

**Studia i Prace WNEiZ US**

nr 44/2 2016

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

**PROBLEMY WSPÓŁCZESNEJ  
EKONOMII**

**Tom 2**

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 Liuhto – 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.wneiz.pl/sip](http://www.wneiz.pl/sip)**

#### **Redaktor naczelny serii**

dr hab. Barbara Kryk prof. US

#### **Redaktorzy naukowci**

prof. dr hab. Danuta Kopycińska  
dr hab. Tomasz Bernat 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

#### **Redakcja techniczna i korekta językowa**

Joanna Grzybowska

#### **Skład komputerowy**

Paweł Kozioł

#### **Projekt okładki**

Joanna Dubois-Mosora

Zdjęcia na okładce: Wikimedia Commons (NASA Goddard Space Flight Center, mattbuck, Jérémy Barande)  
oraz PublicDomainPictures.net

#### **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/](http://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. 23,0. Ark. druk. 27,2. Format B5. Nakład 120 egz.

## SPIS TREŚCI

### **Hanna G. Adamkiewicz**

Teoretyczne aspekty konkurencyjności międzynarodowej –  
koncepcja katalizatora produktywności..... 7

### **Ewa Baranowska-Prokop, Tomasz Sikora**

Wybrane aspekty strategii konkurowania polskich firm  
wcześnie umiędzynarodowionych w ocenie menedżerskiej..... 19

### **Ryszard Barczyk**

Makroekonomiczna polityka zatrudnienia  
w gospodarce polskiej w latach 2000–2015 ..... 33

### **Bożena Borkowska**

Nowa ekonomia instytucjonalna w dydaktyce ..... 47

### **Sławomir Czetwertyński**

Oportunizm a prawa autorskie na przykładzie sieci BitTorrent..... 59

### **Ireneusz Drabik**

Podejście sieciowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem  
na rynkach zagranicznych..... 73

### **Jakub Gazda**

Percepcja faktów w ekonomii głównego nurtu..... 87

### **Artur Grabowski**

Ordoliberalna kategoria wolności  
na przykładzie Waltera Euckena i Wilhelma Röpkego..... 97

**Krystyna Hanusik, Urszula Langowska-Szcześniak**

Wybrane determinanty zróżnicowania samooceny poziomu życia gospodarstw domowych (na przykładzie Polski w 2013 r.) ..... 107

**Wacław Jarmołowicz, Sławomir Kuźmar**

Wydajność pracy a rozwój społeczno-gospodarczy w regionach Polski (w latach 1995–2013) ..... 123

**Adam Karbowski, Jacek Prokop**

Wybrane zagadnienia współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw w ujęciu ekonomii gałęziowej ..... 139

**Monika Klimontowicz, Anna Pyka**

Modele biznesowe banków – wyzwania XXI wieku ..... 153

**Danuta Kopycińska, Radosław Wiśniewski**

Systemy motywacyjne członków zarządów spółek giełdowych w Polsce. Studium przypadku ..... 167

**Robert Kruszewski**

Atraktory okresowe, quasi-okresowe i chaotyczne w nieliniowym modelu Hicksa ..... 191

**Anetta Majchrzak-Jaszczyk**

Analiza wpływu czynnika dochodowego na wielkość i zróżnicowanie popytu turystycznego w krajach Unii Europejskiej w latach 2004–2014 .... 209

**Urszula Markowska-Przybyła, David M. Ramsey**

Zaufanie jako miara kapitału społecznego – dane deklarowane a obserwowane ..... 223

**Maciej Miszewski**

Inkluzywny system gospodarczy – utopia i droga do jej realizacji ..... 237

**Beniamin Noga, Marian Noga**

Edukacja ekonomiczna społeczeństwa a edukacja przedsiębiorczości ..... 255

**Piotr Pietrzak**

Zastosowanie metody DEA do badania efektywności wydziałów nauk inżynierskich i technicznych ..... 267

**Krystyna Przybylska**

Dystans kulturowy jako determinanta wyboru kraju lokalizacji  
polskich inwestycji bezpośrednich ..... 281

**Ireneusz Pszczółka**

Wybrane aspekty zarządzania rezerwami walutowymi w Polsce ..... 303

**Ewa Stawicka**

Koncepcja społecznej odpowiedzialności w biznesie  
jako źródło innowacyjności ..... 315

**Stanisław Swadźba**

Rozważania o podatkach w *Bogactwie narodów*. Aktualność myśli ..... 331

**Agnieszka Tomczak**

Zadłużenie publiczne w krajach Afryki Subsaharyjskiej ..... 343

**Anna Turczak**

Zróżnicowanie wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe  
gospodarstw domowych w Polsce ..... 357

**Jerzy Wąchol**

Globalizacja a problemy gospodarcze i migracji Unii Europejskiej ..... 373

**Grażyna Węgrzyn**

Zasoby ludzkie dla nauki i techniki jako potencjał innowacyjny gospodarek –  
analiza porównawcza ..... 385

**Anna Ząbkowicz**

Jak rozumiany jest interes w ekonomii? ..... 399

**Urszula Zagóra-Jonszta**

Rozważania o podatkach Davida Ricarda i Johna Stuarta Milla ..... 409

**Ewa Zeman-Miszewska**

Wspólnoty lokalne – obszar przemian instytucjonalnych ..... 421





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-01

**Hanna G. Adamkiewicz\***

Politechnika Gdańska

## TEORETYCZNE ASPEKTY KONKURENCYJNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ – KONCEPCJA KATALIZATORA PRODUKTYWNOŚCI

### STRESZCZENIE

W artykule zaproponowano ujęcie konkurencyjności międzynarodowej jako katalizatora produktywności ekonomicznej. Przyjęto, iż jest to właściwość, która określa zdolność kraju do tworzenia warunków wzrostu produktywności oraz pożądanych zachowań rynkowych w sytuacji, gdy kraje pozostałe czynią to lepiej, sprawniej i efektywniej. Tak pojęta konkurencyjność tkwi w otoczeniu procesów produkcyjnych, sprzyjając wzrostowi gospodarczemu.

**Słowa kluczowe:** konkurencyjność międzynarodowa, wzrost gospodarczy, katalizator produktywności

### Wprowadzenie

Celem artykułu jest ustalenie teoretycznych podstaw ekonomicznych koncepcji „konkurencyjności międzynarodowej” (rozumianej jako „konkurencyjność kraju”) zaproponowanej przez Portera (1990), która jest stosowana przy sporządzaniu rankingów krajów, między innymi przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum – WEF) oraz Międzynarodowy Instytut Zarządzania Rozwojem

---

\* E-mail: had@zie.pg.gda.pl

(International Institute for Management Development – IMD)<sup>1</sup>. W niniejszym opracowaniu postawiono hipotezę, że odpowiednio zmodyfikowana koncepcja konkurencyjności międzynarodowej jest katalizatorem produktywności ekonomicznej kraju. W tym celu przeprowadzono krytyczną analizę metodologii opracowanej między innymi przez wyżej wymienione instytucje, podejmując próbę konceptualizacji pojęcia „konkurencyjności międzynarodowej”, utożsamiając ją z „katalizatorem produktywności kraju”. W tym celu zaproponowano zbiór aksjomatów, które umożliwiają operacjonalizację tak rozumianej konkurencyjności międzynarodowej (elementy składające się na konkurencyjność), polegającą na opisanu tych elementów za pomocą zmiennych, które mogą być poddane pomiarowi. Jednak ten ostatni aspekt stanowić będzie przedmiot dalszych badań i kolejnych publikacji.

## 1. Geneza badań nad konkurencyjnością międzynarodową – uwagi polemiczne

Konkurencyjność międzynarodowa mocno tkwi w świadomości menedżerów korporacyjnych, a w ciągu ostatnich kilkunastu lat utrwaliła się także jako kategoria, do której nawiązują decydenci rządowi, uzasadniając nią słuszność prowadzonej polityki ekonomicznej. Przedsiębiorstwa konkurują o rynki zbytu i zasoby, mierząc konkurencyjność, między innymi, relatywnymi udziałami rynkowymi własnej produkcji (Ajitabh, Momaya, 2004) oraz opracowując strategie konkurencyjności w celu efektywniejszego prowadzenia działalności gospodarczej z uwzględnieniem ekspansji na rynki międzynarodowe. Postrzega się ową konkurencyjność jako potencjał ekonomiczny przedsiębiorstwa w porównaniu do konkurentów, działających na rynku globalnym, na którym produkty, usługi, ludzie i innowacje przemieszczają się swobodnie, mimo występowania granic państwowych i administracyjnych (Chao-Hung, Li-Chang, 2010). Konkurencyjność międzynarodowa jest produktem szkół zarządzania (Lall, 2001). Inspiracją była koncepcja Portera, który uznał, że kraje konkurują ze sobą na wzór przedsiębiorstw.

Współcześnie w badaniach nad konkurencyjnością międzynarodową dominuje podejście uznające produktywność za kategorię jej tożsamą. Oughton i Whittam (1997) twierdzą, iż konkurencyjność międzynarodowa to długookresowy wzrost pro-

---

<sup>1</sup> Raporty WEF mają charakter bardziej akademicki i są publikowane przez wydawnictwo naukowe Oxford University Press, natomiast raporty IMD mają charakter bardziej biznesowy, nie są nastawione na prestiż akademicki.



duktywności, skutkujący wyższym standardem życia, który jest efektem rosnącego zatrudnienia lub utrzymywania zatrudnienia bliskiego pełnemu. Już na początku lat 90. XX wieku Porter (1990) reprezentował pogląd, iż jedyne sensowne rozumienie konkurencyjności międzynarodowej wiąże się z krajową produktywnością, a istotą konkurencyjności jest zdolność gospodarki do zagwarantowania wzrostu standardu życia oraz do zapewnienia wysokiego poziomu zatrudnienia na trwałej i zrównoważonej podstawie. W późniejszym okresie oświadczył zdecydowanie, że prawdziwa konkurencyjność to taka, która mierzy produktywność, wskazując na występowanie bezpośredniego związku między tak pojmowaną konkurencyjnością a standardem życia obywateli. Natomiast mikroekonomiczne podstawy produktywności opierają się na zaawansowanej zdolności kraju do konkurencyjności na rynku międzynarodowym i poprawy jakości otoczenia biznesowego, w którym prowadzą działalność podmioty gospodarcze (Porter, 2004). W ostatnich latach WEF również jednoznacznie utożsamia konkurencyjność międzynarodową z produktywnością (Sala-i-Martin, Bilbao-Osorio, Di Battista, Drzeniek Hanouz, Geiger, Galvan, 2014), definiując ją jako zbiór czynników, polityk i instytucji, które determinują ową produktywność, warunkując tym samym poziom prosperity, który osiągnąć może dana gospodarka.

Trudno się z tym nie zgodzić, tylko dlaczego w metodologii pomiaru konkurencyjności międzynarodowej takich instytucji, jak WEF oraz IMD, uwzględnia się także przejawy życia społecznego, natomiast interpretacje publikowanych rankingów utożsamiane są głównie z produktywnością, choć w żadnym opracowaniu nie dokonano nawet elementarnej jej analizy?

Jednak wiele instytucji<sup>2</sup> dowodzi, że analizy konkurencyjności krajów i formułowane na tej bazie strategie ich rozwoju mają swoją legitymizację. Natomiast ekonomiści podchodzą z dużą dozą sceptycyzmu zarówno do samej koncepcji, jak i jej zastosowań. Celowość prowadzenia jakichkolwiek badań nad konkurencyjnością międzynarodową zdecydowanie zakwestionował Krugman (1994), który jest zdania, że kraje nie konkurują ze sobą tak jak firmy. W efekcie działania mechanizmu konkurencji firmę można wyeliminować z rynku, natomiast kraju – nie. Echa burzliwej

<sup>2</sup> Wśród najważniejszych instytucji, które zajmują się badaniami konkurencyjności międzynarodowej, należy wymienić: World Economic Forum oraz Institute for Management Development. Natomiast instytucje takie, jak Joint Research Centre, Institute for the Protection and Security of the Citizen, w swoich opracowaniach modyfikują metodologię zaproponowaną przez wymienione powyżej ośrodki badawcze. Zob. Annoni, Kozovska, 2010. Z kolei Austrian Institute of Economic Research w ciągu ostatnich lat opublikował kilka ważnych prac na temat konkurencyjności krajów unijnych w ramach projektów realizowanych pod egidą Komisji Europejskiej.

polemiki, której łam udzieliło czasopismo „Foreign Affairs” w lipcu–sierpniu 1994 roku, nie umilkły całkowicie, co oznacza, iż problem konkurencyjności kraju nadal jest otwarty.

## 2. Wzrost gospodarczy i produktywność ekonomiczna

W modelach wzrostu gospodarczego, które są rozwijane w ramach nowej teorii wzrostu, zakłada się, iż siłą napędową jest akumulacja wiedzy, a podstawowe znaczenie odgrywa kapitał rozumiany szerzej niż tradycyjnie, czyli uwzględniający także kapitał ludzki. W modelowych ujęciach przyjmuje się cztery zmienne: siłę roboczą, kapitał, technologię oraz produkt jako zmienną wynikową (Romer, 2000).

W ciągu ostatnich kilkunastu lat wzrosło znaczenie instytucji (Acemoglu, 2003; Rodrik, Subramanian, Trebbi, 2004; Bouis, Duval, Murtin, 2013), zwłaszcza rządowych i publicznych, w tworzeniu makroekonomicznych regulacji, które przyczyniają się do rozwoju firm lub stanowią istotną jego barierę w długim okresie. Poszukuje się przyczyn stagnacji czy regresji w czynnikach odmiennych od tych, które są ujmowane w tradycyjnych teoriach wzrostu gospodarczego (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2001; Vijayaraghavan, Ward, 2001; Rodrik i in., 2004; Rodriguez-Pose, Storper, 2006), upatrując je właśnie w instytucjach. Ponadto, bada się wpływ instytucji na wzrost gospodarczy, uznając, że jest on co najmniej tak istotny, jak wpływ czynników tradycyjnych takich, jak zasoby fizyczne i ludzkie oraz transfer technologii jako przejaw postępu technicznego (Hall, Jones, 1999). Wśród najkorzystniejszych rodzajów instytucji, które warunkują dynamiczny rozwój kraju wymienia się zaufanie (Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001; Knack, 2003; Beugelsdijk, de Groot, van Schaik, 2004) i kapitał społeczny (Putnam, Leonardi, Lanetti, 1993; Boix, Posner, 1998; Beugelsdijk, van Schaik, 2005). Podkreśla się także znaczenie instytucji formalnych, wśród których wyróżnia się prawa własności i regulacje z tym związane, które przyczyniają się do wzrostu gospodarczego (Rodrik i in., 2004; Acemoglu, Johnson, Robinson, 2005).

Wynika z tego, że kwestiom instytucjonalnym w badaniach konkurencyjności międzynarodowej należy poświęcić więcej uwagi, ponieważ uwarunkowania tkwiące w otoczeniu dalszym przedsiębiorstwa mają wpływ na dynamikę rozwoju gospodarczego danego kraju i jego relatywnie wysoką produktywność.

Nawiązując do podstawowych intencji zainteresowania się konkurencyjnością krajów, można skonstatować, że były to poszukiwania pojęcia szerszego od „wzrostu gospodarczego” czy „makroproduktywności”, na bazie którego można byłoby określić obszar badawczy, umożliwiającą makroekonomiczne studia benchmarkingowe.

Przeważająca większość koncepcji konkurencyjności międzynarodowej to próby formułowania rekomendacji praktycznych, mające skutkować pożądanymi działaniami z punktu widzenia danego kraju i w jego interesie. Jeżeli uznajemy, że kraj dąży do rozwoju i ekspansji na rynki międzynarodowe, to działa dwutorowo: tworzy realia rodzimym przedsiębiorstwom, umożliwiającą im efektywną działalność na rynku lokalnym, na którym muszą sprostać konkurencji zarówno z innymi podmiotami krajowymi, jak również z firmami zagranicznymi, oraz umożliwia im ekspansję na rynki międzynarodowe, na których konkurują w rzeczywistości tworzonej przez inny kraj. W pierwszym i w drugim wypadku te uwarunkowania, choć zmienne w czasie, sprzyjają wzrostowi produktywności danego kraju, natomiast na pewno nie są czynnikami produkcji w sensie ekonomicznym, ponieważ nie zużywają się po zakończeniu cyklu produkcyjnego.

### 3. Koncepcja katalizatora produktywności ekonomicznej

Można więc przyjąć hipotezę, iż to, co determinuje procesy produkcyjne w gospodarce, można traktować jak katalizator produktywności ekonomicznej. Aby jednak było to możliwe, ów katalizator powinien bazować na czynnikach składowych, które spełniają następujące aksjomaty:

- kontekst międzynarodowy – czynniki składowe dotyczą aktywności kraju na rynku międzynarodowym lub odnoszą się do jego funkcjonowania w systemie gospodarki światowej;
- kompetencje narodowe – czynniki składowe są kształtowane instytucjonalnie, co oznacza, że są one w gestii rządu i instytucji państwa;
- separowalność<sup>3</sup> – czynniki składowe tworzą zbiór odrębny od zbioru czynników produkcji i od samego produktu, nie powinny więc uwzględniać: pracy, zasobów pracy, kapitału fizycznego i ludzkiego oraz postępu technicznego;

---

<sup>3</sup> Produkt jako zmienna wynikowa oraz siła robocza, kapitał i technologia są uwzględniane w modelowych ujęciach wzrostu gospodarczego.

- interaktywność<sup>4</sup> – czynniki składowe są w stanie wchodzić w interakcje z czynnikami produkcji;
- trwałość – interakcja między danym komponentem i czynnikiem produkcji nie zużywa komponentu w jednym cyklu produkcyjny.

Współcześnie żaden z krajów nie ma charakteru gospodarki autarkicznej. Jednak udział poszczególnych państw w wymianie międzynarodowej jest bardzo zróżnicowany, warunkowany poziomem ich rozwoju ekonomicznego, społecznego oraz sytuacji politycznej. Prowadzenie jakiegokolwiek działalności gospodarczej ma na celu osiągnięcie zysku. W wypadku rynku międzynarodowego podstawową przesłanką danego kraju jest dążenie do wypracowania przewagi komparatywnej. Dlatego fundamentalnym aksjomatem konkurencyjności międzynarodowej jako katalizatora produktywności jest ujmowanie poszczególnych czynników składowych w tym właśnie kontekście.

Poziom konkurencyjności przedsiębiorstw jest kształtowany przez czynniki wewnętrzne, będące w gestii każdego z podmiotów gospodarczych, oraz przez czynniki zewnętrzne, na które nie mają one wpływu, ponieważ odnoszą się do otoczenia wymuszającego ich respektowanie (Adamkiewicz-Drwiłło, 2010). Te ostatnie tkwią głównie we wszelkiego rodzaju normach, obowiązujących i uporządkowanych prawnie. Dotyczą one zarówno regulacji procesów techniczno-technologicznych, jak i zachowań rynkowych, objętych krajowymi i międzynarodowymi normami prawnymi. Aby przedsiębiorstwa mogły prowadzić działalność gospodarczą, muszą przestrzegać tych regulacji. Stosowanie się do obowiązujących standardów procesów produkcyjnych, z których najważniejsze mają charakter norm technicznych i ekologicznych, warunkuje dopuszczenie wytworzonych dóbr do obrotu rynkowego. Natomiast możliwość funkcjonowania w ramach gospodarki rynkowej wymusza konieczność stosowania się do obowiązujących reguł i zasad jej funkcjonowania. Są one kształtowane w efekcie podejmowania stosownych regulacji prawnych przez poszczególne rządy i instytucje państwowe. Mają fundamentalne znaczenie, ponieważ stanowią zarówno czynnik sprzyjający, jak i barierę rozwoju, uniemożliwiająca ekspansję rynkową przedsiębiorstw. Dlatego więc czynniki składowe

---

<sup>4</sup> Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga określonych warunków technicznych, ekonomicznych oraz społecznych w skali całego kraju. Warunki techniczne wiążą się głównie z infrastrukturą komunikacyjną, energetyczną i telekomunikacyjną. Wielkość i jakość tej infrastruktury warunkuje podejmowanie decyzji o inwestycjach rodzimych i zagranicznych oraz napływie kapitału międzynarodowego. Nie są one jednak czynnikami produkcji w sensie ekonomicznym.

konkurencyjności międzynarodowej, rozumianej jako katalizator produktywności gospodarczej, są kształtowane instytucjonalnie.

Aby czynniki składowe konkurencyjności międzynarodowej miały charakter katalizatora produktywności ekonomicznej, powinny należeć do zbioru odrębnego od agregatu czynników produkcji i od samego produktu. Jak już wspomniano, produkt jako zmienna wynikowa oraz siła robocza, kapitał i technologia są uwzględniane w modelowych ujęciach wzrostu gospodarczego. Ten punkt wyjścia dla konkurencyjności jako katalizatora, między innymi, produktywności makroekonomicznej, jest więc zasadny.

