavioral Scientist*, 40 (5), 575–586.
- Olson, M. (1986). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Onyx, J., Bullen, P. (2000). Measuring Social Capital in Five Communities. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 36 (1), 23–42.

- Portes, A., Landolt, P. (1996). *The Downside of Social Capital. The American Prospect*. Pobrano z: www.prospect.org/print-friendly/print/V726/26-ent-2.html/ (25.01.2016).
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.
- Putnam, R.D. (1993). *Making Democracy Work*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6, 65–78.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling Alone*. New York: Simon & Shuster.
- Rosener, J.B. (1990). Ways Women Lead. *Harvard Business Review*, 68 (6), 109–125.
- Rosener, J.B. (1995). *American's Competitive Secret: Utilizing Women as a Management Strategy*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Salamon, L.M. (1999). *Partners in Public Service: Government and Nonprofit Relations in the Modern Welfare State*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Salamon, L.M., Anheier, H.K. (1998). Social Origins of Civil Society: Explaining Nonprofit Sector Cross-Nationally. *Voluntas*, 9 (3), 213–248.
- Van Til, J. (1988). *Mapping the Third Sector: Voluntarism in a Changing Social Economy*. New York: Foundation Centre.
- Woolcock, M. (1998). Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. *Theory and Society*, 27, 151–208.
- Wuthnow, R. (2002). Religious Involvement and Status Bridging Social Capital. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 41 (4), 669–684.
- Woolcock, M., Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development and Theory Research and Policy. *The World Bank Observer*, 15 (2), 225–249.
- Young, D. (2000). Alternative Models of Government-Nonprofit Sector Relations: Theoretical and International Perspectives. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29 (1), 149–172.

THE ROLE OF VOLUNTARY ORGANIZATIONS IN BUILDING SOCIAL CAPITAL – THEORETICAL APPROACH

Abstract

Literature increasingly emphasizes the role of NGOs in building social capital, it also distinguishes between different forms of social capital, depending on whether created net-

works are dense and within homogeneous groups (bonding social capital) or less dense and between heterogeneous groups (bridging social capital). Studies have shown that voluntary organizations have different functions in different societies from their adversarial and advocacy role to supplement what other sectors are notable to provide. However, parrarely changes the nature of the activities of their members from more collective to more individualistic, organizations are also differentiated by which system there are in and by the characteristics of their members, ie. gender and the culture of origin.

Translated by Małgorzata Zakrzewska

Keywords: NGOs, social capital, women voluntary organizations

JEL Code: L31



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-05

Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz*

Mirela Romanowska**

Uniwersytet Szczeciński

ANALITYCZNO-SYNTETYCZNA FORMA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie potrzeby przekształcania sprawozdań finansowych będących podstawą dokonywanych analiz finansowych do formy analityczno-syntetycznej. Przekształcenie sprawozdania finansowego badanego przedsiębiorstwa pozwala przede wszystkim na łatwiejsze interpretowanie zawartych w nim danych i umożliwia uzyskanie wyższego poziomu jakości wyników z dokonanej analizy finansowej.

Słowa kluczowe: analiza finansowa, sprawozdawczość finansowa, analityczno-syntetyczna forma sprawozdań finansowych

Wprowadzenie

Wyniki analizy finansowej są w dużej mierze zależne od rodzaju, zawartości i jakości materiałów źródłowych. Jeżeli będą to materiały niekompletne, niewiarygodne i niestarannie zweryfikowane, może to prowadzić do błędnych ustaleń i tym samym uniemożliwić wyprowadzenie poprawnych wniosków do podjęcia skutecz-

* Adres e-mail: emioduch@wneiz.pl.

** Adres e-mail: mirelaj@wneiz.pl.

nych decyzji (Gabrusewicz, 2014, s. 38). Przeprowadzenie procesu decyzyjnego wymaga posługiwania się ocenami formułowanymi w sposób możliwie syntetyczny i umożliwiający ich łatwą interpretację. Zakres i szczegółowość informacji sprawozdawczej sprawiają, że w stanie „surowym” nie jest ona przydatnym materiałem stanowiącym bazę do podejmowania decyzji. Stąd w celu przystosowania informacji sprawozdawczej do potrzeb analizy finansowej (choć oczywiście istnieją również wskaźniki stosowane w analizach problemowych, które wykorzystują informacje ze szczegółowością zawartą w sprawozdaniach finansowych) (Hasik, 2002, s. 60) konieczne jest jej właściwe przekształcenie.

Celem artykułu jest przedstawienie analityczno-syntetycznej formy sprawozdawczości finansowej. W pierwszej części artykułu zaprezentowano celowość sporządzania analityczno-syntetycznej formy sprawozdawczości finansowej. W kolejnych częściach opracowania przedstawiono przekształcenia księgowych sprawozdań finansowych bilansu oraz rachunku zysków i strat do form analityczno-syntetycznych, a następnie rozważania praktyczno-teoretyczne zostały podsumowane i zawarte we wnioskach końcowych.

1. Celowość sporządzania analityczno-syntetycznej formy sprawozdawczości finansowej

Roczne sprawozdanie finansowe jest najważniejszym sprawozdaniem publikowanym przez firmy z myślą o akcjonariuszach. Zawiera ono informacje dwójakiego rodzaju. Pierwszym elementem sprawozdania jest część opisowa przybierająca najczęściej formę listu prezesa do akcjonariuszy, który charakteryzuje wyniki operacyjne firmy za miniony rok i omawia nowe przedsięwzięcia, które będą miały wpływ na przyszłe wyniki działalności operacyjnej. Drugim elementem sprawozdania finansowego są cztery podstawowe dokumenty finansowe (Brigham, Huoston, 2015, s. 67):

1. Bilans, który pokazuje, jakie aktywa firma posiada w danym momencie oraz kto rości sobie do nich prawa.
2. Rachunek zysków i strat, który pokazuje uzyskane przez firmę przychody i poniesione przez nią koszty (a więc i zyski) w minionym okresie.

3. Rachunek przepływów pieniężnych, który pokazuje, z jaką ilością gotówki firma rozpoczęła i z jaką zakończyła dany rok oraz jakie podjęła działania, aby wpływać na jej zapas (nadwyżkę).
4. Zestawienie ze zmian w kapitale własnym przedstawiające ewolucję praw własności, zwiększenia i zmniejszenia wpływające w danym roku obrotowym na wielkość kapitału własnego (Mioduchowska-Jaroszewicz, 2014, s. 42).

Wszystkie dokumenty są ze sobą powiązane, tworząc obraz sytuacji finansowej i operacyjnej firm.

Sprawozdanie finansowe jako podstawowe źródło informacji powinno umożliwić w prosty i dostępny sposób dokonanie analizy w celu oceny sytuacji finansowej badanej firmy przez wszystkich interesariuszy. W tym celu powinno się dokonać przekształcenia księgowej postaci sprawozdania finansowego do formy analityczno-syntetycznej.

W celu przystosowania informacji sprawozdawczej do potrzeb analizy finansowej poddaje się ją syntezie, aby ułatwić jej ocenę. Pojęcie „sprawozdanie analityczne” może być mylące. W literaturze pojawia się również pojęcie „sprawozdanie syntetyczne” dla określenia tej formy sprawozdania finansowego. W wyniku procesu syntezy otrzymuje się formę analityczną sprawozdania finansowego (głównie bilansu i rachunku zysków i strat) (Hasik, 2002, s. 60).

Sformułowanie „syntetyczna forma sprawozdania finansowego” wynika z uogólniania treści zawartych w sprawozdaniach finansowych do niezbędnego minimum potrzebnego do dokonania prawidłowej analizy finansowej. Sprawozdania finansowe sporządzane według ustawy o rachunkowości (2002) bądź Krajowych Standardów Rachunkowości (KRS) charakteryzują się dużą szczegółowością i wielością pozycji rozliczeniowych. Wiele z nich spełnia niekiedy cenne funkcje informacyjne, lecz w analizie mało użyteczne. Z wymienionych względów sprawozdania w obligatoryjnej formie są mniej przydatne. Wymagają odpowiedniego uporządkowania, rozbicia i przegrupowania oraz kompensaty mających na celu dostosowanie układu i treści tych sprawozdań do potrzeb badającego. W tego typu przekształceniach sprawozdawczości finansowej nie chodzi tylko o zabieg techniczny, lecz także o wykrycie „cichych rezerw” oraz dokonanie przewartościowania, które później mogą być uwzględnione w analizie wskaźnikowej (Waśniewski, Skoczyła, 1996, s. 26–27).

Przejawem procesu globalizacji w odniesieniu do sporządzanych przez jednostki gospodarcze sprawozdań finansowych jest wzrastająca ranga i coraz szerszy zasięg geograficznych międzynarodowych regulacji sprawozdawczości finansowej, w tym zwłaszcza Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). W przypadku MSSF mamy do czynienia z innymi formami sprawozdań finansowych niż w przypadku ustawy o rachunkowości i KRS. Formy te wymagają rozszerzenia informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych i/albo ujednoczenia nazw tworzących te sprawozdania finansowe. Stosowanie MSSF powoduje w sporządzaniu sprawozdań finansowych (Samelak, 2006, s. 227–238):

- a) dużą swobodę, która zwiększa margines subiektywnych decyzji;
- b) wzrost trudności interpretacji sprawozdań finansowych;
- c) dowolność w zakresie stosowania całkowicie odmiennych zasad wyceny aktywów i pasywów.

Analityczna forma sprawozdania finansowego charakteryzuje się uzupełnieniem przekształconego do postaci syntetycznej sprawozdania finansowego o pozycje z informacji dodatkowej (not objaśniających) oraz wskaźniki struktury i dynamiki, które ułatwiają szybsze i łatwiejsze interpretowanie sprawozdań finansowych przez ich użytkowników (Bednarski, 2007, s. 62–64).

2. Analityczno-syntetyczna forma bilansu

Syntetyzując bilans, powinno się brać pod uwagę głównie terminowość klasyfikacji aktywów i pasywów. Podział aktywów w rachunkowym bilansie na aktywa trwałe i obrotowe nie do końca spełnia oczekiwania użytkownika tego rodzaju sprawozdania finansowego. Również klasyfikacja pasywów na kapitał własny oraz zobowiązania i rezerwy na zobowiązania nie jest jednoznaczna pod względem jego wymagalności, utrudnia pracę analitykowi. Jest to spowodowane wykorzystaniem w badaniu kondycji finansowej przedsiębiorstwa wielu wskaźników finansowych opartych na danych bilansowych uwzględniających terminy zapadalności aktywów i wymagalności pasywów, przede wszystkim wskaźników płynności finansowej, oraz sprawność działania i zadłużenia.

W tabeli 1 zaproponowano formę analityczno-syntetyczną bilansu z uwzględnieniem podziału aktywów na aktywa długoterminowe i krótkoterminowe, natomiast pasywów z podziałem na kapitał długoterminowy i krótkoterminowy.

Tabela 1. Analityczno-syntetyczny bilans

Aktywa długoterminowe	Kapitał długoterminowy
aktywa trwałe (m.in. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe) + należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy	kapitał własny (– dywidenda do wypłaty) + rezerwy długoterminowe (m.in. rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego) + zobowiązania długoterminowe + zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy + ujemna wartość firmy + inne długoterminowe rozliczenia międzyokresowe
Aktywa krótkoterminowe	Kapitał krótkoterminowy
aktywa obrotowe (m.in. krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe) – należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy	rezerwy krótkoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe (– zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy) + zobowiązanie z tytułu wypłaty dywidendy + inne krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony w bilansie analityczno-syntetycznym podział aktywów i pasywów według ich terminowości, niestety, naraża wiele problemów klasyfikacyjnych i wymaga uzupełniania takiego bilansu o dane pochodzące z informacji dodatkowej.

Problemy klasyfikacyjne wynikają głównie z takich pozycji bilansowych, jak: należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy, zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy, rozliczenia międzyokresowe, rezerwy oraz wypłacone dywidendy. Możliwości klasyfikowania problemowych pozycji bilansu zaprezentowano w tabeli 2.

Przedstawiony w tabeli 1 podział aktywów na aktywa długoterminowe i krótkoterminowe rozwiązuje problem związany z zaliczeniem należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy do aktywów trwałych, które przyjęły ze swoją zawartością nazwę aktywów długoterminowych, oraz problem jednoznaczności przynależności rozliczeń międzyokresowych długoterminowych do aktywów długoterminowych, a krótkoterminowych do aktywów krótkoterminowych, co przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Problemowe pozycje bilansu

Pozycja sprawozdania	Możliwe warianty ujęcia	Wariant najczęściej stosowany
Aktywa		
Rozliczenia międzyokresowe – długoterminowe – krótkoterminowe	<ul style="list-style-type: none"> – wyłączyć z analizy – wysaldować z rozliczeniami międzyokresowymi pasywnymi – pozostawić w aktywach trwałych – długoterminowe – zostawić w aktywach obrotowych – krótkoterminowe 	pozostawić w aktywach trwałych długoterminowe rozliczenia, a w aktywach obrotowych krótkoterminowe rozliczenia
Należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy	<ul style="list-style-type: none"> – pozostawić w aktywach obrotowych – przenieść do aktywów trwałych 	przenieść do aktywów trwałych
Pasywa		
Zobowiązania z tytułu wypłaconej dywidendy	<ul style="list-style-type: none"> – nieuwzględnianie w bilansie analitycznym – wyodrębnienie jako zobowiązanie krótkoterminowe 	zaliczenie do zobowiązań krótkoterminowych
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	<ul style="list-style-type: none"> – można potraktować jako zobowiązanie długoterminowe – zaliczyć do zobowiązań krótkoterminowych 	zaliczenie do zobowiązań długoterminowych
Rezerwy – długoterminowe – krótkoterminowe	<ul style="list-style-type: none"> – przenieść długoterminowe do zobowiązań długoterminowych – włączyć krótkoterminowe do zobowiązań krótkoterminowych 	<ul style="list-style-type: none"> – przenieść długoterminowe do zobowiązań długoterminowych – włączyć krótkoterminowe do zobowiązań krótkoterminowych
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy	<ul style="list-style-type: none"> – pozostawić w zobowiązaniach krótkoterminowych – przenieść do zobowiązań długoterminowych 	<ul style="list-style-type: none"> – pozostawić w zobowiązaniach krótkoterminowych – przenieść do zobowiązań długoterminowych
Rozliczenia międzyokresowe – ujemna wartość firmy	<ul style="list-style-type: none"> – można potraktować jako zobowiązanie długoterminowe – zaliczyć do zobowiązań krótkoterminowych 	<ul style="list-style-type: none"> – można potraktować jako zobowiązanie długoterminowe – zaliczyć do zobowiązań krótkoterminowych
Inne rozliczenia międzyokresowe – długoterminowe – krótkoterminowe	<ul style="list-style-type: none"> – przenieść długoterminowe do zobowiązań długoterminowych – włączyć krótkoterminowe do zobowiązań krótkoterminowych 	<ul style="list-style-type: none"> – przenieść długoterminowe do zobowiązań długoterminowych – włączyć krótkoterminowe do zobowiązań krótkoterminowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Hasik (2002), s. 62.

Pasywa bilansu poddawane analizie są trudniejsze w ocenie, ponieważ klasyfikacja według wymagalności na kapitał długoterminowy i krótkoterminowy wymaga znacznie więcej zabiegów analitycznych niż przy aktywach. Podstawowym problemem są dwie pozycje: rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego i ujemna wartość firmy. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego wynika z przejściowych różnic między wartością księgową i podatkową aktywów oraz pasywów. Powstające różnice mogą się wyrównać w ciągu następnego roku obrotowego po dniu bilansowym bądź w latach następnych. Brak jest jednoznacznych przesłanek kwalifikowania tej pozycji do zobowiązań długo- lub krótkoterminowych. Rezerwa ta wymaga corocznej aktualizacji, którą należałoby przeprowadzić nie później niż na dzień bilansowy, co powodowałoby zaklasyfikowanie jej do zobowiązań krótkoterminowych. Z drugiej strony, patrząc na odbicie tej rezerwy po stronie aktywnej, to znaczy w aktywach z tytułu odroczonego podatku dochodowego, oraz biorąc pod uwagę to, że ten rodzaj rezerwy w momencie jej powstania rozlicza się w długim okresie, powinna ona być traktowana jako kapitał długoterminowy.

Ujemna wartość firmy jest nadwyżką wartości godziwej aktywów netto przejętej spółki nad ceną jej przejęcia. Ma być zaliczona według ustawy o rachunkowości (2002) do pasywnych międzyokresowych rozliczeń i zostaje rozliczona przez okres będący średnią ważoną okresu ekonomicznej użyteczności przejmowanych aktywów, które podlegają amortyzacji. Należy przewidywać, że ten okres przekroczy jeden rok obrotowy, co sugerowałoby ujęcie ujemnej wartości firmy w grupie kapitałów długoterminowych. Za takim podejściem przemawia również zaliczenie do aktywów trwałych dodatniej wartości firmy jako składnika wartości niematerialnych i prawnych (Hasik, 2002, s. 63–64).

Dodatkowym manewrem kształtującym bilans analityczno-syntetyczny jest uzupełnienie go o informacje dotyczące wypłaconego zobowiązania z tytułu dywidendy. Zalicza się to zobowiązanie do kapitału krótkoterminowego i jednocześnie pomniejsza się kapitał własny o kwotę wypłaconej dywidendy. Ponadto przesuwają się zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy do kapitału długoterminowego.

Przedstawiona w tabeli 1 forma bilansu analityczno-syntetycznego powinna być uzupełniona o wskaźniki struktury i wskaźniki dynamiki (bądź wskaźnik tempa zmian), aby tę formę sprawozdania można było nazwać analityczną.

3. Analityczno-syntetyczna forma rachunku zysków i strat

Analityczno-syntetyczna forma rachunku zysków i strat wymaga wydzielenia trzech rodzajów pozycji, to jest: przychodów, kosztów i wyników finansowych (zysków bądź strat). Następnie należy zestawić te pozycje w trzech tabelach, uzupełniając je o wskaźniki struktury i dynamiki. Tak więc należy stworzyć trzy zestawienia analityczno-syntetyczne:

- przychodów,
- kosztów,
- wyniku finansowego.

W zestawieniu analityczno-syntetycznym przychodów przedsiębiorstwa powinny zostać ujęte wszystkie pozycje przychodowe, to jest: ze sprzedaży, pozostałe operacyjne i finansowe. W zestawieniu analityczno-syntetycznym kosztów w zależności od przedstawionego wariantu kosztów, to znaczy wariantu porównawczego czy wariantu kalkulacyjnego, powinny się znaleźć właściwe pozycje tych kosztów. W zestawieniu analitycznym kosztów ujętych według rodzaju powinny się znaleźć: amortyzacja, zużycie materiałów i energii, usługi obce, podatki i opłaty, wynagrodzenia, ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, pozostałe koszty rodzajowe i wartość sprzedanych towarów i materiałów. Natomiast w zestawieniu analitycznym kosztów według miejsca powstania – koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, koszty sprzedaży i koszty ogólne zarządu. Zawsze te zestawienia powinny obejmować pozostałe koszty operacyjne i koszty finansowe z wyróżnieniem odsetek do spłaty.

W zestawieniu analityczno-syntetycznym wyniku finansowego powinny się znaleźć wszystkie rodzaje wyników finansowych wyróżnionych w źródłowym rachunku zysków i strat. Są nimi: zysk (strata) ze sprzedaży brutto (tylko w wariantcie kalkulacyjnym UoR), zysk (strata) ze sprzedaży, zysk (strata) z działalności operacyjnej, zysk (strata) z działalności gospodarczej, wynik zdarzeń nadzwyczajnych, zysk (strata) brutto, podatek dochodowy i zysk (strata) netto. Dodatkowo, aby te informacje były spójne z analityczno-syntetycznym bilansem, należałoby włączyć do tego zestawienia pomniejszenie zysku netto o wypłaconą dywidendę.

Wnioski końcowe

Zestawienie analityczno-syntetyczne sprawozdania finansowego powinno spełniać określone funkcje, które polegają na (Waśniewski, Skoczylas, 2002, s. 11):

- a) zwiększeniu wartości poznawczej poszczególnych sprawozdań;
- b) wzbogaceniu informacji o wskaźniki struktury i dynamiki;
- c) ułatwieniu analizy wstępnej, czyli tak zwanej interpretacji sprawozdań finansowych;
- d) wytyczeniu w ramach analizy wstępnej tych obszarów, które powinny być w szczególności poddane dalszym analizom przyczynowym.

Potrzebę przekształcania sprawozdań finansowych sporządzanych według ustawy o rachunkowości czy według MSSF w celu lepszej możliwości przeprowadzenia analiz finansowych przedstawiało wielu polskich ekonomistów zajmujących się analizą finansową (m.in.: Waśniewski, Skoczylas, 2002; Bednarski, 2006; Gabrusewicz, 2014).

W latach 90. XX wieku i na początku XXI wieku dość mocno była akceptowana i znana prezentacja danych finansowych w formie analityczno-syntetycznych sprawozdań finansowych, czego odzwierciedleniem były publikacje Tadeusza Waśniewskiego, Wandy Skoczylas czy Lecha Bednarskiego. Obecnie coraz rzadziej wykorzystuje się tę formę prezentacji danych finansowych jako podstawę dokonywanej oceny sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych. Należałoby wrócić do tej formy, ponieważ znacznie ułatwia ona prezentację danych zestawionych w sprawozdaniach finansowych, a dodatkowo umożliwia dokonanie pełniejszej analizy i oceny sprawozdań finansowych. Przede wszystkim w takiej analizie unikamy błędów związanych z klasyfikowaniem pozycji aktywów i pasywów pod względem ich terminowości. Unikamy też podstawowego błędu związanego z pomijaniem pierwszego etapu badawczego, który polega na wstępnej ocenie, w której stawiamy tezy badawcze, a w kolejnym etapie analizy przyczynowej ją weryfikujemy. Obecnie przeprowadzane wszelkiego rodzaju analizy przestrzenno-czasowe pomijają te aspekty, co jest podstawą generowania błędów w ocenie.

Literatura

- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE.
- Brigham, E., Huoston, J. (2015). *Zarządzanie finansami*. Warszawa: PWE.
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: PWE.
- Hasik, W. (2002). Porównywalność informacji sprawozdawczej a nowelizacja ustawy o rachunkowości. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 929, 57–69.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E. (2014). Ocena przydatności sprawozdania ze zmian w kapitale własnym w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa akcyjnego. W: P. Bartkowiak, B. Czerniachowicz (red.), *Czynniki przewagi konkurencyjnej w doskonaleniu współczesnych organizacji* (s. 42–49). Poznań: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa. Oddział.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E., Ziółkowska, E., Bednarz, T. (2015a). Analiza poziomu zadłużenia przedsiębiorstw na przykładzie „dobrych” i „złych” firm w latach 2010–2012. W: A. Zimny (red.), *Wybrane problemy i wyzwania gospodarcze. Ujęcie interdyscyplinarne* (s. 203–214). Konin: PWSZ w Koninie.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E., Ziółkowska, E., Bednarz, T. (2015b). Płynność finansowa w spółkach giełdowych w latach 2010–2012. W: A. Zimny (red.), *Wybrane problemy i wyzwania gospodarcze. Ujęcie interdyscyplinarne* (s. 187–202). Konin: PWSZ w Koninie.
- Samelak, J. (2006). Polityka rachunkowości według MSSF i ustawy o rachunkowości a wiarygodność oraz porównywalność sprawozdań finansowych. *Monitor Rachunkowości i Finansów*, 11, 227–238.
- Ustawa o rachunkowości (2002). Ustawa z 19.09.1994 r. o rachunkowości. Dz.U. poz. 591; t.j. Dz.U. 2002, nr 76, poz. 694, z późn. zm.
- Waśniewski, T., Miklewicz, Z. (1994). *Analiza finansowa w gospodarce rynkowej*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe US.
- Waśniewski, W., Skoczylas, T. (1996). *Kierunki analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Szczecin: WSAP w Szczecinie.
- Waśniewski, W., Skoczylas, T. (2002). Znowelizowana ustawa o rachunkowości a analiza finansowa. *Rachunkowość*, 10, 9–22.

ANALYTICAL AND SYNTHETIC FORM OF FINANCIAL STATEMENTS

Abstract

The aim of the article is to present the need of converting financial statements, underlying financial analyses performed for analytical and synthetic forms. Converting the financial statements of audited company allows for a simpler interpretation of the data included and enables to achieve a higher level of performance financial analysis.

Translated by Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz

Keywords: financial analysis, financial reporting, analytical and synthetic form of financial statement

JEL Codes: G32, G33

DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-06

Halina Nakoneczna-Kisiel*

Ewa Bilewicz**

Uniwersytet Szczeciński

NOWA METODOLOGIA SPORZĄDZANIA BILANSU PŁATNICZEGO

STRESZCZENIE

Celem opracowania jest identyfikacja najważniejszych zmian w statystyce bilansu płatniczego spowodowanych wprowadzeniem w 2009 roku nowego podręcznika bilansu płatniczego BPM6, który zastąpił obowiązujący od 1993 roku BPM5. Jako problem badawczy przyjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jakie są różnice w wartości poszczególnych pozycji bilansu płatniczego zestawionych według nowego i starego podręcznika. Opracowanie składa się z dwóch części. W pierwszej scharakteryzowano zmiany wprowadzone w BPM6 w statystyce bilansu płatniczego, w drugiej ich wpływ na poszczególne pozycje bilansu płatniczego Polski w 2013 roku. Wyniki badań wskazują, że po zmianie metodologii największe różnice w bilansie płatniczym Polski odnotowano na rachunku finansowym oraz w saldzie błędów i opuszczeń.

Słowa kluczowe: bilans płatniczy, stary podręcznik bilansu płatniczego (BPM5), nowy podręcznik bilansu płatniczego (BPM6)

* Adres e-mail: hakisiel@wp.pl.

** Adres e-mail: Bilewicz@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Bilanse płatnicze zestawia się według metodologii MFW, co umożliwia ich porównywalność. MFW co pewien czas dokonuje zmian w metodologii bilansu płatniczego w celu uwzględnienia nowych zjawisk w gospodarce światowej. Aktualna metodologia zawarta jest w szóstym wydaniu podręcznika bilansu płatniczego (BPM6) opublikowanym przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w 2009 roku (IMF, 2009). Zastąpiło ono dotychczas obowiązujące piąte wydanie podręcznika bilansu płatniczego (BPM5) z 1993 roku. Nowy podręcznik uwzględnia następujące zmiany w gospodarce światowej zachodzące pod wpływem głównie procesów globalizacyjnych: powstanie unii walutowych, zwiększenie transgranicznych procesów produkcyjnych, powstanie złożonych struktur przedsiębiorstw międzynarodowych, wzrost przekazów emigrantów towarzyszący rosnącej mobilności pracowników, zmiany zachodzące na międzynarodowych rynkach finansowych w wyniku pojawienia się nowych instrumentów finansowych (np. derywaty finansowe, sekurytyzacja) (IMF, 2009).

Celem artykułu jest zaprezentowanie najistotniejszych zmian w statystyce bilansu płatniczego wprowadzonych przez BPM6. Problemem badawczym była natomiast próba odpowiedzi na pytanie, jakie są różnice w wartości poszczególnych pozycji bilansu płatniczego Polski zestawionych według BPM5 i BPM6.

Istotnym elementem w zastosowanej procedurze badawczej był dobór okresu, w którym dokonano analizy wielkości różnic w poszczególnych pozycjach bilansu płatniczego wynikających wyłącznie ze zmian metody zestawiania danych statystycznych dotyczących poszczególnych pozycji bilansu, a nie uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych realizowanych transakcji. NBP publikował dane roczne według starej metodologii do końca 2013 roku, natomiast dane według nowych standardów są dostępne od 2004 roku do dziś. Wybrano rok 2013, gdyż był on ostatnim okresem, dla którego były dostępne najnowsze dane dotyczące wartości transakcji zestawione według BPM5 i BPM6.

1. Charakterystyka zmian

BPM6 wprowadził zmiany w statystyce bilansu płatniczego o charakterze metodologicznym, w stosowanej nomenklaturze oraz w konwencji znaków.

Według nowej metodologii w ramach obrotu towarowego rejestrowane są jedynie te transakcje, które powodują przeniesienie własności towarów z rezydenta na nierezydenta, i na odwrót. Oznacza to, że wartości towarów wysyłanych za granicę do uszlachetnienia lub przysyłanych do kraju po uszlachetnieniu nie są rejestrowane jako import i eksport towarów (tak jak to było w BPM5). Opłata za ich uszlachetnienie jest natomiast rejestrowana jako eksport lub import usługi uszlachetniania towarów będących własnością osób trzecich. Skutkuje to zmniejszeniem wartości eksportu i importu towarów, a jednocześnie zwiększeniem wartości eksportu i importu usług. Zgodnie z BPM6 analogiczne zmiany dotyczą obrotu naprawczego.

Kolejna zmiana w obrotach towarowych dotyczy rejestrowania pośrednictwa handlowego. Według BPM5 było ono klasyfikowane w pozycji usługi. Według nowej metodologii zalicza się je do towarów. Różnicę pomiędzy sprzedażą i nabyciem towarów w ramach pośrednictwa handlowego wykazuje się jako eksport netto towarów będących przedmiotem pośrednictwa handlowego. Pozycja ta obejmuje marże pośredników handlowych, zyski i straty z tytułu posiadania aktywów/zobowiązań oraz przyrost rzeczowych środków obrotowych dotyczący towarów będących przedmiotem pośrednictwa handlowego (Wytyczne Europejskiego Banku Centralnego..., 2011).

Jeżeli chodzi natomiast o obroty usługowe, to zgodnie z nową metodologią wchodzące w ich skład usługi finansowe zostały rozszerzone o usługi pośrednictwa finansowego szacowane pośrednio (FISIM). Ich wartość szacuje się na podstawie różnicy między dochodami uzyskiwanymi przez pośredników finansowych z inwestowania pożyczonych funduszy a oprocentowaniem, które sami płacą od takich funduszy (NBP, 2014a, s. 8). FISIM stosuje się wyłącznie do kredytów, pożyczek i depozytów udzielanych przez instytucje finansowe lub w nich deponowanych. W podręczniku BPM5 usługi pośrednictwa finansowego szacowane pośrednio nie były wykazywane oddzielnie, lecz stanowiły część odsetek i były ujmowane w pozycji dochody, a nie usługi (NBP, 2014b, s. 3).

W BPM6 pozycja dochody została zastąpiona przez dochody pierwotne. Podobnie jak dotychczas ujmowane są w niej przede wszystkim koszty związane z wy-

nagradzaniem pracowników (którzy poza krajem macierzystym przebywali krócej niż jeden rok) oraz dochody z inwestycji zagranicznych (bezpośrednich, portfelowych i pozostałych). Dodatkowo w dochodach pierwotnych znalazły się niektóre pozycje rejestrowane według BPM5 jako transfery bieżące, a mianowicie podatki od produkcji i importu, subwencje/dotacje dotyczące produkcji i produktów oraz czynsze. Według aktualnej metodologii są one zapisywane w pozycji pozostałe dochody pierwotne (NBP, 2014a). Ponadto w BPM6 w dochodach dotyczących funduszy wspólnego inwestowania rejestrowane są nie tylko dywidendy wypłacone posiadaczom jednostek uczestnictwa, ale także dochody reinwestowane (IMF, 2009).

W BPM6 dochody wtórne odpowiadają pozostałej części transferów bieżących z BPM5. Nowy podręcznik w ramach dochodów wtórnych wprowadził szersze pojęcie „różne transfery osobiste”, które obejmuje nie tylko przekazy zarobków pracowników, którzy pracowali dłużej niż jeden rok, ale wszystkie transfery bieżące, pieniężne i w naturze pomiędzy gospodarstwami domowymi rezydentów i nierezydentów (IMF, 2009). Pojęcia „dochody pierwotne” i „dochody wtórne” są spójne z systemem rachunków narodowych. Najważniejsze zmiany w statystyce rachunku obrotów bieżących zaprezentowano w tabeli 1.

W ramach rachunku finansowego najistotniejszą zmianę metodologiczną wprowadzono w pozycji inwestycje bezpośrednie. W BPM5 były one przedstawiane w podziale na zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce oraz polskie inwestycje bezpośrednie za granicą. Według nowej metodologii w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich aktywa i pasywa są rejestrowane osobno, podobnie jak inne formy przepływów kapitałowych.

W nowym podręczniku BPM6 wprowadzona zmiana konwencji znaków zgodna jest z SNA 2008 i ESA 2010. Na rachunku finansowym według nowej metodologii znak „+” oznacza wzrost aktywów i pasywów zagranicznych, a znak „-” ich spadek. W BPM5 w przypadku aktywów znaki „+” i „-” były interpretowane odwrotnie, natomiast w przypadku pasywów tak samo jak w BPM6. A zatem zmiana znaków odnosi się wyłącznie do aktywów zagranicznych prezentowanych na rachunku finansowym.

Tabela 1. Główne zmiany na rachunku obrotów bieżących w bilansie płatniczym

BPM5	BPM6
Towary – uszlachetnianie – naprawy	Towary – pośrednictwo handlowe
Usługi – pośrednictwo handlowe	Usługi – uszlachetnianie – naprawy – pośrednictwo finansowe mierzone pośrednio (FISIM)
Dochody – wynagrodzenia pracowników – dochody z inwestycji	Dochody pierwotne – wynagrodzenia pracowników – dochody z inwestycji – pozostałe dochody pierwotne
Transfery bieżące – transfery rządowe – transfery prywatne w tym: przekazy zarobków	Dochody wtórne – sektor rządowy – pozostałe sektory w tym: transfery osobiste pomiędzy gospodarstwami domowymi rezydentów i nierezydentów w tym: przekazy zarobków

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2014b), s. 3–5;
 Rozporządzenie Komisji (UE)…, s. 28.

Saldo rachunku finansowego oblicza się jako wartość inwestycji podmiotów krajowych za granicą pomniejszoną o inwestycje nierezydentów w kraju. Zgodnie z BPM6 dodatnie saldo rachunku finansowego oznacza odpływ kapitału netto z kraju, a zatem odwrotnie niż w BPM5, gdzie dodatnie saldo oznaczało napływ kapitału. Wprowadzone zmiany znaków na rachunku finansowym zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Zmiana konwencji znaków na rachunku finansowym oraz aktywach rezerwowych

Wyszczególnienie		Rachunek finansowy oraz aktywa rezerwowe według BPM5	Rachunek finansowy oraz aktywa rezerwowe według BPM6
Aktywa	Odływ kapitału = wzrost aktywów	–	+
	Napływ kapitału = spadek aktywów	+	–
Pasywa	Napływ kapitału = wzrost pasywów	+	+
	Odływ kapitału = spadek pasywów	–	–

Źródło: NBP (2014b), s. 5.

Nowy podręcznik wprowadził też podział transakcji w bilansie płatniczym na cztery części: rachunek obrotów bieżących, obrotów kapitałowych, obrotów finansowych oraz saldo błędów i opuszczeń, podczas gdy w starym podręczniku część piątą stanowiły dodatkowo oficjalne aktywa rezerwowe traktowane jako transakcje wyrównawcze (por. zestawienie transakcji w tabeli 3). Te ostatnie w nowym podręczniku wliczone zostały do rachunku finansowego.

2. Wpływ nowej metodologii na wyniki bilansu płatniczego Polski w 2013 roku

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że w badanym okresie saldo rachunku obrotów bieżących policzone według nowej metodologii było ujemne i wyniosło 5148 mln euro, natomiast według starej również ujemne, ale o 3,5% wyższe (5328 mln euro). Różnice w wysokości salda spowodowane zmianą metodologii nie były więc istotne. Nowa metodologia wywołała jednak znaczne zmiany w wartości sald poszczególnych pozycji rachunku bieżącego.

Interpretując saldo obrotów towarowych, należy zauważyć niekorzystne zmiany w jego wartości. Według danych zestawionych zgodnie z BPM6 było ono blisko 3,7 raza mniejsze w porównaniu z BPM5, wynosząc odpowiednio 635 mln euro wobec 2309 mln euro według BPM6. Należy to łączyć przede wszystkim ze wspomnianą reklasyfikacją obrotu towarami podlegającymi uszlachetnieniu i naprawom. Nowa metoda zestawienia danych spowodowała natomiast wzrost nadwyżki w obrotach usługowych. Na koniec badanego okresu wyniosła ona aż 7910 mln euro, czyli w porównaniu z poprzednią metodologią była o połowę wyższa. Dodatkowo saldo z tytułu obrotu uszlachetniającego wynosiło bowiem ponad 2,3 mld euro, a napraw – 185 mln euro¹.

Według BPM6 utrzymany został wysoki deficyt w dochodach pierwotnych, który w badanym roku wyniósł 13 266 mln euro. Był on jednak o blisko 3,5 mld euro (20,7%) niższy w porównaniu z odpowiadającym mu saldem dochodów według BPM5. Wynikało to między innymi z pojawienia się w dochodach pierwotnych nowej pozycji „pozostałe dochody pierwotne” obejmującej podatki i subwencje dotyczące produkcji i produktów oraz czynsze, które we wcześniejszej

¹ Jeżeli nie zaznaczono inaczej, to dodatkowe dane, których nie uwzględniono w tabeli 1, pochodzą z: <http://www.nbp.pl>.

metodologii były zaliczane do transferów bieżących. Saldo pozostałych dochodów pierwotnych opiewało bowiem na kwotę około 4,5 mld euro.

Tabela 3. Bilans płatniczy Polski w 2013 roku (mln euro)

Wyszczególnienie	2013 BPM5	Wyszczególnienie	2013 BPM6
Rachunek obrotów bieżących	-5328	Rachunek obrotów bieżących	-5148
Saldo obrotów towarowych	2309	Saldo obrotów towarowych	635
Saldo usług	5249	Saldo usług	7910
Saldo dochodów	-16 721	Saldo dochodów pierwotnych	-13 266
Saldo transferów bieżących	3835	Saldo dochodów wtórnych	-427
Rachunek kapitałowy	9011	Rachunek kapitałowy	9006
Rachunek finansowy	3256	Rachunek finansowy	-7266
Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą	3671	Inwestycje bezpośrednie – aktywa	-2071
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	-3859	Inwestycje bezpośrednie – pasywa	2432
Inwestycje portfelowe – aktywa	-1663	Inwestycje portfelowe – aktywa	1650
Inwestycje portfelowe – pasywa	1969	Inwestycje portfelowe – pasywa	1751
Pozostałe inwestycje – aktywa	-43	Pozostałe inwestycje – aktywa	260
Pozostałe inwestycje – pasywa	2798	Pozostałe inwestycje – pasywa	3141
Pochodne instrumenty finansowe	383	Pochodne instrumenty finansowe	-535
		Oficjalne aktywa rezerwowe	754
Saldo błędów i opuszczeń	-6183	Saldo błędów i opuszczeń	-11 124
Oficjalne aktywa rezerwowe	-756		

Źródło: <http://www.nbp.pl>.

W pozycji „dochody wtórne” również zanotowano bardzo istotną różnicę, gdyż dawne saldo transferów bieżących było dodatnie i wynosiło aż 3835 mln euro, podczas gdy odpowiadające mu nowe saldo dochodów wtórnych było ujemne i wynosiło -427 mln euro. Za przyczynę tego zjawiska należy uznać między innymi wspomniane już wyłączenie z dochodów wtórnych niektórych pozycji ujmowanych w BPM5 w transferach bieżących i przeniesienie ich do dochodów pierwotnych oraz dokonaną korektę danych w zakresie transferów osobistych (przekazów wynagrodzeń nierezydentów długookresowo pracujących w Polsce) (NBP, 2014b, s. 3). Wpływ tych nowych regulacji na zmniejszenie salda dochodów wtórnych trudno zilustrować danymi statystycznymi, gdyż NBP ich nie publikuje.

W 2013 roku odnotowano także dodatnie saldo na rachunku obrotów kapitałowych. Wynosiło ono 9006 mln euro. Ponieważ w odniesieniu do tej kategorii bilansu płatniczego nowy podręcznik nie wprowadził istotnych zmian, saldo to praktycznie nie wykazywało większych różnic pod względem wartości w porównaniu do salda zestawionego zgodnie ze starym podręcznikiem. Źródłem tej nadwyżki były głównie transfery środków unijnych.

W kolejnej części bilansu płatniczego Polski, czyli na rachunku finansowym, odnotowano ujemne saldo w wysokości 7266 mln euro, co zgodnie z nową konwencją znaków przyjętą w BPM6 oznaczało napływ kapitału zagranicznego w tej wysokości do Polski. Był on 2,2 raza wyższy niż według danych zestawionych na podstawie poprzedniej metodologii. Jednak jak wcześniej sygnalizowano, saldo rachunku finansowego obliczone zgodnie z BPM6 uwzględniało wzrost oficjalnych aktywów rezerwowych w wysokości 754 mln euro (co nie miało miejsca w przypadku BPM5). Nieuwzględnienie tej pozycji w saldzie rachunku finansowego spowodowałoby, że nadwyżka na rachunku finansowym w tym okresie wyniosłaby 8020 mln euro i byłaby 2,5 raza wyższa niż według starej metodologii.

Według nowego podręcznika największą różnicę w strukturze napływu kapitału zagranicznego odnotowano w przypadku inwestycji bezpośrednich. W 2013 roku saldo aktywów bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukształtowało się na poziomie -2071 mln euro, co zgodnie z nową konwencją znaków oznacza spadek inwestycji bezpośrednich polskich podmiotów za granicą i powrót tej formy kapitału do kraju. Jednocześnie inwestorzy zagraniczni ulokowali w Polsce 2432 mln euro w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W sumie więc do naszej gospodarki w ramach tej kategorii napłynęło ponad 4,5 mld euro. Z kolei według BPM5 odnotowano w tym okresie odpływ kapitału z Polski w tej formie w wysokości 188 mln euro, który wynikał z jednej strony z wycofania się nierezydentów z inwestycji bezpośrednich w Polsce na kwotę 3859 mln euro, z drugiej natomiast – z powrotu polskich inwestycji bezpośrednich z zagranicy w wysokości 3671 mln euro.

W pozostałych pozycjach rachunku finansowego nie wystąpiły tak znaczące różnice spowodowane wprowadzeniem nowej metodologii. W polskich inwestycjach portfelowych za granicą oszacowanych według starych i nowych standardów miał miejsce odpływ kapitału za granicę w porównywalnej wysokości. Różnica wyniosła mniej niż 1%. W zagranicznych inwestycjach portfelowych w Polsce różnica była jednak nieco większa (rzędu 12%). W pozostałych inwestycjach zarówno

w odniesieniu do rezydentów, jak i nierezydentów oraz w pochodnych instrumentach finansowych kierunek zmian był podobny, czyli odnotowano napływ kapitału. Różnice w wysokości salda pozostałych inwestycji zestawione według starej i nowej metodologii wyniosła 126 mln euro, natomiast salda pochodnych instrumentów finansowych – 152 mln euro.

W 2013 roku odnotowano bardzo wysokie saldo błędów i opuszczeń, które według BPM6 wynosiło ponad 11 mld euro, czyli było blisko dwa razy większe niż według BPM5 (6183 mln euro). Tak duża różnica w wysokości tej pozycji bilansu płatniczego wskazuje więc nadal na niską jakość danych statystycznych wykorzystywanych do zestawienia bilansu płatniczego, co utrudnia prawidłową ocenę sytuacji w bilansie płatniczym Polski. Lepsza weryfikacja danych zarówno na rachunku bieżącym, jak i finansowym skutkowałaby z pewnością korektą salda rachunku bieżącego w kierunku wzrostu wartości jego deficytu.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że najistotniejsze zmiany wprowadzone przez nowy podręcznik bilansu płatniczego odnoszą się do metodologii gromadzenia danych statystycznych dotyczących: towarów (wyłączenie obrotu uszlachetniającego i napraw), usług (wyłączenie pośrednictwa handlowego), dochodów (podział na pierwotne i wtórne), inwestycji bezpośrednich (ujmowanie ich w podziale na aktywa i pasywa w celu dostosowania prezentacji danych do pozostałych pozycji rachunku finansowego).

Wprowadzone zmiany w porównaniu ze starym podręcznikiem nie spowodowały istotnych różnic w wysokości salda na rachunku bieżącym (mimo znacznych reklasyfikacji i przewartościowań w jego poszczególnych pozycjach) i kapitałowym oraz salda oficjalnych aktywów rezerwowych. Największe różnice odnotowano w wysokości salda rachunku finansowego (zwłaszcza w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich) oraz salda błędów i opuszczeń. Niemal dwukrotny wzrost salda błędów i opuszczeń w porównaniu ze starą metodologią utrudnia prawidłową ocenę sytuacji w bilansie płatniczym Polski, od której zależy równowaga zewnętrzna i stabilność makroekonomiczna kraju. NBP powinien więc kontynuować prace nad rewizją danych zarówno w statystyce rachunku bieżącego, jak i finansowego, by w ten sposób eliminować przyczyny ich niskiej jakości.

Literatura

- IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual. Sixth Edition BPM6*. Pobrano z: <http://www.imf.org> (10.09.2015).
- NBP (2014a). *Bilans płatniczy – nowe standardy statystyczne (BPM6)*. Pobrano z: <http://www.nbp.pl> (2.10.2015).
- NBP (2014b). *Informacja o zmianach w statystyce bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej w 2014 roku*. Pobrano z: <http://www.nbp.pl> (2.10.2015).
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 555/2012 z 22.06.2012 zmieniające rozporządzenie (WE) nr 184/2005 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie statystyki Wspólnoty w zakresie bilansu płatniczego, międzynarodowego handlu usługami i zagranicznych inwestycji bezpośrednich w odniesieniu do aktualizacji wymogów dotyczących danych oraz definicji. Pobrano z: <http://eur-lex.europa.eu> (30.10.2015).
- Wytyczne Europejskiego Banku Centralnego z 9.12.2011 w sprawie wymogów sprawozdawczości statystycznej Europejskiego Banku Centralnego w zakresie statystyki zagranicznej, EBC/2011/23. Dz.U. L65/1. Pobrano z: <http://www.ecb.europa.eu/> (30.10.2015).

THE NEW METHODOLOGY OF BALANCE OF PAYMENTS

Abstract

The aim of the study is to identify the most important changes in balance of payments statistics resulting from the introduction of the new Balance of Payments Manual (BPM6) in 2009, which replaced the previous BPM5 issued in 1993. The study attempts to answer the following research question: what are the differences between the value of various components and categories (entries) of the Polish balance of payments calculated according to the old and new manual. The paper consists of two parts. The first part presents changes to balance of payments statistics introduced by the new manual; the second section examines the impact of the new standards on different components of the Polish balance of payments in 2013. The results show that after the change of methodology the largest differences

in the Polish balance of payments were observed in the financial account and in net errors and omissions.

Translated by Ewa Bilewicz

Keywords: balance of payments, the fifth edition of the Balance of Payments Manual (BPM5), the sixth edition of the Balance of Payments Manual (BPM6)

JEL Code: F34

CZĘŚĆ 2
STUDIA I MATERIAŁY



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-07

Jerzy Dudziński*

Jarosław Narękwicz**

Uniwersytet Szczeciński

WPŁYW ZMIAN CEN W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM W XXI WIEKU NA DYNAMIKĘ EKSPORTU I TEMPO WZROSTU GOSPODARCZEGO KRAJÓW AMERYKI ŁACIŃSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba oceny wpływu zmian cen w handlu międzynarodowym w drugiej dekadzie XXI wieku na wybrane aspekty sytuacji gospodarczej krajów Ameryki Łacińskiej. Badania przeprowadzono na podstawie dwóch subregionów (Ameryka Środkowa i Ameryka Południowa) oraz wybranych krajów odznaczających się odmienną strukturą wywozu.

Opracowanie stanowi kontynuację badań autorów nad czynnikami eksportu krajów rozwijających się, w tym zwłaszcza nad skutkami zmian cen. Kraje Ameryki Łacińskiej (podobnie jak kraje Afryki) są znacznie bardziej uzależnione od eksportu surowców i żywności niż kraje rozwinięte gospodarczo, co oznacza, że silniej reagują na wahania cen dóbr podstawowych. W pierwszej dekadzie XXI wieku wyżka cen tych dóbr znalazła swoje odzwierciedlenie w zdecydowanie wyższej dynamice eksportu oraz wzrostu gospodarczego. Od 2011 roku sytuacja uległa wyraźnemu odwróceniu. Skalę załamania eksportu regionu najlepiej odzwierciedla fakt, iż jest to jego najgłębszy spadek od osiemdziesięciu lat, czyli wielkiego kryzysu z lat 30. ubiegłego wieku.

Słowa kluczowe: kraje Ameryki Łacińskiej, handel międzynarodowy, ceny światowe

* Adres e-mail: jdudzi@wneiz.pl.

** Adres e-mail: joten@wneiz.pl.

Wprowadzenie

W XXI wieku wystąpił w gospodarce światowej szereg nowych zjawisk wiążących się z procesem jej globalizacji. Jednym z istotniejszych był wyraźny wzrost roli krajów rozwijających się w światowej produkcji i handlu międzynarodowym. Inną interesującą tendencją były nowe relacje cen w obrocie międzynarodowym determinujące w sposób odmienny niż dotychczas dynamikę eksportu poszczególnych grup krajów oraz przekształcenia w jego strukturze. To ostatnie zjawisko wydawało się szczególnie interesujące, ponieważ w pewnej mierze przeczyło dominującym dotychczas w literaturze poglądom, że industrializacja i ograniczenie roli dóbr podstawowych w wywozie to najlepsza – szczególnie w sytuacji krajów rozwijających się – metoda przyspieszenia dynamiki eksportu i wzrostu gospodarczego¹.

Wysoka dynamika cen dóbr podstawowych oraz wyraźna poprawa ich relacji do cen dóbr przetworzonych w pierwszej dekadzie XXI wieku spowodowały bowiem, iż zaczęto z rezerwą podchodzić do tez głoszących konieczność dywersyfikacji struktury eksportu i uprzemysłowienia gospodarki w krajach rozwijających się. Sytuacja panująca w drugiej dekadzie XXI wieku (bezwzględny i relatywny spadek cen surowców) oraz prognozy kierunków ruchu cen w najbliższej przyszłości zmuszają jednak do głębszej refleksji nad tym zagadnieniem.

Celem artykułu jest ukazanie kierunków i skali oddziaływania zmieniających się tendencji cen w handlu międzynarodowym na dynamikę eksportu i wzrost gospodarczy na przykładzie dwóch subregionów Ameryki Łacińskiej odznaczających się odmienną strukturą wywozu. Opracowanie stanowi kontynuację badań autorów nad czynnikami eksportu krajów Ameryki Łacińskiej. W poprzednich publikacjach poruszono dwie kwestie. Po pierwsze, przedstawiono problem wpływu struktury eksportu na jego dynamikę (Dudziński, Narętkiewicz, 2014a). Po drugie, zbadano wpływ Chin na przekształcenia zachodzące w handlu zagranicznym wybranych krajów Ameryki Łacińskiej (Dudziński, Narętkiewicz, 2014b).

W pierwszej części artykułu przedstawiono kierunki zmian cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku, ze szczególnym uwzględnieniem najnowszych zjawisk zachodzących w jego drugiej dekadzie. Z kolei w drugiej i trzeciej części

¹ Zjawisko to analizowano również z teoretycznego punktu widzenia, a silna zależność krajów rozwijających się od wywozu surowców i żywności oraz negatywne skutki tego zjawiska budziły od dawna zainteresowanie w pracach naukowych oraz działalności organizacji międzynarodowych, np. UNCTAD (TDR 2005, s. 85–115 oraz przedstawiona tam literatura).

opracowania dokonano oceny wpływu nowych relacji cenowych na tempo wzrostu eksportu i PKB krajów Ameryki Łacińskiej.

W artykule zaprezentowano badania głównie z okresu 2011–2015. Dane źródłowe i statystyczne pochodzą z baz danych oraz publikacji statystycznych ONZ, UNCTAD i IMF.

1. Ceny surowców i żywności w drugiej dekadzie XXI wieku

W obecnej dekadzie notuje się całkowicie odmienne tendencje cen dóbr podstawowych niż w poprzedniej. W pierwszej dekadzie (od 2003 r.) wystąpił bardzo silny (bowiem aż trzykrotny) wzrost cen surowców i żywności, który został przerwany na krótko – w okresie kryzysu finansowo-gospodarczego w 2008 i na początku 2009 roku. W obecnej dekadzie, a dokładnie od kwietnia 2011 roku, obserwujemy bezwzględny spadek poziomu cen. Początkowo był on stosunkowo łagodny, lecz uległ bardzo dużemu wzmocnieniu w 2015 roku (por. tabela 1). W efekcie w III kwartale 2015 roku łączny wskaźnik cen surowców i żywności (liczony przez IMF) spadł o blisko 50% w stosunku do poziomu z II kwartału 2011 roku, a w przypadku ropy naftowej spadek ten wyniósł blisko 60%. Bardzo wyraźnie obniżył się także poziom cen metali (o 50%). Mniejszą niżkę zanotowano w przypadku cen żywności (o 25%) oraz wszystkich surowców bez paliw (o 35%).

Do powstania wskazanej wyżej tendencji spadkowej cen surowców i żywności przyczyniły się cztery czynniki (TDR, 2015, s. 10). Po pierwsze, w analizowanym okresie uwidoczniły się skutki inwestycji w sektorze surowcowym pobudzonych przez silną zwyżkę cen w okresie boomu surowcowego ubiegłej dekady. Inwestycje te wywołały przyrost podaży przekraczający występujący w drugiej dekadzie globalny popyt na surowce i żywność.

Po drugie, wspomnianej nadpodaży towarzyszył spadek globalnego popytu wiążący się ze słabszym tempem wzrostu gospodarki światowej, w szczególności w Chinach i innych dużych krajach rozwijających się. Był on zwłaszcza widoczny w przypadku paliw i metali. Warto w tym kontekście podkreślić, że udział Chin w światowym zużyciu wybranych surowców wynosił w 2014 roku: ruda żelaza – 64%, węgiel koksowy – 59%, nikiel – 50%, aluminium – 48%, miedź i stal – po 47%, cynk – 45%, ropa naftowa – 11% (IBRKK, s. 28).

Tabela 1. Zmiany cen w handlu międzynarodowym w latach 2012–2015
(II kwartał 2011 roku = 100)

Grupy towarowe	2012	2013	2014	2015 ^c
Surowce i żywność ogółem ^a	92	91	85	53
Surowce i żywność (bez paliw) ^a	86	85	81	65
Żywność ^a	93	95	91	74
Metale ^a	79	76	68	50
Ropa naftowa ^a	95	95	87	44
Dobra przetworzone ^b	90	95	95	87
Relacje cen (dobra przetworzone =100)	102	96	89	61

^a Wskaźnik cen IMF

^b Wskaźnik cen ONZ

^c II kwartał

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2015b); UNSTATS (2015).

Po trzecie, istotnym czynnikiem leżącym poza sferą relacji popytowo-podażowych było wyraźne osłabienie zaangażowania inwestorów finansowych na rynkach towarowych w ślad za słabnącymi cenami i zyskami z działalności spekulacyjnej (TDR, 2015, s. 14–15). Duże zaangażowanie inwestorów finansowych uznano wcześniej za istotny czynnik wzmacniający zwykłą tendencję cen surowców i żywności (boom surowcowy XXI w.). Wielkość aktywów finansowych zaangażowanych na rynkach towarowych (*assets under management*) spadła z 450 mld USD w pierwszej połowie 2011 roku i 420 mld USD w styczniu 2013 roku do zaledwie 270 mld USD w maju 2015 roku.

Po czwarte, dodatkowym czynnikiem wzmacniającym spadkową tendencję cen dóbr podstawowych w ostatnich latach była wyraźna aprecjacja USD do innych podstawowych walut.

Przedstawione wyżej kierunki zmian cen surowców i żywności w obecnej dekadzie oznaczały zarazem powrót do dawnych („historycznych”) relacji cenowych obserwowanych przez prawie cały XX wiek. Wyrażały się one w strukturalnym pogorszeniu relacji cen dóbr podstawowych do przetworzonych (tzw. nożyce cen). W latach 2011–2015 wspomniane relacje pogorszyły się bowiem aż o blisko 40%. Wprawdzie w pierwszym okresie (w latach 2012–2014) wspomniane pogorszenie relacji było dość umiarkowane, to jednak w 2015 roku wystąpiło z dużą siłą. Warto podkreślić, że z uwagi na aprecjację USD ceny dóbr przetworzonych również wy-

kazywały bezwzględny spadek, ale był on znacznie łagodniejszy niż w przypadku surowców i żywności.

2. Eksport krajów Ameryki Łacińskiej w drugiej dekadzie XXI wieku

Jedną ze zdecydowanie najistotniejszych cech eksportu badanego regionu w obecnej dekadzie jest wyraźna zależność jego dynamiki od scharakteryzowanego wyżej ruchu cen w handlu międzynarodowym. Zależność ta potwierdza zarazem aktualność tradycyjnych poglądów wskazujących na uzależnienie gospodarki od eksportu surowców i żywności. Poglądy te – w związku z silną zwyżką cen dóbr podstawowych – były w ubiegłej dekadzie kwestionowane (zob. np. Otero, Iregui, 2011; Ziesemer, 2014).

Jaskrawym przykładem wskazanych zależności jest Ameryka Południowa odznaczająca się względnie silną zależnością od eksportu dóbr podstawowych (udział tych wyrobów w łącznym wywozie wynosił w XXI w. ponad 50%). Średnioroczne tempo wzrostu eksportu tego subregionu wynosiło w obecnej dekadzie zaledwie 2,8%, podczas gdy w poprzedniej sięgało blisko 15% (por. tabela 2). Oznacza to więc aż ponad pięciokrotny spadek średniego tempa wzrostu. Całkowicie odmiennie kształtowała się natomiast sytuacja w krajach Ameryki Środkowej. Średnioroczna dynamika wywozu zmniejszyła się w obecnej dekadzie bardzo nieznacznie (o jeden p.p.), co wymaga podkreślenia również na tle wyraźnego osłabienia tempa całego światowego eksportu (z 10,9 do 4,8% – a więc ponad dwukrotnego).

Wskazane zróżnicowanie dynamiki eksportu obu subregionów Ameryki Łacińskiej należy wiązać ze zróżnicowaniem struktury wywozu tych grup krajów. O ile w eksporcie krajów Ameryki Południowej ważną rolę odgrywają, jak wspomniano, surowce i żywność, to w wywozie Ameryki Środkowej znaczny udział mają dobra przetworzone (aż ok. 75% w 2014 roku). Ten ostatni region jest równocześnie silnie powiązany gospodarczo i handlowo ze Stanami Zjednoczonymi, które rozwijają się obecnie względnie korzystnie, podczas gdy Ameryka Południowa wykazuje silniejsze związki z krajami Unii Europejskiej, a także z Chinami notującymi osłabienie tempa wzrostu gospodarczego i zgłaszającymi mniejszy popyt na surowce i żywność.

Tabela 2. Średnie roczne tempo wzrostu eksportu i produktu krajowego brutto w krajach i regionach Ameryki Łacińskiej w latach 2000–2014 na tle świata (%)

Kraj/region	Eksport		PKB				
	2000–2010	2010–2014	2000–2010	2011	2012	2013	2014
Argentyna	11,83	0,80	5,01	8,55	0,95	2,93	0,50
Brazylia	15,49	1,62	3,73	2,73	1,03	2,49	0,10
Chile	17,42	0,62	4,44	5,84	5,38	4,07	1,82
Kolumbia	14,63	7,00	4,51	6,59	4,05	4,26	4,50
Meksyk	7,02	6,80	2,22	3,82	4,03	1,44	2,10
Peru	20,62	1,00	5,96	6,45	5,95	5,55	2,60
Wenezuela	12,17	3,68	4,67	4,18	5,63	1,34	-3,00
Ameryka Środkowa	7,57	6,56	2,43	4,07	4,15	1,76	2,32
Ameryka Południowa	14,88	2,77	4,22	4,61	2,38	3,05	0,76
Ameryka Łacińska	11,29	4,41	3,62	4,33	2,95	2,62	1,32
Świat	10,89	4,77	2,82	2,80	2,18	2,28	2,48

Źródło: UNCTAD (2015).

Zasygnalizowane tendencje wyraźniej widać na przykładzie wybranych krajów. Średnioroczna dynamika eksportu Brazylii obniżyła się w obecnej dekadzie do zaledwie 1,6%, podczas gdy w pierwszej dekadzie XXI wieku wynosiła aż 15,5%. Oznacza to więc około dziesięciokrotny spadek tempa wzrostu eksportu. Jeszcze większą obniżkę dynamiki zanotowano w Argentynie (z 11,8 do 0,8%), a ekstremalny (około dwudziestokrotny) spadek tempa eksportu wystąpił w Peru (z 20,6 do 1%). W zbliżonej skali obniżyła się też średnioroczna dynamika eksportu drugiego poważnego eksporterów metali – Chile (z 17,4 do zaledwie 0,6%). Korzystniej wyglądała sytuacja Kolumbii relatywnie silnie powiązanej ekonomicznie z krajami Ameryki Południowej (obniżka tempa z 14,6 do 7%).

Na tle zjawisk notowanych w krajach Ameryki Południowej na podkreślenie zasługuje sytuacja Meksyku jako wiodącej gospodarki drugiego subregionu. Średnioroczna dynamika jego wywozu w zasadzie się nie zmieniła (ok. 7% w obu dekadach). Fakt ten wymaga wyekspozowania także w świetle wyraźnego osłabienia (o połowę) tempa wzrostu całego światowego handlu.

Wyrazem wpływu nowych tendencji cenowych na eksport omawianego regionu jest kształtowanie się średnich cen eksportowych (*export unit value*) poszczególnych

krajów. W latach 2012–2014 średnie ceny eksportowe spadły w Ameryce Południowej aż o 22 p.p., podczas w Ameryce Środkowej zaledwie o 7 p.p. Szczególnie silne obniżki cen, o ponad 30 p.p., zanotowano w Brazylii i Chile (UNCTAD, 2015).

Zmiany cen nie są jednak jedynym czynnikiem determinującym wskazane zróżnicowane tempo wzrostu eksportu. Drugą istotną determinantą jest dynamika wolumenu wywozu. W tym kontekście należy podkreślić, że w Ameryce Środkowej zanotowano w latach 2012–2014 wzrost wolumenu aż o blisko 20 p.p., podczas gdy w Ameryce Południowej wielkość wolumenu wywozu w zasadzie się nie zmieniła (wzrost o 0,9 p.p.). Szczególnie wysoki bezwzględny spadek wolumenu eksportu zanotowano w Argentynie (w latach 2012–2014 aż o 20 p.p.). W tym samym okresie w Peru spadek ten wyniósł 8 p.p. Na tym tle podkreślenia wymaga bardzo wyraźny, bo sięgający 30 p.p. w latach 2012–2014, wzrost wolumenu wywozu w Meksyku.

W efekcie wskazanych wyżej zmian w eksporcie krajów i subregionów Ameryki Łacińskiej wystąpiły wyraźne zmiany ich udziału w światowym eksporcie. W pierwszej dekadzie XXI wieku Ameryka Środkowa zanotowała wyraźny spadek udziału – z 2,8% w 2000 roku do 2,2% w 2010 roku, lecz w ciągu czterech lat obecnej dekady jej udział wzrósł do 2,4% (UNCTAD, 2015). Charakterystyczne są zmiany odsetka przypadającego na Amerykę Południową. W okresie boomu surowcowego z pierwszej dekady XXI wieku jej udział wzrósł z 2,5 do 3,6%, by w okresie kilku lat drugiej dekady obniżyć się do 3,2%.

Swoistym podsumowaniem przedstawionej wyżej analizy może być fakt, iż w najnowszym raporcie o sytuacji gospodarczej Ameryki Łacińskiej przewiduje się dalszy spadek eksportu tego regionu. W samym tylko 2015 roku ma on wynieść aż 15%, po obniżce w latach 2013 i 2014 odpowiednio o 0,5 i 2,3%. Autorzy raportu podkreślają, że takiej sytuacji nie notowano od 83 lat, czyli od wielkiego kryzysu lat 30. ubiegłego wieku, kiedy to w latach 1931–1933 eksport Ameryki Łacińskiej obniżył się łącznie o 23% (ECLAC, 2015, s. 11).

3. Ruch cen w handlu międzynarodowym a tempo wzrostu gospodarczego

Zmiany tempa wzrostu gospodarczego subregionów oraz poszczególnych krajów Ameryki Łacińskiej odzwierciedlają wpływ nowych tendencji cenowych obserwowanych w drugiej dekadzie XXI wieku. Region ten stanowi zatem dobry przy-

kład potwierdzający wysuwaną w literaturze tezę o silnym związku między ruchem cen surowców i żywności a wzrostem gospodarczym².

O ile bowiem w pierwszej dekadzie XXI wieku średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w Ameryce Południowej było prawie dwukrotnie wyższe niż w Środkowej (4,2 wobec 2,4%), to w drugiej dekadzie sytuacja uległa odwróceniu. Szczególnie dobrze widać tę zależność w 2014 roku, kiedy to znacząco zwiększyła się skala spadku cen surowców i żywności (por. tabela 2). Wzrost PKB w Ameryce Południowej był wręcz symboliczny (0,8%), podczas gdy w Ameryce Środkowej wyniósł 2,3% i był zbliżony do średniej światowej.

Jeszcze wyraźniej widać omawianą zależność na przykładzie wybranych krajów. Wzrost PKB w Argentynie w 2014 roku był dziesięciokrotnie niższy od średniej z pierwszej dekady XXI wieku. W Brazylii zanotowano prawie zerowy wzrost gospodarczy (0,1%), podczas gdy średnia z ubiegłej dekady wynosiła blisko 4%. Podkreślenia wymaga również fakt, że IMF zakładało spadek PKB Brazylii w 2015 roku aż o 3% (IMF, 2015a, s. 173).

Odmienne kształtuje się natomiast sytuacja w Meksyku. Wzrost gospodarczy w ostatnich latach nie odbiega od notowanego w pierwszej dekadzie, a wspomniana prognoza IMF zakładała na 2015 rok wzrost PKB na poziomie 2,3%. Kraj ten, podobnie jak inne kraje subregionu Ameryki Środkowej, charakteryzuje się odmienną strukturą eksportu niż notowana w krajach Ameryki Południowej. Wykazuje on także silne związki ekonomiczne ze Stanami Zjednoczonymi, co w obecnej dekadzie stanowi czynnik pobudzający wzrost gospodarczy (TDR, 2015, s. 3, 8), podczas gdy w poprzedniej dekadzie było raczej czynnikiem ograniczającym jego tempo (Fung, Garcia-Herrero, Ospina, 2013, s. 5). Jednocześnie – jak wskazują eksperci UNCTAD – korzystnie na wzrost gospodarczy omawianych krajów wpływały też przekazy emigrantów przesyłających znaczne środki dewizowe ze Stanów Zjednoczonych i Kanady.

Z kolei kraje Ameryki Południowej związane są znacznie silniej z Chinami (eksport surowców i import dóbr przetworzonych). Sytuacja ta miała pozytywny wpływ w pierwszej dekadzie (wysokie ceny surowców i żywności oraz ogromny popyt Chin). Obecnie, gdy ceny dóbr podstawowych spadają, a popyt na nie w Chinach

² Jak wykazują wyniki badań prezentowanych w literaturze przedmiotu, współczynnik korelacji między tempem wzrostu gospodarczego (PKB) i cenami dóbr podstawowych na rynku światowym wynosi aż 0,87 (UNDP, 2011, s. 68; IMF, 2013, s. 2–3).

również obniżył się znacząco, wspomniana surowcowo-rolna struktura eksportu krajów Ameryki Południowej staje się czynnikiem utrudniającym wzrost gospodarczy.

Podsumowanie

W drugiej dekadzie XXI wieku notuje się odmienne niż w pierwszej tendencje cen w handlu międzynarodowym. Obserwuje się powrót do dawnych (tradycyjnych) „nożyc cen” na niekorzyść cen surowców i żywności, które w połowie dekady silnie spadają również bezwzględnie. Zmiany te znajdują z kolei odzwierciedlenie w eksporcie i wzroście gospodarczym poszczególnych krajów i regionów.

Silną zależność od eksportu surowców i żywności (a także największego światowego ich importera – Chin) bardzo negatywnie odczuła w drugiej dekadzie XXI wieku Ameryka Południowa korzystająca w poprzedniej dekadzie ze znacznego wzrostu cen dóbr podstawowych. Odwrotnie kształtowała się natomiast sytuacja w Ameryce Środkowej. Kraje tego subregionu eksportują głównie dobra przetworzone, a ich zależność od Chin jest stosunkowo niewielka. Nowe tendencje cenowe obserwowane obecnie w gospodarce światowej pozytywnie oddziaływały na ich eksport i wzrost gospodarczy w drugiej dekadzie, ale także potwierdzały od dawna głoszoną w literaturze tezę Prebisch-Singera o negatywnych skutkach silnej zależności od wywozu surowców i żywności oraz konieczności dywersyfikacji gospodarki i eksportu.

Literatura

- Dudziński, J., Narękwicz, J. (2014a). Struktura eksportu jako determinanta jego dynamiki we współczesnym handlu międzynarodowym (na przykładzie Ameryki Łacińskiej). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 35 (1), 149–163.
- Dudziński, J., Narękwicz, J. (2014b). Chiny a deindustrializacja krajów rozwijających się (na przykładzie Ameryki Łacińskiej). *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 37 (1), 137–151.
- ECLAC (2015). *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2011–2012. Continuing Crisis in the Centre and New Opportunities for Developing Economies*, Santiago: United Nations.

- Fung, K.C., Garcia-Herrero, A., Ospina, M.N. (2013). *Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect? BBVA Working Paper, 13/06*, 2–21.
- IMF (2013). *Commodity Markets Review*. October.
- IMF (2015a). *World Economic Outlook*. October.
- IMF (2015b). Pobrano z: <http://www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf> (15.11.2015).
- IBRKK (2015). *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2013–2016*. Warszawa.
- Otero, J., Iregui, A.M. (2011). The Lon-Run Behaviour of the Terms of Trade between Primary Commodities and Manufactures. *United Nations University, Working Paper, 71*, 1–25.
- UNCTAD (TDR 2005). *Trade and Development Report 2005*. New York–Geneva.
- UNCTAD (TDR 2015). *Trade and Development Report 2015*. New York–Geneva.
- UNCTAD (2015). Statistical database. Pobrano z: <http://unctadstat.unctad.org> (15.11.2015).
- UNDP (2011). Commodity Dependence and International Commodity Prices. W: *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty* (s. 58–82). New York.
- UNSTATS (2015). Pobrano z: <http://unstats.un.org/unsd/trade/imts/tables/Table40-2015-Sep.xls> (15.11.2015).
- Ziesemer, T. (2014). *Country Terms of Trade 1960–2012: Trends, Unit Roots, Over-Differencing, Edgogeneity, Time Dummies and Heterogeneity*. *United Nations University, UNU-MERIT Working Paper Series, 2014–027*, 1–46.

THE IMPACT OF PRICES IN INTERNATIONAL TRADE IN THE 21ST CENTURY ON EXPORTS AND ECONOMIC GROWTH IN LATIN AMERICA

Abstract

The papers aims to assess the impact of price changes in international trade in the second decade of the 21st century on Latin American economies. Emphasis is placed on the analysis of export dynamics and GDP growth rates in two sub-regions comprising Latin America (i.e. Central America and South America) and selected individual countries, which are diverse in terms of their export structures.

The paper derives from the authors' previous studies into determinants of export in developing countries, particularly the effects of price changes. Latin American economies (like those in Africa) are much more dependent on exporting primary commodities than de-

veloped countries, and as a result they are more affected by any changes in the prices of these commodities. In the first decade of the 21st century a rise in the prices of these commodities was immediately reflected in the higher export dynamics and GDP growth rate. Since 2011 the situation has reversed. The scale of the fall in the region's exports is reflected in its biggest decline in the last eighty years, i.e. since the Great Depression of the 1930s.

Translated by Joanna Bajera

Keywords: Latin American countries, international trade, world prices

JEL Codes: F10, F14

DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-08

Maria Fic*

Politechnika Wrocławska

Daniel Fic**

Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. T. Kościuszki we Wrocławiu

Mariusz Malinowski***

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

SKUTKI KRYZYSU 2008–2009 DLA RYNKU PRACY W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

W artykule omówiono utrzymujące się skutki kryzysu 2008–2009 w gospodarce realnej krajów Unii Europejskiej. Szczegółowej analizie poddano rynek pracy, na którym skutków kryzysu nie udało się przewyciężyć do końca 2014 roku. Omówiono zmiany płac realnych, wielkości zatrudnienia i bezrobocia, zagrożenie bezrobociem długoterminowym oraz szczególnie trudną sytuację ludzi młodych.

Słowa kluczowe: kryzys, pomoc publiczna, zatrudnienie, bezrobocie, płace realne

* Adres e-mail: maria.fic@pwr.wroc.pl.

** Adres e-mail: d.fic@wp.pl.

*** Adres e-mail: mariusz.malinowski@up.poznan.pl.

Wprowadzenie

Po załamaniu w latach 2008–2009 w gospodarce Unii Europejskiej zapanowała kilkuletnia stagnacja. Przyczynami stagnacji stały się przede wszystkim: wysokie zadłużenie większości krajów, stymulowanie gospodarek niektórych krajów (Grecja, Hiszpania, Portugalia) inwestycjami zagranicznymi obliczonymi na wykorzystanie taniej siły roboczej oraz obawa przed zmianą. Wzrost kosztów pracy w krajach Europy Południowej – Grecji, Hiszpanii i Portugalii – spowodował wycofywanie się inwestorów zagranicznych i doprowadził do zahamowania wzrostu gospodarczego i powstania bezrobocia na poziomach znacznie wyższych niż w pozostałych krajach Unii. Negatywne skutki dla zatrudnienia i poziomu życia zostały wzmocnione przez cięcia budżetowe i podwyżki podatków. Poluzowanie fiskalne w latach 2008–2009 wywołało drastyczny wzrost deficytu sektora finansów publicznych oraz wzrost długu publicznego. Wiele krajów odczuło tak zwaną drugą falę kryzysu polegającą na kryzysie zadłużenia, w szczególności dotyczącym krajów strefy euro, tak zwanych krajów PIIGS. Był to kolejny czynnik spowalniający tempo wzrostu gospodarczego oraz utrzymujący wysokie bezrobocie.

Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji na rynku pracy po kryzysie 2008–2009 w wybranych krajach Unii Europejskiej w kontekście oceny skuteczności pomocy publicznej w sferze realnej gospodarki.

1. Kryzys 2008–2009 – ocena skuteczności pomocy publicznej w sferze realnej gospodarki

W najprostszym ujęciu kryzys jest rozumiany jako skrajny przypadek niestabilności, spadkowa faza cyklu koniunkturalnego lub recesja w gospodarce (Mankiw, 2009, s. 301). Niestabilność i zaburzenia w gospodarce Unii Europejskiej przenosiły się pomiędzy krajami przez trzy kanały: rachunku bieżącego, rachunku finansowego i mechanizmy działające poza bilansem płatniczym. Pierwszy z nich wywołał transmisję zaburzeń w sferze realnej gospodarki, drugi – w sektorze finansowym, a trzeci – w sferze informacji, zaufania i niepewności. Aby ograniczyć zaburzenia w sferze realnej gospodarki, Komisja Europejska przyjęła zasady wsparcia sfery realnej, zakładając, że wsparcie tej sfery nie powinno zniekształcać warunków konkurencji na rynku wewnętrznym UE (*Europejski plan naprawy*, 2008). Uzasadnieniem

interwencji był brak pełnej informacji oraz utrudniony dostęp gospodarki realnej do środków finansowych.

Poziom pomocy publicznej w 2008 roku w porównaniu do 2007 roku zwiększył się niemal pięciokrotnie do 279,6 mld euro i odpowiadał 2,2% PKB. Było to spowodowane pomocą udzielaną przez państwa członkowskie instytucjom finansowym w celu przezwyciężenia kryzysu finansowego (*State Aid Scoreboard*, 2009, s. 3).

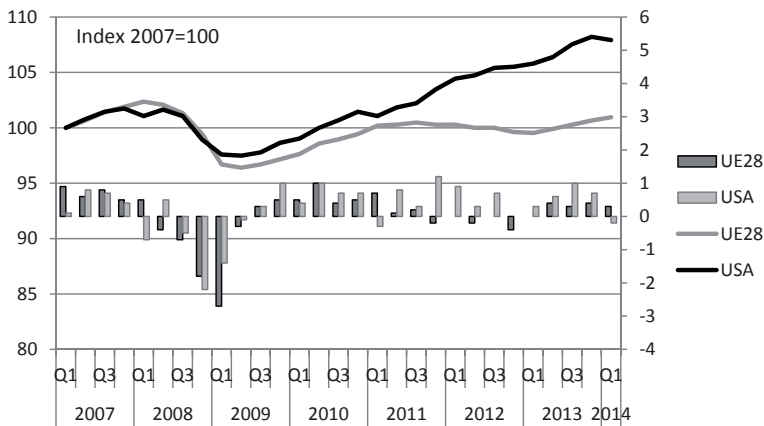
W 2008 roku najwyższy udział pomocy publicznej w PKB przy uwzględnieniu środków podjętych w związku z kryzysem finansowym miały: Irlandia (20,2%), Luksemburg (7,83%), Belgia (5,63%), Łotwa (5,05%) i Wielka Brytania (4%). Najniższy natomiast udział pomocy w PKB wystąpił we Włoszech (0,35%) oraz w: Grecji (0,42%), Austrii (0,46%), Słowacji (0,53%) i Hiszpanii (0,56%) (Korbutowicz, 2011, s. 399). Łączna kwota zatwierdzona od 2008 roku do 11 listopada 2009 roku wyniosła 3631,94 mld euro, co odpowiadało 29% PKB całej Unii. Spośród państw członkowskich najwyższe kwoty zatwierdzonej pomocy miały w tym okresie: Dania (599,75 mld euro), Niemcy (589,13 mld euro), Wielka Brytania (512,17 mld euro), Irlandia (388,5 mld euro) i Francja (345 mld euro), a najniższe: Cypr (3 mld euro), Węgry (6,03 mld euro), Luksemburg (7,26 mld euro), Łotwa (7,44 mld euro) i Polska (10 mld euro). Kraje, które jak się później okazało, zostały najsilniej dotknięte kryzysem, miały zatwierdzone niskie kwoty pomocy publicznej: Hiszpania – 250 mld euro, Grecja – 28 mld euro, Irlandia – 388,5 mld euro, Włochy – 20 mld euro, Portugalia – 24,45 mld euro (Korbutowicz, 2011, s. 398).

Mimo wysokich kwot pomocy publicznej nie udało się opanować kryzysu. Na początku 2011 roku w związku z wysoką niestabilnością rynków finansowych oraz brakiem pewności, jak się będzie rozwijać sytuacja gospodarcza, Komisja przedłużyła udzielanie pomocy antykryzysowej dla gospodarki realnej do końca 2011 roku. Skutkami pomocy publicznej były wysoki deficyt i dług publiczny, które obciążały budżety narodowe. Doprowadziło to do długotrwałego spowolnienia wzrostu gospodarczego wielu krajów. Ograniczenie budżetów publicznych niekorzystnie wpłynęło na zatrudnienie, zarówno bezpośrednio, przez zmniejszenie zatrudnienia w sektorze publicznym, jak i pośrednio – na skutek obniżenia zagregowanego popytu makroekonomicznego.

Tempo wzrostu PKB w UE-28 znacznie spadło w 2008 roku, a w 2009 roku wolumen PKB wyraźnie się zmniejszył w następstwie globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego. Porównując gospodarkę europejską i gospodarkę Stanów

Zjednoczonych, wyraźnie widać, że po okresie załamania w 2008 roku PKB Stanów Zjednoczonych zaczęło rosnąć, nieprzerwanie do 2014 roku. W latach 2008–2014 wzrost PKB w Stanach Zjednoczonych wyniósł 31%, w UE-28 – 7,2%. Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się PKB w cenach stałych z 2007 roku w UE-28 i Stanach Zjednoczonych.

Rysunek 1. Realny PKB w UE-28 i Stanach Zjednoczonych (lewa strona) i procentowa zmiana PKB w stosunku do poprzedniego kwartału



Źródło: Eurostat, National Accounts (namq_gdp_k).

Kryzys uwidoczniał ogromne różnice w sytuacji ekonomicznej gospodarek państw wchodzących w skład Unii Europejskiej, a w szczególności państw strefy euro. Pogłębiły się różnice pomiędzy krajami słabymi i silnymi. W 2010 roku nastąpił wzrost poziomu PKB w UE-28 i tendencja ta utrzymywała się do 2014 roku (choć tempo wzrostu stopniowo spadało), kiedy to PKB wzrosło do 13 920 016 mln euro, osiągając najwyższy poziom w historii pod względem cen bieżących. Udział strefy euro (EA-19) w tej kwocie wyniósł 72,6% w 2014 roku wobec 74,13% w 2008 roku. Tempo wzrostu PKB w EA-19 w latach 2008–2014 wyniosło 4,9%. Udział PKB pięciu największych gospodarek państw członkowskich Unii Europejskiej (Niemiec, Francji, Wielkiej Brytanii, Włoch i Hiszpanii) utrzymał się na tym samym poziomie i wyniósł 71% w 2008 roku i 71,35% w 2014 roku. Trzy najsilniejsze ekonomicznie kraje UE-28 (Niemcy, Francja i Wielka Brytania) pomimo kryzysu zwiększyły ogó-

łem swój udział w gospodarce Unii. W 2008 roku udział ich PKB wynosił 49,75%, a w 2014 roku wzrósł do 52,15%. Kraje najsilniej dotknięte kryzysem – Grecja, Hiszpania, Portugalia, Włochy i Irlandia – nie zdołały osiągnąć w 2014 roku poziomu PKB z 2008 roku i udział ich PKB zmniejszył się z 25,8% w 2008 roku do 23,07% w 2014 roku. Największy spadek PKB zanotowała Grecja – w 2014 roku jej PKB wynosił 74% poziomu z 2008 roku (<http://ec.europa.eu/eurostat>).

2. Kryzys a dostosowanie poziomu płac i zatrudnienia na rynku pracy

Spadek wielkości produkcji (przy pozostałych czynnikach niezmiennych) oznacza spadek zysków. Z punktu widzenia pracodawców wymusza to konieczność dostosowań po stronie kosztów produkcji. Dostosowania te mogą przebiegać przez zmiany kosztów płac albo przez zmiany wielkości zatrudnienia. Skala dostosowań zależy od skali spadku produkcji oraz elastyczności/sztywności rynku pracy. Dostosowania na rynku pracy obejmują: dostosowania płac, dostosowania podaży pracy (mobilność przestrzenna i funkcjonalna – kwalifikacyjno-zawodowa) i dostosowania zatrudnienia (zmiany poziomu i form zatrudnienia). Ze względu na wysokie koszty związane ze zwalnianiem i zatrudnianiem pracowników pracodawcy preferują dostosowania po stronie płac. Jednak funkcjonujące regulacje utrudniają bądź uniemożliwiają ich przeprowadzenie. Główne ograniczenia to: regulacje dotyczące płac minimalnych, system negocjacji płacowych, kontrakty płacowe, indeksacja płac i siła związków zawodowych. Kryzys wymusił jednak oszczędności w obszarze wynagrodzeń – płace nominalne rosły w niewielkim stopniu, co doprowadziło do spadku płac realnych (tabela 1).

Dostosowania po stronie nominalnych wynagrodzeń w trakcie kryzysu w większości państw członkowskich były niewielkie, zarówno w krajach najsilniejszych ekonomicznie, jak i najsłabszych. Reakcja była powolna. Na kształtowanie się tempa wzrostu płac istotny wpływ miał poziom płac osób już zatrudnionych, a nie warunki zewnętrzne związane z sytuacją na rynku pracy.

Dostosowanie dotyczyło więc poziomu zatrudnienia. Trudna sytuacja na rynku pracy doprowadziła do zwiększenia elastyczności zatrudnienia przez zwiększenie niestandardowych jego form, to jest zatrudnienia na czas określony i w niepełnym wymiarze czasu pracy. W UE-28 w 2014 roku na czas określony było zatrudnionych 14% wszystkich pracowników. Zatrudnienie na czas określony rosło w większości

krajów Unii do 2011 roku, by później maleć lub ustabilizować się na stałym poziomie.

Tabela 1. Stopa wzrostu płac realnych (Nominal wages deflated by the Harmonised Index of Consumer Prices – HICP)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE-28	-0,4	0,8	0,3	-0,9	-0,6	0,0	0,1
Niemcy	-0,7	-0,1	1,2	0,5	0,5	0,3	1,0
Francja	-0,4	1,9	0,8	0,2	0,0	0,4	-0,1
Wielka Brytania	-1,9	0,2	-0,2	-2,5	-0,9	-1,3	-0,7
Włochy	0,3	0,9	1,2	-1,6	-2,3	0,0	-0,4
Hiszpania	2,8	4,4	-1,6	-1,8	-2,2	-0,5	-0,8
Grecja	-0,6	2,2	-7,3	-6,5	-5,2	-6,1	-1,1
Portugalia	0,3	3,7	0,6	-4,2	-4,8	2,1	-1,8
Irlandia	2,1	0,6	-2,2	-1,3	-1,1	-0,8	-1,5

Źródło: <http://revolting-europe.com/data/wages/>.

W latach 2008–2013 liczba osób zatrudnionych na czas określony wzrosła o 3,1 mln osób (lub +8%), podczas gdy liczba osób zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy spadła o 9,4 mln (lub -5,2%) (Aujean, Maestri, Tanay, Thévenot, 2014, s. 49). Najwyższy udział osób zatrudnionych na czas określony występuje w takich krajach jak: Polska – 28,4% (wzrost od 2008 r. o 1,4 p.p.), Hiszpania – 24% (w 2008 r. było to 29,1%), Portugalia – 21,4%, Holandia – 21,5%. Najniższe wskaźniki mają kraje bałtyckie – Litwa, Łotwa i Estonia, gdzie na czas określony zatrudnionych jest od 2,8 do 3,33% pracowników. Umowy na czas określony wiążą się w niektórych krajach z wyraźną segmentacją rynku pracy. Wpływ umów na czas określony na sytuację zawodową pracowników jest zróżnicowany w poszczególnych krajach członkowskich. W Niemczech i Austrii wysoki udział umów na czas określony dotyczy młodzieży (ze względu na systemy praktyk zawodowych), natomiast jest znacznie niższy w starszych grupach wiekowych. W takich krajach jak Hiszpania, Portugalia i Polska umowy na czas określony występują we wszystkich grupach wiekowych i ich udział jest wysoki w grupie osób w wieku 25–49 lat. Można zaobserwować ujemną korelację pomiędzy ogólnym udziałem osób zatrudnionych na czas określony a stopą przejścia do stałych miejsc pracy (Aujean i in., 2014).

Prawie we wszystkich krajach wzrosło zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy – w UE-28 z 18,2% w 2008 roku do 20,4% w 2014 roku, w EA-19 z 19,2 do 22,3%. Co czwarta osoba była zatrudniona w niepełnym wymiarze czasu pracy w takich krajach jak: Niemcy, Wielka Brytania, Belgia, Dania, Austria, Szwecja i Irlandia. Najniższe wskaźniki zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu pracy występują w krajach Europy Środkowej i Wschodniej i nie przekraczają 10% (Bułgaria – 2,7%, Słowacja – 5,2%, Węgry – 6,4%, Polska i Łotwa – około 7%, w pozostałych krajach – około 9%) (<http://ec.europa.eu/eurostat>).

3. Wzrost bezrobocia jako skutek rosnącej nierównowagi na rynku pracy

Jak wynika z raportu *Labour Market Indicators 2002–2012*, od chwili wybuchu kryzysu do 2012 roku w UE-28 zlikwidowano prawie 6 mln miejsc pracy, a stopa zatrudnienia dla osób w wieku 20–64 spadła z 70,3% w 2008 roku do 69,2% w 2014 roku. W okresie tym bez pracy znalazło się ponad 25 mln osób (*Labour Market Indicators...*, 2012). Tylko w 2009 roku bezrobocie wzrosło o 4,7 mln osób, co oznacza wzrost o 27% w stosunku do 2008 roku. W 2010 roku bezrobocie wzrosło o kolejne ponad 1,5 mln osób. Na koniec 2010 roku przyrost bezrobocia ogółem w stosunku do 2008 roku wyniósł 37,6% (*Labour Market Indicators...*, 2012). Stopa bezrobocia wzrosła z 6,7% w 2008 roku do 10,5% w 2012 roku i utrzymywała się na tym poziomie do 2014 roku (<http://ec.europa.eu/eurostat>). W EA-19 bezrobocie wyniosło w 2014 roku 11,6%.

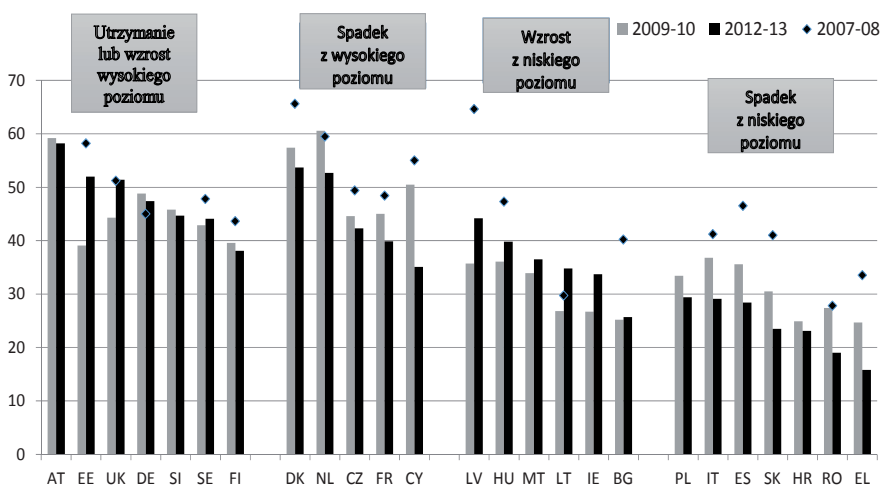
W dwóch trzecich krajów UE-28 bezrobocie wzrastało głównie od 2008 roku do 2010 roku, ale w tych krajach, które doświadczyły podwójnej recesji, bezrobocie wzrosło znacznie po 2011 roku. Były to takie kraje jak: Grecja, Hiszpania, Irlandia, Włochy, Portugalia, Słowacja. W Hiszpanii nieproporcjonalny wpływ na spadek zatrudnienia (prawie dwa razy większy od szoku gospodarczego) miały sektor budownictwa i wysoka segmentacja rynku pracy. Natomiast w Niemczech, Austrii i Belgii nastąpiła redukcja czasu pracy zamiast redukcji zatrudnienia, zwłaszcza ze względu na powszechne stosowanie skróconego czasu pracy (*Employment in Europe*, 2010).

Kryzys doprowadził do wydłużenia czasu pozostawania bez pracy. Wzrosło prawdopodobieństwo pozostawania bezrobotnym po roku od momentu utraty pracy. 38% osób, które stały się bezrobotnymi w 2012 roku, wciąż szukało pracy w roku 2013. W latach 2007–2008 było to 27%. Stopa wyjścia z bezrobocia krótkotermi-

nowego do zatrudnienia pogorszyła się prawie we wszystkich państwach członkowskich między 2007 a 2008 i 2012 a 2013 rokiem (rysunek 2).

Poszczególne kraje UE-28 można przyporządkować do jednej z czterech grup. Pierwsza grupa to kraje, w których wskaźniki przejścia z bezrobocia krótkoterminowego do zatrudnienia kształtowały się na wysokim poziomie – od 43,6% w Finlandii do 58,2% w Estonii w latach 2008–2009 i od 38,1% w Finlandii do 58,2% w Austrii w latach 2012–2013. W dwóch krajach wskaźnik poprawił się – w Niemczech wzrósł z 45% w latach 2008–2009 do 47,4%, w Wielkiej Brytanii z 51,2 do 51,4%. W latach 2012–2013 najwyższy wskaźnik wyjścia z bezrobocia do zatrudnienia zaobserwowano w Austrii (58,2%) – co druga osoba bezrobotna znajdowała pracę.

Rysunek 2. Stopa przejścia z bezrobocia krótkoterminowego (krótszego niż jeden rok) do zatrudnienia w krajach UE-28 w latach 2007–2013



Źródło: Aujean, Maestri, Tanay, Thévenot (2014), s. 46.

Do drugiej grupy należy pięć krajów (Dania, Holandia, Czechy, Francja i Cypr), w których stopa przejścia z bezrobocia krótkoterminowego do zatrudnienia w okresie 2008/2009–2012/2013 wyraźnie spadła. Największy spadek wystąpił na Cyprze, gdzie stopa przejścia z bezrobocia krótkoterminowego do zatrudnienia obniżyła się o 20 p.p. – z 55% w latach 2008–2009 do 35,15% w latach 2012–2013. Przeciętny spadek wskaźnika w tej grupie krajów wyniósł około 8%. W Holandii stopa spadła

z 59,5 do 52,7%, we Francji z 48,4 do 39,9%. Grupa trzecia to kraje o przeciętnie niskiej stopie przechodzenia od bezrobocia krótkookresowego do zatrudnienia. W latach 2009/2010–2012/2013 zaobserwowano wzrost wskaźnika – z 25,2 do 25,7% w Bułgarii, z 35,7 do 44,2% na Litwie. Do czwartej grupy zaliczono siedem krajów, w których zaobserwowano spadek stopy przejścia od bezrobocia krótkoterminowego do zatrudnienia. W latach 2008/2009–2012/2013 największy spadek wystąpił w Grecji (z 33,5 do 15,8%) i Hiszpanii (z 46,5 do 28,4%). W Polsce stopa przejścia od bezrobocia krótkoterminowego do zatrudnienia zmniejszyła się w latach 2009/2010–2012/2013 o 4 p.p. – z 33,4 do 29,4%.

Sytuacja była znacznie trudniejsza w grupie osób długotrwale bezrobotnych – 63% bezrobotnych w 2012 roku w 2013 roku ciągle znajdowało się bez pracy w porównaniu z 50% w latach 2007–2008 (Aujean i in., s. 46). Kryzys doprowadził do znacznego wzrostu liczby osób długotrwale bezrobotnych. Stopa bezrobocia długoterminowego wzrosła z 2,6% w 2008 roku do 4,7% w 2012 roku i 5,1% w 2014 roku. W EA-19 było to 6,1%. W wielkościach absolutnych liczba osób długotrwale bezrobotnych w UE-28 wzrosła z 6,2 mln w 2008 roku do 12,3 mln w 2013 roku (Aujean i in., s. 49). Najsilniejszy wzrost bezrobocia wystąpił w grupie osób o niskich kwalifikacjach. Stopa bezrobocia długoterminowego w przypadku tych osób podwoiła się w okresie 2008–2013 (Aujean i in., s. 49). W przypadku sztywności płac dostosowania przebiegały więc w większym stopniu przez redukcję zatrudnienia, co doprowadziło do wzrostu bezrobocia długookresowego o charakterze strukturalnym. Strukturalne komponenty bezrobocia wystąpiły przede wszystkim w następujących krajach: Hiszpania, Grecja, Portugalia, Irlandia, Włochy, Słowenia, Węgry, Francja, Estonia. Stopa NAIRU w Hiszpanii, Grecji i Portugalii wzrosła co najmniej o 3 p.p., we Włoszech, na Węgrzech w Irlandii i Słowenii od 1 do 3 p.p. Na Węgrzech wzrost bezrobocia był wywołany przede wszystkim bezrobociem strukturalnym, w pozostałych krajach było to mniej niż 50%.

4. Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy

Kryzys ekonomiczny najbardziej dotknął młodych i wykształconych ludzi. W krajach Unii Europejskiej na koniec I kwartału 2015 roku 4,8 mln osób w wieku 15–24 lata nie miało pracy. Stopa bezrobocia wzrosła z 15,6% w 2008 roku do 23,5% w 2013 roku i 22,2% w 2014 roku. W Hiszpanii i Grecji stopa bezrobocia przekroczyła 52%, w Chorwacji – 45,5%, we Włoszech – 42,5%, w Portugalii – 38% i na Cyprze – 36%. Wyraźnie widoczny jest podział na południową i północną

Europę. Stopa bezrobocia w krajach północnej Europy jest ponad dwukrotnie wyższa niż w krajach południowej części Unii. Największy wzrost bezrobocia zaobserwowano w grupie młodych, nisko wykwalifikowanych pracowników. Była to grupa pracowników, która już przed recesją stała w obliczu większego zagrożenia bezrobociem. Okresy bezrobocia osób młodych stają się coraz dłuższe. 7,1% aktywnych zawodowo młodych osób nie miało pracy przez ponad rok w III kwartale 2012 roku w porównaniu z 6,3% w poprzednim roku. Ta tendencja niesie poważne ryzyko wykluczenia ludzi młodych z rynku pracy oraz z ogółu społeczeństwa.

Na skutek kryzysu i niskiej jakości kształcenia na poziomie średnim i wyższym pojawiło się nowe zjawisko bezrobocia wśród młodzieży. Poważnym źródłem niepokoju jest wynosząca aktualnie około 8 mln i stale rosnąca liczba ludzi młodych poniżej 25 roku życia, którzy nie pracują, nie uczą się ani nie uczestniczą w kursach dokształcających (NEET – *Not in Education, Employment or Training*). Skutki społeczne kryzysu są szczególnie dotkliwe dla młodych ludzi, którzy nie pracują ani nie uczą się. Wzrost liczby NEET widoczny jest najbardziej w grupie osób w wieku 20–24 i 25–29 lat. W 2012 roku stopa NEET osób w wieku 20–24 lat wyniosła 12,6% w krajach OECD, co oznacza wzrost o ponad 3 p.p. od 2007 roku. Liczby osób niepracujących, nieuczących się i nieuczestniczących w szkoleniach są zróżnicowane na północy i południu Europy (w ramach Unii). Stopa NEET wynosi od mniej niż 10% w Holandii, Danii, Austrii, Szwecji i Niemczech do około 20% w Grecji, Bułgarii, Hiszpanii, na Cyprze i we Włoszech.

Podsumowanie

W czasie umiarkowanego wzrostu gospodarczego zaobserwowano w krajach Unii Europejskiej tak zwane ożywienie bez pracy (*jobless recovery*). Podjęte działania naprawcze nie doprowadziły do poprawy sytuacji na rynku pracy. W latach 2008–2014 dostosowania dotyczyły przede wszystkim poziomu zatrudnienia, a spadek płac był bardzo niewielki. Stopa zatrudnienia w krajach UE-28 spadła z 70,3% w 2008 roku do 69,2% w 2014 roku. Pogorszyły się wskaźniki przechodzenia od bezrobocia krótkookresowego do zatrudnienia, wzrosło zatrudnienie na czas określony i w niepełnym wymiarze czasu pracy. Skutki bezrobocia dotknęły osoby młode i o najniższych kwalifikacjach. Brak jest odpowiednich instrumentów koordynujących polityki gospodarcze i społeczne między państwami strefy euro, co ma istotne znaczenie z punktu widzenia wprowadzania zmian strukturalnych.

Literatura

- Aujean, L., Maestri, V., Tanay, F., Thévenot, C. (2014). The Legacy of the Crisis: Resilience and Challenges. W: *Employment and Social Developments in Europe 2014* (s. 43–59). Brussels: European Commission Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion Directorate A.
- Employment in Europe* (2010). European Commission.
- Europejski plan naprawy gospodarczej* (2008). KOM(2008)800 wersja ostateczna. Bruksela, 26.11.2008.
- <http://ec.europa.eu/eurostat> (10.05.2015).
- <http://revolting-europe.com/data/wages/> (10.05.2015).
- Korbutowicz, T. (2011). Pomoc publiczna UE w warunkach kryzysu gospodarczego. W: J. Kundera (red.), *Globalizacja, europejska integracja a kryzys gospodarczy* (s. 387–411). Wrocław: Wyd. UWr.
- Labour Market Indicators 2002–2012*. (2012). European Commission.
- Mankiw, G., Taylor, M.P. (2009). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
- State Aid Scoreboard. Report on State aid granted by the EU Member States* (2009). COM(2009)661 update. Brussels, 7.12.2009.

CONSEQUENCES THE 2008–2009 CRISIS FOR THE LABOUR MARKET IN SELECTED EU COUNTRIES

Abstract

The article discusses the long lasting impact of the 2008–2009 crisis on the real economy in the EU countries. The particular emphasis is put on the labour market, where the adverse effects of the crisis are particularly acute and have not been overcome until 2014. We discuss changes in real wages, the scale of employment and unemployment, risks of the long term unemployment and the particularly difficult situation of young people.

Translated by Tatiana Fic

Keywords: crisis, public support, employment, unemployment, real wages

JEL Codes: E24, E60



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-09

Mateusz Guzikowski*

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZMIANY DEMOGRAFICZNE JAKO DETERMINANTA REFORM SYSTEMÓW EMERYTALNYCH KRAJÓW NORDYCKICH – WNIOSKI DLA POLSKI

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest analiza zmian demograficznych w społeczeństwach krajów nordyckich (Szwecji, Danii, Norwegii, Islandii i Finlandii), które stanowią podstawę wprowadzanych przez nie zmian w systemach emerytalnych. Społeczeństwa tych krajów powszechnie uznawane są za „stare” demograficznie pod względem wysokiego poziomu oczekiwanej długości trwania życia, niskiej wartości współczynnika dzietności oraz wysokich wartości współczynników obciążenia demograficznego i ekonomicznego osobami w wieku poprodukcyjnym. Negatywne skutki procesu starzenia demograficznego mogą zostać ograniczone przez wprowadzenie zmian w systemie emerytalnym. Wnioski z doświadczeń tych krajów służą sformułowaniu rekomendacji dla Polski.

Słowa kluczowe: system emerytalny, starzenie demograficzne, podaż pracy

Wprowadzenie

Postępujące starzenie demograficzne społeczeństwa powinno skłaniać prowadzących politykę gospodarczą do podjęcia działań ukierunkowanych na ogranicze-

* Adres e-mail: mguzik@sgh.waw.pl.

nie skali jego negatywnych skutków dla systemu finansów publicznych. Demografia w długim okresie oddziałuje na wydatki na świadczenia emerytalne oraz skalę obciążeń podatkowych. Starzenie demograficzne najbardziej odczuwalne jest przy tym w krajach nordyckich uznawanych za społeczeństwa „stare” demograficznie. Wzrost oczekiwanej długości trwania życia w wieku 65 lat, zarówno w subpopulacji kobiet, jak i mężczyzn, oraz niska (poniżej granicznej) wartość współczynnika dzietności będą skutkować wzrostem liczby beneficjentów i wydłużeniem okresu pobierania przez nich świadczeń z systemu emerytalnego. Przy braku odpowiednich zmian w systemie emerytalnym zwiększającym krajową podaż pracy musi to skutkować wzrostem obciążeń fiskalnych nakładanych na populację w wieku produkcyjnym.

Celem artykułu jest przedstawienie zmian demograficznych, jakie wystąpią w krajach nordyckich i Polsce do 2060 roku. Na ich tle przedstawiono zmiany instytucjonalne wprowadzone w krajach nordyckich, zwiększające podaż pracy w gospodarce, a zarazem ograniczające fiskalne skutki postępującego starzenia demograficznego populacji tych krajów. Analiza tych reform stanowi punkt wyjścia do sformułowania rekomendacji zmian w polskim systemie emerytalnym.

1. Starzenie demograficzne – koncepcja tak zwanego pierwszego przejścia demograficznego

Starzenie demograficzne populacji jest procesem obserwowanym we wszystkich krajach świata. Niemniej jednak należy pamiętać, że w zależności od stopnia rozwoju kraju przybiera ono zróżnicowaną dynamikę. Najbardziej zaawansowane jest w społeczeństwach krajów rozwiniętych. Stosunkowo w najmniejszym stopniu zidentyfikować je można w krajach najslabiej rozwiniętych, o tak zwanej młodej strukturze demograficznej¹.

Zmiany udziału liczby osób młodych i starszych w strukturze demograficznej populacji tłumaczy się z wykorzystaniem koncepcji „pierwszego przejścia demograficznego” sformułowanej przez Carlosa Patona Blackera w 1947 roku². Starzenie

¹ Przy ocenie procesów demograficznych obserwowanych w krajach afrykańskich należy pamiętać o tym, że pomimo faktu, iż współcześnie są one uznawane za społeczeństwa o młodej strukturze demograficznej, to zgodnie z koncepcją tzw. pierwszego przejścia demograficznego w ciągu najbliższych czterech–sześciu dziesięcioleci ich struktura demograficzna zmieni się w istotny sposób.

² Blacker (1947) zidentyfikował pięć faz przejścia demograficznego. Wcześniej problematyką tą zajmowali się: Adolphe Landry (1909), który zaprezentował trzy fazy, oraz Warren Simpson Thom-

demograficzne w myśl owej koncepcji charakteryzują cztery etapy (fazy): faza tak zwanej równowagi prymitywnej, dwie fazy przejściowe (druga i trzecia) oraz faza tak zwanej równowagi nowoczesnej.

Pierwsza faza rozwoju populacji – typowa dla społeczeństw pierwotnych żyjących na niskim poziomie rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturalnego – odznacza się wysokimi współczynnikami urodzeń i zgonów (krótka długość życia, wysoka śmiertelność niemowląt) oraz wysokim współczynnikiem płodności (nawet powyżej sześciorga dzieci przypadających na jedną kobietę w wieku rozrodczym). Znamienne dla tej fazy są niska oczekiwana długość trwania życia w momencie urodzin, niekiedy nieprzekraczająca nawet czterdziestu lat, oraz wysoki odsetek dzieci nieprzeżywających pierwszego roku życia. Wielkość tych wskaźników znajduje uzasadnienie w: całkowitym braku opieki medycznej (lub ograniczonym dostępie do niej), złych warunkach sanitarnych życia, braku świadomej prokreacji.

Kolejne dwie fazy rozwoju populacji odzwierciedlone są w wydłużaniu przeciętnej długości trwania życia w momencie urodzin oraz spadku współczynnika dzietności (do czworga, pięciorga dzieci przypadających na jedną kobietę w wieku rozrodczym). Współczynnik śmiertelności niemowląt ulega znaczącemu obniżeniu, co wynika między innymi ze wzrostu dostępności do opieki zdrowotnej. Faza czwarta, nazywana „fazą równowagi nowoczesnej”, jest typowa dla społeczeństw krajów rozwijających się. W fazie tej obserwujemy dalsze wydłużanie oczekiwanej długości trwania życia w momencie urodzin oraz spadek współczynnika dzietności do około trojga dzieci na jedną kobietę w wieku rozrodczym. Dzięki upowszechnieniu opieki zdrowotnej, zmianie nawyków żywieniowych, wzrostowi świadomości konieczności zadbania o własny stan zdrowia oczekiwana długość trwania życia wzrasta powyżej 65 lat.

Niektórzy badacze wyróżniają jeszcze fazę piątą, typową dla państw o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Charakteryzuje się ona procesem „regresu demograficznego”, to jest przewagą liczby zgonów nad liczbą rodzonych dzieci, wskutek czego wielkość populacji ulega zmniejszeniu (Holzer, 2003).

Kluczowa dla zrozumienia negatywnych skutków starzenia demograficznego jest jednak faza czwarta (tzw. równowagi nowoczesnej), ponieważ uwzględnia ona zdolność populacji do rozwoju (starzenia się lub odmładzania), która to z kolei wy-

pson, który w latach 40. podjął próbę skonstruowania modelu przemian demograficznych na podstawie zmiennych, jakimi były współczynniki urodzeń i zgonów.

ka ze współczynnika dzietności. Jeśli jest on równy pewnej wartości granicznej wymaganej do utrzymania populacji na niezmiennym poziomie liczebnym, mówimy o „reprodukcji prostej” lub inaczej „prostej zastępowalności pokoleń”. Owa graniczna wartość wynosi 2,1 dziecka na jedną kobietę w wieku rozrodczym. Jeśli mamy do czynienia z wielkością powyżej granicznej, mówimy o „reprodukcji poszerzonej”. Gdy wskaźnik ten jest niższy, mówimy o „reprodukcji zawężonej”. Do powyższych wniosków należy dodać wpływ zmian tego wskaźnika na starzenie i wielkość populacji. W przypadku, gdy osiągnięta jest wartość graniczna omawianego wskaźnika, populacja danego kraju stabilizuje się na pewnym poziomie. Gdy w danej populacji statystycznie więcej dzieci (niż 2,1) rodzi się na jedną kobietę w wieku rozrodczym, można się spodziewać, że populacja liczebnie wzrośnie (kohorty urodzonych dzieci będą liczniejsze od kohort rodziców) i relatywnie „odmłodnieje”. W przeciwnym przypadku populacja ta będzie się kurczyć liczebnie oraz relatywnie „starzeć”, co wynika z faktu, że kolejne kohorty dzieci będą mniej liczne od pokolenia rodziców.

Obserwowane współcześnie zmiany demograficzne w krajach gospodarczo rozwiniętych (w tym w analizowanych w artykule krajach nordyckich oraz w Polsce) w zasadniczy sposób oddziałują na stabilność systemów emerytalnych. Zauważmy, że to demografia odgrywa najważniejszą rolę w funkcjonowaniu systemu emerytalnego, ponieważ określa liczebność populacji – wzorce płodności i umieralności, długość trwania życia w momencie urodzin i w momencie przejścia na emeryturę, strukturę wiekową i strukturę płci ludności. Rola demografii w funkcjonowaniu systemu emerytalnego sprowadza się do egzogenicznego (z punktu widzenia systemu emerytalnego) ustalenia wielkości populacji odprowadzających składki oraz populacji beneficjentów (emerytów). Mimo iż pozornie na tym jej rola się kończy, określa ona *implicite* charakter i skalę wpływu funkcjonowania systemu emerytalnego na tempo wzrostu gospodarczego. Liczebność populacji odprowadzającej składki i beneficjentów determinuje z kolei – przy danych szczegółowych rozwiązań instytucjonalnych dotyczących konstrukcji systemu – wielkość przychodów i wydatków. Różnica pomiędzy nimi stanowi zaś saldo systemu, które jest akumulowane w czasie.

2. Wybrane mierniki demograficzne charakteryzujące społeczeństwa krajów nordyckich

Sytuacja demograficzna krajów nordyckich w perspektywie najbliższych 50 lat ulegnie pogorszeniu. Zmiany najważniejszych wskaźników demograficznych dla pięciu analizowanych krajów zostały zestawione ze zmianami tych samych miar dotyczącymi Polski, której sytuacja demograficzna w tym samym okresie ulegnie pogorszeniu w większym stopniu, niż będzie to miało miejsce w krajach nordyckich. Najważniejsze znaczenie mają zmiany oczekiwanej długości trwania życia w wieku 65 lat. Zmiany wskazują przeciętną długość okresu pobierania świadczenia z systemu emerytalnego (tabela 1).

Tabela 1. Zmiany oczekiwanej długości trwania życia w wieku 65 lat

	Kobiety			Mężczyźni		
	2010	2060	przyrost	2010	2060	przyrost
DEN	19,5	25,1	5,6	16,8	22,0	5,2
FIN	21,3	25,8	4,5	17,3	22,3	5,0
ICE	20,9	25,4	4,5	18,7	23,5	4,8
NOR	21,0	25,7	4,7	17,9	22,7	4,8
SWE	21,1	25,7	4,6	18,2	22,7	4,5
POL	19,1	24,8	5,7	14,8	21,2	6,4

Źródło: Komisja Europejska (2012), Hagstofa Íslands, Statistisk sentralbyrå.

W populacji kobiet i mężczyzn w najbliższych 50 latach nastąpi znaczny, choć zróżnicowany co do skali wzrost oczekiwanej długości dalszego trwania życia w wieku 65 lat. Największy jej przyrost zostanie odnotowany w populacji Dunek (o 5,6 roku), w pozostałych krajach będzie on na zbliżonym poziomie 4,5–4,7 roku. W populacji mężczyzn natomiast widoczne jest zróżnicowanie: od 5,0–5,2 wśród Duńczyków i Finów, przez 4,8 dla Norwegów i Islandczyków, po 4,5 dla Szwedów. Zmiany tego miernika w populacji Polek (wzrost o 5,7 roku, zbliżony do duńskiego) i Polaków (wzrost o 6,4 roku) wskazują na wyższy stopień zaawansowania procesu starzenia demograficznego.

Kluczowe znaczenie ma również liczba rodzących się dzieci, ponieważ określa przyszłą liczebność populacji w wieku produkcyjnym, a zatem liczbę odprowadzających składki do systemu emerytalnego (tabela 2).

Tabela 2. Zmiany współczynnika dzietności

	1960	2010	2060
DEN	2,6	1,8	1,8
FIN	2,7	1,9	1,9
ICE	4,3	2,2	2,0
NOR	2,9	1,9	1,8
SWE	2,2	1,9	1,9
POL	3,0	1,4	1,6

Źródło: Komisja Europejska (2012), Hagstofa Íslands, Statistisk sentralbyrá.

Zmiany współczynnika dzietności wynikają ze zmiany modelu rodziny, w której rodzi się coraz mniej dzieci³. Zauważmy, że w 1960 roku we wszystkich analizowanych krajach przekroczono poziom graniczny (2,10–2,15) gwarantujący prostą zastępowalność pokoleń, co oznaczało, że znajdowały się w fazie reprodukcji poszerzonej skutkującej liczebnym przyrostem populacji. Najwięcej dzieci na jedną kobietę w wieku rozrodczym przypadało w Islandii. Pozostałe kraje również zwiększały swoją liczebność, choć w różnym stopniu (w 1960 roku Szwecja osiągnęła wskaźnik płodności bliski granicznemu). W 2010 roku tylko Islandia wykazywała reprodukcję poszerzoną. Pozostałe kraje znalazły się w fazie kurczenia liczebnego populacji, co wobec wydłużenia oczekiwanej długości trwania życia w momencie urodzin i pochodnej względem niej oczekiwanej dalszej długości trwania życia w wieku 65 lat uwydatnia postępujące starzenie demograficzne. Perspektywy na kolejne półwiecze są już negatywne dla wszystkich analizowanych państw, najgorsze zaś dla Polski, co oznacza, że przy założeniu braku stosownych reform rynek pracy będzie zasilany coraz mniejszą podażą pracy⁴.

³ Szerzej na ten temat – koncepcja tzw. drugiego przejścia demograficznego, której autorami są Lesthaeghe (1991) i van de Kaa (1987). Zob. np. Holzer (2003).

⁴ Choć perspektywy te są relatywnie lepsze niż w 2010 r., co wynika z fali kolejnego wyżu demograficznego ok. 2060 r.

Starzenie demograficzne i skalę związanych z nim problemów dla stabilności finansów publicznych i tempa wzrostu gospodarczego bezpośrednio odzwierciedlają dwie miary: współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi (liczba osób w wieku poprodukcyjnym przypadająca na 100 osób w wieku 20–64 lat) oraz współczynnik obciążenia ekonomicznego osobami starszymi (liczba osób w wieku poprodukcyjnym przypadająca na 100 osób pracujących w wieku 20–64 lat).

Tabela 3. Zmiany współczynników obciążenia demograficznego i ekonomicznego

	Współczynnik obciążenia demograficznego osobami starszymi			Współczynnik obciążenia ekonomicznego osobami starszymi		
	2010 (%)	2060 (%)	przyrost (p.p.)	2010 (%)	2060 (%)	przyrost (p.p.)
DEN	28	48	20	35	56	21
FIN	29	53	24	38	65	27
ICE	18	43	25	b.d.	b.d.	–
NOR	25	48	23	29	56	27
SWE	31	51	20	37	58	21
POL	21	71	50	31	100	69

Źródło: Komisja Europejska (2012), Hagstofa Íslands, Statistisk sentralbyrá.

Największy przyrost współczynnika obciążenia demograficznego osobami starszymi w 2060 roku zostanie odnotowany w Islandii (o 25 p.p.), choć w podobnej mierze sytuacja zmieni się również w Finlandii i Norwegii (wzrost o 23–24 p.p.). Stosunkowo najlepsza sytuacja demograficzna, pomimo niskiego współczynnika płodności oraz wysokiego poziomu oczekiwanej długości trwania życia w wieku 65+, będzie jednak w Islandii, w której relacja populacji w wieku 65+ do populacji w wieku 20–64 będzie wynosiła jedynie 43%. Największy przyrost, a zarazem najgorsza sytuacja demograficzna w 2060 roku zostanie odnotowana w Polsce, w której relacja ta zmieni się blisko 3,5-krotnie w stosunku do roku 2010 – na dziesięć osób w wieku 20–64 lat przypadać będzie aż siedem osób w wieku co najmniej 65 lat. Oznacza to, że te dwie populacje staną się niemal równoliczne.

Największe i zarazem budzące największy niepokój zmiany zauważono jednak w odniesieniu do współczynnika obciążenia ekonomicznego osobami starszymi. W krajach nordyckich w ciągu najbliższych 50 lat zmiany te będą umiarkowane (o ok. 21–27 p.p.). Wskaźnik ten wzrośnie do około 60%, co oznacza, że na dziesięć

osób pracujących przypadać będzie aż sześć osób biernych zawodowo. Przywołane dane są alarmujące dla Polski – o ile w 2010 roku na konsumpcję jednego emeryta „składały się” trzy osoby pracujące, o tyle w 2060 roku konsumpcję jednego emeryta będzie „finansował” jeden pracujący⁵. Oznacza to, że będzie on musiał sfinansować konsumpcję własną, konsumpcję jednego emeryta i dodatkowo zadbać o własną emeryturę. Coraz liczniejsze pokolenie biernych zawodowo będzie uzależnione od PKB wytworzonego przez coraz mniej liczebne pokolenie pracujących. Sytuacji tej można jednak zapobiec, zwiększając podaż pracy między innymi przez podwyższenie wieku emerytalnego.

3. Wspólne wyzwania, różne kierunki reform

Negatywne zmiany demograficzne, jakie zaszły w krajach nordyckich, a które pogłębią się w najbliższym półwieczu, doprowadziły do reformy systemów emerytalnych. W głównej mierze obejmowały one wprowadzenie rozwiązań tworzących finansowe bodźce do opóźnienia momentu dezaktywizacji.

Dania

Na podstawie reformy z 2006 roku podjęto decyzję o stopniowym podwyższeniu w latach 2024–2027 ustawowego wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn z 65 do 67 lat. Stosunkowo odległa perspektywa czasowa oraz widoczne dla sektora finansów publicznych skutki postępującego starzenia demograficznego spowodowały przyjęcie w 2011 roku noweli tej ustawy, na mocy której proces ten został przyspieszony i będzie przeprowadzany w latach 2019–2022. Proces trwać będzie cztery lata, co oznacza, że rokrocznie wiek emerytalny będzie podwyższany o pół roku, to jest dwa razy szybciej niż w Polsce.

Najważniejszym finansowym instrumentem wkomponowanym w duński system emerytalny jest możliwość opóźnienia momentu pobierania świadczenia aż o dziesięć lat. Finansowa premia szacowana jest na podstawie wykorzystywania tablic dalszej długości trwania życia w wieku 65 lat. Na przykład, zakładając, że osoba w wieku 65 lat będzie statystycznie żyła jeszcze 17 lat, za każdy rok opóź-

⁵ Póki w nowym systemie emerytalnym wprowadzonym w 1999 r. będzie choć jeden świadczeniobiorca pobierający świadczenie tylko z ZUS, póty będzie ono finansowane z bieżących składek odprowadzanych do systemu przez pokolenie pracujących.

nienia dezaktywizacji jej świadczenie wzrośnie o 1/17, to jest o około 6% (OECD, 2011, 2013).

Finlandia

Finlandia jest krajem dość specyficznym, jeśli chodzi o częstość zmian wprowadzanych w systemie emerytalnym. W 2000 roku weszło w życie ustawowe podwyższenie wieku emerytalnego uprawniającego do pobierania częściowej emerytury przez osoby urodzone po 1943 roku z 58 do 60 lat. W 2003 roku osobom urodzonym po 1946 roku umożliwiono pobieranie częściowych świadczeń po ukończeniu 58 roku życia. Już rok później pułap ten ponownie podwyższono, tym razem do 61 lat. W 2005 roku wprowadzono „elastyczny wiek emerytalny” – przyszłym emerytom pozostawiono możliwość wyboru momentu dezaktywizacji w przedziale 63–68 lat. Osobom, które zdecydowały się opóźnić dezaktywizację po 63 roku życia, zagwarantowano wzrost świadczenia o 4,5% rocznie.

W fińskim systemie emerytalnym wciąż liczne są bodźce dezaktywizacyjne. Wraz z ukończeniem 60 roku życia można pobierać wcześniejszą emeryturę, jeśli spełni się wymagania określone ustawą o bezrobociu. Instrument ten stanowił najważniejszy czynnik odpowiadający za utrzymywanie się przeciętnego efektywnego (faktycznego) wieku emerytalnego na bardzo niskim poziomie. Korzystną zmianą było podwyższenie tego limitu wieku do 62 lat w 2011 roku, niemniej jednak wobec możliwości przejścia na emeryturę w wieku 63 lat rozwiązanie to pozostaje zbędnym bodźcem zachęcającym do wcześniejszego opuszczenia rynku pracy.

Pomimo wbudowanych rozwiązań zachęcających do dezaktywizacji fiński system emerytalny uwzględnia również bodźce o charakterze pozytywnym. Podstawowa emerytura (tzw. emerytura państwowa, której wysokość zależy od długości tzw. okresu rezydencji/zamieszkiwania) podlega zmniejszeniu o 0,4 p.p. za każdy miesiąc przed 65 rokiem życia. Część emerytury zależna od płac (drugi filar) podlega z kolei redukcji o 0,6 p.p. miesięcznie przed ukończeniem 63 roku życia, po przekroczeniu którego nie jest zmniejszana. Oznacza to, że pełną emeryturę z drugiego filaru można pobierać już od 63 roku życia, natomiast pełną emeryturę podstawową dopiero od 65 roku życia. W 2004 roku wprowadzono rozwiązanie, zgodnie z którym za każdy miesiąc po przekroczeniu ustawowego wieku emerytalnego (65 lat) emerytura podstawowa jest zwiększana o 0,6 p.p., zaś emerytura z drugiego filaru

o 0,4 p.p. (maksymalnie o 4,8% rocznie) (Kanisto, 2012; Tuominen, Karisalmi, Takala, Kaliva, 2012; OECD, 2013).

Islandia

Wyróżnikiem islandzkiego systemu emerytalnego jest wysoki ustawowy wiek emerytalny wynoszący 67 lat dla obu płci, z zastrzeżeniem, że pracownicy sektora publicznego mogą przejść na wcześniejszą emeryturę w wieku 65 lat, zaś marynarze, którzy przepracowali na morzu co najmniej 25 lat – w wieku 60 lat. Istotne, że Islandia przyjęła taki poziom zdecydowanie wcześniej (w połowie lat 40. XX w.) niż kraje Europy Zachodniej zmuszone do tego przez kryzys z lat 2008–2011 i poszukiwanie oszczędności.

Islandzki system emerytalny ma wbudowane bodźce finansowe zachęcające do dłuższej aktywności zawodowej. Pobieranie emerytury można maksymalnie opóźnić do 70 roku życia, a premia za każdy rok wynosi 9% świadczenia. W 2006 roku wprowadzono kolejną zmianę stanowiącą odpowiedź na starzenie demograficzne – od 1 stycznia 2007 roku moment dezaktywizacji można opóźnić do ukończenia 72 roku życia, przy czym roczna premia została zmniejszona do 6% (Gudmundsson, 2003; Herbertsson, 2001; OECD, 2013).

Norwegia

W 2011 roku wprowadzono elastyczny wiek emerytalny 62–75 lat. Utrzymano jednak ustawowy minimalny wiek emerytalny uprawniający do pobierania pełnej emerytury podstawowej zależnej od okresu rezydencji na poziomie 67 lat. Możliwe jest zatem pobieranie częściowej emerytury od 62 roku życia i łączenie jej z pracą zarobkową, przy czym emerytura jest stosownie zmniejszana (Hagist, Laub, Raffelhüschen, Risa, 2014). Symulacje wysokości świadczeń wykonane przez Norges Bank pokazały, że osoba przechodząca na emeryturę w wieku 75 lat może oczekiwać stopy zastąpienia na poziomie aż 95% ostatniego wynagrodzenia. Gdyby przeszła na emeryturę 13 lat wcześniej, wskutek aktuarialnego dostosowania jej wysokość stanowiłaby jedynie 33,7% ostatniej płacy.

Szwecja

Podstawowe świadczenie emerytalne zależne od długości okresu rezydencji można uzyskać już po ukończeniu 61 roku życia, jednak część zależną od zarobków

– dopiero po ukończeniu 65 lat. Pomimo możliwości wcześniejszej dezaktywizacji większość Szwedów pozostaje na rynku pracy dłużej, ponieważ po ukończeniu 63 lat nabywają oni prawo do licznych dodatków emerytalnych (Weaver, Willén, 2014; Hagen, 2013).

Pomimo faktu, że ustawowy wiek emerytalny został ustalony na wysokim poziomie 67 lat⁶, premier John Fredrik Reinfeldt zapowiedział w 2012 roku, że Szwedzi powinni pracować jeszcze dłużej – do 75 roku życia. Deklaracja ta miała zainicjować debatę dotyczącą reformy szwedzkiego systemu emerytalnego. Ostatecznie ustalono, że od 2017 roku ustawowy wiek emerytalny będzie stopniowo przesuwany z przedziału 61–67 do 63–69 lat.

Wnioski dla Polski z reform nordyckich systemów emerytalnych

Prowadzona w ostatnich latach w krajach nordyckich dyskusja o konieczności wprowadzenia parametrycznych zmian w systemie emerytalnym stanowi wartościowy punkt odniesienia do wprowadzenia kolejnych zmian w polskim systemie emerytalnym. Dalsze zmiany ustawowego wieku emerytalnego w analizowanych krajach nie są wykluczone. Pytaniem otwartym pozostaje wciąż kwestia maksymalnego pułapu podwyższania wieku emerytalnego. Wydaje się, że zmiany wprowadzone w Norwegii wyznaczą w przyszłości ustalenie wieku emerytalnego na poziomie 70 lat (lub więcej).

W tym miejscu należy szczególnie podkreślić, że dynamika podwyższania i zrównywania wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn w Polsce została ustalona na niskim poziomie w porównaniu do większości państw, które przyjęły taką reformę. Spodziewane skutki tej reformy dla sektora finansów publicznych będą niższe niż wtedy, gdyby ta dynamika była dwukrotnie wyższa. Gdyby zdecydowano się przyspieszyć podwyższanie wieku emerytalnego, na rynku pracy dłużej pozostawałoby pokolenie wyżu demograficznego, przez co nie tylko globalne oszczędności sektora finansów publicznych byłyby wyższe, lecz również gospodarka rozwijałaby się szybciej, a co za tym idzie – wypracowane ze składek emerytury byłyby wyższe. Mając na uwadze prognozy demograficzne krajów nordyckich, o których była mowa, należy stwierdzić, iż kondycja demograficzna tych społeczeństw w 2060 roku

⁶ Jest to maksymalny wiek uprawniający do pracy. W praktyce obowiązuje zatem elastyczny wiek emerytalny 63–67 lat.

będzie jedynie nieznacznie lepsza, co wynika między innymi z dodatniego wpływu płodności imigrantów na podaż pracy.

Jednym z projektów nowego rządu jest powrót do wieku emerytalnego na poziomie 60 i 65 lat z pozostawieniem możliwości wyboru dłuższej pracy. Trudno jednak oczekiwać, by ludzie osiągający minimalny ustawowy wiek emerytalny byli skłonni we własnym interesie (perspektywa wzrostu świadczeń) odroczyć przejście na emeryturę. Działa tutaj bowiem „efekt krótkowzroczności”. Skutki finansowe wystąpienia tego efektu z punktu widzenia jednostki będącej w wieku przedemerytalnym są dla niej stosunkowo mało odczuwalne (kolejny rok pracy przynosi nieznaczny wzrost świadczenia, ponieważ odprowadzone składki stosunkowo krótko znajdują się w systemie, aby przynieść wyższy zwrot⁷), przez co należy wnosić, że z uwagi na koszt alternatywny jednostki będą się decydować na przejście na emeryturę w momencie nabycia do niej prawa. Dlatego ważne jest wkomponowanie istotnych finansowych bodźców zachęcających do wydłużenia aktywności zawodowej i przechodzenia na emeryturę zdecydowanie później, niż dopuszcza to prawo (co udało się wprowadzić w krajach nordyckich).

Konstrukcja systemu emerytalnego i wyzwania, które stawia przed nim aktualnie demografia, powinny już teraz zainicjować debatę o konieczności dalszego podwyższania – zamiast obniżania – wieku emerytalnego powyżej 67 lat (np. do 68–69 lat), ponieważ dzięki temu świadczenia kobiet, które spędzają na emeryturze przeciętnie dłuższy okres niż mężczyźni, znacznie by wzrosły. Alternatywą dla dalszego podwyższania jest przyspieszenie podwyższania i wyrównywania wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn do 67 lat. Wreszcie na szczególną uwagę zasługuje wprowadzenie elastycznego wieku emerytalnego, jednak nie niższego niż 65 lat dla obu płci, oraz wkomponowanie stosownych mechanizmów zwiększających świadczenie za każdy miesiąc opóźnienia dezaktywizacji.

Ponadto za wartościowe należy uznać umożliwienie pobierania częściowej emerytury po osiągnięciu minimalnego ustawowego wieku emerytalnego. Zmniejszenie obciążeń nakładanych na pracę może się odbyć przez domknięcie luki w powszechnym systemie emerytalnym (włączenie do niego rolników, górników i pracowników służb mundurowych). Nie ma absolutnie żadnej merytorycznej przesłanki, aby

⁷ Nie zależy to zaś w ogóle od metody zamiany odprowadzonych składek na świadczenie (filar kapitałowy i stopa zwrotu wygenerowana na rynkach finansowych; system publiczny i waloryzacja). Składki „obracane są” w systemie zbyt krótko, by istotnie wpłynęły na wysokość świadczenia.

utrzymywać kilka różnych nadzwyczaj kosztownych systemów emerytalnych. Dzięki temu osoby pracujące mogłyby – dysponując wyższymi dochodami – oszczędzać na swoją emeryturę również w III filarze.