Co oznacza aksjomat interaktywności w kontekście zaproponowanego podejścia do konkurencyjności międzynarodowej jako katalizatora produktywności ekonomicznej? Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga określonych warunków technicznych, ekonomicznych oraz społecznych w skali kraju. Warunki techniczne wiążą się głównie z infrastrukturą komunikacyjną, energetyczną i telekomunikacyjną. Wielkość i jakość infrastruktury drogowej, kolejowej, lotniczej i portowej (żegluga morskiej i śródlądowej) ma wpływ na podejmowane decyzje o inwestycjach rodzimych i zagranicznych oraz napływie kapitału międzynarodowego. Rozwój gospodarczy wiąże się z niezawodnością infrastruktury energetycznej i telekomunikacyjnej. Współcześnie stosowanie teleinformatyki w komunikacji biznesowej jest warunkiem rozpoczęcia, a następnie prowadzenia, wszelkiej działalności gospodarczej. Wymienione pokrótce uwarunkowania techniczne nie stanowią czynników produkcji w sensie ekonomicznym, ale bez ich występowania niemożliwy jest wzrost gospodarczy kraju i poprawa jego produktywności. Podobnie przedstawia się kwestia związana z – szeroko rozumianymi – instytucjami państwa. Regulacje rynku finansowego, rynku pracy, realizacja określonej polityki konkurencji, sprzyjającej rozwojowi rynków dóbr i usług, obowiązujące przepisy wymiany międzynarodowej czy prawo zamówień publicznych, tworzą warunki działalności biznesowej w gospodarce. I podobnie, jak to jest w wypadku infrastruktury technicznej, wymienione determinanty, będące w gestii państwa i rządu, wchodzi w interakcję z czynnikami produkcji, nie będąc nimi z punktu widzenia teorii wzrostu gospodarczego. Natomiast przyjęcie aksjomatu o trwałości danego komponentu konkurencyjności oznacza, że interakcja między nim a czynnikiem produkcji nie zużywa go w jednym cyklu produkcyjnym.

#### 4. Istota konkurencyjności międzynarodowej jako katalizatora produktywności ekonomicznej

Przyjęcie powyższych aksjomatów nasuwa więc pytania: co może być katalizatorem produktywności ekonomicznej? Czy istnieje możliwość pomiaru tak zdefiniowanego katalizatora produktywności i uwzględnienie go w teoriach wzrostu gospodarczego?

Autorka niniejszego artykułu proponuje wykorzystanie części danych publikowanych w raportach konkurencyjności międzynarodowej WEF, wyselekcjonowanie podfilarów, które spełniają powyższe aksjomaty, i dopiero zbiór tych komponentów nazwanie „konkurencyjnością międzynarodową”.

Czymże jest więc konkurencyjność międzynarodowa? Czy można przyjąć, iż produktywność ekonomiczna danego kraju zależy od uwarunkowań, w jakich przebiegają makroekonomiczne procesy produkcyjne, które tkwią, między innymi, w szeroko rozumianej infrastrukturze instytucjonalnej i technicznej (np. transportowej, telekomunikacyjnej)? Czy słuszne jest założenie, że produktywność ekonomiczną determinuje prowadzona polityka, w efekcie której rozwija się system edukacji kraju, sfera badań naukowych? Czy zasadne jest uznanie tak postrzeganej konkurencyjności kraju jako jego atrybutów, cech, właściwości, które sprzyjają poprawie produktywności ekonomicznej?

Próba odpowiedzi na tak postawione pytania winna być jednak poprzedzona założeniem, że konkurencyjność międzynarodowa to właściwość, która określa zdolność kraju do tworzenia warunków wzrostu produktywności oraz pożądanych zachowań rynkowych w sytuacji, gdy kraje pozostałe czynią to lepiej, sprawniej i efektywniej. Są to więc warunki tkwiące w otoczeniu działalności gospodarczej, kreowane przez instytucje gospodarcze, polityczne i społeczne.

Na tej podstawie można postawić hipotezę, iż konkurencyjność międzynarodowa jest „katalizatorem” produktywności ekonomicznej. Oznacza to, że dana kombinacja kapitału fizycznego, pracy, kapitału ludzkiego i postępu technicznego przyczynia się do wyższej produktywności danego kraju, im wyższy poziom konkurencyjności międzynarodowej jej towarzyszy. Z uwagi na to, że produktywność warunkuje dobrobyt ekonomiczny kraju, to konkurencyjność międzynarodowa, jako katalizator produktywności, staje się pośrednio katalizatorem owego dobrobytu. Tak rozumiana konkurencyjność międzynarodowa nie jest dodatkowym czynnikiem produkcji,

lecz uczestniczy w interakcjach znanych czynników produkcji, dających w efekcie produkt. Konkurencyjność międzynarodowa, jako katalizator, jedynie przyspiesza, bądź też intensyfikuje, powyższe interakcje tak, że wyjściowy produkt jest większy niż byłby w wypadku ich nieobecności. Sam katalizator nie zużywa się w trakcie wspomnianych interakcji, mając katalityczny wpływ zarówno na kapitał ludzki (np. jakość systemu kształcenia), jak również na kapitał fizyczny (np. infrastrukturę transportową czy energetyczną).

Wzbogacenie problematyki rozwoju czy teorii wzrostu gospodarczego o konkurencyjność międzynarodową, jako katalizatora, nie wymaga rewizji dotychczasowych modeli ekonomicznych, na przykład poprzez rozszerzanie zestawu czynników produkcji. Natomiast modyfikacji może ulec mechanizm procesu produkcyjnego.

W opracowaniach na temat konkurencyjności międzynarodowej, które od kilkudziesięciu lat publikuje WEF oraz IMD, proponuje się podejścia metodologiczne i metody pomiaru wskaźnika, odnoszącego się do danego kraju. Jednak nie wszystkie one odpowiadają założeniom, które można byłoby nazwać aksjomatami konkurencyjności międzynarodowej utożsamianej z katalizatorem ekonomicznym.

Dotychczasowe badania benchmarkingowe konkurencyjności krajów należą głównie do grupy koncepcji czynnikowo-wynikowych, w których analizuje się interakcje między poziomem rozwoju gospodarczego a czynnikami determinującymi konkurencyjność kraju. Jednak w analizach publikowanych raportów proponuje się pomiar zarówno efektów, jak i tego, co rzeczywiście warunkuje prowadzenie działalności gospodarczej, skutkując wzrostem gospodarczym (lub jego spadkiem) oraz wzrostem (lub spadkiem) znaczenia kraju w systemie gospodarki światowej. Natomiast koncepcja konkurencyjności kraju jako katalizatora produktywności i przyjęcie powyższych aksjomatów umożliwi podjęcie próby wyselekcjonowania czynników, które mają wpływ na konkurencyjność danego kraju, nie będąc *stricto* czynnikami produkcji<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Próba weryfikacji tej hipotezy została przedstawiona m.in. w publikacji Adamkiewicz, Kot, 2015.

## Literatura

- Acemoglu, D. (2003). Root Causes: A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development. *Finance and Development*, 40 (2), 27–30.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91 (5), 1369–1401.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J.A. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run. W: Ph. Aghion, S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1A. Elsevier North Holland.
- Adamkiewicz-Drwiłło, H.G. (2010). *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle uwarunkowań współczesnej gospodarki*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania „Dom Organizatora”.
- Adamkiewicz, H.G., Kot, S.M. (2015). International Competitiveness as the Catalyst of Productivity. *International Review of Business Research Papers*, 11 (2), 120–131.
- Ajitabh, A., Momaya, K. (2004). Competitiveness of Firms: Review of Theory, Frameworks and Models. *Singapore Management Review*, 26 (1), 45–61.
- Annoni, P., Kozovska, K. (2010). *EU Regional Competitiveness Index RCI 2010*. European Union.
- Bouis, R., Duval, R., Murin, F. (2011). The Policy and Institutional Drivers of Economic Growth Across OECD and Non-OECD Economies: New Evidence from Growth Regressions. *OECD Economics Department Working Papers*, 843. OECD Publishing. Pobrano z: <http://dx.doi.org/10.1787/5kghwnhxwkhj-en> (5.05.2015).
- Chao-Hung, W., Li-Chang, H. (2010). The Influence of Dynamic Capability on Performance in the High Technology Industry: The Moderating Roles of Governance and Competitive Posture. *African Journal of Business Management*, 5 (4), 562–577.
- Hall, R.E., Jones, C.I. (1999). Why do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), 83–116.
- Knack, S. (2003). Groups, Growth and Trust: Cross-Country Evidence on the Olson and Putnam Hypotheses. *Public Choice*, 117 (3–4), 341–355.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251–1288.
- Krugman, P.R. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73 (2), 28–44.
- Lall, S. (2001). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, 9 (9), 1501–1525.



- Oughton, C., Whittam, G. (1997). Competition and Cooperation in the Small Firm Sector. *Scottish Journal of Political Economy*, 44 (1), 1–30.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Simon & Schuster Inc.
- Porter, M.E. (2004). Building the microeconomic foundations of prosperity: Findings from the business competitiveness index. W: M.E. Porter et al. (eds.), *Global Competitiveness Report 2003–2004 of the World Economic Forum*. Oxford: Oxford University Press.
- Putnam, R.D., Leonardi, L., Nanetti, L.Y. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Rodriguez-Pose, A., Storper, M. (2006). Better Rules or Stronger Communities? On the Social Foundations of Institutional Change and Its Economic Effects. *Economic Geography*, 82 (1), 1–25.
- Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131–165.
- Romer, D. (2000). *Makroekonomia dla zaawansowanych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sala-i-Martin, X., Bilbao-Osorio, B., Di Battista, A., Drzeniek Hanouz, M., Geiger, T., Galvan, C. (2014). The Global Competitiveness Index 2014–2015: Accelerating a Robust Recovery to Create Productive Jobs and Support Inclusive Growth. W: *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Geneva: World Economic Forum, Palgrave Macmillan.
- Vijayaraghavan, M., Ward, W.A. (2001). Institutions and Economic Growth: Empirical Evidence from a Cross-National Analysis. *Working Paper, 001302*. Clemson, S.C.: Center for International Trade, Clemson University.
- Zak, P.J., Knack, S. (2001). Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111 (470), 295–321.

## THE THEORETICAL ASPECTS OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS – THE CONCEPTION OF THE CATALYST OF PRODUCTIVENESS

### Abstract

In this article, the formulation of international competitiveness was proposed as the catalyst of economic productiveness. It was accepted, that and the propriety which defines the ability of the country to creating the conditions of the growth of productiveness and desirable marketable behaviours in the situation when remaining cuts they act this better, more skilfully and more effective. So comprehended competitiveness is in the surroundings of productive processes, contributing to the economic growth.

**Keywords:** international competitiveness, economic growth, the catalyst of productiveness

**Kody JEL:** O47, O57, F43



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-02

**Ewa Baranowska-Prokop\***

**Tomasz Sikora\*\***

Instytut Międzynarodowego Zarządzania i Marketingu

## WYBRANE ASPEKTY STRATEGII KONKUROWANIA POLSKICH FIRM WCZEŚNIE UMIĘDZYNARODOWIONYCH W OCENIE MENEDŻERSKIEJ

### STRESZCZENIE

Głównym celem artykułu jest przedstawienie i ocena wybranych aspektów wykorzystywania przewag konkurencyjnych oraz strategii konkurowania polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych (PWU). Klasyfikacja strategii konkurowania oparta jest na koncepcji M.E. Portera. Wyniki wcześniej przeprowadzonych przez autorów badań wskazują, iż najlepszą strategią konkurencyjną dla tego typu firm jest silne różnicowanie oferty produktowej (dyferencjacja). Rezultaty prezentowanego poniżej kolejnego badania wskazują na interesującą obserwację: istnienie relatywnie słabej zależności między przyjętą strategią konkurowania a wynikami ekonomicznymi polskich PWU. Wniosek ten może być wyjaśniony istnieniem czynników makroekonomicznych, jak: niskie koszty pracy, korzystny kurs wymienny złotego, które przeważały niedostatki wynikające z niekonsekwentnej implementacji (niekonsekwentnego wdrożenia i stosowania) przyjętej strategii konkurowania. Zastosowaną metodą badawczą jest analiza statystyczna (analiza regresji) danych uzyskanych poprzez wywiady ankietowe przeprowadzone metodą CATI na dwóch próbach reprezentatywnych polskich PWU.

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorstwo wcześnie umiędzynarodowione, *born global*, strategie konkurowania, strategie hybrydowe

---

\* E-mail: ebarano@sgh.waw.pl

\*\* E-mail: tsikora@sgh.waw.pl

## Wprowadzenie

Datujące się od początku lat 90. XX wieku gwałtowne nasilenie zjawiska globalizacji rynków stworzyło okazję dla wielu firm z sektora MŚP do wkroczenia na ścieżkę ekspansji międzynarodowej. Co więcej, wiele z nich zostało utworzonych z myślą dokonania natychmiastowej ekspansji na rynki zagraniczne. Zainteresowanie badaczy firmami tego typu datuje się od końca lat osiemdziesiątych, a nazwa *born global* została użyta po raz pierwszy w 1993 roku (Rennie, 1993). Jak dotąd nie istnieje jeden, powszechnie zaakceptowany termin określający to zjawisko. W literaturze przedmiotu można spotkać między innymi określenia: *global start-ups* (Jolly i in., 1992), *international new ventures* (Oviatt, McDougall, 1994), *born internationals* (Majkgard, Sharma, 1999), *early internationalizing firms* (Rialp i in., 2005). Powszechnie zaakceptowane kryteria identyfikacji firm wcześniej umiędzynarodowionych zostały opracowane przez Knighta i Cavusgila (1996) i obejmują MŚP rozpoczynające ekspansję międzynarodową w okresie trzech lat od swego powstania oraz uzyskujące przynajmniej 25% wpływów ze sprzedaży na rynkach zagranicznych. Większość autorów podkreśla, iż przedsiębiorstwa tego typu prowadzą działalność zazwyczaj na rynkach niszowych i w gałęziach wysoce zaawansowanych technologii. E. Duliniec (2011) podkreśla, iż te firmy nie posiadają znacznych zasobów kapitałowych ani też doświadczenia rynkowego i adresują swoją ofertę do chłonnych rynków krajów wysoko rozwiniętych. Są aktywne zazwyczaj na rynkach relatywnie homogenicznych, co umożliwia im stosowanie strategii standardowych, odpowiednich dla przedsiębiorstw z ograniczonymi zasobami. Większość badaczy wyraża jednocześnie opinię, iż w przypadku PWU z krajów wysoko rozwiniętych konsekwentne stosowanie przyjętej strategii konkurowania jest decydującym czynnikiem sukcesu. Zgodnie z wynikami badań Knighta i Cavusgila (2005) często cytuje się opinię, iż koncentracja rynkowa i wyraźne różnicowanie oferty produktowej powinny być strategią wiodącą PWU. Rezultaty później przeprowadzonych badań nie potwierdziły jednoznacznie tego stwierdzenia. Przykładowo, wyniki analizy firm typu PWU z USA wykazują silny związek między wysoką zyskownością działań przedsiębiorstw tego typu w powiązaniu ze strategią dyferencjacji oraz ukazują znacznie słabsze wyniki dla firm stosujących koncentrację rynkową (Gleason i in., 2006). Z drugiej strony analiza belgijskich PWU wskazuje, iż firmy działające w sektorach technologii wysoko zaawansowanych osiągnęły sukces rynkowy szyb-

ciej niż przedsiębiorstwa działające w gałęziach tradycyjnych. Sleuwaegen i Onkelinx (2010) podsumowują swoje badania stwierdzeniem, iż sukces PWU zależy przede wszystkim od charakterystyki sektora, w którym działa dana firma.

Głównym celem artykułu jest opisanie i wyjaśnienie wybranych aspektów zależności między przyjętą strategią konkurowania a odniesionym sukcesem w percepcji kadry menedżerskiej polskich PWU. Badanie zostało przeprowadzone przy wykorzystaniu programu statystycznego SPSS na dwóch próbach reprezentatywnych polskich PWU pobranych w ramach badań ankietowych z lutego–marca 2013 i września–października 2014 roku.

## 1. Specyfika polskich PWU

Początek badań nad problematyką polskich firm typu *born global* datuje się na początek lat 90. XX wieku, a ich rezultaty znalazły wyraz w licznych publikacjach, m.in. Goryni (2007), Przybylskiej (2013), Cieślaka (2010), Duliniec (2011), Kowalik i Baranowską-Prokop (2013) oraz Baranowską-Prokop i Sikorę (2014). Należy zaznaczyć, iż Cieślak (2010) jako pierwszy zauważył, iż już w okresie transformacji 3/4 polskich firm eksportujących rozpoczęło sprzedaż na rynki zagraniczne w czasie pierwszych trzech lat od swego powstania. Autor ten stwierdził, iż zjawisko wczesnej internacjonalizacji jest szeroko rozpowszechnione wśród polskich eksporterów. Inni badacze w późniejszych pracach starali się określić determinanty powstania BG, tempo ich internacjonalizacji, liczbę obsługiwanych rynków, strategie wejścia itp. W prezentowanym artykule autorzy używają terminu PWU (*international new venture*), ponieważ jest mniej restrykcyjny niż *born global* i coraz częściej używany z uwagi na brak wymogu osiągnięcia pułapu 25% sprzedaży na rynkach zagranicznych w okresie trzech lat od swego powstania oraz brak wymogu obecności na rynkach globalnych Triady.

Badania przeprowadzone przez Kowalik i Baranowską-Prokop (2013) wskazują, iż główne motywy rozpoczęcia działalności międzynarodowej polskich PWU mają charakter proaktywny. Wewnętrzne bodźce ich wczesnej internacjonalizacji to: zdolny, aktywny zarząd, znajomość rynków zagranicznych, wcześniejsze doświadczenie w prowadzeniu biznesu oraz unikatowe kompetencje technologiczne. Natomiast najważniejsze zewnętrzne czynniki szybkiej internacjonalizacji polskich PWU to pojawienie się nowych okazji rynkowych po wstąpieniu do UE, szansa włączenia

się w międzynarodową sieć dostawców, możliwość skorzystania z wyższego poziomu cen na rynkach UE, bliskość geograficzna i kulturowa określonych rynków. Należy zaznaczyć, iż większość respondentów wskazywała na brak istotnego wsparcia ze strony instytucji rządowych oraz istnienia zachęt (np. fiskalnych) do podjęcia decyzji o umiędzynarodowieniu. Z kolei rezultaty badań Baranowskiej-Prokop i Sikory (2014) wskazały na strategie konkurowania polskich PWU oraz ich sukces w percepcji kadry zarządzającej (wykorzystano klasyfikację strategii konkurowania opartą na koncepcji M.E. Portera). Najważniejszą konkluzją było stwierdzenie, iż znakomita większość respondentów deklarowała odniesienie sukcesu na rynkach międzynarodowych. W przypadku 1/4 firm, najczęściej stosowaną strategią było różnicowanie produktu, a prawie połowa wskazywała na przywództwo kosztowe jako wiodącą strategię konkurencyjną. Pozostała część (prawie 1/3) respondentów wskazywała konkurowanie zarówno za pomocą wysokiej jakości produktu, jak i niskich cen. Takie działania strategiczne są uważane przez Portera jako klasyczny błąd „ugrzęźnienia” między strategiami.

Jednakże późniejsze badania nie potwierdziły jednoznacznie negatywnej oceny tej strategii. Hill (1988) udowodnił, iż kombinacja strategii dyferencjacji i przywództwa kosztowego może być niekiedy konieczna dla uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej firmy. Murray (1987) stwierdza, iż nie ma powodu, aby firma ograniczała się do stosowania tylko jednej strategii konkurowania. Także Faulkner i Bowman (1997) uzasadniają konieczność łączenia różnych typów strategii w pewnych warunkach rynkowych. Baroto i in. (2012) przyjmują dla praktyki jednoczesnego stosowania strategii różnicowania produktów i przywództwa kosztowego nazwę strategii hybrydowych. Podkreślają, że ten typ strategii jest coraz częściej wykorzystywany na rynkach globalnych. Spanos i in. (2004), bazując na przeprowadzonych badaniach greckich firm konkludują, iż umiejętnie stosowane strategie hybrydowe mogą być bardziej zyskowne niż klasyczne strategie Portera. Ponadto stwierdzają, iż w warunkach konkurencji globalnej wykorzystywanie strategii przywództwa kosztowego przynosi takie same rezultaty, jak brak jednoznacznie sformułowanej strategii konkurowania. Wu i in. (2007) wykazali, iż firmy, które w warunkach kryzysu stosowały strategie hybrydowe, uzyskały lepsze wyniki niż ich rywale posługujący się strategiami konwencjonalnymi. Według Leitnera i Guildenberga (2010) przewaga konkurencyjna strategii hybrydowych może wynikać z wykorzystywania nowych technologii i nowatorskich praktyk menedżerskich, które umożliwiają jednoczesną

redukcję kosztów i różnicowanie produktowe. Co więcej, strategie hybrydowe mogą przyczynić się do redukcji ryzyka rynkowego i maksymalizacji zysków w długim okresie. Powyższe obserwacje pokrywają się z wynikami badań polskich PWU (Baranowska-Prokop i Sikora, 2015), zgodnie z którymi strategie konkurowania odgrywają ważniejszą rolę w postrzeganiu sukcesu niż cechy gałęzi. Obserwacja ta wskazuje na potrzebę odpowiedzi na kolejne pytanie badawcze o istotę konkurencyjności polskich PWU.

## 2. Problem badawczy

Według powszechnie zaakceptowanej koncepcji Portera sformułowanie i wdrożenie ściśle określonej strategii konkurowania (różnicowanie produktu lub przywództwo kosztowe) prowadzi do wyższej oceny sukcesu i lepszych rezultatów finansowych niż brak jednoznacznie sformułowanej strategii.

Testowana przez autorów hipoteza wyprowadzona jest z opisu Portera strategii „ugrzęźnięcia”, która charakteryzuje się U-kształtną zależnością między ROI oraz zyskiem i udziałem w rynku. Zagadnienie udziału w rynku zostało pominięte w przedkładanej analizie z uwagi na fakt, iż w przypadku przedsiębiorstw małych i średnich ich udział w rynku jest mniej istotny. Ponieważ jednak zazwyczaj istnieje ścisły związek kosztów z cenami, a obserwowalnym na rynku narzędziem konkurowania są ceny (przedsiębiorstwa z reguły nie ujawniają poziomu kosztów), respondentów z przedsiębiorstw pytano o ceny, a nie o koszty i analizowano strategię przywództwa cenowego (uznaną za przybliżenie strategii dominacji kosztowej). Stąd też hipoteza badawcza może być sformułowana w następujący sposób:

**H.** Stosowanie ściśle określonej strategii konkurowania (dyferencjacji produktu albo przywództwa cenowego) pozwala na generowanie zysków lub prowadzi do sukcesu rynkowego polskich PWU.