Literatura

- Blacker, C.P. (1947). Stages in Population Growth. *Eugenic Review*, 39 (3), 88–101.
- Gudmundsson, M. (2003). The Icelandic Pension System: Design and Lessons for Others. Speech at the International Pension Conference Moscow, December 9–10.
- Hagen, J. (2013). A History of the Swedish Pension System. *Uppsala Center for Fiscal Studies, Working Paper*, 7, 1–140.
- Hagist, Ch., Laub, N., Raffelhüschen, B., Risa, A.E. (2014). *Pension Reform in Norway – A European Perspective*. Feiburg: Forschungszentrum Generationenverträge.
- Hagstofa Íslands, Statistisk sentralbyrå. Pobrano z: <http://www.statice.is> (27.08.2015).
- Herbertsson, T.T. (2001). *Why Icelanders Do Not Retire Early?* Stockholm: Pensionsforum.
- Holzer, J.Z. (2003). *Demografia*. Warszawa: PWE.
- Kaa van de, D.J. (1987). Europe's Second Demographic Transition. *Population Bulletin*, 42.1, 1–59.
- Kanisto, J. (2012). Effective Retirement Age in the Finnish Earnings-Related Pension Scheme. *Finnish Centre for Pensions, Pension Report*, 2, 1–68.
- Komisja Europejska (2012). The 2012 Ageing Report: Economic and Budgetary Projections for the 27 EU Member States (2010–2060). *European Economy*, 2, 1–472.
- Landry, A. (1909). Les trios theories principales de la population. W: A. Landry (1982 [1934]). *La Révolution démographique*. Paris: INED.
- Landry, A. (1982 [1934]). *La Révolution démographique*. Paris: INED.
- Lesthaeghe, R. (1991). The Second Demographic Transition in Western Countries: an Interpretation. *IPD-Working Paper*, 2, 1–52.
- OECD (2011). *Pensions at a Glance 2011: Retirement-Income Systems in OECD Countries*. OECD Publishing.
- OECD (2013). *Pensions at a Glance 2013: OECD and G20 Indicators*. OECD Publishing.
- Tuominen, E., Karisalmi, S., Takala, M., Kaliva, K. (2012). How Do Intentions Affect Future Retirement? A Case Study of the Finnish Flexible Old-Age Pension Scheme. *European Journal of Social Security*, 14 (2), 111–131.
- Weaver, K., Willén, A. (2014). The Swedish Pension System after Twenty Years. Mid-Course Corrections and Lessons. *OECD Journal of Budgeting*, 13 (3), 1–26.

**DEMOGRAPHIC TRANSITION AS A MOTIVE
FOR PENSION SYSTEM'S REFORMS IN THE NORDIC COUNTRIES
– LESSONS FOR POLAND**

Abstract

The aim of the article is to analyse the demographic changes that appeared in the Nordic states' societies (Sweden, Denmark, Norway, Iceland and Finland). Demographic transition became a motive for the pension system reforms that were introduced during the last two decades. Population of these countries may be stipulated as demographically old, which means that the life expectancy is high, the fertility rate is low, and levels of the old-age dependency ratio as well as the economic dependency ratio are very high. The negative impact of demographic changes may be limited by introducing pension system reforms. The findings stemming from the Nordic countries' experience are basis of recommendations for the Polish retirement scheme reform.

Translated by Mateusz Guzikowski

Keywords: pension system, demographic transition, labour supply

JEL Codes: J11, J26



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-10

Bogusław Kaczmarczyk*

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Sanoku

Łukasz Popławski**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

KWANTYFIKACJA PRZESTRZENI PUBLICZNEJ NA PRZYKŁADZIE SANOKA

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono zagadnienie kwantyfikacji przestrzeni publicznej i opłaty za wykorzystanie przestrzeni publicznej na przykładzie Sanoka. Obecne problemy związane z przestrzennym rozmieszczeniem reklam są traktowane różnorodnie, najczęściej nierozpatrywane z punktu ładu przestrzennego. Ta kwestia będąca w zakresie zainteresowania ekonomii przestrzennej jest często pomijana. W opracowaniu udowodniono, że opłata za wykorzystanie przestrzeni publicznej jest zasadna i nie obciąża przedsiębiorców w znaczący sposób, natomiast może być istotnym wpływem do budżetu samorządu.

Słowa kluczowe: rozwój lokalny, przestrzeń publiczna, samorząd

Wprowadzenie

Przeźródzeń jest to „trójwymiarowa rozciągłość (obszar), posiadająca atrybuty jednorodności, nieskończoności i nieograniczonosci, w której zachodzą wszystkie zjawiska

* Adres e-mail: b.kaczmarczyk@pro.onet.pl.

** Adres e-mail: rmpoplaw@gmail.com.

fizyczne” (Becla, Czaja, 2004). Jest to również miejsce, gdzie znajdują się przedmioty materialne. Z punktu widzenia niniejszych rozważań ważne jest rozpatrywanie przestrzeni od strony przede wszystkim geograficznej, gdy jest ona ograniczona rzeczywistymi lub umownymi granicami związanymi z wyróżnionymi cechami przestrzennymi, które charakteryzują środowisko geograficzno-przyrodnicze wywierające wpływ na zakres oraz formy aktywności indywidualnej i społecznej człowieka (Popławski, 2009).

Korzyści z lokalizacji na poszczególnych obszarach można rozpatrywać z punktu widzenia różnych czynników, takich jak: ekonomiczne, społeczne, środowiskowe, przestrzenne, polityczne, a także podatkowe. Ich rola i struktura podlegały zmianie w kolejnych etapach rozwoju gospodarczego wywołanego postępem naukowo-technicznym, a zwłaszcza innowacyjnością. Na skutek pojawiania się nowych technologii, technik i sposobów organizacji produkcji, a także zmian w znaczeniu i funkcjonowaniu poszczególnych sektorów i działów gospodarki narodowej zaczęto inaczej postrzegać przestrzeń. Z punktu widzenia mikroekonomicznego przestrzeń była zawsze istotnym elementem, zwłaszcza jako miejsce prowadzonej działalności gospodarczej. Zainteresowanie przestrzenią ma związek także z rozwojem lokalnym i regionalnym. W tym kontekście istotne znaczenie ma ład w przestrzeni, również w zakresie poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej i instrumentów wsparcia. W rozwoju lokalnym ważnym zagadnieniem jest rozwój i wzrost społeczno-gospodarczy społeczności, która zamieszkuje dane terytorium. W obecnych warunkach dominuje koncepcja rozwoju trwałego (zrównoważonego), gdzie ład przestrzenny jest traktowany na równi z innymi ładami (Kryk, 1999, 2004; Borys, 2005). „Ład jest kategorią ekonomiczną o tyle, o ile stanowi element modelu, wzorca i teorii efektywnej gospodarki, pełniąc na przykład funkcje proefektywnościowe” (Meredyk, 2014, s. 26). W ten sposób, rozpatrując kwestie ładu w przestrzeni publicznej, poszukujemy instrumentów wspierających dany pożądany porządek lub stan. W przypadku prawidłowego wykorzystania przestrzeni publicznej mogą do tego służyć różne instrumenty oparte na formule czynszowej komercyjnego wykorzystania przestrzeni. Rozpatrując przestrzeń w działalności gospodarczej, nie sposób nie odnieść się do instytucji powoływanych przez państwo w celu realizacji zadań publicznych w tym zakresie, czyli ogólnie mówiąc – sektora publicznego.

Sektor publiczny to zbiór instytucji powoływanych przez państwo w celu realizacji zadań publicznych będących wyrazem funkcji państwa (Lubińska, 2010, s. 56). Jest ważnym elementem współczesnych gospodarek, ich częścią, która służy ogółowi i pełni w stosunku do społeczeństwa służebne funkcje (Szewczuk, Ziolo, 2008,

s. 18–19; Kleer, 2008, s. 34; Miłaszewicz, 2015, s. 127–135). Instytucje publiczne dzięki posiadanym instrumentom mogą wpływać na właściwe kształtowanie relacji gospodarczych przez regulacje rynkowe.

Regulacje rynkowe mogą być wprowadzane w zakresie pobudzania działań pożądaných, w omawianym przypadku w obrębie przeciwstawienia się zawłaszczeniu i niszczeniu przestrzeni publicznej. „Przestrzeń publiczna to obszar o szczególnym znaczeniu dla zaspokajania potrzeb mieszkańców, poprawy jakości ich życia i sprzyjający nawiązywaniu kontaktów społecznych ze względu na jego położenie oraz cechy funkcjonalno-przestrzenne” (Dz.U. 2012, poz. 647).

Obecnie to jednostki administracji publicznej są odpowiedzialne za prawidłowe kształtowanie ładu przestrzennego. To właśnie sektor publiczny w celu zapewnienia działań społecznie pożądaných w przestrzeni wykonuje część tej działalności gospodarczej lub zleca organizacjom pozarządowym kształtowanie porządku publicznego w zakresie przestrzeni. W ich władaniu są obszary terytorialne, które ze względu na swoją działalność wykorzystuje również sektor prywatny. Obecnie sektor prywatny właściwie nie odpowiada za wykorzystanie przestrzeni publicznej ani za prawidłowe jego kształtowanie na posiadanej nieruchomości. W literaturze przedmiotu wylicza się różne zadania publiczne, i tak Stanisław Owsiak (2006, s. 129–130) wymienia z tego obszaru takie jak: bezpieczeństwo wewnętrzne kraju, kontrola gospodarowania bogactwami naturalnymi, urządzenia z zakresu infrastruktury, transport i drogi lokalne, usługi komunalne, ład przestrzenny, utrzymanie czystości lub zieleni w gminach czy prowadzenie gospodarki leśnej.

W obrębie przestrzeni publicznej występują określone dobra. Jerzy Wilkin (2010, s. 42–47) klasyfikuje dobra na pięć grup: czyste dobra rynkowe, dobra klubowe, prywatne dobra wspólne, dobra merytoryczne oraz czyste dobra publiczne. Za dobra merytoryczne uważa się takie, w których występuje efektywność mechanizmów rynkowych i społecznych potrzeb dostarczania dóbr o charakterze publicznym. Cechy dóbr merytorycznych są następujące: zaspokajają potrzeby społeczne, mechanizm rynkowy nie zapewnia dostatecznej podaży dóbr publicznych i istnieje konieczność wsparcia lub publicznego finansowania. Dobra te odróżnia od dóbr publicznych to, że najczęściej są dostarczane przez podmioty prywatne, mają swoją cenę w przeciwieństwie do dóbr publicznych, a dostęp do nich jest ograniczony.

Innym istotnym elementem dotyczącym prawidłowego wykorzystania przestrzeni publicznej są między innymi kwestie podatkowe, które w zakresie omawia-

nego problemu – zapłaty za wykorzystanie tej przestrzeni oraz wpływu na prawidłowe jej kształtowanie – nie były dotychczas rozpatrywane, dlatego są przedmiotem niniejszych rozważań. Celem artykułu jest przedstawienie problemu kwantyfikacji przestrzeni publicznej na przykładzie Sanoka.

1. Wstępny opis projektu komercyjnego wykorzystania przestrzeni publicznej

W trosce o dbałość Sanoka, a także uwzględniając Strategię Rozwoju Miasta, należy rozważyć (w kategorii propozycji) szeroko rozumiany aspekt reklam i innych nośników informacyjnych, w szczególności komercyjnych, zlokalizowanych w Sanoku. Wrażenia gospodarzy i mieszkańców oraz licznych turystów są następujące: reklamy w obecnym stanie rzeczy nie spełniają już funkcji informacyjnej mającej za zadanie wzbudzenie w klientach chęci nabycia określonej kategorii produktu, w tym produktu turystycznego. Ponadto są one źle umiejscowione, architektonicznie wadliwie zaprojektowane i często nie mają nic wspólnego z Sanokiem. Ten stan trwa od wielu lat – dokładnie od momentu, kiedy reklama wpisała się na trwałe w krajobraz Sanoka.

Na początku lat 90. XX wieku zjawisko to nie było tak dokuczliwe, natomiast obecnie jednoznacznie należy stwierdzić, iż rynek reklam w sensie lokalizacji, wyglądu szaty graficznej wymaga ujednoczenia, korekty i modernizacji. Oczywiście zamiarem standaryzacji rynku reklamowego dla miasta nie jest eliminacja reklam jako takich. Reklama jest i zawsze będzie integralną częścią gospodarki wolnorynkowej, natomiast sposób i forma jej prezentacji jest poważnym zadaniem i wyzwaniem dla gospodarzy. Ponadto realizacja powyższego projektu zdecydowanie przyczyni się do poprawy wizerunku Sanoka jako miasta nowoczesnego, a co za tym idzie – do wzrostu konkurencyjności i wzmocnienia pozycji Sanoka w regionie oraz w Polsce.

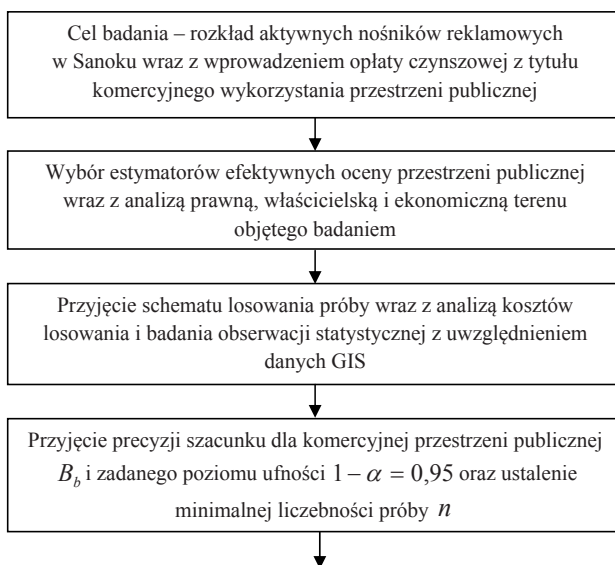
Proponowane rozwiązanie jest rozwiązaniem **w pełni systemowym, z założenia w pełni koalicyjnym, o wieloletniej perspektywie funkcjonowania**. Opisany projekt ma swój głęboki sens ekonomiczny, to znaczy korzyści z wdrożenia są wielokrotnie większe niż koszty adaptacji, co przy ograniczonych budżetach samorządu ma fundamentalne znaczenie. Autorzy projektu mają na względzie cel nadrzędny, to znaczy dla Sanoka najistotniejszy jest jego wizerunek i dobro, a niniejszy projekt

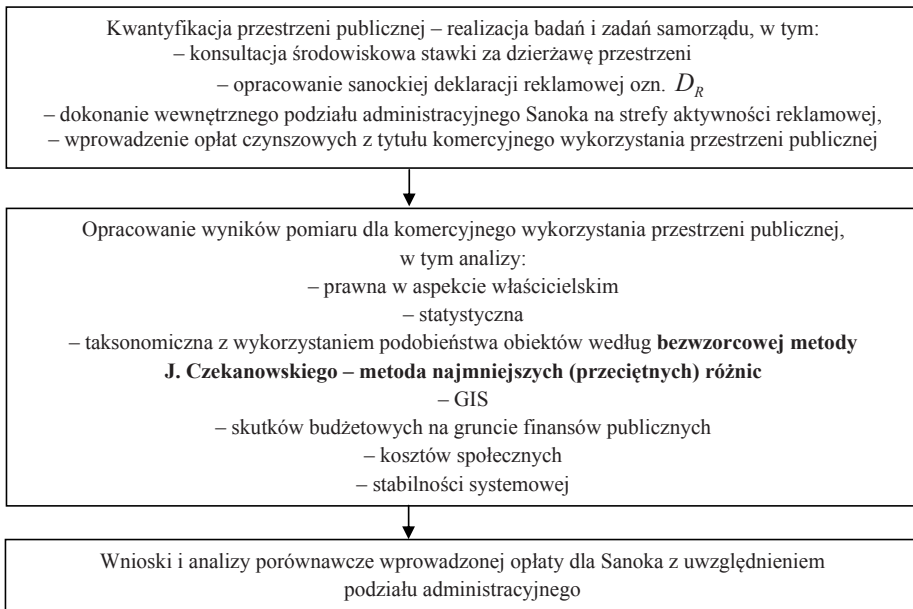
jest propozycją, jak połączyć piękno, przyrodę, niepowtarzalną kilkusetletnią architekturę oraz styl z otaczającą komercją. Projekt sanockich reklam w sensie propozycji standaryzacji zagospodarowania przestrzeni publicznej nawiązuje do programów sektorowych i prognoz krótkoterminowych. Po jego wdrożeniu ma on odgrywać rolę jednego z wielu dostępnych instrumentów finansowych na gruncie zarządzania i realizacji Strategii Rozwoju Sanoka.

2. Metoda badania

Przestrzeń publiczna w ujęciu zrównoważonym (Popławski, 2009, s. 61) jako dobro ogólne w wyniku komercyjnego wykorzystania podlega kwantyfikacji, ocenie finansowej (Filipiak, 2009, s. 13; 2011, s. 15) i wnioskowaniu dla rozkładu normalnego pomiędzy próbą a skończoną zbiorowością generalną (Steczkowski, 1995, s. 11; Zasępa, 1972, s. 11). Główne kierunki metody reprezentacyjnej opisu ilościowego przestrzeni publicznej przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Główne kierunki metody reprezentacyjnej opisu ilościowego przestrzeni publicznej





Źródło: opracowanie własne z uwzględnieniem: Zasepa (1972), Steczkowski (1995), Popławski (2009), Filipiak (2011).

3. Określenie minimalnej liczebności próbki aktywnej powierzchni reklamowej

Istotę pomiaru przestrzeni publicznej w ramach *kompletnej wielowymiarowej kostki danych* (KWKD) (Grabiński, 1994, s. 68 i n.) względem jej komercyjnego wykorzystania stanowi losowanie warstwowe (Neyman, 1934, s. 558–625; Steczkowski, 1995, s. 202 i n.), tak zwane stratyfikacyjne i branżowe, mające na celu jednolite wyodrębnienie stref aktywności reklamowych w ramach zbiorowości generalnej z przyjętą charakterystyką optymalizacyjną¹, z uwzględnieniem porządkowych metod taksonomicznych (Grabiński, 2003, s. 93 i n.).

Przyjęte kryterium optymalizacyjne jest najmniejsze wówczas, gdy liczba wylosowanych aktywnych nośników reklamowych w ramach metody reprezentacyjnej

¹ Minimalizacja wariancji estymatora.

jest proporcjonalna do wszystkich jednostek występujących w danych strefach ich aktywności oraz do odchylenia średniego danej zmiennej w danej strefie.

W celu zapewnienia z góry założonego błędu badań B_b dla określenia minimalnej liczby pomiarów² n wykorzystano wzór (1):

$$n \geq p \cdot (1 - p) \cdot \left(\frac{z_{\alpha/2}}{B_b}\right)^2 \quad (1)$$

gdzie:

p – frakcja zaobserwowana w ograniczonej próbie; w przypadku braku danych stosując metodę reprezentacyjną $p = 0,5$,

$z_{\alpha/2}$ – wartość odchylenia względnego dla poziomu ufności odczytana z tabeli dystrybuanty rozkładu normalnego:

$$1 - \alpha = 0,95 \xrightarrow{\text{odpowiada}} z_{\alpha/2} = 1,96 \quad (2)$$

Zatem minimalna ilość aktywnej powierzchni reklamowej wynosi:

$$n \geq 0,5 \cdot 0,5 \cdot \left(\frac{1,96}{3\%}\right)^2 = 1,067 \text{ km}^2 \quad (3)$$

Rozmieszczenie próby w warstwach (sanockich strefach aktywności reklamowych) z aktualizacją roczną zawarto w tabeli 1.

² Przy nieznanym odchyleniu standardowym pomiarów aktywnych nośników reklamowych.

Tabela 1. Alokacja proporcjonalna rozkładu opłaty czynszowej za wykorzystanie przestrzeni publicznej Sanoka

Lp.	Strefa (warstwa)	Udział w powierzchni Sanoka (%)	Powierzchnia strefy (km ²)	Szacunkowa aktywna powierzchnia reklamowa Sanoka (km ²)	Szacunkowy udział reklamy w danej strefie (%)	Powierzchnia aktywnych nośników reklamowych w danej strefie (km ²)	Minimalna ilość pomiaru dla metody reprezentacyjnej (km ²)	Błąd badań B_b
1.	A – Centralna	U_C	$U_C \cdot 38$	3%	U_{RC}	$P_{RC} = 38 \cdot 3\% \cdot U_{RC}$	$Min_C = P_{RC} \cdot 1,14$	3%
2.	B – Śródmiejska	U_S	$U_S \cdot 38$		U_{RS}	$P_{RS} = 38 \cdot 3\% \cdot U_{RS}$	$Min_S = P_{RS} \cdot 1,14$	
3.	C – Miejska	U_M	$U_M \cdot 38$		U_{RM}	$P_{RM} = 38 \cdot 3\% \cdot U_{RM}$	$Min_M = P_{RM} \cdot 1,14$	
4.	D – Peryferyjna	U_P	$U_P \cdot 38$		U_{RP}	$P_{RP} = 38 \cdot 3\% \cdot U_{RP}$	$Min_P = P_{RP} \cdot 1,14$	
5.	Razem Sanok	100	38	1,14	100	1,14	1,067	
6.	Uwagi			Hipoteza	Hipoteza	Hipoteza		Pomiary dla każdej strefy aktywności reklamowej

Źródło: opracowanie własne.

4. Wprowadzenie opłaty na zasadzie formuły czynszowej³ od aktywnych nośników reklamowych z tytułu wykorzystania przestrzeni publicznej

Sanok jak wiele polskich miast jest miejscem niewątpliwie „zalanym” reklamami wielkopowierzchniowymi. Wielu przedsiębiorców chce dotrzeć z przekazem nie tylko do mieszkańców, ale i do turystów. Dlatego też zasadne jest wprowadzenie niewielkiej, wyłącznie symbolicznej opłaty za dzierżawę przestrzeni publicznej z tytułu lokalizacji reklam. Wraz z wprowadzeniem tego typu opłaty zostaną przyjęte regulacje zdecydowanie porządkujące w tej kwestii przestrzeń publiczną i ład architektoniczny.

Jak wynika ze wstępnych autorskich opracowań i wyników badań reprezentacyjnych⁴ opisany projekt ma swój głęboki sens ekonomiczny, to znaczy korzyści z wdrożenia są wielokrotnie większe niż koszty systemowej adaptacji.

Sanok zajmuje powierzchnię około 38 km², czyli 38 mln m². Zakładając powierzchnię dla tak zwanych aktywnych nośników reklamowych (w projekcie tylko takie podlegają opłacie na bazie stosownej deklaracji reklamowej⁵) wynoszącą tylko 3%, otrzymano: 3% x 38 mln m² = 1,14 mln m² aktywnej powierzchni reklamowej. Przyjmując symboliczną opłatę wynoszącą 1 zł za 1 m² aktywnej reklamy miesięcznie⁶, szacunkowe wpływy do budżetu Sanoka wynoszą rocznie:

$$1 \text{ zł/m}^2 \times 1,14 \text{ mln m}^2 \times 12 \text{ miesięcy} = 13,7 \text{ mln zł.}$$

Przy planowanych dochodach Sanoka według danych za rok 2015 kwota 13,7 mln zł stanowi około 11,1% dochodów ogółem⁷ i mogłaby sfinansować w zasadzie całe wydatki związane na przykład z gospodarką komunalną i ochroną środowiska – w budżecie⁸ Sanoka planowany wydatek na te cele to kwota około 13,5 mln zł.

³ Opłata roczna w formie dzierżawy za wykorzystanie przestrzeni publicznej.

⁴ Koło Naukowe wdrażające metodę reprezentacyjną w sondażowym badaniu rynku reklam na terenie Sanoka. Koło działające w ramach PWSZ w Sanoku – Instytut Społeczno-Artystyczny, Zakład Ekonomii.

⁵ Na bazie oświadczenia woli – deklaracja reklamowa sporządzana w systemie internetowym.

⁶ Projekt zakłada szereg zwolnień i preferencji, na przykład z tytułu zachowania przez reklamodawcę standardu promocji Sanoka.

⁷ Planowany budżet za 2015 r. po stronie dochodowej wskazuje kwotę 123 mln zł (<http://esa-sanok.pl/2014/projekt-budzetu-miasta-na-2015-rok-najwiecej-pochlonie-oswiata-oraz-pomoc-spoeczna-mp002.html>).

⁸ *Ibidem*.

Z drugiej strony autorsko (na zasadzie próby losowej) analizowano skale, skutki obciążenia przedsiębiorców. Wniosek jest następujący: symboliczna stawka w wysokości 1 zł/m² miesięcznie za komercyjne wykorzystanie przestrzeni publicznej nie rujnuje przedsiębiorców, bowiem średnia roczna skala obciążenia przedsiębiorców wynosi średnio 10⁻⁵ rocznych przychodów ze sprzedaży.

Obecnie na gruncie przepisów samorządowych⁹ i centralnych¹⁰ zdaniem autorów wprowadzenie takiej opłaty nie wymaga zmian ustawowych, dlatego władze Sanoka powinny zabiegać o wdrożenie tej opłaty z uwzględnieniem analiz, opracowań naukowych, prezentacji, konsultacji środowiskowej na forum Związku Miast Polskich bądź Unii Metropolii Polskich.

5. Etapy realizacji projektu sanockich reklam

W projekcie tym wyróżnia się cztery etapy:

- A – Analiza prawna możliwości wprowadzenia standaryzacji rynku reklamowego dla Sanoka ze szczególnym uwzględnieniem aspektu właścicielskiego.
- B – Prezentacja i aspekt konsultacji środowiskowej standaryzacji rynku reklamowego dla Sanoka, w tym wykorzystanie potencjału naukowego i kadrowego Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Sanoku.
- C – Etap realizacyjny, wdrożeniowy, w tym wprowadzenie dwóch kluczowych uchwał Zarządu Miasta Sanok¹¹.
- D – Analiza wyników i wnioski.

⁹ Wykorzystano pakiet ustaw i rozporządzeń tzw. okołosamorządowych, np. ustawa o ochronie i kształtowaniu środowiska z 31.01.1980 r. (Dz.U. nr 3, poz. 6, z późn. zm.) – odpowiedzialność samorządu za przestrzeń publiczną, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19800030006>.

¹⁰ Konwencja florencka. Dz.U. 2006, nr 14, poz. 98, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20060140098>. Projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem narzędzi ochrony krajobrazu – „ustawa krajobrazowa” – druk sejmowy nr 1525 z 1.07.2013 r. Ustawa o zmianie niektórych ustaw w związku ze wzmocnieniem narzędzi ochrony krajobrazu, Dz.U. 2015, poz. 774, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20150000774>.

¹¹ Uchwała o ustanowieniu stref aktywności reklamowej z podziałem Sanoka na strefy:

- A – centralną,
- B – śródmiejską,
- C – miejską,
- D – peryferyjną.

Uchwała o wprowadzeniu opłat z tytułu lokalizacji aktywnych nośników reklamowych w strefach: A, B, C i D.

Podsumowanie

Zdaniem autorów funkcjonowanie rynku reklamowego dla Sanoka jest jedną z ważnych podstaw zarządzania na bazie oferowanej i poszerzającej się listy produktów i usług turystycznych oraz **deficytu finansów publicznych**. Czynniki reklamowy będzie odgrywał istotną rolę w bilansowaniu zysków będących udziałem wszystkich, w tym budżetów Skarbu Państwa i samorządu, podmiotów gospodarczych zarówno regionalnych, jak i przyłączonych.

Jak widać, system gospodarowania przestrzenią w Sanoku nie tylko przeżywa kryzys. Na terenach zamkniętych i otwartych obserwuje się bezładną ingerencję reklam, co zdecydowanie obniża jakość krajobrazu i wprowadza chaos architektoniczny. Otoczenie staje się coraz mniej funkcjonalne i przyjazne. W związku z powyższym istnieje dziś pilna potrzeba wprowadzenia racjonalnych zasad gospodarowania przestrzenią publiczną oraz uświadomienia jej wartości jako dobra wspólnego z wykorzystaniem opłat w formie czynszowej.

Niniejsze opracowanie stanowi początek cyklu artykułów poświęconych ważnemu problemowi kwantyfikacji przestrzeni publicznej.

Literatura

- Becla, A., Czaja, S. (2004). Sposoby traktowania przestrzeni w teorii ekonomii. W: T. Łaguna (red.), *Ekonomiczne aspekty gospodarki przestrzennej* (s. 7–22). T. 1. Białystok: Ekonomia i Środowisko.
- Borys, T. (red.). (2005). *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*. Warszawa–Białystok: Ekonomia i Środowisko.
- Czekanowski, J. (1913). *Zarys metod statystycznych. W zastosowaniach do antropologii*. Warszawa.
- Grabiński, T. (1994). Analiza stopnia informacyjności kostek danych. W: A. Zeliaś (red.), *O związkach demografii, statystyki i ekonometrii. Księga jubileuszowa dla uczczenia 50-lecia pracy naukowo-dydaktycznej profesora Kazimierza Zająca* (s. 68–84). Kraków: Wyd. AE w Krakowie.
- Grabiński, T. (2003). *Analiza taksonometryczna krajów Europy w ujęciu regionów*. Kraków: Wyd. AE w Krakowie.
- Filipiak B. (red.). (2009). *Metodyka kompleksowej oceny gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego*. Warszawa: Difin.

- Filipiak, B. (2011). *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywiczne*. Warszawa: Difin.
<http://esanok.pl/2014/projekt-budzetu-miasta-na-2015-rok-najwiecej-pochlonie-oswiata-ora-z-pomoc-spoleczna-mp002.html> (27.11.2015).
<http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU19800030006> (27.11.2015).
- Lubińska, T. (2010). *Budżet a finanse publiczne*. Warszawa: Difin.
- Kleer, J. (2008). Sektor publiczny w warunkach współczesnych. *OPTIMUM Studia Ekonomiczne*, 4 (40), 34.
- Kryk, B. (1999). Rola ekorozwoju w polityce ekologicznej i ekonomicznej państwa. W: S. Swadźba (red.), *Systemy gospodarcze i ich ewolucja* (s. 193–206). Katowice: Wyd. AE w Katowicach.
- Kryk, B. (2004). *Rachunek sozoeconomiczny działalności gospodarczej na przykładzie energetyki zawodowej regionu szczecińskiego*. Szczecin: Wyd. US.
- Meredyk, K. (2014). Ład gospodarczy jako kategoria ekonomiczna. W: P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński (red.), *Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji – dryf ładu czy jego doskonalenie?* Warszawa: PTE.
- Miłaszewicz, D. (2015). Propozycja oceny społecznej efektywności sektora publicznego na przykładzie UE. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 209, 127–135.
- Neyman, J. (1934). On the Two Different Aspects of the Representative Method: The Method of Stratified Sampling and the Method of Purposive Selection. *Journal of the Royal Statistical Society*, 97 (4), 558–625.
- Owsiak, S. (2006). *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Popławski, Ł. (2009). *Uwarunkowania ekorozwoju gmin wiejskich na obszarach chronionych województwa świętokrzyskiego*. Warszawa: PWN.
- Steczkowski, J. (1995). *Metoda reprezentacyjna w badaniach zjawisk ekonomiczno-społecznych*. Warszawa: PWN.
- Szewczuk, A., Ziolo, M. (2008). *Zarys ekonomii sektora publicznego*, Szczecin: Wyd. Naukowe US.
- Ustawa o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym. Dz.U. 2003, nr 80, poz. 717.
- Wilkin, J. (2010). Dobra dostarczane przez rolnictwo w świetle teorii dóbr publicznych. W: J. Wilkin (red.), *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne* (s. 42–47). Warszawa: IRWiR PAN.
- Zasępa, R. (1972). *Metoda reprezentacyjna*. Warszawa: PWE.

QUANTIFICATION OF PUBLIC SPACE ON THE EXAMPLE OF SANOK

Abstract

The article presents the issue of the quantification of the public space and the fees for the use of the public space illustrated with the example of Sanok. Nowadays the problems connected with the spatial distribution of advertisements are treated in a different way, they are not most often considered with regard to spatial order. This issue, which is within the interest of spatial economics, is often omitted. The paper proves that the fees for the use of the public space is justified and does not burden entrepreneurs significantly, however, it can be an essential income to the budget of the self-government.

Translated by Bogusław Kaczmarczyk and Łukasz Popławski

Keywords: local development, public space, self-government

JEL Code: H41



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-11

Magdalena Knapińska*

Katarzyna Woźniak**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ZNACZENIE KAPITAŁU LUDZKIEGO W ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZYM WYBRANYCH KRAJÓW Z RÓŻNYCH REGIONÓW ŚWIATA

STRESZCZENIE

Celem głównym opracowania jest przedstawienie znaczenia kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym krajów świata. Celami szczegółowymi artykułu są: charakterystyka wybranych metod pomiaru kapitału ludzkiego na poziomie mikroekonomicznym i makroekonomicznym oraz pomiar i ocena kapitału ludzkiego w wybranych krajach świata. Uwaga została skoncentrowana w pierwszej kolejności na aspektach teoretycznych definiowania modeli wzrostu gospodarczego, w których kapitał ludzki ma kluczowe znaczenie. Zaprezentowano znaczenie kapitału ludzkiego w konstruowaniu mierników rozwoju i dobrobytu ekonomicznego, którymi posługują się zarówno teoretycy, jak i praktycy polityki gospodarczej. Istotny fragment opracowania został poświęcony idei wartościowania kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa, co dodatkowo podkreśla mikroekonomiczny walor rozumienia kapitału ludzkiego. Wreszcie końcową część artykułu stanowi analiza wybranych ilościowych mierników opisujących kapitał ludzki w wybranych gospodarkach narodowych na świecie. Okres badawczy obejmuje lata 1990–2013, a kraje uwzględnione w analizie to: Niemcy,

* Adres e-mail: magdalena.knapinska@ue.poznan.pl.

** Adres e-mail: katarzyna-wozniak18@wp.pl.

Stany Zjednoczone, Polska, Czechy, Chiny, Japonia, Syria i Kongo. Wybór państw podyktowany był zamiarem ukazania różnic w zakresie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych krajów wynikających z wielu odmiennych przesłanek o charakterze ekonomicznym, politycznym, społecznym oraz związanym z bezpieczeństwem narodowym.

Słowa kluczowe: ekonomia, makroekonomia, kapitał ludzki

Wprowadzenie

„Kapitał ludzki” w literaturze przedmiotu jest definiowany w różny sposób. Nie ulega wątpliwości, że jest on jednym z kluczowych czynników decydujących o sukcesie ekonomicznym zarówno w skali mikroekonomicznej – przedsiębiorstwa, jak i w skali makroekonomicznej – gospodarek narodowych. Choć jego przydatność i znaczenie w procesie powstawania PKB są niezaprzeczone, to jednak w praktyce badawczej nadal występują dość istotne problemy w ilościowym przedstawieniu wartości tego kapitału. Próbując dokonać analizy znaczenia kapitału ludzkiego w rozwoju społeczno-gospodarczym, warto zatem zdefiniować główne modele wzrostu wykorzystujące ten czynnik produkcji, ale także i odnieść się do mikroekonomicznego pojmowania mierzenia wartości tego kapitału w przedsiębiorstwie.

1. Kapitał ludzki w powstawaniu PKB

Siłą napędową w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego narodów i państw jest kapitał ludzki, który odgrywa pierwszorzędą rolę w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy (Łysek, 2012, s. 15, 23–24). Pojęcia „kapitału ludzkiego” i „inwestycji w człowieka” zostały wprowadzone do literatury przedmiotu już w latach 60. XX wieku przez dwóch uczonych – Theodore’a Williama Schultza i Gary’ego Stanleya Beckera, którzy poszukując przyczyn wzrostu gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, wskazali na obecność i znaczenie nowego czynnika produkcji – kapitału ludzkiego wynikającego między innymi z wpływu wykształcenia ludności na rozwój ekonomiczny (Schultz, 1976, za: Domański, 1993, s. 14).

Jednym z najczęściej wykorzystywanych modeli z kapitałem ludzkim jest model wzrostu Mankiwa-Romera-Weila będący zmodyfikowanym modelem Solowa-Swana, w którym kapitał ludzki stanowi dodatkowy czynnik produkcji. Zakłada

się, że ta sama funkcja produkcji dotyczy kapitału rzeczowego, ludzkiego i konsumpcji, co oznacza, że wzrost stopy oszczędności w kapitał ludzki czy rzeczowy przyspieszy akumulację obu rodzajów kapitału oraz produkcji i tym samym sprawi, że gospodarka znajdzie się na wyżej położonej ścieżce wzrostu (Roszkowska, 2013, s. 48–50). Kluczowy wniosek z modelu wskazuje na to, że wzrost stopy inwestycji w kapitał ludzki powoduje jedynie przejściowe podniesienie tempa wzrostu gospodarczego. Gospodarka przechodzi na wyżej położoną ścieżkę wzrostu, ale ma to samo nachylenie co w punkcie wyjścia, co oznacza jedynie przejściowe przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego (Kawa, 2007, s. 9–12).

Kolejnym modelem wzrostu gospodarczego jest model dyfuzji technologii Richarda Nelsona i Edmunda Strothera Phelps'a opisujący współzależność między postępem technicznym oraz kapitałem ludzkim, który determinuje tempo dyfuzji technologii z kraju, który jest liderem technologicznym, do innego państwa (Cichy, 2008, s. 26). Strumień produktu w modelu jest opisany przez neoklasyczną funkcję produkcji w sensie Roya Forbesa Harroda.

Model wskazuje, że zasoby kapitału ludzkiego wpływają na tempo wzrostu gospodarczego przez oddziaływanie na poprawę faktycznego poziomu wiedzy technologicznej w gospodarce. Ponadto wyższy poziom kapitału ludzkiego przyczynia się do wzrostu zdolności gospodarek w zakresie powstawania innowacji, co sprawia, że kapitał ludzki wpływa na wzrost całkowitej produktywności czynników produkcji (Roszkowska, 2013, s. 58, 61).

Podjęcie zaprezentowane w modelu Nelsona i Phelps'a stanowiło punkt wyjścia do rozwoju modeli wzrostu endogenicznego. Kluczowymi czynnikami wzrostu gospodarczego w modelach wzrostu endogenicznego są między innymi: akumulacja kapitału rzeczowego i kapitału ludzkiego, sfera badawczo-rozwojowa, handel międzynarodowy, transfer technologii oraz efekty zewnętrzne wynikające z prywatnych i publicznych decyzji inwestycyjnych (Jabłoński, 2012, s. 37).

Pierwszym modelem wzrostu endogenicznego był model AK, w którym zakłada się, że wytworzony produkt jest dzielony na inwestycje (I) oraz konsumpcję (C), a inwestycje w gospodarce zamkniętej są całkowicie zdeterminowane przez oszczędności (S) stanowiące stałą część produktu, natomiast zasób pracy wzrasta według stałej egzogenicznej stopy (λ) zdeterminowanej przez czynniki demograficzne. Z kolei przyrost kapitału (K) jest równy inwestycjom (I), które są pomniejszone o deprecjację kapitału (δK) (Roszkowska, 2013, s. 62–64). W modelu AK dochód

per capita to rosnąca funkcja inwestycji. Co więcej, zwiększenie stopy inwestycji w kapitał (ludzki czy rzeczowy) może zwiększyć trwale stopę wzrostu gospodarczego (Kawa, 2007, s. 12–13).

Kolejnym modelem wzrostu endogenicznego jest model Roberta Emersona Lucasa. Kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego w tym modelu jest kapitał ludzki, którego akumulacja odbywa się przez naukę w szkole. W tym ujęciu kapitał ludzki jest rozumiany jako ogólny poziom zdolności jednostki, które wpływają na jej efektywność w czasie produkcji dóbr (Cichy, 2008, s. 20–23). Istotnym elementem tego sektora jest *learning-by-doing*, mechanizm, który utożsamia wzrost kapitału ludzkiego z rosnącą funkcją wysiłku przedsiębiorstw zaangażowanych w produkcję dóbr (Ruttan, 1998, za: Jabłoński, 2012, s. 38).

Z modelu Lucasa wynika, że wzrost postępu technicznego zależy od liczby pracowników w sektorze badawczo-rozwojowym oraz od czasu przeznaczanego na akumulację kapitału ludzkiego przez każdy podmiot ekonomiczny (Jabłoński, 2011, s. 88). Kluczowym czynnikiem wzrostu gospodarczego w modelu jest produktywność w sektorze edukacyjnym, a obecność kapitału ludzkiego powoduje przewyższenie malejących przychodów skali z kapitału rzeczowego. Ponadto w przeciwieństwie do modeli neoklasycznych w tym modelu dzięki akumulacji kapitału ludzkiego jest możliwe trwale podniesienie stopy wzrostu gospodarczego. Model implikuje również, że gospodarki o niskich zasobach kapitału (ludzkiego i rzeczowego) nie są w stanie „dogonić” gospodarek o dużych zasobach kapitału, jeśli nie nastąpi zmiana ich preferencji w zakresie struktury konsumpcji w czasie (Tokarski, 2001, s. 38).

Ostatnim modelem jest model Michaela Paula Romera z 1990 roku będący połączeniem modelu Lucasa i mechanizmu *spilloveru* wiedzy Romera. Model ten powstał dzięki wykorzystaniu z modelu Lucasa znaczenia kapitału ludzkiego w rozwoju technologii i wiedzy, a z modelu Romera (1986) – zmiany technologicznej.

W funkcji produkcji Romera wzrost zależy od kapitału, siły roboczej oraz technologii (Piech, 2011, s. 19). Kluczowy wniosek z modelu Romera wskazuje na fakt, że postęp techniczny wynika z uwarunkowań krajowych, szczególnie z akumulacji kapitału ludzkiego. W efekcie nowa wiedza naukowo-techniczna wynika z ilości kapitału ludzkiego (który jest zaangażowany w działalność badawczo-rozwojową) oraz efektywności inwestycji w kapitał ludzki (Jabłoński, 2011, s. 86–87).

Podstawowa różnica w modelach neoklasycznych i endogenicznych dotyczy charakteru wzrostu gospodarczego. W modelach neoklasycznych był on egzoge-

niczny (tzn. stopa wzrostu siły roboczej i postęp technologiczny były dane), a w modelach endogenicznych wzrost wynikał z czynników wewnętrznych, takich jak prace badawczo-rozwojowe, podnoszenie jakości siły roboczej, a więc wzrost jakości kapitału ludzkiego.

Najbardziej powszechnymi miernikami rozwoju społeczno-gospodarczego są: PKB, PKN, PNB, PNN, PKB *per capita*, które wskazują w szczególności na miarę produkcji. Wśród mierników uwzględniających jakościowe aspekty poziomu życia można wskazać: Miernik Dobrobytu Ekonomicznego (MEW) uwzględniający konsumpcję rządową i prywatną, usługi kapitału dóbr konsumpcyjnych, nakłady na ochronę środowiska, wartość czasu wolnego, efekty działalności gospodarstw domowych i straty z tytułu urbanizacji i zanieczyszczenia środowiska; Indeks Ekonomicznych Aspektów Dobrobytu (EAW) uwzględniający szeroko rozumiane usługi (gospodarstw domowych, kapitałowych itp.), czas wolny oraz sektor usług publicznych; Indeks Trwałego Dobrobytu Ekonomicznego (ISEW), którego istotę stanowią indywidualne wydatki na konsumpcję skorygowane o straty powstające z nierównomiernego podziału dochodów, koszty niszczenia środowiska naturalnego, szkodliwe wydatki prywatne i inne koszty oraz Wskaźnik Faktycznego Postępu (GPI) koncentrujący się na szacowaniu kapitału ludzkiego, społecznego i naturalnego.

Coraz większe zainteresowanie rozwojem społeczno-gospodarczym doprowadziło do kształtowania się miar wieloaspektowych. Jednym z najpopularniejszych syntetycznych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego jest Indeks Rozwoju Społecznego (HDI) wykorzystywany w ramach Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju i obejmujący trzy zasadnicze elementy: spodziewaną długość życia, indeks edukacji i średni przyrost PKB *per capita* (w PPP). Wśród innych wskaźników w zakresie rozwoju wskazuje się na: Wskaźnik Ubóstwa (HPI), Wskaźnik Zróżnicowania Rozwoju Społecznego ze Względu na Płeć (GDI), Wskaźnik Równouprawnienia (GEM). Z kolei UNDP często wykorzystuje w swoich analizach Indeks Fizycznej Jakości Życia (PQLI), który prezentuje stopień ogólnego poziomu dobrobytu społeczeństwa. Mimo że mierników rozwoju społeczno-gospodarczego jest bardzo wiele, to dotychczas nie skonstruowano takiego, który uwzględniałby wszystkie aspekty rozwoju, z uwagi na szereg pojawiających się trudności w zidentyfikowaniu oraz zestandaryzowaniu wszystkich determinantów wzrostu społeczno-gospodarczego (Kubiczek, 2014, s. 43–53).

2. Wycena kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach

Kapitał ludzki jest także przedmiotem licznych analiz prowadzonych na poziomie mikroekonomicznym. Obecnie w wycenach kapitału ludzkiego w organizacjach gospodarczych wykorzystywane są różnorodne metody odwołujące się do metody kosztowej (Wyrzykowska, 2008, s. 164).

Inną metodą pomiaru kapitału ludzkiego, finansowo-ekonomiczną, jest metoda wyceny na podstawie teraźniejszej wartości wpływów, które zostaną wygenerowane w przyszłości. Została ona opracowana na potrzeby rachunkowości przez Irvinga Fischera, a przedstawia się ją za pomocą następującej formuły (Wyrzykowska, 2008, s. 165):

$$K_t = K_0 \times e^{rt},$$

gdzie:

- K_t – kapitał w momencie t ,
- K_0 – kapitał w okresie początkowym,
- r – stopa dyskontowa,
- t – czas.

Metodą często wykorzystywaną do wyceny pracowników firmy jest metoda Barucha Leva i Aby'ego Schwartza, w której wartość pracowników określana jest przez przyszłą wartość ich wynagrodzeń. Zatem wartość pracowników można obliczyć według poniższej formuły (Wyrzykowska, 2008, s. 165; Dobija, 2003, s. 147):

$$V_r = \sum_{t=r}^T \frac{I(t)}{(1+i)^{t-r}},$$

gdzie:

- V_r – wartość kapitału ludzkiego w wieku r ,
- r – wiek pracownika w latach,
- I_t – roczne wynagrodzenie osoby aż do emerytury,
- t – wiek przejścia na emeryturę,
- i – stopa dyskontowa.

Jeszcze innym modelem zaprezentowanym przez Dorotę Dobiję jest model określony następującym wzorem:

$$H(T, w) = (K + E) \times [1 + Q(T, w)],$$

gdzie:

$H(T, w)$ – wartość kapitału przypisana osobie na progu kariery zawodowej, czyli dla $T = 0$,

K – skapitalizowane koszty utrzymania,

E – skapitalizowane koszty edukacji,

$Q(T)$ – czynnik doświadczenia jako procent przyrostu wiedzy wyznaczony według wzoru na zmodyfikowaną krzywą uczenia się, która ma postać:

$$Q(T, w) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}},$$

gdzie:

w – współczynnik uczenia się $[0, 02]$,

T – lata pracy zawodowej.

Przedstawione modele wyceny kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie wskazują na dość duże trudności w określeniu faktycznej wartości kapitału ludzkiego, a zaprezentowane wyceny opierają się na pewnych założeniach co do głównych mierników jakości tego kapitału, co koresponduje już z przedstawionym wyżej podejściem nieco bardziej makroekonomicznym¹.

¹ Istnieje szereg innych wskaźników do wyceny kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie, np. sprawozdania personalne (bilans zasobów ludzkich), technika oceny punktowej ważonej składającej się z piętnastu kryteriów, HCR (wskaźnik rentowności zasobów ludzkich), HCVA (ekonomiczna wartość dodana kapitału ludzkiego), HR ROI (pomiar zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki) (Wyrzykowska, 2008, s. 166–167).

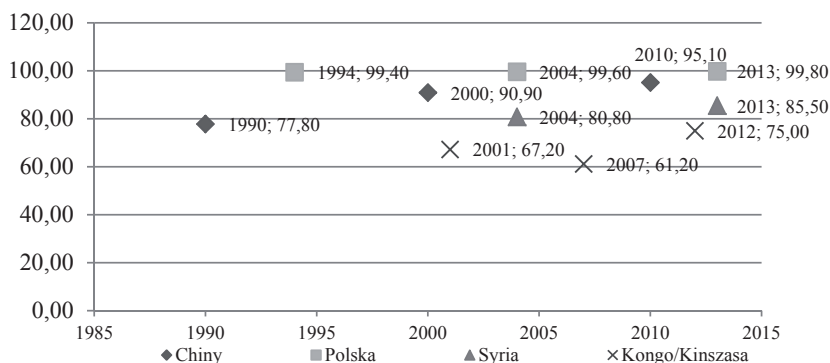
3. Pomiar i relacje kapitału ludzkiego w wybranych krajach z różnych regionów świata

Do badania wybrano kraje reprezentujące różne regiony świata. W skład badanych krajów wchodzi: Stany Zjednoczone, których PKB *per capita* w 2010 roku wyniósł 30 491 USD, Japonia z PKB *per capita* na poziomie 21 935 USD oraz Niemcy, gdzie na mieszkańca PKB wyniosło 20 661 USD. W grupie krajów na średnim poziomie rozwoju gospodarczego znalazły się Czechy i Polska z poziomem PKB na mieszkańca odpowiednio wynoszącym w 2010 roku 13 020 oraz 10 762 USD. Dodatkowo uwzględniono w badaniu kraje z niestabilną sytuacją polityczną, takie jak Syria, w której PKB w 2010 roku wynosił 7952 USD na mieszkańca. Ponadto zbadano także sytuację w Chinach (8032 USD na mieszkańca) i Kongu – kraju afrykańskim z problemami politycznymi i PKB na mieszkańca w 2010 roku na poziomie 260 USD². Przyjęta grupa krajów jest przykładową grupą reprezentującą różne regiony świata, różny poziom bogactwa krajów i różne rodzaje sytuacji politycznej i ustrojowej.

Na rysunku 1 przedstawiono procentowy udział osób umiejących czytać i pisać ze zrozumieniem w populacji mieszkańców danego kraju w wieku 15 i więcej lat. Na uwagę zasługują dane opisujące Chiny, gdzie umiejętność tę w 1990 roku posiadało zaledwie 77,8% osób powyżej 15 roku życia. W kolejnych latach w Chinach udało się jednak podnieść ten wskaźnik do poziomu 95,10% w 2010 roku. Niższe poziomy wskaźnika odnotowano w Syrii, choć również można tu obserwować wzrost tego miernika w latach zaprezentowanych na rysunku. Z kolei niepokojące wahania tej miary zaobserwowano w Kongu, gdzie z uwagi na niepewną sytuację polityczną trudno mówić o stabilnej tendencji. Odsetek ludności umiejęcej czytać i pisać wynosił w 2012 roku w Kongu 75%, co było najniższą wielkością w badanych krajach. Dane dla Polski jednoznacznie wskazują na to, że problem analfabetyzmu został zażegnany i podobnie jak w pozostałych krajach rozwiniętych, takich jak Stany Zjednoczone, Niemcy, Japonia czy też Czechy, niebawem przestanie być nawet obserwowany i przedstawiany w publikacjach Banku Światowego.

² Dane liczbowe dotyczące PKB na mieszkańca pochodzą z bazy danych <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm>.

Rysunek 1. Odsetek umiejących czytać i pisać w populacji w wieku 15 i więcej lat

Źródło: <http://databank.worldbank.org>.

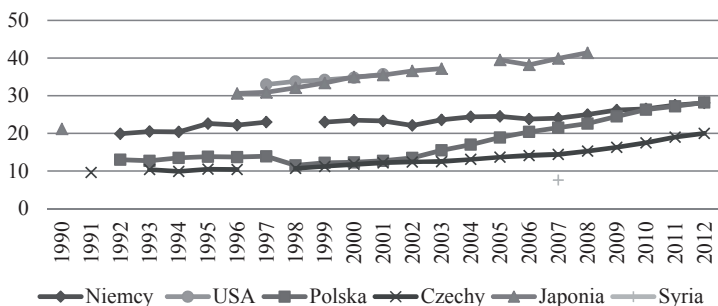
Niewątpliwie na umiejętność czytania i pisania ma wpływ także edukacja dzieci. W wielu rozwijających się krajach dzieci są zobowiązane do podejmowania zatrudnienia legalnego lub „na czarno” i nie mają szansy na dostęp do edukacji na poziomie elementarnym. Spośród badanych krajów problem z brakiem umiejętności czytania i pisania w populacji czy też pracą dzieci nie występuje w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Japonii, Polsce, Czechach, Chinach. Natomiast jak podaje Bank Światowy, w Syrii w 2007 roku 6,6% dzieci w wieku 7–14 lat było zatrudnionych i wykonywało płatną pracę (<http://databank.worldbank.org>). Jeszcze gorzej kształtowała się sytuacja w Kongu, gdzie w 2000 roku odsetek ten wynosił aż 39,8%, a w następnych latach nieco spadał i w 2010 roku wyniósł już 20,5% (<http://databank.worldbank.org>), co jednak i tak jest bardzo wysoką liczbą, oznacza bowiem, że co piąte dziecko w Kongu nie uczy się, lecz pracuje. Można się spodziewać, że podobna sytuacja występuje w innych rozwijających się krajach afrykańskich, a także w biednych regionach świata.

Z kolei biorąc pod uwagę odsetek siły roboczej mającej wyższe wykształcenie, najlepiej wypadła Japonia, gdzie wynosił on przeszło 40%. Podobnie dość wysoki odsetek można było zaobserwować także w Stanach Zjednoczonych, choć nie dysponujemy tu pełnymi seriami danych (rysunek 2).

Najniższy odsetek osób zatrudnionych z wyższym wykształceniem można było zaobserwować w Syrii (dane tylko za rok 2007 – 7,6%) oraz w Czechach, gdzie wyniósł on 20% w 2012 roku. W Polsce natomiast odsetek ten rósł z dość dużą

dynamiką, zwłaszcza po 2003 roku, i osiągnął poziom 28,2% w ostatnim roku tej analizy. Wielkość ta jest zbliżona do poziomu tego miernika w Niemczech, gdzie w badanych latach odnotowano średni poziom odsetka takich osób kształtujący się od 20 do 28%.

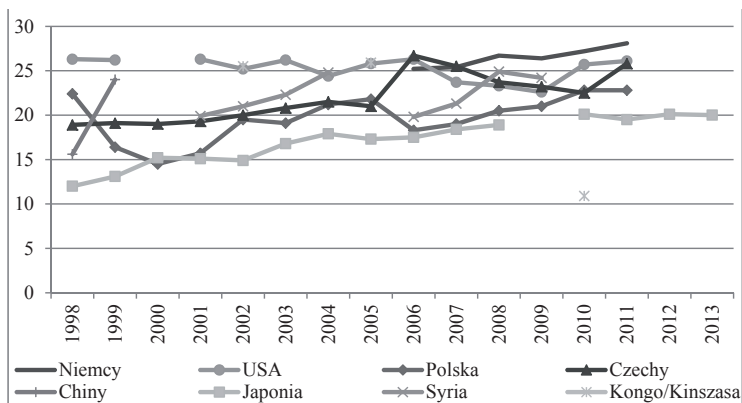
Rysunek 2. Odsetek osób z wyższym wykształceniem wśród zatrudnionych



Źródło: <http://databank.worldbank.org>.

Inwestycje w kapitał ludzki mogą być mierzone na wiele sposobów. Tu wykorzystany zostanie miernik – odsetek wydatków na szkolnictwo wyższe w ogóle wydatków na edukację ponoszonych przez sektor publiczny w badanych krajach.

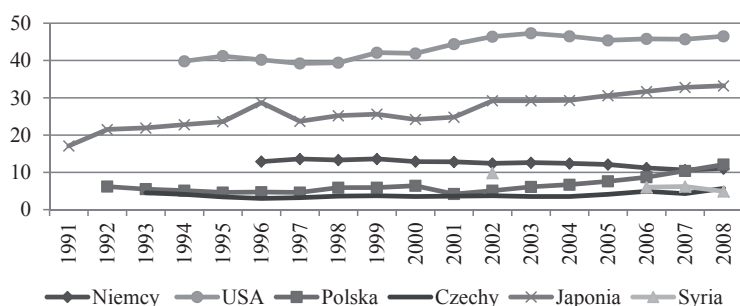
Rysunek 3. Odsetek wydatków na szkolnictwo wyższe w ogóle wydatków publicznych na edukację



Źródło: <http://databank.worldbank.org>.

Dane z rysunku 3 pozwalają na stwierdzenie, że stosunkowo wysokie wydatki na szkolnictwo wyższe były ponoszone w Niemczech i Stanach Zjednoczonych, a najniższe – w Kongu. Poziom wydatków na szkolnictwo wyższe jako procent wydatków na edukację oscylował w badanych krajach wokół 23% i był dość wyrównany we wszystkich analizowanych krajach z wyjątkiem Konga, gdzie wynosił on w 2010 roku zaledwie 10,9%, choć w latach wcześniejszych był zbliżony do wskazanej średniej.

Rysunek 4. Odsetek bezrobotnych z wyższym wykształceniem w ogóle osób bezrobotnych



Źródło: <http://databank.worldbank.org>.

Inaczej już kształtuje się natomiast udział bezrobotnych z wyższym wykształceniem w ogólnej liczbie bezrobotnych w poszczególnych krajach, co przedstawiono na rysunku 4. Jak wynika z jego danych najwyższy odsetek tej grupy osób zanotowano w Stanach Zjednoczonych, co może świadczyć o tym, że stosunkowo wysokie środki wydatkowane na szkolnictwo wyższe nie prowadzą do pełnego wykorzystania kapitału ludzkiego, który powstaje na skutek tych wysokich wydatków. Najniższy odsetek bezrobotnych z wykształceniem wyższym został odnotowany w Czechach, gdzie wynosił około 4%.

Podsumowanie

Przedstawienie metod wyceny kapitału ludzkiego na poziomie mikroekonomicznym i makroekonomicznym pozwoliło na wskazanie całokształtu czynników wpływających na rozwój społeczno-gospodarczy krajów, niemożliwych jednak

do oceny za pomocą pojedynczego modelu czy miernika. Wyniki analizy danych empirycznych zaprezentowanych dla wybranych krajów z różnych regionów świata wskazują na to, że kapitał ludzki jest zróżnicowany w zależności od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego danego kraju. I tak, z reguły kraje, w których obserwowano wysoki poziom PKB i tradycyjnie już zaliczane do tak zwanych krajów rozwiniętych, charakteryzował także zadowalający poziom w zakresie przedstawionych tu mierników odnoszących się do kapitału ludzkiego. Do tej grupy niewątpliwie należały Stany Zjednoczone, Niemcy i Japonia. Do grupy krajów o średnim poziomie rozwoju i średniej sytuacji w zakresie badanych mierników kapitału ludzkiego można było zaliczyć Polskę i Czechy, zaś w grupie krajów rozwijających się i borykających się z poważnymi problemami politycznymi znalazły się Syria i Kongo, w których poziom badanych mierników był niezadowalający. Duże znaczenie, szczególnie dla słabo rozwiniętych krajów, mogą mieć podejmowane w przyszłości inwestycje w kapitał ludzki zarówno na poziomie mikroekonomicznym (szkolenia/kursy organizowane przez przedsiębiorstwa itp.), jak i makroekonomicznym (znajdującym odzwierciedlenie we wzroście wydatków na: edukację, opiekę zdrowotną itp.).

Literatura

- Cichy, K. (2008). *Kapitał ludzki i postęp techniczny jako determinanty wzrostu gospodarczego*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Denek, K. (2012). Zarządzanie strategiczne a jakość oświaty. W: L. Pawelski (red.), *Kapitał ludzki w edukacji* (s. 15–33). Szczecinek: Polskie Stowarzyszenie Nauczycieli Twórczych.
- Dobija, D. (red.). (2003). *Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polska Fundacja Rozwoju Kadr – Zarząd.
- Domański, R. (1993). *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. Warszawa: PWN.
- <http://databank.worldbank.org> (15.12.2015).
- <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/data.htm> (16.01.2016).
- Jabłoński, Ł. (2011). Kapitał ludzki w wybranych modelach wzrostu gospodarczego. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, 8–103.
- Jabłoński, Ł. (2012). *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*. Warszawa: C.H. Beck.

- Kawa, P. (2007). Kapitał ludzki jako czynnik wzrostu gospodarczego w ujęciu nowych teorii wzrostu. W: D. Kopycińska (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce* (s. 7–17). Szczecin: Print Group.
- Kubiczek, A. (2014). Jak mierzyć dziś rozwój społeczno-gospodarczy krajów? *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 38, 40–56.
- Roszkowska, S. (2013). *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce*. Łódź: Wyd. UŁ.
- Tokarski, T. (2001). *Determinanty wzrostu gospodarczego w warunkach stałych efektów skali*. Łódź: Katedra Uniwersytetu Łódzkiego.
- Wyrzykowska, B. (2008). Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji. *EIOGZ*, 66, 159–170.

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN SOCIO-ECONOMICAL DEVELOPMENT OF WORLD'S COUNTRIES

Abstract

The aim of the paper is to identify the problems of the importance of human capital in socio-economic development of countries in the world. Attention has been focused primarily on those models of economic growth, where human capital is crucial. The second part of this article presents the importance of human capital in the construction of indicators of development and economic prosperity, which are used by both theorists and practitioners of economic policy. A significant part of the article has been devoted to the idea of valuing human capital in an enterprise, which further emphasizes microeconomic understanding of the value of human capital. Finally, the last part of the article contains an analysis of quantity indicators determining human capital in chosen national economies. The research period covers the years 1990–2013 and the countries analyzed include: Germany, the United States, Poland, the Czech Republic, China, Japan, Syria and Congo.

Translated by Piotr Knapiński

Keywords: economics, macroeconomics, human capital
JEL Code: 0150



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-12

Waldemar Kozłowski*

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

ANALIZA WSKAŹNIKOWA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU NA PRZYKŁADZIE PRZASNYSZA

STRESZCZENIE

Rozwój zrównoważony to koncepcja strategiczna realizowana na poziomie krajowym, regionalnym i lokalnym. Prawidłowo zaplanowany i realizowany umożliwia jednostce samorządowej rozwój gospodarczy, społeczny i środowiskowy. Wdrażanie koncepcji rozwoju zrównoważonego wymaga od decydentów określenia wskaźników służących ocenie efektów podjętych działań. Celem artykułu jest ocena zrównoważonego rozwoju na przykładzie Przasnysza przez pryzmat wybranych wskaźników. Z jednej strony zdefiniowane wskaźniki umożliwiają ocenę podjętych przez decydentów działań, z drugiej – są nośnikami koncepcji rozwoju.

Słowa kluczowe: analiza, zrównoważony rozwój, wskaźniki

Wprowadzenie

Rozwój lokalny najczęściej jest definiowany jako szereg zmian zachodzących w jednostkach terytorialnych najniższego szczebla, opierających się na wzroście ilościowym oraz postępie jakościowym w zakresie poziomu życia ich mieszkańców

* Adres e-mail: wkozłowski@xl.wp.pl.

i warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Z praktycznego punktu widzenia rozwój lokalny polega na sprecyzowaniu działań służących mobilizacji wszystkich aktorów sfery lokalnej wokół projektów będących wynikiem wspólnej wizji przyszłości (Markowski, 2008, s. 9–13; Parysek, 1997, s. 41–43; Hausner, 2001, s. 103–110).

Wdrażanie idei zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym oraz regionalnym zmierza do osiągnięcia szeregu wymiernych korzyści. Identyfikacja i pomiar osiągniętych efektów za pomocą konkretnych wskaźników pozwala wskazać nie tylko osiągnięte korzyści, ale również słabości oraz zagrożenia związane z implementacją idei rozwoju zrównoważonego. Zdiagnozowanie tych drugich stanowi podstawę do ich całkowitego wyeliminowania lub przynajmniej poprawy sytuacji. Według Mirosławy Klamut (1994) można mówić o występowaniu pewnych zależności, które mogą sprzyjać rozwojowi bądź go ograniczać. Relacje te są ważną siłą napędową rozwoju, tworzą bowiem zjawisko synergii.

Dbając o przyszłe pokolenia, w Komisji Europejskiej wypracowano założenia do tak zwanego modelu zrównoważonego rozwoju (Strategia Zrównoważonego Rozwoju..., 1987), do którego realizacji powinniśmy dążyć, prowadząc długofalową politykę rozwoju. Istnieje kilkanaście definicji, a zarazem koncepcji zrównoważonego rozwoju (Brundtland 1987; Daly 1991; Pearce, Barbiera, Markandya 1990).

W ekonomii przyjmuje się, że „zrównoważony rozwój” to idea nowej koncepcji stałego rozwoju cywilizacyjnego. Często również określana jest jako „trwały rozwój”, „rozwój samopodtrzymujący się” lub po prostu „ekorozwój”¹. Koncepcja w sposób kompleksowy podejmuje problem długotrwałej zdolności współczesnej gospodarki do rozwoju przy spełnieniu kryterium międzypokoleniowej sprawiedliwości. Cechą wspólną definicji zrównoważonego rozwoju jest specyficzny rozwój społeczno-gospodarczy prowadzący do zaspokojenia potrzeb ludzkich z uwzględnieniem uwarunkowań społecznych i środowiskowych (Gerwin, 2008, s. 23–25).

Koncepcja zrównoważonego rozwoju stała się jedną z podstawowych konstytucyjnych zasad ustroju państwa polskiego². Wiele gmin nadal jednak znajduje się

¹ Termin „ekorozwój” jest definiowany jako podporządkowanie potrzebom i aspiracjom społeczeństwa i państwa, możliwościom, jakie daje środowisko, którym dysponujemy (Urbaniak, 2007).

² Zgodnie z art. 5 Konstytucji RP: „Rzeczpospolita Polska strzeże niepodległości i nienaruszalności swojego terytorium, zapewnia wolność i prawa człowieka i obywatela oraz bezpieczeństwo obywateli, strzeże dziedzictwa narodowego oraz zapewnia ochronę środowiska, kierując się zasadą zrównoważonego rozwoju”.

w fazie rozwoju, w której stan równowagi nie został osiągnięty. Wdrażanie koncepcji rozwoju zrównoważonego, a także monitorowanie stopnia jej realizacji wymaga określenia wskaźników służących ocenie efektów, do których się przyczyniły. Powiązanie koncepcji rozwoju z efektami uzyskanymi z inwestycji ma charakter wzajemny. Z jednej strony wskaźniki są nośnikami koncepcji rozwoju, a z drugiej – podkreślają możliwości, które wynikają z ich praktycznego zastosowania pozwalającego na rzetelną ocenę istniejącego stanu, a także prognozę efektów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych.