Pozytywna weryfikacja hipotezy nastąpi w przypadku wykazania, iż dyferencjacja i przywództwo cenowe są pozytywnie skorelowane z sukcesem PWU a „ugrzęźnięcie” między strategiami jest skorelowane negatywnie.

### 3. Opis próby i wynik badania

Pierwsza próba 256 polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych powstałych po 1990 roku została dobrana w wyniku badania przeprowadzonego w okresie luty–marzec 2013 roku metodą wywiadów telefonicznych wspomaganych komputerowo (*computer assisted telephone interviews*, CATI). Druga, niezależnie dobrana próba, licząca 233 przedsiębiorstw tej kategorii, została uzyskana po przeprowadzeniu badania tą samą metodą w okresie od września do października 2014 roku.

Sukces przedsiębiorstw w pierwszej i drugiej próbie oceniano na podstawie dwóch pytań mierzonych na 5-stopniowej skali Likerta: „Analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowności) naszego przedsiębiorstwa można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces” oraz „Uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy”. Zakres odpowiedzi zawierał 5 opcji, którym przypisano wartości od 1 do 5: „zdecydowanie” oraz „raczej” zgadzam się, „zdecydowanie” oraz „raczej” nie zgadzam się oraz „średnio – po środku – przeciętnie”. W przypadku drugiej próby zapytano również o wynik finansowy osiągnięty w 2013 roku w trzech kategoriach ogólnych: „strata”, „wynik w okolicach zera” i „zysk”; odpowiedzi oznaczono w zakresie od 1 do 3. Odsetek firm, które nie udzieliły odpowiedzi, wahał się od 0,9 do 3,4%.

W przypadku obu prób i wszystkich mierników zdecydowana większość przedsiębiorstw deklarowała odniesienie sukcesu rynkowego. Odsetek deklaracji o braku sukcesu wahał się, w zależności od próby przedsiębiorstw i pytania (mierniki oparte na skali Likerta, odsetki nie uwzględniają firm, które nie udzieliły odpowiedzi na te pytania) od 3,9 do 6,5%. W przypadku drugiej próby tylko 2 przedsiębiorstwa deklarowały stratę w 2013 roku. Odsetek przedsiębiorstw, które nie odniosły sukcesu ani porażki rynkowej wahał się, w zależności od próby przedsiębiorstw i pytania (mierniki oparte na skali Likerta) od 13 do 21,4%. W przypadku drugiej próby 18 firm, czyli 8% firm, które udzieliły informacji, osiągnęło wynik w okolicach zera. Pozostałe firmy deklarowały osiągnięcie sukcesu rynkowego: ich odsetek wahał się od 74,7 do 80,6%, a zysk w 2013 roku wypracowało 91,1% przedsiębiorstw.

W celu uzyskania informacji o realizowanej strategii (różnicowanie, czyli konkurowanie unikatowością produktów albo przewaga kosztowa, czyli konkurowanie



niską ceną) respondentom z przedsiębiorstw (właścicielom, menedżerom odpowiedzialnym za eksport itp.) zadano serię 4 pytań (stwierdzeń) dotyczących unikatowości oferty produktów i konkurowania (albo nie) niską ceną mierzonych na 5-stopniowej skali Likerta.

Potwierdzenie w odniesieniu do stwierdzeń „Nasze produkty są wyraźnie podobne do produktów naszych konkurentów – nasze produkty są wyraźnie odmienne od produktów naszych konkurentów” oraz „Nasz podstawowy produkt eksportowy ma wiele odpowiedników – nasz podstawowy produkt eksportowy nie ma odpowiedników” zostało uznane za stosowanie strategii różnicowania, zaprzeczenie – za stosowanie strategii nieróżnicowania, a odpowiedzi „średnio” – za „ugręźnienie między strategiami”.

Potwierdzenie w odniesieniu do stwierdzenia „Na rynkach zagranicznych konkurujemy przede wszystkim niską ceną” oraz do stwierdzeń „Ceny naszego podstawowego produktu eksportowego są najniższe na rynku – ceny naszego podstawowego produktu eksportowego są najwyższe na rynku” zostało uznane za stosowanie strategii przywództwa cenowego, zaprzeczenie – za stosowanie strategii niedominacji cenowej, a odpowiedzi „średnio” – za „ugręźnienie między strategiami”.

Wprawdzie strategia „braku dominacji cenowej” powinna wynikać z dyferencjacji, a strategia nieróżnicowania ze strategii dominacji cenowej, jednak z uwagi na fakt, że respondenci nie zaznaczyli w swych odpowiedziach wyraźnych zbieżności – strategię te są uwzględniane odrębnie w przedstawionych poniżej modelach regresji dotyczących postrzegania sukcesu.

Pięciostopniowe skale Likerta zostały przekształcone w skale binarne, zerojedynkowe, w związku z tym każdy typ strategii jest dodatkowo wzbogacony o natężenie, tj. siłę konsekwencji w jej stosowaniu, gdyż odpowiedzi „zdecydowanie” i „raczej” się zgadzam albo „nie zgadzam” są kodowane odrębnie (stąd np. „silna” i „raczej” dyferencjacja albo dominacja cenowa).

W przypadku pierwszej próby polskich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych, pierwszego miernika sukcesu jako zmiennej objaśnianej i rodzajów strategii jako zmiennych objaśniających model regresji liniowej przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Model regresji liniowej dla pierwszego miernika sukcesu przedsiębiorstwa, pierwsza próba polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność B
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	4,054	0,061		66,904	0,000
Silna niedyferencjacja	0,389	0,093	0,273	4,168	0,000
Silna dyferencjacja	0,548	0,137	0,262	4,003	0,000

Zmienna zależna: analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowność) naszego przedsiębiorstwa można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces;  $R^2 = 0,102$ ,  $d$  (statystyka Durbina-Watsona) = 1,914.

Źródło: opracowanie własne.

Model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu przedsiębiorstw z pierwszej próby przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu przedsiębiorstwa, pierwsza próba polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność B
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	3,940	0,064		61,382	0,000
Silna dyferencjacja	0,552	0,143	0,256	3,861	0,000
Silna dominacja cenowa	0,377	0,159	0,151	2,377	0,018
Silna niedyferencjacja	0,174	0,097	0,118	1,786	0,075

Zmienna zależna: uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy;  $R^2 = 0,09$ ,  $d = 2,096$ .

Źródło: opracowanie własne.

Model regresji liniowej dla pierwszego miernika sukcesu przedsiębiorstw z drugiej próby przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Model regresji liniowej dla pierwszego miernika sukcesu przedsiębiorstwa, druga próba polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność B
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	3,984	0,064		62,533	0,000
Silna dominacja cenowa	0,312	0,174	0,118	1,788	0,075

Zmienna zależna: analizując wskaźniki sytuacji finansowej (np. rentowność) naszego przedsiębiorstwa można stwierdzić, że osiągnęło ono sukces;  $R^2 = 0,014$ ,  $d = 1,927$ .

Źródło: opracowanie własne.

Model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu przedsiębiorstw z drugiej próby przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Model regresji liniowej dla drugiego miernika sukcesu przedsiębiorstwa, druga próba polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność B
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	4,132	0,057		72,699	0,000
„Ugrzęźnięcie”	-0,264	0,124	-0,143	-2,125	0,035

Zmienna zależna: uwzględniając sytuację na rynkach (krajowym i zagranicznych), na których działa nasza firma, można stwierdzić, że w porównaniu do konkurentów osiągnęła ona sukces rynkowy;  $R^2 = 0,02$ ,  $d = 1,919$ .

Źródło: opracowanie własne.

Model regresji liniowej dla trzeciego miernika sukcesu przedsiębiorstw z drugiej próby przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Model regresji liniowej dla trzeciego miernika sukcesu przedsiębiorstwa, druga próba polskich małych i średnich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych

Model	Współczynniki niestandardyzowane		Współczynniki standaryzowane	t	Istotność B
	B	Błąd standardowy	Beta		
(Stała)	3,037	0,038		78,923	0,000
Silna niedyferencjacja	-0,161	0,053	-0,221	-3,054	0,003
„Ugrzeźnięcie”	-0,119	0,051	-0,171	-2,321	0,021
„Raczej” niedyferencjacja	-0,108	0,051	-0,140	-2,091	0,038
„Raczej” dominacja cenowa	-0,093	0,047	-0,129	-1,956	0,052

Zmienna zależna: wyniki finansowe w 2013 roku (ogólnie: zysk, strata, wynik w okolicach zera);  
 $R^2 = 0,082$ ,  $d = 1,824$ .

Źródło: opracowanie własne.

Należy zwrócić uwagę, że w sytuacji, gdy zdecydowana większość przedsiębiorstw deklarowała odniesienie sukcesu rynkowego, prowadzenie analiz jest utrudnione z powodu silnie asymetrycznego rozkładu zmiennych objaśnianych (mierników sukcesu przedsiębiorstwa).

W trzech przypadkach z pięciu, zmienne objaśniające wyjaśniały około 10% zmienności zmiennej objaśnianej ( $R^2 \approx 0,1$ ), co oznacza słabe dopasowanie modeli. W dwóch przypadkach część zmienności objaśnianej przez model kształtowała się w granicach 1–2%, co jest wartością bardzo niską. Świadczy to o niskiej przydatności (co nie oznacza jednak nieprzydatności) typologii strategii według M.E. Portera dla potrzeb analizy czynników sukcesu polskich przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych.

Wśród zmiennych, które znalazły się w modelach, wyłącznie pozytywny związek albo brak związku z miernikami sukcesu miała strategia silnej dyferencjacji. Można by więc tę strategię zalecić przedsiębiorstwom (brak związku oznacza przynajmniej to, że firmy stosujące tę strategię nie były silniej niż inne narażone na niepowodzenie).

Strategia dominacji cenowej (i w pewnym sensie jej odpowiednik w postaci niedyferencjacji) wykazywała zarówno związki pozytywne (silna dominacja ceno-

wa), jak i negatywne („raczej” dominacja cenowa i niedyferencjacja) z miernikami sukcesu, więc trudno w tym przypadku o jednoznaczną konkluzję.

Wprawdzie w tych przypadkach, w których zmienna „ugrzęźnięcie” znalazła się w modelach, wykazywała negatywny związek z miernikami sukcesu, jednak te zależności były tak słabe, że nawet gdyby przestrzegać firmy przed taką sytuacją, paradoksalnie, zagrożenia wydają się być niewielkie.

## Podsumowanie

Sukces polskich PWU jest często przywoływany jako przykład ilustrujący pozytywne zmiany w gospodarce i udaną transformację od gospodarki centralnie planowanej do wolnego rynku. Źródła tego sukcesu w badanym przez nas przypadku są jednak wielorakie, a strategie konkurowania dużo bardziej złożone niż klasyczne strategie konkurencji rynkowej w ujęciu M.E. Portera. Pomimo zalecenia przez Knighta i Cavusgila (2005) dla firm typu *born global* strategii koncentracji na wybranych rynkach i adaptacji produktu – jako najlepszej opcji konkurowania – ankietowane polskie PWU przyjęły odmienne założenia strategiczne. Zaledwie 1/4 badanych firm stosuje strategię różnicowania produktu, prawie połowa wykorzystuje konkurencję cenową jako źródło budowania przewagi konkurencyjnej, a pozostałe firmy wykazują „ugrzęźnięcie” między strategiami. Należy jednocześnie podkreślić, iż w obu badanych próbach, ponad 90% respondentów deklarowało konkurencję za pomocą wysokiej jakości produktu (nawet w przypadku deklarowanej konkurencji cenowej). To ostatnie podejście nazywane jest strategią hybrydową i staje się coraz częściej strategią konkurowania wśród PWU na rynku globalnym. Niektórzy autorzy wskazują, iż łączenie strategii przywództwa kosztowego i różnicowanie produktu może być konieczne dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku globalnym. Ponadto należy dodać, iż firmy stosujące strategię hybrydową w okresie kryzysów gospodarczych uzyskują lepsze rezultaty finansowe niż ich konkurenci.

W przedstawionym badaniu przetestowano, czy w przypadku polskich PWU stosowanie ściśle określonych strategii, tj. różnicowania produktu, bądź przywództwa cenowego, prowadzi do wyższej oceny sukcesu firmy i lepszego rezultatu finansowego niż sytuacja nieprzyjmowania klasycznej strategii konkurowania i „ugrzęźnięcie” pomiędzy strategiami. Rezultaty badania wskazują na istnienie słabej zależności między typem strategii a sukcesem firmy w percepcji jej kadry menedżerskiej.

Stąd też można uznać, że sformułowana hipoteza badawcza H została częściowo i słabo potwierdzona.

Zaobserwowana w drugiej próbie badawczej słaba negatywna korelacja między sytuacją „ugrzęźnięcia” a miernikami sukcesu słabo i tylko częściowo (z uwagi na nieobecność tego zjawiska w pierwszej próbie) potwierdza rekomendacje M.E. Portera wynikające z charakterystyki klasycznych strategii konkurowania. Można więc wnioskować, iż najskuteczniejszą strategią dla polskich PWU jest silna dyferencjacja produktu, ponieważ, jeśli już było uzasadnione, umieszczenie jej w modelu powodowało, że była ona pozytywnie skorelowana z postrzeganiem sukcesu przez menedżerów badanych firm lub przynajmniej „neutralna” w znaczeniu braku relacji z niższymi ocenami sukcesu. Dominacja cenowa (i niedyferencjacja) występowała w różnych rolach: korelacje z postrzeganym sukcesem bywały dodatnie i ujemne. Wyjaśnieniem opisanych wyników może być znaczący wpływ na sytuację konkurencyjną polskich PWU czynników makroekonomicznych, tj. korzystny kurs wymienny zł/euro, a także jedne z najniższych w UE koszty pracy (ok. 1/3 średniej UE) (Raport..., 2014). To właśnie te czynniki miały decydujący wkład w sukces eksportowy polskich PWU i przeważały braki w formułowaniu i implementacji strategii konkurowania na rynkach zagranicznych.

## Literatura

- Baranowska-Prokop, E., Sikora, T. (2014). Relationship between Competitive Strategies and the Success Perception of Polish Born Globals. *International Journal of Management and Economics*, 43, 94–113.
- Baranowska-Prokop, E., Sikora, T. (2015). Competitive strategy versus sector-specific determinants in success perception of Polish born globals. *Journal of International Studies*, 8 (1), 9–21.
- Baroto, M.B., Abdullah, M.M., Wan, H.L. (2012). Hybrid Strategy: A New Strategy for Competitive Advantage. *International Journal of Business and Management*, 7 (20), 120–133.
- Cieślak, J. (2010). *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Aktualne tendencje – implikacje dla polityki gospodarczej*. Warszawa: Akademia Leona Koźmińskiego.
- Duliniec, E. (2011). Koncepcje przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne. *Gospodarka Narodowa*, 1–2, 63–80.

- Faulkner, D., Bowman, C. (1992). Generic strategies and congruent organizational structures: some suggestions. *European Management Journal*, 10 (4), 494–499.
- Gleason, K.C., Madura, J., Wiggenhorn, J. (2006). Operating characteristics, risk, and performance of born-global firms. *International Journal of Managerial Finance*, 2 (2), 96–120.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Hill, C.W.L. (1988). Differentiation versus low cost: or differentiation and low cost: a contingency framework. *Academy of Management Review*, 13 (3), 401–412.
- Jolly, V.K., Alahuhta, M., Jeannet, J. (1992). Challenging the Incumbents: How High Technology Start-ups Compete Globally. *Journal of Strategic Change*, 1, 71–82.
- Knight, G., Cavusgil, S.T. (1996). The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. W: S. Cavusgil i T. Madsen (red.), *Advances in international marketing* 8. Greenwich: JAI Press.
- Knight, G., Cavusgil, S.T. (2005). A taxonomy of born global firms. *Management International Review*, 45 (3), 15–35.
- Kowalik, I., Baranowska-Prokop, E. (2013). Determinanty powstawania i motywy ekspansji polskich przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych. *Gospodarka Narodowa*, 4, 41–64.
- Leitner, K.-H., Guldenberg, S. (2010). Generic strategies and firm performance in SMEs: a longitudinal study of Austrian SMEs. *Small Business Economics*, 33, 169–189.
- Murray, A.I. (1988). A Contingency View of Porter's „Generic Strategies”. *Academy of Management Review*, 13 (3), 390–400.
- Majkgard, A., Sharma, D.D. (1999). Client-Following and Market-Seeking Strategies in the Internationalization of Service Firms. *Journal of Business-to-Business Marketing*, 3 (3), 1–40.
- Oviatt, B.M., McDougall, P.P. (1994). Toward a Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25, 45–64.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.
- Przybylska, K. (2013). *Born Global – nowa generacja małych przedsiębiorstw*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Raport „Przedsiębiorczość w Polsce”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2014. Pobrano z: [http://www.mg.gov.pl/files/upload/21755/Raport%20Przedsi%C4%99biorczo%C5%9B%C4%87%20w%20Polsce\\_www\\_ost\\_20140925.pdf](http://www.mg.gov.pl/files/upload/21755/Raport%20Przedsi%C4%99biorczo%C5%9B%C4%87%20w%20Polsce_www_ost_20140925.pdf) (15.01.2016).
- Rennie, M.W. (1993). Global Competitiveness: Born Global. *McKinsey Quarterly*, 4, 45–52.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., Vaillant, Y. (2005). The Born Global Phenomenon: A Comparative Case Study Research. *Journal of International Entrepreneurship*, 3 (2), 133–171.

- Sleuwaegen, L., Onkelinx, J. (2010), Internationalization strategy and performance of small and medium size enterprises. *Working Paper Research, National Bank of Belgium*, 197.
- Spanos, Y.E., Zaralis, G., Lioukas, S. (2004). Strategy and Industry Effects on Profitability: Evidence from Greece. *Strategic Management Journal*, 25, 139–165.
- Wu, H.-L., Lin, B.-W., Chen, C.-J. (2007). Contingency view on technological differentiation and firm performance: evidence in an economic downturn. *R&D Management*, 37 (1), 75–88.

## SELECTED ASPECTS OF COMPETITIVE STRATEGIES APPLIED BY POLISH INTERNATIONAL NEW VENTURES – MANAGERIAL ASSESSMENT

### Abstract

The key goal of this paper is to present and assess selected aspects of competitive strategies applied by Polish international new ventures (INVs). The classification of competitive strategies is based on M.E. Porter's standard framework. Previous research showed that the most appropriate strategy for the firms of this type is clear product differentiation. The presented analysis allows to conclude that the relationship between the competitive strategy and the economic performance of Polish INVs is relatively weak. The impact of macroeconomic factors, such as, low labor costs, and advantageous exchange rate of PLN, could be responsible for this result. These factors might have outweighed the shortcomings of the inconsistent implementation of competitive strategy. Statistical analysis (regression analysis) was applied to the data set obtained through the questionnaire (CATI method) conducted among two representative groups of Polish INVs.

*Translated by Ewa Baranowska-Prokop*

**Keywords:** international new venture, born global, competitive strategies, hybrid strategies

**Kody JEL:** L10, M10, M31





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-03

**Ryszard Barczyk\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## **MAKROEKONOMICZNA POLITYKA ZATRUDNIENIA W GOSPODARCE POLSKIEJ W LATACH 2000–2015**

### **STRESZCZENIE**

Jednym z ważniejszych celów realizowanych w gospodarkach rynkowych w sferze stabilizacji makroekonomicznej jest wzrost zatrudnienia i ograniczenie bezrobocia. Zamiar ten jest osiągany poprzez, mające charakter makro- lub mikroekonomiczny, działania na rynku pracy. Makroekonomiczna polityka zatrudnienia wykorzystuje narzędzia polityki fiskalnej lub/i pieniężnej. Mikroekonomiczna regulacja rynku pracy wykorzystuje aktywne lub pasywne instrumenty doskonalące funkcjonowanie rynku pracy. Celem pracy jest zbadanie charakteru oddziaływania narzędzi fiskalnych i pieniężnych stosowanych w ramach polityki zatrudnienia na kształtowanie się stopy bezrobocia w gospodarce polskiej w latach 2000–2015. Opracowanie składa się z dwóch części. W pierwszej z nich omówiono narzędzia polityki fiskalnej i pieniężnej, stosowane na rynku pracy w gospodarkach rynkowych. Część druga przedstawia analizę uzyskanych wyników empirycznych, które wskazują, że rola makroekonomicznej polityki zatrudnienia w Polsce nie jest jednoznaczna.

**Słowa kluczowe:** bezrobocie, zatrudnienie, polityka fiskalna, polityka pieniężna, polityka stabilizacji

---

\* E-mail: [ryszard.barczyk@ue.poznan.pl](mailto:ryszard.barczyk@ue.poznan.pl)

## Wprowadzenie

Polityka stabilizacji makroekonomicznej dąży do osiągania różnych, często wykluczających się, celów. Jednym z ważniejszych jest wzrost zatrudnienia i ograniczenie bezrobocia. Cel ten jest realizowany poprzez, mające charakter makro- lub mikroekonomiczny, działania na rynku pracy. W aspekcie makroekonomicznym, w ramach polityki zatrudnienia, wykorzystuje się głównie narzędzia polityki budżetowej i/lub pieniężnej. Mikroekonomiczna regulacja rynku pracy polega na rozwiązywaniu problemów strukturalnych i na doskonaleniu funkcjonowania tego rynku.

Celem pracy jest zbadanie charakteru wpływu działań stabilizacyjnych, prowadzonych za pomocą narzędzi fiskalnych lub/i pieniężnych w ramach polityki zatrudnienia w gospodarce polskiej w latach 2000–2015. W rozważaniach tych będą pomijane, odgrywające często ważną rolę, aktywne lub pasywne narzędzia, mające charakter mikroekonomiczny, a uwaga zostanie skoncentrowana na wpływie stóp procentowych i podaży pieniądza, wysokości dochodów z tytułu podatków pośrednich i bezpośrednich oraz wydatków publicznych na zatrudnienie i ograniczenie bezrobocia. Przedmiotem prac empirycznych będzie gospodarka polska w latach 2000–2015, w której problemy rynku pracy współcześnie należą do najważniejszych. Dobór okresu analiz jest uwarunkowany dostępem do porównywalnych danych statystycznych.

### 1. Narzędzia polityki zatrudnienia i ewolucja ich stosowania

Sytuacja i przemiany na rynku pracy w krajach o gospodarce rynkowej są odmiennie interpretowane w poszczególnych nurtach ekonomii (Kwiatkowski, 1988, s. 15–30). Główną tezę sformułowaną na gruncie neoklasycyzmu jest stwierdzenie, iż w systemie wolnorynkowym występuje tendencja do powstawania równowagi między popytem na pracę i jej podażą, tj. występuje pełne zatrudnienie. Równowaga ta jest wynikiem działania mechanizmu rynkowego, a powstające, ewentualne bezrobocie ma charakter dobrowolny i jest ono konsekwencją braku akceptacji przez pracowników oferowanej stawki płacy lub też jest to rezultat działania państwa, które ustala wysokość płacy minimalnej, wypłaca zasiłki dla bezrobotnych lub ogranicza konkurencję w sferze podaży pracy.

Zdaniem zwolenników ekonomii keynesowskiej na rynku pracy występuje tendencja do powstawania nadwyżki podaży pracy w stosunku do popytu rynkowego, tj. występuje bezrobocie. Główną przyczyną jego powstawania jest zbyt niski popyt na towary i usługi, co oznacza, że państwo powinno ograniczać bezrobocie poprzez stymulowanie, za pomocą instrumentów fiskalnych lub pieniężnych, dynamiki popytu. Efektem takiej polityki będzie wzrost popytu na pracę i ograniczenie bezrobocia (Kryńska, Kwiatkowski, 2010, s. 2).

Inną koncepcją teoretyczną jest sformułowana przez A.W. Phillipsa w końcu lat 50. ubiegłego wieku wymiennosc inflacji i bezrobocia (Phillips, 1958, s. 299). Zgodnie z tym poglądem, nawiązującym do J.M. Keynesa, istnieje możliwość zmniejszenia bezrobocia poprzez stosowanie ekspansywnej polityki makroekonomicznej lecz jej konsekwencją może być przyspieszenie inflacji.

Rzeczywistość gospodarek rynkowych, występująca w latach 60. i 70. XX wieku oraz pojawienie się stagflacji zaprzeczyła tezie zbudowanej przez A.W. Phillipsa. W tych warunkach E.S. Phelps i M. Friedman zaproponowali koncepcję naturalnej stopy bezrobocia (Phelps, 1970; Friedman, 1976). Pogląd ten podważał keynesowską ideę o skuteczności zwalczania bezrobocia poprzez politykę makroekonomiczną i nawiązywał do poglądów neoklasycznych o skuteczności mechanizmów rynkowych, prowadzących do ukształtowania naturalnej stopy bezrobocia. Ich zdaniem, obniżanie bezrobocia za pomocą polityki pieniężnej może mieć jedynie charakter krótkookresowy, a jego skutkiem może być przyspieszenie inflacji w długim okresie. W nowej klasycznej makroekonomii, w warunkach istnienia hipotezy racjonalnych oczekiwań, podkreślano, że ekspansywna polityka pieniężna nie będzie prowadziła do redukcji bezrobocia także w okresie krótkim. Naturalna stopa bezrobocia i polityka państwa w celu jej ograniczenia były przedmiotem analiz R. Layarda, S. Nickella i R. Jackmana (1991) w teorii NAIRU. W tej koncepcji podkreślano dużą rolę państwa w ograniczaniu bezrobocia naturalnego m.in. poprzez działania urzędów pracy, organizację szkoleń zawodowych, wspieranie mobilności siły roboczej, system zasiłków dla bezrobotnych. Poglądy o możliwości oddziaływania państwa na rynek pracy sformułowano także w teorii nowej ekonomii keynesowskiej. Przyjmując tezę o sztywności płac nominalnych i braku skutecznego mechanizmu płacowego podkreślano znaczenie polityki makroekonomicznej w kształtowaniu popytu rynkowego i w zmianach w sferze bezrobocia (Kryńska, Kwiatkowski, 20110, s. 2–3).

W ostatnich latach w krajach UE obserwuje się zmniejszenie roli polityki makroekonomicznej na rynku pracy (Kryńska, Kwiatkowski, 2010, s. 3). W tych latach powstały przesłanki do opracowania nowego modelu rozwiązywania tego problemu, który jest określony jako *flexibility*. Pojęcie to oznacza proces zwiększania elastyczności rynku pracy i organizacji stosunków pracy oraz jednocześnie zwiększanie bezpieczeństwa zatrudnienia i bezpieczeństwa socjalnego, tj. zakłada proces stopniowego dochodzenia do równowagi między tymi elementami.

W zależności od akceptowanej koncepcji teoretycznej współcześnie są stosowane przez organy państwa różne narzędzia oddziaływania na rynek pracy. W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa typy aktywności państwa w tym zakresie. Pierwszy z nich to polityka makroekonomiczna, która ma na celu wpływanie na wzrost zatrudnienia i ograniczenie bezrobocia poprzez wykorzystywanie narzędzi pieniężnych lub fiskalnych. Działania takie są określane jako polityka zatrudnienia. Z kolei polityka rynku pracy to drugi typ aktywności państwa. Polega ona na rozwiązywaniu problemów strukturalnych tego rynku i doskonaleniu skuteczności jego funkcjonowania. Zakłada ona wykorzystywanie narzędzi aktywnych lub pasywnych. Instrumenty należące do pierwszej grupy mają za zadanie z jednej strony pobudzanie aktywności zawodowej osób bezrobotnych, a z drugiej przyczynianie się do tworzenia nowych, dodatkowych miejsc pracy (Jarmołowicz, Knapińska, 2005, s. 164). W tej grupie, zgodnie z klasyfikacją Międzynarodowej Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, wyróżnia się: usługi publicznych służb zatrudnienia (badanie rynku pracy i zawodów, pośrednictwo pracy, poradnictwo zawodowe, promocja mobilności pracowników, doradztwo w poszukiwaniu pracy oraz szkolenia). W tej grupie znajdują się środki finansowe wydatkowane na subwencjonowanie zatrudnienia (dotacje do płac w celu stałego zatrudnienia), wspieranie podejmowania działalności gospodarczej przez bezrobotnych, tworzenie nowych miejsc pracy w sektorze publicznym (Labour Market, 1990).

Pasywna polityka rynku pracy koncentruje się na łagodzeniu skutków bezrobocia za pomocą instrumentów finansowych (zasiłki dla bezrobotnych, zapomogi z pomocy społecznej, odszkodowania dla osób zwalnianych z pracy) (Jarmołowicz, Knapińska, 2005, s. 173). Wśród innych form łagodzenia skutków bezrobocia można wymienić: ograniczanie podaży siły roboczej (wcześniejsze emerytury, wypłata świadczeń przedemerytalnych, zatrudnienia pracowników na część etatu, skrócenie tygodniowego czasu pracy, redukcja godzin nadliczbowych).

Celem makroekonomicznej polityki na rynku pracy jest w szczególności dążenie do pełnego i racjonalnego zatrudnienia, które będzie prowadziło do wzrostu PKB, ograniczenia bezrobocia (niepełnego zatrudnienia) i efektywnego wykorzystania nadwyżki siły roboczej (Wiśniewski, 1994, s. 31). Koncepcja ta wywodzi się z ekonomii keynesowskiej, w której podkreśla się, że państwo powinno przyczyniać się do wzrostu popytu poprzez wykorzystywanie narzędzi polityki fiskalnej lub/i pieniężnej. Hamowanie szybkości dynamiki spadku lub przyspieszanie dynamiki wzrostu popytu na dobra i usługi będzie pośrednio przyczyniało się do zwiększania zatrudnienia i spadku bezrobocia (Kryńska, Wiśniewski, 2010, s. 2).

Prowadząc politykę zatrudnienia za pomocą narzędzi fiskalnych można sformułować następujące postulaty (Kwiatkowski, 2014, s. 239–259). W sferze dochodów publicznych powinno nastąpić stopniowe ograniczanie stawek podatkowych, zwłaszcza podatków dochodowych od przedsiębiorstw i osób fizycznych. Szczególnie ważne będą obniżki stawek podatków bezpośrednich od osób prawnych, gdyż w przypadku wzrostu inwestycji w przedsiębiorstwach będzie rosło także zatrudnienie. Obniżka stawek podatków pośrednich w słabszym stopniu będzie wpływała na przyrost zatrudnienia, gdyż będzie to czynnik ograniczający głównie dynamikę procesów inflacyjnych. Oznacza to, że w warunkach realizacji polityki ograniczania bezrobocia powinny stopniowo zmniejszać się dochody publiczne z podatków PIT, a w szczególności z podatków CIT. Ważnym czynnikiem wspierającym zatrudnienie będą działania podejmowane po stronie wydatków publicznych. Subwencjonowanie dodatkowego zatrudnienia, dotowanie powstawania nowych miejsc pracy, czy też ich tworzenie w sektorze publicznym lub organizacja robót publicznych będą przyczyniały się bezpośrednio do wzrostu zatrudnienia. Pozytywnymi czynnikami fiskalnymi będzie również wprowadzanie premii inwestycyjnych lub tworzenie funduszy inwestycyjnych czy też stosowanie przyspieszonej amortyzacji. W działaniach ograniczających wzrost bezrobocia powinny zwiększać się nie tylko wydatki publiczne ogółem, ale także wydatki majątkowe.

Polityka pieniężna, której celem będzie wzrost popytu na dobra i usługi, a tym samym wzrost zatrudnienia będzie miała charakter ekspansywny i będzie m.in. polegała na dążeniu do osiągnięcia następujących efektów (Bednarczyk, 1990, s. 43–47):

- w polityce otwartego rynku operacje banku centralnego powinny polegać na udostępnianiu bankom komercyjnym pieniądza gotówkowego, zwiększają-

cego ich płynność, tj. bank centralny powinien kupować na rynku międzybankowym papiery wartościowe;

- w polityce bezpośredniego refinansowania powinien następować spadek kosztów refinansowania, tj. zmniejszenie stopy redyskonta weksli, stopy kredytu lombardowego, a ponadto bank centralny powinien likwidować kontyngenty ilościowe i dodatkowe wymagania jakościowe w stosunku do weksli i innych papierów wartościowych;
- w polityce depozytowej bank centralny powinien zmniejszać chęć banków komercyjnych do lokowania depozytów w tym banku poprzez spadek stóp depozytowych, co powinno doprowadzić do wzrostu płynności banków komercyjnych;
- w polityce rezerwy obowiązkowej bank centralny powinien zmniejszać stopy rezerwy, co będzie prowadziło do wzrostu podaży pieniądza kredytowego i do spadku stóp procentowych banków komercyjnych.

Te kierunki działań banku centralnego powinny uruchomić procesy dostosowawcze, polegające na zwiększeniu możliwości udzielania przez banki komercyjne kredytów. Wzrost podaży pieniądza kredytowego powinien doprowadzić do spadku stóp procentowych i do wzrostu popytu na kredyt i tym samym do wzrostu zapotrzebowania na dobra konsumpcyjne i inwestycyjne, a w konsekwencji do zwiększenia stopnia wykorzystania zdolności wytwórczych (Drabowski, 1987, s. 46). Realizacja tego rodzaju polityki pieniężnej powinna doprowadzić do zwiększenia PKB i do wzrostu podaży pieniądza na rynku. Hamowanie szybkości spadku popytu i stopniowe wychodzenie gospodarki z fazy niskiej aktywności może przyczyniać się do stopniowego wzrostu zatrudnienia i tym samym do spadku bezrobocia.

## **2. Empiryczna analiza znaczenia polityki fiskalnej i pieniężnej na rynku pracy w Polsce**

W analizie empirycznej roli narzędzi fiskalnych i pieniężnych w kształtowaniu sytuacji na rynku pracy w gospodarce polskiej wykorzystano dostępne dane empiryczne. Zmiany w sferze bezrobocia są odzwierciedlone poprzez szereg stóp bezrobocia, a wśród narzędzi fiskalnych przedmiotem prac są kwartalne indeksy dynamiki dochodów z podatków pośrednich i bezpośrednich oraz wydatków publicznych ogółem i wydatków majątkowych. Stosowane instrumenty pieniężne są charakteryzowane za pomocą stóp procentowych (referencyjnej i lombardowej) oraz

indeksów dynamiki podaży pieniądza  $M_1$  i  $M_2$ . W tej części najpierw zaprezentowano metodykę prac analitycznych, a następnie scharakteryzowano sytuację na rynku pracy w Polsce. Rozważania te zakończono analizą związków przyczynowych i odroczeń czasowych między stosowanymi narzędziami polityki zatrudnienia a kształtowaniem się stopy bezrobocia w Polsce.

## 2.1. Etapy zrealizowanych prac empirycznych

W empirycznej analizie roli makroekonomicznej polityki zatrudnienia, realizowanej w latach 2000–2015 w gospodarce polskiej, wystąpią trzy etapy. W pierwszym z nich zbadano kształtowanie się bezrobocia w naszym kraju. Przemiany na rynku pracy zostały odzwierciedlone za pomocą szeregu czasowego kwartalnych stóp bezrobocia, którego elementy zostały oszacowane jako stosunek liczby zarejestrowanych bezrobotnych do liczby ogólnej ludności aktywnej zawodowo, tj. bez pracowników jednostek budżetowych, zatrudnionych w sferze obrony narodowej i bezpieczeństwa publicznego (*Biuletyn...*, 2015, s. 10).

Drugi etap prac analitycznych polegał na oszacowaniu wartości współczynników korelacji Pearsona między stopą bezrobocia (BEZ) i stosowanymi narzędziami polityki fiskalnej i pieniężnej (Paradysz, 2005, s. 225–267). Badane instrumenty polityki fiskalnej odzwierciedlono za pomocą następujących, kwartalnych indeksów dynamiki (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100):

- dochodów publicznych z podatków pośrednich VAT (VAT) i akcyzy (AKC),
- dochodów publicznych z podatków bezpośrednich od osób fizycznych (PIT) i od osób prawnych (CIT),
- wydatków budżetowych ogółem (WO) i wydatków majątkowych (INW).

Stosowane w Polsce narzędzia polityki pieniężnej są charakteryzowane za pomocą:

- stopy referencyjnej banku centralnego (SRF),
- stopy lombardowej NBP (SL),
- indeksów dynamiki podaży pieniądza  $M_1$  i  $M_2$  ( $DM_1$ ,  $DM_2$ ).

Działające narzędzia fiskalne i pieniężne oraz ich wpływ na stopę bezrobocia w Polsce przedstawiono na tle kształtowania się indeksów dynamiki PKB (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100).

Istniejące odroczenia czasowe między przyjętymi zmiennymi uwzględniono przyjmując, że nie występują między nimi wyprzedzenia i opóźnienia czasowe oraz założono, że takie odroczenia mają miejsce w stosunku do zmian stopy bezrobocia w okresie  $t$ . Oznacza to, iż zmiany PKB oraz stosowanych narzędzi fiskalnych i pieniężnych będą występowały z wyprzedzeniem w okresach  $t-1$ ,  $t-2$ ,  $t-3$ ,  $t-4$  lub z opóźnieniem  $t+2$ ,  $t+4$ ,  $t+6$ ,  $t+8$  (gdzie:  $-1$ ,  $-2$ ,  $-3$ ,  $-4$  oznaczają liczby, o ile dany kwartał wyprzedza zmiany stopy bezrobocia, a  $+2$ ,  $+4$ ,  $+6$ ,  $+8$  informują, o ile kwartałów zmiany te są opóźnione). Wśród wartości współczynników korelacji do dalszych prac przyjęto najwyższe ich wartości.

W trzecim etapie prac empirycznych oszacowano, za pomocą metody najmniejszych kwadratów, wartości parametrów równań regresji, w których zmienną zależną były wartości stóp bezrobocia w okresie  $t$ , a zmiennymi niezależnymi dane ukazujące stosowane w gospodarce polskiej narzędzia polityki zatrudnienia.

## 2.2. Zmiany stopy bezrobocia w Polsce w latach 2000–2015

Sytuacja na rynku pracy w Polsce była w badanym okresie relatywnie trudna, wykazywała ona dużą zmienność, a jednocześnie tendencję do stopniowej poprawy (*Biuletyn...*, 2015). W pierwszych analizowanych latach stopa bezrobocia rejestrowanego wzrosła z 14,0% w III kw. 2000 roku do ponad 20,6% w I kw. 2003 roku. Wolny jej spadek miał miejsce począwszy od I kw. 2004 roku, co mogło zostać spowodowane planowanym przystąpieniem Polski do UE. Wyrażna poprawa sytuacji na rynku pracy w naszym kraju zakończyła się w III kw. 2008 roku, kiedy stopa bezrobocia osiągnęła wartość 8,9%. W następnych latach bezrobocie wzrosło, co było uwarunkowane wystąpieniem światowego kryzysu finansowego. Negatywne konsekwencje trudności na rynkach finansowych w zakresie kształtowania się stopy bezrobocia w gospodarce polskiej zakończyły się w I kw. 2013 roku, kiedy osiągnęła ona poziom 14,3%. Od tego kwartału sytuacja w sferze bezrobocia w Polsce ulegała stopniowej poprawie, gdyż w ostatnich miesiącach 2015 roku stopa bezrobocia rejestrowanego wynosiła poniżej 10,0%.



### 2.3. Związki przyczynowe i odroczenia czasowe między stopą bezrobocia a narzędziami polityki zatrudnienia w gospodarce polskiej w latach 2000–2015

Empiryczna analiza zależności między dynamiką popytu efektywnego, stosowanymi fiskalnymi i pieniężnymi narzędziami polityki zatrudnienia a stopą bezrobocia w naszym kraju nie pozwala na sformułowanie w pełni jednoznacznych wniosków.

Charakter wpływu zmian popytu efektywnego, który jest mierzony dynamiką PKB, na kształtowanie się sytuacji na rynku pracy w Polsce nie jest w pełni oczywisty. Jak wynika z oszacowanych wartości współczynników korelacji znaczenie tego czynnika na rynku pracy jest zależne od przyjętego okresu odroczenia czasowego (tab. 1).

W przypadku, gdy zmienne PKB wyprzedzają zmiany stopy bezrobocia o cztery kwartały wartość współczynnika korelacji jest ujemna, co może oznaczać, że wraz ze wzrostem (spadkiem) popytu rynkowego po czterech kwartałach zmniejsza się (rośnie) w naszym kraju stopa bezrobocia. Silniejszą, ale dodatnią korelację stwierdzono, gdy zmiany PKB są opóźnione o 8 kwartałów. Może to wskazywać na to, że stopa bezrobocia w Polsce nie jest determinowana zmianami popytu na dobra i usługi, gdyż zmienia się, ale dopiero po dwóch latach w tym samym kierunku, co zmiany aktywności gospodarczej, tj. wzrost stopy bezrobocia występuje po 8 kwartałach po wzroście PKB. Oszacowany charakter powyższych zależności potwierdzają wartości parametrów równań regresji (tab. 2).

Wśród zmiennych fiskalnych najsilniej na zmiany stopy bezrobocia w Polsce wpływają dochody podatkowe z podatku VAT. Związki te są dodatnie i najsilniejsze, gdy dynamika tych podatków jest opóźniona w stosunku do zmian bezrobocia o 4 lub 6 kwartałów, co może wskazywać, że wraz ze wzrostem bezrobocia po kilku kwartałach rosną dochody budżetowe z tytułu tego podatku. Związek ten jest dodatni i słabszy, aczkolwiek opóźnienia są identyczne, między stopą bezrobocia a dynamiką dochodów z podatków akcyzowych. Pewne zdziwienie wywołują dodatnie wartości współczynników korelacji między bezrobociem a dynamiką dochodów z podatków CIT i PIT. Wskazują one, że dochody z podatków bezpośrednich są opóźnione od 6 do 8 kwartałów w stosunku do zmian bezrobocia i rosną one (spadają) wraz ze wzrostem (spadkiem) bezrobocia.

Tabela 1. Oszacowane wartości współczynników korelacji wielorakiej między stopą bezrobocia a PKB, stosownymi fiskalnymi i pieniężnymi narzędziami polityki zatrudnienia w Polsce w latach 2000–2015

Zmienna zależna	Zmienne niezależne							
	PKB		zmienne fiskalne					
BEZ	PKB - 4	PKB + 8	VAT + 4	VAT + 6	AKC + 4	AKC + 6	CIT + 6	CIT + 8
	-0,346	0,502	0,389	0,356	0,243	0,221	0,228	0,253

Zmienna zależna	Zmienne niezależne							
	zmienne fiskalne						zmienne pieniężne	
BEZ	PIT + 6	PIT + 8	WO + 6	WO + 8	INW + 1	INW + 2	SRF - 2	SRF - 4
	0,191	0,245	0,208	0,350	-0,237	-0,233	0,365	0,496

Zmienna zależna	Zmienne niezależne					
	zmienne pieniężne					
BEZ	SL - 2	SL - 4	DM <sub>1</sub> + 6	DM <sub>1</sub> + 8	DM <sub>2</sub> - 1	DM <sub>2</sub> - 4
	0,367	0,501	0,450	0,473	-0,505	-0,501

Źródło: obliczenia własne.