Celem publikacji jest ocena zrównoważonego rozwoju na przykładzie Przasnysza przez pryzmat dobranych przez autora wskaźników. Badaniem objęto miasto leżące w województwie mazowieckim. Dane do badań pozyskano głównie z Banku Danych Regionalnych oraz Głównego Urzędu Statystycznego. Zakres czasowy badań dotyczył lat 2010–2014. Wskaźniki zostały dobrane w taki sposób, aby były mierzalne, dostępne i kompletne, a jednocześnie odzwierciedlały specyfikę badanego samorządu.

1. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju

Pomiar i ocena efektów realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju odnosi się do kwestii trafności doboru różnorodnych wskaźników³ będących narzędziem informacyjno-diagnostycznym w zarządzaniu sferą ekonomiczną, społeczną oraz środowiskową. Wskaźniki stanowią nośnik koncepcji rozwoju zrównoważonego, a ich praktyczne zastosowanie pozwala na rzetelną ocenę stanu rzeczywistego oraz potwierdzoną prognozę efektów gospodarczych, społecznych oraz środowiskowych.

Zagwarantowanie obiektywnej oceny każdego obszaru badawczego wymaga wyboru najistotniejszych z punktu widzenia danej jednostki samorządowej wskaźników charakteryzujących się prostotą oraz przejrzystością, a także możliwością weryfikacji hipotetycznie założonego związku przyczynowo-skutkowego (Kozłowski, 2014, s. 114).

Pierwszą sferę rozwoju zrównoważonego poddaną ocenie wskaźnikowej stanowił obszar gospodarczy Przasnysza. Do analizy obszaru gospodarczego wybrano dziesięć wskaźników (tabela 1).

³ Szczegółowy wykaz wskaźników zrównoważonego rozwoju prezentuje Borys (2005).

Tabela 1. Wskaźniki gospodarcze

Symbol wskaźnika	Treść wskaźnika	Parametry wskaźnika
G1	Wielkość dochodów własnych gminy	zł/mieszkańca
G2	Wielkość środków pozyskanych przez gminę z Unii Europejskiej	zł/mieszkańca
G3	Wielkość wydatków z budżetu gminy	zł/mieszkańca
G4	Udział wydatków inwestycyjnych gminy w wydatkach ogółem budżetu gminy	%
G5	Wielkość wydatków na gospodarkę mieszkaniową	zł/mieszkańca
G6	Wielkość wydatków na transport i łączność	zł/mieszkańca
G7	Długość ścieżek rowerowych	km
G8	Wielkość wydatków na turystykę	zł/mieszkańca
G9	Wielkość wydatków na rolnictwo	zł/mieszkańca
G10	Liczba podmiotów gospodarczych	na 1000 mieszkańców

Źródło: opracowanie własne.

Kolejną sferę badawczą stanowił obszar społeczny. Dokonanie analizy stanu rzeczywistego w tym wymiarze było możliwe dzięki skonstruowaniu dziesięciu najistotniejszych, z punktu widzenia Przasnysza, wskaźników (tabela 2).

Tabela 2. Wskaźniki społeczne

Symbol wskaźnika	Treść wskaźnika	Parametry wskaźnika
S1	Wielkość wydatków na oświatę i wychowanie	zł/mieszkańca
S2	Wielkość wydatków na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego	zł/mieszkańca
S3	Wielkość wydatków na kulturę fizyczną i sport	zł/mieszkańca
S4	Wielkość wydatków na ochronę zdrowia	zł/mieszkańca
S5	Udział pracujących w liczbie ludności w wieku produkcyjnym	%
S6	Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym	%
S7	Wielkość wydatków na pomoc społeczną	zł/mieszkańca
S8	Osoby w gospodarstwach domowych korzystających z pomocy społecznej	liczba osób
S9	Współczynnik przyrostu naturalnego	liczba urodzeń na 1000 osób
S10	Ogólne saldo migracji	liczba osób, które opuściły miasto, na 1000 mieszkańców

Źródło: opracowanie własne.

Dobór wskaźników w obszarze środowiskowym zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Wskaźniki środowiskowe

Symbol wskaźnika	Treść wskaźnika	Parametry wskaźnika
Ś1	Wielkość wydatków na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska	zł/mieszkańca
Ś2	Ludność korzystająca z sieci wodociągowej do ludności zamieszkałej ogółem	%
Ś3	Zużycie wody	m ³ /mieszkańca
Ś4	Długość kanalizacji	km
Ś5	Ludność korzystająca z sieci kanalizacyjnej do ludności zamieszkałej ogółem	%
Ś6	Ludność korzystająca z oczyszczalni ścieków do ludności zamieszkałej ogółem	%
Ś7	Ilość zmieszanych odpadów zebranych w ciągu roku	kg/mieszkańca
Ś8	Udział powierzchni gruntów leśnych w powierzchni miasta ogółem	%
Ś9	Udział zalesień w ogólnej powierzchni gruntów leśnych	%
Ś10	Udział powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej w powierzchni gminy ogółem	%

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym kryterium doboru wskaźników do oceny zrównoważonego rozwoju były priorytety zapisane w strategii rozwoju Przasnysza (Strategia Rozwoju..., 2006).

2. Pomiar wskaźników zrównoważonego rozwoju Przasnysza

Na bazie przyjętych do analizy wskaźników dokonano pomiaru w trzech obszarach: gospodarczym, społecznym, środowiskowym. W pierwszej grupie analitycznej wskaźników gospodarczych uzyskano wielkości i trendy zamieszczone w tabeli 4.

Analizując wskaźniki gospodarcze, można zauważyć, iż tylko cztery z nich charakteryzują się dodatnią dynamiką w analizowanym okresie. Aż sześć wskaźników z obszaru gospodarczego ma trend negatywny. Dodatnią dynamikę pomiędzy badanymi latami, a zarazem pozytywny wpływ na rozwój miasta, mają wskaźniki związane ze wzrostem wielkości dochodów własnych gminy (G1), wzrostem wiel-

kości wydatków na gospodarkę mieszkaniową (G5), wzrostem długości ścieżek rowerowych (G7) oraz wzrostem liczby podmiotów gospodarczych (G10).

Sześć wskaźników charakteryzuje się w badanym okresie trendem spadkowym, a zarazem ma negatywny wpływ na obszar gospodarczy. Wskaźniki z ujemnym trendem spadkowym to: spadek wielkości środków pozyskanych przez gminę z Unii Europejskiej (G2), spadek wielkości wydatków z budżetu gminy (G3), spadek udziału wydatków inwestycyjnych gminy w wydatkach ogółem budżetu gminy (G4), spadek wielkości wydatków na transport i łączność (G6), spadek wielkości wydatków na turystykę (G8), spadek wielkości wydatków na rolnictwo (G9).

Tabela 4. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju w obszarze gospodarczym

Wskaźnik/ lata	2010	2011	2012	2013	2014	Średnia/ dynamika
G1 (zł/per capita)	714,42	605,96	692,98	818,63	1000,56	766,51 zł/40,1%
G2 (zł/per capita)	692,95	693,24	434,70	160,40	337,28	463,71 zł/-51,3%
G3 (zł/per capita)	3634,34	2972,36	3163,39	2664,14	3171,30	3121,11 zł/-12,7%
G4 (%)	46,10	30,11	29,51	14,25	24,41	28,9%/-47,0%
G5 (zł/per capita)	4,05	10,11	13,78	12,14	104,78	28,97 zł/ 2487,1%
G6 (zł/per capita)	916,54	218,29	387,95	137,28	260,94	384,20 zł/-71,5%
G7 (km)	0	0,3	0,3	2,5	8	2,2 km/-
G8 (zł/per capita)	91,31	2,94	29,22	124,10	1,66	49,85 zł/-98,2%
G9 (zł/per capita)	671,20	209,88	643,59	172,48	363,22	412,07 zł/-45,9%
G10 (na 1000 mieszkańców)	56	54	58	61	61	58/9,1%

Źródło: opracowanie własne.

Kolejny pomiar dotyczył grupy wskaźników z obszaru społecznego (tabela 5).

Tabela 5. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju w obszarze społecznym

Wskaźnik/lata	2010	2011	2012	2013	2014	Średnia/dynamika
S1 (zł/per capita)	843,31	859,76	934,09	976,94	1042,48	931,32 zł/23,6%
S2 (zł/per capita)	109,58	172,91	63,99	90,85	231,97	133,86 zł/111,7%
S3 (zł/per capita)	3,49	4,53	12,63	17,06	16,13	10,77 zł/362,4%
S4 (zł/per capita)	7,37	7,89	9,87	8,20	7,56	8,18 zł/2,7%
S5 (%)	6,01	7,47	8,32	9,74	12,36	8,78%/5,8%
S6 (%)	10,9	10,7	11,5	12,6	10,6	11,26%/-2,8%
S7 (zł/per capita)	542,99	589,65	649,80	604,41	598,36	597,04 zł/10,2%
S8 (osoby)	1066	1000	1045	1051	964	1025 osób/-9,6%
S9 (na 1000 ludności)	0,9	1,9	-0,7	1,8	2,7	1,32/200%
S10 (na 1000 ludności)	-3,6	-5,2	-3,0	-5,2	-2,74	-3,95/23,9%

Źródło: opracowanie własne.

Można zauważyć, że w grupie wskaźników społecznych wszystkie charakteryzują się pozytywnym trendem: wzrost wielkości wydatków na oświatę i wychowanie (S1), wzrost wielkości wydatków na kulturę i ochronę dziedzictwa narodowego (S2), wzrost wielkości wydatków na kulturę fizyczną i sport (S3), wzrost wielkości wydatków na ochronę zdrowia (S4), udział pracujących w liczbie ludności w wieku produkcyjnym (S5), spadek udziału bezrobotnych (S6), wzrost wielkości wydatków na pomoc społeczną (S7), spadek liczby osób w gospodarstwach domowych korzystających z pomocy społecznej (S8), wzrost współczynnika przyrostu naturalnego (S9), spadek salda migracji (S10).

Ostatnią grupę badawczą stanowiły wskaźniki z obszaru środowiskowego (tabela 6). W grupie tych wskaźników dziewięć charakteryzuje się pozytywnym trendem w badanym okresie. Do wskaźników o pozytywnym wpływie na badany obszar można zaliczyć: wzrost wydatków na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska (Ś1), wzrost liczby ludności korzystającej z sieci wodociągowej (Ś2), znaczący wzrost długości sieci kanalizacyjnej (Ś4), wzrost liczby ludności korzystającej

Tabela 6. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju w obszarze środowiskowym

Wskaźnik/lata	2010	2011	2012	2013	2014	Średnia/ dynamika
Ś1 (zł/per capita)	88,50	571,68	74,42	69,73	109,21	182,71 zł/23,4%
Ś2 (%)	77,9	78,2	78,4	78,7	79,1	78,3%/1%
Ś3 (m ³ /per capita)	51,2	48,8	52	53,7	58,1	52,8m ³ /os./13,5%
Ś4 (km)	37,8	37,8	65,3	65,3	65,3	54,3 km/72,8%
Ś5 (%)	17,5	25,8	31,0	31,9	33,1	26,5%/82,8%
Ś6 (%)	22,9	23,0	28,6	29,2	29,2	26,6%/27,6%
Ś7 (kg/per capita)	76,1	87,9	122,6	107,2	93,2	97,4 kg/os./22,5%
Ś8 (%)	16,1	16,1	16,2	17,2	17,3	16,5%/7,3%
Ś9 (%)	0,08	0,11	0,18	0,20	0,35	0,14%/–100%
Ś10 (%)	–	–	2,4	2,5	2,9	2,6%/18,7%

Źródło: opracowanie własne.

z sieci kanalizacyjnej (Ś5), wzrost liczby ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków (Ś6), wzrost ilości odpadów zebranych (Ś7), wzrost udziału powierzchni gruntów leśnych w powierzchni miasta ogółem (Ś8), wzrost udziału zalesień w ogólnej powierzchni gruntów leśnych (Ś9), udział powierzchni zabudowanej i zurbanizowanej w powierzchni gminy ogółem (Ś10). Jedynym wskaźnikiem o negatywnym trendzie ze względu na środowisko jest wzrost zużycia wody (Ś3).

3. Ocena zależności pomiędzy badanymi wskaźnikami

W ramach przeprowadzonych badań dokonano pomiaru związku korelacyjnego występującego pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami w każdym z trzech omawianych obszarów. Występowanie zależności sprzyja rozwojowi zrównoważonemu bądź go ogranicza. Relacje te są ważną siłą napędową rozwoju, tworzą bowiem zjawisko synergii.

Wskaźnik korelacji między badanymi wskaźnikami pokazuje związki występujące między nimi, co z kolei można wykorzystać przy planowaniu zrównoważonego rozwoju (tabela 7).

Tabela 7. Wskaźnik korelacji liniowej Pearsona

G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	Ś1	Ś2	Ś3	Ś4	Ś5	Ś6	Ś7	Ś8	Ś9	Ś10	
G1	-0,66	-0,08	-0,42	0,87	-0,23	0,94	-0,02	0,86	-0,15	0,89	0,51	0,73	0,26	0,89	0,21	0,68	-0,65	0,37	0,05	-0,55	0,57	0,99	0,64	-0,31	0,68	0,03	0,89	-0,53	0,97	
G2	1	0,66	0,86	-0,36	0,61	-0,55	-0,33	-0,93	0,39	-0,84	0,1	-0,97	-0,25	-0,75	-0,71	-0,51	0,07	-0,19	-0,01	0,57	-0,93	-0,69	-0,91	-0,79	-0,93	-0,62	-0,86	0,74	-0,02	
G3		1	0,93	0,01	0,92	-0,16	-0,12	-0,38	0,84	-0,43	0,03	-0,59	-0,24	-0,44	-0,63	-0,51	0,18	-0,29	0,62	-0,20	-0,90	-0,08	-0,47	-0,84	-0,50	-0,52	-0,51	0,84	0,34	
G4			1	-0,28	0,91	-0,46	-0,09	-0,68	0,74	-0,73	-0,07	-0,84	-0,23	-0,71	-0,61	-0,58	0,30	-0,35	0,33	0,08	-0,97	-0,44	-0,73	-0,90	-0,76	-0,59	-0,75	0,94	0,00	
G5				1	-0,29	0,96	-0,5	0,58	-0,15	0,79	0,79	0,52	-0,28	0,87	-0,4	0,1	-0,83	0,57	0,56	-0,19	0,84	0,87	0,47	0,97	0,50	-0,05	0,68	-0,53	0,98	
G6					1	-0,39	0,25	-0,39	0,81	-0,58	-0,25	-0,63	-0,25	-0,64	-0,34	-0,62	0,52	-0,38	0,38	-0,29	-0,83	-0,25	-0,54	-0,86	-0,56	-0,52	-0,55	0,94	-0,20	
G7						1	-0,29	0,73	-0,31	0,88	0,73	0,66	-0,33	0,93	-0,18	0,08	-0,75	0,67	0,40	-0,27	0,85	0,93	0,56	0,63	0,60	-0,02	0,85	-0,66	0,99	
G8							1	0,27	0,0	-0,13	-0,62	0,11	-0,11	-0,27	0,75	-0,3	0,79	-0,12	-0,37	-0,51	0,28	-0,07	0,05	-0,03	0,06	-0,01	0,16	0,20	-0,52	
G9								1	-0,2	0,92	0,07	0,94	0,08	0,82	0,49	0,35	-0,17	0,26	0,29	-0,72	0,8	0,88	0,89	0,63	0,91	0,44	0,91	0,62	0,65	
G10									1	-0,31	-0,39	-0,33	0,28	-0,42	-0,27	-0,06	0,43	-0,72	0,72	-0,48	-0,57	-0,08	-0,11	-0,46	-0,17	0,01	-0,52	0,80	-0,30	
S1										1	0,36	0,93	0,09	0,97	0,22	0,47	-0,53	0,39	0,35	-0,46	0,96	0,92	0,88	0,89	0,91	0,44	0,91	-0,78	0,98	
S2											1	0,03	-0,63	0,55	-0,68	-0,27	-0,91	0,82	0,15	0,38	-0,39	0,45	-0,10	-0,38	-0,05	-0,50	0,38	-0,41	0,99	
S3												1	0,30	0,85	0,54	0,61	-0,25	0,18	0,19	-0,55	0,95	0,78	0,96	0,87	0,98	0,65	0,86	-0,77	0,49	
S4													1	-0,04	0,39	0,88	0,27	-0,79	0,19	-0,20	0,49	-0,16	-0,50	0,71	0,44	0,91	-0,22	-0,05	-0,83	
S5																														
S6																														
S7																														
S8																														
S9																														
S10																														
Ś1																														
Ś2																														
Ś3																														
Ś4																														
Ś5																														
Ś6																														
Ś7																														
Ś8																														
Ś9																														
Ś10																														

Źródło: opracowanie własne.

Z tabeli 7 wynika, iż wiele wskaźników różnych obszarów ma ze sobą wysoki poziom korelacji, co może świadczyć o silnym związku między nimi. Największą wagę z punktu widzenia działań rozwojowych dla danego podmiotu mają te wskaźniki, które mają największą liczbę dodatnich korelacji (tabela 8).

Tabela 8. Najważniejsze związki między badanymi wskaźnikami

Wskaźniki gospodarcze/ społeczne	Wskaźniki społeczne/środowiskowe	Poziom korelacji
G1	S1, S3, S5, S7, Ś2, Ś3, Ś4, Ś6, Ś8, Ś10	0,57–0,99
G2	Ś1, Ś9	0,57–0,74
G3	S10, Ś9	0,64–0,80
G4	Ś9	0,94
G5	S1, S2, S3, S5, S9, S10, Ś2, Ś3, Ś5, Ś8, Ś10	0,56–0,98
G6	Ś9	0,94
G7	S1, S2, S3, S5, S9, Ś2, Ś3, Ś5, Ś6, Ś8, Ś10	0,60–0,99
G8	S6, S8	0,75–0,79
G9	S1, S3, S5, Ś3, Ś4, Ś5, Ś6, Ś8, Ś10	0,65–0,91
G10	S10, Ś9	0,72–0,80
S1	Ś2, Ś3, Ś4, Ś5, Ś6, Ś8, Ś10	0,88–0,98
S2	Ś10	0,99
S3	Ś2, Ś3, Ś4, Ś5, Ś6, Ś7, Ś8	0,65–0,96
S4	Ś5, Ś7	0,71–0,91
S5	Ś2, Ś3, Ś4, Ś5, Ś6, Ś8, Ś10	0,77–0,99
S6	Ś2, Ś5, Ś7	0,59–0,88
S7	Ś2, Ś4, Ś5, Ś6, Ś7	0,69–0,95
S8	Ś9	0,61
S9	Ś8, Ś10	0,62–0,83
S10	Ś3	0,55

Źródło: opracowanie własne.

Najwięcej zależności występuje pomiędzy wskaźnikami gospodarczymi (G1, G5, G7, G9), społecznymi (S1, S2, S3, S5, S7, S9) i środowiskowymi (Ś2, Ś3, Ś4, Ś5, Ś8, Ś10). Można zatem stwierdzić, iż są to kluczowe wskaźniki w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju w badanym mieście. W związku z tym decydenci powinni przede wszystkim na nie zwrócić szczególną uwagę.

Podsumowanie

Kształtując zrównoważony rozwój, należy zwrócić uwagę na poziom wskaźników i ich kilkuletni trend oraz na związki, jakie zachodzą pomiędzy badanymi obszarami – gospodarczym, społecznym i środowiskowym. Z badań wynika, iż podjęcie działań w jednym obszarze umożliwi uzyskanie efektów w dwóch innych obszarach. Dlatego też przydatne dla decydentów jest opracowanie wzorcowych wskaźników charakteryzujących zrównoważony rozwój, a wynikających z sytuacyjnych potrzeb i problemów w danym samorządzie.

W artykule przedstawiono na praktycznym przykładzie model wskaźnikowego podejścia do analizy i oceny zrównoważonego rozwoju, który może stać się skutecznym instrumentem wykorzystywanym przez samorządy. Umożliwia bowiem na etapie planowania działań określenie priorytetów, jakie powinny być uzyskane w poszczególnych obszarach, a następnie na ich bazie podjęcie trafnych decyzji o charakterze ekonomiczno-społecznym.

Złożoność i zarazem różnorodność procesów inwestycyjnych wymaga od decydentów stosowania narzędzi, które w sposób obiektywny byłyby w stanie ocenić efektywność wydatkowanych środków w różnych perspektywach. Ponadto za pomocą zdefiniowanych w opracowaniu wskaźników można monitorować wpływ podejmowanych działań na zrównoważony rozwój lokalny przez poziom danego wskaźnika w danym okresie.

W interesie społeczności lokalnej oraz decydentów jest zatem zastosowanie systemu wskaźników do oceny i monitorowania wdrażanej koncepcji zrównoważonego rozwoju. Samorządy powinny dążyć do opracowania własnego modelu wskaźnikowego, który odzwierciedlałby priorytety ekonomiczno-społeczne oraz cele strategiczne danej społeczności. Tak skonstruowany model charakteryzowałby się dużą praktycznością, efektywnością i uniwersalnością.

Literatura

- Borys, T. (2005). *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*. Białystok: Ekonomia i Środowisko.
Brundtland, G.H. (1987). *Nasza wspólna przyszłość*. Raport ONZ. Bruksela.
Daly, H.E. (1991). *Steady – State Economics*. Washington: Willey.

- Gerwin, M. (2008). *Plan zrównoważonego rozwoju dla Polski. Lokalne inicjatywy rozwojowe*. Sopot: Earth Conservation.
- Hausner, J. (2001). Czy gospodarka jest systemem. W: J. Hausner (red.), *Studia z zakresu zarządzania publicznego* (s. 101–118). Kraków: Wyd. AE w Krakowie.
- Klamut, M. (1994). *Innowacje a rozwój lokalny*. Warszawa: Wyd. Samorządowe FRDL.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2.04.1997 roku. Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483.
- Kozłowski, W. (2014). Ocena inwestycji infrastrukturalnych w aspekcie zrównoważonego rozwoju. W: A. Kopiński, A. Bem (red.), *Zarządzanie finansami firm* (s. 113–123). Wrocław: Wyd. AE we Wrocławiu.
- Markowski, T. (2008). Teoretyczne podstawy rozwoju lokalnego i regionalnego. W: Z. Strzelecki (red.), *Gospodarka regionalna i lokalna* (s. 13–28). Warszawa: PWN.
- Parysek, J.J. (1997). *Podstawy gospodarki lokalnej*. Poznań: Wyd. Naukowe UAM.
- Pearce, D., Barbier, E., Markandya, A. (1990). *Sustainable Development, Economics and the Environment in the Third World*. London: Earthscan.
- Piontek, B. (2002). *Rozwój zrównoważony i trwały w miernikach oraz w systemach sprawozdawczości*. Bytom: Wyd. WSEiA w Bytomiu.
- Urbaniak, M. (2007). Zastosowanie norm i kierunki doskonalenia systemów zarządzania środowiskiem i BHP. *Automatyka*, 10, 5–15.
- Strategia Rozwoju Miasta Przasnysza na lata 2007–2015 (2006). UM Przasnysz.
- Strategia Zrównoważonego Rozwoju Unii Europejskiej. Bruksela, 15.5.2001.

RATIO ANALYSIS SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF PRZASNYSZ

Abstract

Sustainable development is a strategic concept implemented at national, regional and local levels. Properly planned and executed, development of local economic, social and environmental. The implementation of the concept of sustainable development requires decision-makers to determine indicators for assessing the effects of the measures taken. This article aims to analyze and evaluate sustainable development on the example to the town Przasnysz. Indicators evaluate and measures taken by policy makers, on the other hand they convey the concept of development.

Translated by Anna Górska

Keywords: analysis, sustainable development, indicators

JEL Codes: Q56, R1



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-13

Barbara Kryk*

Jan Kaczmarczyk**

Uniwersytet Szczeciński

INWESTYCJE TERMOMODERNIZACYJNE SPÓŁDZIELNI MIESZKANIOWYCH W KONTEKŚCIE KONCEPCJI ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest ocena zaangażowania spółdzielni mieszkaniowych w realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju w świetle przeprowadzonych inwestycji termomodernizacyjnych. Aby go osiągnąć, przeanalizowano nakłady poniesione na dane inwestycje przez spółdzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego w latach 2001–2013. Wykorzystano do tego metody analizy ekonomicznej, statystycznej oraz dedukcji. Dzięki temu można było wskazać osiągnięte efekty.

Słowa kluczowe: spółdzielnie mieszkaniowe, inwestycje termomodernizacyjne, odpowiedzialność ekologiczna, zrównoważony rozwój

Wprowadzenie

Istotną rolę w realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju, zwłaszcza w zwiększaniu efektywności energetycznej, polepszaniu zasobooszczędności i ograniczaniu zanieczyszczeń emitowanych do środowiska przyrodniczego, odgrywają

* Adres e-mail: krykb@wneiz.pl.

** Adres e-mail: kaczmarczyk.jan@wp.pl.

spółdzielnie mieszkaniowe. Jest to związane z tym, że budynki, w tym należące do spółdzielni mieszkaniowych, stanowią zgodnie z unijnym „Planem na rzecz efektywności energetycznej” największy potencjał w zakresie oszczędności energetycznej. Stąd ważna jest renowacja budynków publicznych i prywatnych oraz poprawa energooszczędności stosowanych w nich elementów składowych i używanych w nich urządzeń. Spółdzielnie mieszkaniowe powinny również respektować standardy efektywności energetycznej przy zakupie lub użytkowaniu budynków i przy ofertach dóbr i usług (Kryk, 2013, s. 317–330; Sawicki, 2012).

Spółdzielnie mieszkaniowe realizują koncepcję zrównoważonego rozwoju między innymi przez inwestycje termomodernizacyjne. Należy je rozumieć jako unowocześnienie środka trwałego, które podnosi jego wartość techniczną, użytkową, oraz przystosowanie składnika majątkowego do wykorzystania go w innym celu niż pierwotne jego przeznaczenie albo nadanie temu składnikowi nowych cech użytkowych. Inwestycje te mają na celu głównie zmniejszenie zapotrzebowania i zużycia energii cieplnej, a przez to obniżenie kosztów ponoszonych na podgrzewanie wody, ogrzewanie pomieszczeń mieszkalnych, usługowych i biurowych. Inwestycje te obejmują zmiany budowlane poprawiające właściwości termiczne przegród (inwestycje w strukturze budowlanej) oraz zmiany w systemie ogrzewania podnoszące jego sprawność (inwestycje w systemie grzewczym) (Ustawa, 2008; Niestrzębski, 2006, s. 34; Babut, Dworzyńska-Opatczyk, Pogorzelski, 1996).

Oprócz celu głównego inwestycje termomodernizacyjne mają również cele szczegółowe, takie jak (Norwisz, 1999):

- a) zmniejszenie zużycia surowców energetycznych przez oszczędność energii cieplnej;
- b) ochrona środowiska przyrodniczego (zmniejszenie emisji zanieczyszczeń);
- c) ułatwienie obsługi i użytkowania urządzeń i instalacji;
- d) poprawienie estetyki budynku;
- e) podniesienie komfortu mieszkania;
- f) podwyższenie wartości nieruchomości.

Osiągnięcie powyższych celów jest ważne zarówno ze względu na interesy spółdzielni mieszkaniowych, jak i koncepcję zrównoważonego rozwoju. Stąd celem artykułu jest ocena zaangażowania spółdzielni mieszkaniowych w realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju w świetle przeprowadzonych inwestycji termomodernizacyjnych. Przeanalizowano nakłady poniesione na dane inwestycje przez spół-

dzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego w latach 2001–2013, zarówno w ramach poszczególnych rodzajów inwestycji termomodernizacyjnych oraz grup spółdzielni według wielkości, jak i w czasie. Pozwoliło to wskazać, że inwestycje prowadzone przez spółdzielnie mieszkaniowe są zgodne z kierunkami działań niezbędnymi do realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju oraz przynoszą oczekiwane efekty ekonomiczne i ekologiczne.

W opracowaniu wykorzystano część rozprawy doktorskiej pt. *Rachunek sozoeconomiczny inwestycji termomodernizacyjnych na przykładzie spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego* przygotowanej przez Jana Kaczmarczyka pod kierunkiem naukowym dr hab. prof. Barbary Kryk z Uniwersytetu Szczecińskiego (Kaczmarczyk, 2015).

1. Opis próby badawczej

Podmiotem badań były 182 spółdzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego, czyli około 61% ogółu zarejestrowanych (299)¹, które zgodziły się na udostępnienie danych na temat przeprowadzonych inwestycji termomodernizacyjnych. Dane pozyskano metodą ankietową, wywiadu i analizy dokumentów. Badania przeprowadzono od 2011 do 2013 roku. Okres badawczy to lata 2001–2013. Badane spółdzielnie mieszkaniowe podzielono na cztery grupy w zależności od wielkości spółdzielni. Pierwsza grupa to spółdzielnie posiadające 0–100 mieszkań, druga grupa – 101–500 mieszkań, trzecia grupa – 501–2000 mieszkań, czwarta grupa – powyżej 2000 mieszkań.

Liczba przebadanych spółdzielni mieszkaniowych w poszczególnych grupach to:

- 47 spółdzielni mieszkaniowych posiadających 0–100 mieszkań,
- 90 spółdzielni mieszkaniowych posiadających 101–500 mieszkań,
- 29 spółdzielni mieszkaniowych posiadających 501–2000 mieszkań,
- 16 spółdzielni mieszkaniowych posiadających 2001 i więcej mieszkań.

¹ Ankiety wysłano do wszystkich zarejestrowanych spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego. Wśród nich wiele ma tylko adres, a nie prowadzi działalności. Stąd można uznać, że przebadane spółdzielnie to te funkcjonujące, co zwiększa reprezentatywność uzyskanych wyników i możliwość uogólniania wniosków.

Najwięcej spółdzielni mieszkaniowych poddano badaniom w grupie spółdzielni posiadających 101–500 mieszkań (48,3%), natomiast najmniej w grupie posiadającej ponad 2000 mieszkań (10,9%). Najwięcej danych o przeprowadzonych inwestycjach termomodernizacyjnych uzyskano w grupie spółdzielni posiadających powyżej 2000 mieszkań, najmniej – w grupie spółdzielni mieszkaniowych posiadających 0–100 mieszkań.

2. Analiza nakładów poniesionych na inwestycje termomodernizacyjne

Swoistym sposobem przedstawienia zaangażowania spółdzielni mieszkaniowych w realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju jest przeanalizowanie nakładów poniesionych na inwestycje termomodernizacyjne w województwie zachodniopomorskim w latach 2001–2013. Inwestycje termomodernizacyjne miały na celu przede wszystkim zmniejszenie kosztów ponoszonych na ogrzewanie budynku i podgrzanie wody użytkowej. Obejmowały one inwestycje w strukturze budowlanej oraz w systemie grzewczym, co oznacza szeroki zakres prac. Realizacja inwestycji termomodernizacyjnych w tak dużym zakresie wymagała przeznaczenia znacznych nakładów finansowych na:

- a) ocieplenie ścian budynków;
- b) ocieplenie stropodachów budynków;
- c) montaż zaworów termostatycznych;
- d) montaż podzielników wyparkowych;
- e) montaż podzielników elektronicznych;
- f) montaż podzielników elektronicznych z odczytem radiowym;
- g) montaż stolarki okiennej;
- h) wykonanie remontu kapitalnego lub wymiany instalacji centralnego ogrzewania;
- i) montaż zaworów podpionowych;
- j) montaż automatyki pogodowej;
- k) remont lub wymianę węzłów cieplnych oraz montaż liczników ciepła na centralnym ogrzewaniu.

Całkowite nakłady na inwestycje termomodernizacyjne w spółdzielniach mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego w latach 2001–2013 wyniosły 775 581 tys. zł (tabela 1). Największy udział w tych nakładach miały spółdzielnie mieszkaniowe posiadające ponad 2000 mieszkań (68%), a najmniejszy – spółdziel-

nie posiadające 0–100 mieszkań (tylko 1%). Udział spółdzielni mieszkaniowych posiadających 501–2000 mieszkań wyniósł 21%, a spółdzielni mających 101–500 mieszkań – 10%. Wielkość udziałów ma związek z liczbą mieszkań, którymi zarządzają spółdzielnie mieszkaniowe. Duże spółdzielnie, dysponujące większą liczbą mieszkań miały znacznie większy zakres prac do wykonania niż mniejsze spółdzielnie, co przełożyło się na wielkość poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Tabela 1. Całkowite nakłady na poszczególne rodzaje inwestycji termomodernizacyjnych w grupach spółdzielni mieszkaniowych (tys. zł i %)

Rodzaj inwestycji termomodernizacyjnej	Spółdzielnie posiadające 0–100 mieszkań	Spółdzielnie posiadające 101–500 mieszkań	Spółdzielnie posiadające 501–2000 mieszkań	Spółdzielnie posiadające 2001 i więcej mieszkań	Całkowite nakłady	Struktura według rodzajów (%)
Ocieplenie ścian budynków	7693	53 142	145 993	448 627	655 455	83,33
Ocieplenie stropodachów budynku	452	1420	6191	18 748	26 811	3,32
Montaż termostaworów grzejnikowych	174	41	–	–	215	0,02
Montaż podzielników kosztów wyparkowych	57	2	48	96	203	0,02
Montaż podzielników kosztów elektronicznych	197	2478	2914	10 246	15 835	2,04
Montaż podzielników kosztów z odczytem radiowym DOPRIMO 3 R	–	56	3673	1589	5318	0,69
Montaż stolarki okiennej	633	20 259	2549	37 209	60 650	7,72
Remont lub wymiana instalacji CO	–	–	–	7024	7024	0,83
Montaż zaworów podpińonowych	–	–	212	2291	2503	0,32
Montaż automatyki pogodowej	22	57	54	1599	1732	0,22
Remont lub wymiana węzła cieplnego oraz montaż liczników ciepła na CO	34	519	1282	9766	11 601	1,49
Razem inwestycje termomodernizacyjne	9262	77 974	162 916	525 429	775 581	100,00

Źródło: badania własne.

Analizując dane rodzajowe dla czterech grup spółdzielni mieszkaniowych, można zauważyć, że w spółdzielniach posiadających 0–100 mieszkań całkowite nakłady na inwestycje termomodernizacyjne wyniosły 9262 tys. zł. Największe nakłady przeznaczono na ocieplenie ścian budynków (83,05% całkowitych nakładów), a najmniejsze na montaż automatyki pogodowej (0,24%).

W grupie spółdzielni mieszkaniowych posiadających 101–500 mieszkań całkowite nakłady na inwestycje termomodernizacyjne wyniosły 77 974 tys. zł. Tu również największe nakłady poniesiono na ocieplenie ścian budynków (68,15% nakładów całkowitych), natomiast najmniejsze na montaż podzielników wyparkowych (0,002%).

W grupie spółdzielni mieszkaniowych posiadających 501–2000 mieszkań całkowite nakłady na inwestycje termomodernizacyjne wyniosły 162 916 tys. zł. Nakłady na ocieplenie ścian budynków były największe (89% nakładów całkowitych), natomiast najmniejsze były nakłady na montaż podzielników wyparkowych (0,02%). Podobnie było wśród spółdzielni mieszkaniowych posiadających ponad 2000 mieszkań, gdzie największy udział w całkowitych nakładach (wynoszących 525 429 tys. zł) miały prace związane z ociepleniem ścian budynków (83%), a najmniejszy – montaż podzielników wyparkowych (0,01%).

Łącznie więc największe nakłady przeznaczono na ocieplenie ścian budynków (stanowiły one 83,33% całkowitych nakładów). Towarzyszyły im wysokie nakłady na montaż stolarki okiennej (7,72% całkowitych nakładów) oraz ocieplenie stropodachów budynków (3,32%). Pozostałe rodzaje inwestycji termomodernizacyjnych nie były już tak kosztowne. Ich udział w całkowitych nakładach kształtował się od 2,04% (montaż podzielników kosztów elektronicznych) do 0,02% (montaż termostatów grzejnikowych i podzielników wyparkowych). Można więc powiedzieć, że biorąc pod uwagę efektywność energetyczną budynków, większość badanych spółdzielni (w tym wszystkie duże) przeprowadziła już najważniejsze i najkosztowniejsze inwestycje termomodernizacyjne. Potwierdzeniem tego są kwoty nakładów na poszczególne rodzaje inwestycji termomodernizacyjnych w czasie (tabela 2).

Tabela 2. Wielkość i dynamika całkowitych nakładów na poszczególne rodzaje inwestycji termomodernizacyjnych w spółdzielniach mieszkaniowych w latach 2001–2013 (tys. zł i %)

Rodzaj inwestycji termomodernizacyjnej	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Razem
Ocieplenie ścian budynków	46 449	49 983	57 540	49 446	59 739	63 217	56 498	75 063	42 215	38 500	34 742	42 608	39 455	655 455
Dynamika 2001 rok = 100	100	107,6	123,9	106,5	128,6	136,1	121,6	161,6	90,9	82,9	74,8	91,7	84,9	1411,1
Ocieplenie stropodachów budynków	1856	1568	1604	1672	2280	2331	2668	2053	1377	1682	2461	2574	2689	26 811
Dynamika 2001 rok = 100	100	84,5	86,4	90,1	122,8	125,6	143,8	110,6	74,2	90,1	132,6	138,7	144,9	1444,6
Montaż termostatów grzejnikowych	55	49	46	11	14	13	9	8	8	2	215	1220	902	11 601
Dynamika 2001 rok = 100	100	89	83,6	20	25,5	23,6	16,4	14,5	14,5	3,6	390,9	169,4	125,3	1611,2
Montaż podzielników kosztów w parkowych	203	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Montaż podzielników kosztów elektronicznych	246	539	281	714	235	1292	88	809	2390	3083	795	2632	2679	15 835
Dynamika 2001 rok = 100	100	219,1	114,2	290,2	95,5	525,2	35,8	328,9	971,5	1253,3	323,2	1069,9	1089	6437
Montaż podzielników kosztów elektronicznych z odczytem radiowym	–	–	–	–	–	–	–	–	18	9	1344	635	3312	5318
Dynamika 2009 rok = 100	–	–	–	–	–	–	–	–	100	50	7466,7	3527,8	18 400,0	29 544,4
Montaż stolarki okiennej	11 854	11 854	2804	3600	3013	2919	2891	3184	3441	3119	3818	3990	4163	60 650
Dynamika 2001 rok = 100	100	100	26,7	30,3	25,4	24,6	24,4	26,9	29	26,3	32,2	33,7	35,1	511,6
Remont lub wymiana instalacji CO (w spółdzielniach posiadających ponad 2000 mieszkań)	531	574	531	531	531	531	531	531	531	551	594	664	393	7024
Dynamika 2001 rok = 100	100	108,1	100	100	100	100	100	100	100	103,8	111,9	125	74	132,3
Montaż zaworów podpiwnicznych	97	97	97	97	100	100	102	107	97	97	154	162	1196	2503
Dynamika 2001 rok = 100	100	100	100	100	103,1	103,1	105,2	110,3	100	100	158,8	167	123,3	2580
Montaż automatyki pogodowej	182	185	185	182	182	84	87	83	94	92	112	129	135	1732
Dynamika 2001 rok = 100	100	101,6	101,6	100	100	46,2	47,8	45,6	51,6	50,5	61,5	70,9	74,2	952
Remont lub wymiana węzłów ciepłych oraz montaż liczników ciepła na CO	720	710	1065	710,0	730	710	1016	710	1020	1030	1058	1220	902	11 601
Dynamika 2001 rok = 100	100	98,6	147,9	986	101,4	98,6	141,1	98,6	141,7	143	146,9	169,4	125,3	1611,2

Źródło: badania własne.

Całkowite nakłady na ocieplenie ścian budynków spółdzielni mieszkaniowych w województwie zachodniopomorskim wyniosły 655 455 tys. zł, a poniosło je 116 spółdzielni mieszkaniowych, co stanowiło 63,7% ogółu badanych podmiotów. Nakłady te zwiększały się w latach 2001–2008, natomiast od 2009 roku zaczęły się zmniejszać, co z jednej strony było związane z wykonaniem znacznej części prac

w tym zakresie, a z drugiej – ze wzrostem ceny jednostkowej wykonania m² ocieplenia budynku.

Nakłady na ocieplenie stropodachów budynków poniosło 88 badanych spółdzielni mieszkaniowych. Łączne nakłady na ten cel wyniosły 26 811 tys. zł. Największe nakłady poniesiono w latach 2005–2008 oraz 2011–2013, zaś najmniejsze w 2002 roku. Ich ograniczenie w latach 2009–2010 mogło być związane z kryzysem gospodarczym².

Nakłady na montaż termostatów grzejnikowych poniosło 10 spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego. Ich łączna suma wyniosła 215 tys. zł. Największe nakłady poniesiono w 2001 roku. Od 2002 roku były one coraz mniejsze. Spadek nakładów na montaż termostatów grzejnikowych był spowodowany tym, że w pozostałych spółdzielniach zawory były już wcześniej zamontowane w istniejących budynkach, zaś od 2007 roku montaż zaworów wykonuje się tylko w nowo wybudowanych budynkach oraz gdy zawór jest uszkodzony lub następuje wymiana zaworów na lepszej jakości.

Nakłady na montaż podzielników kosztów wyparkowych poniosło sześć badanych spółdzielni mieszkaniowych. Wyniosły one 203 tys. zł. Miało to miejsce w 2001 roku, potem takich urządzeń nie stosowano.

Nakłady na montaż podzielników kosztów elektronicznych poniosło 67 spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego. Łączne nakłady na ten cel wyniosły 15 835 tys. zł. Kształtowały się one różnie – raz rosły, raz malały. Ich gwałtowny wzrost nastąpił w latach 2008–2010, a po spadku w roku 2011 znów nastąpił wzrost nakładów w latach 2012–2013, co było związane z decyzją dotyczącą montażu podzielników kosztów elektronicznych z odczytem radiowym. Spółdzielnie podjęły ten trud ze względu na problem z odczytaniem danych z podzielników kosztów w czasie nieobecności lokatorów.

Nakłady na montaż podzielników kosztów elektronicznych z odczytem radiowym poniosło siedem badanych spółdzielni mieszkaniowych. Całkowite nakłady na wymianę i montaż podzielników kosztów elektronicznych z odczytem radiowym w latach 2009–2013 wyniosły 5318 tys. zł, przy czym najmniejsze były w 2010 roku, a największe w 2013 roku.

² W okresie wykonywania prac cena za 1 m² ocieplenia stropodachów nie ulegała zmianie, utrzymywała się na jednakowym poziomie 17,33 zł/m² pomimo inflacji, bo taniały materiały izolacyjne wykorzystywane do ocieplenia stropodachów.

Nakłady na montaż stolarki okiennej poniosły 23 spółdzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego³. W latach 2001–2013 wyniosły one 60 650 tys. zł. Największe środki na ten cel przeznaczono w latach 2001–2002. Od 2003 roku były one kilkakrotnie niższe niż w poprzednich latach. Taka tendencja utrzymywała się do końca okresu badawczego.

Nakłady na remont lub wymianę instalacji centralnego ogrzewania (CO) w wysokości 7024 tys. zł poniosły tylko cztery spółdzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego z grupy spółdzielni posiadających ponad 2000 mieszkań. Największe nakłady były w 2012 roku, a najmniejsze w 2013 roku. W pozostałych latach kształtowały się na zbliżonym poziomie.

Nakłady na montaż zaworów podpionowych poniosło pięć spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego. Całkowite nakłady na te zawory wyniosły 2503 tys. zł. Od 2001 do 2010 roku kształtowały się na zbliżonym poziomie, potem wzrosły. Największe były w 2013 roku, prawie dwanaście razy większe niż w 2001 roku.

Nakłady na montaż automatyki pogodowej poniosło 16 spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego. Wyniosły one 1732 tys. zł. Najwięcej na ten cel wydano w latach 2001–2005. Od 2006 roku nastąpiło zmniejszenie nakładów m.in. z uwagi na zakończenie montażu automatyki pogodowej przez Spółdzielnię Mieszkaniową „Dąb” w Szczecinie – jedną z największych wśród badanych.

Nakłady na przeprowadzenie remontu kapitalnego lub wymianę węzła cieplnego oraz montaż liczników ciepła na CO poniosły 22 spółdzielnie mieszkaniowe województwa zachodniopomorskiego. Całkowite nakłady na to przeznaczone wyniosły 11 601 tys. zł. Najwyższe były w 2012 roku, a najmniejsze w latach: 2002, 2004, 2006 i 2008.

Z analizy wynika, że w większości rodzajów przeprowadzonych inwestycji okresy ponoszenia na nie maksymalnych nakładów minęły/mijają i nastąpiło/następuje ich ograniczanie, co sugeruje wykonanie niezbędnych prac w dotychczas istniejących budynkach oraz osiągnięcie zamierzonych efektów z termomodernizacji. Wzrost nakładów można zaobserwować w przypadku montażu nowoczesnych

³ Członkowie spółdzielni mieszkaniowych, widząc, jakie oszczędności przynoszą realizowane inwestycje termomodernizacyjne, masowo przystąpili do wymiany okien. Zarządy spółdzielni, wspierając tę inicjatywę, zwracały część poniesionych nakładów w zależności od roku budowy danego budynku (30–80%) oraz same przystępowały do wymiany okien w pomieszczeniach ogólnego przeznaczenia (klatki schodowe, pralnie, suszarnie i piwnice).

urządzeń zwiększających sprawność instalacji grzewczych zastępujących wcześniej stosowane urządzenia lub instalowanych w nowych budynkach, a to świadczy o nie-malejącym zaangażowaniu spółdzielni mieszkaniowych w działania proefektywnościowe.

Dzięki inwestycjom termomodernizacyjnym osiągnięto następujące efekty (korzyści):

- a) ekonomiczne: zmniejszenie zużycia energii cieplnej do ogrzewania mieszkań i podgrzewania ciepłej wody użytkowej, zmniejszenie opłat za energię cieplną pobraną do ogrzewania mieszkań i podgrzewania ciepłej wody użytkowej dla członków spółdzielni mieszkaniowych, polepszenie konkurencyjnej pozycji spółdzielni mieszkaniowej dzięki podniesieniu komfortu użytkowania mieszkań i podwyższeniu wartości nieruchomości;
- b) ekologiczne: zmniejszenie zużycia surowców energetycznych i efektywniejsze ich wykorzystanie, zmniejszenie emisji zanieczyszczeń, uniknięcie ponoszenia kosztów na likwidację skutków zanieczyszczenia środowiska, sprostanie krajowym i unijnym normom w zakresie ochrony środowiska.

Osiągnięcie tych korzyści oznacza realizację celów spółdzielni oraz zrównoważonego rozwoju w zakresie zwiększenia efektywności energetycznej i ograniczenia zasobochłonności gospodarki.

Podsumowanie

Badane spółdzielnie mieszkaniowe w znacznym stopniu zaangażowały się w realizację celów zrównoważonego rozwoju związanych z efektywnością energetyczną i zasobooszczędnością, realizując odpowiednie rodzaje inwestycji termomodernizacyjnych zgodne z kierunkami działań wyznaczonymi przez Unię Europejską. W ciągu czternastu lat poniosły znaczne nakłady finansowe na te inwestycje, co zapewniło im korzyści ekonomiczne, a społeczeństwu i gospodarce – korzyści ekologiczne. Spółdzielnie nadal wydatkują pieniądze w tym zakresie, dążąc do sprostania stale wzrastającym proefektywnościowym wymogom krajowym i wspólnotowym.

Literatura

- Babut, R., Dworzyńska-Opatczyk, M., Pogorzelski, A. (1996). *Ochrona cieplna budynków i termomodernizacja*. Fundacja Poszanowania Energii.
- Kaczmarczyk, J. (2015). *Rachunek sozoeconomiczny inwestycji termomodernizacyjnych na przykładzie spółdzielni mieszkaniowych województwa zachodniopomorskiego*. Maszynopis rozprawy doktorskiej. Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
- Kryk, B. (2013). Efektywność energetyczna w kontekście wyzwania zasobooszczędnego gospodarowania na przykładzie modernizacji budynków w Polsce. *Finanse, Rynek Finansowy, Ubezpieczenia*, 57, 317–330.
- Niestrzębski, D. (1996). Ministerstwo Finansów Departament Podatków Dochodowych. *Informacje i Komunikaty*, 6–7, 34.
- Norwisz, J. (1999). *Termomodernizacja budynku mieszkalnego spółdzielni mieszkaniowej*. Pobrano z: <http://energia.eco.pl/EKONOM/ASPEKT/PRZYK1.HTM> (1.04.2016).
- Sawicki, J. (2012). Termomodernizacja jako element rewitalizacji budynków mieszkalnych. *Administrator*, 3. Pobrano z: <http://www.administrator24.info/artukul/id2941,termomodernizacja-jako-element-rewitalizacji-budynkow-mieszkalnych> (1.04.2016).
- Ustawa z 21.11.2008 r. o wspieraniu termomodernizacji i remontów. Dz.U. nr 223, poz. 1459, z późn. zm.
- Zaborowski, M. (2013). *Definicja głębokiej modernizacji. Wersja robocza z dnia 14 lipca 2013 r.* Instytut Ekonomii Środowiska. Pobrano z: www.renowacja2050.pl/files/publikacje/ies_1pdf (1.04.2016).

INVESTMENTS THERMO-MODERNIZATION OF HOUSING COOPERATIVES AND THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract

The aim of this article is to evaluate the involvement of housing associations in the implementation of the concept of sustainable development in the light of investment

thermomodernization. To achieve analyzed data expenditure on investments by housing cooperatives West Pomeranian Province in the years 2001–2013. Used for this method: an economic analysis, statistical and deduction. As a result, you could specify achieved results.

Translated by Barbara Kryk

Keywords: housing associations, thermo-modernization investments, environmental responsibility, sustainable development

JEL Codes: I3, R1



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-14

Wojciech Leoński*
Uniwersytet Szczeciński

ZNACZENIE SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU DLA SPÓŁEK GIEŁDOWYCH

STRESZCZENIE

Społeczna odpowiedzialność biznesu staje się coraz bardziej popularna w Polsce. Może o tym świadczyć duża liczba publikacji pojawiających się w księgarniach, a także raportów będących rezultatem badań CSR przeprowadzanych przez ośrodki naukowe, organizacje i instytucje. Jednym z przejawów rosnącego znaczenia CSR było pojawienie się w 2009 roku na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie indeksu spółek społecznie odpowiedzialnych – RESPECT. CSR może stać się dla tych spółek metodą na rozwój i uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Dlatego też celem artykułu jest próba analizy korzyści wynikających z zastosowania CSR w polskich spółkach akcyjnych. Ponadto w artykule zaprezentowano ideę CSR i poziom zaangażowania spółek notowanych na GPW w działania CSR.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR), indeks RESPECT, spółki giełdowe

Wprowadzenie

„Społeczną odpowiedzialność biznesu” (CSR – *corporate social responsibility*) można rozumieć jako zaangażowanie społeczne, ekologiczne i etyczne przedsiębior-

* Adres e-mail: wleonski@wneiz.pl.

stwa. Koncepcja ta cieszy się dużą popularnością, zwłaszcza wśród dużych podmiotów gospodarczych, do których zaliczają się często spółki akcyjne. Najbardziej znanymi giełdowymi indeksami CSR są między innymi: wprowadzony w 1999 roku przez Dow Jones, STOXX Limited i SAM Group – Sustainable Asset Management powstały w 2000 roku indeks funduszy inwestycyjnych Calvert oraz utworzony przez London Stock Exchange i Financial Times w 2001 roku indeks FTSE4Good. Dlatego też warto podkreślić, że w listopadzie 2009 roku na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) w Warszawie został utworzony pierwszy w Europie Środkowo-Wschodniej indeks spółek społecznie odpowiedzialnych – RESPECT. Warto zatem zadać sobie pytanie, czy polskie spółki giełdowe aktywnie angażują się w politykę CSR i czy polityka ta może im przynosić wymierne korzyści. W celu przygotowania artykułu wykorzystano następujące metody badawcze: krytyczną analizę literatury polskiej i zagranicznej, raportów i opracowań przygotowanych przez różne instytucje, metodę opisową i porównawczą. Głównym celem opracowania jest próba analizy korzyści wynikających z zastosowania CSR w polskich spółkach akcyjnych.

1. Idea społecznej odpowiedzialności biznesu

Koncepcja CSR istnieje już kilkadziesiąt lat, jednak w ostatnich latach jej rola przybiera na znaczeniu. Sytuacja ta jest widoczna także w polskich przedsiębiorstwach. Badania przeprowadzane przez różne organizacje, w tym PARP, wskazują, że znajomość CSR jest w dużym stopniu uzależniona od wielkości firmy. Badania pokazują, że zdecydowana większość dużych firm zna koncepcję CSR (70%), natomiast 84% spośród firm potrafiących zidentyfikować społeczną odpowiedzialność biznesu wdraża ją na co dzień (MillwardBrown SMG/KRC, 2011).

Definiując „społeczną odpowiedzialność”, warto odnieść się do definicji znajdujących się w opracowaniach polskich i zagranicznych. Ponadto konieczne wydaje się przywołanie definicji przedstawionych przez liczne instytucje, w tym wsparcia biznesu oraz same przedsiębiorstwa. W związku z faktem, że tematyka artykułu odwołuje się do spółek giełdowych, kluczowe wydaje się przywołanie sposobu interpretacji „CSR” przez polską giełdę. I tak na stronie internetowej GPW można znaleźć definicję, która mówi, że „CSR” jest strategią zarządzania i koncepcją podejścia do prowadzenia biznesu zakładającą budowanie dobrych i trwałych relacji ze wszystkimi zainteresowanymi stronami: pracownikami, dostawcami, klientami,

społecznością lokalną, akcjonariuszami. Ponadto CSR zakłada dbałość o środowisko naturalne (GPW, 2009). Z kolei Jadwiga Adamczyk (2009, s. 10) przedstawia „CSR” jako zobowiązanie do transparentnego i etycznego prowadzenia działalności według zasad zrównoważonego rozwoju. CSR polega na dążeniu do dobrobytu społecznego, przy uwzględnieniu oczekiwań interesariuszy, ale zgodnie z prawem i normami zachowań.

Kolejna definicja ukazuje „CSR” jako dobrowolne zobowiązanie do uwzględniania w prowadzonej działalności gospodarczej i kontaktach z interesariuszami między innymi aspektów społecznych i ekologicznych. W tym miejscu warto dodać, że koncepcja ta oznacza nie tylko wypełnianie obowiązków wynikających z prawa, ale również działania wykraczające poza uregulowania prawne dotyczące sprawozdawczości nałożone na podmioty gospodarcze, a mające na celu rozwój pracowników, dbałość o środowisko przyrodnicze i dobre relacje z interesariuszami (Kryk, 2011, s. 255).

Przedstawiając różne spojrzenia na społeczną odpowiedzialność biznesu, należy przytoczyć definicję przygotowaną przez Międzynarodową Organizację Normalizacyjną (ISO) i normę 26000. Zgodnie z ISO omawiana koncepcja to odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działalności na społeczeństwo i środowisko przez przejrzyste i etyczne zachowanie, które uwzględnia między innymi oczekiwania interesariuszy, jest zgodne z prawem, wpływa pozytywnie na zrównoważony rozwój, przyczynia się do dobrobytu społeczeństwa. Do kluczowych obszarów CSR w tym przypadku można zaliczyć: ład organizacyjny, prawa człowieka, stosunki pracy, ochronę środowiska naturalnego, relacje z konsumentami, zaangażowanie społeczne (Międzynarodowa Organizacja Certyfikująca, 2010).

2. Poziom zaangażowania w działania CSR spółek notowanych na GPW

Bazując na trendach światowych, GPW wprowadziła indeks spółek społecznie odpowiedzialnych – RESPECT Index. Nazwa pochodzi od pierwszych liter angielskich słów: *responsibility* (odpowiedzialność), *ecology* (ekologia), *sustainability* (zrównoważony rozwój), *participation* (partycypacja), *environment* (środowisko), *community* (społeczność), *transparency* (transparentność). W skład omawianego indeksu wchodzi spółki giełdowe (tabela 1) działające zgodnie z najlepszymi standardami zarządzania w zakresie ładu korporacyjnego, ładu informacyjnego i relacji

z inwestorami, a także w obszarach czynników ekologicznych, społecznych i pracowniczych. A zatem RESPECT Index ma na celu wyłonienie spółek zarządzanych w sposób odpowiedzialny i zrównoważony, ale ponadto mocno akcentuje atrakcyjność inwestycyjną spółek, którą charakteryzuje między innymi jakość raportowania i poziom relacji inwestorskich. Przedmiotowy indeks początkowo był skierowany tylko do spółek krajowych, natomiast obecnie mogą się w nim znaleźć także spółki zagraniczne.

Tabela 1. Spółki należące do Respect Index w 2015 roku

Apator S.A.	Bank BPH S.A.	Bank Handlowy w Warszawie S.A.
Bank Millennium S.A.	Bank Zachodni WBK S.A.	Budimex S.A.
Elektrobudowa S.A.	Energa S.A.	GPW S.A.
Grupa Azoty S.A.	Grupa LOTOS S.A.	ING Bank Śląski S.A.
Jastrzębska Spółka Węglowa S.A.	KGHM Polska Miedź S.A.	Lubelski Węgiel Bogdanka S.A.
Orange Polska S.A.	PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	Pelion S.A.
Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo S.A.	Polski Koncern Naftowy ORLEN S.A.	Powszechny Zakład Ubezpieczeń S.A.
RAWLPLUG S.A.	Tauron Polska Energia S.A.	Zespół Elektrociepłowni Wrocławskich KOGENERACJA S.A.

Źródło: opracowanie własne na podstawie GPW (2015).

Proces zakwalifikowania spółki do RESPECT Index składa się z trzech etapów. Dwa pierwsze etapy nie wymagają udziału spółki, natomiast w ostatnim etapie przeprowadza się wizytacje w spółkach i uzyskuje się ewentualną zgodę spółki na udział w indeksie. Na pierwszym etapie dokonuje się analizy spółek, które mają najwyższą płynność, zaś na drugim opiniuje się działania spółek akcyjnych w takich obszarach, jak: ład korporacyjny, informacyjny oraz relacje z inwestorami. Trzeci etap to kompleksowa ocena działań społecznie odpowiedzialnych skierowanych do interesariuszy. Ocena ta odbywa się przez ankiety przeprowadzane w spółkach. Brane tu są pod uwagę kryteria związane z czynnikami środowiskowymi, społecznymi i ekonomicznymi (GPW, 2015).

Z informacji zamieszczonych na stronach internetowych GPW wynika, że RESPECT Index obejmował w 2015 roku 24 spółki, natomiast w momencie powstania indeksu, czyli w listopadzie 2009 roku, było ich 16. Poszerzenie listy spółek o osiem

nowych podmiotów gospodarczych, począwszy od I edycji indeksu, spełniających najwyższe standardy w zakresie odpowiedzialnego zarządzania wśród spółek notowanych na GPW, dowodzi, że zainteresowanie spółek strategią CSR stopniowo rośnie. Biorąc pod uwagę liczbę wszystkich spółek giełdowych, czyli 480, w tym 428 krajowych i 52 zagraniczne (stan na październik 2015 r.), jest to liczba nieduża. Stanowi ona jedynie niecałe 5% wszystkich notowanych na giełdzie podmiotów gospodarczych. Należy jednak zadać sobie pytanie, czy jedynie te spółki giełdowe stosują praktyki CSR. Wydaje się, że o wiele większa liczba spółek giełdowych jest odpowiedzialna społecznie, zaś ich brak w indeksie wynika z konieczności spełnienia surowych wymagań i kryteriów, które są uwzględniane przy ocenie pod kątem poziomu dojrzałości społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa. W składzie RESPECT Index mogą być tylko te spółki, które przejdą pozytywnie trzypostopniową weryfikację prowadzoną przez GPW, Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych oraz audyt realizowany przez partnera projektu od jego pierwszej edycji – firmę Deloitte Polska. Można stwierdzić, że przynależność do RESPECT Index w tym przypadku jest przejawem prestiżu, zaś spółki należące do indeksu stanowią elitarnie grono. Mogą one być wzorcem dla innych podmiotów pragnących wdrożyć strategię społecznej odpowiedzialności biznesu. Przykładem spółki akcyjnej nie należącej do RESPECT Index, a stosującej zasady omawianej koncepcji, jest choćby Enea, która co roku publikuje raporty CSR. Spółka działa w wielu obszarach omawianej koncepcji. Do instrumentów CSR stosowanych w spółce można zaliczyć między innymi kodeks etyczny czy wolontariat społeczny (Enea, 2015). Warto podkreślić, że również badania ankietowe przeprowadzane w spółkach akcyjnych notowanych na GPW potwierdzają, że dla większości z nich CSR ma istotne znaczenie. Spółki giełdowe podkreślają ważność posiadania strategii CSR (Martis Consulting, 2014, s. 4–5).

Można zatem stwierdzić, że poziom zaangażowania spółek akcyjnych w politykę CSR jest znaczny i stale rośnie. Niewątpliwie duże znaczenie odgrywają tu: wielkość podmiotu gospodarczego, potencjał finansowy i kadra zarządzająca. Ponadto wprowadzenie elitarnego indeksu spółek społecznie odpowiedzialnych na GPW stanowi swoistą zachętę dla pozostałych podmiotów do stosowania polityki CSR, gdyż spółki należące do RESPECT Index są postrzegane przez inwestorów jako przedsiębiorstwa mające najwyższe standardy zarządzania w obszarach: gospodarczym, ochrony środowiska i społecznym.

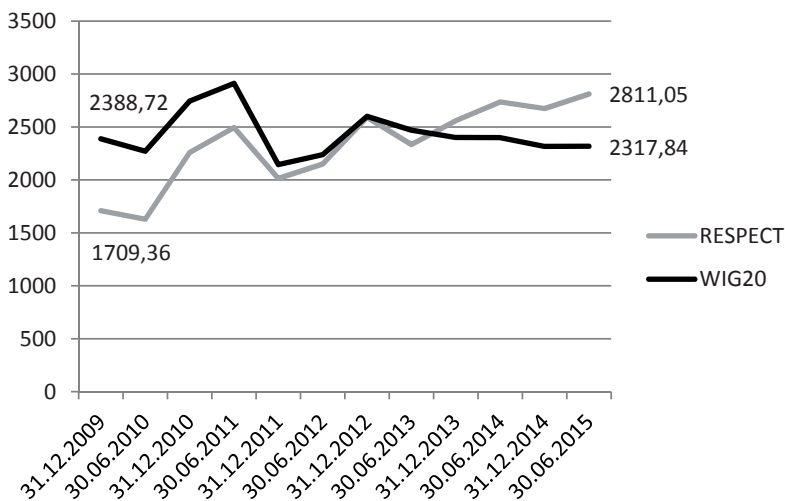
3. CSR jako instrument przewagi konkurencyjnej spółek

W dobie globalizacji i wzrastającej konkurencji CSR może być sprawnym instrumentem, dzięki któremu spółki mogą w pozytywny sposób wyróżnić się na rynku. Badania przeprowadzane w polskich spółkach giełdowych dowodzą, że głównymi motywami wdrożenia strategii CSR są: zmniejszenie wpływu firmy na środowisko, utrzymanie lub poprawienie reputacji firmy, poprawienie relacji z partnerami biznesowymi i lokalną społecznością. Z kolei najwyższej ocenione korzyści dotyczą: poprawy wizerunku przedsiębiorstwa, wzrostu świadomości pracowników o CSR, podniesienia ich motywacji oraz poprawy efektywności gospodarowania i skuteczności zarządzania (Skrzypek, Saadi, 2014, s. 22).

CSR staje się dla wielu spółek skutecznym narzędziem zwiększania wartości. Działalność społecznie odpowiedzialna stanowi zachętę dla potencjalnych inwestorów. Stosowanie omawianej koncepcji świadczy między innymi o prowadzeniu działalności gospodarczej w sposób uczciwy i etyczny. Nie bez znaczenia jest też przewidywalność takiej spółki dla interesariuszy. To wszystko powoduje, że inwestorzy chętniej niż na inne spoglądają na spółki CSR. Natomiast pozytywny obraz spółki w oczach inwestorów może w istotny sposób przełożyć się na jej konkurencyjność. Uznanie w oczach inwestorów może dać spółkom łatwiejszy dostęp do różnych źródeł finansowania. W tym miejscu warto jest porównać notowania spółek wchodzących w skład indeksu RESPECT z WIG20, czyli indeksu obliczanego na podstawie wartości portfela 20 największych spółek, które charakteryzują się najwyższą płynnością, co przedstawiono na rysunku 1.

Dokonując analizy danych zaprezentowanych na rysunku 1, można zauważyć, że RESPECT Index zanotował znaczny wzrost wartości (ponad 64%). Na koniec 2009 roku wartość indeksu wynosiła 1709,36 pkt, zaś w połowie 2015 roku było to już 2811,05 pkt. Gdy przyrówna się niniejsze wyniki do indeksu WIG20, widoczna jest znaczna przewaga spółek społecznie odpowiedzialnych. Wartość indeksu WIG20 w latach 2009–2015 spadła o niecałe 3%. Dowodzi to między innymi atrakcyjności polskich spółek CSR, gdyż inwestorom zapewniły one wysoką stopę zwrotu. Ponadto przedstawione dane świadczą o dobrej kondycji spółek należących do RESPECT Index.

Rysunek 1. Wartość indeksów RESPECT i WIG20 w latach 2009–2015

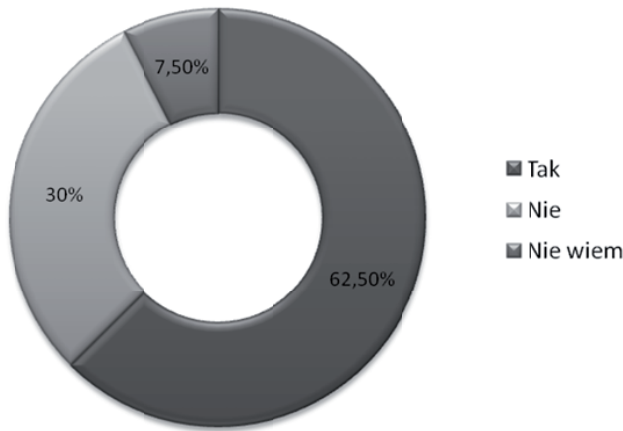


Źródło: opracowanie własne na podstawie GPW (2015).

Warto zwrócić uwagę na to, że portfele akcji społecznie odpowiedzialnych często mają wyższe wskaźniki dochodowości niż portfele akcji konwencjonalnych, a związane jest to z posiadaniem przez zarządzających niepublicznych informacji. Pomaga im to w wyborze bardziej dochodowych aktywów do portfeli. W konsekwencji inwestorzy mają wyższy dochód, postępując etycznie w swoich wyborach inwestycyjnych. Kluczowymi przesłankami, które skłaniają inwestorów do wyborów spółek CSR, są: pozytywny sygnał o sposobie zarządzania oraz ograniczenie przez CSR ewentualnych kosztów wynikające z kryzysów w przedsiębiorstwie poprzez stosowanie standardów etycznych i ładu korporacyjnego (Bartkowiak, Janik, 2013, s. 8–9).

Istotną korzyścią CSR, która może się przełożyć na konkurencyjność spółki giełdowej, jest poprawa wyników finansowych, które stanowią różnicę między przychodem a kosztem uzyskania przychodów. Badania przeprowadzone wśród przedstawicieli inwestorów instytucjonalnych, takich jak: domy maklerskie, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, firmy doradcze i banki powiernicze, potwierdzają, że podejmowane przez spółki działania z zakresu CSR mogą się przełożyć na wymierne wyniki finansowe (rysunek 2).

Rysunek 2. Czy działania CSR przekładają się na wyniki finansowe spółek?



Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Polska (2011), s. 6.

Patrząc na dane zaprezentowane na rysunku 2, można zauważyć, że ponad 62% inwestorów jest przekonanych o powiązaniu wyników finansowych spółek z działalnością CSR. Warto zaznaczyć, że firma realizująca społecznie odpowiedzialną politykę, a także wykazująca pozytywne wyniki finansowe stanowi podmiot wyjątkowo atrakcyjny dla inwestorów. Zmierzenie i pokazanie bezpośredniego wpływu działań CSR na wyniki finansowe jest jednak trudne z uwagi na fakt, że wiele korzyści, które może przynieść koncepcja, pojawia się w długim okresie, na przykład budowa reputacji i pozytywnego wizerunku w oczach interesariuszy zewnętrznych i wewnętrznych. Poprawa wyników finansowych może wynikać między innymi ze zwiększenia sprzedaży produktów lub usług spółki odpowiedzialnej społecznie. Zarówno inwestorzy, jak i klienci w swoich wyborach często kierują się zaufaniem. Nie bez znaczenia jest też postrzeganie spółki w otoczeniu. Te elementy sprawiają, że kontrahent może prędzej zwrócić uwagę na produkt firmy CSR mimo na przykład wyższej ceny.

O sile i pozycji konkurencyjnej każdego podmiotu gospodarczego decydują w dużej mierze jego zasoby, a zwłaszcza zasoby ludzkie, które stanowią bogactwo przedsiębiorstwa. Społeczna odpowiedzialność biznesu przynosi korzyści w wielu aspektach zarządzania kapitałem ludzkim, na przykład rekrutacji, selekcji czy motywacji. Omawiana koncepcja może stanowić bodziec, który będzie przyciągał

do przedsiębiorstwa nowych wykwalifikowanych pracowników. Pracownicy firm społecznie odpowiedzialnych są bardziej lojalni i związani emocjonalnie z danym podmiotem gospodarczym. Ponadto CSR może wzbudzić w pracownikach większą aktywność, kreatywność i motywację. Wszystkie te czynniki sprawiają, że spółka staje się atrakcyjna na rynku pracy. Nie bez znaczenia jest też wzrost potencjału kadrowego spółki. Wpływ na konkurencyjność spółek ma również nagłośnienie działalności CSR. Dzięki praktykom prospołecznym i proekologicznym o przedsiębiorstwie jest głośno w różnych mediach, firma staje się popularna w lokalnym otoczeniu, co zwraca większą uwagę interesariuszy.

Podsumowanie

Nasilająca się konkurencja oraz oczekiwania interesariuszy sprzyjają popularyzacji społecznej odpowiedzialności biznesu wśród polskich spółek giełdowych. Znaczenie CSR wśród podmiotów notowanych na GPW wciąż rośnie, czego dowodem jest między innymi powstanie indeksu RESPECT i rosnąca liczba jego uczestników. Warto zaznaczyć, że także część spółek nienależących do indeksu RESPECT stosuje społecznie odpowiedzialne praktyki na szeroką skalę. Korzyści, które można uzyskać dzięki działaniom CSR, na przykład: poprawa wizerunku i reputacji, motywacja i lojalność pracowników, wzrost wartości spółki, większe zainteresowanie inwestorów, zwiększenie sprzedaży, mogą stanowić źródło przewagi konkurencyjnej dla każdej spółki.

Literatura

- Adamczyk, J. (2009). *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Bartkowiak, M., Janik, B. (2013). Analiza porównawcza indeksów akcji spółek społecznie odpowiedzialnych RESPECT, CEERIUS i VONIX. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 1, 258 (9), 5–19.
- Deloitte Polska (2011). *Decyzje inwestycyjne a społeczna odpowiedzialność firm. Raport z badania*. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited.
- Enea (2015). *Raportowanie CSR*. Pobrano z: <https://www.enea.pl/pl/grupaenea/odpowiedzialny-biznes/raportowanie-csr> (25.11.2015).
- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (2009). *RESPECT*. Pobrano z: http://www.gpw.pl/pub/files/PDF/opis_indeksow/Respect/RESPECT.pdf (11.11.2015).

- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (2015). *Opis projektu RESPECT INDEX*. Pobrano z: http://www.odpowiedzialni.gpw.pl/opis_projektu (19.11.2015).
- Kryk, B. (2011). Raportowanie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw za środowisko przyrodnicze. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 625, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, 65*, 235–269.
- Martis Consulting (2014). *Raport z badań – postrzeganie społecznej odpowiedzialności spółek giełdowych przez inwestorów*. Warszawa.
- Międzynarodowa Organizacja Certyfikująca (2010). *ISO 26000. Odpowiedzialność społeczna*. Pobrano z: http://biznesodpowiedzialny.pl/pliki/normy/discovering_iso_26000PL.pdf (15.11.2015).
- Millward Brown SMG/KRC dla PARP (2011). *Ocena stanu wdrażania standardów społecznej odpowiedzialności biznesu*. Pobrano z: https://www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/Ocena_stanu_wdrazania_standardow_spolecznej_odpowiedzialnosci_biznesu_13022013.pdf (10.12.2015).
- Skrzypek, E., Saadi, N. (2014). Motywacje versus korzyści CSR z perspektywy polskich spółek giełdowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach – Administracja i Zarządzanie, 103*, 11–24.

THE SIGNIFICANCE OF CORPORATE BUSINESS RESPONSIBILITY FOR LISTED COMPANIES

Abstract

CSR is one of the most popular conceptions of management. There are some CSR index on stock exchanges in Europe, for instance RESPECT Index in Poland. The RESPECT Index project is a follow-up of Warsaw Stock Exchange measures taken in 2009 that led to the creation of the first CSR index in the Central and Eastern Europe. It is important that CSR can be the method of development for listed companies. It can also be the source of competitive advantage. The article analyses main benefits of CSR in listed companies. Moreover, it presents the concept of CSR and the usage of CSR in listed companies.

Translated by Wojciech Leoński

Keywords: corporate social responsibility (CSR), RESPECT Index, listed companies
JEL Codes: L14, L21, M14



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-15

Elwira Leśna-Wierszolowicz*

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

RYNEK INDYWIDUALNYCH KONT EMERYTALNYCH W POLSCE

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest charakterystyka rynku indywidualnych kont emerytalnych w Polsce. W opracowaniu omówiono zasady ich tworzenia i funkcjonowania, a ponadto scharakteryzowano rynek indywidualnych kont emerytalnych w Polsce w latach 2010–2014. Opisano również bariery rozwoju tego rynku, do których należy zaliczyć: niskie dochody, brak nawyku oszczędzania oraz brak wiedzy z zakresu funkcjonowania indywidualnych kont emerytalnych. Emerytura pochodząca tylko z I i II filaru może się okazać niewystarczająca do zapewnienia odpowiedniego poziomu świadczeń emerytalnych. Dlatego też ważnym elementem przyszłego świadczenia powinny się stać indywidualne konta emerytalne działające w ramach III filaru. Istotną kwestią jest podejmowanie właściwych działań edukacyjno-informacyjnych, żeby zwiększyć świadomość emerytalną Polaków.

Słowa kluczowe: indywidualne konta emerytalne, dobrowolna forma oszczędzania, system emerytalny

Wprowadzenie

W 1999 roku wprowadzono w Polsce istotne zmiany w funkcjonowaniu systemu zabezpieczenia emerytalnego. Reforma emerytalna była konieczna ze względu

* Adres e-mail: elesna@zut.edu.pl.

na niekorzystne zmiany demograficzne (starzejące się społeczeństwo, obniżający się wskaźnik urodzeń i wydłużające się dalsze przeciętne trwanie życia), społeczne (zmiana modelu rodziny, aktywność zawodowa kobiet) oraz gospodarcze (rosnące obciążenie budżetu wydatkami emerytalnymi i niższe tempo wzrostu gospodarczego) (Owczarek, 2005, s. 36).

Nowy system emerytalny składa się z trzech filarów, przy czym pierwszy filar działa na zasadzie umowy międzypokoleniowej, a dwa pozostałe mają postać kapitałową. Pierwszy filar (ZUS) działa na podstawie zasady repartycji składek i świadczeń. Oznacza to, że wypłacane emerytury finansowane są ze składek osób aktualnie pracujących. W ramach drugiego filaru funkcjonują otwarte fundusze emerytalne (OFE), których celem jest gromadzenie środków pieniężnych i ich lokowanie z przeznaczeniem na wypłatę członkom funduszu po osiągnięciu przez nich wieku emerytalnego (Ustawa, 1997, art. 2, ust. 1 i 2). Trzeci filar jest dobrowolnym elementem kapitałowo-ubezpieczeniowym w systemie emerytalnym. Od 1999 roku w zakresie tego filaru występują pracownicze programy emerytalne (PPE), które są formą grupowego oszczędzania na emeryturę i mogą zostać utworzone wyłącznie przez pracodawcę w celu gromadzenia oszczędności emerytalnych dla zatrudnionych przez niego pracowników. W połowie 2004 roku w ramach III filaru stworzono możliwość gromadzenia środków na przyszłą emeryturę na indywidualnych kontach emerytalnych (IKE). Od 2012 roku możliwe jest również oszczędzanie na indywidualnych kontach zabezpieczenia emerytalnego (IKZE).

W stosunku do I i II filaru systemu emerytalnego indywidualne konta emerytalne mają charakter uzupełniający. Ze względu na to, iż konta te wciąż są mało popularne wśród obywateli, III filar zabezpieczenia emerytalnego nie stanowi istotnego uzupełnienia dwóch filarów obowiązkowych. Na koniec 2014 roku liczba uczestników IKE wyniosła 824,5 tys. osób (5,1% ogółu pracujących), a wartość zgromadzonych aktywów na IKE – 5 mld zł. Na koniec 2014 roku liczba uczestników IKZE kształtowała się na poziomie 528,1 tys. osób (3,3% ogółu pracujących), a wartość zgromadzonych aktywów osiągnęła poziom 0,3 mld zł (UKNF, 2015a). W tym samym czasie liczba uczestników PPE wyniosła 381 tys. osób, a wartość zgromadzonych aktywów 10 259 mln zł (KNF, 2015). Natomiast na koniec 2014 roku do OFE należało łącznie 16,6 mln członków, a wartość aktywów OFE wyniosła 149,1 mld zł (UKNF, 2015b).

Celem opracowania jest charakterystyka rynku indywidualnych kont emerytalnych w Polsce. Przedstawiono w nim ramy prawne i organizacyjne funkcjonowania indywidualnych kont emerytalnych oraz omówiono czynniki utrudniające rozwój rynku IKE.

1. Ramy prawne i organizacyjne funkcjonowania IKE

Podstawowym aktem prawnym regulującym działalność indywidualnych kont emerytalnych jest Ustawa z 20 kwietnia 2004 roku o indywidualnych kontach emerytalnych (zwana dalej ustawą o IKE). Ustawa o IKE określa zasady gromadzenia oszczędności na indywidualnych kontach emerytalnych oraz dokonywania wpłat, wypłat, wypłat transferowych oraz zwrotu środków zgromadzonych na tych kontach.

Zgodnie z art. 8 ustawy o IKE indywidualne konto emerytalne jest prowadzone na podstawie pisemnej umowy zawartej przez oszczędzającego z funduszem inwestycyjnym, dobrowolnym funduszem emerytalnym, podmiotem prowadzącym działalność maklerską, zakładem ubezpieczeń lub bankiem.

Prawo do dokonywania wpłat na IKE przysługuje osobie fizycznej, która ukończyła 16 lat. Posiadaczem konta emerytalnego może być również osoba młodsza, jednak ma ona prawo do dokonywania wpłat na IKE tylko w roku kalendarzowym, w którym uzyskuje dochody z pracy wykonywanej na podstawie umowy o pracę i w wysokości nieprzekraczającej tych dochodów (Ustawa, 2004, art. 3, ust. 1 i 2). Każdy obywatel może mieć tylko jedno IKE, przy czym wybór konkretnego produktu oraz instytucji finansowej nie jest ostateczny. Po upływie dwunastu miesięcy od zawarcia umowy o prowadzenie IKE można bez ponoszenia dodatkowych opłat przenieść zgromadzone środki na konto prowadzone w innej instytucji lub innej formie (Bielawska, Petru, Pieńkowska-Kamieniecka, Szczepański, Żukowski 2014, s. 31).

Ustawodawca wprowadził zakaz posiadania jednocześnie więcej niż jednego IKE. Niedostosowanie się do tych wymagań wiąże się z koniecznością zapłacenia zryczałtowanego podatku z tytułu gromadzenia oszczędności na więcej niż jednym koncie emerytalnym, który wynosi 75% uzyskanego dochodu na każdym IKE (Kubiak, 2007, s. 55).

Zachętą do oszczędzania na IKE jest zwolnienie z podatku od zysków kapitałowych. Zwolnienie podatkowe przysługujące osobie oszczędzającej na IKE ograniczone jest limitem kwotowym dotyczącym wysokości wpłacanych środków. Od 2009 roku wpłaty na IKE dokonywane w roku kalendarzowym nie mogą przekroczyć kwoty odpowiadającej trzykrotności prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego w gospodarce narodowej na dany rok określonego w ustawie budżetowej lub ustawie o przewidywanym budżecie (UKNF, 2015a). Limity rocznych wpłat na IKE obowiązujące w latach 2010–2015 przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Limity wpłat na IKE w latach 2010–2015 (zł)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kwota limitu	9 579	10 077	10 578	11 139	11 238	11 877

Źródło: obwieszczenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej.

Na mocy art. 34 ust. 1 ustawy o IKE wypłata środków zgromadzonych na IKE następuje wyłącznie na wniosek oszczędzającego po osiągnięciu przez niego wieku 60 lat lub nabyciu uprawnień emerytalnych i ukończeniu 55 roku życia oraz spełnieniu warunku dokonywania wpłat na IKE co najmniej w pięciu dowolnych latach kalendarzowych albo dokonania ponad połowy wartości wpłat nie później niż na pięć lat przed dniem złożenia przez oszczędzającego wniosku o dokonanie wypłaty.

Zgodnie z art. 35 ust. 1 ustawy o IKE wypłata transferowa może być dokonywana z:

- a) instytucji finansowej prowadzącej IKE do innej instytucji finansowej, z którą oszczędzający zawarł umowę o prowadzenie IKE;
- b) instytucji finansowej prowadzącej IKE do programu emerytalnego, do którego przystąpił oszczędzający;
- c) programu emerytalnego do instytucji finansowej, z którą oszczędzający zawarł umowę o prowadzenie IKE;
- d) IKE zmarłego oszczędzającego na IKE osoby uprawnionej albo do programu emerytalnego, do którego uprawniony przystąpił.

Zwrot środków zgromadzonych na IKE następuje w przypadku wypowiedzenia umowy o prowadzenie IKE przez którąkolwiek ze stron, jeżeli nie zachodzą przesłanki do wypłaty lub wypłaty transferowej. W przypadku, gdy na IKE oszczędzają-

cego przyjęto wypłatę transferową z programu emerytalnego, instytucja finansowa przed dokonaniem zwrotu przekazuje na rachunek bankowy wskazany przez ZUS kwotę w wysokości 30% wartości składek podstawowych wpłaconych do programu emerytalnego (Ustawa, 2004, art. 37, ust. 1 i 3).

2. Rynek IKE w Polsce w latach 2010–2014

Na koniec 2014 roku istniało w Polsce 824 485 IKE, czyli o 6834 konta więcej niż na koniec 2013 roku (tabela 2). W 2014 roku, podobnie jak w latach poprzednich, wśród oszczędzających na IKE najliczniejszą grupę stanowiły osoby w wieku 51–60 lat, posiadając 238 918 IKE (tj. 29% ogółu kont). Najmniejszy odsetek kont (3,9%) posiadały osoby najmłodsze oszczędzające na IKE (do 30 lat). W 2014 roku liczba ta wyniosła 32 477 osób, czyli o 9059 osób mniej niż w roku poprzednim. Jest to jedyna grupa oszczędzających na IKE, w przypadku której w analizowanym okresie obserwuje się systematyczny spadek liczby kont. Spadek liczby funkcjonujących IKE w 2014 roku w porównaniu z rokiem poprzednim odnotowano również w kategorii wiekowej 31–40 lat (spadek o 4975 IKE) oraz 51–60 lat (spadek o 1365 IKE). Zwiększenie liczby IKE w 2014 roku w porównaniu z rokiem 2013 dotyczyło natomiast osób w wieku powyżej 60 lat (wzrost o 16 515 IKE) oraz 41–50 lat (wzrost o 5718 IKE).

Tabela 2. Liczba IKE według wieku w latach 2010–2014

Kategoria wiekowa	Liczba IKE				
	2010	2011	2012	2013	2014
Do 30 lat	69 633	63 532	53 010	41 536	32 477
31–40 lat	200 345	202 997	199 945	193 195	188 220
41–50 lat	193 784	196 085	197 082	199 948	205 666
51–60 lat	236 323	240 144	238 892	240 283	238 918
Powyżej 60 lat	92 381	111 691	124 363	142 689	159 204
Ogółem	792 466	814 449	813 292	817 651	824 485

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego o rynku indywidualnych kont emerytalnych za lata 2010–2014.

Wzrost liczby funkcjonujących w 2014 roku IKE w porównaniu z rokiem poprzednim zaobserwowano we wszystkich instytucjach finansowych prowadzących

IKE z wyjątkiem funduszy inwestycyjnych, gdzie liczba kont emerytalnych zmniejszyła się o 8292 (tabela 3). Największy przyrost liczby funkcjonujących IKE odnotowano w zakładach ubezpieczeń (11 226 IKE). Najwyższą dynamiką pod względem liczby prowadzonych IKE charakteryzowały się dobrowolne fundusze emerytalne, gdzie liczba prowadzonych kont emerytalnych zwiększyła się z poziomu 1473 kont na koniec 2013 roku do 1946 IKE na koniec roku 2014.

Tabela 3. Liczba IKE prowadzonych przez poszczególne instytucje finansowe w latach 2010–2014

Instytucje finansowe prowadzące IKE	Liczba IKE				
	2010	2011	2012	2013	2014
Zakłady ubezpieczeń	579 090	568 085	557 595	562 289	573 515
Fundusze inwestycyjne	168 664	200 244	188 102	182 807	174 515
Podmioty prowadzące działalność maklerską	14 564	17 025	20 079	21 712	22 884
Banki	30 148	29 095	47 037	49 370	51 625
Dobrowolne fundusze emerytalne	–	–	479	1473	1946
Ogółem	792 466	814 449	813 292	817 651	824 485

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego o rynku indywidualnych kont emerytalnych za lata 2010–2014.

Wzrost wartości aktywów IKE można zaobserwować w całym analizowanym okresie (tabela 4). Wartość aktywów zgromadzonych na IKE na koniec 2014 roku wyniosła 5 030 537 tys. zł i wzrosła o 759 387 tys. zł (tj. o 17,8%) w stosunku do wartości aktywów na koniec 2013 roku. W 2014 roku powiększenie wartości aktywów dotyczyło wszystkich instytucji finansowych i w porównaniu do 2013 roku kształtowało się odpowiednio:

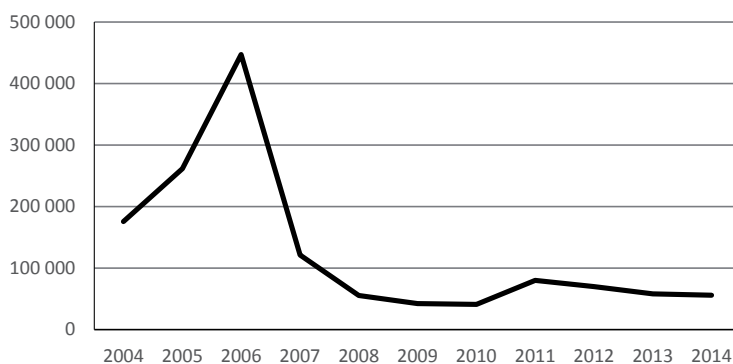
- w zakładach ubezpieczeń wzrost o 285 455 tys. zł,
- w funduszach inwestycyjnych wzrost o 175 755 tys. zł,
- w podmiotach prowadzących działalność maklerską wzrost o 113 770 tys. zł,
- w bankach wzrost o 176 853 tys. zł,
- w dobrowolnych funduszach emerytalnych wzrost o 7554 tys. zł.

Tabela 4. Aktywa IKE w latach 2010–2014

Instytucje finansowe prowadzące IKE	Aktywa IKE (tys. zł)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Zakłady ubezpieczeń	1 167 642	1 146 788	1 397 176	1 618 173	1 903 628
Fundusze inwestycyjne	972 295	894 559	1 128 873	1 337 534	1 513 289
Podmioty prowadzące działalność maklerską	293 762	384 046	524 254	676 461	790 231
Banki	292 696	338 587	477 896	627 587	804 440
Dobrowolne fundusze emerytalne	–	–	2114	11 395	18 949
Ogółem	2 726 395	2 763 980	3 530 313	4 271 150	5 030 537

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego o rynku indywidualnych kont emerytalnych za lata 2010–2014.

Rysunek 1. Liczba nowo otwieranych IKE w latach 2004–2014



Źródło: Urząd KNF (2015a), s. 14.

Od początku funkcjonowania IKE liczba otwieranych kont systematycznie wzrastała do 2006 roku, w którym IKE założyło najwięcej oszczędzających, czyli 447 115 osób (rysunek 1). W kolejnych latach powstawało coraz mniej IKE, aż do roku 2010, w którym na ich otwarciu zdecydowały się tylko 40 723 osoby, prawie jedenastokrotnie mniej niż w 2006 roku. W 2011 roku nastąpiło odwrócenie tendencji spadkowej, gdyż zawierano w tym okresie dwukrotnie więcej umów niż w najsłabszym pod tym względem 2010 roku. Lata 2012–2014 to ponownie okres, w którym liczba otwieranych IKE zmniejszała się w porównaniu z rokiem poprzed-

nim. W 2014 roku na zawarcie umów o prowadzenie IKE zdecydowało się 55 748 osób, czyli o 2171 osób mniej niż w 2013 roku.

3. Bariery rozwoju rynku IKE

W działającym w Polsce od 1999 roku trójfilarowym zabezpieczeniu emerytalnym problemem jest niedostateczny rozwój trzeciego nieobowiązkowego filaru, który wciąż pozostaje najsłabszym elementem systemu. Pomimo tego, iż przepisy prawne dopuszczają możliwość gromadzenia środków w różnorodnych formach oferowanych przez liczne instytucje finansowe, polskie społeczeństwo wciąż nie wykazuje powszechnego nimi zainteresowania. Obecnie zaledwie co piąty Polak planuje indywidualnie oszczędzać na starość (Bielawska i in., 2014, s. 5).

Rozwój rynku indywidualnych kont emerytalnych w Polsce jest utrudniony z wielu przyczyn. Niewątpliwie podstawową barierą rozwoju jest brak odpowiedniej wiedzy obywateli z zakresu funkcjonowania systemu emerytalnego, co przekłada się na niezrozumienie istoty IKE oraz korzyści płynących z oszczędzania w ich ramach. Duża część społeczeństwa nie jest świadoma potrzeby uczestnictwa w dodatkowych filarach i konsekwencji, jakie w przyszłości będzie miało pozostanie jedynie przy obowiązkowej części systemu. Inni, mimo tej wiedzy, odkładają w czasie moment rozpoczęcia oszczędzania, o czym świadczy struktura wiekowa osób korzystających z IKE. Co więcej, Polacy nie mają skłonności do oszczędzania, przedkładają bowiem wydatki na bieżącą konsumpcję nad oszczędności. Natomiast część społeczeństwa jako główną przyczynę braku możliwości oszczędzania wskazuje zbyt niskie dochody¹.

W celu zintensyfikowania rozwoju rynku IKE niezbędne jest przede wszystkim upowszechnianie idei uczestnictwa w III filarze systemu emerytalnego. Konieczna jest ogólnopolska kampania informacyjna, która pomoże zmienić sposób myślenia Polaków oraz uświadomi im potrzebę gromadzenia dodatkowych środków na emeryturę.

¹ Według raportu *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków w 2015 r.* blisko 55% gospodarstw domowych nie posiadało żadnych oszczędności. Natomiast wśród gospodarstw deklarujących posiadanie oszczędności dominowały gospodarstwa o oszczędnościach stanowiących równowartość od miesięcznych do trzymiesięcznych dochodów.

Podsumowanie

System zabezpieczenia emerytalnego w Polsce przed jego reformą był oparty na umowie międzypokoleniowej, zgodnie z którą wpłacane składki na bieżąco były rozdysponowywane na wypłaty emerytur. Jednak na skutek zmian na rynku pracy oraz niekorzystnych tendencji demograficznych zaistniała konieczność przeprowadzenia jego gruntownej reformy.

Od 1 stycznia 1999 roku istnieje w Polsce trzyfilarowy system emerytalny, który charakteryzuje się: zmniejszeniem opiekuńczej roli państwa, zwiększeniem indywidualnego udziału w planowaniu emerytury, zróżnicowaniem źródeł finansowania dochodów emerytalnych oraz połączeniem systemu repartycyjnego z systemem kapitałowym (Ronka-Chmielowiec, 2002, s. 121). W zakresie III filaru funkcjonują IKE, które są formą indywidualnego gromadzenia środków na cele emerytalne. Doświadczenia ostatnich lat wskazują na niewielkie zainteresowanie tą formą oszczędzania wśród obywateli. Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać przede wszystkim w: zbyt niskich dochodach, niedostatecznej wiedzy z zakresu funkcjonowania IKE oraz braku nawyku oszczędzania.

W świetle zmian demograficznych i społecznych emerytura pochodząca tylko z I i II filaru może się okazać niewystarczająca do zapewnienia odpowiedniego poziomu świadczeń emerytalnych. Dlatego też ważnym elementem przyszłego świadczenia powinny stać się IKE działające w ramach III filaru. W celu upowszechnienia indywidualnego oszczędzania należy przede wszystkim przeprowadzić właściwe działania edukacyjno-informacyjne. Uczestnicy systemu emerytalnego powinni posiadać niezbędną wiedzę o gromadzeniu środków na IKE oraz korzyściach wynikających z oszczędzania w ramach tych kont.

Literatura

- Bielawska, K., Petru, R., Pieńkowska-Kamieniecka, S., Szczepański, M., Żukowski, M. (2014). *Dodatkowy system emerytalny w Polsce – diagnoza i rekomendacje zmian*. Warszawa: Towarzystwo Ekonomistów Polskich.
- Czapiński, J., Panek, T. (2015). *Diagnoza społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.

- KNF (2015). *Sprawozdanie z działalności Komisji Nadzoru Finansowego w 2014 roku*. Pobrano z: https://www.knf.gov.pl/Images/KNF_Sprawozdanie%202014_net_tcm75-40853.pdf (1.12.2015).
- Kubiak, D. (2007). Indywidualne konta emerytalne jako dobrowolna forma gromadzenia oszczędności emerytalnych. W: G. Borys (red.), *Finanse i rachunkowość – teoria i praktyka* (s. 53–62). Wrocław: Wyd. AE we Wrocławiu.
- Obwieszczenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie wysokości kwot wpłat na indywidualne konto emerytalne. Pobrano z: <http://www.mpips.gov.pl> (1.12.2015).
- Owczarek, J. (2005). Rzecznik Ubezpieczonych w systemie ubezpieczeń społecznych 2002–2005. *Monitor Ubezpieczeniowy*, 25, 36–41.
- Raporty Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego o rynku indywidualnych kont emerytalnych za lata 2010–2014.
- Ronka-Chmielowiec, W. (2002). *Ubezpieczenia. Rynek i ryzyko*. Warszawa: PWE.
- Urząd KNF (2015a). *Indywidualne konta emerytalne oraz indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego w 2014 roku*. Warszawa.
- Urząd KNF (2015b). *Rynek otwartych funduszy emerytalnych w IV kwartale 2014 roku*. Warszawa.
- Ustawa z 28.08.1997 r. o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych. Dz.U. nr 139, poz. 934.
- Ustawa z 20.04.2004 r. o indywidualnych kontach emerytalnych. Dz.U. nr 116, poz. 1205, z późn. zm.

THE DEVELOPMENT OF INDIVIDUAL RETIREMENT ACCOUNTS MARKET IN POLAND

Abstract

The aim of the article is to characterize the individual retirement accounts market in Poland. The article describes the rules for creating and functioning of individual retirement accounts. The article presents the development of individual retirement accounts market in Poland between the years 2010 and 2014. Moreover, the article describes the factors hindering the development of individual retirement accounts market, such as: low income, lack of habit of saving and lack of knowledge of individual retirement accounts functioning. Retirement coming only from the first and second pillar may be insufficient to ensure an appropri-

te level of retirement benefits. Therefore, individual retirement accounts, acting in the third pillar, should become an important component of future benefits. It is important to take appropriate educational activities to increase Poles' awareness of pension.

Translated by Elwira Leśna-Wierszołowicz

Keywords: individual retirement accounts, voluntary form of saving, pension schemes

JEL Code: H55

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-16

Ewa Mazur-Wierzbicka*
Uniwersytet Szczeciński

ROZWÓJ ROLNICTWA EKOLOGICZNEGO W POLSCE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba ukazania kształtowania się rolnictwa ekologicznego w Polsce, głównie w okresie jej członkostwa w Unii Europejskiej, na tle pozostałych krajów Unii. Celowi artykułu podporządkowano części składowe tekstu, w których ukazano istotę rolnictwa ekologicznego i jego rozwój w krajach Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Część pierwszą artykułu (teoretyczną) oparto na literaturze przedmiotu. W części drugiej przeprowadzono analizę omawianej problematyki przy wykorzystaniu dostępnych danych statystycznych ujętych w raportach krajowych i zagranicznych, sprawozdawczości statystycznej (GUS, Eurostat).

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, rozwój, Unia Europejska, Polska

Wprowadzenie

Od połowy XIX wieku, kiedy to po raz pierwszy zastosowano nawozy mineralne w uprawie, praktyki rolnicze zaczęły powoli zmierzać w kierunku chemizacji rolnictwa. Obecnie obserwujemy tendencję (utrzymującą się od lat 90. XX w.) powrotu

* Adres e-mail: ewa.mazur-wierzbicka@wp.pl.

do rolnictwa ekologicznego bazującego na naturalnych sposobach gospodarowania, opartego na współzależności aspektów ekonomicznego (godziwe zarobki i utrzymanie, dążenie do maksymalizacji zysku), społecznego (wspomaganie lokalnych społeczności, integracja społeczności, podtrzymywanie kultury) i środowiskowego (ochrona środowiska, minimalizowanie negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne), to jest gospodarowania zrównoważonego. Powrót do rolnictwa „czystego”, minimalizującego wykorzystanie środków chemicznych nastąpił głównie pod wpływem zmian zachodzących w świadomości społecznej (powstawanie proekologicznych grup konsumentów, a z czasem i producentów, także rolników) oraz wzrostu zainteresowania aspektami środowiskowymi i jakością żywności. Produkcja ekologiczna jest obecnie wspierana przez polityki rolne poszczególnych krajów Unii Europejskiej, również w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii.

Wobec powyższego autorka uznała za zasadne podjęcie próby ukazania kształtowania się rolnictwa ekologicznego w Polsce, głównie w okresie jej członkostwa w Unii Europejskiej, na tle pozostałych krajów Unii, co stanowi główny cel artykułu. Realizacji celu podporządkowano układ tekstu. Przybliżono zatem istotę rolnictwa ekologicznego i jego rozwoju w Unii Europejskiej oraz w Polsce.

Artykuł oparto na literaturze przedmiotu, danych statystycznych ujętych w raportach krajowych i zagranicznych, sprawozdawczości statystycznej (GUS, Eurostat).

1. Rolnictwo ekologiczne – zagadnienia wprowadzające

Problematyka rolnictwa ekologicznego jest opisywana szeroko w literaturze przedmiotu. Podejmuje ją wielu badaczy (szczególnie w kontekście perspektyw rozwoju rolnictwa ekologicznego), między innymi: Henryk Runowski (1996, 2007, 2009), Janina Błażej (2011), Urszula Sołtysiak (1993, s. 23–38; 1995), Desta Mebratu (2008, s. 493–520), Dorota Komorowska (2011, s. 312–322; 2012a, s. 107–112; 2012b, s. 105–120), Edward Majewski (2008).

W literaturze przedmiotu „rolnictwo ekologiczne” określane jest jako „biologiczne”, „organiczne” lub „biodynamiczne” i oznacza system gospodarowania o zrównoważonej produkcji roślinnej i zwierzęcej w obrębie gospodarstwa, opartej na środkach pochodzenia biologicznego i mineralnego nieprzetworzonych technologicznie (*Plan działań dla...*, 2011, s. 3).

Rolnictwo ekologiczne stanowi istotny element zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Za jedną z fundamentalnych jego cech uznaje się ograniczanie negatywnego wpływu prowadzonej przez człowieka działalności produkcyjnej w dużych gospodarstwach rolniczych na środowisko naturalne. Ma to na celu zmniejszenie ilości chemikaliów (nawozy sztuczne, pestycydy) oraz przetwarzanie odpadów na terenie gospodarstw. Przyczynia się do wzrostu (zachowania) żyzności gleby, wysokiej wartości biologicznej produktów rolnych, wzmacnia zdrowotność roślin, zwierząt, sprzyja zachowaniu naturalnego krajobrazu, chroni zasoby genetyczne, podnosi świadomość ekologiczną ludności. Działania takie wymagają jednak dużego nakładu pracy i środków niezbędnych do tradycyjnej uprawy ziemi. Stąd też produkty pochodzące z upraw ekologicznych są droższe od tych pochodzących z gospodarstw konwencjonalnych. Wydaje się jednak, że rolnictwo ekologiczne jest jedną z szans na odbudowanie zdrowego i silnego rolnictwa w Polsce.

Na terenie Unii Europejskiej za rolnictwo ekologiczne jest uważane jedynie takie, które spełnia warunki zawarte w rozporządzeniu Rady (WE) nr 834/2007. Rozporządzenie to zawiera ramy określające ekologiczną produkcję roślin uprawnych i zwierząt gospodarskich oraz wytyczne w zakresie etykietowania, przetwarzania i wprowadzania do obrotu produktów ekologicznych, a także obrotu produktami ekologicznymi w Unii. Szczegółowe zasady wykonania tego rozporządzenia są określone w rozporządzeniu Komisji (WE) nr 889/2008 z późn. zm.

2. Rozwój rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej

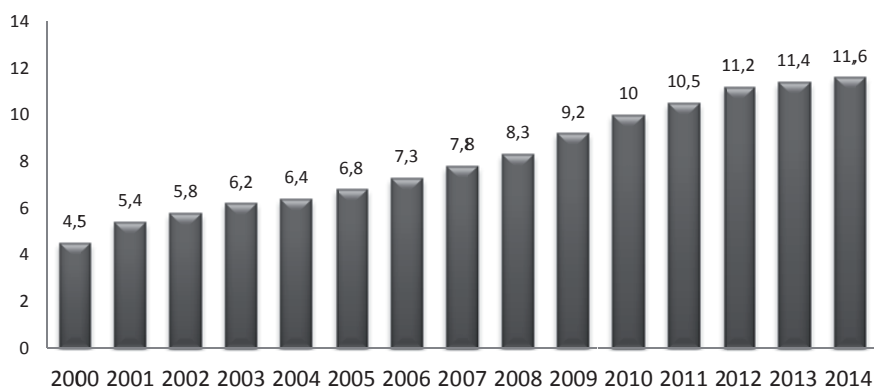
Od początku XXI wieku w państwach Unii Europejskiej można zaobserwować ciągły wzrost liczby ekologicznych gospodarstw rolnych oraz powierzchni użytków rolnych zagospodarowanych metodami ekologicznymi (rysunek 1). Zauważalny jest również wzrost popytu na produkty ekologiczne.

W Unii Europejskiej od 2000 do 2014 roku odnotowano dwukrotny wzrost obszaru upraw ekologicznych. W tym czasie liczba gospodarstw ekologicznych wzrosła o ponad 70%.

Powierzchnia ekologicznych gruntów rolnych jest zróżnicowana w poszczególnych państwach. W 2014 roku wśród państw Unii największe udziały powierzchni ekologicznych gruntów rolnych wśród gruntów rolnych ogółem miały: Austria (19,3%), Szwecja (16,5%), czyli państwa tworzące tak zwaną starą Unię (UE-15).

Kolejne trzy miejsca należały do nowych członków Unii (UE-N12), czyli: Estonii (16,3%), Czech (13,5%), Łotwy (10,8%) (tabela 1). Pod względem wielkości powierzchni ekologicznych gruntów rolnych w 2014 roku pierwsze miejsce zajęła Hiszpania (1 710 475 ha), następane: Włochy (1 387 913 ha), Francja (1 118 845 ha), Niemcy (1 047 633 ha). Na piątym miejscu jako pierwszy z nowych członków Unii Europejskiej uplasowała się Polska (657 902 ha). Kolejne państwo z grupy UE-N12 zajęło dziesiątą pozycję i były to Czechy (472 663 ha) (FiBL, IFOAM, 2016, s. 202).

Rysunek 1. Wzrost powierzchni ekologicznych gruntów rolnych w Europie w latach 2000–2014 (mln ha)



Źródło: FiBL, IFOAM (2016), s. 205.

W latach 2000–2014 powierzchnia upraw ekologicznych wzrosła najbardziej w Czechach, Estonii, na Łotwie, w Słowenii i na Słowacji. Największy obszar gospodarstw ekologicznych wśród nowych państw Unii Europejskiej odnotowano w Polsce oraz Czechach. W ostatnich latach analizy dla Polski zauważalna była wysoka dynamika wzrostu udziału upraw ekologicznych w ogólnej powierzchni użytków rolnych. Do 2009 roku dynamika wzrostu była stosunkowo niska w porównaniu z innymi nowymi członkami Unii.

Tabela 1. Udział rolnictwa ekologicznego w całkowitej powierzchni krajowych użytków rolnych w UE-27 w latach 2000–2014 (%)

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
UE-27	b.d.	b.d.	3,6	3,7	4,0	4,4	4,7	5,2	5,5	5,8	5,8	5,9
Austria	13,8	16,0	16,7	16,7	17,0	17,4	18,5	19,5	19,6	19,5	19,3	19,3
Belgia	1,5	1,7	1,7	2,1	2,4	2,6	3,0	3,6	4,1	4,4	4,8	5,1
Bułgaria	b.d.	b.d.	0,2	0,1	0,3	0,3	0,2	0,5	0,5	0,8	1,2	1,0
Cypr	b.d.	0,6	1,0	1,2	1,5	1,6	2,6	2,8	2,9	3,6	4,0	3,6
Czechy	b.d.	7,2	7,1	7,2	8,2	9,0	10,6	12,4	13,1	13,4	13,6	13,5
Dania	5,9	5,8	4,9	5,1	5,0	5,6	5,9	6,1	6,1	7,4	6,5	6,3
Estonia	b.d.	7,2	7,2	9,6	8,7	9,6	11,0	12,8	14,1	14,8	15,8	16,3
Finlandia	6,7	7,2	6,5	6,3	6,6	6,5	7,2	7,4	8,2	8,7	9,0	9,2
Francja	1,2	1,8	1,9	1,7	1,9	2,0	1,9	2,9	3,4	3,7	3,8	4,0
Grecja	0,7	6,5	7,6	7,6	7,0	7,8	8,5	8,4	5,2	9,5	7,9	7,5
Hiszpania	1,5	2,9	3,1	3,7	4,0	5,3	6,6	6,7	7,5	7,5	6,9	7,3
Holandia	1,6	2,5	2,5	2,5	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	2,6	2,7	2,7
Irlandia	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Litwa	b.d.	1,4	2,3	3,5	4,5	4,6	4,8	5,2	5,4	5,5	5,8	5,8
Luksemburg	0,8	2,5	2,4	2,4	2,6	2,7	2,7	2,8	2,8	3,2	3,4	3,4
Łotwa	b.d.	1,6	6,8	9,4	8,1	8,9	8,7	9,2	10,1	10,4	9,9	10,8
Malta	b.d.	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,2	0,2	0,3	0,1	0,3
Niemcy	3,2	4,5	4,7	4,9	5,1	5,4	5,6	5,9	6,1	5,8	6,0	6,2
Polska	b.d.	0,5	1,0	1,0	1,8	2,0	2,3	3,3	4,1	4,6	4,7	4,6
Portugalia	1,2	5,6	6,2	7,2	6,3	5,7	4,3	5,8	6,1	5,5	5,4	5,8
Rumunia	b.d.	b.d.	0,7	0,8	1,0	1,0	1,2	1,3	1,6	2,2	2,2	2,2
Słowacja	b.d.	2,6	4,6	6,2	6,1	7,3	7,5	9,1	8,6	8,6	8,3	9,5
Słowenia	b.d.	4,6	4,6	5,5	5,9	6,1	6,3	6,4	7,0	7,2	8,0	8,5
Szwecja	5,9	7,0	7,0	7,2	9,9	10,9	12,8	14,3	15,7	15,7	16,5	16,5
Węgry	b.d.	2,3	2,2	2,1	1,8	2,1	2,4	2,4	2,3	2,8	2,8	2,7
Wielka Brytania	3,3	3,9	3,5	3,4	3,7	4,1	4,2	4,1	3,7	3,4	3,2	3,0
Włochy	6,7	6,4	7,3	7,9	7,9	7,5	8,1	8,6	8,4	9,7	10,9	11,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdpc440&plugin=>.

W 2011 roku większość powierzchni upraw ekologicznych (78%) oraz gospodarstw ekologicznych (ok. 83%) znajdowała się w państwach, które stały się członkami Unii Europejskiej przed 2000 rokiem. Rozwój rolnictwa ekologicznego w tych państwach był możliwy głównie dzięki ustawodawstwu krajowemu i europejskie-

mu. Obecnie obserwowany jest również szybki rozwój rolnictwa ekologicznego w państwach z grupy UE-N12. Według danych zawartych w raporcie Komisji Europejskiej od 2002 do 2012 roku powierzchnia użytków ekologicznych w państwach, które wstąpiły do Unii po 2004 roku, wzrastała średnio o 13% rocznie, natomiast w państwach z grupy UE-15 o blisko 5% (*Facts and Figures...*, 2013, s. 9).

Zgodnie z danymi dostępnymi w ramach Eurostatu w 2013 roku Polska znajdowała się na trzecim miejscu w Unii Europejskiej pod względem liczby gospodarstw ekologicznych (za Włochami – 45 965 gospodarstw ekologicznych i Hiszpanią – 30 502 gospodarstwa). Za Polską plasowały się: Francja (25 467 gospodarstw), Niemcy (23 271 gospodarstw), Grecja (21 986 gospodarstw) i Austria (21 810 gospodarstw).

3. Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce

Zauważalny rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce nastąpił w 1998 roku. Było to uwarunkowane głównie wprowadzeniem dotacji do kosztów kontroli gospodarstw oraz od 1999 roku dopłat bezpośrednich do powierzchni rolnych. Zasadniczą rolę odegrało tu ustawowe uregulowanie statusu rolnictwa ekologicznego. Fundamentalnymi dokumentami były:

- a) Ustawa z 16.03.2001 r., o rolnictwie ekologicznym, Dz.U. nr 38, poz. 452 – stanowiła ona pierwsze uregulowanie prawne statusu rolnictwa ekologicznego w Polsce;
- b) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 14.05.2002 r. w sprawie szczegółowych warunków wytwarzania produktów rolnictwa ekologicznego, Dz.U. nr 77, poz. 699;
- c) Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 15.05.2002 r. w sprawie wykazu substancji dodatkowych, innych składników wspomagających i składników pochodzenia rolniczego wytworzonych metodami innymi niż ekologiczne dopuszczonych do stosowania przy wytwarzaniu produktów rolnictwa ekologicznego, Dz.U. nr 77, poz. 700.

Kolejnym istotnym etapem w rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce było wstąpienie naszego kraju w struktury Unii Europejskiej. Znaczącą rolę odegrało tu wsparcie finansowe w postaci dopłat bezpośrednich do produkcji ekologicznej w zakresie programów rolno-środowiskowych w ramach realizacji Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz środki pozyskane z mechanizmu Wspólnej Polityki Rolnej

„Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych”.

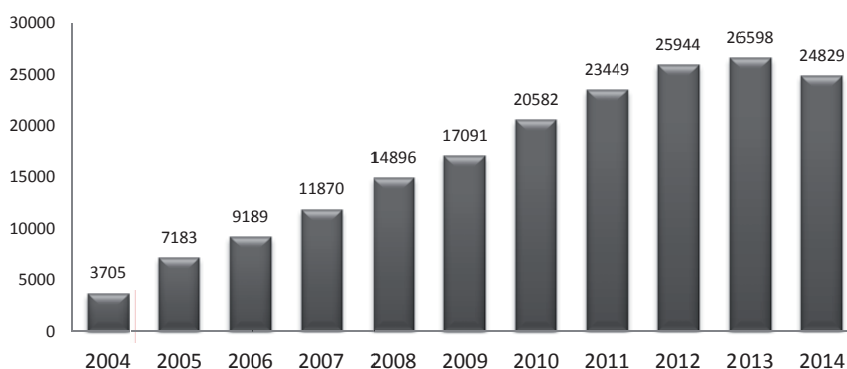
Obecnie dokumentami o zasadniczym znaczeniu dla rolnictwa ekologicznego w Polsce są:

- a) Ustawa z 25.06.2009 r. o rolnictwie ekologicznym, Dz.U. nr 116, poz. 975;
- b) Ustawa z 5.12.2014 r. o zmianie ustawy o rolnictwie ekologicznym, Dz.U. 2015, poz. 55;
- c) Rozporządzenie Rady nr 834/2007 z 28.06.2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych z późn. zm.;
- d) Rozporządzenie Komisji (WE) nr 889/2008 z 5.09.2008 r. ustanawiające szczegółowe zasady wdrażania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych w odniesieniu do produkcji ekologicznej, znakowania i kontroli z późn. zm.

W Polsce w zdecydowanej większości rolnicy posiadający gospodarstwa ekologiczne są producentami ekologicznymi (98% w 2014 r.). Ich działalność skupia się na: przetwórstwie produktów ekologicznych, wprowadzaniu na rynek produktów ekologicznych, dostawach kwalifikowanego materiału siewnego i wegetatywnego materiału rozmnożeniowego, zbiorach produktów ze stanu naturalnego, pszczelarstwie, akwakulturze i wodorostach morskich.

W okresie członkostwa Polski w Unii Europejskiej liczba ekologicznych producentów rolnych wzrosła ponad siedmiokrotnie (rysunek 2).

Rysunek 2. Liczba ekologicznych producentów rolnych w Polsce w latach 2004–2014



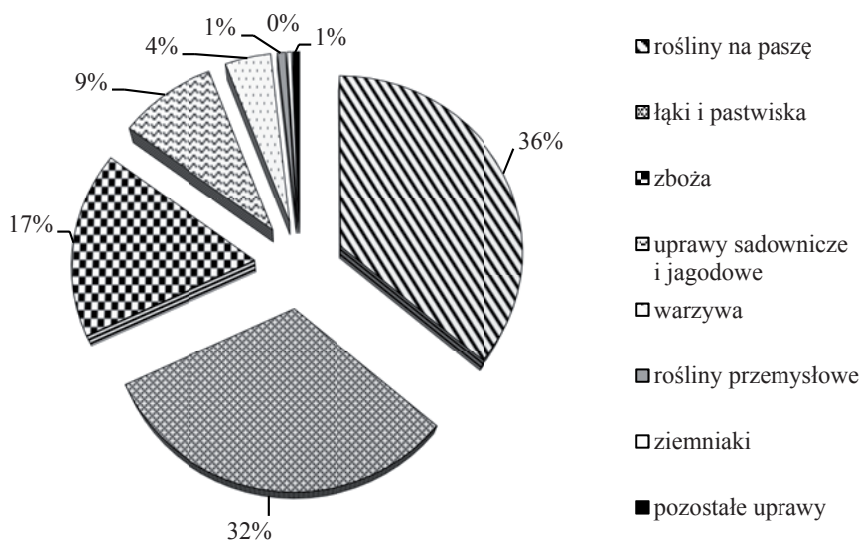
Źródło: Raport o stanie rolnictwa ekologicznego... (2015), s. 19.

Widoczny wzrost liczby ekologicznych producentów rolnych, a tym samym liczby producentów ekologicznych świadczy o rozwoju sektora produkcji ekologicznej w Polsce. Wzrost produkcji rolnej metodami ekologicznymi i powierzchnie upraw pod uprawy rolne nie są równomiernie rozłożone w całym kraju.

Spośród wszystkich województw w Polsce w 2014 roku najwięcej ekologicznych producentów rolnych (także producentów ekologicznych) pochodziło z województw: warmińsko-mazurskiego (4244), zachodniopomorskiego (3549), podlaskiego (3453), a więc z obszarów typowo rolniczych, o małym skażeniu przemysłowym. Na terenie tych trzech województw znalazło się 44,2% wszystkich ekologicznych producentów rolnych w Polsce. Najmniej ekologicznych producentów rolnych odnotowano w województwach: opolskim, śląskim, kujawsko-pomorskim (*Raport o stanie rolnictwa ekologicznego...*, 2015).

W 2014 roku aż 80,7% ekologicznych gospodarstw rolnych zajmowało się jedynie produkcją roślinną, natomiast pozostałe 19,3% – produkcją roślinną i zwierzęcą (*Raport o stanie rolnictwa ekologicznego...*, 2015). Strukturę ekologicznych upraw rolnych w Polsce w 2014 roku przedstawiono na rysunku 3.

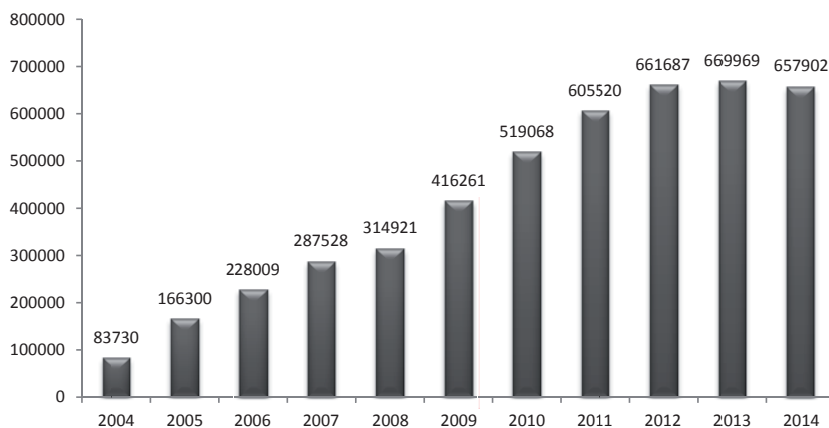
Rysunek 3. Struktura ekologicznych upraw rolnych w Polsce w 2014 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raportu o stanie rolnictwa ekologicznego...* (2015), s. 25.

Zwiększone zainteresowanie rolnictwem ekologicznym zauważalne było również przy analizie danych dotyczących całkowitej powierzchni ekologicznych użytków rolnych za kolejne analizowane lata (rysunek 4).

Rysunek 4. Powierzchnia ekologicznych użytków rolnych w Polsce w latach 2004–2014 (ha)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Raportu o stanie rolnictwa ekologicznego...* (2013, 2015).

W okresie 2004–2014 powierzchnia użytków ekologicznych wzrosła blisko ośmiokrotnie. Średnia powierzchnia gospodarstw ekologicznych w Polsce była ponad 2,5 razy większa niż średnia powierzchnia gospodarstw tradycyjnych (ok. 10 ha). W 2014 roku największe powierzchnie użytkowane ekologicznie znajdowały się w województwach: zachodniopomorskim, warmińsko-mazurskim oraz podlaskim.

Uwarunkowania rolnictwa ekologicznego w Polsce stwarzają możliwości dla dalszego jego rozwoju. Są to głównie: stosunkowo czyste, nieskażone środowisko, korzystne warunki klimatyczne i glebowe, przewaga gospodarstw rodzinnych o małej i średniej powierzchni, stosunkowo niski poziom zużycia środków chemicznych, rosnąca świadomość ujemnych skutków intensyfikacji rolnictwa dla jakości życia oraz stanu środowiska, kreowanie zdrowego stylu życia oraz wzrost świadomości społecznej dotyczącej związków pomiędzy żywieniem a zdrowiem, wsparcie rozwoju rolnictwa ekologicznego przez rządowe instrumenty finansowe.

Podsumowanie

Od początku XXI wieku na świecie obserwuje się zwiększenie zainteresowania rolnictwem ekologicznym. Widoczne jest to zarówno we wzroście powierzchni ekologicznych gruntów rolnych, jak i w z roku na rok zwiększającej się liczbie ekologicznych gospodarstw rolnych. Tendencja ta jest charakterystyczna także dla państw Unii Europejskiej, wśród których Polska plasuje się obecnie na jednej z wiodących pozycji pod względem dynamiki rozwoju rolnictwa ekologicznego (lata 2010–2014). Znaczący wpływ na taki stan rzeczy miały wdrażane programy pomocy rolnikom prowadzącym i podejmującym produkcję ekologiczną oraz pozyskane przez rolników dopłaty unijne.

W Polsce rolnictwo ekologiczne ma duże możliwości rozwoju. Przemawiają za tym liczne atuty naszego rolnictwa, między innymi: niski poziom zużycia środków chemicznych (nawozów mineralnych i pestycydów), duża liczba regionów o warunkach sprzyjających rozwojowi rolnictwa ekologicznego, to jest niski stopień uprzemysłowienia, małe zanieczyszczenie środowiska naturalnego, opóźnienie w stosunku do zachodnich sposobów gospodarowania (tj. mniejsza specjalizacja i koncentracja, tradycyjne technologie). Atuty te determinują jednocześnie przewagę Polski nad większością państw Unii w dziedzinie rolnictwa ekologicznego. Za słabe strony uznać należy między innymi: niski poziom wykształcenia rolników w zakresie produkcji ekologicznej, niski stopień integracji rolników prowadzących produkcję metodami ekologicznymi, brak jasnej strategii rozwoju i polityki rolnej w zakresie rolnictwa ekologicznego, ograniczoność oferty i dostępności polskiej żywności ekologicznej. Pojawiają się także zagrożenia – słabo zorganizowany rynek produktów ekologicznych w Polsce, stosunkowo niska jeszcze świadomość ekologiczna polskich konsumentów, bariera popytu, dominacja na rynku taniej żywności niskiej jakości.

Obecnie konieczne wydaje się podjęcie dalszych działań wspierających ten sektor z uwagi chociażby na szanse jego dalszego rozwoju, jakie stwarza obserwowany wzrost popytu na produkty ekologiczne (głównie w Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych) – możliwości eksportu polskiej żywności ekologicznej – jak również rozwijający się rynek produktów ekologicznych.

Literatura

- Błażej, J. (red.). (2011). *Kompendium rolnictwa ekologicznego*. Rzeszów: Wyd. UR.
- Facts and Figures on Organic Agriculture in the European Unions (2013). European Union.
- FiBL, IFOAM (2016). *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends*, Frick. Bonn.
- http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdp_c440&plugin=1 (3.04.2016).
- Komorowska, D. (2011). *Porównanie gospodarstw ekologicznych z gospodarstwami konwencjonalnymi w obrębie grup obszarowych*. Wrocław: Wyd. UE we Wrocławiu.
- Komorowska, D. (2012a). Intensywność produkcji i wyniki produkcyjne wybranych typów gospodarstw ekologicznych. *Roczniki Naukowe SERiA, XIV* (5), 107–112.
- Komorowska, D. (2012b). Typ rolniczy a efektywność gospodarstw ekologicznych. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, seria G, 99 (4), 105–120.
- Majewski, E. (2008). *Trwały rozwój i trwałe rolnictwo – teoria a praktyka gospodarstw rolniczych*. Warszawa: Wyd. SGGW.
- Mebratu, D. (2008). Sustainability and Sustainable Development: Historical and Conceptual Review. *Environ, Impact Assessment Review*, 18 (6), 493–520.
- Plan działań dla żywności i rolnictwa ekologicznego w Polsce na lata 2011–2014* (2011). Warszawa: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2011–2012* (2013). Warszawa: GIJHARS.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2013–2014* (2015). Warszawa: GIJHARS.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 14.05.2002 r. w sprawie szczegółowych warunków wytwarzania produktów rolnictwa ekologicznego. Dz.U. nr 77, poz. 699.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 15.05.2002 r. w sprawie wykazu substancji dodatkowych, innych składników wspomagających i składników pochodzenia rolniczego wytworzonych metodami innymi niż ekologiczne dopuszczonych do stosowania przy wytwarzaniu produktów rolnictwa ekologicznego. Dz.U. nr 77, poz. 700.
- Runowski, H. (1996). *Ograniczenia i szanse rolnictwa ekologicznego*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Runowski, H. (red.). (2007). *Finanse gospodarstwa rolnego. Materiały w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2007–2013”*. Warszawa.

- Runowski, H. (2009). Rolnictwo ekologiczne rozwój czy regres? *Roczniki Nauk Rolniczych*, seria G, 96 (4), 182–193.
- Sołtysiak, U. (red.). (1993). *Rolnictwo ekologiczne od teorii do praktyki*. Warszawa: Stowarzyszenie EKOLAND.
- Sołtysiak, U. (red.). (1995). *Rolnictwo ekologiczne od producenta do konsumenta*. Warszawa: Stowarzyszenie EKOLAND.
- The World of Organic Agriculture Statistics and Emerging Trends 2008*. International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM) Bonn, Germany and Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland.
- Ustawa z 16.03.2001 r. o rolnictwie ekologicznym. Dz.U. nr 38, poz. 452.

THE DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE IN POLAND COMPARING TO EUROPEAN UNION COUNTRIES

Abstract

The constituent parts have been subordinated to the main aim of the article, where the essence of organic agriculture have been shown, also the development of organic agriculture in European Union countries, especially in Poland and the perspectives the Polish organic agricultural development. The first – theoretical part is based on the study literature. In the second part the quantification of analyzed gist has been done by using available statistic data which are collected in the national and international reports regarding to the analyzed issues, the statistical reporting: GUS, Eurostat.

Translated by Anna Lewandowska

Keywords: organic agriculture, development, European Union, Poland

JEL Codes: Q1, Q5



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-17

Jacek Michalak*

Zbigniew Warzocha**

Ewelina Gamrat***

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

KONSUMENCKA PERCEPCJA KONCEPCJI SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU – WYNIKI BADAŃ

STRESZCZENIE

„CSR” (*corporate social responsibility*), czyli „społeczna odpowiedzialność biznesu”, definiowana jest jako koncepcja zarządzania przedsiębiorstwem, która opiera się na świadomym i zrównoważonym działaniu. Współcześnie CSR jest ważnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej na rynku. Organizacje, podejmując decyzję o rozpoczęciu działań CSR, budują pozytywny wizerunek przedsiębiorstwa, co może być gwarancją większej stabilności funkcjonowania. Celem niniejszego opracowania było przedstawienie wyników badań dotyczących postrzegania i oceny działań CSR realizowanych przez firmę Danone. Z badań wynika, że dla znaczącej grupy respondentów CSR to dbałość o pracowników, dbałość o zdrowie, wspieranie potrzebujących, podnoszenie kultury oraz przestrzeganie zasad prawa. Ponad 40% badanych uważa, że świadomość, iż firma Danone realizuje działania CSR, ma wpływ na wybór przez nich tej marki spośród innych dostępnych ofert.

Słowa kluczowe: społeczna odpowiedzialność biznesu, wizerunek

* Adres e-mail: michalak@uwm.edu.pl.

** Adres e-mail: zbigniew.warzocha@uwm.edu.pl.

*** Adres e-mail: karim@uwm.edu.pl.

Wprowadzenie

„Społeczna odpowiedzialność biznesu” (ang. *corporate social responsibility* – CSR) jako koncepcja, która kształtuje relacje zachodzące pomiędzy przedsiębiorstwami i społeczeństwem, odgrywa coraz większą rolę w budowaniu przewagi konkurencyjnej podmiotów gospodarczych. „CSR” można określić jako politykę i działania firmy, które związane są ze społecznym angażowaniem się ponad jej prawne obowiązki dla dobra społeczności (Enderle, Tavis, 1998, s. 1129). CSR jest traktowana jako przedsięwzięcie wspierające spełnianie reguł zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw, umożliwia doskonalenie działań organizacji w zmieniającym się środowisku. Pozwala wskazać odpowiedni kierunek postępowania przedsiębiorstwom, które muszą być świadome swoich oddziaływań społecznych oraz środowiskowych w granicach pogłębiania zależności z wieloma grupami interesariuszy oraz dodatkowych możliwości pozyskania jak najlepszej pozycji konkurencyjnej¹. Omawiana koncepcja jest także odpowiedzią przedsiębiorstw na coraz większe niezadowolenie otoczenia zewnętrznego ze stylu zarządzania i sposobu dochodzenia do podwyższania bogactwa, które bardzo często wzbudzają wątpliwości natury moralnej (Rudnicka, 2012, s. 11).

W opinii Wojciecha Kozłowskiego (2008) koncepcja CSR jest w istocie nowoczesną filozofią zarządzania biznesem. Biznes bowiem, realizując swoje komercyjne cele, dodatkowo podejmuje zobowiązania etyczne, ekologiczne i społeczne na rzecz swoich interesariuszy, którymi mogą być pracownicy, udziałowcy, klienci i całe społeczeństwo. Jest to więc swoisty ukryty altruistyczny i etyczny kontrakt społeczny pomiędzy biznesem a społeczeństwem, oparty na idei optymalizacji pozytywnych i minimalizacji negatywnych skutków działań przedsiębiorstw.

Jadwiga Adamczyk (2009) słusznie zauważa, że zwolennicy społecznej odpowiedzialności wskazują na konieczność ponoszenia przez przedsiębiorstwo konse-

¹ Dokumentem, który w kompleksowy sposób definiuje istotę CSR w przedsiębiorstwie, jest międzynarodowa norma ISO 26000. Zawiera wytyczne dotyczące „społecznej odpowiedzialności”, czyli odpowiedzialności organizacji za wpływ podejmowanych decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko zapewnianej przez przejrzyste i etyczne postępowanie, które przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, w tym zdrowia i dobrobytu społeczeństwa; uwzględnia oczekiwania interesariuszy (osób lub grup, które są zainteresowane decyzjami lub działaniami organizacji); jest zgodny z obowiązującym prawem i spójny z międzynarodowymi normami postępowania; jest zintegrowany z działaniami organizacji i praktykowany w jej relacjach, które dotyczą działań organizacji podejmowanych w obrębie jej sfery oddziaływań (http://www.pkn.pl/sites/default/files/discovering_iso_26000.pdf).

kwencji swojej działalności. Istotą działalności dla organizacji, która dba o swoich interesariuszy, powinno być ograniczanie, a nawet uniemożliwianie pojawienia się jakichkolwiek niekorzystnych efektów na zewnątrz organizacji. Dobrze przygotowany i wdrożony program etyczny jest istotnym składnikiem długoterminowego wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Ma też istotne znaczenie krótkoterminowe, pozytywne efekty programu etycznego pojawiają się bowiem bardzo szybko (Rudnicka, 2012, s. 53).

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie konsumenckiej oceny działań z zakresu CSR realizowanych przez firmę Danone oraz ich wpływu na wizerunek firmy.