Analizując rolę wydatków publicznych ogółem w kształtowaniu sytuacji na rynku pracy w Polsce można stwierdzić występowanie dodatniej wartości współczynnika korelacji wówczas, gdy wydatki te są opóźnione od 6 do 8 kwartałów w stosunku do zmian bezrobocia, co może być interpretowane w ten sposób, że wzrost wydatków publicznych współwystępuje po tym okresie ze wzrostem stopy bezrobocia. Ujemne wartości współczynników korelacji wystąpiły, gdy analizowano rolę wydatków majątkowych w warunkach istnienia bezrobocia. Najwyższe ich wartości wystąpiły, gdy dynamika wydatków majątkowych była opóźniona o jeden lub dwa kwartały. Może to wskazywać na to, że wraz ze wzrostem (spadkiem) bezrobocia po jednym lub dwóch kwartałach zmniejszała się (zwiększała się) dynamika wydatków majątkowych. Oszacowane wartości parametrów równań regresji (tab. 2, równania 3–5) potwierdzają, że najważniejszą rolę na rynku pracy w Polsce odgrywają dochody budżetowe z podatku VAT oraz wydatki pieniężne ogółem.

Tabela 2. Oszacowane wartości parametrów równań regresji dla gospodarki polskiej w latach 2000–2015

Zmienna zależna	Zmienne niezależne	Współczynnik determinacji ( $R^2$ )
BEZ =	$75,37856 - 58790 * (PKB - 4)$	0,1198
	$-77,9168 + 0,8937 * (PKB + 8)$	0,2517
	$-4,85321 + 0,11394 * (VAT + 6) + 0,07006 * AKC + 4)$	0,1580
	$8,592511 + 0,021672 * (CIT + 8) + 0,036445 * (PIT + 8)$	0,0859
	$0,204616 + 0,150385 * (WO + 8) - 0,010240 * (INW + 1)$	0,1554
	$51,94315 + 0,64218 * (SRF - 4) - 0,15004 * (SL - 4) - 0,36554 * (DM2 - 4)$	0,6093
	$57,93985 - 0,19348 * (DM2 - 1) - 0,20077 * (DM2 - 4)$	0,3460
	$-6,41563 + 0,18546 * (DM1 + 8)$	0,2235

Źródło: obliczenia własne.

Trzecia grupa zmiennych objaśnianych ukazuje rolę czynników pieniężnych w kształtowaniu stopy bezrobocia w Polsce. Charakter otrzymanych wartości współczynników korelacji wskazuje, że zmiany badanych stóp procentowych wyprzedzają od dwóch do czterech kwartałów zmiany stopy bezrobocia. Wartości współczynników korelacji są dodatnie, co może oznaczać, że wzrost (spadek) ceny pieniądza banku centralnego zapowiada wzrost (spadek) stopy bezrobocia w naszym kraju. Jak można sądzić siła tych związków jest nieco wyższa, gdy zmienną niezależną jest stopa referencyjna aniżeli lombardowa. Wyprzedzający charakter w stosunku do sytuacji na polskim rynku pracy wykazuje dynamika agregatu pieniężnego  $M_2$ . Oszacowane wartości współczynników korelacji są ujemne i najwyższe, gdy wyprzedzenie to wynosi od jednego do czterech kwartałów. Może to oznaczać, że wraz ze wzrostem (spadkiem) dynamiki  $M_2$  po 2–4 kwartałach spada (rośnie) w Polsce stopa bezrobocia. Rola dynamiki  $M_1$  na rynku pracy w gospodarce polskiej wydaje się być słabsza, a dodatnie wartości współczynników korelacji są najwyższe, gdy zmienna ta jest opóźniona od 6 do 8 kwartałów.

## Podsumowanie

Sytuacja na rynku pracy w gospodarce polskiej jest nie tylko konsekwencją realizowanej aktywnej lub pasywnej polityki mikroekonomicznej, ale jest ona także wynikiem prowadzonej makroekonomicznej polityki zatrudnienia. Rola narzędzi

fiskalnych lub/i pieniężnych jest na tym rynku ograniczona, co wynika głównie z pośredniego a nie bezpośredniego charakteru ich oddziaływania.

Zmiany stopy bezrobocia w Polsce współwystępują ze zmianami popytu rynkowego, którego wzrost zapowiada po czterech kwartałach spadek stopy bezrobocia. Dodatnia zależność między tymi zmiennymi występuje wówczas, gdy zmiany PKB są opóźnione w stosunku do sytuacji na rynku pracy.

Stosowane narzędzia fiskalne (dynamika dochodów z podatków pośrednich i bezpośrednich, wydatków publicznych) nie determinują sytuacji w sferze bezrobocia, gdyż najczęściej są one jedynie konsekwencjami negatywnych zmian na rynku pracy. Zaobserwowane zależności między tymi zmiennymi są dodatnie i opóźnione w stosunku do kształtowania bezrobocia. Opóźnienia te wynoszą od czterech do ośmiu kwartałów i po tym okresie występuje wzrost dochodów publicznych. Wniosek ten dotyczy, co jest zaskoczeniem, również dochodów z podatków bezpośrednich CIT i PIT. Oznacza to, że otrzymane wyniki empiryczne, ukazujące rolę dochodów podatkowych w kształtowaniu sytuacji na rynku pracy, nie są zbieżne z oczekiwaniami istniejącymi w rozważaniach teoretycznych. Dodatnie związki występują także w przypadku wydatków publicznych ogółem, które zwiększają się po 6–8 kwartałach wraz ze wzrostem stopy bezrobocia. Zależności te są ujemne w przypadku publicznych wydatków majątkowych.

Analizowane stopy procentowe NBP wyprzedzają od dwóch do czterech kwartałów zmiany sytuacji na rynku pracy w Polsce, a wartości współczynników korelacji są dodatnie, co jest generalnie zgodne z hipotezami teoretycznymi. Wniosek ten dotyczy także dynamiki agregatu pieniężnego  $M_2$ . Odmienne i najczęściej dodatnie zależności istnieją w analizach znaczenia dynamiki  $M_1$ , co może oznaczać, że ten agregat pieniężny nie warunkuje zmian sytuacji na rynku pracy w naszym kraju.

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że rola makroekonomicznej polityki zatrudnienia, zwłaszcza w odniesieniu do narzędzi fiskalnych, jest ograniczona, a zakres i konsekwencje ich działań są słabsze aniżeli narzędzi pieniężnych.

## Literatura

- Bednarczyk, J.K. (1990). *Polityka pieniężna przeciw inflacji. Studium gospodarki kapitalistycznej*. Warszawa: PWN.
- Biuletyn Statystyczny GUS* (2015). Warszawa: GUS.
- Drabowski, E. (1987). *Wpływ pieniądza na gospodarkę w teoriach keynesizmu i monetaryzmu*. Warszawa: PWN.
- Friedman, M. (1976). *Inflation and Unemployment*. Nobel Memorial Lecture, December 13.
- Jarmołowicz, W., Knapińska, M. (2005). *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Kryńska, E., Kwiatkowski, E. (2010). Polityka państwa na rynku pracy: idee ekonomiczne i rzeczywistość. *Polityka społeczna*, 5–6.
- Kwiatkowski, E. (1988). *Neoklasyczne teorie zatrudnienia. Teoria i współczesność*. Warszawa: PWN.
- Kwiatkowski, E. (2014). *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Labour Market Policies for the 1990s* (1990). Paris: OECD, Annex.
- Layard, R., Nickell, S., Jackman, R. (1991). *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labor Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Phelps, E.S. (1970). Introduction. W: *Microeconomic Foundation of Employment and Inflation Theory*. New York: W.W. Norton and Co.
- Phillips, A.W. (1958). The Relation between Unemployment and the Rate of change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861–1957. *Economica*, 97–100 (XXV).
- Wiśniewski, Z. (1994). *Polityka zatrudnienia i rynku pracy w RFN*. Toruń: UMK.

## MACROECONOMIC POLICY OF EMPLOYMENT IN POLAND'S ECONOMY IN THE YEARS 2000–2015

### Abstract

One of the important aims realized by market economies in the sphere of macroeconomic stabilization is an increase of employment and reduction of unemployment. This intention is achieved by activities of macro- or micro-economic character on the labour market. Macroeconomic employment policy applies the tools of fiscal or/and monetary policy.

Microeconomic regulation of the labour market uses active or passive instruments which improve the functioning of this market. The aim of this paper is to examine the nature of impact exerted by fiscal and monetary instruments used within the frameworks of employment policy on the shaping of unemployment rate in Poland's economy in the years 2000–2015. The article consists of two parts. In the first one instruments of fiscal and monetary policies used on the labour market in market economies are discussed. The second part presents analysis of empirical results which indicate that the role of macroeconomic employment policy in Poland is not unequivocal.

*Translated by Bernadetta Klinikowska-Rosada*

**Keywords:** unemployment, employment, fiscal policy, monetary policy, stabilization policy

**Kody JEL:** E24, E51, E62



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-04

**Bożena Borkowska\***

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA W DYDAKTYCE

### STRESZCZENIE

W świetle dyskusji nad zmianą paradygmatu w ekonomii, autorka artykułu stawia następujące pytanie: czy uzasadnione jest zarzucenie w dydaktyce nauczania ekonomii standardowej, czy raczej włączenie do niej heterodoksyjnych pojęć i narzędzi? Celem artykułu jest próba odpowiedzi na to pytanie, ograniczona do rozważań dotyczących włączenia do głównego nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej. Na podstawie przeprowadzonych rozważań autorka wskazuje na komplementarność obydwu nurtów w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej i potrzebę ich łącznego nauczania w ramach głównego nurtu ekonomii.

**Słowa kluczowe:** nowa ekonomia instytucjonalna, główny nurt ekonomii, ekonomia neoklasyczna, racjonalność, instytucje, typy idealne, paradygmat

### Wprowadzenie

Wraz z ostatnim kryzysem finansowym nasiliła się krytyka ekonomii. Wśród zarzucanych jej słabości zasadnicze znaczenie wydaje się mieć twierdzenie o ograniczonych zdolnościach eksplanacyjnych i predykcyjnych ekonomii, implikujących jej nieprzydatność do przewidywania kryzysów gospodarczych i baniek spekulacyj-

---

\* E-mail: bozena.borkowska@ue.wroc.pl

nych, a w gruncie rzeczy do prowadzenia polityki ekonomicznej. W odniesieniu do warstwy aksjologiczno-metodologicznej za słabości ekonomii uznaje się m.in.:

- podstawowe postulaty heurystyczne ekonomii, na które składają się indywidualizm metodologiczny i założenie o racjonalności powodujące rzekomo, że hipotezy ekonomii słabo „kontaktują” z empirią,
- stosowanie wyrafinowanego aparatu matematycznego, któremu towarzyszy zaniechanie rozważań w kategoriach sądów wartościujących: to dążenie do uczynienia ekonomii nauką wolną od wartościowania, zdaniem krytyków, jeśli nawet zapewnia ekonomii obiektywny charakter, to odrywa ją od przedmiotu badań, jakim są wybory osób dotyczące alokacji dóbr,
- eksponowanie kryteriów ekonomicznych w polityce społecznej skutkujące wypieraniem z różnych obszarów życia społecznego postaw i wartości nierynkowych.

Krytyka ta płynie od przedstawicieli różnych nauk, zwłaszcza humanistycznych (Sandel, 2013), ale także od ekonomistów, którzy słabości ekonomii jako nauki upatrują w paradygmacie głównego nurtu ekonomii, zawężanego do ekonomii neoklasycznej (Davis, 2006; Lis, 2015; Wojtyna, 2008). Taki punkt widzenia, prowadzi do wysunięcia postulatu zmian wzorca badawczego w ekonomii i może nasuwać wnioski o potrzebie zarzucenia w procesie dydaktycznym nauczania ekonomii standardowej. Biorąc jednak pod uwagę dotychczasowy przebieg dyskusji, bardziej prawdopodobna wydaje się ewolucja niż rewolucja metodologiczna, ponieważ w ekonomii, podobnie jak i w innych naukach społecznych:

- trudno o odkrycia naukowe na miarę tych w naukach przyrodniczych,
- ze względu na wielość aspektów życia ekonomicznego możliwa jest wielość paradygmatów.

Warto jednak zauważyć, że w kształtowaniu się konstelacji przekonań, wartości i technik badawczych tworzących ramę analityczną w ekonomii, istotne znaczenie ma proces jej nauczania implikujący problematykę i narzędzia podejmowanych badań, i w konsekwencji umacnianie się określonego wzorca badawczego. W polskich uczelniach ekonomicznych, w nauczaniu ekonomii, dominuje nurt neoklasyczny i wydaje się mało prawdopodobne, aby na wzór niektórych uczelni zachodnich, pod wpływem nacisków studentów, nastąpiło u nas otwarcie na koncepcje heterodok-



syjne<sup>1</sup>. Warto jednak podjąć rozważania nad kierunkiem zmian nauczania ekonomii w Polsce przyjmując, że w świetle dyskusji nad zmianą paradygmatu w ekonomii, istotne okazuje się następujące pytanie: czy uzasadnione jest zarzucenie w dydaktyce nauczania ekonomii standardowej, czy raczej włączenie do niej heterodoksyjnych pojęć i narzędzi. Celem artykułu jest próba odpowiedzi na to pytanie, ograniczona do rozważań dotyczących włączenia do głównego nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej, oparta na przekonaniu, że kryterium rozstrzygnięcia postawionego problemu stanowi zdolność danego podejścia do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych. Wymaga to omówienia podstawowych założeń obydwu nurtów ekonomii i odwołania się do studiów przypadków jako metody pozwalającej na sprawdzenie, czy zastosowane pojęcia i narzędzia pozwalają na wyjaśnienie danego zjawiska.

## 1. Typy idealne w ekonomii neoklasycznej

Powszechnie znana jest hipoteza, wysunięta przez Adama Smitha, głosząca zdolność mechanizmu rynkowego do skoordynowania działań podmiotów gospodarczych w taki sposób, że podmioty te działając w interesie własnym przyczyniają się do pomnażania dobrobytu społecznego. Hipoteza ta zainspirowała ekonomistów neoklasycznych do ustalenia warunków, po których spełnieniu samoregulacja rynkowa prowadziłaby do ładu gospodarczego, znanego później jako optimum gospodarcze w znaczeniu Pareta. Ponadto, hipoteza ta sugerowała dwa założenia metodologiczne, stanowiące później fundamenty paradygmatu ekonomii neoklasycznej. Należą do nich: indywidualizm metodologiczny, oznaczający stosowanie zasady wyjaśniania zjawisk ekonomicznych pod kątem wyborów dokonywanych przez osoby gospodarujące oraz założenie o racjonalnych wyborach dokonywanych przez osoby oznaczające, oprócz interesowności, działanie celowe, a nie zachowanie się pod wpływem bodźców, niczym pies Pawłowa. W rezultacie powstały modele: rynku doskonale konkurencyjnego, *homo oeconomicusa*, przedsiębiorstwa neoklasycz-

<sup>1</sup> Zresztą nasuwa się wątpliwość odnośnie do skuteczności nacisków studentów na zmiany programu nauczania. Wskazują na to efekty działań studentów francuskich i brytyjskich. Na początku obecnego stulecia studenci we Francji zapoczątkowali ruch zwany Ruchem Ekonomii Post-Autystycznej, przeciwko nadmiernemu stosowaniu modeli matematycznych w ekonomii i „zajmowaniu się wyłącznie sobą”. Powołano nawet rządową komisję do wyjaśnienia sporu między studentami i kadrami naukowo-dydaktyczną, jednak nie spowodowało to zmian w programach nauczania ekonomii. Rok później utworzona w Cambridge grupa The Cambridge 27 wysunęła podobne żądania i postulat poszerzenia programu nauczania o koncepcje heterodoksyjne (Garnett, 2008; Baranowski, 2014; Stodolak, 2015).

nego, gospodarstwa domowego i gospodarki wolnorynkowej zbudowane na wzór weberowskich typów idealnych.

Typ idealny jest traktowany przez M. Webera jako narzędzie poznania w naukach społecznych (Weber, 2002). Jest to konstrukcja czysto myślowa, której nie odkrywa się w rzeczywistości, lecz tworzy w celu jej badania. Jak zauważają R. Keat i J. Urry (1975, s. 198, za: Szacki, 2003), „żadne konkretne zjawisko nie odpowiada ściśle typowi idealnemu z trzech zasadniczych powodów. Po pierwsze, każde takie zjawisko będzie posiadać cechy, których typ idealny nie obejmuje. Po drugie, cechy zjawiska uwzględnione w jego typie idealnym przedstawia on we właściwej sobie „oczyszczonej” formie. Po trzecie, nie wszystkie cechy typu idealnego występują w każdej jego egzemplifikacji”.

Nie trudno zauważyć, że rynek regulowany tylko przez prawo popytu i podaży, czy gospodarka regulowana wyłącznie przez mechanizm rynkowy, to przykłady rezultatów idealizacji polegającej na tworzeniu modeli abstrahujących od konkretnych własności modelowanego zjawiska. Są one spójne logicznie, lecz puste empirycznie. Typ idealny jest więc fikcją, do której przymierza się rzeczywistość i próbuje się ją poznać odpowiadając na pytanie, dlaczego jest inna. Zatem przymierzając do rzeczywistości model rynku doskonale konkurencyjnego, ekonomia posunęła naprzód proces poznania rzeczywistych rynków wyjaśniając powody ich różnej struktury, metod konkurencji, rentowności itp. Podobny zabieg poczyniony w odniesieniu do modelu gospodarki rynkowej prowadził do wskazania błędów rynku i wysunięcia hipotezy o państwowej regulacji rynków jako mechanizmie zdolnym do skorygowania niedoskonałości rynku. I wreszcie, nie trudno zauważyć, że abstrakcyjny charakter założeń budujących neoklasyczną koncepcję przedsiębiorstwa powoduje, że trudno ją zastosować do analizy wielu istotnych problemów dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa. Próby przezwyciężenia tych ograniczeń zaowocowały powstaniem alternatywnych koncepcji przedsiębiorstwa, które przez obniżenie poziomu abstrakcji modelu neoklasycznego lub uchylenie niektórych jego założeń pozwoliły na pełniejsze wyjaśnienie funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa. Typ idealny przedsiębiorstwa został zastąpiony wiązką koncepcji wyjaśniających różne aspekty jego działania.

Przedstawiony powyżej punkt widzenia skłania do podania w wątpliwość zasadności wyróżniania ekonomii neoklasyczej i heterodoksyjnej, jako nurtów alternatywnych. Uprawnione wydaje się natomiast twierdzenie, że w miejsce uniwersal-

nych modeli (typów idealnych), mamy wiązkę koncepcji opisujących i wyjaśniających poszczególne zjawiska, które biorąc pod uwagę różny kontekst sytuacyjny i modyfikując niektóre założenia wysuwają hipotezy zarówno o charakterze konkurencyjnym jak i komplementarnym. Zatem włączanie do głównego nurtu ekonomii pojęć i narzędzi nowych nurtów ekonomii należałoby traktować nie, jako ich marginalizację, ale wzbogacenie wzorca badawczego z punktu widzenia posuwania naprzód procesu poznania. Można to wykazać biorąc pod uwagę powiązania między ekonomią neoklasyczną i nową ekonomią instytucjonalną.

## 2. Powiązania między ekonomią neoklasyczną i nową ekonomią instytucjonalną

Przyjęta w niniejszym opracowaniu perspektywa traktowania ekonomii neoklasycznej jako zbioru modeli będących typami idealnymi, implikuje spojrzenie na nowe nurty ekonomii pod kątem proponowanego przez nie sposobu odchodzenia od idealizacyjno-typologicznej procedury. W przypadku nowej ekonomii instytucjonalnej polega to na obniżeniu poziomu abstrakcji niektórych założeń oraz wprowadzeniu nowych pojęć i narzędzi umożliwiających opis i badanie rzeczywistości gospodarczej w sposób pozwalający na formułowanie prawomocnych hipotez. Ze względu na ograniczone rozmiary niniejszego artykułu poniżej omówione zostaną tylko niektóre aspekty powiązań między analizowanymi nurtami ekonomii.

W odróżnieniu od ekonomii neoklasycznej nowa ekonomia instytucjonalna przypisuje szczególne znaczenie instytucjom, takim jak zwyczaj, moralność i prawo. Kształtują one system norm i reguł gry w działaniach w sferze gospodarczej. Niektóre z nich, jak na przykład zasady konstytucyjne, reguły sprawowania władzy politycznej, regulacje chroniące własność i zawierane umowy stanowią otoczenie instytucjonalne lub – mówiąc inaczej – tworzą ramy określające zasady współdziałania i konkurencji między podmiotami gospodarczymi. W porównaniu z ekonomią standardową, oznacza to nie tylko poszerzenie o instytucje ograniczeń wyborów dokonywanych przez osoby gospodarujące, ale także zwrócenie uwagi na powiązane ze sobą dodatkowe problemy badawcze, takie jak:

- ramy instytucjonalne tworzą nie tylko ograniczenia, ale dostarczają bodźców do podejmowanych działań – mogą zatem sprzyjać działaniom produktywnym lub nieproduktywnym (Baumol, 1990),

- kształtowanie się ram instytucjonalnych, ich luzowanie, jako ograniczeń, pod wpływem działań grup interesu.

Takie ujęcie nowych, w porównaniu z ekonomią standardową, zagadnień badawczych na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej jest ściśle związane z jej założeniami odnośnie do natury osoby gospodarującej, której przypisuje się ograniczoną racjonalność oraz skłonność do oportunistycznego (Williamson, 1998).

Nowa ekonomia instytucjonalna podtrzymuje zatem założenie ekonomii standardowej o racjonalności i interesownych motywacjach osób gospodarujących. Nie przypisuje jednak ludziom hiperracjonalności, rozumianej jako posiadanie pełnej i prawdziwej wiedzy oraz zdolności jej przetworzenia w sposób zapewniający skuteczność działania. Hiperracjonalność to element koncepcji *homo oeconomicus* jako typ idealny, spójny z typami idealnym rynku doskonale konkurencyjnego i gospodarki wolnorynkowej. Jest on wykorzystywany w modelach ekonometrycznych, natomiast ujęcie racjonalności przyjęte w ekonomii instytucjonalnej jest bliższe ujęciu smithowskiemu, utożsamiającemu racjonalność z działaniem celowym i interesownym<sup>2</sup>.

Natura osób gospodarujących zostaje w ekonomii instytucjonalnej wzbogacona o skłonność do działań oportunistycznych polegających na podstępym działaniu w formie zatajania bądź zniekształcania informacji (Williamson, 1998, s. 60). Oportunistyczne działania stają się jednym ze źródeł niepewności, zwanej niepewnością behawioralną, a ich włączenie do założeń przyjętych przez ekonomię instytucjonalną pozwoliło na włączenie do analizy zjawisk ich aspektu dynamicznego, w powiązaniu z niedoskonałą i asymetryczną informacją. Jest to szczególnie widoczne w teorii kosztów transakcyjnych analizującej kształtowanie się form koordynacji transakcji, jako procesu adaptacji osób i firm do zmieniających się warunków otoczenia. Różnice pomiędzy programem badawczym ekonomii neoklasycznej i nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczą wielu innych, bardziej szczegółowych aspektów. Wydaje się jednak, że ich porównanie przedstawione powyżej pozwala twierdzić, że obydwa nurty mieszczą się w tym samym paradygmacie, tzn. wywodzą się ze wspólnego twardego rdzenia (Lakatos, 1978), na który składają się założenia o indywidualizmie metodologicznym i racjonalności osób gospodarujących. Obydwa nurty należy za-

<sup>2</sup> W ujęciu Williamsona ograniczona racjonalność oznacza, że problemy, wobec których staje osoba gospodarująca, są bardzo skomplikowane w stosunku do ludzkich możliwości i zdolności ich objęcia oraz przeanalizowania. Ostatecznie autor, powołując się na H. Simona (1976), interpretuje ograniczoną racjonalność jako działalność w zamierzeniu racjonalną, ale racjonalną tylko w ograniczonym stopniu (*intendedly rational, but only limitedly so*) (Williamson, 1998).

tem traktować nie jako konkurencyjne, lecz komplementarne. Nie tylko dlatego, że nowa ekonomia instytucjonalna nie zajmuje się cenami i neoklasycznymi wyborami podmiotów, co, ile, jak produkować (konsumować), lecz swoją uwagę koncentruje na różnych aspektach kontraktów oraz instytucjonalnych warunkach ich kształtowania. Inną przesłanką komplementarności obydwu nurtów to dostarczenie przez ekonomię neoklasyczną modeli w formie typów idealnych, które stanowią punkty odniesienia w wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej. Pozwalają zadać pytanie, dlaczego rzeczywistość gospodarcza nie przystaje do typu idealnego i sformułować hipotezy odnośnie do znaczenia w jej kształtowaniu, ograniczeń poznawczych osób, instytucji formalnych i nieformalnych oraz strategicznych działań osób i grup interesu. Bez tych benchmarków i nowej ekonomii instytucjonalnej trudno byłoby wyjaśnić m.in., dlaczego:

- kontrakty są niekompletne i jakie działania stron transakcji rynkowych umożliwiają im pogłębienie i wykorzystanie asymetrii informacji w celu przechwycenia renty ekonomicznej,
- w niektórych branżach obserwujemy rynkową formę koordynacji transakcji, w innych bliską współpracę przedsiębiorstw w formie długookresowych umów, a w jeszcze innych wyłączenie transakcji z rynku i ich koordynację wewnątrz przedsiębiorstwa,
- na rynkach nowych technologii działają trolle patentowe, co sprzyja ich działaniu na tych rynkach,
- pozabankowe przedsiębiorstwa pożyczkowe zostały objęte w Polsce regulacją,
- w Polsce, w rozwiązaniu tzw. problemu frankowiczów, angażuje się państwo,
- rynki suplementów diety należą do jednych z najszybciej rozwijających się rynków w Polsce?

Każdy z tych problemów badawczych może zostać podjęty przez studentów, po odbyciu kursu z ekonomii neoklasycznej i ekonomii instytucjonalnej. Dorobek pierwszej stanowi zwykle punkt wyjścia opisu fragmentu świata „neoklasycznej nirwany”. Natomiast dorobek drugiej pozwala ustalić, na czym w rzeczywistości polegają odchylenia od typu idealnego, postawić problem badawczy i wysunąć hipotezy odnośnie do czynników, które mogą mieć wpływ na badane zjawisko. Testowaniu hipotez służą studia przypadków, których umiejętność opracowania student może nabyć w procesie dydaktycznym studiując materiały przygotowane przez

pracowników w formie studiów przypadków. Poziom opanowania przez studentów umiejętności analizowania rzeczywistości gospodarczej za pomocą zastosowania metody przypadków można ocenić na podstawie lektury czasopisma „Debiuty Studenckie. Ekonomia” (Borkowska, 2015)<sup>3</sup>. Nie wszystkie artykuły w przywołanym czasopiśmie są wyjaśniane za pomocą twierdzeń ekonomii instytucjonalnej i w oparciu o typy idealne ekonomii neoklasycznej. Warto zatem podać przykład studium przypadku o takiej konstrukcji, w celu wykazania, że połączenie nowej ekonomii instytucjonalnej i ekonomii neoklasycznej w procesie dydaktycznym jest przydatne w rozwijaniu u studentów umiejętności analizowania i wyjaśniania rzeczywistości.

### 3. Problem frankowiczów – zarys studium przypadku

Jednym z zagadnień budzących zainteresowanie studentów ekonomii jest problem pomocy państwa dla osób, które zaciągnęły kredyt hipoteczny indeksowany we frankach szwajcarskich. Szukając jego źródeł w punkcie wyjścia, można postawić pytanie, co by było (jakie warunki musiałyby być spełnione), gdyby rynek kredytów hipotecznych był rynkiem doskonale konkurencyjnym? Odpowiadając na to pytanie należałoby przede wszystkim zwrócić uwagę, że na takim rynku kontrakty byłyby kompletne, rynek w pełni przejrzysty, konkurencja między przedsiębiorstwami miałaby charakter czystej gry, instytucje regulujące działania podmiotów byłyby skuteczne z punktu widzenia tworzonych przez nie ograniczeń i bodźców do działań produktywnych. Przejście do charakterystyki rynku kredytów hipotecznych i opisu ciągu zdarzeń na tym rynku w Polsce, kierują uwagę na problem kontraktów zawartych między bankami i frankowiczami. Nasuwa się tu pytanie, dlaczego doszło do zawarcia tych kontraktów w warunkach niepewności i wysokiego ryzyka. Próba odpowiedzi na to pytanie nasuwa następujące hipotezy:

- banki wykorzystały asymetrię informacji i zaoferowały produkt, który umożliwił im przechwycenie renty ekonomicznej,
- kredyty indeksowane we frankach zostały zaciągnięte w wyniku działań spekulacyjnych i inwestycyjnych podjętych przez kredytobiorców.

---

<sup>3</sup> W studiowaniu rzeczywistości gospodarczej za pomocą metody przypadków pomocne są materiały dydaktyczne, które dla studentów ekonomii w Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu zostały przygotowane w formie podręcznika *Mikroekonomia. Studia przypadków* (Klimczak, Matysiak, 2012).

Istotnie, zgromadzone dane wskazują na możliwość oportunistycznego działania zarówno po stronie banków, jak i kredytobiorców. Dotyczy to zarówno okresu zawierania kontraktów, jak i podejmowanych obecnie prób rozwiązania problemu frankowiczów. Obydwe strony dążą do ograniczenia kosztów związanych z ewentualną zmianą umów kredytowych. W tym celu podejmują działania zbiorowe w formie nacisków na władze państwowe. Obydwe strony zabiegają o regulacje korzystne dla grupy, lecz wynik tej rywalizacji jest trudny do przesądzenia. W świetle koncepcji działań grup interesu można bowiem twierdzić, że obydwie grupy są grupami małymi, w znaczeniu przyjętym przez M. Olsona (1965), a zatem każda z nich ma taką samą szansę „wygrania” na rynku politycznym. Nasuwa się jednak przypuszczenie, że wygrana którejkolwiek ze stron kontraktu stworzy bodźce zachęcające do pokusy nadużycia, rozumianej jako podejmowanie działań o wyższym ryzyku w związku z istnieniem zabezpieczeń instytucjonalnych przed poniesieniem kosztów tych działań. W przypadku banków może to zachęcać do oferowania produktów o wysokim ryzyku inwestycyjnym i liczenie, że w razie niepowodzenia inwestycji nie poniosą one konsekwencji, ponieważ są „zbyt duże, aby upaść”. Regulacje korzystne dla frankowiczów mogą zachęcać gospodarstwa domowe do działań ryzykownych, ponieważ stwarzają możliwość osiągnięcia korzyści i, w razie niepowodzenia, uspołecznienia ewentualnych kosztów. Prowadzi to do wniosku, że ograniczeniu pokusy nadużycia może sprzyjać uznanie, że problem frankowiczów to nie problem państwa, ale stron kontraktu dotyczącego kredytu hipotecznego indeksowanego we frankach szwajcarskich. Jego rozwiązanie może być wynikiem renegocjacji warunków umów zawartych między bankami i kredytobiorcami, przebiegających w ramach zabezpieczanych przez państwo reguł instytucjonalnych dotyczących zasad zawierania kontraktów.

## Podsumowanie

Z dyskusji na zagadnieniach metodologicznych ekonomii wyłania się następująca alternatywa:

- albo ekonomia zostanie przy dotychczasowym paradygmacie, właściwym ekonomii neoklasycznej i nowe koncepcje wyjaśniania zjawisk ekonomicznych będą włączane w główny nurt,
- albo ekonomia zmierza w kierunku pluralizmu metodologicznego, rozumianego jako stosowanie różnych wzorców badawczych w celu pełniejszego

wyjaśniania zjawisk ekonomicznych. Polegałoby to na uchylaniu i modyfikowaniu podstawowych założeń metodologicznych, tj. założenia o racjonalności osób gospodarujących i o indywidualizmie metodologicznym.

Takie ujęcie, w formie alternatywy, wyklucza trzecią możliwość, którą T. Kuhn (1968) odniósł do nauk przyrodniczych, a która polega na rewolucji naukowej, czyli wypieraniu dotychczasowych paradygmatów przez nowe. W naukach społecznych mamy do czynienia z modyfikacjami wzorców badawczych, a nie z odrzucaniem jednych na rzecz innych i wydaje się to dotyczyć ekonomii. Autorka niniejszego artykułu skupiła się na wykazaniu, że możliwe jest, z punktu widzenia spójności metodologicznej, poszerzanie głównego nurtu o nowe koncepcje powstające w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej. Taki kierunek zmian jest jednak zależny od zmian w procesie nauczania ekonomii, polegających na włączeniu do dydaktyki współczesnych nurtów ekonomii i w konsekwencji skierowania badań rzeczywistości ekonomicznej na poszerzenie w nich zakresu wykorzystania narzędzi i twierdzeń różnych nurtów ekonomii.

## Literatura

- Baranowski, M. (2014). Ekonomista zwierzę stadne. *Dziennik Gazeta Prawna*, 10–12.01.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *The Journal of Political Economy*, 98 (5), 893–921.
- Borkowska, B. (red.) (2015). *Debiuty studenckie. Ekonomia*.
- Davis, J.B. (2006). The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism. *Journal of Institutional Economics*, 2.
- Garnett, R.F. Jr. (2008). Paradigms and Pluralism. W: E. Fullbrook (red.), *Pluralist economics*. London–New York.
- Szacki, J. (2003). *Historia myśli socjologicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Klimczak, B., Matysiak, A. (red.) (2012). *Mikroekonomia. Studia przypadków*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Kuhn, T.S. (1968). *Struktura rewolucji naukowych*. Warszawa.
- Lakatos, I. (1978). *The Methodology of Scientific Research Programmes*. T. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lis, S. (2015). Kontrowersje wokół współczesnej teorii ekonomii – zarys problemu. W: B. Fiedor (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*. Warszawa: PTE.



- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sandel, M. (2013). *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku*. Warszawa: Kurhaus.
- Stodolak, S. (2015). Dlaczego oni się kłócą. *Dziennik Gazeta Prawna*, 27–29.11.
- Weber, M. (2002). *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Warszawa.
- Williamson, O. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojtyna, A. (2008). Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu. *Ekonomista*, 1.

## NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS IN DIDACTICS

### Abstract

In light of discussions on a paradigm shift in economics, author of the article poses the following question: whether it is justified in abandoning the teaching of economics teaching standard, or rather the inclusion of heterodox concepts and tools? This article attempts to answer this question, limited to a discussion on the inclusion of the main new institutional economics. Based on the considerations the author points to the complementarity of the two strands in explaining economic realities and the need for their combined teaching in mainstream economics.

*Translated by Bożena Borkowska*

**Keywords:** New Institutional Economics, mainstream economics, neoclassical economics, rationality, institutions, ideal types, paradigm

**Kody JEL:** B41, D01, D02, D8





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-05

**Sławomir Czetwertyński\***

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## OPORTUNIZM A PRAWA AUTORSKIE NA PRZYKŁADZIE SIECI BITTORRENT

### STRESZCZENIE

Niniejszy artykuł jest próbą wykazania uchwycenia zależności pomiędzy praktykami oportunistycznymi a prawem autorskim w odniesieniu do funkcjonowania sieci wymiany plików BitTorrent. Zajęto się tu problemem tak zwanego *copyright trolling*, który polega na osiągnięciu korzyści z domniemania naruszenia praw autorskich. W artykule postawiono hipotezę głoszącą, że *copyright trolling* jest konsekwencją zachowań oportunistycznych wynikających z niedostosowania formalnej instytucji praw autorskich do panującego ładu technologicznego. W toku rozważań zajęto się analizą studiów przypadków praktyk tego rodzaju w Polsce. Starano się wykazać, że praktyka walki z naruszeniem praw autorskich jest w istocie próbą osiągnięcia korzyści, a nie wyeliminowania zjawisk szkodzącym interesom posiadaczy praw autorskich.

**Słowa kluczowe:** prawa autorskie, *copyright trolling*, nieautoryzowane kopiowania dóbr informacyjnych

### Wprowadzenie

Problemy związane z przestrzeganiem i egzekwowaniem praw autorskich są czymś powszechnym i zasadniczo towarzyszą branżom dóbr informacyjnych do po-

---

\* E-mail: slawomir.czetwertynski@ue.wroc.pl

czątku ich istnienia. Szczególnie wyraźne jest to w przypadku branż związanych z dobrami kulturowymi, takich jak kinematograficzna, fonograficzna i wydawnicza. Konflikty na linii posiadacze dóbr kulturowych–posiadacze praw autorskich mogą mieć bardzo różne podłoże. Czynnikiem inicjującym mogą być między innymi kwestie ideologiczne, normy kulturowe lub względy ekonomiczne (por. Czetwertyński, 2015b). Różne są również formy tych konfliktów, które mogą mieć charakter prawnie dopuszczalny lub całkowicie nielegalny. Instytucja praw autorskich reguluje relacje między użytkownikami, posiadaczami dzieł a ich autorami. Z jednej strony ma to zapewnić autorom prawa do ich utworów (zarówno osobowe, jak i materialne), a z drugiej strony – zapobiegać powstawaniu monopoli autorskich.

Instytucja praw autorskich w obecnej formie funkcjonuje praktycznie od początku XX wieku i nie różni się w istotny sposób, co do idei, w poszczególnych systemach prawnych krajów pierwszego świata, czy też inaczej cywilizacji zachodniej. Jest to instytucja relatywnie stara i nad wyraz stała. W zasadzie jej formalna postać nie uległa znaczącym zmianom, mimo że zmianie uległ ład, zarówno społeczny, jak i technologiczny, który związany jest również z dobrami informacyjnymi. Szczególnie duży wpływ na wykorzystanie dóbr informacyjnych przez społeczeństwo, miały zmiany w zakresie technologii komunikacyjnej. Pierwotnie media analogowe, a następnie cyfrowe i w końcu Internet istotnie zmieniły formy wykorzystania dóbr informacyjnych, dzielenia się nimi oraz ich dyfuzji kanałami pozarynkowymi. Bariery technologiczne, które w skuteczny sposób broniły interesów autorów, zostały całkowicie zniwelowane przez współczesne technologie cyfrowego powielania treści. W konsekwencji cyfrowej rewolucji konflikty w obrębie praw autorskich zaczęły dotyczyć szerokiego grona społeczeństwa. Znakiem czasu stało się nieautoryzowane kopiowanie cyfrowych utworów, co może prowadzić do powstania odpowiedzialności prawnej o charakterze cywilnym lub karnym (Czetwertyński, 2015a).

Zmiana sytuacji, przy niezminionej formalnej instytucji praw autorskich, doprowadziła do pojawienia się szeregu nowych zjawisk związanych z wymianą dóbr informacyjnych. Nieautoryzowane kopiowanie, piractwo internetowe, społeczna dyfuzja informacji to tylko niektóre z nich. Niniejszy artykuł koncentruje się na jednym z nich, a konkretnie na tak zwanym *copyright trolling*, czyli wykorzystaniu naruszania praw autorskich do osiągania korzyści majątkowych przez osoby trzecie. Praktyka *copyright trolling* jest przykładem zachowania oportunistycznego, opartego na przepisach prawa, które nie są przystosowane do aktualnie panującej fak-

tycznej sytuacji. Budzi ona szereg kontrowersji o naturze zarówno społecznej, jak i prawnej. Sytuacja jest o tyle skomplikowana, że wkracza na grunt ideologiczny, norm społecznych i etycznych, co czyni ją trudną do obiektywnej oceny. Z jednej strony należy zakwalifikować ją do działań skierowanych przeciw piractwu internetowemu i wspierających obronę interesów autorów (głównie w obszarze majątkowych autorskich praw). Z drugiej strony, działania prowadzone przez *copyright troll* mają na celu osiągnięcie zysku z naruszania praw autorskich, a nie przeciwdziałaniu zjawisku nielegalnego kopiowania cyfrowych dóbr informacyjnych.

Celem artykułu jest rozważenie praktyki *copyright trolling* w kontekście formalnej instytucji praw autorskich. Postawiono tu hipotezę głoszącą, że *copyright trolling* jest konsekwencją zachowań oportunistycznych wynikających z niedostosowania formalnej instytucji praw autorskich do panującego ładu technologicznego. Rozważania zawężono do obszaru nieautoryzowanego kopiowania treści audiowizualnych (filmów) za pośrednictwem internetu – a dokładniej sieci BitTorrent, której praktyki *copyright trolling* dotyczą. W artykule analizie poddano przykłady osadzone w polskich realiach i dotyczące polskiego systemu prawnego.

## 1. Instytucja praw autorskich a rewolucja komunikacyjna

Geneza instytucji praw autorskich sięga czasów powstania prasy drukarskiej, czyli połowy XV wieku. Jej pierwotny sens odbiegał wyraźnie od współczesnej idei osobowych i majątkowych praw autorskich. Ustawodawcy nie chodziło o ochronę interesów autorów, lecz o sprawowanie kontroli nad nimi – a w zasadzie nad drukarzami – poprzez narzucenie limitów dopuszczonych do obiegu wydań. Dopiero na początku XVIII wieku nastąpił przełom, kiedy to na mocy *Statusu królowej Anny* parlament brytyjski ustanowił prawo zabezpieczające interesy autorów względem ich dzieł. Przełom ten uznaje się za początek znanej dziś idei praw autorskich (Levinson, 2010, s. 128). Należy w tym miejscu podkreślić, że instytucja praw autorskich działa dwukierunkowo. Z jednej strony zabezpiecza interesy twórców, nie tylko w sferze osobistej, ale również majątkowej – czyli związanej z czerpaniem przychodów z utworów. Z drugiej strony nie pozwala na całkowite wyłączenie utworu z obiegu w społeczeństwie, czyli powstania monopolu twórczego (autorskiego). Związane jest to z rolą, jaką utwory autorskie odgrywają w rozwoju kultury, idei i nauki w społeczeństwie oraz w kształtowaniu się prądów politycznych (Gie-

nas, 2008, s. 198–199). Ta charakterystyczna bipolarność instytucji praw autorskich jest właśnie źródłem zachowań oportunistycznych, *notabene* zarówno w kwestii omijania ograniczeń wynikających z praw autorskich, co ograniczania użytku wśród społeczeństwa. Należy uznać, że jest to rozwiązanie niezbędne i w pełni sensowe, gdyż poprzez tak zwany dozwolony użytek dokonuje się wyłomu w monopolu autorskim, pozwalając na szerzenie się utworów, które mogą być nośnikiem rozwoju cywilizacyjnego. Ze względu na niematerialną naturę utworów uznano, że nie można ich traktować jak dóbr materialnych i wyłączyć zupełnie ze sfery publicznej poprzez obwarowanie ich prawami własności. Wyłom w monopolu autorskim nieoznacza jednak pozbawienia autorów praw do swoich dzieł, lecz jedynie ich ograniczenie w pewnych określonych sytuacjach, ogólnie przyznając im autorstwo oraz możliwość czerpania z nich korzyści majątkowych.