1. Działania firmy Danone w zakresie CSR

Grupa Danone powstała w 1973 roku z połączenia firmy BSN (producent opakowań szklanych i napojów) oraz firmy Geravis Danone (producent żywności). Pod obecną nazwą działa od 1994 roku. W ciągu ponad trzydziestoletniej historii funkcjonowania stała się jedną z największych firm spożywczych na świecie. Na polskim rynku produkty Danone dostępne są od 1990 roku. Początkowo były one jedynie importowane, ale pod koniec 1992 roku podjęto decyzję o rozpoczęciu produkcji na terenie Polski, w warszawskiej fabryce mieszczącej się w wynajętych halach Zakładu Mleczarskiego Wola, który został wykupiony dwa lata później. W 1995 roku Danone wzbogacił się o kolejną fabrykę – w Bieruniu na Śląsku.

Pierwszymi produktami Danone na rynku polskim były kefir i śmietana. Z czasem uruchomiono produkcję homogenizowanych serków smakowych oraz serków Petit Danone znanych obecnie pod nazwą Danonki. Aktualnie portfolio firmy jest znacznie większe. W jego skład wchodzi produkty przeznaczone dla dzieci, osób starszych, a także marki przynoszące korzyści zdrowotne osobom z problemami trawiennymi lub podwyższonym poziomem cholesterolu. Wszystkie produkty wytwarzane w fabrykach w Polsce powstają wyłącznie z polskiego mleka. Dostawcy Danone troszczą się o dostarczanie mleka najwyższej jakości, przez co gwarantują bezpieczeństwo wytwarzanych z niego produktów (<https://www.danone.pl/Kim-jestesmy/Historia-Danone>).

Spółeczna odpowiedzialność biznesu firmy Danone stanowi dla niej nieodłączny element funkcjonowania na rynku, osiągnięcia celów biznesowych i budowania

wartości (<http://www.danone.pl/Kim-jestesmy/Misja-i-wartosci>). Strategia ta jest ściśle zintegrowana ze strategią rozwoju biznesu, która zakłada bycie najbardziej troskliwą marką wybieraną przez konsumentów każdego dnia, firmą wiarygodną, godną zaufania i odpowiedzialną, dbającą o zdrowie, ludzi i środowisko. Jej zasadniczymi celami są budowanie lojalności konsumentów i wzrost sprzedaży. W jej ramach został opracowany i wdrożony w życie Plan Zrównoważonego Rozwoju Danone 2012–2016, w którym jako priorytety przyjęto: oferowanie produktów odpowiadających na różnorodne potrzeby konsumentów, wspieranie prawidłowego żywienia, promowanie aktywnego trybu życia, walkę z niedożywieniem dzieci w Polsce. Jego realizacja powoduje to, że firma angażuje pracowników w budowanie odpowiedzialnego biznesu, podnosi standardy współpracy z dostawcami i klientami, dba o zasoby naturalne i zrównoważone rolnictwo.

Jednym z priorytetów realizowanych w ramach omawianej strategii Danone jest walka z niedożywieniem dzieci, która opiera się na trzech filarach: I – zmniejszenie niedożywienia dzieci przez zagwarantowanie im możliwie dużej liczby posiłków, dbanie o rozwój fizyczny i psychospołeczny, a także kształcenie w zakresie zdrowego odżywiania; II – dostarczanie wzbogaconych, lecz stosunkowo tanich produktów dla dzieci z rodzin niezamożnych; III – pomoc przez banki żywności (<http://www.danone.pl/Spoleczna-odpowiedzialnosc/Spoleczenstwo/Walka-z-niedozywieniem-dzieci>).

Danone stara się również konsekwentnie zmniejszać negatywny wpływ produkcji na środowisko naturalne, wychodząc z założenia, że zarządzanie przyjazne przyrodzie musi uwzględniać wszystkie działania firmy mające wpływ na otaczającą ją naturę – począwszy od powstania koncepcji nowego produktu, przez pozyskanie surowców niezbędnych do jego wytworzenia, proces produkcyjny, transport wyrobów do klientów i konsumentów, aż po losy opakowania, które po spożyciu produktu może stać się uciążliwym dla środowiska odpadem.

W związku z tym, iż w każdym systemie gospodarczym bazującym na wiedzy najcenniejszym zasobem są pracownicy, Danone dąży do tworzenia dla nich dogodnych warunków pracy i rozwoju. W tym celu zbudowana została taka kultura organizacyjna, która oparta jest na realnych wartościach. Główną ideą w tym aspekcie jest wsparcie pracowników, korzystanie z ich opinii oraz dążenie do ich ciągłego rozwoju, ponieważ rozkwit przedsiębiorstwa jest możliwy tylko wówczas, gdy doskonałą się jego pracownicy. Ludzie są zachęceni do kreowania strategii rozwoju biznesu

oraz strategii CSR (<http://www.danone.pl/Spoleczna-odpowiedzialnosc/Miejsce-pracy/Miejsce-pracy-Strategia-i-cele>). Myślą przewodnią w tym zakresie jest zapewnienie konsumentom wyrobów najwyższej jakości, które w pełni zaspokoją ich potrzeby żywieniowe i smakowe (<http://www.danone.pl/Spoleczna-odpowiedzialnosc/Rynek/Spoleczna-odpowiedzialnosc-Srodowisko-Rynek-Strategia-i-cele>).

2. Postrzeganie działań CSR w opinii badanych respondentów

Stosowanie zasad społecznie odpowiedzialnych może wpływać na wzrost konkurencyjności firmy, a tym samym na zwiększenie jej zysków. Dzięki odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstwa mogą: poprawiać swoją reputację i pozycję na rynku, oddziaływać na lojalność klientów i kontrahentów, pozyskiwać wykwalifikowaną kadrę oraz zwiększać motywacje pracowników. CSR jest dla wielu organizacji nieodłącznym elementem działania na rynku, dzięki niemu osiągają zamierzone cele biznesowe i budują wartość firmy.

Badania przeprowadzono wiosną 2015 roku² metodą wywiadu bezpośredniego w placówkach handlowych zlokalizowanych na terenie największych miast województwa warmińsko-mazurskiego, to jest: Olsztyna, Kętrzyna, Elbląga, Ostródy i Ełku. Narzędziem badawczym był autorski kwestionariusz ankietowy, który w wersji papierowej wypełniali respondenci. Była to grupa 100 celowo wybranych konsumentów produktów firmy Danone. Ankietowanymi były osoby w wieku od 19 do 45 lat. Posiadali oni wykształcenie średnie lub wyższe, a ich dochody kształtowały się na poziomie 500–2000 zł miesięcznie na osobę tworzącą wspólne gospodarstwo domowe. Badani nie mogli być pracownikami firmy Danone.

W ramach prowadzonych badań poproszono respondentów o ustosunkowanie się do kwestii, czy działalność CSR sprzyja budowaniu pozytywnego wizerunku firmy. Znacząca ich część wypowiedziała się w tej kwestii pozytywnie – co trzeci uczestnik stwierdził, że zdecydowanie zgadza się z takim stwierdzeniem, a 10% badanych, że raczej się zgadza. W opinii respondentów do najważniejszych czynników, które wpływają na podjęcie przez organizację działań społecznie odpowiedzialnych, należy zaliczyć: chęć poprawy wizerunku (47%), chęć zwiększenia zysków (42%) oraz pozyskania nowych klientów (39%). Wśród innych powodów wymieniano:

² Niniejszy artykuł został opracowany na podstawie badań pilotażowych. Badania właściwe zostaną zrealizowane w 2016 r., a uczestniczyć w nich będą mieszkańcy północno-wschodniej Polski.

chęć uzyskania rozgłosu (32%), poczucie odpowiedzialności ze strony przedsiębiorstwa (31%) oraz potrzebę wyjścia z kryzysu (28%).

Działalność CSR jest nieodłączną częścią koncepcji biznesowej firm, które dążą do realizacji postawionych celów w zakresie polityki tworzenia wartości oraz ciągłej poprawy i rozwoju. Wdrażają one rozwiązania dopasowane do wymagań żywieniowych konsumentów, ich gustów i zasobności portfela. Współpracują z naukowcami z całego świata, by produkty spełniały swoją funkcję zdrowotną, a konsumenci są informowani o wartościach odżywczych produktów, dzięki czemu firmy mogą promować zdrową dietę i styl życia.

Respondenci zostali poproszeni o określenie istotności wybranych cech charakteryzujących firmę społecznie odpowiedzialną, a w konsekwencji działań, jakie powinny być przez nią realizowane na co dzień. Do dyspozycji przedstawiono im osiem cech oraz pięciostopniową skalę (tabela 1).

Tabela 1. Poziom istotności czynników, którymi w opinii badanych respondentów powinna się charakteryzować firma społecznie odpowiedzialna (%)

Rodzaj czynnika	Poziom istotności				
	Bardzo istotny	Istotny	Średnio istotny	Mało istotny	Nieistotny
Dbanie o pracowników	40	14	10	13	23
Wspieranie środowiska naturalnego	32	13	16	20	19
Wysoka jakość produktów/usług	28	18	20	18	16
Przestrzeganie prawa	36	16	17	19	12
Wspieranie potrzebujących	38	13	20	18	11
Dbanie o kulturę	21	21	25	21	12
Wspieranie zdrowego stylu życia	30	16	22	18	14
Współpraca z ekspertami i lekarzami	26	17	17	25	15

Źródło: badania własne.

Uzyskane informacje pozwalają na stwierdzenie, że wszystkie wymienione cechy zostały uznane za stosunkowo istotne w działaniach firm stosujących strategię CSR. Do najistotniejszych zaliczono: konieczność dbania o pracowników

(54% wskazań, że jest to czynnik bardzo istotny lub istotny), przestrzeganie prawa (52%) oraz wspieranie potrzebujących (51%). Nieco niższy poziom istotności przypisano wspieraniu zdrowego stylu życia oraz wysokiej jakości wytwarzanych produktów, świadczonych usług (po 46%), a także wspieraniu środowiska naturalnego (45%).

Za najmniej istotny czynnik uznano współpracę z lekarzami i ekspertami (40% respondentów uważa, że jest to czynnik mało istotny lub nieistotny), a co czwarty badany stwierdził, że czynnikiem średnio istotnym jest dbanie o kulturę.

3. Opinia klientów firmy Danone dotycząca jej działań z zakresu CSR

Uczestnicy badania mieli za zadanie określić i dokonać oceny form działań w zakresie CSR, które stosuje firma Danone, a które zostały przez nich dostrzeżone. Udzielono wielu różnorodnych odpowiedzi, które można pogrupować w cztery ogólne obszary:

- udzielanie pomocy materialnej,
- udzielanie pomocy finansowej,
- prowadzenie wolontariatu pracowniczego,
- darmowe udostępnianie sprzętu dla potrzebujących.

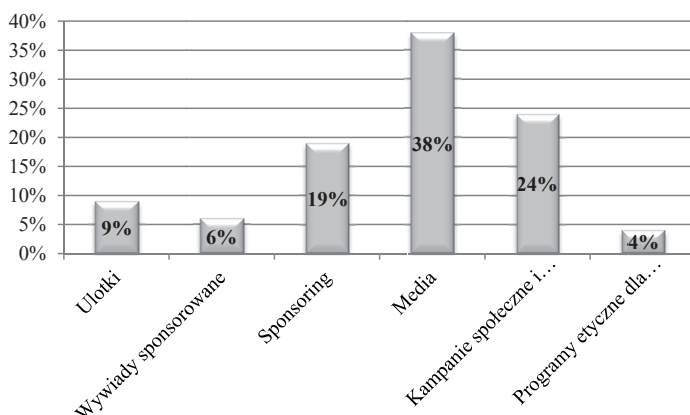
Z powyższego zestawienia najwyżej ocenione zostały działania w zakresie pomocy finansowej, które uzyskały notę 4,25 (zastosowano skalę 1–5, gdzie 1 oznaczało ocenę mierną, a 5 – ocenę bardzo dobrą). Wysoka ocena została wystawiona również działaniom w zakresie prowadzenia wolontariatu pracowniczego (4,05). W przypadku dwóch pozostałych zidentyfikowanych działań oceny respondentów były nieco niższe – udzielanie pomocy materialnej oceniono na 3,45, a udostępnianie darmowego sprzętu na 3,10.

Każde działanie marketingowe powinno być skuteczne, a w konsekwencji efektywne, powinno przynosić korzyści dla firmy i jej klientów. W celu zweryfikowania tego zagadnienia poproszono ankietowanych o stwierdzenie, czy działania CSR mają wpływ na wybór przez nich produktów firmy Danone. Ich opinie w tym zakresie były podzielone. Jedynie 11% odpowiedziało, że działania CSR mają wpływ na wybór przez nich produktów firmy Danone, a 33% – że raczej zgadza się z tym stwierdzeniem. Natomiast 35% badanych jest przekonanych, że działalność CSR nie odgrywa roli w ich procesie decyzyjnym, a 21% odpowiedziało, że ten wpływ jest niewielki.

Interesującym zagadnieniem jest fakt, iż tylko 49% respondentów spotyka się na co dzień z działaniami CSR firmy Danone, podczas gdy pozostali nie obserwują zbyt często namacalnych dowodów tego rodzaju działalności. W związku z powyższym firma powinna rozważyć możliwość bardziej skutecznego przekazu informacyjnego o swoich prospołecznych działaniach, co niewątpliwie poprawiłoby również ich oddziaływanie na proces decyzyjny konsumenta.

Respondenci, którzy mieli styczność z namacalnymi dowodami działalności CSR firmy Danone, stwierdzili, że głównym źródłem informacji o nich były komunikaty emitowane w mediach (internet, prasa, telewizja – 38%), bierne lub czynne uczestnictwo w organizowanych kampaniach społecznych i ekologicznych (24%) oraz sponsoringowych (19%) (rysunek 1).

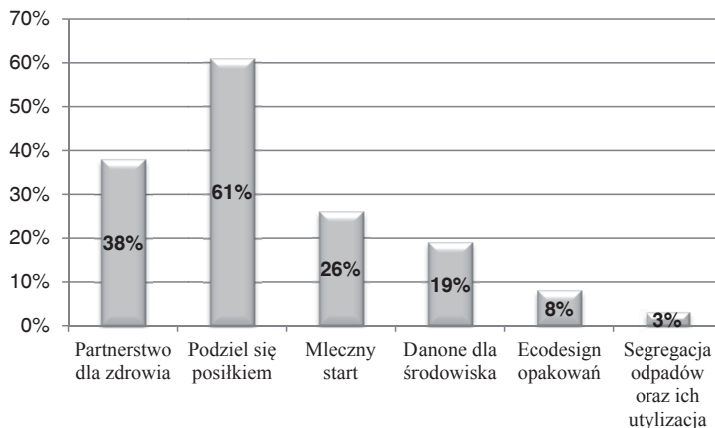
Rysunek 1. Źródła informacji o działaniach w zakresie CSR realizowanych przez Danone, z których korzystali badani respondenci



Źródło: badania własne.

Respondenci zostali także poproszeni o wskazanie, z jakimi działaniami CSR firmy Danone mieli kiedykolwiek styczność (rysunek 2). Najliczniejszą grupę tworzyły osoby, które wskazały na akcję „Podziel się posiłkiem” (61%) realizowaną wraz z telewizją Polsat i bankami żywności oraz akcję „Partnerstwo dla Zdrowia” (38%), w ramach których walczy się z niedożywieniem dzieci. 26% ankietowanych wymieniło „Mleczny start”, czyli markę z misją społeczną, a 19% wskazało liczne działania Danone na rzecz środowiska.

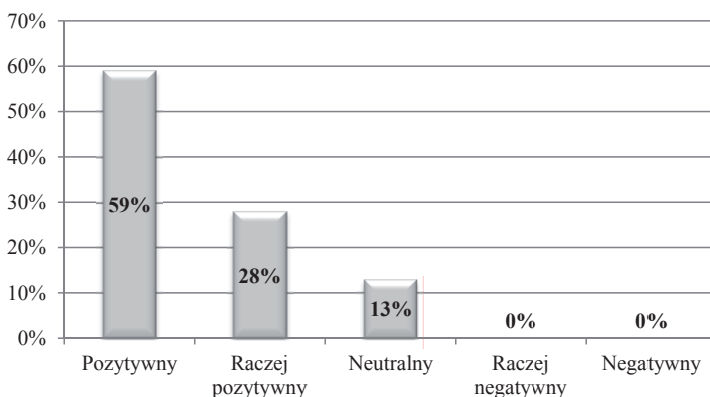
Rysunek 2. Rozpoznawalność przez ankietowanych poszczególnych akcji realizowanych przez Danone w ramach działalności CSR



Źródło: badania własne.

Jednym z istotnych celów działań realizowanych w ramach strategii społecznej odpowiedzialności biznesu jest kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy. Respondenci zostali poproszeni o dokonanie oceny wizerunku firmy Danone. Zdecydowana większość stwierdziła, że postrzegają badaną firmę i jej działania pozytywnie lub raczej pozytywnie. Jedynie 13% ma neutralny stosunek do jej wizerunku (rysunek 3).

Rysunek 3. Ocena wizerunku firmy Danone w opinii badanych respondentów



Źródło: badania własne.

Żaden respondent nie wystawił negatywnej oceny. Jest to bardzo korzystny obraz przedsiębiorstwa. Oznacza to, że konsumenci są przyjaźnie nastawieni do firmy i uważają jej działalność za pożyteczną.

Podsumowanie

Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw jest najczęściej utożsamiana przez respondentów z działalnością nakierowaną na troskę o społeczeństwo i pracowników. Według 44% badanych działalność CSR ma wpływ na wybór przez nich produktów Danone, natomiast dla 56% działania te nie są istotnym motywem w procesie decyzyjnym. Z analizy danych wynika również, że działalność CSR ma wpływ na pozytywny wizerunek firmy. Przy czym warto zauważyć, że w przypadku pytania ogólnego takich wskazań było 33%, natomiast w przypadku firmy Danone było ich już 59%.

Jedynie połowa uczestników badań napotyka z dużą częstotliwością namacalne dowody działalności CSR firmy. Informacje o tych działaniach pozyskiwane są głównie z mediów oraz w trakcie realizacji kampanii społecznych, a najbardziej znanym przedsięwzięciem okazała się akcja „Podziel się posiłkiem”, której celem jest pomoc niedożywionym dzieciom. Według respondentów firma społecznie odpowiedzialna powinna przede wszystkim charakteryzować się troską o pracowników, przestrzeganiem prawa oraz wspieraniem potrzebujących.

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować kilka najważniejszych postulatów:

1. Ze względu na zbyt niską wiedzę w społeczeństwie na temat CSR należy silniej propagować tę koncepcję prowadzenia biznesu.
2. Zdecydowanie zbyt mało osób jest świadomych tego, jak wiele pozytywnych akcji realizuje firma Danone dla ludzi oraz otoczenia, dlatego też powinna ona zwiększyć skuteczność swoich przekazów informacyjnych o tego rodzaju działaniach. Można to uczynić na przykład przez dołączanie ulotek informacyjnych do produktów, pozostawianie broszur w miejscach, w których są sprzedawane wyroby, czy też wykorzystanie billboardów.
3. Działania CSR mają bardzo istotny wpływ na kształtowanie pozytywnego wizerunku firmy i oferowanych przez nią produktów. W związku z tym

mogą stanowić doskonałe narzędzie w rywalizacji o klienta i kształtowaniu jego lojalności.

Literatura

- Adameczyk, J. (2009). *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Enderle, G., Tavis, A.L. (1998). A Balanced Concept of the Firm and the Measurement of Its Long-Term Planning and Performance. *Journal of Business Ethics*, 17 (11), 1129–1144.
- <http://www.danone.pl> (8.02.2015).
- http://www.pkn.pl/sites/default/files/discovering_iso_26000.pdf (15.09.2016).
- Kozłowski, W. (2008). Cause-related marketing w badaniach naukowych i praktyce biznesowej. *Marketing i Rynek*, 6, 9–14.
- Krukowska, M. (2012). *Jak oceniać odpowiedzialność społeczną biznesu*. Opole: Wyd. Naukowe Scriptorium.
- Rudnicka, A. (2012). *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*. Warszawa: Wolters Kluwer.

CONSUMER PERCEPTION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN BUSINESS – RESULTS OF THE RESEARCH

Abstract

CSR which stands for *Corporate Social Responsibility* is a business responsibility defined as a concept of enterprise management which is based on a conscious and sustainable activity.

Nowadays CSR is an important factor of a competitive advantage on the market. Organizations which undertake the decision of launching CSR activities build a positive image of an enterprise, what may be a guarantee of greater stability of functioning.

The aim of this study was to present the results of the research concerning perception and assessment of CSR activities realized by Danone. The results indicate that for majority of respondents CSR means care of employees, health and supporting the needy, increasing

the culture and complying with the regulations of law. More than 40% of the respondents think that the awareness of the fact that Danone realizes CSR activities has an influence on their choice of the brand among other brands available on the market.

Translated by Zbigniew Warzocha

Keywords: corporate social responsibility, image

JEL Code: M30



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-18

Rafał Nagaj*

Uniwersytet Szczeciński

SPÓJNOŚĆ I INTEGRACJA SPOŁECZNA JAKO JEDEN Z WYMIARÓW KAPITAŁU SPOŁECZNEGO WŚRÓD STUDENTÓW W POLSCE

STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono kształtowanie się integracji i spójności społecznej wśród studentów w Polsce oraz porównano różnice w ich zakresie wśród kobiet i mężczyzn. Grupą badawczą byli studenci I roku studiów ekonomicznych Uniwersytetu Szczecińskiego. W części teoretycznej artykułu przeanalizowano istotę spójności społecznej i integracji oraz ich powiązanie z kapitałem społecznym. W części empirycznej zaprezentowano źródła konfliktów społecznych zmniejszające poziom integracji społecznej oraz diagnozę, jak kształtuje się spójność wśród studentów w Polsce. Do analiz wykorzystano metodę badań ankietowych. Wyniki badań wskazały, że poziom spójności i integracji społecznej jest większy wśród mężczyzn niż wśród kobiet oraz że Polacy są raczej społeczeństwem homogenicznym etnicznie, religijnie i narodowościowo.

Słowa kluczowe: spójność społeczna, integracja społeczna, kapitał społeczny

* Adres e-mail: rafal.nagaj@usz.edu.pl.

Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu kapitałowi społecznemu coraz częściej przypisuje się znaczącą rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju. Proponuje się trzy podstawowe podejścia do kapitału społecznego: strukturalne, czyli oparte na zinstytucjonalizowanych związkach (związane z pracami Pierre'a Bourdieu, 1980, 1986), funkcjonalne, to jest odnoszące się do badania zachowań ludzkich (kojarzone z Jamesem S. Colemanem, 1971, 1990), oraz bazujące na działaniach zbiorowych, sieci norm i wartości oraz organizacji społeczeństwa zaprezentowane w definicji Roberta D. Putnama (1995). To ostatnie podejście, zgodnie z którym „kapitał społeczny” to „cechy organizacji społecznych, takich jak sieci (układy) jednostek lub gospodarstw domowych oraz powiązanych z nimi norm i wartości, które kreują efekty zewnętrzne dla całej wspólnoty” (Putnam, 1995, za: Pogonowska 2004, s. 16), zostało również wykorzystane przez Bank Światowy (Grotaert, Narayan, Jones, Woolcock, 2004). Rozpatruje się w nim kapitał społeczny w sześciu wymiarach: grupy i sieci, zaufanie i solidarność, działania zbiorowe i współpraca, informacja i komunikacja, integracja i spójność społeczna, zdolności społeczne i polityczne. Celem artykułu jest określenie, jak kształtuje się wśród studentów w Polsce poziom jednego z wymiarów warunkujących poziom kapitału społecznego, to jest integracji i spójności społecznej.

W ślad za podejściem Banku Światowego w analizie integracji i spójności społecznej jako wymiaru kapitału społecznego przyjmuje się, że „społeczności” nie są to pojedyncze podmioty, które zostały określone w różnych formach podziałów i różnic. W badaniu tego wymiaru kapitału społecznego podejmowana jest próba określenia charakteru i zakresu różnic pomiędzy podmiotami tworzącymi społeczności wśród badanych studentów. Bada się, jaki jest zakres integracji i spójności społecznej oraz które grupy społeczne są wyłączone z kluczowych usług publicznych. Analiza pozwoli ocenić, czy codzienne interakcje społeczne są związane z kapitałem społecznym typu wiążącego czy pomostowego. Ponadto powinna dostarczyć informacji na temat wewnętrznych podziałów lub spójności we wspólnocie (Grotaert i in., 2004, s. 13). W artykule poza charakterystyką poziomu spójności i integracji społecznej wśród studentów w Polsce zostanie rozpatrzona kwestia, czy poziom tego wymiaru kapitału społecznego różni się w zależności od płci. Odpowiedź na to pytanie zostanie określona na bazie wyników z badań ankietowych, które pracownicy

Katedry Makroekonomii Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego przeprowadzili wśród studentów tej uczelni. Wyniki badań nie dotyczą całej zbiorowości studentów w Polsce, dotyczą tylko badanej grupy respondentów. Z analizy badań na temat kapitału społecznego przeprowadzonych przez Francuski Narodowy Instytut Statystyki i Badań Ekonomicznych, Główny Urząd Statystyczny oraz Urząd Statystyczny w Łodzi (2013, s. 102) wynika, że kobiety w większym stopniu niż mężczyźni angażują się we wspólnotach, grupach i organizacjach religijnych. Bazując na tych wynikach badań, w opracowaniu przyjęto założenie, że poziom integracji społecznej i spójności jest na wyższym poziomie wśród kobiet niż wśród mężczyzn.

1. Przegląd ujęć teoretycznych na temat spójności i integracji społecznej

Spójność i integracja społeczna to elementy kształtujące poziom kapitału społecznego w społeczeństwie, co sprawia, że przynoszą one korzyści jednostkom lub grupom. Jak stwierdził bowiem Bourdieu (1986, s. 248–249, za: Działek, 2011, s. 102), „kapitał społeczny to zbiór rzeczywistych lub potencjalnych zasobów, które związane są z posiadaniem trwałej sieci mniej lub bardziej zinstytucjonalizowanych związków, znajomości i wzajemnego uznania – innymi słowy z przynależnością do grupy – które umożliwiają każdemu ze swoich członków wsparcie dzięki posiadanemu przez całą zbiorowość kapitałowi”. Jak zauważył Coleman, „kapitał społeczny” to dobro publiczne, a jego wyższy poziom ułatwia wspólne działania bądź obniża koszty tych działań. Z kolei jak podkreślił Putnam (1995, s. 2), „sieci obywatelskiego zaangażowania sprzyjają mocnym normom uogólnionej wzajemności i przyczyniają się do powstania zaufania społecznego”.

Istotę „solidarności” znakomicie przedstawił papież Jan Paweł II (Pope John Pole II, 1987, § 38, s. 29–30), definiując ją jako „mocną i trwałą wolę zaangażowania się na rzecz dobra wspólnego, które jest dobrem wszystkich i każdego, wszyscy bowiem jesteśmy naprawdę odpowiedzialni za wszystkich”. Solidarność całego społeczeństwa jest formowana poprzez powiązania rozwijane przez wiele interakcji na poziomie bardziej osobistym i lokalnym (Spicker, 2014, s. 97).

„Spójność społeczna” tymczasem to „klej, który trzyma społeczeństwo razem” (Janmaat, 2011, s. 61). Jest to „zdolność obywateli mieszkających w różnych społecznych lub gospodarczych warunkach, aby żyć razem w harmonii, z poczuciem

wzajemnego zaangażowania” (Spicker, 2014, s. 100). Spójność społeczna jest elementem kreującym kapitał społeczny, gdyż zdolność społeczeństwa do współdziałania powoduje, że jednostki są zdolne do poświęceń na rzecz innych, na rzecz dobra jednostki lub dobra wspólnego, co zwiększa poziom zaufania w społeczności. Integracji społecznej nie należy jednak utożsamiać z kapitałem społecznym. Jak zauważyła Anita Cloete (2014, s. 2), „spójność społeczna jest możliwa tylko tam, gdzie jest obecny i dostępny kapitał społeczny, czyli kapitał społeczny wydaje się być warunkiem wstępnym dla spójności społecznej. Brak spójności społecznej wskazuje zatem na brak kapitału społecznego”. W kontekście znaczenia spójności społecznej dla rozwoju społeczno-gospodarczego i polityki państwa ją wspierającej warto przytoczyć definicję stosowaną przez Komisję Europejską, zgodnie z którą „spójność społeczna jest to zdolność społeczeństwa do zapewnienia dobra wszystkim jej członków, minimalizowania różnic i unikania polaryzacji. Celem spójnego społeczeństwa jest wzajemnie wspierać społeczność wolnych jednostek realizujących te wspólne cele za pomocą środków demokratycznych” (European Committee for Social Cohesion, 2004, s. 2).

Spójność społeczna zależy od więzi społecznych, to jest rodzinnych, religijnych, narodowych, językowych. Istotność ich wynika z tego, że one również budują zaufanie społeczne, inny istotny komponent kapitału społecznego (zob. Szkudlarek, 2015). Znaczenie tych cech i ich wpływ na poczucie przynależności do kraju wskazały badania wśród krajów bałtyckich, które wykazały, że społeczność rosyjskojęzyczna słabo integruje się z krajami bałtyckimi (zob. Muiznieks, Rozenvalds, Birka, 2013). Tymczasem badania Rubena Gowricharna (2002) na temat poziomu integracji społecznej w Holandii wskazały, że jest ona mocno związana z sytuacją na rynku pracy. Pojawiające się różnice w dochodach i bezrobocie powodują, że poziom integracji społecznej jest niski. Natalia Letki (2008) tymczasem dowodzi, że kluczowym elementem wpływającym na wszystkie wymiary kapitału społecznego są bliskie relacje w najbliższym otoczeniu.

2. Metoda badania

Zaprezentowana w artykule analiza opiera się na wynikach badań ankietowych przeprowadzonych przez pracowników Katedry Makroekonomii Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Badania te zostały

przeprowadzone w ramach badań statutowych finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt. „Wiedza a kapitał społeczny. Część I. Typ pomocowy kapitału społecznego, nr 503-2000-230-342” (Milczarek, Miłaszewicz, Nagaj, Szkudlarek, Zakrzewska, 2015, s. 95). W badaniu wzięli udział studenci I roku studiów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego, a uczestniczący w nim stanowili 58% ogółu osób studiujących na I roku studiów stacjonarnych i niestacjonarnych. Badanie zostało przeprowadzone na przełomie 2013 i 2014 roku. W ankiecie, która była wykorzystana do badania, zastosowano technikę kwestionariusza papierowego, który składał się z metryczki oraz pytań dotyczących kapitału społecznego. W metryczce zwrócono się z prośbą o podanie informacji dotyczących wieku, płci, stanu cywilnego, rodziny, miejsca pochodzenia i zamieszkania, sytuacji zawodowej i wysokości dochodu. Kwestionariusz został przygotowany zgodnie ze schematem logicznym zaproponowanym przez Bank Światowy i składał się z 36 pytań typu zamkniętego oraz pytań otwartych dotyczących kapitału społecznego bez podziału na jego typy (Milczarek i in., 2015, s. 95). Dla celów niniejszego artykułu do analizy zostały wykorzystane cztery pytania typu zamkniętego dotyczące spójności i integracji społecznej. Realizując założone w opracowaniu cele, pytania te analizowano pod względem ogółu przebadanych respondentów oraz z podziałem na płeć badanych.

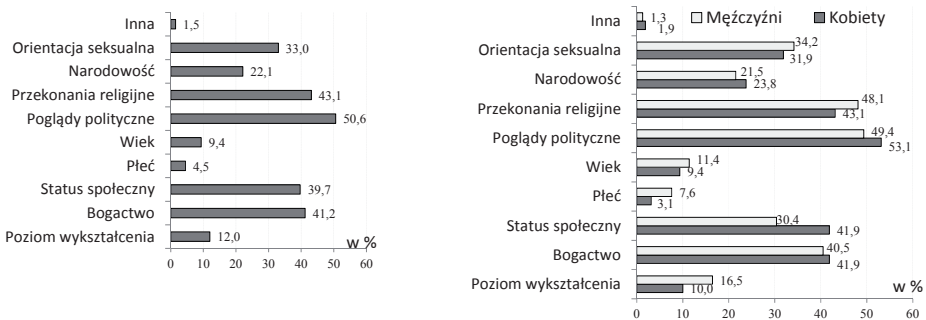
3. Integracja i spójność społeczna wśród studentów w Polsce

Przeprowadzone badania dostarczyły wielu interesujących danych, na podstawie których sformułowano wnioski na temat czynników, które burzą spójność społeczną, oraz poziomu spójności i integracji społecznej wśród badanych studentów. Na rysunku 1 przedstawiono, jakie zdaniem badanych studentów są główne przyczyny konfliktów społecznych w Polsce.

Według badanych studentów głównymi przyczynami konfliktów społecznych, a tym samym przeszkodami w spójności i integracji Polaków, są: poglądy polityczne, przekonania religijne, bogactwo oraz status społeczny. W niewielkim zaś zakresie są to: wiek, płeć, poziom wykształcenia oraz narodowość. Warto jednak zauważyć, że w zależności od płci badani studenci przykładają różną wagę do poszczególnych przyczyn konfliktów społecznych. O ile według mężczyzn są nimi głównie poglądy polityczne oraz przekonania religijne i bogactwo, to zdaniem kobiet bardzo istotny

jest również status społeczny (41,9% badanych kobiet, a tylko 30,4% mężczyzn). Należy także podkreślić, że mężczyźni znacznie większą wagę niż kobiety przypisują poziomowi wykształcenia (odpowiednio: 16,5 i 10%).

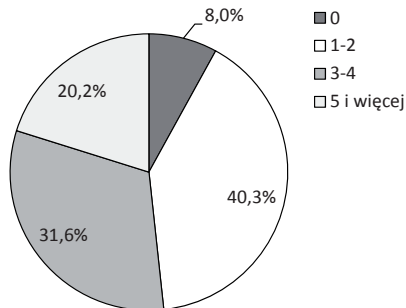
Rysunek 1. Główna przyczyna konfliktów społecznych według studentów ogółem oraz według płci



Źródło: badania własne.

Dalsza część badań dotyczyła charakterystyki spójności i integracji społecznej. W tym celu na rysunkach 2 i 3 zaprezentowano, jak często ankietowani studenci spotykają się towarzysko z innymi osobami.

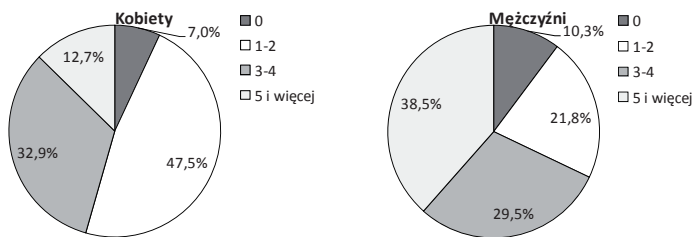
Rysunek 2. Liczba spotkań badanych studentów z ludźmi w celach towarzyskich poza uczelnia w ciągu ostatniego tygodnia



Źródło: badania własne.

Analiza danych wykazała, że ponad połowa badanych co najmniej trzy razy w tygodniu uczestniczy w spotkaniach towarzyskich poza uczelnią. Oznacza to, że studenci w Polsce są otwarci na zawieranie znajomości i zacieśnianie więzi społecznych. Warto również zauważyć, że tylko niewielki odsetek badanych (8%) jest zamknięty na integrację społeczną i unikał spotkań towarzyskich. Analiza skłonności do integracji społecznej według płci (rysunek 3) wykazała, że znacznie bardziej otwarci towarzysko są mężczyźni niż kobiety. Ponad dwie trzecie mężczyzn spotyka się poza uczelnią co najmniej trzykrotnie, podczas gdy wśród kobiet jest to mniej niż połowa badanych. Poza tym o ile aż 38,5% mężczyzn zadeklarowało, że uczestniczy w takich spotkaniach co najmniej pięciokrotnie, to takich kobiet jest tylko 12,7%.

Rysunek 3. Liczba spotkań badanych studentów z ludźmi w celach towarzyskich poza uczelnią w ciągu ostatniego tygodnia z podziałem na płeć

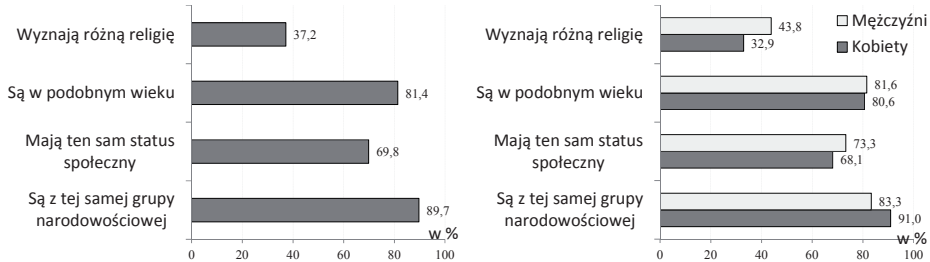


Źródło: badania własne.

Na rysunku 4 przedstawiono natomiast wyniki badań dotyczące charakterystyki społecznej osób, z którymi ankietowani spotykają się towarzysko. Dane odnoszą się zarówno do ogółu badanych, jak i respondentów podzielonych według płci.

Analiza wskazała, że badani studenci są raczej społeczeństwem homogenicznym. Najczęściej ankietowani spotykają się z osobami, które wyznają tę samą religię (62,8%), są z tej samej grupy narodowościowej (89,7%), o zbliżonym statusie społecznym (69,8%) oraz są zbliżone do nich wiekowo (81,4%). Oznacza to, że badani polscy studenci zawierają niewiele znajomości z osobami spoza kręgu swojej grupy społecznej. Warto dodać, że mężczyźni częściej niż kobiety zawierali znajomości z osobami obcymi, to jest o innym statusie etnicznym, religijnym czy narodowościowym.

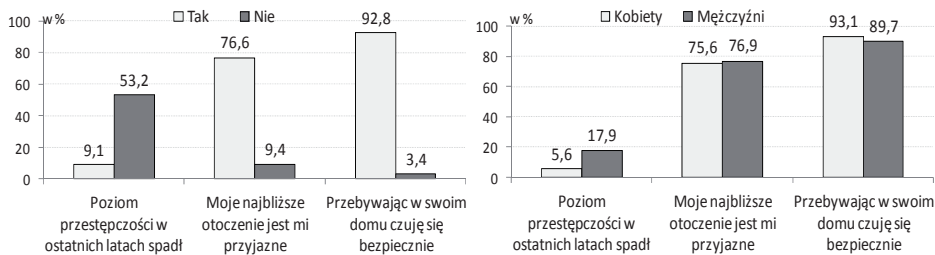
Rysunek 4. Charakter społeczny osób, z którymi student spotyka się towarzysko (ogółem oraz według badanych płci)



Źródło: badania własne.

Ostatnim obszarem badania spójności społecznej jest poczucie bezpieczeństwa badanych studentów w najbliższym otoczeniu (rysunek 5) z uwagi na fakt, że zgodnie z literaturą przedmiotu bliskie relacje w najbliższym sąsiedztwie bądź wysoki poziom zaufania w ramach najbliższego otoczenia korzystnie wpływa na wszystkie wymiary kapitału społecznego.

Rysunek 5. Stosunek badanych respondentów do poczucia bezpieczeństwa w najbliższym otoczeniu oraz odsetek badanych wykazujących poczucie bezpieczeństwa (podział według płci)



Źródło: badania własne.

Ankietowani wskazali, że w najbliższym otoczeniu czują się bezpiecznie. Zdecydowana większość z nich (92,8%) najbezpieczniej czuje się wśród rodziny, zaś ponad trzy czwarte – w najbliższym sąsiedztwie. Co istotne, tylko niewielka część badanych nie czuje się bezpiecznie wśród rodziny lub sąsiadów (odpowiednio:

3,4 i 9,4%). Inny jest stosunek ankietowanych do dalszego otoczenia, w którym ponad połowa respondentów uważa, że poziom bezpieczeństwa nie spadł. Tymczasem analiza odpowiedzi studentów w zależności od płci wykazała, że kobiety w nieco większym stopniu odczuwają pozytywny stosunek do otoczenia rodzinnego. Więcej kobiet niż mężczyzn czuje się bezpiecznie wśród rodziny (odpowiednio: 93,3 i 89,7%), zaś odwrotna jest relacja, jeśli chodzi o sąsiadów (75,6 i 76,9%) bądź dalsze otoczenie (5,6 i 17,9%).

Wyniki badań uzyskane wśród ankietowanych studentów w Polsce są zgodne z ogólnokrajowymi badaniami na temat poziomu kapitału społecznego i zaufania Polaków przeprowadzonymi przez zespół pod kierownictwem Janusza Czapińskiego i Tomasza Panka (2015, s. 316). Zgodnie z nimi Polacy faworyzują grupy, do których sami należą, i dyskryminują grupy obce. Polacy dość powszechnie, bo ponad połowa z nich, stosują moralną dyskryminację niektórych osób, które są z innych (obcych) grup społecznych. Inaczej jednak niż w badaniu autora kobiety są nieco bardziej wrażliwe na dobro wspólne niż mężczyźni.

Podsumowanie

W opracowaniu podjęto próbę charakterystyki jednego z wymiarów kapitału społecznego, to jest spójności i integracji społecznej, wśród studentów I roku studiów ekonomicznych Uniwersytetu Szczecińskiego. Badania wykazały, że za główne czynniki burzące spójność społeczną zostały uznane: poglądy polityczne, przekonania religijne i bogactwo. Co jednak ciekawe, studentki rzadziej niż studenci są otwarte na zawieranie znajomości i zacieśnianie więzi społecznych z osobami spoza swojej grupy społecznej (odmiennie niż w ogóle społeczeństwa polskiego, gdzie kobiety są bardziej podatne na kapitał pomostowy niż mężczyźni). W ramach badanej grupy studentów kobiety są bardziej zamknięte na integrację społeczną. Studenci, podobnie jak reszta społeczeństwa polskiego, są grupą raczej homogeniczną i mają zaufanie głównie do osób z najbliższych sieci społecznych. Zwykle spotykają się z osobami, które wyznają tę samą religię (62,8%), są z tej samej grupy narodowościowej (89,7%), mają zbliżony status społeczny (69,8%). Najbezpieczniej czują się w najbliższym otoczeniu, a poziom kapitału wiążącego jest wyższy wśród kobiet niż wśród mężczyzn. Analizowany w artykule obszar badawczy wymaga jednak dalszych badań, zwłaszcza w zakresie zmian długoterminowych.

Literatura

- Bourdieu, P. (1980). Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31 (1), 2–3.
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. W: J.G., Richardson (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241–258). New York: Greenwood Press.
- Cloete, A. (2014). Social Cohesion and Social Capital: Possible Implications for the Common Good. *Verbum et Ecclesia*, 35 (3), 1–6. DOI: <http://dx.doi.org/10.4102/ve.v35i3.1331>.
- Coleman, J.S. (1971). *Resources for Social Change: Race in the United States*. New York: John Wiley.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Czapiński, J., Panek, T. (red.). (2015). *Diagnoza społeczna 2015: warunki i jakość życia Polaków. Raport*. Warszawa: Rada Monitoringu Społecznego.
- Działek, J. (2011). Kapitał społeczny – ujęcia teoretyczne i praktyka badawcza. *Studia Regionalne i Lokalne*, 3 (45), 100–118.
- European Committee for Social Cohesion (2004). *Revised Strategy for Social Cohesion*. Strasbourg: Council of Europe.
- Fukuyama, F. (1995). Social Capital and Global Economy. *Foreign Affairs*, 74 (5), 89–103.
- Gowricharn, R. (2002). Integration and Social Cohesion: The Case of the Netherlands. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 28 (2), 259–273.
- Grotaert, Ch., Narayan, D., Jones, V.N., Woolcock, M. (2004). Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire. *World Bank Working Paper*, 18. Washington: The World Bank. Pobrano z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15033/281100PAPER0Measuring0social0capital.pdf?sequence=1> (23.05.2015).
- INSEE, GUS, Urząd Statystyczny w Łodzi (2013). *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*. Warszawa: GUS, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia. Pobrano z: http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/WZ_jakosc_zycia_2013.pdf (27.03.2016).
- Janmaat, J.G. (2011). Social Cohesion as a Real-life Phenomenon: Assessing the Explanatory Power of the Universalist and Particularist Perspectives. *Social Indicators Research*, 100 (1), 61–83.
- Letki, N. (2008). Does Diversity Erode Social Cohesion? Social Capital and Race in British Neighborhoods. *Political Studies*, 56, 99–126.
- Milczarek, A., Miłaszewicz, D., Nagaj, R., Szkudlarek, P., Zakrzewska, M. (2015). Social Networks as a Determinant of the Socialisation of Human Capital. *Human Resources Management & Ergonomics*, 9 (2), 89–103.

- Muiznieks, N., Rozenvalds J., Birka I. (2013). Ethnicity and Social Cohesion in Post-Soviet Baltic States. *Patterns of Prejudice*, 47 (3), 288–308. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/0031322X.2013.812349>.
- Pogonowska, B. (2004). Kapitał społeczny – próba rekonstrukcji kategorii pojęciowej. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, 42, 9–32.
- Pope John Paul II (1987). *Sollicitudo Rei Socialis*. Pobrano z: http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis.pdf (31.12.2015).
- Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65–78.
- Spicker, P. (2014). Cohesion, Exclusion and Social Quality. *International Journal of Social Quality*, 4 (1), 95–107.
- Szkudlarek, P. (2015). Zaufanie jako komponent kapitału społecznego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 401, 472–482.

SOCIAL COHESION AND INCLUSION AS THE DEMENTION OF SOCIAL CAPITAL AMONG STUDENTS IN POLAND

Abstract

The article shows what is level of the inclusion and social cohesion among students in Poland and whether there are differences between men and women in the level of social cohesion and inclusion. The research group were students from the first year of business studies at the University of Szczecin. In the theoretical part of the article, an analysis was made of the essence of social cohesion and integration and linking of it to social capital. While the empirical part shows the sources of social conflicts and therefore results in reduction of the level of social integration. It also shows what is the level of the cohesion amongst students in Poland. The survey method was used in the analysis. The test results showed that the level of social cohesion and inclusion is higher among men than among women, and that the Poles are a rather homogeneous society, religiously and ethnically.

Translated by Rafał Nagaj

Keywords: social inclusion, social cohesion, social capital

JEL Code: Z13

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-19

Izabela Ostoj*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

MOTYWY PODEJMOWANIA PRACY PRZEZ STUDENTÓW STUDIÓW STACJONARNYCH – WYNIKI BADAŃ

STRESZCZENIE

Łączenie studiów stacjonarnych z pracą zarobkową jest w Polsce coraz częściej obserwowanym zjawiskiem. Celem artykułu jest identyfikacja motywów podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych. W szczególności podjęto próbę określenia przyczyn, które skłaniają ich do poszukiwania pracy, oraz wskazania szczegółowych kryteriów, które okazały się najważniejsze przy przyjęciu propozycji wykonywanej pracy. Istotne było zbadanie, jaka jest wśród nich ranga względów materialnych oraz dążenia do zdobycia doświadczenia zawodowego. W tym celu przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych wśród studentów studiów stacjonarnych II stopnia Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na kierunku ekonomia w latach 2014–2015. Wykazano między innymi, że głównym motywem poszukiwania pracy przez badanych studentów była potrzeba osiągnięcia dochodu, a wysokość wynagrodzenia stanowiła wiodącą przyczynę wyboru konkretnej propozycji pracy.

Słowa kluczowe: praca, rynek pracy, studenci

* Adres e-mail: izabela.ostoj@ue.katowice.pl.

Wprowadzenie

Łączenie studiów w trybie stacjonarnym z pracą zarobkową przez polskich studentów jest coraz częściej obserwowanym zjawiskiem. Z jednej strony i ich dążenie do poprawy własnej sytuacji materialnej nie powinno dziwić, z drugiej jednak – okres studiów należy traktować jako proces systematycznego powiększania zasobu kapitału ludzkiego, który wymaga odpowiedniego zaangażowania i czasu, a źródłem którego potencjalnie może być także praca.

Celem artykułu jest określenie szczegółowych motywów podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych, co pozwoli na ustalenie znaczenia wśród nich dążenia do powiększania zasobu kapitału ludzkiego w części doświadczenia zawodowego. Nie ma bowiem pewności, czy łączenie studiów stacjonarnych z pracą jest rozwiązaniem optymalnym z punktu widzenia przyszłej pozycji absolwentów uczelni na rynku pracy. Do rozwiązania postawionego problemu mogą przybliżyć wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród studentów studiów stacjonarnych II stopnia na kierunku ekonomia w latach 2014 i 2015. Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej wskazano cel badania motywów podejmowania pracy przez studentów, w drugiej zawarto opis badania, a w trzeciej – przedstawiono jego wyniki.

1. Uzasadnienie badania motywów podejmowania pracy przez studentów

W Polsce od kilkunastu lat systematycznie pogarsza się sytuacja absolwentów wyższych uczelni na rynku pracy, między innymi rośnie stopa bezrobocia absolwentów z wyższym wykształceniem, a zjawisko urasta do rangi poważnego problemu społecznego (Jeruszka, 2011). Na przykład stopa bezrobocia według BAEL wśród absolwentów z wyższym wykształceniem w wieku 15–30 lat w I kwartale 2008 roku wyniosła 17,1%, w tym samym okresie 2011 roku – 19,8%, a w 2015 roku już 23,2% (GUS, 2008, s. 11; 2011, s. 132; 2015, s. 81). Z badań pracodawców wynika, że kandydaci do pracy często nie spełniają ich oczekiwań (Marszałek, 2012; Kocór, Strzebońska, 2014, s. 72–75). Podkreślany jest między innymi brak odpowiedniej wiedzy i umiejętności, a także doświadczenia zawodowego. Dotyczy to również absolwentów uczelni. Praca studentów studiów stacjonarnych może się stać dla nich źródłem poprawy jakości kapitału ludzkiego w aspekcie doświadczenia zawodowe-

go, jeżeli taka motywacja będzie dla nich istotna przy wyborze konkretnej propozycji pracy. Motywy te nie są jednak rozpoznane, a łączenie studiów z pracą może rodzić trudności.

Czas pracującego studenta musi zostać podzielony pomiędzy studia (na uczelni i przygotowanie do zajęć poza nią), czas pracy i czas wolny. W ujęciu mikroekonomicznym zgodnie z neoklasyczną teorią podaży pracy wysokość wynagrodzenia jako źródło użyteczności z konsumpcji jest podstawową determinantą indywidualnej decyzji o podaży usług pracy. Jednocześnie w koncepcji kapitału ludzkiego, wychodząc z założenia heterogeniczności czynnika pracy, dowodzi się zasadności powiększania jego zasobu zarówno przez edukację, jak i poszerzanie wiedzy i umiejętności praktycznych w trakcie wykonywania pracy (Schultz, 1981, s. 23; Chiswick, 2003, s. 9–10). Oprócz tradycyjnych ujęć znane są także modele opisujące specyficzne pieniężne i niepieniężne korzyści z zatrudnienia, które mogą być dla pracownika źródłem użyteczności i warunkować podaż pracy, w tym uwzględniające rozwój zawodowy i doświadczenie, jak na przykład podejście Ann P. Bartel (1980, s. 4), Barbary K. Atrosticy czy Larsa Kunzego, Nicolaia Suppa (2014). Odnoszą się one jednak do typowych pracowników i nie uwzględniają wszystkich motywów, jakimi potencjalnie może się kierować student decydujący się na podjęcie pracy.

W naturalny sposób rodzi się pytanie o rzeczywiste motywy podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych. Czy kierują się oni głównie względami materialnymi? Czy dążą w ten sposób do poprawy przyszłej pozycji na rynku pracy przez łączenie wiedzy zdobytej na studiach z praktyką lub pozyskanie nowych cennych umiejętności i kompetencji, co oznaczałoby, że w ten sposób realizują inwestycje w kapitał ludzki i zyskują szansę na spełnienie wymagań stawianych przez rynek pracy? Pomocne w znalezieniu odpowiedzi na powyższe pytania mogą być zaprezentowane niżej wyniki badań.

2. Opis badań

Zaobserwowane w polskich realiach problemy z wejściem absolwentów uczelni wyższych na rynek pracy oraz skala zjawiska łączenia studiów stacjonarnych z pracą zarobkową stały się inspiracją do przeprowadzenia badań ankietowych wśród studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Podjęto w nich między innymi próbę określenia motywów podejmowania pracy w czasie studiów. Badaniom

poddano wszystkich studentów I roku studiów stacjonarnych II stopnia studiujących na kierunku ekonomia (dobór celowy). Byli to zatem studenci legitymujący się już dyplomem licencjata lub inżyniera i kontynuujący naukę na studiach magisterskich. Badanie prowadzono przez dwa lata – w styczniu i marcu 2014 roku oraz w styczniu 2015 roku. Wykorzystano technikę badania ankietowego w formie anonimowego kwestionariusza papierowego. Wybrana technika zapewniła stuprocentową zwrotność. Kwestionariusz obejmował siedemnaście pytań, ale ze względu na problem podjęty w artykule zostaną zaprezentowane wyniki jedynie części z nich, wśród których znalazło się jedno pytanie jednokrotnego wyboru skierowane do wszystkich badanych oraz dwa skierowane wyłącznie do studentów pracujących, w tym jedno pytanie jednokrotnego wyboru i jedno pytanie rankingowe.

W badaniu w 2014 roku wzięło udział 129 osób, otrzymano 124 prawidłowo wypełnione kwestionariusze, natomiast w 2015 roku wzięły udział 194 osoby, a 192 wypełniły kwestionariusze prawidłowo. W badaniu uczestniczyły wszystkie osoby obecne w dniu badania, przy czym zadbano o to, by był to dzień zapewniający maksymalną frekwencję. W 2014 roku na 124 osoby 42, czyli 34%, nie pracowały w danym okresie ani w przeszłości, 17 osób (14%) w okresie badania nie pracowało, ale pracowało w przeszłości, 31 osób (25%) pracowało stale, a 34 osoby (27%) dorywczo (np. w weekendy), ani jedna osoba nie prowadziła działalności gospodarczej, czyli 52% studentów pracowało w okresie przeprowadzania badania. W 2015 roku na 192 badanych było to odpowiednio: 53 osoby (28%), 44 osoby (23%), 51 osób (26%), 38 osób (20%), natomiast 6 osób (3%) zadeklarowało prowadzenie działalności gospodarczej, czyli w okresie realizacji badania 49% studentów pracowało lub prowadziło działalność gospodarczą.

Odsetek pracujących studentów był porównywalny z uzyskanym w badaniach przeprowadzonych na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego w latach 2008–2009, które ujawniły, że na kierunku ekonomia w trakcie roku akademickiego 48% studentów osiągało dochody z pracy (Jarecki, 2010), i wyższy niż w badaniach absolwentów szkół wyższych prowadzonych w 2012 roku przez IPiSS, według których 44% badanych pracowało już w czasie studiów (IPiSS, e-Dialog, 2012, s. 10–12), oraz w ogólnopolskich badaniach PARP odnoszących się między innymi do studentów kierunków ekonomicznych i administracyjnych łącznie w 2013 roku, w których odsetek ten wynosił 45% (Jelonek, Antosz, Balcerzak-Raczyńska, 2014, s. 40).

3. Wyniki badań

Do wszystkich badanych studentów skierowane było pytanie dotyczące ich poglądu na temat przyczyn podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych. Wśród wymienionych propozycji odpowiedzi znalazły się zarówno związane z motywem dochodowym, jak i odnoszące się do doświadczenia zawodowego (tabela 1). Należało wybrać jeden z wariantów odpowiedzi lub sformułować własną propozycję.

Tabela 1. Struktura odpowiedzi na pytanie: Jaka jest Pani/Pana zdaniem najważniejsza obecnie przyczyna podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych?

Przyczyna	2014		2015	
	N	%	N	%
Motyw zarobkowy	78	63	112	58
Świadomość konieczności zdobycia doświadczenia zawodowego	40	32	69	36
Mała szansa na stypendium za wyniki w nauce	–	–	3	2
Naśladowanie studentów ze starszych roczników	–	–	2	1
Presja mediów i otoczenia na zdobywanie praktycznych umiejętności	3	2,5	6	3
Inna, jaka?	3	2,5	–	–
– bardzo niskie stypendium za wyniki w nauce	1		–	–
– niskie stypendia niepozwalające na utrzymanie się bez pomocy rodziców	1		–	–
– zależna od rodzaju pracy	1		–	–
Razem	124	100	192	100

Źródło: badania własne.

Wyniki badań potwierdziły jednoznacznie dominację w opiniach członków całej badanej zbiorowości motywu zarobkowego jako przyczyny podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych, przy czym nieco większa była ona w 2014 roku. Nawet wśród „innych” pojawiły się przyczyny związane z problemem dochodowym, takie jak zbyt niskie stypendia. Istotna była też świadomość konieczności zdobywania doświadczenia zawodowego. Wskazała na nią prawie jedna trzecia badanych w 2014 roku i 36% w 2015 roku, czyli znaczenie tego motywu w opinii badanych wzrosło w drugim roku przeprowadzania badania. Zdaniem nielicznych studentów i jedynie w 2015 roku przyczyną podejmowania pracy była mała szansa na uzyskanie stypendium za wyniki w nauce, ale również chęć naśladowania star-

szych studentów. Według nielicznej grupy (ok. 3% w obydwu latach) przyczyną tą była presja mediów na zdobywanie praktycznych umiejętności.

Struktura odpowiedzi na powyższe pytanie dała ogólny obraz opinii studentów ukształtowany na podstawie obserwacji i doświadczeń. W istocie najważniejsze jednak były faktyczne motywy podejmowania pracy zadeklarowane przez pracujących studentów.

Studentom, którzy pracowali w okresie przeprowadzania badania lub prowadzili działalność gospodarczą, postawiono pytanie dotyczące rzeczywistych motywów, które skłoniły ich do poszukiwania pracy. Każdy z badanych mógł zatem odnieść się do własnej sytuacji. Strukturę uzyskanych odpowiedzi zawarto w tabeli 2 (93 osoby w 2015 roku prawidłowo wypełniły tabele w tej części badania).

Tabela 2. Struktura odpowiedzi na pytanie:
Jaki był główny motyw poszukiwania przez Panią/Pana pracy?

Motyw	2014		2015	
	N	%	N	%
Motyw zarobkowy	31	48	45	48
Chęć zdobycia doświadczenia zawodowego	3	5	10	11
Motyw zarobkowy połączony z dążeniem do zdobycia doświadczenia zawodowego	29	44	33	35
Chęć znalezienia pracy, która byłaby kontynuowana po ukończeniu studiów	1	1,5	1	2
Naśladowanie kolegów, znajomych	–	–	–	–
Inny, jaki?	1	1,5	4	4
– realizacja zainteresowań	1	1,5	–	–
– pomoc w firmie rodzinnej	–	–	1	1
– potrzeba zagospodarowania wolnego czasu	–	–	1	1
– pasja i niezależność finansowa	–	–	2	2
Razem	65	100	93	100

Źródło: badania własne.

W grupie pracujących studentów objętych badaniami prawie połowa zarówno w 2014, jak i w 2015 roku jako główną przyczynę poszukiwania pracy wskazała motyw zarobkowy. Zaledwie 5% pracujących studentów w 2014 roku i nieco więcej, bo 11%, w 2015 roku, poszukując pracy, kierowało się głównie chęcią zdobycia doświadczenia zawodowego. Z uwagi na perspektywę ukończenia studiów w okresie około 1,5 roku odsetek ten można uznać za bardzo niski. Pozytywnym sygnałem był

natomiast jego wzrost w 2015 roku. Znaczny był udział wskazań na motyw łączący dążenie do osiągnięcia dochodu z chęcią zdobycia doświadczenia zawodowego, bo aż 45% w 2014 roku i 35% w 2015 roku. Pozostałe odpowiedzi, w tym motyw poszukiwania pracy, która mogłaby być kontynuowana po ukończeniu studiów, były wybierane lub proponowane przez pojedyncze osoby.

Tabela 3. Kryteria podjęcia decyzji o przyjęciu propozycji wykonywanej pracy (%)

Kryterium	Miejsce/rok													
	1		2		3		4		5		6		7	
	'4	'5	'4	'5	'4	'5	'4	'5	'4	'5	'4	'5	'4	'5
Wysokość wynagrodzenia	48	38	19	22	15	17	11	9	5	7	3	3	0	2
Możliwość praktycznego wykorzystania wiedzy zdobytej na studiach	9	4	12	13	5	17	18	17	14	12	19	18	23	20
Możliwość nawiązania kontaktu z atrakcyjnym pracodawcą w perspektywie ukończenia studiów	11	19	12	18	25	11	8	18	11	12	19	9	15	14
Możliwość zdobycia nowych umiejętności i kompetencji	22	34	23	19	17	17	22	12	7	10	9	5	0	3
Dogodny dojazd	1	2	20	12	15	15	14	7	14	20	17	25	19	18
Odległość od miejsca zamieszkania	9	7	9	6	15	13	9	15	18	13	19	26	20	19
Dobra opinia o firmie jako pracodawcy	0	4	5	9	8	13	18	16	31	23	15	11	23	24
Inne, jakie?				1										
– realizacja pasji														
– możliwość pogodzenia pracy ze studiami				2										

'4 – 2014 rok, '5 – 2015 rok

Źródło: badania własne.

Można przyjąć, że pracujący studenci zanim podjęli decyzję o wyborze miejsca wykonywanej pracy spośród dostępnych możliwości, dokonali wielostronnej jego oceny. Dlatego w następnej kolejności poproszono ich o uszeregowanie przedstawionych im siedmiu kryteriów według ważności (1 miejsce – najważniejsze kryterium) przy podejmowaniu decyzji o wyborze konkretnej propozycji pracy. Dodatkowo ankietowani mieli możliwość dodania własnego istotnego dla nich kryterium. Wyniki wyrażone w procentach wskazań (zaokrąglone do liczb całkowitych) na dane kryte-

rium w 2014 i 2015 roku zostały ujęte w tabeli 3. Nie wszyscy badani uszeregowali pełen zestaw kryteriów, zwłaszcza prowadzący działalność gospodarczą odnieśli się jedynie do wybranych, odpowiednich do ich sytuacji.

Największy odsetek badanych wybrał wysokość wynagrodzenia jako najważniejsze kryterium decyzji o przyjęciu propozycji pracy, choć w 2015 roku odsetek ten był o 10 p.p. niższy. O jego znaczeniu świadczy też fakt, że 82% badanych w 2014 roku i 77% w 2015 roku umieściło je na jednym z trzech pierwszych miejsc. Drugim kryterium najczęściej umieszczanym na pierwszym miejscu była możliwość zdobycia nowych umiejętności i kompetencji, przy czym jego ranga wyraźnie wzrosła w drugim badanym okresie, kiedy odsetek wskazań był tylko o 4 p.p. niższy od wskazań kryterium wysokości wynagrodzenia. Łącznie na jednym z pierwszych trzech miejsc warunek ten znalazł się u 62% badanych w 2014 roku i u 79% w 2015 roku. Wobec powyższego może dziwić fakt, iż relatywnie małe znaczenie dla studentów miała możliwość praktycznego wykorzystania wiedzy zdobytej na studiach, co może sugerować, że praca nie służyła zdobywaniu doświadczenia w wyuczonym zawodzie. 42% w 2014 roku i 38% w 2015 roku umieściło to kryterium na jednym z dwóch ostatnich miejsc i jedynie około jednej czwartej studentów w 2014 roku i około jednej trzeciej w 2015 roku na jednym z pierwszych trzech miejsc. Taki wynik może też być sygnałem rozbieżności pomiędzy programem studiów (ewentualnie wybranym kierunkiem studiów) a zapotrzebowaniem zgłaszanym przez pracodawców na rynku pracy.

Należałoby się spodziewać, że praca zarobkowa studentów świadczona na około 1,5 roku przed ukończeniem studiów II stopnia będzie stanowić dla nich dobry sposób na nawiązanie kontaktów z pracodawcami, u których praca następnie mogłaby być kontynuowana po uzyskaniu dyplomu. Nawet jeżeli nie był to główny motyw poszukiwania pracy, co wynikało już ze struktury odpowiedzi zawartych w tabeli 2, to mogło to być jedno z ważniejszych kryteriów przy przyjmowaniu propozycji pracy. 48% badanych zarówno w 2014 roku, jak i w 2015 roku umieściło wprawdzie to kryterium na jednym z pierwszych trzech miejsc, ale już na pierwszym tylko 11% w 2014 roku, a 19% w 2015 roku. Małe znaczenie tego motywu może dziwić, gdyż ze względu na niższe koszty zatrudnienia studentów w przypadku stosowania umów cywilnoprawnych (brak obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne) często im proponowanych pracodawcy chętniej przyjmują osoby bez doświadczenia zawodowego w celu ich przyuczenia, co z kolei sprzyja kontynuacji

zatrudnienia. Łatwiej zatem studentowi znaleźć w ten sposób pracę wymagającą wyższych kwalifikacji. Natomiast absolwentom zwykle stawiane są już większe wymagania.

Relatywnie niewielkie znaczenie jako kryterium wyboru pracodawcy miał dla badanych dogodny dojazd do pracy. 50% badanych w 2014 roku i 63% w 2015 roku umieściło je na miejscach od piątego do siódmego, ale 35% w 2014 roku i 27% w 2015 roku – na drugim lub trzecim miejscu. Odległość od miejsca zamieszkania także plasowała się na dalszych miejscach, ale dla 9% w 2014 roku i 7% w 2015 roku było to najważniejsze kryterium.