Idea omawianej bipolarności ma swój sens w historycznym procesie formowania się instytucji praw autorskich. Zezwolenie społeczeństwu na dozwolony użytek, czyli zapewnienie mu możliwości korzystania z dzieł bez zgody podmiotu uprawnionego z tytułu praw autorskich, nie budziło znaczących kontrowersji aż do połowy XX wieku. Zarówno w sferze prywatnej, jak i publicznej, dozwolony użytek nie był uznany jako *stricte* zagrażający interesom autorów. Szczególnie sfera prywatna pozostawała zmarginalizowana, głównie ze względu na trudności w reprodukcji utworów, które przyjmowały formę różnorodnych dóbr informacyjnych. Dozwolony użytek prywatny można sprowadzić do korzystania z danego dobra informacyjnego przez jego posiadacza oraz krąg osób z nim powiązanych – na przykład znajomych lub rodziny (Gienas, 2008, s. 199–200). Brak dozwolonego użytku prywatnego praktycznie paraliżowałby możliwości użytkowania dzieła w codziennym życiu. Nie dozwolone byłoby między innymi pożyczanie sobie utworów, wspólne oglądanie filmów lub słuchanie muzyki.

Wykorzystanie dozwolonego użytku było w sposób naturalny ograniczone przez możliwości powielania dóbr informacyjnych przez członków społeczeństwa. Wraz z postępem technologicznym zmianie uległa skala eksploatacji utworów na zasadach dozwolonego użytku (por. Kępiński, Klafkowska-Waśniowska, Sikorski, 2010, s. 45). Zmieniły się więc okoliczności, lecz nie sama formalna instytucja praw własności, skodyfikowana w prawodawstwie. Na problem ten, głównie w wymiarze ekonomicznym, zwrócili uwagę badacze amerykańscy już w latach 80. XX wieku. Stan J. Liebowitz (1985, s. 945), zajmujący się wpływem upowszechnienia

się kserokopiarek na wydawców czasopism, zauważył, że koszty prywatnego kopiowania spadły do poziomu, który spowodował, że wykonanie kopii we własnym zakresie stało się bardziej opłacalne niż zakup nowego egzemplarza czasopisma. Z kolei William R. Johnson (1985, s. 172) podkreśla, że zjawisko prywatnego kopiowania przybrało w latach 80. na sile, co w dłuższym okresie może być źródłem strat społecznych, na skutek spadku opłacalności produkcji nowych dóbr informacyjnych. Podobnie jak Liebowitz, Johnson zauważył wyraźny spadek kosztu krańcowego kopiowania utworów w sposób amatorski przez indywidualne osoby. Dogłębne badania nad zjawiskiem pozarynkowego obrotu dobrami informacyjnymi przeprowadzili Stanley M. Besen (1984) oraz Besen i Sheila Nataraj Kirby (1987). Zauważyli oni, że system tantiem traci na swojej efektywności z powodu upowszechnienia się urządzeń kopiujących i jednoczesnego spadku kosztu krańcowego wykonywanych kopii. Z ich badań wynika, że coraz większe znaczenie w obiegu dóbr informacyjnych ma prywatne kopiowanie, czyli praktyka dzielenia się dziełami autorskimi w ramach małych grup społecznych, w których występują bezpośrednie więzi. W zasadzie praktyki opisane przez wyżej wymienionych badaczy wpisują się w dziedzinę dozwolonego użytku. Należy tu podkreślić, że nie chodzi tu o działania nielegalne, takie jak dystrybucja nieautoryzowanych kopii utworu w celu osiągnięcia korzyści majątkowych, lecz praktykę dzielenia się utworami między bliskimi i znajomymi. Jednak już w latach 80. uznano to za przyczynek do wykorzystywania dozwolonego użytku w skali, która nie była znana, gdy wprowadzano to rozwiązanie prawne.

Kolejnym stadium rozwoju tego problemu było upowszechnienie się internetu, który nie tylko obniżył koszty kopiowania cyfrowych dóbr informacyjnych, ale pozwolił na rozszerzenie się praktyki prywatnego kopiowania poza ramy małych grup społecznych. Internauci uzyskali możliwość wymiany między sobą ogromnych ilości danych, w tym cyfrowych dóbr informacyjnych objętych prawami autorskimi. Społeczeństwo naturalnie zaadaptowało się do nowych narzędzi technologicznych przesuwając praktyki kopiowania utworów w ramach małych grup społecznych, o bezpośrednich więziach, w kierunku masowego pozarynkowego obrotu cyfrowymi dobrami informacyjnymi. Wymiar zjawiska jest bardzo znaczący, czego dowodzą badania ruchu internetowego. Joe Karaganis i Lennart Renkema (2013, s. 5.) podają, że w Stanach Zjednoczonych i Niemczech około 45% populacji wymienia między sobą cyfrowe dobra informacyjne, głównie za pośrednictwem internetu. Są to przede wszystkim utwory muzyczne, filmy oraz produkcje telewizyjne. Natura

tych działań jest analogiczna do prywatnego kopiowania z lat 80. i w przeświadczeniu społecznym stawiana jest na równi z zachowaniem o zdecydowanie mniejszym nasileniu (Czetwertyński, 2015b). Jednak nie może ująć uwadze fakt, że w Ameryce Północnej, Europie i w regionie Azji i Pacyfiku prawie 1/4 internautów poszukiwała nieautoryzowanych dóbr informacyjnych. Tak duże nasilenie zainteresowaniem pozarynkowym obrotem utworów spowodowało w 2012 roku, że 23,8% całkowitego ruchu internetowego stanowiły treści nieautoryzowane (Price, 2013, s. 3). Nie są znane dokładne statystyki, w świetle których można by stwierdzić, jaki odsetek był wymianą nielegalną, a jaki dozwolonym użytkiem. Wynika to głównie z różnic w prawie w poszczególnych krajach. Przy czym należy zaznaczyć, że kwestia określenia legalności nie dotyczy działań o charakterze czysto przestępczym, związanym z naruszaniem praw autorskich w celu osiągnięcia korzyści majątkowych, lecz wymiany między indywidualnymi internautami, którzy nie czerpią z tego tytułu żadnych przychodów.

Gdyby skala zjawiska nie była tak wyraźna, a wymiana pozarynkowa tak powszechna, nie budziłaby ona większych kontrowersji i mieściła się w ramach idei dozwolonego użytku, jaka przyświecała ustawodawcy formującemu instytucje praw własności. Ponieważ jedna skala eksploatacji prywatnego dozwolonego użytku wykroczyła poza wszelkie zakładane normy, nieautoryzowane kopiowanie stało się poważnym problemem, któremu obecny kształt instytucji praw własności nie może podoląć.

## **2. Copyright trolling a sieć BitTorrent**

Fakt, że pozarynkowy obrót utworami autorskimi jest znaczący, przyczynił się do podjęcia znacznego wysiłku przez grupy interesu związane z posiadaczami praw autorskich. Działania, przeciwdziałające pozarynkowemu obrotowi cyfrowymi dobrami informacyjnymi za pośrednictwem internetu, można podzielić na dwie grupy. Pierwsza dotyczy nielegalnej działalności podmiotów, które wykorzystują cudze utwory do osiągania korzyści majątkowych. Przyjmują one formy walki z piractwem internetowym i wymierzone są one w podmioty, które jawnie łamią prawa autorskie lub przyczyniają się do ich łamania. W konsekwencji w ostatniej dekadzie udało się doprowadzić do zamknięcia szeregu portali zajmujących się hostingiem plików i wymianą linków w sieci BitTorrent oraz postawieniu przed sądem



ich właścicieli. Światowy rozgłos zyskała między innymi sprawa portalu The Pirate Bay, w toku której udało postawić się przed sądem czterech administratorów portalu i skazać ich na grzywnę oraz rok pozbawienia wolności (Goldberg, Larsson, 2014). Ta grupa działań nie stanowi jednak obszaru badawczego niniejszego artykułu, gdyż dotyczy działań przestępczych i ewidentnego łamania praw autorskich z zamiarem odniesienia korzyści majątkowych.

Druga grupa dotyczy działań mających prowadzić do zniechęcenia lub uniemożliwienia indywidualnym internautom wymiany utworów na zasadach prywatnego kopiowania. Polegają one na tworzeniu barier technologicznych zapobiegających nieautoryzowanemu kopiowaniu, kampaniach społecznych i, co szczególnie istotne, zmianie podejścia do dystrybucji cyfrowych dóbr informacyjnych. Duże grupy interesów związane z posiadaczami praw autorskich unikają wchodzenia w konflikty z indywidualnymi internautami, ponieważ nie przynosi im to wymiernych korzyści. Należy zauważyć, że osoby, które najczęściej wymieniają między sobą utwory, mają również największy udział w popycie na autoryzowane dobra informacyjne (Filiciak, Hofmokl, Tarkowski, 2012, s. 5). Wynika to z tego, że zwykle są to osoby o silnych preferencjach związanych z dobrami kulturowymi, takimi jak filmy, muzyka i produkcje telewizyjne, które korzystają ze wszelkich kanałów w celu pozyskania interesujących ich treści (formalnych bądź nieformalnych). W ostatniej dekadzie zmianie uległo również nastawienie światowych dystrybutorów dzieł kinematograficznych, muzycznych i produkcji telewizyjnych. Artyści publikują swoje piosenki na serwisie YouTube, czyli upubliczniają swoją twórczość, a nie ograniczają do niej dostępu. Znaczące są również wypowiedzi przedstawicieli branży filmowej i telewizyjnych. Jeff Bewkes, dyrektor generalny Time Warner, skomentował fakt wysokiego odsetka nieautoryzowanego kopiowania popularnego serialu *Gra o tron*, jako swoiste wyróżnienie – porównał je do otrzymania nagrody Emmy (Tassi, 2014). Tego rodzaju wypowiedzi mają charakter opiniotwórczy i w efekcie prowadzą do utrwalenia przeświadczenia o tym, że taka praktyka jest dozwolona. Należy jednak podkreślić, że próby walki z nieformalnym obiegiem serialu nie przyniosły żadnego efektu, a wypowiedź Jeffa Bewkesa była strategią robienia dobrej miny do złej gry (Tassi, 2015).

Faktem jest również, że wytwórnie filmowe i stacje telewizyjne nie są w stanie zapewnić odpowiednio skutecznej formy dystrybucji. Po prostu kanały rynkowe posiadają ograniczenia, których pozarynkowe nie mają. W efekcie może to prowa-

dzić do kuriozalnych sytuacji. Przykładem może być przypadek wspomnianego już serialu *Gra o tron*, który był emitowany przez stację HBO w dwóch terminach, dla dwóch różnych krajów anglojęzycznych. W Australii widzowie mogli go zobaczyć o tydzień później niż mieszkańcy Stanów Zjednoczonych. W dobie globalnej komunikacji tydzień okazał się zbyt długim okresem oczekiwania dla fanów, co było znaczącą przyczyną obrotu nieautoryzowanego. 32% badanych Australijczyków stwierdziła, że pobierała z internetu kopie nieautoryzowane właśnie z powodu braku dostępu kanałami formalnymi. Różnica w terminach była związana z umowami dystrybucyjnymi, które obowiązują w przypadku kanałów formalnych. Kanały nieformalne nie są ograniczone żadnymi umowami, tak więc stały się zdecydowanie lepszym nośnikiem treści. W następnych latach stacja HBO zapewniła datę emisji serialu w skali globalnej (również w przypadku krajów nieanglojęzycznych) (Woolacott, 2014).

Zapewnienie odpowiednich kanałów dystrybucji znacząco wpływa na poziom wymiany pozarynkowej. Doskonałym tego przykładem jest rosnące zainteresowanie serwisem Netflix, który działa w branży „wideo na życzenie”. Przy niskich cenach i dużej ofercie utworów w krajach, w których Netflix działa, wyraźnie spadł poziom wymiany nieautoryzowanej za pośrednictwem sieci BitTorrent. W tabeli 1 przedstawiono udział poszczególnych serwisów internetowych w ruchu internetowym. Na obszarach, na których działa serwis Netflix, korzystanie z sieci BitTorrent, będącej główną platformą nieautoryzowanej wymiany cyfrowych dóbr informacyjnych, wyraźnie spada. W Europie serwis Netflix jest dopiero wprowadzany (między innymi w Polsce) i jego siła oddziaływania nie jest wystarczająca. Z kolei w regionie Azji i Pacyfiku, Netflix praktycznie nie operuje, natomiast sieć BitTorrent wyraźnie dominuje.

Tabela 1. Udział serwisów internetowych w ruchu internetowym

Ameryka Północna*(%)		Europa**(%)		Region Azji i Pacyfiku**(%)	
1	2	3	4	5	6
Netflix	34,70	YouTube	19,85	BitTorrent	31,58
YouTube	16,88	HTTP	16,25	YouTube	18,67
HTTP	6,05	BitTorrent	14,40	HTTP	8,80
BitTorrent	4,35	Facebook	7,48	RTSP	6,29
Amazon Video	2,94	SSL	4,67	QVoD	3,20
iTunes	2,62	MPEG – inne	3,23	Facebook	2,74

1	2	3	4	5	6
Facebook	2,51	Netflix	2,97	MPEG – inne	2,25
Hulu	2,48	Skype	2,27	SSL	1,59
MPEG	2,16	RTMP	2,08	RTMP	1,40
SSL – inne	1,99	Flash Video	1,74	Flash Video	1,39

\* Dane z 2015 roku.

\*\* Dane z 2014 roku.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sandvine Inc. (2014), s. 11, 19; (2015), s. 4.

O ile w branży filmowej, telewizyjnej i muzycznej ewolucja procesu minimalizacji zjawiska pozarynkowego obrotu cyfrowymi dobrami informacyjnymi prowadzi do nowych form dystrybucji kanałami formalnymi, to polem dla działań oportunistycznych pozostaje sieć BitTorrent. Wynika to z tego, że w odwrotności do innych nieformalnych kanałów, sieć BitTorrent opiera się na współdzieleniu treści między jej podmiotami. W przypadku portali zajmujących się hostingiem plików lub pozwalających na przesyłanie wideo strumieniowego, osoby pobierające treści same ich nie udostępniają. Odpowiedzialność spoczywa na osobach, które owe pliki udostępniają innym. Pobieranie treści mieści się więc w klauzuli prywatnego użytku dozwolonego. Dlatego w przypadku jakichkolwiek roszczeń do odpowiedzialności pociągani są właściciele portali i serwisów udostępniających utwory. Na tej zasadzie zamknięto między innymi takie polskie serwisy, jak seansik.tv i eKino.tv, co miało światowy oddźwięk. W tych przypadkach do odpowiedzialności pociągnięci zostali właściciele serwisów, a nie ich użytkownicy. W sieci BitTorrent każdy pobierający dany utwór jest jednocześnie osobą, która udostępnia posiadany przez siebie fragment. Rozwiązanie takie pozwala na podtrzymanie zasobów sieci poprzez ich współdzielenie. Ideą protokołu BitTorrent jest mechanizm wymiany oparty na zasadzie „coś za coś” (Kuruse, Ross, 2010). Właśnie ta zasada może stanowić przesłankę do domniemania złamania praw autorskich, gdyż następuje rozpowszechnienie bez zgody autora. Problemem pozostaje jednak fakt, w jakim stopniu to rozpowszechnienie ma miejsce, gdyż użytkownicy sieci BitTorrent przesyłają między sobą fragmenty plików. Problemem jest również celowość takiego działania, to znaczy, czy uczestnictwo w sieci BitTorrent prowadzi do powstania korzyści majątkowych, czy też ma charakter użytku prywatnego. Kwestie te nie znajdują odzwierciedlenia w przepisach i należy je rozpatrywać w poszczególnych przypadkach osobno. Trudno również określić, jak traktować fragmentaryczne udostępnienie utworu, którego

pojedynczy fragment może nie nadawać się do odtworzenia (por. Postanowienie...). Mimo wszelkich nieścisłości oraz kwestii problemowych, wokół sieci BitTorrent powstał cały biznes związany z namierzaniem i ściganiem jej użytkowników w oparciu o podejrzenie łamania praw autorskich, związanym z rozpowszechnianiem utworu bez zgody autora.

### 3. Zachowania oportunistyczne

Niniejszy artykuł ogranicza się, z racji swojej objętości, jedynie do przedstawienia zachowań oportunistycznych dotyczących walki z domniemanym piractwem internetowym. Nie można jednak pominąć faktu, że charakter oportunistyczny mają również zachowania osób pobierających cyfrowe dobra informacyjne za pośrednictwem internetu pod pozorem dozwolonego użytku prywatnego. Obecny kształt przepisów nie pozwala na skuteczne przeciwdziałanie temu zjawisku w sposób adekwatny do popełnionego czynu. Z drugiej strony problemem jest uniknięcie zrównania osób, które korzystają z kanałów nieformalnych w celu użytku prywatnego, a osób lub podmiotów, które to czynią w celu osiągnięcia korzyści majątkowych.

W artykule tym skoncentrowano się jednak na działaniach oportunistycznych, które prowadzą podmioty trzecie, niebędące posiadaczami praw autorskich do utworów wymienianych za pośrednictwem sieci BitTorrent. Działania te polegają na monitorowaniu sieci BitTorrent – co jest czynnością relatywnie prostą – oraz identyfikowaniu osób podejrzanych o korzystanie z niej. Następnie do osób tych wysyłane jest pismo z wezwaniem do zapłaty z tytułu ugody. Jednocześnie informuje się, że uiszczenie opłaty będzie skutkowało zaspokojeniem roszczeń prawno-cywilnych, a czasami również prawno-karnych. Mechanika takiego postępowania jest powtarzana w różnych systemach prawnych. W Polsce najbardziej znanym przykładem jest postępowanie spółki Skorpion Arte sp. z o.o., którą reprezentuje adw. Anna Łuczak. Za pośrednictwem jej kancelarii rozpoczęto postępowanie w stosunku do ponad 100 tys. osób. W celu uzyskania danych osobowych kancelaria musiała wnieść zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przestępstwa, co w konsekwencji prowadzi do wszczęcia dochodzenia. W efekcie ewentualne uiszczenie opłaty nie przerywa działań organów ścigania. Ponieważ policja oraz prokuratura zobowiązane są do zebrania materiału dowodowego, co wciąż trwa, postępowania sądowe nie zostały jak dotąd rozpoczęte, a wyroki nie zapadły. Z tego względu nie wiadomo, czy ów

domniemane przestępstwo w ogóle będzie przez sąd uznane za przestępstwo. Jak dotąd nie upubliczniono żadnego wyroku w tego rodzaju sprawie.

Rozpoczęcie działań polegających na wyżej opisanym mechanizmie doprowadziło do pojawienia się kolejnych kancelarii zajmujących się tego rodzaju sprawami. Skala zawiadomień jest bardzo duża i sięga, według różnych źródeł, kilkuset tysięcy (Czubkowska, 2014). Przy czym należy nadmienić, że nie każda prokuratura przyjmuje doniesienia w analogicznych sprawach. Główną tego przyczyną są wątpliwości co do faktycznego złamania prawa oraz brak odpowiedniej wykładni. Jediną pewną konsekwencją tych działań jest znaczące obciążenie wymiaru sprawiedliwości i organów ścigania, którego celem jest *de facto* uzyskanie nazwisk osób posiadających dostęp do internetu – niekoniecznie dokonujących czynu, o który są podejrzewani. Celem podmiotów wysyłających wezwania do ugody jest zebranie środków, których zapłacenie nie przerywa procedur prokuratury, które faktycznie mogą do niczego nie doprowadzić. Mechanizm ten jest społecznie niezwykle kosztowny, gdyż ciężar kosztów sprawdzenia przez organy ścigania każdego podejrzanego, którego policja wzywa jako świadka, spada na podatników. Podmioty dochodzące w ten sposób interesów właścicieli praw autorskich nie są zainteresowane ani odkryciem faktycznych sprawców, ani ograniczeniem działania sieci BitTorrent. W rzeczywistości, gdyby ta sieć przestała działać, wybrany przez nich model biznesowy załamałby się.

Na marginesie należy podkreślić, że utwory, w tym przypadku filmy, w sprawie których kancelarie wzywają do ugody, są ogólnie uznane za produkcje niskiej jakości i nie odniosły sukcesu komercyjnego (Olanicki, 2015). Może to tłumaczyć fakt, że wytwórnie tych filmów są gotowe na podpisanie umów z kancelariami, które prowadzą opisane tu praktyki, a które same występują z propozycją rozpoczęcia tego rodzaju postępowania.

## Podsumowanie

*Copyright trolling* nie rozwiązuje skutecznie kwestii łamania praw autorskich. Co więcej, jest źródłem kosztów społecznych, wynikających z masowej i w zasadzie automatycznej praktyki zgłaszania o podejrzeniu popełnienia przestępstwa. Problemem jest niedostosowanie instytucji praw autorskich do panującej rzeczywistości. Społeczeństwo nie dostrzega różnicy w tym co wolno, a czego nie wolno, ponieważ ramy nie są konkretnie określone. I tak, opisana tu sieć BitTorrent nie jest zdelegali-

zowana i część jej użytkowników nie zdaje sobie sprawy, że może naruszać prawa autorskie. Z kolei działania prowadzone w duchu *copyright trolling* powodują, że aktywność związana z nieformalnymi kanałami dostępu do cyfrowych dóbr informacyjnych przenosi się na portale hostingujące pliki.