Dobra opinia o pracodawcy była najczęściej lokowana na piątym lub siódmym miejscu. Dla nikogo z badanych w 2014 roku nie było to najważniejsze kryterium, a znaczenie tego warunku było większe w 2015 roku. Dla 4% był to wtedy warunek pierwszorzędny, a około jednej czwartej studentów umieściło go na jednej z pierwszych trzech pozycji. W pojedynczych wskazaniach pojawiły się dodatkowe kryteria – możliwość pogodzenia pracy ze studiami oraz realizacja pasji. Mała ich liczba zdaje się potwierdzać fakt, że kryteria wymienione w badaniu zasadniczo odpowiadały tym, którymi w praktyce kierowali się studenci.

Podsumowanie

Jak wykazano, skala łączenia pracy ze studiami stacjonarnymi przez studentów kierunku ekonomia na studiach II stopnia Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach sięgała w latach 2014–2015 około 50%. Badanie ujawniło, że głównym motywem podejmowania pracy przez studentów studiów stacjonarnych było dążenie do osiągnięcia dochodu. Potwierdziły to zarówno opinie wszystkich badanych studentów (pracujących i niepracujących), jak i zadeklarowane motywy pracującej części studentów. Kryterium doświadczenia zawodowego miało dla nich znaczenie jedynie w powiązaniu z dochodem. Jako główny motyw chęć zdobycia doświadczenia zawodowego zadeklarowało jedynie od 5% w 2014 roku do 11% pracujących studentów w 2015 roku. Również wśród szczegółowych kryteriów, które zdecydowały o przyjęciu konkretnej propozycji pracy, przeważała wysokość wynagrodzenia nad możliwością zdobycia nowych umiejętności i kompetencji, nietraktowanych jednak jako sposób na wykorzystanie w praktyce wiedzy zdobytej w trakcie studiów. Pracujący studenci w małym stopniu kierowali się możliwością nawiązania kontaktu

z pracodawcą, u którego mogliby kontynuować pracę po ukończeniu studiów. W ich postawach dominowała orientacja krótkookresowa.

Z powyższych analiz wyłaniają się następujące problemy. Koncentracja pracujących studentów na osiągnięciu dochodów wynika najprawdopodobniej z ograniczonych możliwości pozyskania dochodów z innych źródeł (stypendia za wyniki w nauce, socjalne, od przedsiębiorstw, kredyty), dlatego rozwiązania, które skłaniałyby pracujących studentów do aktywności rozwijających umiejętności i kompetencje zawodowe, powinny ten aspekt uwzględniać. Kryterium to najlepiej spełniłyby na przykład płatne staże lub płatne praktyki umożliwiające poszerzenie wiedzy i rozwój umiejętności zdobytych w czasie studiów, a jednocześnie dopasowane do możliwości studentów, które lepiej przygotowałyby ich do pełnienia przyszłych ról zawodowych.

Literatura

- Bartel, A. (1980). Wages, Nonwage Job Characteristics and Labor Mobility. National Bureau of Economic Research. *Working Paper*, 552.
- Chiswick, B.R. (2003). Jacob Mincer, Experience and the Distribution of Earnings. *IZA Discussion Paper*, 847.
- GUS (2008). *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*. Warszawa.
- GUS (2011). *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*. Warszawa.
- GUS (2015). *Aktywność Ekonomiczna Ludności Polski*. Warszawa.
- IPiSS, e-Dialog Sp. z o.o. (2012). *Raport z badań II edycji projektu Uczelnia Przyjazna Pracodawcom*. Warszawa.
- Jarecki, W. (2010). Praca i dochody studentów. *Polityka Społeczna*, 1, 21–25.
- Jelonek, M., Antosz, P., Balcerzak-Raczyńska, A. (2014). *Przyszłe kadry polskiej gospodarki*. Warszawa: PARP.
- Jeruszka, U. (2011). Efektywność kształcenia w szkołach wyższych. *Polityka Społeczna*, 1, 1–7.
- Kocór, M., Strzebońska, A. (2014). *Zapotrzebowanie na pracowników*. Warszawa: PARP.
- Kunze, L., Suppa, N. (2014). Job Characteristics and Labor Supply. Pobrano z: http://www.wiso.tu-dortmund.de/wiso/of/Medienpool/veroeffentlichungen_kunze/Job_Characteristics.pdf (18.03.2016).
- Marszałek, A. (2012). „Zatrudnialność” – nowa i poszukiwana cecha pracownika. *Polityka Społeczna*, 11–12, 20–23.

Schultz, T.W. (1981). *Investing in People. The Economics of Population Quality*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.

THE REASONS FOR UNDERTAKING WORK DURING FULL-TIME STUDIES AT A TERTIARY LEVEL – RESULTS OF THE SURVEY

Abstract

Combining tertiary education with gainful employment becomes a more and more frequently observed phenomena in Poland. The aim of the paper was to identify the reasons for undertaking work during full-time studies. Most of all it concentrates on the recognition of the reasons for searching for job and on the specification of the crucial criteria to accept a specific job offer. Particularly, it was important to examine to what extent the choice was driven by the need to gain professional experience or by financial incentives. The problem was reflected in the surveys conducted in 2014 and 2015 over a section of students in the master's degree full-time course in economics at the University of Economics in Katowice. The results of the survey prove that the main reason for job search was the need to receive income and the salary was vital by the choice of the set of the available job offers.

Translated by Izabela Ostoj

Keywords: labour, labour market, students

JEL Code: J29



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-20

Mirela Romanowska*

Joanna Kowalik**

Uniwersytet Szczeciński

ANALIZA POWIĄZAŃ MIĘDZY RENTOWNOŚCIĄ A PŁYNNOŚCIĄ NA PRZYKŁADZIE SEKTORA BANKOWEGO W POLSCE

STRESZCZENIE

Celem artykułu było opisanie najczęściej spotykanego podejścia do badań empirycznych związków pomiędzy rentownością a płynnością na przykładzie wybranych banków notowanych na GPW w Warszawie. Podmiotem badań jest pięć fundamentalnych instytucji finansowych wyłonionych z rankingu, który został sporządzony dla dwudziestu największych banków w Polsce na podstawie sumy aktywów na koniec 2014 roku, to jest: PKO BP S.A., Bank Pekao S.A., Bank Zachodni WBK S.A., Getin Noble Bank S.A. oraz Bank Handlowy w Warszawie S.A. w latach 2011–2014. Dane źródłowe badanych podmiotów pochodzą z bilansów oraz rachunków zysków i strat. Przez przedstawienie wskaźników płynności i rentowności wybranych banków dokonano analizy powiązań między płynnością a rentownością.

Słowa kluczowe: płynność, rentowność, wypłacalność, bank

* Adres e-mail: mirelaj@wneiz.pl.

** Adres e-mail: joannakowalik02@gmail.com.

Wprowadzenie

W artykule podjęto się próby nakreślenia związku zachodzącego między rentownością a płynnością w sektorze bankowym. Przedstawiono istotę płynności oraz wypłacalności w celu odróżnienia tych dwóch pojęć, a także istotę rentowności, ponieważ wszystkie te trzy wielkości są podstawowymi kryteriami służącymi do oceny sytuacji finansowej banku.

W części empirycznej zostały przedstawione wybrane wskaźniki dla największych pod względem aktywów banków, które pochodzą z bazy danych EMIS. Potwierdzono również poglądy praktyków oraz teoretyków na temat związku między płynnością a rentownością.

1. Związek między rentownością a płynnością bankową

Związki pomiędzy rentownością a płynnością są ustalone – zmniejszenie płynności powoduje wzrost rentowności, natomiast zwiększenie płynności wywołuje spadek rentowności (Guzik, 2006, s. 3–4). Tym samym podwyższenie zasobu aktywów płynnych, do których można zaliczyć na przykład gotówkę, będzie oznaczało utratę korzyści ze środków, jakie mogłyby być zainwestowane. Bowiem utracenie korzyści może nastąpić także, gdy w celu powiększenia płynności nastąpi zwiększenie zasobów płynnych aktywów dochodowych, które w stosunku do zasobu aktywów mają wysoki stopień rentowności. Jednak w teorii bankowości udowodnienie ujemnej (negatywnej) zależności pomiędzy płynnością a rentownością jest bardziej złożone oraz powiązane z wystąpieniem ryzyka, dlatego twierdzi się, że im mniejsze ryzyko, tym większa płynność, a tym samym niższa dochodowość (Gołuchowski, Szambelańczyk, 1999, s. 107). Z kolei jeżeli dochodowość jest wyższa, to większe jest ryzyko, a tym samym mniejsza płynność (Gołuchowski, Szambelańczyk, 1999, s. 107).

Zazwyczaj takie uzasadnienia są jednokierunkowe oraz sugerują zależność monotoniczną, ponieważ mówią, że spadkowi płynności towarzyszy wzrost rentowności, a spadkowi rentowności odpowiada wzrost płynności. Jednak niektórzy autorzy zwracają uwagę na fakt, iż zależność ta jest niemonotoniczna, ponieważ za duża płynność prowadzi do obniżenia zysków, ale i mała płynność (z powodu konieczności w tej sytuacji pożyczania środków przez bank) również obniża zyski (Grabczan,

1996, s. 188). Dodatkowo oceny sytuacji finansowej banku dokonać można na podstawie analizy sprawozdań finansowych, a podstawowymi kryteriami tej oceny są (Mioduchowska-Jaroszewicz, 2008, s. 9):

- płynność,
- wypłacalność,
- rentowność.

2. Istota płynności oraz wypłacalności w sektorze bankowym

Kryterium płynności oznacza, że instytucja finansowa ma zdolność do terminowego regulowania wypłat na rzecz innych wierzycieli zobowiązań oraz deponentów, natomiast w szerszym ujęciu „płynność” jest to również zdolność do finansowania kredytowych potrzeb wiarygodnych klientów banków. Płynność buduje podstawę zaufania na rzecz banku, który bazuje na przeświadczeniu, iż zagwarantuje bezpieczeństwo powierzonym mu środkom. Analiza ta opiera się na pozycjach rachunku przepływów pieniężnych i na pozycjach bilansowych (Orechwa-Maliszewska, Worobej, 2004, s. 77). Ryzyko płynności należy zatem do najważniejszych aspektów funkcjonowania banku, ponieważ oznacza zdolność do terminowego regulowania zobowiązań płatniczych wobec kredytobiorców oraz deponentów (Wójcik-Mazur, 2011, s. 1). Efektem płynności finansowej jest dopasowanie przepływów środków pieniężnych pomiędzy bankiem a obszarem w danym przedziale czasowym. Brak dopasowania terminów strumieni pieniężnych oraz wielkości powoduje zagrożenie utraty przez bank zdolności do terminowego regulowania jego bieżących zobowiązań wobec klientów (Zawadzka, 2013, s. 241). Pojawia się zatem luka w terminach płatności pomiędzy aktywami a pasywami, która generowana jest przez transakcje bankowe, a spowodowana najczęściej pozyskiwaniem funduszy krótkoterminowych oraz jednocześnie udzielaniem kredytów długoterminowych (Iwanicz-Drozdowska, 2012, s. 155). Luka, która powstaje w terminach płatności, kreuje ryzyko płynnościowe, a tym samym generuje koszty ryzyka. Z kolei „koszty płynnościowe” definiowane są jako te, które są odpowiedzialne za domknięcie luki płynnościowej dla odpowiedniego horyzontu czasowego (Capiga, Ogrodnik, 2007, s. 63). Banki powinny ograniczać ryzyko płynności, które wynika ze strukturalnego niedopasowania pozycji płynnościowych, ponieważ w przypadku zakłóceń w funkcjonowaniu systemu finansowego może to doprowadzić do rozprzestrzeniania się

ryzyka systemowego (KNF, 2015). Pomiar oraz analiza ryzyka płynności powinny (KNF, 2015):

- a) być dobrze dopasowane do charakteru i rozmiaru oraz skali działalności, złożoności modelu biznesowego i profilu ryzyka banku;
- b) zawierać przepływy pieniężne, które wynikają ze wszystkich znaczących aktywów, pasywów, pozycji pozabilansowych oraz powiązanych z nimi opcji wbudowanych i pozostałych zobowiązań warunkowych, a także z innych prowadzonych przez bank działań;
- c) w przypadku jednoczenia banków spółdzielczych oraz banków jednoczących brać pod uwagę wymogi zrzeszania w zakresie determinującym powstanie bądź też ograniczenie ryzyka płynności.

„Wyplacalność banku” z kolei oznacza długoterminową zdolność instytucji finansowej do wywiązywania się ze zobowiązań przyjętych wobec wierzycieli, nawet w przypadku, gdy będą występowały straty. Gwarancją tejże wypłacalności jest odpowiednia wielkość funduszy własnych (czyli można to ująć innymi słowami jako odpowiednią wartość rynkową aktywów banku, które pozwalają na pokrycie wszelkich zobowiązań) (Orechwa-Maliszewska, Worobej, 2004, s. 77). Wypłacalność jest bardzo ważnym elementem oceny banku, jeżeli chodzi o bezpieczeństwo jego działania. Odzwierciedla również wyniki zarządzania ryzykiem banku. System bankowy w momencie stabilności często utożsamiany jest z płynnością całego systemu oraz wypłacalnością pojedynczych banków. Pojęć „wypłacalności banku” i „płynności systemu” nie należy jednak porównywać ze sobą czy też stosować zamiennie, ponieważ są to pojęcia o zupełnie innej treści ekonomicznej.

3. Istota rentowności w sektorze bankowym

Rentowność powiązana jest ściśle z opisaniem dodatnich wyników finansowych. Działalność każdego z banków powinna dążyć do celu, jakim jest osiągnięcie zysku, który będzie satysfakcjonujący dla jego akcjonariuszy. Rentowność umożliwia (Grzywacz, 2006, s. 260):

- a) wzrost wartości rynkowej akcji banku, który ma duży wpływ na wzrost wiarygodności banku w opinii konsumenta banku oraz innych instytucji;
- b) wypłatę dywidendy, która jest nagrodą dla właścicieli kapitału, którzy zrezygnowali z jakichkolwiek możliwości jego zainwestowania.

Analiza rentowności banku obejmuje (Orechwa-Maliszewska, Worobej, 2004, s. 77):

- a) analizę wskaźników rentowności, gdzie wynik finansowy ustalany jest na różnych poziomach oraz zestawiany z takimi punktami odniesienia jak: aktywa, kapitał własny, koszty, przychody;
- b) analizę wyników finansowych (strat bądź zysków) ujmowanych kwotowo oraz czynników kształtujących wielkości tych wyników.

Wśród wskaźników rentowności banku można wskazać na: rentowność aktywów (ROA), rentowność kapitału własnego (ROE), rentowność obrotów (ROS), wskaźnik poziomu kosztów oraz PM, czyli marżę zysku (Kochaniak, 2010, s. 57). Wskaźnik ROA określa stopę zwrotu aktywów. Jego współczynnik dostarcza informacji o tym, ile średnio jednostek pieniężnych zysku netto jest w stanie osiągnąć analizowany bank ze 100 jednostek pieniężnych zaangażowanych w aktywa. Wskaźnik ten powinien mieć jak najwyższą wartość, ponieważ ostatecznym celem przedsiębiorstwa bankowego jest osiągnięcie zysków (Świdorski, 1999, s. 81). Najważniejszą jednak miarą efektywności działania banku jest wskaźnik ROE, który dość często jest uznawany z punktu widzenia akcjonariusza za podstawowy miernik rentowności. Wskaźnik rentowności kapitału własnego określa zdolność banku do powiększania kapitału własnego. Tym samym jeżeli wartość tego wskaźnika osiąga większy poziom, stwarza to większe możliwości do wypłaty dywidendy czy też do powiększenia kapitału własnego (Mioduchowska-Jaroszewicz, 2008, s. 47). ROS, czyli rentowność sprzedaży, pozwala na ustalenie, w jakiej części przychody staną się zyskiem banku.

Praktyka dowodzi, że wiele instytucji finansowych w momencie bankructwa osiąga zyski, czyli są rentowne, z kolei wiele banków dobrze funkcjonuje, a mimo to są zagrożone upadłością. Jednak nadmierna troska dotycząca utrzymania płynności finansowej będzie skutkowałą ograniczeniem rentowności, co w dłuższym okresie może doprowadzić do utraty płynności finansowej oraz wykluczenia z rynku (Orechwa-Maliszewska, Worobej, 2004, s. 78).

4. Powiązania między rentownością a płynnością wybranych instytucji finansowych z sektora bankowego – wyniki badań

Rok 2014 był dla większości banków niezwykle udany, co można zauważyć szczególnie w dynamicznych wzrostach aktywów większości instytucji finansowych oraz uzyskanych zyskach. Ocena dotyczy pięciu podstawowych instytucji finansowych wyłonionych z rankingu, który został sporządzony dla dwudziestu największych banków w Polsce na podstawie sumy aktywów na koniec 2014 roku.

Pierwszą instytucją w zestawieniu jest Bank PKO BP. Grupa Kapitałowa PKO Banku Polskiego należy do największych instytucji finansowych w Polsce, a także jest jedną z wiodących grup finansowych Europy Środkowo-Wschodniej (www.pkobp.pl).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki płynności i rentowności Banku PKO BP

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI	2011	2012	2013	2014
Pożyczki/depozyty	0,92	0,92	0,92	0,88
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI (%)				
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	17,34	14,7	12,88	11,16
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	2,10	1,88	1,65	1,26
Marża odsetkowa	63,5	61,56	62,75	70,13
Marża zysku brutto	41,58	34,34	37,76	38,46
Marża zysku netto	33,45	27,64	30,84	31,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych raportów rocznych (baza EMIS).

W Banku PKO BP w analizowanym okresie, to jest w latach 2011–2014, zmniejszyła się relacja pożyczek do depozytów z 0,92 do 0,88. W konsekwencji spowodowało to spadek wartości ROE i ROA. Potwierdza się więc istniejący związek między płynnością a rentownością (kapitału własnego i aktywów). Ostatecznie bank ma coraz większy potencjał do rozwoju akcji kredytowej ze względu na poprawiającą się płynność, ale coraz mniejszą zdolność do generowania zysku.

Drugi co do wielkości aktywów jest Bank Pekao S.A., który działa na rynku od ponad 80 lat i jest jednym z największych banków w Polsce pod względem kapi-

talizacji rynkowej i największym bankiem Europy Środkowej. Świadczy usługi dla ponad 5 mln klientów, z czego około 250 tys. stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa (www.pekao.com.pl).

Bank Pekao S.A w analizowanym okresie zmniejszył swój potencjał do rozwoju akcji kredytowej na skutek rosnącej relacji pożyczek do depozytów – z 0,87 w 2011 roku do 0,92 w 2014 roku. Jednocześnie zaobserwowano spadek wartości wskaźników ROE i ROA. Dowodzi to faktu, że na wzrost rentowności wpływ ma nie tylko płynność finansowa. Chociaż wyraźnie widać wzrost wszystkich rodzajów marż, to znacząco odsetkowej, zysku brutto i zysku netto.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki płynności i rentowności Banku PEKAO S.A.

WSKAŹNIK PŁYNNOSCI	2011	2012	2013	2014
Pożyczki/depozyty	0,87	0,86	0,87	0,92
WSKAŹNIKI RENTOWNOSCI (%)				
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	13,59	12,88	12,25	11,38
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,98	1,99	1,80	1,62
Marża odsetkowa	60,95	57,86	66,36	71,78
Marża zysku brutto	49,26	44,69	52,9	54,15
Marża zysku netto	40,36	36,39	43,1	44,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych raportów rocznych (baza EMIS).

Bank Zachodni WBK S.A. jest trzecim co do wartości aktywów. Świadczy usługi maklerskie, zarządza aktywami, funduszami inwestycyjnymi. Głównym akcjonariuszem Banku Zachodniego WBK jest Santander, pierwszy bank w strefie euro i jedenasty na świecie pod względem kapitalizacji (www.bzwbk.pl).

W Banku Zachodnim WBK od roku 2013 wzrasta płynność finansowa wyrażona relacją pożyczek do depozytów (spada wartość wskaźnika), co wywołuje nieznaczny spadek rentowności kapitału własnego oraz znaczny wzrost wszystkich pozostałych wskaźników rentowności (por. tabela 3).

Tabela 3. Wybrane wskaźniki płynności i rentowności Banku Zachodniego WBK S.A.

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI	2011	2012	2013	2014
Pożyczki/depozyty	0,78	0,84	0,82	0,81
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI (%)				
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	16,98	16,51	11,86	11,66
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,96	2,31	1,56	1,64
Marża odsetkowa	58,44	57,36	61,41	68,26
Marża zysku brutto	43,35	45,45	38,72	51,04
Marża zysku netto	35,19	36,47	31,69	41,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych raportów rocznych (baza EMIS).

Czwartym w rankingu jest Getin Noble Bank, który oferuje produkty finansowe, oszczędnościowe i inwestycyjne. Obsługuje klientów indywidualnych, małe i średnie przedsiębiorstwa, samorządy oraz duże korporacje (www.getinbank.pl).

Tabela 4. Wybrane wskaźniki płynności i rentowności Getin Noble Banku

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI	2011	2012	2013	2014
Pożyczki/depozyty	0,96	0,90	0,90	0,87
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI (%)				
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	13,84	6,53	6,89	6,71
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,04	0,46	0,49	0,48
Marża odsetkowa	36,26	29,77	32,79	38,8
Marża zysku brutto	18,89	7,41	9,85	10,91
Marża zysku netto	15,72	6,27	8,13	8,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych raportów rocznych (baza EMIS).

Wartości wskaźników charakteryzujących sytuację Getin Noble Banku pozwalają na stwierdzenie, że spadek relacji pożyczek do depozytów w 2012 roku w stosunku do 2011 roku o 0,06 spowodował znaczny spadek rentowności zarówno kapitału własnego (z 13,84% w 2011 roku do 6,53% w 2012 roku, tj. o 7,31%), jak

i aktywów (odpowiednio: z 1,04 do 0,46%, tj. o 0,58%, co daje dynamikę spadku 55,8%). W roku 2014 płynność uległa nieznacznej poprawie (wskaźnik depozyty/ pożyczki zmalał o 0,03), co spowodowało spadek zarówno ROE, jak i ROA. Wzrosły wskaźniki trzech rodzajów marż.

Tabela 5. Wybrane wskaźniki płynności i rentowności Banku Handlowego S.A.

WSKAŹNIK PŁYNNOŚCI	2011	2012	2013	2014
Pożyczki/depozyty	0,49	0,59	0,56	0,53
WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI (%)				
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	11,35	13,74	12,94	13,22
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	1,74	2,35	2,08	1,96
Marża odsetkowa	74,02	71,14	75,07	77,75
Marża zysku brutto	47,51	61,26	72,07	80,33
Marża zysku netto	38,07	49,28	57,42	65,71

Źródło: opracowanie własne na podstawie skonsolidowanych raportów rocznych (baza EMIS).

Piąty i ostatni w badanym zestawieniu jest Bank Handlowy w Warszawie S.A. Jedną z najsilniejszych instytucji finansowych w naszym kraju, która stanowi integralną część grupy Citi – wiodącej globalnej instytucji finansowej prowadzącej około 200 mln rachunków i działającej w ponad 160 krajach i jurysdykcjach (www.citibank.pl).

W Banku Handlowym płynność finansowa mierzona relacją pożyczek do depozytów wykazała wzrost o 0,1 pkt w roku 2012 w porównaniu do 2011 roku (z 0,49 do 0,59), a w latach 2013 i 2014 spadek o 0,3 pkt w stosunku do roku poprzedniego. Jedynie marże: odsetkowa, zysku brutto i netto wykazywały ciągłą tendencję rosnącą w całym okresie poddanym ocenie. Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) od roku 2011 do 2014 roku naprzemiennie rośnie i maleje. Stopa zwrotu z aktywów (ROA) od roku 2012, gdy wynosiła 2,35%, malała i w 2014 roku wyniosła 1,96%.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej oceny wynika, że istnieje związek między płynnością a rentownością, to znaczy przy wzrastającej płynności maleje rentowność. W takich instytucjach jak banki związek ten najbardziej uwidocznił się między wskaźnikiem będącym relacją depozytów do pożyczek i stopą zwrotu z aktywów (ROA). Występujące dysharmonie są potwierdzeniem faktu, że na płynność mają wpływ jeszcze inne czynniki, z których nie wszystkie leżą po stronie banku – sytuacja makroekonomiczna przejawiająca się między innymi zmianą wartości złotego, kryzysem gospodarczym, różnymi rodzajami ryzyka oraz istniejącą skłonnością do oszczędzania w bankach zarówno przez klientów indywidualnych, jak i firmy.

Literatura

- Capiga, M., Ogrodnik, H. (2007). *Ryzyko działalności przedsiębiorstwa, banku i zakładu ubezpieczeń*. Katowice: Wyd. AE w Katowicach.
- Gołuchowski, J., Szambelańczyk, J. (red.). (1999). *Bankowość. Podręcznik dla studentów*. Poznań: Wyd. WSB w Poznaniu.
- Grabczan, W. (1996). *Zarządzanie ryzykiem bankowym*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości.
- Grzywacz, J. (2006). *Podstawy bankowości*. Warszawa: Difin.
- Guzik, B. (2006). Statystyczne metody badania związków między rentownością a płynnością bankową. *Badania Operacyjne i Decyzyjne*, 3–4, 57–68.
<https://www.bzwbk.pl> (11.12.2015).
<https://www.getinbank.pl> (11.12.2015).
<https://www.pkobp.pl> (11.12.2015).
<http://www.citibank.pl> (11.12.2015).
<http://www.pekao.com.pl> (11.12.2015).
- Iwanicz-Drozdowska, M. (2012). *Zarządzanie finansowe bankiem*. Warszawa: PWE.
- Kochaniak, K. (2010). *Efektywność finansowa banków giełdowych*. Warszawa: PWN.
- KNF (2015). Rekomendacja P, art. 460 rozporządzenia (UE) nr 575/2013. Warszawa.
- Mioduchowska-Jaroszewicz, E. (2008). *Podstawy analizy finansowej banków i ubezpieczycieli*. Szczecin: Print Group.
- Orechwa-Maliszewska, E., Worobiej, E. (2004). *Sprawozdawczość i analiza finansowa banku*. Białystok: Wyd. WSFiZ w Białymstoku.

- Świdorski, J. (1999). *Finanse banku komercyjnego. Nowe regulacje, standardy, przepisy*. Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Wójcik-Mazur, A. (2011). Analiza poziomu płynności finansowej polskiego systemu bankowego na tle wybranych krajów. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 38, 827–837.
- Zawadzka, Z. (2013). *Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie*. Warszawa: Poltext.

ANALYSIS OF THE LINKS BETWEEN PROFITABILITY AND LIQUIDITY IN THE EXAMPLE OF THE BANKING SECTOR IN POLAND

Abstract

The aim of the article was to describe the most frequent approach to empirical research of the relationships between profitability and liquidity of selected banks listed on the Warsaw Stock Exchange. The subject of the research were five fundamental financial institutions selected from the ranking, which was drawn up for the twenty largest banks in Poland based on their total assets at the end of 2014 i.e., PKO Bank Polski S.A., Bank Pekao S.A. and Bank Zachodni WBK S.A., Getin Noble Bank S.A. and Bank Handlowy in Warsaw S.A. in the years 2011–2014. The source of the data of the abovementioned entities come from the balance sheets and profit and loss accounts. The analysis of the relationship between liquidity and profitability was carried out on the basis of liquidity and profitability ratios of the selected banks.

Translated by Mirela Romanowska

Keywords: liquidity, profitability, bank

JEL Codes: G24, G32



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-21

Piotr Szkudlarek*

Uniwersytet Szczeciński

SOLIDARNOŚĆ SPOŁECZNA W ŚWIELE BADAŃ NAD KAPITAŁEM SPOŁECZNYM WŚRÓD STUDENTÓW W POLSCE I NA LITWIE

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest charakterystyka oraz porównanie solidarności społecznej studentów I roku studiów z polskiej i litewskiej uczelni jako normy kapitału społecznego. W części teoretycznej artykułu przedstawiono zagadnienia dotyczące solidarności społecznej, norm społecznych i kapitału społecznego. W części empirycznej dokonano analizy danych pochodzących z badań ankietowych przeprowadzonych wśród studentów w Polsce i na Litwie. W artykule sformułowano wnioski dotyczące preferowanych form udzielania pomocy innym, zakresu tej pomocy oraz powodów zniechęcających do pomagania innym.

Słowa kluczowe: solidarność społeczna, normy społeczne, kapitał społeczny

* Adres e-mail: tatus@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Wolny przepływ osób, pracy i kapitału jako fundament funkcjonowania Unii Europejskiej ma stwarzać wszystkim jej członkom możliwości rozwoju. Co więcej, ideą jest także jego zrównoważenie dzięki między innymi funduszom europejskim, takim jak Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego czy Europejski Fundusz Społeczny (<https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/o-funduszach/zasady-dzialania-funduszy/czym-sa-fundusze-europejskie>). Niestety, są takie przypadki, kiedy poszczególne państwa Unii czy ich obywatele potrzebują szczególnej pomocy. Przykładem może być kryzys zadłużenia, który wymusił powstanie szeregu programów pomocowych, lub kryzys imigracyjny ludności z Afryki i Bliskiego Wschodu, która szuka w Unii Europejskiej pomocy oraz szansy na lepsze życie. W tych szczególnych przypadkach ważne jest wykazywanie solidarności przez wszystkie państwa czy poszczególnych obywateli wspólnoty europejskiej. I właśnie w kontekście bieżących wyzwań stojących przed wspólnotą europejską wydaje się ciekawe przedstawienie wyników badań solidarności społecznej wśród młodego pokolenia obywateli Unii – studentów.

Celem artykułu jest charakterystyka oraz porównanie solidarności społecznej studentów I roku studiów z polskiej i litewskiej uczelni jako normy kapitału społecznego. Część teoretyczna zawiera wybrane zagadnienia dotyczące solidarności społecznej oraz norm społecznych i kapitału społecznego. W części empirycznej przedstawiono wyniki badań statystycznych przy wykorzystaniu metody ankietowej. Badanie przeprowadzono wśród grupy studentów Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego na przełomie 2013 i 2014 roku¹. Dla porównania wykorzystano także wyniki badań przeprowadzonych na Faculty of Politics and Management Mykolo Romeris University w Wilnie w okresie 16–23 października 2014 roku. W badaniu zastosowano metodę doboru celowego. Wynikało to z założonego celu badawczego, jakim było dokonanie identyfikacji solidarności społecznej wśród studentów I roku studiów w świetle badań nad kapita-

¹ Badanie zostało przeprowadzone przez pracowników Katedry Makroekonomii Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego w ramach badań statutowych finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego pt. „Wiedza a kapitał społeczny. Część I. Typ pomostowy kapitału społecznego”, nr 503-2000-230-342.

łem społecznym². Wybór tych dwóch uczelni wynikał z kilku przesłanek. Pierwsza to przesłanka historyczna, gdyż oba kraje przez wiele dziesięcioleci po II wojnie światowej należały do grupy państw socjalistycznych. Druga to przesłanka polityczna związana z faktem jednoczesnego wejścia tych państw do Unii Europejskiej. Niewątpliwie oba te fakty determinują pewne postawy społeczne ludności, w tym również związane z solidarnością społeczną. Poza tym oba wydziały mają podobny profil studiów ogólnie związany z ekonomią. Należy podkreślić, że formułowane wnioski dotyczą badanych grup zbiorowości studentów.

1. Solidarność społeczna jako norma kapitału społecznego

Solidarność (solidarność społeczna) jest bardzo ważną kwestią dotyczącą współżycia międzyludzkiego. Jak wskazuje Józef Tischner (2005, s. 16), „człowiek jest zawsze solidarny z kimś i dla kogoś”. „Odczuwanie solidarności z innymi ludźmi wyrывa jednostkę z kręgu prywatności i pozwala przekroczyć egoizm” (Kochman, 2009, s. 1). „Solidarność” jest pewną bytową zasadą życia społecznego, która określa relacje w danej wspólnotcie (Guz, 2009, s. 77). Jest pewnym zachowaniem wyrażającym gotowość niesienia pomocy innym. „Solidarność społeczna” może być ujmowana w wąskim i szerokim znaczeniu. W pierwszym z nich rozumiana jest jako wyraz identyfikacji z tymi, którzy popierają jakąś wspólną, słuszną dla nich sprawę. Takie osoby tworzą pewną wspólnotę i mają poczucie więzi. Często taka solidarność jest skierowana przeciwko innej, opresyjnej grupie czy pewnym wartościom (Kochman, 2009, s. 1). W szerszym znaczeniu „solidarność” nie musi być skierowana przeciwko komuś albo wyłącznie do kogoś, najbliższego otoczenia. Rozumiana jest jako pozytywna siła, która jest zorientowana na budowanie jakiegoś wspólnego dobra. Ma ona wspierać i pomagać tym wszystkim, którzy doświadczyli jakiegoś nieszczęścia. I właśnie takie podejście przyjęto w artykule. Niewątpliwie w takim ujęciu solidarność należy do sfery moralności człowieka, ma wymiar etyczny. Inne ujęcie proponuje Zygmunt Bauman (2000, s. 101), dla którego solidarność społeczna ma wymiar polityczny, co wymaga zastąpienia jej sprawiedliwością społeczną. Jest ona pewną regulacją prawną trwale wpisaną w porządek społeczny. Jednak takie

² Na podstawie wyników przywołanych tu badań na temat kapitału społecznego dokonano także analizy porównawczej kompetencji społecznych polskich i litewskich studentów (zob. Miłaszewicz, 2015).

podejście sprawia, że państwo, przejmując wiele obowiązków, które wcześniej należały do jednostek, odbiera solidarności moralną powagę. Taka sytuacja jest zabójcza dla solidarności (Minogue, 2002, s. 190).

„Solidarność społeczna” traktowana jest w artykule jako norma kapitału społecznego. Normy społeczne określają, jakie działania czy postawy są właściwe i prawidłowe albo niewłaściwe i nieprawidłowe (Coleman, 1990, s. 24). W kontekście tematu opracowania należy zwrócić uwagę na normę odpowiedzialności. Oznacza ona, że działająca jednostka podporządkowuje swój egoistyczny interes interesowi społecznemu oraz że jest skłonna działać w pewnych sytuacjach na rzecz innych jednostek bez oczekiwania od nich wynagrodzenia (Etzioni, 2004, za: Frykowski, Starosta, 2008, s. 43). Pozostaje to w opozycji do oportunistyki, ignorancji i obojętności. Normy stanowią, poza sieciami i zaufaniem, kluczowy komponent kapitału społecznego. Ujęcie normatywne kapitału społecznego widoczne jest w poglądach między innymi Roberta D. Putnama czy Franisa Fukuyamy. Ten pierwszy wskazuje, że „kapitał społeczny” to pewne „moralne zobowiązania, normy, wartości społeczne (w szczególności zaufanie) i sieci społeczne (zwłaszcza dobrowolne stowarzyszenia), które ułatwiają współpracę i koordynację wspólnych działań, przynosząc wspólne korzyści danej społeczności” (Putnam, 1995, s. 65–78). Z kolei Fukuyama (1997, s. 378–379) wskazuje, że „kapitał społeczny” to „zestaw nieformalnych wartości i norm etycznych wspólnych dla członków określonej grupy i umożliwiających im skuteczne współdziałanie”. Jego zdaniem gromadzenie kapitału społecznego wymaga akceptacji norm danej społeczności (odpowiedzialność, umiejętność współpracy), jej regulacji prawnych i zwyczajów.

Swoistym testem dla unijnej solidarności są obecnie problemy niektórych państw związane z zadłużeniem (aspekt ekonomiczny) oraz nielegalnym napływem ludności z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu (aspekt humanitarny). Pomoc dla zadłużonych państw odbywa się w obliczu moralnego dylematu solidarności z jednej strony oraz braku akceptacji dla prowadzenia rozrzutnej polityki budżetowej czy wspierania określonych grup interesu z drugiej. Z kolei narastające napięcie związane z napływem ludności z Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu porusza kwestię solidarności wobec ludności spoza Unii Europejskiej, ale także wobec państw Unii, które najbardziej doświadczają napływu imigrantów. Niestety, badanie Europejskiego Sondażu Wartości (European Value Survey) i Światowego Sondażu Wartości (World Value Survey) wskazują, że państwa z „nowej Unii”, w tym Polska i Litwa,

są mniej solidarne, zarówno wewnątrz, jak i z ludźmi spoza struktur narodowych, niż państwa „starej Unii”. Mniejsza jest w nich również troska o chorych i bezrobotnych czy gotowość pomocy innym krajom Unii na przykład w kryzysie (Bartkowski, 2014, s. 22–23). W tym kontekście wydaje się interesujące przedstawienie wyników badań dotyczących solidarności społecznej przeprowadzonych wśród studentów z Polski i Litwy.

2. Metodyka badań

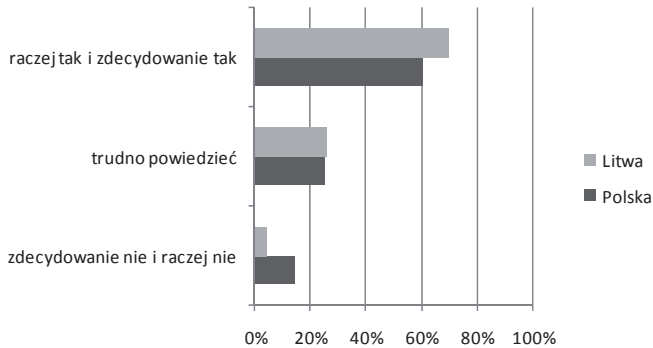
Badanie statystyczne przy wykorzystaniu metody ankietowej zostało przeprowadzone wśród studentów I roku Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Dla porównania wykorzystano także wyniki badań przeprowadzonych wśród studentów I roku Faculty of Politics and Management Mykolo Romeris University w Wilnie. Próba badawcza stanowiła dla studentów z Polski około 58% ($n = 239$), a z Litwy około 51% ($n = 113$) wszystkich studentów I roku studiujących na poszczególnych wydziałach. W badaniu ankietowym wykorzystano kwestionariusz papierowy składający się z metryczki oraz pytań dotyczących kapitału społecznego. Metryczka pozwala na dokonanie charakterystyki respondentów, jednak w artykule nie stanowi ona przedmiotu analizy. Część ankietowa opracowana została według schematu zaproponowanego przez Bank Światowy (Grotaert, Narayan, Jones, Woolcock, 2004). Zawiera ona 36 pytań typu zamkniętego oraz otwartego i obejmuje swoim zakresem kapitał społeczny bez podziału na jego typy (Milczarek, Miłaszewicz, Nagaj, Szkudlarek, Zakrzewska, 2015, s. 95). Na potrzeby niniejszego artykułu do analizy wybrano te pytania, które odnoszą się do solidarności społecznej.

3. Wyniki badań

Zgodnie z celem opracowania zostanie scharakteryzowana oraz porównana solidarność społeczna polskich i litewskich studentów wyrażana przez niesienie pomocy innym. Na rysunku 1 przedstawiono dane dotyczące stosunku badanych grup studentów do pomagania ludziom ubogim, chorym lub w trudnej sytuacji życiowej.

W zdecydowanej większości studenci z obu państw „raczej tak” i „zdecydowanie tak” zgadzają się ze stwierdzeniem, że pomaganie ludziom ubogim, chorym lub w trudnej sytuacji życiowej to ich powinność. Niezdecydowanie w tej kwestii deklaruje około jednej czwartej studentów z obu państw. Z uznaniem udzielania pomocy innym jako powinności nie zgadza się jedynie 4,4% studentów z Litwy i aż 14,2% studentów z Polski. Warto w tym miejscu dodać, że mimo traktowania w większości przypadków pomagania innym jako powinności nie jest to oceniane przez studentów jako przykry obowiązek, a jako przyjemność. Tego zdania jest 88,3% badanych studentów z Polski i 93,8% studentów z Litwy.

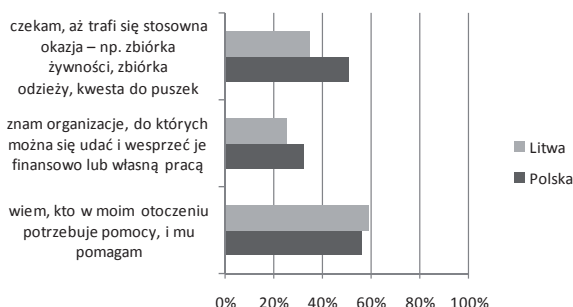
Rysunek 1. Pomaganie ludziom ubogim, chorym lub w trudnej sytuacji życiowej to nasza powinność – opinia studentów z Polski i z Litwy



Źródło: badania własne.

W badanych grupach studentów można dostrzec różne postawy wobec potrzebujących pomocy (rysunek 2). Ponad połowa studentów z Polski (51%) czeka na jakąś okazję, aby pomagać innym. Wśród studentów z Litwy odsetek ten jest zdecydowanie niższy i wynosi 35,4%. Można jednak przypuszczać, że chodzi tutaj o niesienie pomocy obcym osobom. Bowiem ponad połowa badanych studentów z obu państw (56,1% studentów z Polski i 59,3% studentów z Litwy) wie, kto z otoczenia potrzebuje pomocy, i tę pomoc niesie. Niestety, jedynie 32,6% badanych studentów z Polski i 25,7% studentów z Litwy zna organizacje, do których można się udać i wesprzeć je w ich działaniu.

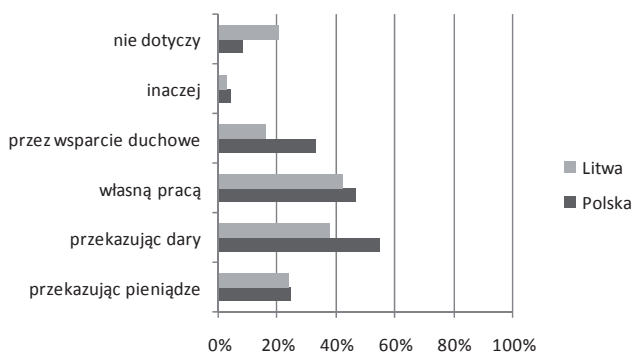
Rysunek 2. Postawy studentów z Polski i Litwy wobec potrzebujących pomocy



Źródło: badania własne.

Pomaganie innym może przybierać różne formy. Na rysunku 3 przedstawiono dane dotyczące preferowanych przez studentów form pomocy osobom trzecim.

Rysunek 3. Formy udzielania pomocy osobom trzecim deklarowane przez studentów z Polski i Litwy



Źródło: badania własne.

Zdecydowana większość studentów z Polski pomaga innym przez przekazywanie darów (54,8%) i własną pracą (46,9%). Podobnie jest w przypadku studentów z Litwy, jednak bardziej preferują oni pomaganie innym własną pracą (42,5%) niż przekazywanie darów, na co wskazuje 38,1% z nich. W dalszej kolejności studenci z obu państw deklarują pomoc innym przez wsparcie duchowe (32,6% studentów z Polski i 15,9% studentów z Litwy) oraz pomoc finansową (24,3% studentów z Pol-

ski i 23,9% studentów z Litwy). W inny sposób pomaga 4,2% studentów z Polski i jedynie 2,7% studentów z Litwy. Problematyka dotycząca pomagania innym nie dotyczy 7,9% studentów z Polski i aż 20,4% studentów z Litwy.

Badanie przeprowadzone wśród studentów wskazuje także na postawę solidarnościową wyrażającą się w postaci deklarowanego przez nich wsparcia finansowego dla wskazanych osób/grup osób. Wskazuje to na strukturalny aspekt zagadnienia solidarności społecznej (tabela 1). W zdecydowanej większości studenci z obu państw deklarują, że w pierwszej kolejności skierowaliby swoją pomoc finansową przede wszystkim do swojego najbliższego otoczenia: rodziców, rodzeństwa, dziadków czy przyjaciół. Stanowi to dowód na istnienie silniejszych więzów inkluzywnych, które są podstawą wiążącego kapitału społecznego. Jednak są one silniejsze wśród studentów z Litwy niż z Polski. Bardzo niski jest odsetek studentów, którzy w pierwszej kolejności deklarują pomoc finansową osobom spoza ich najbliższego otoczenia. Świadczy to o słabych więziach eksluzywnych, które są z kolei atrybutem pomocowego kapitału społecznego. W tym przypadku są one relatywnie silniejsze wśród studentów z Polski niż z Litwy.

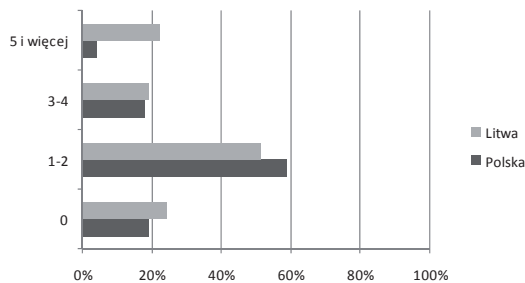
Tabela 1. Deklarowana przez studentów w pierwszej kolejności pomoc finansowa dla wybranych osób/grup społecznych (%)

Państwo	Osoby/grupy społeczne								
	przyjaciół/przyjaciółka	osoba potrzebująca z Pana/ Pani miasta rodzinnego	sąsiadka	rodzice	kolega/koleżanka	podopieczni z fundacji	brat/siostra	dziadkowie	student z wydziału
Polska	33,8	2,1	5,1	82,9	5,5	6,2	54,9	54,3	2,1
Litwa	35,7	1,1	2,1	86,9	5,0	8,4	72,4	65,1	1,1

Źródło: badania własne.

Jedną z form wyrażania solidarności społecznej jest uczestniczenie w akcjach charytatywnych. Na rysunku 4 przedstawiono dane dotyczące częstotliwości uczestniczenia gospodarstw domowych badanych grup studentów w akcjach charytatywnych.

Rysunek 4. Częstotliwość uczestniczenia gospodarstw domowych studentów z Polski i z Litwy w akcjach charytatywnych w ciągu roku



Źródło: badania własne.

Studenci z obu państw wskazują, że w ciągu roku ich gospodarstwa domowe w większości przypadków uczestniczyły w 1–2 akcjach charytatywnych. W przypadku Polski wskazuje na to 59% studentów, a z Litwy 51,4% studentów. Udział 3 i 4 razy w akcjach charytatywnych bierze 18% gospodarstw domowych studentów z Polski i 18,9% gospodarstw domowych studentów z Litwy, a udział 5 i więcej razy odpowiednio – 22,2 i 4,2%. Niestety, w ciągu roku w ogóle nie bierze udziału w akcjach charytatywnych blisko jedna czwarta (24,3%) gospodarstw domowych studentów z Litwy i blisko jedna piąta (18,8%) gospodarstw domowych studentów z Polski.

Przeprowadzone badanie pozwala również na wskazanie przyczyn zniechęcających studentów do pomagania innym. Studenci z Polski na pierwszym miejscu zwracają uwagę na częściowe, a nie pełne wykorzystanie na cele dobroczynne przekazywanych środków, a na drugim miejscu korupcję w instytucjach publicznych. Taką opinię wyraża odpowiednio 59,4 i 42,7% z nich. Z kolei ich rówieśnicy z Litwy na pierwszym miejscu wskazują niesprawiedliwy podział przekazywanych darów i środków (studenci z Polski wskazują tę przyczynę na czwartym miejscu), a na drugim częściowe, a nie pełne wykorzystanie na cele dobroczynne przekazywanych

środków. Z taką opinią zgadza się odpowiednio 62,8 i 52,2% z nich. W odróżnieniu od studentów z Polski dopiero na trzecim miejscu wskazują oni na korupcję. W dalszej kolejności studenci z obu państw wskazują na brak wdzięczności osób, którym pomagają (38,1% studentów z Polski i 31,9% studentów z Litwy). W mniejszym zakresie studentów z Polski (20,1%) i z Litwy (14,2%) zniechęca do niesienia pomocy innym brak społecznego uznania dla takich działań. Na inne przyczyny zniechęcające do pomagania innym wskazuje z obu grup studentów niespełna 2% z nich.

Podsumowanie

Problematyka dotycząca solidarności społecznej jako normy zachowań ma istotne znaczenie w badaniu kapitału społecznego. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że obie grupy studentów wykazują się solidarnością społeczną i ich postawa jest przeciwstawna do egoizmu, ignorancji i obojętności. Nie jest ona skierowana przeciwko komuś, ale na rzecz dobra wspólnego („solidarność” w szerszym znaczeniu). Badani traktują pomaganie innym jako pewną powinność, z której czerpią przyjemność. Studenci z obu państw preferują przede wszystkim udzielanie pomocy przez przekazywanie darów lub pomoc przez własną pracę. Rządziej deklarują oni pomoc finansową, a jeżeli już ma ona miejsce, to skierowana jest do najbliższego otoczenia. Niestety, badania wskazują na to, że studenci z obu państw słabo znają organizacje, które pomagają innym.

Mimo dużego podobieństwa w kwestii solidarności społecznej studentów z obu państw można wskazać na kilka różnic dotyczących formy czy zakresu udzielania pomocy innym. Studenci z Polski częściej niż ich rówieśnicy z Litwy czekają na jakąś okazję, aby pomagać innym. Częściej udzielają wsparcia duchowego osobom potrzebującym. Badania wykazują także, że znacząco większy jest procent studentów z Polski, których gospodarstwo domowe 5 lub więcej razy bierze udział w akcjach charytatywnych. Studenci z obu państw różnią się również w kwestii przyczyn zniechęcających ich do pomagania organizacjom dobroczynnym.

Niewątpliwie ogólnie pozytywna postawa studentów z Polski i z Litwy dotycząca solidarności społecznej jest szczególnie ważna w obliczu pojawiających się problemów życiowych osób z ich najbliższego otoczenia. W szerszym aspekcie jest ona też ważna w obliczu pojawiających się problemów w całej wspólnotie europej-

skiej. Dlatego dalsze badanie tej problematyki w kontekście kapitału społecznego wydaje się interesujące i w pełni uzasadnione.

Literatura

- Bartkowski, J. (2014). Solidarność społeczna i kryzys. Zmiany wartości w Europie i w Polsce w warunkach kryzysu. *Folia Sociologica*, 48, 19–34.
- Bauman, Z. (2000). *Ponowoczesność jako źródło cierpień*. Warszawa: Wyd. Sic!
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Etzioni, A. (2004). *The Common Good*. Cambridge: Polity.
- Fukuyama, F. (1997). *Social Capital*. Oxford: Brasenose College.
- Frykowski, M., Starosta, P. (2008). Kapitał społeczny i jego użytkownicy. *Przegląd Socjologiczny*, 57 (1), 31–62.
- Grootaert, Ch., Narayan, D., Jones, V.N., Woolcock, M. (2004). Measuring Social Capital: An Integrated Questionnaire. *World Bank Working Paper*, 18. Pobrano z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/15033/281100PAPER0Measuring0social0capital.pdf?sequence=1> (20.08.2013).
- Guz, T. (2009). Unia Europejska: jaka solidarność? W: P. Jaroszyński, P. Tarasiewicz, I. Chłodna, M. Smoleń-Wawrzusiszyn (red.), *Sprawiedliwość – idee a rzeczywistość* (s. 77–96). Lublin: Fundacja „Lubelska Szkoła Filozofii Chrześcijańskiej”.
- Kochman, I. (2009). *Solidarność społeczna*. Pobrano z: <http://erazm.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2009/12/Solidarnosc-spoeczna.pdf> (26.11.2015).
- Milczarek, A., Miłaszewicz, D., Nagaj, R., Szkudlarek, P., Zakrzewska, M. (2015). Social Networks as a Determinant of the Socialisation of Human Capital. *Human Resources Management & Ergonomics*, 2, 89–103.
- Miłaszewicz, D. (2015). Kompetencje społeczne polskich i litewskich studentów – analiza porównawcza. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 401, 296–305.
- Minogue, K. (2002). Czy demokracja wpływa na przemianę moralności? W: R. Legutko, J. Kłoczowski (red.), *Oblicza demokracji*. Kraków: Ośrodek Myśli Politycznej.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling Alone: America’s Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65–78. Pobrano z: <http://archive.realtor.org/sites/default/files/BowlingAlone.pdf> (24.04.2015).
- Tischner, J. (2005). *Etyka Solidarności*. Kraków: Znak.

SOCIAL SOLIDARITY IN THE LIGHT OF SOCIAL CAPITAL RESEARCH AMONG STUDENTS IN POLAND AND LITHUANIA

Abstract

The aim of the article is to describe and compare the level of social solidarity as a norm of social capital among first-year students of Polish and Lithuanian University. The theoretical part of the article shows issues concerning social solidarity, social norms and social capital. In the empirical part it was made an analysis of data from surveys conducted among students in Poland and Lithuania. The article presents conclusions regarding the preferred forms of providing assistance to others, the scope of this assistance and the reasons which discourage to help others.

Translated by Piotr Szkudlarek

Keywords: social solidarity, social norms, social capital

JEL Codes: A14, D10

DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-22

Paulina Szyja*

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie

ENERGY EFFICIENCY IN THE EUROPEAN UNION AND IN POLAND

Abstract

The article undertakes the issue of energy efficiency in the context of the EU climate and energy package and the Polish circumstances. The study contains an explanation of concepts, statistics and information about the costs and benefits of increasing energy efficiency, taking into account the necessary action in this regard, both at European as domestic level.

Keywords: energy efficiency, energy use, economy

Introduction

During the negotiations on the establishment of a new agreement on greenhouse gas emissions, carbon dioxide in particular, efforts to increase energy efficiency are taken. This is important not only because of the issues of energy but also the climate security. Energy efficiency reduces the pressure of an economic man on the environment, generates savings, and creates an economy with competitive advantage.

The aim of article is to present the issue of energy efficiency, taking into account the definitions, dates, costs and benefits and specificity of Polish conditions in this area.

* Adres e-mail: paulinaszyja@wp.pl.

1. The concept of energy efficiency in energy and climate policy of the European Union

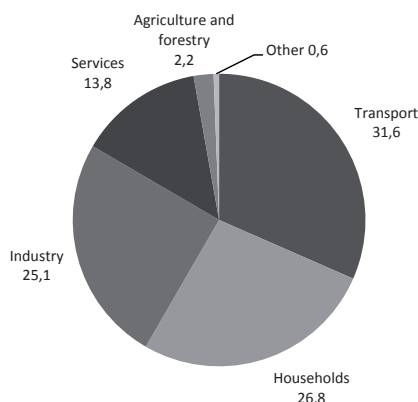
According to International Energy Agency *energy efficiency* is “a way of managing and restraining the growth in energy consumption. Something is more energy efficient, if it delivers more services for the same energy input, or the same services for less energy input” (IEA, [http](http://www.iea.org)). In turn EU directive defines the concept as “the ratio of output of performance, service, goods or energy, to input of energy, also distinguishing related terms: *energy savings* and *energy efficiency improvements*”. The first one highlights the amount of saved energy and the second „an increase in energy efficiency as a result of technological, behavioural and/or economic changes” (Directive 2012/27/EU). The most popular explanation of this term stresses the need to reduce energy consumption, but without affecting the provision of services at the same level or even to a greater extent (*What is Energy Efficiency...*, [http](http://www.eea.europa.eu)). Similar understanding of definition is found in the Polish legal regulations, especially in the Energy Efficiency Act of April 15th 2011 (Ustawa, 2011).

The key issue is a rational use of energy which will yield benefits in terms of savings, but not only that. Currently, it takes on a special significance due to ongoing climate change and the creation of a new framework for socio-economic development – the green economy. In relation to this problem, the role of the third industrial revolution, aimed at improving the efficiency of manufacturing processes while reducing their impact on the environment, inter alia by saving energy, its storage and conversion of buildings in microgeneration has been emphasized (Szyja, 2014, p. 222). In one of the European Commission’s publications it has been even emphasized directly: “energy efficiency – the first fuel for the EU Economy” (EEFIG, EU, 2014). It is justified by the statistical data on energy consumption (figure 1) and forecasts in this field for the future.

The issue of increased efficiency is particularly important in view of the projected demand for fossil fuels by 2050 (World Energy Council, 2013, p. 19), which can even rise up to 60%, and shaping sustainable development. In the new Sustainable Development Goals, adopted by the UN Assembly in September 2015, one of the priorities concerns energy: “ensure access to affordable, reliable, sustainable and modern energy for all” (UN, 2015, p. 14). Realisation of this goal may take a different form. In countries with appropriate geographical and climatic conditions

it may be associated with the development of renewable energy sources and in other countries increasing energy efficiency so that all inhabitants are provided with access to energy.

Figure 1. Final energy consumption, EU-28, 2013
 (% of total, based on tonnes of oil equivalent)



Figures do not sum to 100% due to rounding

Source: *Consumption of Energy...*

To sum up, we are facing two challenges. The first one is the growing demand for energy and the other is progressive climate change. The European Union’s efforts to tackle them include increasing the share of energy from renewable sources and promoting energy efficiency. Both objectives are reflected in the goals adopted in 2007 and modified in 2014 (table 1).

Development of renewable energy sources has, according to the European Commission, “a fundamental role in the transition towards a more competitive, secure and sustainable energy system”. In turn, energy efficiency is related to execution of abovementioned targets of the EU climate and energy policies: “improved competitiveness; security of supply; sustainability; and the transition to a low carbon economy” (EC, 2014, p. 6–7). With specific comments on the last item, it is worth paying attention to the issue of the consequences of such actions for the economy as a whole. Activities for energy efficiency require changes in the way of energy use, both in production and consumption. It is therefore essential to start with rai-

sing awareness both in business and among consumers. Implementation of energy efficiency solutions requires the use of modern technological solutions in machinery and equipment and the related extensive investment processes. In this matter, it is important to ensure a “more resilient infrastructure” through inter alia relevant standards in the field of energy, transport and construction (EC, 2013, p. 9). However, success depends on the level of innovation, the amount of actual savings and the ability to create new jobs and maintain the existing ones. Not without significance is the question of the prices of energy from traditional sources.

Table 1. Goals of climate-energy policy of the European Union – progress

	Emission of greenhouse gases (% change)	Share of energy from renewable energy sources (% change)	Energy efficiency (% change)
2007	by 20% in 2020 compared to 1990	to 20% by 2020	by 20% by 2020
2014	by 40% in 2030 compared to 1990	to at least 27% in 2030	by at least 27% by 2030

Source: Brussels European Council 8/9 March 2007 Presidency Conclusions. 7224/1/07 REV 1, Brussels, 2 May 2007; Communication From the Commission to the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of the Regions. A Policy Framework for Climate and Energy in the Period from 2020 to 2030. COM (2014) 15 final. Brussels, 22.1.2014.

2. Costs and benefits of increase in energy efficiency

Implementation of energy efficiency solutions in residential building leads to a disposable income, which allows to use saved money. That, together with the implementation of energy efficiency in business, which also generating savings, can contribute to economic growth and creation of local jobs (ACEEE, 2015). The potential for creating new jobs first due to labor input to implement (i.e. plan, manage, install, construct) and second more money by companies, which spend less on energy bills, and therefore would invest and employ (Bell, 2012, p. 2). Table 2 presents the possible benefits for households, public buildings and production processes as main fields of creating energy efficiency in the EU. Each of the identified benefits may differ due to diverse sector sizes. This issue is, however, a separate area of considerations.

Table 2. Benefits of energy efficiency

	Benefits of energy efficiency		
	Households	Public buildings	Production
Financial savings	x	x	x
Development of new technologies	x	x	x
Creating local jobs	x	x	x
Change in habits	x	x	x

Source: author's own.

Practice in the field of development of energy efficiency requires simultaneous involvement of three groups of entities: authorities (central and local authorities), enterprises, and society (households). Each of them can develop specific solutions depending on the capabilities and scale of operations. The government can contribute to the activity of others subjects through legal regulations or fiscal, financial, and even market instruments. All of them are supported by the European Commission:

- a) annual reduction of 1.5% in national energy sales;
- b) the EU countries' obligation to execute energy efficient renovations to at least 3% of buildings owned and occupied by central governments per year;
- c) mandatory energy efficiency certificates accompanying sale and rental of buildings;
- d) minimum energy efficiency standards and labelling various products such as boilers, household appliances, lighting and televisions (EcoDesign);
- e) preparation of National Energy Efficiency Action Plans every three years in the EU countries;
- f) the planned rollout of almost 200 million smart meters for electricity and 45 million meters for gas by 2020;
- g) large companies conducting energy audits at least once every four years;
- h) protecting the rights of consumers to receive easy and free access to data on real-time and historical energy consumption (*Energy efficiency, saving...*, [http](#)).

The EU's tools to create energy efficiency are: the refurbishment of buildings, green procurement in the public sector, and savings along with the energy supply chain from extraction to distribution (*Europe 2020 indicators...*, [http](#)). Table 3 includes examples of practical methods of increasing energy efficiency in practice in three sectors: transport, households and industry. Currently, one of the most important challenges for countries will be the implementation of the Directive 2010/31/

EU, which undertake the issue of “nearly zero-energy building”. According to this document:

- a) by December 31st 2020, all new buildings are nearly zero-energy buildings,
- b) after December 31st 2018, new buildings occupied and owned by public authorities are nearly zero-energy buildings (Directive 2010/31/EU).

Table 3. Energy efficiency practices in transport, households, industry

Specification	Transport	Households	Industry
Energy efficiency practices	<ul style="list-style-type: none"> – Euro 6 Engines – eco-driving – fuel-efficient tyres – freight transport* 	<ul style="list-style-type: none"> – smart meterings – buying smart electric appliances – switching off standby – installing room thermostat – installing double glazing – installing energy efficient boiler – insulating walls, roofs, lofts – reducing heating and cooling energy demand – using a sensor and timer on external lights 	<ul style="list-style-type: none"> – smart meterings – buying smart electric appliances – switching off standby – reducing heating and cooling energy demand – insulating walls, roofs, lofts – using a sensor and timer on external lights

*Transport energy efficiency. Implementation of IEA Recommendations since 2009 and next steps. Energy Efficiency Series. IEA, Paris 2010.

Source: author’s own.

3. The issue of energy efficiency in Poland

Energy consumption in Poland continues to grow (table 4), although with some changes. During the global real economy crisis there was a slight decrease. Taking into account gross inland energy consumption, this is noticeable fact.

Table 4. Gross inland energy consumption in Poland 1990–2013
(million tonnes of oil equivalent)

Specification	1990	1995	2000	2005	2010	2013
Poland	103,3	98,8	88,6	92,2	100,7	98,2

Source: Gross in Land Consumption of Energy, 1990-2013, Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/c/c3/Gross_inland_consumption_of_energy%2C_1990%E2%80%932013_%28million_tonnes_of_oil_equivalent%29_YB15.png.

Comparing the data from table 5 and the graph 1, it should be emphasized that in Poland, in contrast to the data from the whole of the European Union, second and third place in terms of energy consumption are occupied by industry and households sectors.

Table 5. Poland’s energy consumption in general, in transport, industry and household in MWh 2003–2013

Specification	2003	2007	2009	2012	2013
Transport	No data	No data	188 406 000	194 221 000	181 428 000
Industry	40 726 000	46 317 000	40 427 000	45 806 000	47 918 000
Households	22 052 000	26 369 000	27 534 000	28 318 000	28 442 000
General energy consumption	127 000 000	140 000 000	137 000 000	148 000 000	150 000 000

Source: author’s own, based on STRATEG, Energy. CSO, <http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg>.

Data from table 5 and goals of climate – energy package of European Union shows that there is a need to cut down the use of energy. Activity in this area is much more possible and easier to implement than abandonment of traditional energy sources in the energy balance and the development of renewable energy sources. Nevertheless, in the latter case Poland experienced a lot of success in period of 2005–2014 as there was a 19% growth in production of energy from renewable sources (STRATEG, *Energy*). However, over 90% of the electric energy is coal-generated. Therefore activities in this field require changes aimed at shaping energy efficiency, which is in fact more complicated challenge. For example, the percentage of customers with intelligent energy meters in Poland in 2014 was at the level of 2.96% (STRATEG, *Energy*). Moreover, it is necessary to meet the requirements of the Directive of “nearly zero-energy building”. Poland is one of the few countries which has not presented a national plan in this area. Currently each country of the European Union is also obliged to implement energy efficiency Directive (2012/27/EU):

Each Member State shall set up an energy efficiency obligation scheme. That scheme shall ensure that energy distributors and/or retail energy sales companies that are designated as obligated parties under paragraph 4 operating in each

Member State's territory achieve a cumulative end-use energy savings target by 31 December 2020, without prejudice to paragraph 2.

That target shall be at least equivalent to achieving new savings each year from 1 January 2014 to 31 December 2020 of 1,5% of the annual energy sales to final customers of all energy distributors or all retail energy sales companies by volume, averaged over the most recent three-year period prior to 1 January 2013. The sales of energy, by volume, used in transport may be partially or fully excluded from this calculation (Directive 2012/27/EU).

Therefore, we will now see how the matter of shaping energy efficiency in Poland in 2014–2020, on the basis of the European Commission's calculation guidelines, may look like. Final energy consumption in 2010–2012 was 66,352.9, 64,826.0 and 64,486.3, respectively (Eurostat), giving an average of 65,221.7 Mtoe in the period of three years ended December 31st 2012. The total amount of savings required in this Member State in relation to 2014 through the implementation of Article 7 would therefore be $(65,221.7 \times 1.5\% \times 1 \text{ year}) = 978,37$ Mtoe.

Table 6. Polish energy efficiency estimated on the basis of article 7 of the Directive 2012/27/EU

Year	Energy savings (Mtoe)							Total
2014	978,33							978,33
2015	978,33	978,33						1956,66
2016	978,33	978,33	978,33					2934,99
2017	978,33	978,33	978,33	978,33				3913,32
2018	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33			4891,65
2019	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33		5869,98
2020	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33	978,33	6848,31
Total								27 393,24

Source: author's own based on Directive 2012/27/EU of The European Parliament and of The Council of 25 October 2012 on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EU and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC.

According to the data above, Poland should create energy efficiency on the level 27 Mtoe in six years, which is 43% of today's consumption. Therefore, a greater effort is needed to raise the awareness of energy efficiency in business and among consumers. In the latter case, taking a look at the sources of energy may show

in which areas it is possible to save the most energy. For example, in household consumers should cut down space and water heating (table 7).

Table 7. The structure of energy consumption in households by directions for use

Direction of USE	2002		2009		2012	
	GWh	%	GWh	%	GWh	%
In all	211 945	100	217 806	100	218 333	100
Space heating	151 111	71,3	152 889	70,2	150 278	68,8
Water heating	31 889	15	31 278	14,4	344 44	14,8
Cooking meals	15 139	7,1	17 889	8,2	18 056	8,3
Lighting	4778	2,3	3944	1,8	3333	1,5
Electrical appliances	9028	4,3	11 806	5,4	14 444	6,6

Source: *Energy Consumption...* (2014), p. 73.

Conclusions

Creating energy efficiency in the European Union represents the current challenge, especially given the expected increase in energy consumption across the globe. Activities in this area require the involvement of states, enterprises and consumers. Success depends on the expected costs and benefits. It is especially important for Poland, country which is based on coal energy, and the goals of the EU climate and energy package. Within six years, Poland is obliged to increase energy efficiency by 43%. It will not be an easy project due to inter alia a delay in preparing a “nearly zero building” national plan, and introducing intelligent meters.

Bibliography

- Bell, C.J. (2012). *Energy Efficiency Job Creation: Real World Experiences*, Washington: An ACEEE White Paper.
- Brussels European Council 8/9 March 2007 Presidency Conclusions. 7224/1/07 REV 1. Brussels, 2 May 2007.
- Commission Staff Working Document Guidance note on Directive 2012/27/EU on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EC, and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC. Article 7: Energy efficiency obligation schemes. SWD (2013) 451 final. Brussels, 6.11.2013.

- Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions. An EU Strategy on adaptation to climate change. COM (2013) 216 final. Brussels, 16.4.2013.
- Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions. A Policy Framework for Climate and Energy in the Period from 2020 to 2030. COM (2014) 15 final. Brussels, 22.1.2014.
- Consumption of Energy*. Eurostat Statistic Explained.
http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Consumption_of_energy.
- Directive 2012/27/EU of The European Parliament and of The Council of 25 October 2012 on energy efficiency, amending Directives 2009/125/EC and 2010/30/EU and repealing Directives 2004/8/EC and 2006/32/EC.
- Directive 2010/31/EU of The European Parliament and of The Council of 19 May 2010 on the energy performance of buildings. *Official Journal of the European Union* L 153/13.
- Draft Outcome Document of the United Nations Summit for the Adoption of the post-2015 Development Agenda*. UN, New York, 12 August 2015, A/69/L.85, p. 14.
- Energy Efficiency: Getting Energy Smart* (2015). American Council for an Energy-Efficient Economy, Washington.
- Energy Efficiency, Saving Energy, Saving Money*. Retrieved from: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/energyefficiency>.
- Energy Consumption in Households in 2009* (2012). Warsaw: CSO.
- Energy Consumption in Households in 2012* (2014). Warsaw: CSO.
- Energy Efficiency – the First Fuel for the EU Economy. How to Drive New Finance for Energy Efficiency Investments* (2014). Brussels: EEFIG, European Commission.
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdpc320&plugin=1>.
- International Energy Agency, Energy efficiency. Retrieved from: <http://www.iea.org/topics/energyefficiency>.
- STRATEG, Energy. CSO. Retrieved from: <http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg>.
- Szyja, P. (2014). The Role of Environmentally-Friendly Solutions in the Process of Industrial Restructuring. *Studies of Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society. Impact of the economic crisis on changes of industrial structures*, 27, 219–235.
- Ustawa z 15.04.2011 r. o efektywności energetycznej. Dz.U. 2011, nr 94, poz. 551.

What is Energy Efficiency and How Much Can it Help Cut Emissions? *The Guardian*. Retrieved from: <http://www.theguardian.com/environment/2012/jun/08/energy-efficiency-carbon-savings>.

World Energy Scenarios. Composing Energy Futures to 2050 (2013). London: World Energy Council.

STRESZCZENIE

Artykuł porusza problematykę efektywności energetycznej w kontekście unijnego pakietu klimatyczno-energetycznego oraz polskich uwarunkowań. Opracowanie zawiera wyjaśnienie pojęć, dane statystyczne oraz informacje dotyczące korzyści i kosztów zwiększenia efektywności energetycznej z uwzględnieniem koniecznych działań w tym zakresie zarówno na szczeblu unijnym, jak i krajowym.

Słowa kluczowe: wydajność energetyczna, zużycie energii, gospodarka

Kody JEL: E21, O14, O44, P28, P48, Q4

DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-23

Agnieszka Witon^{*}

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

POMIAR ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO W AFRYCE SUBSAHARYJSKIEJ – PORÓWNANIE WYKORZYSTYWANYCH WSKAŹNIKÓW¹

STRESZCZENIE

W artykule podjęto temat pomiaru rozwoju społeczno-gospodarczego w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Prezentowane są popularne wskaźniki służące do pomiaru rozwoju oraz wyniki państw subsaharyjskich w zakresie tych wskaźników. Zbadana została zgodność klasyfikacji badanych krajów według różnych wskaźników, co z kolei świadczy o mierzeniu przez wskaźniki tej samej informacji. Najsilniejszą zależność stwierdzono pomiędzy wskaźnikami Human Development Index oraz Multidimensional Poverty Index. Oba są tworzone i promowane przez UNDP. Nie znaleziono silnych zależności pomiędzy pozostałymi wskaźnikami.

Słowa kluczowe: Afryka Subsaharyjska, HDI, kraje rozwijające się, rozwój społeczno-gospodarczy

^{*} Adres e-mail: witona@uek.krakow.pl.

¹ Publikacja została sfinansowana ze środków MNiSW przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na badania dla młodych naukowców oraz uczestników studiów doktoranckich.

Wprowadzenie

Media i literatura popularna najczęściej traktują Afrykę Subsaharyjską jako jednolity obszar o niskim poziomie rozwoju, charakteryzujący się szeroko rozposzechnionym ubóstwem. Już pobieżna analiza danych statystycznych pokazuje jednak, że kraje subsaharyjskie znacznie różnią się między sobą w zakresie poszczególnych elementów rozwoju społeczno-gospodarczego. Oczekiwana długość życia w 2013 roku w Republice Zielonego Przylądka wyniosła 75,1 lat, podczas gdy w Suazi jedynie 49 lat. Średnia liczba lat nauki w 2012 roku wyniosła w RPA 9,9, a w Burkina Faso jedynie 1,3. Dochód narodowy brutto *per capita* wyniósł w 2013 roku na Seszelach 24 632 USD (w PPP USD z 2011 roku), podczas gdy w Republice Środkowoafrykańskiej jedynie 588 USD. W Burundi 81,32% ludności żyje poniżej linii ubóstwa (1,25 PPP USD), w Gabonie ten odsetek wynosi 4,84%².

Istnieją liczne wskaźniki odnoszące się do całości zjawiska rozwoju społeczno-gospodarczego lub do jego wybranych aspektów, choć nie zawsze obliczane są one dla krajów rozwijających się, a w szczególności subsaharyjskich. Z tego powodu wiele analiz ogranicza się jedynie do Wskaźnika Rozwoju Społecznego (HDI), który jednak bierze pod uwagę dość mocno ograniczony zakres aspektów rozwoju, a poza tym jego wyniki są silnie uwarunkowane poziomem dochodu na mieszkańca w danym kraju. Celem artykułu jest prezentacja powszechnie wykorzystywanych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego, poziomu i jakości życia oraz ocena spójności wyników poszczególnych wskaźników w odniesieniu do krajów Afryki Subsaharyjskiej.

1. Wzrost gospodarczy a rozwój społeczno-gospodarczy – uwagi teoretyczne

We współczesnej literaturze środek ciężkości rozważań często przenoszony jest ze wzrostu gospodarczego na pojęcie „rozwoju”. Wynika to z faktu, że wzrost gospodarczy, chociaż niewątpliwie jest istotną kategorią w analizie funkcjonowania gospodarek, jest w zasadzie kategorią jedynie pieniężną, rachunkową, która nie obrazuje w pełni sposobu funkcjonowania badanych gospodarek. Na przykład wzrost gospodarczy nie rozróżnia gospodarek wykorzystujących zasoby w sposób efektywny

² Na podstawie danych UNDP.

lub nieefektywny, nie bierze pod uwagę jakości kapitału ludzkiego i społecznego, nie uwzględnia wpływu gospodarki na środowisko. Czesław Bywalec (2007, s. 169) podsumowuje tę sytuację, stwierdzając, że w badaniach procesu gospodarowania dominują kryteria ekonomiczno-techniczne, które nie informują w wystarczający sposób o tym, w jakim stopniu dany system gospodarczy osiąga swój podstawowy cel, jakim jest zaspokajanie potrzeb społeczeństwa.

Niekiedy wyróżnia się „rozwój gospodarczy” oraz „rozwój społeczny”. „Rozwój gospodarczy” jest przez niektórych badaczy utożsamiany ze „wzrostem gospodarczym”, ale wydaje się, że oprócz wzrostu gospodarczego należy do kategorii rozwoju włączyć między innymi szeroko pojmowane zmiany strukturalne gospodarki. „Rozwój społeczny” z kolei uwzględnia wskaźniki społeczne mierzące zjawiska związane z poziomem i jakością życia. Elementem wspólnym różnych definicji „rozwój” wydaje się być przeświadczenie, iż rozwój to kategoria znacznie szersza niż wzrost. Amartya K. Sen (1987, 2000) twierdzi, że „rozwój” polega na zapewnieniu ludziom lepszego życia, a więc w analizach i kształtowaniu polityki powinno się skupiać na jakości i długości życia. Z kolei Gunnar Myrdal (1968) rozumie „rozwój” jako zmiany pro wzrostowe całego systemu społecznego, do którego zalicza takie elementy jak: wydajność, dochód, warunki produkcji, poziom życia, postawy w stosunku do sposobu życia i pracy, instytucje oraz politykę. Michael Todaro (2002) z kolei formułuje trzy cele rozwoju: podnoszenie poziomu życia, zwiększanie dostępności podstawowych produktów oraz uwalnianie od wszelkiego rodzaju zależności, w tym biedy rozumianej jako zależność materialna.

2. Rozwój społeczno-gospodarczy w krajach subsaharyjskich według popularnych wskaźników

Powszechnie stosuje się wiele wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego mierzących wybrany aspekt rozwoju lub kombinację kilku jego elementów. Wskaźnik Rozwoju Społecznego, czyli Human Development Index (HDI), jest szeroko wykorzystywany i promowany przez UNDP. Stworzył go w 1990 roku pakistański ekonomista Mahbub ul Haq, a rozwinął Amartya Sen. HDI jest wskaźnikiem syn-

tetycznym oceniającym osiągnięcia kraju na trzech płaszczyznach: długiego i zdrowego życia, edukacji oraz materialnego poziomu życia³.

Tabela 1. Wartości HDI i pozycja w globalnym rankingu wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej w 2014 roku

Kraj	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 188)	Kraj (cd.)	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 188)
Mauritius	0,777	63	Rwanda	0,483	163
Seszele	0,772	64	Uganda	0,483	163
Botswana	0,698	106	Benin	0,480	166
Gabon	0,684	110	Sudan	0,479	167
RPA	0,666	116	Sudan Płd.	0,467	169
Republika Zielonego Przylądka	0,646	122	Senegal	0,466	170
Namibia	0,628	126	WKS	0,462	172
Kongo	0,591	136	Malawi	0,445	173
Gwinea Równikowa	0,587	138	Etiopia	0,442	174
Zambia	0,586	139	Gambia	0,441	175
Ghana	0,579	140	DRK	0,433	176
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	0,555	143	Liberia	0,430	177
Kenia	0,548	145	Gwinea Bissau	0,420	178
Angola	0,532	149	Mali	0,419	179
Suazi	0,531	150	Mozambik	0,416	180
Tanzania	0,521	151	Sierra Leone	0,413	181
Nigeria	0,514	152	Gwinea	0,411	182
Kamerun	0,512	153	Burkina Faso	0,402	183
Madagaskar	0,510	154	Burundi	0,400	184
Zimbabwe	0,509	155	Czad	0,392	185
Mauretania	0,506	156	Erytrea	0,391	186
Komory	0,503	159	Republika Środkowoafrykańska	0,350	187
Lesotho	0,497	161	Niger	0,348	188
Togo	0,484	162	–	–	–

Źródło: Human Development Report 2015, UNDP.

³ Więcej o metodyce budowy wskaźnika HDI oraz MPI pod adresem: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2015_technical_notes.pdf.

Spośród krajów Afryki Subsaharyjskiej najwyższą wartość HDI miał w 2014 roku Mauritius, który został sklasyfikowany na 63 miejscu (na 188) w rankingu globalnym. W pierwszej setce krajów zmieściły się jeszcze spośród krajów subsaharyjskich jedynie Seszele (na 64 miejscu). Na końcu rankingu znalazł się Niger, ale podobnie niskie wartości HDI mają także: Republika Środkowoafrykańska, Czad i Erytrea. Średni poziom HDI w badanych krajach subsaharyjskich wyniósł w 2014 roku 0,506.

Multidimensional Poverty Index (MPI) to kolejny ze wskaźników UNDP. Został stworzony w 2010 roku i zastąpił Wskaźnik Ubóstwa Społecznego. Bada on stopień deprivacji w trzech płaszczyznach życia pokrywających się z płaszczyznami branymi pod uwagę w HDI. Za ludzi doświadczających wielowymiarowego ubóstwa uważa się tych, którzy odczuwają deprivację w odniesieniu do 33% ważonych wskaźników cząstkowych. Wskaźnik ten nie jest obliczany dla krajów wysoko rozwiniętych.

W rankingu MPI z roku 2014 sklasyfikowano 38 krajów Afryki Subsaharyjskiej. Spośród nich na najwyższej pozycji uplasowała się Republika Południowej Afryki (36 miejsce), gdzie wielowymiarowej deprivacji doświadcza 10,3% ludności. W Gabonie wielowymiarowego ubóstwa doświadcza 16,7% ludności (39 pozycja), a w Suazi – 25,9% (44 pozycja). Końcówka rankingu to same kraje subsaharyjskie, w których odsetek ludności wielowymiarowo biednej przekracza 80%. Są to: Gwinea Bissau, Somalia, Burundi, Liberia, Burkina Faso, Mali, Gwinea, Etiopia oraz Niger.

Światowy Indeks Szczęścia (Happy Planet Index – HPI) to wskaźnik, który jako jeden z niewielu bierze pod uwagę wpływ gospodarki na środowisko przyrodnicze (ślad ekologiczny). HPI uwzględnia też odczuwany dobrostan i oczekiwaną długość życia. Konstrukcja wskaźnika promuje kraje o małym negatywnym wpływie na środowisko oraz o niewielkim wykorzystaniu zasobów naturalnych⁴.

Na czele aktualnej klasyfikacji HPI nie znajdzie się krajów najwyżej rozwiniętych (pojawiają się dopiero ok. miejsca 30, np. Nowa Zelandia na 28, Norwegia na 29, Szwajcaria na 35, a USA aż na 105 miejscu), co wynika z dużego śladu ekologicznego zostawianego przez te kraje. Samo niskie wykorzystanie zasobów środowiska naturalnego również nie zapewnia krajom Afryki Subsaharyjskiej wysokich pozycji w rankingu. Pierwszy z nich jest Madagaskar (dopiero na 49 pozycji), dalej

⁴ Więcej o konstrukcji wskaźnika pod adresem: <http://www.happyplanetindex.org/about/>.

na 72 miejscu znajduje się Malawi, na 86 Ghana, a w pierwszej setce mieszczą się jeszcze: Etiopia, Namibia, Kenia i Zambia. Zaskakuje niska pozycja RPA (dopiero 142) oraz ostatnia pozycja w rankingu Botswany, które przy średnim poziomie zostawianego śladu ekologicznego charakteryzują się jednak słabą w porównaniu globalnym oczekiwaną długością życia i niskim poziomem odczuwanego dobrostanu.

Tabela 2. Odsetek ludności wielowymiarowo ubogiej według MPI i pozycja w globalnym rankingu wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej w 2014 roku

Kraj	Ludność doświadczająca wielowymiarowego ubóstwa (%)	Pozycja w rankingu (na 91)	Kraj (cd.)	Ludność doświadczająca wielowymiarowego ubóstwa (%)	Pozycja w rankingu (na 91)
RPA	10,3	36	Senegal	69,4	76
Gabon	16,7	39	Benin	69,8	79
Suazi	25,9	44	Mozambik	70,2	77
Ghana	30,5	48	Uganda	70,3	74
Zimbabwe	41,0	49	Rwanda	70,8	73
Namibia	42,1	54	Sierra Leone	72,7	80
Kongo	43,0	52	DRK	74,4	78
Nigeria	43,3	61	Republika Środkowo-afrykańska	76,3	82
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	47,5	56	Madagaskar	77,0	81
Kamerun	48,2	63	Gwinea Bissau	80,4	85
Kenia	48,2	57	Somalia	81,8	86
Lesotho	49,5	58	Burundi	81,8	83
Togo	50,9	64	Liberia	81,9	84
WKS	59,3	67	Burkina Faso	82,8	87
Gambia	60,8	70	Mali	85,6	88
Zambia	62,8	68	Gwinea	86,5	90
Mauretania	66,0	75	Etiopia	88,2	89
Tanzania	66,4	72	Niger	89,8	91
Malawi	66,7	71	–	–	–

Źródło: Human Development Report 2014, UNDP.

Tabela 3. Wartości HPI i pozycja w globalnym rankingu
wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej
(przed dostosowaniami związanymi z nierównościami)

Kraj	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 151)	Kraj (cd.)	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 151)
Madagaskar	46,8	49	Senegal	33,3	126
Malawi	42,5	72	Angola	33,2	127
Ghana	40,3	86	Mauretania	32,3	128
Etiopia	39,2	94	Burkina Faso	31,8	129
Namibia	38,9	96	Uganda	31,5	131
Kenia	38,0	98	Benin	31,1	132
Zambia	37,7	99	Tanzania	30,7	133
Sudan	37,6	101	DRK	30,5	134
Rwanda	36,9	108	Burundi	30,5	135
Mauritius	36,6	111	Gwinea	30,0	137
Komory	36,5	112	Sierra Leone	28,8	139
WKS	35,9	113	Togo	28,2	141
Mozambik	35,7	114	RPA	28,2	142
Zimbabwe	35,3	115	Niger	26,8	144
Liberia	35,2	116	Mali	26,0	147
Kongo	34,5	121	Republika Środkowoafrykańska	25,3	148
Kamerun	33,7	124	Czad	24,7	150
Nigeria	33,6	125	Botswana	22,6	151

Źródło: <http://www.happyplanetindex.org/data/>.

Wskaźnik zadowolenia z życia (Satisfaction with Life Index – SLI) został stworzony przez psychologa Adriana G. White’a. Na 178 krajów sklasyfikowanych w 2006 roku w rankingu znajduje się 45 krajów Afryki Subsaharyjskiej. Na wysokiej 20 pozycji uplasowały się Seszele, których mieszkańcy są bardziej zadowoleni z życia niż na przykład mieszkańcy Stanów Zjednoczonych. Kolejnym krajem subsaharyjskim w rankingu są Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, które uplasowały się na pozycji 60. W pierwszej setce znajdują się jeszcze: Mauritius, Namibia, Gabon, Ghana, Komory i Republika Zielonego Przylądka. Ostatnie miejsca rankingu (z małymi wyjątkami) są zdominowane przez kraje subsaharyjskie. Stawkę zamyka Burundi, ale niewiele lepiej wypadają pod względem satysfakcji z życia Suazi, Sudan, Demokratyczna Republika Konga i Zimbabwe.

Tabela 4. Wartości SLI i pozycja w globalnym rankingu wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej w 2006 roku

Kraj	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 178)	Kraj (cd.)	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 178)
Seszele	246,67	20	Kamerun	170,00	138
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	223,33	60	Gwinea	170,00	140
Mauritius	216,67	73	Sierra Leone	166,67	143
Namibia	216,67	74	Republika Środkowoafrykańska	163,33	145
Gabon	206,67	88	Togo	163,33	147
Ghana	206,67	89	Zambia	163,33	148
Komory	196,67	97	Angola	160,00	149
Republika Zielonego Przylądka	193,33	100	Burkina Faso	156,67	152
Madagaskar	193,33	103	Etiopia	156,67	153
Kongo	190,00	105	Uganda	156,67	156
Gambia	190,00	106	Malawi	153,33	158
RPA	190,00	109	Czad	150,00	159
Kenia	186,67	112	WKS	150,00	160
Senegal	186,67	116	Niger	150,00	161
Nigeria	183,33	120	Erytrea	146,67	162
Tanzania	183,33	121	Rwanda	146,67	163
Benin	180,00	122	Lesotho	143,33	165
Botswana	180,00	123	Suazi	140,00	168
Gwinea Bissau	180,00	124	Sudan	120,00	173
Mozambik	180,00	127	DRK	110,00	176
Mali	176,67	131	Zimbabwe	110,00	177
Mauretania	176,67	132	Burundi	100,00	178
Gwinea Równikowa	173,33	135	–	–	–

Źródło: White (2007), s. 17–20.

Social Progress Index (SPI) mierzy stopień, w jakim państwa zaspokajają społeczne i środowiskowe potrzeby obywateli⁵. W rankingu z roku 2015 sklasyfikowano 31 krajów Afryki Subsaharyjskiej. Spośród nich na najwyższej pozycji uplasował się Mauritius (36 miejsce). Kolejny subsaharyjski kraj w rankingu to RPA

⁵ Więcej o metodyce konstrukcji wskaźnika pod adresem: <http://www.socialprogressimperative.org/data/spi/methodology>.

na 63 miejscu, a następnie Botswana na 65. W pierwszej setce znalazły się także: Namibia, Ghana i Senegal. Ostatnie miejsce zajmuje Republika Środkowoafrykańska, a niewiele lepszy wynik zanotowały: Czad, Gwinea, Angola i Niger.

Tabela 6. Wartości SPI i pozycja w globalnym rankingu wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej w 2015 roku

Kraj	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 133)	Kraj (cd.)	Wartość wskaźnika	Pozycja w rankingu (na 133)
Mauritius	73,66	36	Kamerun	47,42	114
RPA	65,64	63	Tanzania	47,14	116
Botswana	65,22	65	Togo	46,66	117
Namibia	62,71	75	Mali	46,51	118
Ghana	58,29	94	Mozambik	46,02	120
Senegal	56,46	97	Mauretania	45,85	121
Lesotho	52,27	103	Liberia	44,89	123
Kenia	51,67	104	Madagaskar	44,5	124
Zambia	51,62	105	Nigeria	43,31	125
Rwanda	51,60	106	Etiopia	41,04	126
Suazi	50,94	107	Niger	40,56	127
Benin	50,04	108	Angola	40,00	129
Kongo	49,6	109	Gwinea	39,6	130
Uganda	49,49	110	Czad	33,17	132
Malawi	48,95	111	Republika Środkowoafrykańska	31,42	133
Burkina Faso	48,82	112	–	–	–

Źródło: <http://www.socialprogressimperative.org/data/spi>.

3. Aspekty metodyczne

Oczywiste jest, iż wskaźniki skonstruowane w różny sposób, na podstawie różnych wskaźników cząstkowych będą dawać inne rezultaty. Wszystkie przedstawione powyżej indeksy mierzą jednak w zasadzie tę samą kategorię – rozwój społeczno-gospodarczy, więc można by się spodziewać pewnej zgodności w klasyfikacji krajów Afryki Subsaharyjskiej według różnych wskaźników. W celu zbadania poziomu tej zgodności obliczono korelację rangową oraz współczynnik Tau Kendalla dla pięciu wskaźników: HDI, MPI, HPI, SLI oraz SPI. Obliczeń dokonano na podstawie

klasyfikacji 23 krajów subsaharyjskich, dla których dostępne były wartości wszystkich pięciu wskaźników.

4. Wyniki

Tabela 7 zawiera macierz korelacji rangowej Spearmana dla pięciu wymienionych wcześniej wskaźników. Silna korelacja występuje pomiędzy wynikami klasyfikacji krajów na podstawie HDI oraz MPI ($r_s = 0,87$), co może wynikać z faktu, iż oba wskaźniki pochodzą z jednego źródła (UNDP) i wykorzystują podobną metodologię. Istnieje również mniejsza, ale nadal istotna zależność pomiędzy wynikami klasyfikacji na podstawie HDI oraz SPI ($r_s = 0,611$). Umiarkowanie silnie skorelowane są też wyniki klasyfikacji oparte na HDI oraz SLI ($r_s = 0,627$). Zaobserwowano także umiarkowaną zależność pomiędzy MPI a SLI oraz MPI a SPI. Pozostałe wskaźniki nie są silnie skorelowane.

Tabela 7. Macierz korelacji rangowej Spearmana dla pięciu wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego, N = 23

	HDI	MPI	HPI	SLI	SPI
HDI	1,000	0,870*	0,443*	0,627*	0,611*
MPI	0,870*	1,000	0,360	0,581*	0,586*
HPI	0,443*	0,360	1,000	0,309	0,402
SLI	0,627*	0,581*	0,309	1,000	0,345
SPI	0,611*	0,586*	0,402	0,345	1,000

* Współczynnik istotny statystycznie dla $p = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 8. Macierz wartości współczynnika Tau Kendalla dla par wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego, N = 23

	HDI	MPI	HPI	SLI	SPI
HDI	1,000	0,684*	0,320*	0,470*	0,451*
MPI	0,684*	1,000	0,257	0,439*	0,420*
HPI	0,320*	0,257	1,000	0,233	0,325*
SLI	0,470*	0,439*	0,233	1,000	0,222
SPI	0,451*	0,420*	0,325*	0,222	1,000

* Współczynnik istotny statystycznie dla $p = 0,05$.

Źródło: obliczenia własne.

Analiza z wykorzystaniem współczynnika Tau Kendalla pokazuje silną zależność monotoniczną pomiędzy klasyfikacją według HDI a klasyfikacją według MPI oraz umiarkowanie silną zależność monotoniczną pomiędzy klasyfikacją według HDI a klasyfikacją według SLI, HDI a SPI, MPI a SLI oraz MPI a SPI.

Podsumowanie

Pomimo stosunkowo dużej liczby dostępnych wskaźników odnoszących się do szeroko rozumianego rozwoju społeczno-gospodarczego niewiele z nich ma praktyczne zastosowanie w analizie krajów subsaharyjskich. Często wartości wskaźników dla tych krajów nie są publikowane, co po części wynika ze słabszej dostępności danych statystycznych, ale też z mniejszego zainteresowania mediów i polityków tą grupą krajów. Przebadane wskaźniki dotyczą różnych aspektów rozwoju; wyróżnia się zwłaszcza HPI, który klasyfikuje kraje w sposób istotnie różny od typowych wskaźników bazujących na aspektach finansowych i materialnych. Badanie zgodności klasyfikacji osiągniętej za pomocą różnych wskaźników pokazało, że w dużej mierze wskaźniki te niosą ze sobą inną informację, a ich wyniki nie pokrywają się, przynajmniej na próbie wybranych krajów Afryki Subsaharyjskiej. Wyjątkiem są tu silnie skorelowane HDI i MPI, jednak trzeba brać pod uwagę wspólne źródło tych wskaźników. Podsumowując, należy podkreślić, że zaprezentowane wskaźniki jako alternatywa dla PKB lub PKB *per capita* mogą wzbogacić wieloaspektową analizę poziomu rozwoju, zwłaszcza jeśli wykorzysta się nie jeden, a kilka z nich jednocześnie. Dodatkowo wartą rozważenia alternatywą dla przedstawionych wskaźników jest pomiar poziomu rozwoju przez ocenę poziomu życia ludności za pomocą taksonomicznego wskaźnika syntetycznego.

Literatura

- Bywalec, C. (2007). *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*. Warszawa: PWN.
<http://www.economist.com/news/21566430-where-be-born-2013-lottery-life> (15.12.2015).
<http://www.happyplanetindex.org/data/> (15.12.2015).
<http://www.socialprogressimperative.org/data/spi> (15.12.2015).
Human Development Report 2014. New York: UNDP.
Human Development Report 2015. New York: UNDP.

- Myrdal, G. (1968). *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*, vol. 3. Harmondsworth: Penguin.
- Sen, A. (1987). *Commodities and Capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, A. (2000). *Nierówności. Dalsze rozważania*. Kraków–Warszawa: Znak.
- Todaro, M.P. (2002). *Economic Development*. New York: Addison-Wesley.
- White, A. (2007). A Global Projection of Subjective Well-being: A Challenge To Positive Psychology? *Psychtalk*, 56, 17–20.

MEASURING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN SUB-SAHARAN AFRICA – A COMPARISON BETWEEN INDICES

Abstract

The article covers the topic of measuring socio-economic development in sub-Saharan Africa. Popular indices are presented, along with sub-Saharan countries' results. A relationship between the results of the indices was analyzed using Spearman correlation coefficient and Kendall's Tau. A strong correlation was observed between Human Development Index and Multidimensional Poverty Index, both of which are indices endorsed by UNDP. No further strong correlation was found.

Translated by Agnieszka Witoń

Keywords: sub-Saharan Africa, HDI, developing countries, socio-economic development
JEL Codes: I32, O10, O55



DOI: 10.18276/sip.2016.44/1-24

Monika Znojek*

Halina Nakonieczna-Kisiel**

Uniwersytet Szczeciński

ROLA FUNDUSZY UNIJNYCH W ROZWOJU POLSKICH BIBLIOTEK¹

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytania: z jakich funduszy unijnych i obszarów wsparcia korzystają biblioteki w Polsce oraz jaki jest wpływ wykorzystanych dotacji na poprawę działalności i rozwój tych instytucji kulturalnych. Z badań wynika, że w okresie 2007–2013 biblioteki w Polsce korzystały przede wszystkim ze środków EFRR w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, finansując dzięki nim duże projekty inwestycyjne z zakresu szeroko pojętej infrastruktury bibliotecznej. Wykorzystywały również środki z EFS, ale w mniejszym zakresie, finansując relatywnie małe projekty inwestycyjne, głównie na terenach wiejskich. Wykorzystane środki unijne w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim zwiększyły zasoby biblioteczne o 15% i poprawiły jakość świadczonych usług, zwiększyły liczbę czytelników o ponad 26% i uatrakcyjniły działalność biblioteczną o usługi kulturalno-edukacyjne.

Słowa kluczowe: fundusze strukturalne, EFRR, EFS, biblioteki, Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna w Gorzowie Wielkopolskim

* Adres e-mail: monika.znojek@gmail.com.

** Adres e-mail: hakisiel@wp.pl.

¹ Opracowano na podstawie M. Znojek, *Wykorzystanie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w polskich bibliotekach*, maszynopis pracy magisterskiej, Gorzów Wielkopolski 2015 (promotor H. Nakonieczna-Kisiel).

Wprowadzenie

Biblioteki wraz z innymi instytucjami związanymi ze sztuką, kulturą i dziedzictwem narodowym są ważnym elementem przemysłu kultury (Grabowska-Pieśła, 2013, s. 55). Tworzy on w Unii Europejskiej 4,5% PKB i około 3,8% miejsc pracy dla 8,5 mln pracowników (Urząd Publikacji UE, 2014). Przemysł kultury jest jednak w różnym stopniu rozwinięty w państwach członkowskich. W celu zmniejszenia istniejących pomiędzy krajami i regionami dysproporcji Unia Europejska przeznacza środki pomocowe na jego rozwój, w tym również na rozwój bibliotek. W tym kontekście interesujące poznawczo wydają się badania dotyczące wykorzystania wspólnotowych funduszy strukturalnych w polskich bibliotekach.

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

1. Z jakich funduszy unijnych i obszarów wsparcia korzystają biblioteki w Polsce?
2. Jaki jest wpływ wykorzystanych dotacji na poprawę działalności i rozwój tych instytucji kulturalnych?

Postawiono hipotezę, że inwestycje zrealizowane dzięki środkom z unijnego budżetu wpływają na zwiększenie księgozbioru (zasobów bibliotecznych), poprawę jakości świadczonych usług, wzrost liczby czytelników, poszerzenie oferty kulturalnej oraz wzrost popularności bibliotek wśród społeczności lokalnej.

Odpowiedź na pierwsze pytanie uzyskano, wykorzystując metodę analizy studiów literaturowych, natomiast na drugie – studium przypadku. Wynikało to z braku danych dotyczących efektów wykorzystanych funduszy wspólnotowych w polskich bibliotekach. Przedmiot badań zawężono do Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej im. Zbigniewa Herberta w Gorzowie Wielkopolskim. Analizą objęto okres programowania 2007–2013.

Strukturę artykułu podporządkowano celowi i hipotezie badawczej. W pierwszej części przedstawiono najczęściej wykorzystywane obszary wsparcia funduszy unijnych w polskich bibliotekach, natomiast w drugiej – wpływ uzyskanych dotacji na rozwój wybranej instytucji kulturalnej. W zakończeniu zawarto wyniki badań i wnioski.

1. Fundusze i programy operacyjne wykorzystywane w polskich bibliotekach

W okresie programowania 2007–2013 biblioteki korzystały ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) i Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR).

W latach 2007–2013 biblioteki zrealizowały 57 projektów inwestycyjnych sfinansowanych z EFS. Średnia wartość projektu wynosiła około 52,8 tys. zł i każdy z nich został w pełni sfinansowany ze środków budżetowych Unii Europejskiej. Ponadto inne jednostki wykonały pięć projektów, które dotyczyły również szkolenia bibliotekarzy i kursów bibliotekoznawczych (Urząd Publikacji UE, 2014). Średnia wartość tych przedsięwzięć była jednak ponad sześć razy większa niż bibliotecznych, wynosiła bowiem 351,5 tys. zł, ale średni udział dofinansowania ze środków unijnych wynosił 91% (Urząd Publikacji UE, 2014). Zrealizowane w bibliotekach oraz we wspomnianych innych instytucjach projekty dofinansowywane były z EFS jedynie w ramach priorytetów regionalnych PO Kapitał Ludzki.

Analizowane placówki kulturalne najczęściej wykorzystywały obszary wsparcia z priorytetu VII i IX. Na łączną liczbę 62 projektów w ramach priorytetu IX (rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach) zrealizowano aż 40 projektów (65%), natomiast priorytetu VII (promocja integracji społecznej) – 19 projektów (31%). Znaczenie priorytetów VI (rynek pracy otwarty dla wszystkich) i VIII (regionalne kadry gospodarki) było niewielkie, gdyż wykonano w ich ramach odpowiednio jeden i dwa projekty. Najczęściej wykorzystywanym działaniem priorytetu było VII działanie 7.3 – inicjatywy lokalne na rzecz aktywnej integracji (zrealizowano 19 projektów), natomiast priorytetu IX było działanie 9.5 – oddolne inicjatywy edukacyjne na obszarach wiejskich (35 projektów).

Bibliotekami, które wykorzystywały dofinansowanie w ramach działania 7.3, były: Publiczna Biblioteka w Łomiankach, która zrealizowała projekt mający na celu aktywizację oraz zwiększenie poziomu integracji młodzieży zamieszkującej tereny wiejskie i miejskie gminy Łomianki (Kościńska, 2011) i Gminna Biblioteka Publiczna w Przasnyszu, która wykorzystywała dofinansowanie w celu podniesienia kwalifikacji mieszkańców gminy w wieku 15–64 lat (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2015). Podobny projekt realizowała Biblioteka Publiczna Gminy Grodzisk Mazowiecki. Z dofinansowania unijnego przeprowadziła bezpłatne szkolenia dla

osób w wieku 50–64 lat w zakresie: technik komputerowo-internetowych, kreatywnego myślenia, wzrostu aktywności oraz prawa pracy i doradztwa zawodowego². Przykładami bibliotek korzystających z kolei z dofinansowania w ramach działania 9.5 były: Miejska Biblioteka Publiczna im. Cypriana Norwida w Złotowie (celem projektu była aktywizacja kulturalna i społeczna starszych mieszkańców powiatu przez kreowanie zainteresowań, podnoszenie poziomu samooceny oraz złagodzenie poczucia samotności i społecznego wykluczenia) (Mróz, 2010, s. 1), Gminna Biblioteka Publiczna w Zwierzynie (realizująca projekt syntezy nauki z zabawą w celu podniesienia poziomu sprawności czytania oraz wykrywania wewnętrznych uzdolnień u dzieci) (Markiewicz, 2015) oraz Gminna Biblioteka Publiczna w Boguchwale, która realizowała projekt mający na celu wsparcie rozwoju kulturalnego i edukacyjnego mieszkańców regionu oraz zmniejszenie dysproporcji wśród mieszkańców gminy (Wilusz, Rogóż, 2011, s. 9).

Należy zaznaczyć, że przytoczone przykłady świadczą o tym, że udział bibliotek w realizacji celów EFS miał największe znaczenie na terenach wiejskich. Zrealizowane projekty, które zostały dofinansowane z budżetu unijnego, przyczyniały się do rozwoju społecznego gmin i przeciwdziałały wykluczeniu społecznemu ich mieszkańców.

Biblioteki wykorzystujące środki z EFRR zrealizowały 177 projektów. Średnia wartość projektu była relatywnie duża, wynosiła bowiem aż 9876,9 mln zł, natomiast średnie dofinansowanie stanowiło 69% średniej wartości projektu. Wynikało to z faktu, że placówki te mogły ubiegać się o duże dofinansowania w ramach wszystkich wyznaczonych celów i programów operacyjnych. Najpopularniejszymi wśród bibliotek źródłami pozyskiwania dotacji w ramach EFRR okazały się Regionalne Programy Operacyjne (RPO), gdyż sfinansowano z nich aż 106 projektów, czyli 91% ich ogółu. Były to inicjatywy związane przede wszystkim z rozwojem infrastruktury i wyposażenia bibliotecznego, a także z budową, rozbudową bądź renowacją ich budynków w celu rozszerzenia oferty usług społeczno-kulturalnych. Ponadto zrealizowano po pięć projektów (po 4% ogółu) w ramach PO Innowacyjna Gospodarka i PO Infrastruktura i Środowisko oraz tylko jeden projekt (1% ogółu) sfinansowany ze środków PO Rozwój Polski Wschodniej.

² Ogłoszenie zamieszczone na stronie internetowej Biblioteki Publicznej Gminy Grodzisk Mazowiecki.

Wśród bibliotek, które realizowały inwestycje, korzystając ze środków RPO, były: Miejska Biblioteka Publiczna we Włodawie (laureat siódmej edycji konkursu „Polska Pięknieje – 7 Cudów Funduszy Europejskich”; wykonano projekt kompleksowej przebudowy obiektu i aranżacji wewnątrz z podziałem na trzy sfery: muzyka, słowo i obraz) (Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, 2014, s. 96), Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna im. Cypriana Norwida w Zielonej Górze (której projekt miał na celu umożliwienie czytelnikom dostępu do zasobów informacyjnych za pomocą nowoczesnych technologii oraz urozmaicenie oferty o szereg nowoczesnych usług elektronicznych) (Ziembicki, 2014, s. 25–32), Biblioteka Uniwersytetu Zielonogórskiego (która dzięki dofinansowaniu stała się w pełni otwarta dla czytelników, z wolnym dostępem do większości zbiorów, zarówno tradycyjnych, jak i elektronicznych) (Adaszyńska, 2013, s. 10–14) oraz Miejska Biblioteka w Nowej Soli, której projekt polegał na przebudowie dwóch zabytkowych obiektów na potrzeby działalności nowoczesnej biblioteki dla dorosłych i dzieci (Gonet, 2010, s. 47–48).

PO Innowacyjna Gospodarka, a zwłaszcza priorytet II – infrastruktura sfery B + R, był wykorzystywany w: Politechnice Wrocławskiej (której projekt miał na celu stworzenie nowoczesnej Środowiskowej Biblioteki Nauk Ścisłych i Technicznych gromadzącej wyłącznie zbiory elektroniczne) (*Bibliotech...*, 2014), Bibliotece Narodowej (celem projektu było utworzenie bazy naukowej książek i czasopism, której działanie opierać się ma na idei elektronicznej wypożyczalni międzybibliotecznej) (Biblioteka Narodowa, 2015) oraz Akademii Morskiej w Szczecinie, która zrealizowała projekt branżowej biblioteki cyfrowej (<http://bc.am.szczecin.pl/>).

PO Infrastruktura i Środowisko, a zwłaszcza priorytet XII – infrastruktura szkolnictwa wyższego, został wykorzystany przez: Bibliotekę Śląską (celem inwestycji było udostępnienie w formie cyfrowej zabytkowych zbiorów, do których większość czytelników ma ograniczony dostęp) (Lis, Maresz, 2013), Bibliotekę Raczyńskich w Poznaniu (inwestycja miała poprawić warunki przechowywania zbiorów, zwiększyć jakość obsługi użytkowników oraz wzbogacić działalność kulturalną) (Spaleniak, 2013, s. 3) oraz Bibliotekę Główną Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego, której inwestycja zagwarantowała czytelnikom przede wszystkim wolny dostęp do zbiorów bibliotecznych (Cendrowska, 2012, s. 30).

Z PO Rozwój Polski Wschodniej, który był przeznaczony jedynie dla pięciu województw, skorzystała tylko Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewi-

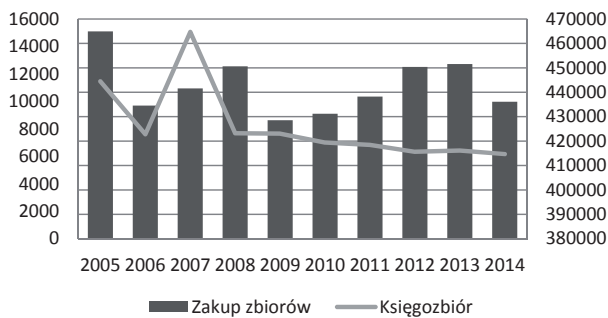
cza, realizując inwestycję dla Biblioteki Głównej oraz na potrzeby dydaktyczno-konferencyjne uczelni (Politechnika Rzeszowska, 2011, s. 1).

2. Analiza wykorzystania środków unijnych w badanej jednostce

Projekt rozbudowy biblioteki o wartości ponad 24 mln zł dotowany był w 66% ze środków EFRR w ramach ZPO Rozwoju Regionalnego i działania 1.4 – rozwój turystyki i kultury (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007, s. 27). Ponadto inwestycję sfinansowano w 20% ze środków Ministerstwa Kultury (z programu Promesa Ministra Kultury) oraz w 14% z budżetu województwa lubuskiego (Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna w Gorzowie Wielkopolskim, 2006). Poniżej przedstawiono efekty działalności analizowanej jednostki kulturalnej w okresie przed zakończeniem i po zakończeniu inwestycji w 2007 roku.

Rozbudowa biblioteki umożliwiła zwiększenie księgozbioru. Ułatwiła również dostęp do zbiorów, gdyż w wolnym dostępie znajduje się obecnie aż 60% zasobów bibliotecznych, podczas gdy przed rozbudową było ich około 10–15% (Jaworski, 2008). Zmiany w stanie księgozbioru i zakupie zbiorów przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Stan księgozbioru i zakup zbiorów w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim w latach 2005–2014

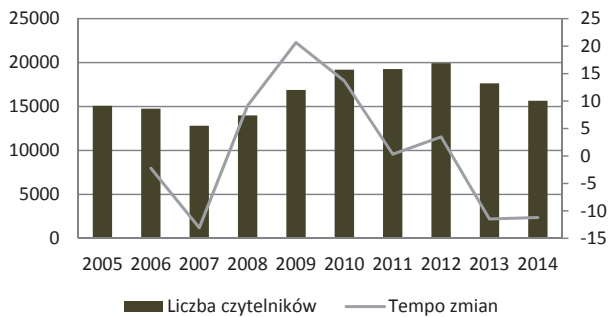


Źródło: badania własne.

Zwiększenie zakupu odnotowano już w pierwszym roku po oddaniu do użytku nowego gmachu biblioteki (w 2008 roku o blisko 15% w porównaniu do roku poprzedniego), a następnie tendencja ta powtórzyła się w dwóch ostatnich latach okresu programowania (wzrost odpowiednio o 14 i 16%). Zjawisko to należy łączyć z sukcesywnym uzupełnianiem księgozbioru o dzieła, których wcześniejszy zakup nie był możliwy ze względu na złe warunki lokalowe. Pomimo zwiększania zakupów stan księgozbioru na koniec okresu badawczego zmalał o około 6% w stosunku do 2005 roku. Fakt ten mógł być uwarunkowany likwidacją zniszczonych i nieaktualnych zasobów przy pozostawieniu jedynie przydatnych, wartościowych pozycji. Uporządkowanie księgozbioru skutkowało jednak zwiększeniem jakości usług dzięki większej przejrzystości zasobów bibliotecznych.

Wyrazem odpowiedniego uporządkowania i przygotowania księgozbioru do potrzeb czytelników było zwiększenie zainteresowania usługami bibliotecznymi wyrażone liczbą zarejestrowanych użytkowników oraz liczbą udostępnień zbiorów bibliotecznych. Na rysunku 2 przedstawiono liczbę czytelników oraz dynamikę ich przybywania w nowoczesnej wojewódzkiej części biblioteki (nie uwzględniono natomiast czytelników filii miejskich).

Rysunek 2. Liczba czytelników Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim w latach 2005–2014

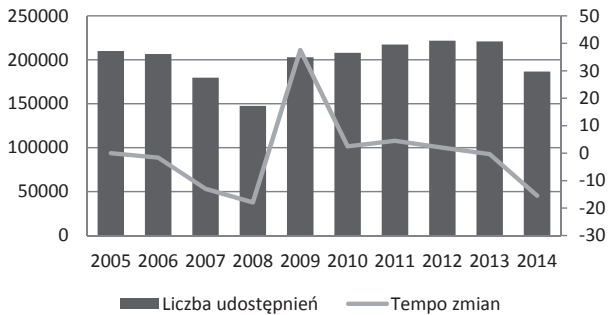


Źródło: badania własne.

Po oddaniu do użytku nowego gmachu liczba czytelników wyraźnie wzrosła. W 2013 roku było ich o ponad 26% więcej niż w 2008 roku, podczas gdy przed zmianą siedziby ich liczba malała. W 2007 roku zarejestrowanych czytelników było

o 15% mniej niż dwa lata wcześniej. Związek zmian z inwestycją jest więc wyraźny, ponieważ w ciągu dwóch lat od przeniesienia głównej siedziby biblioteki do nowego budynku notowano najwyższe tempo wzrostu liczby użytkowników. Tendencja ta nie utrzymywała się jednak w następnych latach. Wynikało to z faktu, że czytelnicy stali się stałymi bywalcami biblioteki, natomiast nowych nie przybywało. Nie oznacza to jednak braku zainteresowania usługami bibliotecznymi. Świadczy o tym zarówno liczba, jak i dynamika udostępnień zbiorów bibliotecznych. W statystyce uwzględniono zarówno liczbę wypożyczeń na zewnątrz, jak i liczbę udostępnień na miejscu (wraz z czasopismami). Zmiany w tym zakresie przedstawiono na rysunku 3.

Rysunek 3. Liczba udostępnień zbiorów Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim w latach 2005–2014



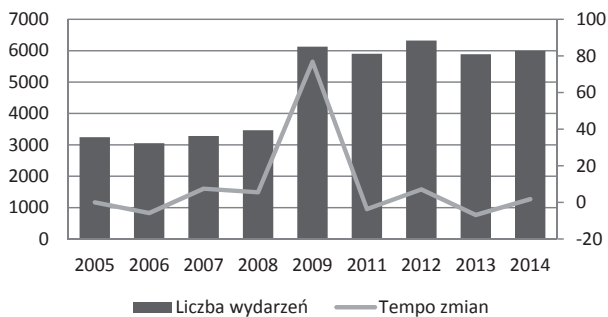
Źródło: badania własne.

Po przebudowie biblioteki liczba udostępnień, podobnie jak w przypadku wcześniej omówionych wskaźników, charakteryzowała się tendencją rosnącą, gdyż w 2013 roku było ich o blisko 25% więcej niż w 2007 roku. Jednak w pierwszym roku funkcjonowania nowej siedziby liczba świadczonych usług bibliotecznych wyraźnie spadła (o 18%). Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać w braku przyzwyczajenia użytkowników do nowoczesnej formy świadczenia usług, a w przypadku osób starszych wręcz w poczuciu lęku i zagubienia w wielkim i nowoczesnym obiekcie (Jaworski, 2008). Po roku czytelnicy przyzwyczaili się do nowych technik w bibliotece, gdyż w 2009 roku gwałtownie wzrosła liczba udostępnień do ponad 200 tys. w skali roku i utrzymywała się na tym poziomie przez trzy kolejne lata.

Dzięki wygospodarowaniu w nowym gmachu pomieszczeń przystosowanych do organizacji różnego rodzaju imprez analizowana jednostka zyskała możliwość poszerzenia działalności o usługi kulturalne i edukacyjne. Rozbudowa gmachu nie tylko umożliwiła zwiększenie liczby wydarzeń kulturalnych, ale również pozwoliła na ich uatrakcyjnienie. Wyrazem zadowolenia użytkowników z oferty kulturalnej biblioteki jest ich frekwencja na organizowanych imprezach. Dane statystyczne dotyczące aktywności tego rodzaju zaprezentowano na rysunkach 4 i 5.

Największy wzrost liczby wydarzeń w bibliotece miał miejsce w 2009 roku. W stosunku do roku poprzedniego ich liczba zwiększyła się do ponad 6 tys. (o 77%) i utrzymywała się na tym poziomie do końca analizowanego okresu, podczas gdy przed rozbudową biblioteki była blisko dwa razy mniejsza.

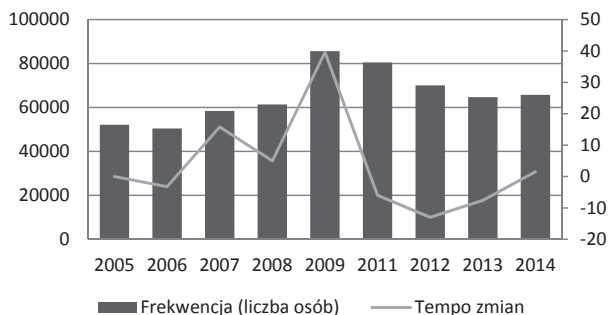
Rysunek 4. Liczba wydarzeń zorganizowanych w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim w latach 2005–2014



Źródło: badania własne.

Liczba osób uczestniczących w wydarzeniach organizowanych w bibliotece była największa w latach 2009–2012. Kształtowała się wówczas w granicach 70–86 tys. osób rocznie. W następnych latach (mimo dużej liczby organizowanych wydarzeń) spadła, ale i tak utrzymywała się na wyższym poziomie niż przed realizacją inwestycji. Oznacza to, że rozbudowa i poprawa warunków lokalowych miała znaczący wpływ na działalność biblioteki i uatrakcyjnienie jej oferty kulturalnej, a w konsekwencji zwiększenie zainteresowania nią społeczności lokalnej.

Rysunek 5. Frekwencja na wydarzeniach organizowanych w Wojewódzkiej i Miejskiej Bibliotece Publicznej w Gorzowie Wielkopolskim w latach 2005–2014



Źródło: badania własne.

Podsumowanie

Z badań wynika, że w okresie programowania 2007–2013 biblioteki w Polsce wykorzystywały przede wszystkim środki pochodzące z EFRR w ramach RPO. Finansowały dzięki nim duże projekty inwestycyjne z zakresu szeroko pojętej infrastruktury umożliwiającej wdrażanie nowoczesnych technologii i usług bibliotecznych.

Wykorzystanie środków z EFS było wyraźnie mniejsze, gdyż biblioteki w ramach PO Kapitał Ludzki finansowały relatywnie małe projekty inwestycyjne na rzecz rozwoju społeczności lokalnej (głównie na terenach wiejskich) w zakresie edukacji i kształcenia na wszystkich poziomach, walki z wykluczeniem społecznym i marginalizacją czy poprawy sytuacji na rynku pracy i rozwoju zawodowego mieszkańców.

Wykorzystane środki z budżetu unijnego miały duży wpływ na poprawę działalności Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej im. Zbigniewa Herberta w Gorzowie Wielkopolskim. Inwestycje w rozbudowę infrastruktury spowodowały: zwiększenie zasobów bibliotecznych (o 15%), poprawę jakości świadczonych usług, wzrost liczby czytelników (o ponad 26% przy zwiększeniu liczby wypożyczeń o 25%), uatrakcyjnienie działalności o usługi kulturalno-edukacyjne, co skutkowało wzrostem zainteresowania biblioteką w skali lokalnej i regionalnej.

W dalszych badaniach warto określić wpływ wykorzystanych środków unijnych na wielkość zatrudnienia oraz wzrost gospodarczy w badanym regionie oraz na poprawę działalności innych bibliotek w Polsce.

Literatura

- Adaszyńska, E. (2013). Nowoczesna, atrakcyjna, przyjazna. Biblioteka Uniwersytetu Zielonogórskiego. *Bibliotekarz Lubuski*, 2 (36), 10–14.
- Akademia Morska w Szczecinie. O projekcie. Pobrano z: <http://bc.am.szczecin.pl/> (4.2015).
- Bibliotech – Środowiskowa Biblioteka Nauk Ścisłych i Technicznych (2014). *Pryzmat, wydanie specjalne*.
- Biblioteka Narodowa (2015). *Cyfrowa Biblioteka Publikacji Naukowych ACADEMICA*. Pobrano z: <http://www.bn.org.pl> (10.2015).
- Biblioteka Publiczna wraz z Powiatowym Urzędem Pracy rozpoczyna realizację Projektu*. Pobrano z: <http://biblioteka.grodzisk.pl> (10.2015).
- Cendrowska, B. (2012). Kolekcje w Bibliotece Głównej. *Forum Uczelniane. Pismo Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie*, 3 (15), 30–31.
- Gonet, E. (2010). Nowosolskie królestwo książek wkrótce w nowych murach. *Bibliotekarz Lubuski*, 2 (30), 47–48.
- Grabowska-Pieśła, A. (2013). Wielowymiarowa rola kultury w rozwoju gospodarczym regionów. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 103 (753), 53–63.
- Jaworski, E. (2008). Przekształcenie Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej w Gorzowie Wlkp. w Bibliotekę XXI wieku. W: *Biblioteka XXI wieku – nowoczesna architektura, pomysłowe aranżacje, funkcjonalne wyposażenie*. Kielce: Wojewódzka Biblioteka Publiczna w Kielcach. Pobrano z: <http://sbc.wbp.kielce.pl> (10.2015).
- Kozińska, M. (2011). Projekt „Kopalnia inicjatyw” – Biblioteka Publiczna w Łomiankach aktywizuje młodzież. *Biuletyn EBIB*, 5 (123). Pobrano z: <http://www.ebib.pl> (9.2015).
- Lis, R., Maresz, B. (2013). *Podsumowanie projektu Śląska Internetowa Biblioteka Zbiorów Zabytkowych*. Katowice: Biblioteka Śląska. Pobrano z: <http://www.sbc.org.pl> (9.2015).
- Markiewicz, S., *Mądre Dziecko – projekt współfinansowany ze środków EFS w GBP w Zwierzynie*. Pobrano z: <http://bibliotekarzlubuski.pl> (10.2015).
- Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju (2014). *Polska Pięknieje — 7 Cudów Funduszy Europejskich*. Pobrano z: www.mir.gov.pl (9.2015).

- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2015). *Najlepsza integracja podczas nauki zawodu*. Projekt realizowany w latach 2007–2013. Pobrano z: <http://www.mapadotacji.gov.pl> (10.2015).
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007). *Oddziaływanie funduszy strukturalnych na poziomie podregionów NUTS 3 PODREGION GORZOWSKI*. Pobrano z: <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl> (9.2015).
- Mróz, S. (2010). Dojrzały odkrywają pasje. *Panorama Wielkopolskiej Kultury*, 2 (57), 18.
- Politechnika Rzeszowska (2011). Najnowsze inwestycje Politechniki Rzeszowskiej. *Gazeta Politechniki*, dodatek do czasopisma, 10 (214).
- Spaleniak, W. (2013). Rozbudowa Biblioteki Raczyńskich. Realizacja projektu. *Winieta*, 2 (63), 1–3.
- Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna w Gorzowie Wielkopolskim (2006). *Sprawozdanie merytoryczne z działalności Wojewódzkiej i Miejskiej Biblioteki Publicznej im. Zbigniewa Herberta w Gorzowie Wlkp.* Materiały wewnętrzne, maszynopis powielony. Gorzów Wielkopolski.
- Wojewódzka i Miejska Biblioteka Publiczna w Gorzowie Wielkopolskim. *Statut WiMBP w Gorzowie Wlkp.* Pobrano z: <http://www.wimbp.gorzow.pl> (11.2015).
- Tkaczyński, J., Willa, R., Świstak, M., 2008. *Fundusze Unii Europejskiej 2007–2013. Cele – działania – środki*. Kraków: Wyd. UJ.
- Urząd Publikacji UE (2014). *Kultura i sektor audiowizualny*. Luksemburg. Pobrano z: <http://europa.eu/pol> (9.2015).
- Wilusz, E., Rogóż, J. (2011). Biblioteka wspiera rozwój mieszkańców. *Wiadomości Boguchwalskie*, 3 (71), 9.
- Ziembicki, P. (2014). Tworzymy społeczeństwo informacyjne już dziś! Nowoczesne e-usługi w Bibliotece Norwida. *Bibliotekarz Lubuski*, 1 (37), 25–31.

THE ROLE OF STRUCTURAL FUNDS IN FINANCING POLISH LIBRARIES

Abstract

The aim of the paper is to make an attempt to answer the following questions: which EU funds (under which priorities) are used by libraries in Poland and what is the impact of the subsidies the libraries use on improvement of their activities and their development as cultural institutions. As the research shows, in the years 2007–2013 libraries in Poland re-

ceived funding mostly from the ERDF under Regional Operational Programmes and used the funds to finance large investment projects related to broadly defined library infrastructure. They were also beneficiaries of ESF funding, although to a lesser extent, for relatively small investment projects, primarily in rural areas. The EU funds used by the Provincial and Municipal Public Library contributed to a 15% increase in library resources and improvement in the quality of services offered by the library thus raising both the number of library users by more than 26% and attractiveness of its activities, now including a cultural and educational offer.

Translated by Halina Nakonieczna-Kisiel

Keywords: structural funds, ERDF, ESF, libraries, Provincial and Municipal Public Library in Gorzów Wielkopolski

JEL Codes: R11, Z19

CZĘŚĆ 3
RECENZJE I OMÓWIENIA



DOI: 10.18276/sjp.2016.44/1-25

Barbara Kryk*

Uniwersytet Szczeciński

Recenzja książki *Efektywny transfer wiedzy z nauki do przemysłu w województwie opolskim. Uwarunkowania skutecznej współpracy*, red. Krzysztof Malik, Łukasz Dymek, Difin, Warszawa 2015 (ss. 228)

Rozwój polskich przedsiębiorstw w znacznej mierze jest uwarunkowany wzrostem znaczenia wiedzy i innowacji będących determinantami ich konkurencyjności i sukcesów rynkowych. W związku z tym niezbędne jest między innymi zadbanie o wzrost jakości edukacji, poprawę wyników działalności badawczej, wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych, wspieranie transferu wiedzy i innowacji między firmami oraz nawiązanie w tym zakresie szerokiej współpracy biznesu z ośrodkami naukowymi, badawczo-rozwojowymi i innymi instytucjami zewnętrznymi, w tym z władzą regionalną. W polskich warunkach współpraca na linii świat nauki–świat biznesu–samorząd regionalny jest zbyt słaba w stosunku do potrzeb, z tego względu wszelkie działania podejmowane w celu wzmocnienia tej współpracy są bardzo istotne. Przykładem popularyzacji uwarunkowań, osiągnięć i dobrych praktyk w tym obszarze jest monografia na temat transferu wiedzy z nauki do przemysłu w województwie opolskim. Podjęta w niej tematyka jest ważna zarówno z punktu widzenia podmiotów w niej uczestniczących, rozwoju regionu, jak i podnoszenia poziomu wiedzy na dany temat.

Monografia obejmuje słowo od redaktorów, trzy rozdziały oraz notki biograficzne autorów. Została wydana w trzech językach – angielskim, niemieckim i pol-

* Adres e-mail: krykb@wneiz.pl.

skim. Jej przedmiotem jest zaprezentowanie osiągnięć spektakularnego w skali kraju projektu *Efektywny transfer wiedzy z nauki do przemysłu w województwie opolskim*, w realizacji którego „samorząd regionalny przyjął na siebie rolę inicjatora działań w wyjątkowej – jak do tej pory – formie”. W jego ramach „podjęto się niezwykle wymagającego i ambitnego przedsięwzięcia, unikalnego w skali kraju i nowatorskiego w skali badanego regionu. Do działań projektowych zaangażowano pracowników największych uczelni akademickich w regionie oraz niemieckiego ośrodka badawczego – Uniwersytetu w Mannheim, a także 200 przedsiębiorstw regionalnych. Efektem współpracy jest m.in. omawiana publikacja zawierająca opis wykreowanego modelu współpracy w zakresie transferu wiedzy i innowacji oraz wyniki zmian zachodzących w poszczególnych dziedzinach gospodarowania województwa opolskiego”.

Celem opracowania było wykazanie kluczowego znaczenia zależności pomiędzy skutecznością komunikacji w trójce: nauka–samorząd–biznes a strategiami prorozwojowymi przedsiębiorstw i efektywnością wdrożenia innowacyjnych rozwiązań w regionalnym transferze wiedzy. Cel został zrealizowany – udowodniono, że „coraz silniejsze współzależności ekonomiczno-technologiczne pomiędzy stronami regionalnego transferu wiedzy stanowią realny efekt podjętych starań komunikacyjnych i kooperacyjnych”. Przejawy tych działań dopiero zaczynają (a w niektórych przypadkach dopiero zczą) być widoczne, gdyż istnieje przesunięcie w czasie między fazą podjęcia budowy systemu transferu innowacji regionalnych a efektami z jego funkcjonowania. Można zatem powiedzieć, że działania podjęte w ramach projektu stanowiły swego rodzaju „koło zamachowe” pozytywnych zmian w omawianym zakresie.

Realizacji celu opracowania podporządkowano jego logiczny układ. W pierwszym rozdziale przedstawiono podstawowe założenia współpracy nauka–biznes, koncentrując się na jej poszczególnych elementach, w tym opracowanym innowacyjnym modelu efektywnego transferu wiedzy z nauki do przemysłu w województwie opolskim i roli w nim uczelni wyższych. Na tym tle prawidłowo, a czasami wręcz niestandardowo scharakteryzowano problem innowacji i działań proinnowacyjnych dla rozwoju współczesnych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem kapitału społecznego oraz sieciowania. Poruszono również zagadnienie stosowania narzędzi *controllingu* w podnoszeniu potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw. Opisane w rozdziale zagadnienia, „istotne zarówno pod kątem przyszłych transfor-

macji polskiej, jak i światowej gospodarki”, stanowiły punkt wyjścia do rozważań podjętych w kolejnych częściach monografii.

W drugim rozdziale w sposób wieloaspektowy zaprezentowano uwarunkowania transferu wiedzy w województwie opolskim, rozpoczynając od scharakteryzowania specjalizacji regionalnych jako bazy do podnoszenia poziomu innowacyjności województwa opolskiego oraz wskazania istotnej roli samorządu regionalnego w inicjowaniu i wspomaganiu tego procesu. Podkreślono, iż bez efektywnego wsparcia samorządu zmiany byłyby znacznie wolniejsze. W poszczególnych podrozdziałach prawidłowo opisano i oceniono (pod względem skuteczności i efektywności) wybrane narzędzia i metody transferowania rozwiązań innowacyjnych w warunkach regionalnych. Przedstawiono również ciekawe „wyniki badań nad możliwościami innowacyjnymi prowadzonymi pod kątem zidentyfikowanych potrzeb współpracy z przedsiębiorstwami”, stanowiącymi potwierdzenie „właściwego przełożenia zagadnień modelowych na obszar praktycznego wykorzystania w sferze realnej gospodarki”.

W trzecim rozdziale zaprezentowano przykłady współpracy w zakresie transferu wiedzy i praktycznych rozwiązań innowacyjnych (zarówno w postaci opisu sytuacji i zmian, jak i case study), które wystąpiły w regionie. Dotyczyły one między innymi branży turystycznej, drzewnej, meblarskiej i magazynowej. Właściwie można powiedzieć, że te przypadki stanowią pewien wzorzec transferu wiedzy do wdrożenia w przedsiębiorstwach danych branż. Jednocześnie pozytywne efekty osiągnięte w zaprezentowanych firmach potwierdzają spełnienie kryterium efektywności ekonomicznej i skuteczności procesu współpracy na linii świat nauki–świat biznesu, co jest szczególnie istotne dla interesów przedsiębiorstw potrzebujących uzasadnienia ekonomicznego do podejmowania określonych rozwiązań.

Reasumując, należy podkreślić, że monografia jest ważnym dokonaniem Autorów, zarówno o znaczeniu naukowym, jak i aplikacyjnym. Wypełniając w istotnej części występującą lukę w obszarze praktycznego kompendium wiedzy o kooperacji sfery nauki, praktyki i władz regionalnych w zakresie transferu wiedzy istotnego z punktu widzenia rozwoju regionu, stanowi wartościową inicjatywę wydawniczą, która zasługuje na rozpowszechnienie wśród potencjalnych Czytelników. Do takich należy zaliczyć zarówno praktyków i teoretyków zajmujących się tymi zagadnieniami, jak i studentów kierunków ekonomicznych.