Problemem jest również fakt, że podmioty zajmujące się *copyright trolling*, choć głoszą inaczej, nie są zainteresowane skuteczną walką z piractwem internetowym. Ich metody wskazują raczej na efektywne paraliżowanie wymiaru sprawiedliwości i wywołanie stanu niepokoju społecznego, co powinno nakłonić do płacenia za ugodę, która faktycznie nie prowadzi do umorzenia śledztwa. Instytucja praw autorskich wymaga konkretnego zreformowania i dostosowania przepisów do panującej rzeczywistości. Rozwiązania, które mogłyby być wdrożone, znane są z obrotu poza sferą internetu. Na przykład opłata za czysty nośnik, która polega na obciążeniu nośników danych opłatą, trafia do organizacji zajmujących się zarządzaniem prawami autorskimi (por. Fogler, 2015). Przeniesienie tego rozwiązania na cały internet przy jednoczesnej dekryminalizacji części aktywności z zakresu prywatnego kopiowania, skutecznie ograniczyłaby zjawisko *copyright trolling*, przy jednoczesnym zwiększeniu przychodów posiadaczy praw autorskich.

O ile konieczność walki z piractwem internetowym nie budzi wątpliwości, tak działania typu *copyright trolling* wywołują wyraźne zastrzeżenia natury zarówno ekonomicznej, jak i moralnej. Ostatecznie, jak wykazać można na podstawie danych dotyczących natężenia ruchu w internecie, bardziej znaczące mogą być nowe formy dostępu do źródeł rynkowych niż walka z osobami prywatnymi korzystającymi z sieci BitTorrent.

## Literatura

- Besen, S.M. (1984). *Private Copying, Reproduction Costs, and the Supply of Intellectual Property*. Santa Monica: The Rand Corporation.
- Besen, S.M., Kirby, N.S. (1987). *Private Copying, Appropriability, and Optimal Copying Royalties*. Santa Monica: The Rand Corporation.
- Czetwertyński, S. (2015a). Globalny wymiar nieautoryzowanego kopiowania. *Europa Regionum*, XXV, 53–65.
- Czetwertyński, S. (2015b). Kultura kopiowania a pozarynkowy obrót dobrami informacyjnymi w erze Internetu. *Spółeczeństwo i Ekonomia*, 1 (3), 152–166.

- Czubkowska, S. (2014). Prawnik, który tropi internautów ściąających filmy nielegalnie: Nie patrzymy tylko na pieniądze. *dziennik.pl*, 6.11.2014. Pobrano z: <http://wiadomosci.dziennik.pl/opinie/artykuly/474432,torrenty-glass-brudzinski-adwokat-scigapiratow-za-udostepnianie-filmow-w-internecie.html> (25.01.2016).
- Filiciak, M., Hofmokl, J., Tarkowski, A. (2012). *Obiegi kultury. Społeczna cyrkulacja treści. Raport z badań*. Warszawa: Centrum Cyfrowe Projekt: Polska.
- Fogler, J. (2015). Twórcze strzyżenie. *Polityka*, 14.04.2015. Pobrano z: [tp://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/kultura/1615413,1,po-co-wprowadzac-oplaty-od-czystych-nosnikow.read](http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/kultura/1615413,1,po-co-wprowadzac-oplaty-od-czystych-nosnikow.read) (26.01.2016).
- Gienas, K. (2008). *Systemy Digital Rights Management w świetle prawa autorskiego*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Goldberg, D., Larsson, L. (2014). Pirate Bay co-founder Peter Sunde: 'In prison, you become brain-dead'. *The Guardian*, 5.11.2014. Pobrano z: <http://www.theguardian.com/technology/2014/nov/05/sp-pirate-bay-cofounder-peter-sunde-in-prison> (15.01.2016).
- Johnson, W.R. (1985). The Economics of Copying. *Journal of Political Economy*, 93(1), 158–174.
- Karaganis, J., Renkema, L. (2013). *Copy Culture in the US and Germany*, New York: The American Assembly.
- Kępiński, J., Kłafkowska-Waśniowska, K., Sikorski R. (red.) (2010). *Granice prawa autorskiego*. Warszawa: C.H. Beck.
- Kuruse, J.F., Ross, K.W. (2010). *Sieci komputerowe. Ujęcie całościowe*. Gliwice: Helion.
- Levinson, P. (2015). *Nowe nowe media*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Liebowitz, S.J. (1985). Copying and Indirect Appropriability: Photocopying of Journals. *The Journals of Political Economy*, 93(5), 945–957.
- Olanicki, M. (2015), Sprawa „Wkręconych” zatacza szersze kręgi, także poza siecią torrent.*dobreprogramy*, 20.10.2015. Pobrano z: <http://www.dobreprogramy.pl/Sprawa-Wkreconych-zatacza-szersze-kregi-takze-pozza-siecia-torrent,News,67424.html> (26.01.2016).
- Postanowienie z dnia 7 lutego 2013 r. Sądu Apelacyjnego w Białymstoku Wydział I Cywilny (Sygn. Akt I A Cz 113/13), Pobrano z: [http://orzeczenia.ms.gov.pl/details/peer\\$0020to\\$0020peer/150500000000503\\_I\\_ACz\\_000114\\_2013\\_Uz\\_2013-02-07\\_001](http://orzeczenia.ms.gov.pl/details/peer$0020to$0020peer/150500000000503_I_ACz_000114_2013_Uz_2013-02-07_001) (26.01.2016).
- Price, D. (2013). *Sizing the piracy universe*. NetNames (Envisional).
- Sandvine Inc. (2014). *Global Internet Phenomena Report 2H 2014*. Ontario: Sandvine Incorporated ULC.

- Sandvine Inc. (2015). *Global Internet Phenomena. Africa, Middle East & North America*. Ontario: Sandvine Incorporated ULC.
- Tassi, P. (2014). 'Game of Thrones' Sets Piracy World Record, But Does HBO Care? *Forbes*, 4 (15). Pobrano z: <http://www.forbes.com/sites/insertcoin/2014/04/15/game-of-thrones-sets-piracy-world-record-but-does-hbo-care> (6.02.2016).
- Tassi, P. (2015). HBO Going After 'Game of Thrones' Pirates With Nerf Guns, *Forbes*, 4 (22). Pobrano z: <http://www.forbes.com/sites/insertcoin/2015/04/22/hbo-going-after-game-of-thrones-pirates-with-nerf-guns> (2.02.2016).
- Woollacott, E. (2014). Game Of Thrones Finale Sets New Piracy Record. *Forbes*, 6 (17). Pobrano z: <http://www.forbes.com/sites/emmawoollacott/2014/06/17/game-of-thrones-finale-sets-new-piracy-record/> (6.02.2016).

## OPPORTUNISTIC BEHAVIOR AND COPYRIGHT ON THE EXAMPLE OF BITTORRENT

### Abstract

This article is an attempt to capture the relationship between the opportunistic practices and copyright, in relation to the operation of the BitTorrent P2P file-sharing networks. Article deals with the problem of so-called "copyright trolling", which consists in achieving the benefits of the presumption of copyright infringement. Here is stand the hypothesis proclaims that "copyright trolling" is a consequence of opportunistic behavior resulting from not adjusted formal institutions of copyright to the existing technological order. In the course of the discussion author deals with the analysis of case studies practices of this kind in Poland. Efforts were made to demonstrate that the practice of the fight against copyright in fringementis essentially an attempt to obtain benefits, not to eliminate the phenomena detrimental to the interests of copyright holders.

**Keywords:** copyright, copyright trolling, unauthorized copying of information goods

**Kody JEL:** A14, K11





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-06

**Ireneusz Drabik\***

Uniwersytet Pedagogiczny im. KEN w Krakowie

## PODEJŚCIE SIECIOWE W ZARZĄDZANIU PRZEDSIĘBIORSTWEM NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH

### STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono możliwości zastosowania podejścia sieciowego w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstwa w warunkach turbulencji otoczenia międzynarodowego. Dokonano identyfikacji i charakterystyki struktur sieciowych jako rosnącej na znaczeniu odmiany struktur organicznych (w porównaniu do tradycyjnych struktur mechanistycznych). Istotę podejścia sieciowego opisano w kontekście prawidłowości wynikających z klasycznego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa (tzw. model uppsalski), w tym wiedzę o możliwościach zaangażowania przedsiębiorstwa w międzynarodowe sieci potraktowano jako ważne uwarunkowanie procesu jego internacjonalizacji. Scharakteryzowano także zróżnicowane warianty strategii internacjonalizacji przedsiębiorstwa możliwe do wykorzystania w ramach międzynarodowej sieci.

**Słowa kluczowe:** internacjonalizacja przedsiębiorstwa, zarządzanie międzynarodowe, turbulencja otoczenia, podejście sieciowe, sieć międzyorganizacyjna

---

\* E-mail: i.drabik@wp.pl

## Wprowadzenie

Problematyka sieci międzyorganizacyjnych staje się jednym z najbardziej aktualnych zagadnień w badaniach funkcjonowania przedsiębiorstw i rynku oraz zarządzania przedsiębiorstwami z punktu widzenia poprawy efektywności i pozycji strategicznej. Postępujący wzrost zainteresowania zagadnieniem sieci zapoczątkowany został na początku lat 90. ubiegłego wieku w sytuacji przyspieszenia procesów globalizacyjnych w gospodarce i umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw. W ramach podejścia sieciowego eksponuje się znaczenie całokształtu powiązań przedsiębiorstwa z otoczeniem, tworzących wielopodmiotowe, skomplikowane układy zależności i rozbudowaną sieć powiązań.

Celem artykułu jest charakterystyka podejścia sieciowego jako sposobu internacjonalizacji strategii przedsiębiorstwa. W artykule przyjęto, że podejście sieciowe można traktować jako rozwinięcie klasycznego modelu internacjonalizacji, czyli modelu uppsalskiego (ewolucyjnego, sekwencyjnego). Jednocześnie zauważalny jest wzrost rangi sieci jako trzeciego – oprócz rynku i hierarchii – sposobu organizowania i koordynowania działalności gospodarczej w skali międzynarodowej. Poza tym rośnie rola i znaczenie sieci międzyorganizacyjnych w procesie obniżania kosztów operacyjnych oraz pomnażania wiedzy jako strategicznego zasobu przedsiębiorstwa internacjonalizującego swoją działalność.

### 1. Sieć jako struktura organiczna

W literaturze przedmiotu z zakresu zarządzania charakteryzowane są dwa podstawowe i zasadniczo różniące się systemy (modele) zarządzania, tj. mechanistyczny i organiczny oraz odpowiadające im struktury organizacyjne. Wprawdzie żaden z systemów nie musi być w pełni i konsekwentnie stosowany w danym przedsiębiorstwie, jednak można wyraźnie oddzielić te przedsiębiorstwa, w których zarządzanie generalnie oparte jest na jednym z powyższych modeli od tych, w których dominuje drugi model. Przyjmuje się, że pierwszy z systemów (mechanistyczny) jest właściwy dla przedsiębiorstw działających w relatywnie stałych warunkach otoczenia, natomiast drugi (organiczny) jest zalecany w warunkach obecnie obserwowanej rosnącej turbulencji otoczenia, czyli jego zmienności (dynamiki) i złożoności (Biel-ski, 2002, s. 132–133).

Mechanistyczny model zarządzania opiera się na wizji organizacji jako celowego systemu zamkniętego. Zadania wynikające z ogólnego celu organizacji są ściśle wyznaczone i trwale podzielone według specjalizacji w zakresie funkcji (czynności) lub produktu, a koordynacja osiągnięta jest przez formalnie ustanowioną hierarchię. Władza ma charakter hierarchiczny, wynika z pozycji zajmowanej w strukturze. Z kolei organiczny model zarządzania odpowiada koncepcji organizacji jako systemu otwartego, którego cele są stale analizowane i korygowane. Władza jest zdecentralizowana i rozproszona w strukturze, tworzy się sieć wzajemnych zależności. Realizowane zadania charakteryzują się niestałością, są one elastycznie dostosowywane do celów sieci i warunków jej funkcjonowania. Kryteriami efektywności są głównie pozycja przetargowa organizacji w otoczeniu i zdolność do adaptacji.

Cechą charakterystyczną zarządzania współczesnym przedsiębiorstwem jest dekompozycja tradycyjnych struktur organizacyjnych (mechanistycznych), polegająca na tym, że miejsce monolitów z jednym ośrodkiem kierowniczym, hierarchią i wyraźną strukturą zajmują sieci powiązanych ze sobą, w różnym stopniu autonomicznych jednostek realizujących razem wspólne zadania, ale zachowujących odrębność (Koźmiński, 2004, s. 39). Sieć międzyorganizacyjna może być traktowana jako układ współdziałania niezależnych pod względem organizacyjno-prawnym organizacji, powiązanych kapitałowo bądź też nie, lecz zawsze oparty na potencjale synergicznym podmiotów sieci w jednym obszarze funkcjonowania bądź ich większej liczbie, a także na współpracy szerszej niż jednorazowa wymiana. Z powyższego względu dla sieci międzyorganizacyjnych charakterystyczne są procesy wzajemnej koordynacji działań. Jeśli między podmiotami sieci występują zależności kapitałowe, to nie służą one budowaniu portfela inwestycji, lecz zabezpieczeniu efektywności współpracy (Krupski, 2005, s. 163). Pojęcie sieci może być utożsamiane zarówno z rekonstrukcją dotychczasowych relacji między przedsiębiorstwami, jak i odmiennym niż dotychczas systemem zarządzania (Małara, 2007, s. 113).

Organizacje sieciowe bądź – zamiennie – sieci międzyorganizacyjne są ściśle związane z koncepcją i praktyką strategii organizacji, w tym funkcjonujących na rynkach zagranicznych. Są powoływane z zamiarem realizacji określonego „zamyślenia strategicznego”, który dopiero wtórnie przekłada się na działania taktyczne czy operacyjne, stanowiące rozwinięcie strategii (Krupski, 2005, s. 161). Sieci takie mogą mieć jeden lub kilka mniej lub bardziej dominujących ośrodków. Można je obrazowo określić jako „pulsujące”, czyli o zmiennym składzie, zmiennej sile powią-

zań, a przede wszystkim o zmiennych celach i zadaniach. Jest to zmienność trudno przewidywalna, a więc generująca niepewność. Zmienność ta jest indukowana przez właściwości szeroko rozumianego turbulentnego otoczenia i konieczność szybkiego reagowania na trudne do przewidzenia szanse i zagrożenia (Kozłowski, 2004, s. 39–40).

## 2. Modele internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Najbardziej znanym modelem opisującym proces internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa jest tzw. model uppsalski powstały w latach 70. ubiegłego wieku (określany jako model ewolucyjny lub model sekwencyjny), którego autorami są J. Johanson i J.E. Vahlne (1977). We wspomnianym klasycznym modelu internacjonalizacja postrzegana jest przez pryzmat procesu uczenia się przedsiębiorstwa. Bazuje on na założeniu, że przedsiębiorstwo stopniowo zdobywając wiedzę o rynkach zagranicznych, a także nabywając doświadczenie w tym zakresie intensyfikuje swoje umiędzynarodowienie, przechodząc od początkowo niewielkiego do coraz większego zaangażowania zasobów za granicą i odpowiednich form internacjonalizacji, przy jednoczesnym rozszerzaniu zakresu geograficznego obsługiwanych rynków (wchodzenie na kolejne rynki zagraniczne).

Model uppsalski ma charakter dynamiczny, oparty na podejściu deterministycznym, którego istotą jest zależność przyczynowo-skutkowa między działalnością bieżącą a przyszłym kierunkiem zarządzania przedsiębiorstwem. Bieżący etap internacjonalizacji jest ważnym czynnikiem wyjaśniającym kierunek, w jakim rozwinie się ona w przyszłości. Przedsiębiorstwo tym szybciej się internacjonalizuje, im bardziej jest zdolne do zmniejszania deficytu posiadanej wiedzy o rynkach zagranicznych. Im większy i bardziej dogłębny zakres posiadanej wiedzy, tym niepewność i ryzyko podejmowania działalności poza granicami kraju macierzystego są mniejsze, a w konsekwencji postępuje proces internacjonalizacji. (Drabik, 2009a, s. 131–140; Dulinić, 2007, s. 18–22; Fonfara, 2009, s. 13–14; Gorynia, 2007, s. 63–73; Karasiewicz, 2013, s. 132–135; Limański, Drabik, 2005, s. 280–290; Oczkowska, 2013, s. 81–87; Patora-Wysocka, 2012, s. 95–105; Pietrasieński, 2014, s. 17–22).

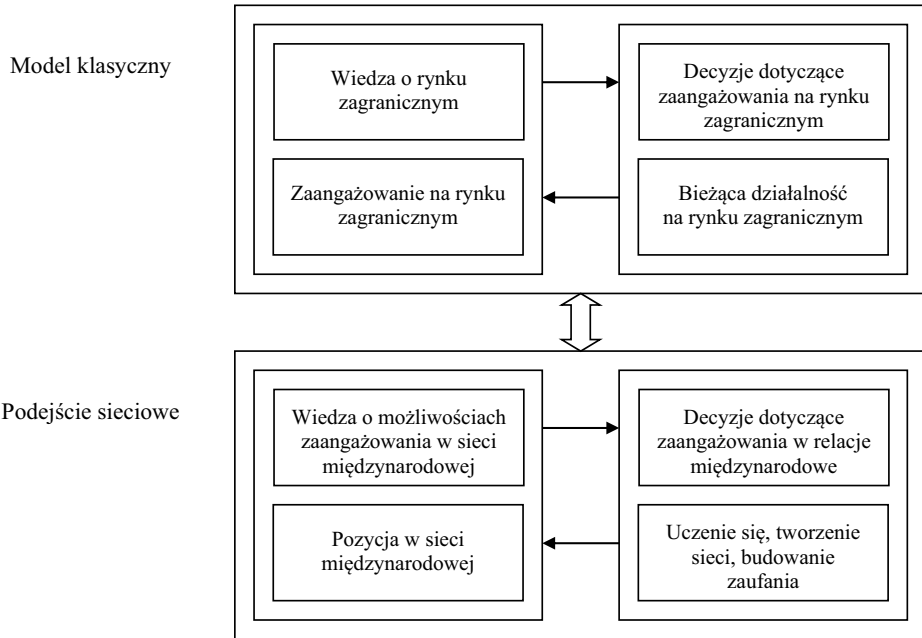
Jeśli klasyczny model internacjonalizacji przedsiębiorstwa koncentruje się głównie na zmianach zachodzących w procesie ekspansji na rynki zagraniczne w sposób autonomiczny (poszerzanie wiedzy, nabywanie doświadczenia, zwiększanie za-

angażowania zasobów za granicą i przechodzenie do kolejnych form umiędzynarodowienia działalności), to podejście sieciowe eksponuje relacje łączące internacjonalizujące się przedsiębiorstwo z różnymi podmiotami otoczenia, np. z nabywcami, dostawcami, konkurentami (Drabik, 2009b, s. 352–361; Drabik, 2015, s. 91–96). Innymi słowy, klasyczny model internacjonalizacji przedsiębiorstwa przedstawia jego zachowanie jako zjawisko jednostkowe, co oznacza, że decydenci przedsiębiorstwa (właściciele, kadra zarządzająca), opierając się na własnych zasobach i umiejętnościach oraz na przewagach konkurencyjnych, określają proces internacjonalizacji działalności. Natomiast w podejściu sieciowym przedsiębiorstwo staje się elementem szerszego systemu, w którym funkcjonuje wiele wzajemnie wpływających na siebie podmiotów (Pietrasieński, 2014, s. 25).

Konsekwencją zmian, jakie zaszły w ramach teorii i praktyki od czasu pojawienia się modelu uppsalskiego jest jego nowa propozycja. Można nabrać przekonania, że współcześnie J. Johanson i J.E. Vahlne (2009) zwracają się w kierunku podejścia sieciowego. Statyczne elementy wiedzy i zaangażowania zostały odpowiednio zastąpione przez koncepcję możliwości i pozycji w sieci, natomiast mechanizmy zmiany zostały uzupełnione o koncepcję bieżącego uczenia się, tworzenia i budowania zaufania, a także o ideę podejmowania decyzji w oparciu o tworzone relacje z innymi uczestnikami rynku. Autorzy inspirowani problematyką globalizacji rozwinęli następnie model w kierunku tzw. modelu procesu globalizacji. J.E. Vahlne, I. Ivarsson oraz J. Johanson (2011) przyjęli tezę, że przedsiębiorstwo jest „międzyorganizacyjną siecią”, w której istotnym elementem jest kontrola kluczowych zasobów.

Należy podkreślić, że podejścia sieciowego nie należy traktować jako przeciwstawnego do klasycznego modelu ewolucyjnego, które preferuje proces samodzielnego uczenia się przedsiębiorstwa i nabywania doświadczenia międzynarodowego, a także eksponuje konieczność stopniowego rozwijania wiedzy o rynku i uczenia się. Podstawowa różnica polega na tym, że w modelu sieciowym przedsiębiorstwo internacjonalizujące swoją działalność nie musi tego robić na podstawie wyłącznie własnych doświadczeń, ale także tych pozyskanych od innych uczestników sieci. Zakładając, że pozycja przedsiębiorstwa w sieci międzynarodowej zależy m.in. od długości czasu uczestniczenia w niej i szerzej – zakresu funkcjonowania w otoczeniu międzynarodowym (zbudowanie silnej pozycji w tego rodzaju strukturach wymaga czasu i doświadczenia), można zauważyć, że istnieje obszar łączący oba podejścia do internacjonalizacji przedsiębiorstwa, tj. klasyczne oraz sieciowe (rys. 1) (Pietrasieński, 2014, s. 26).

Rysunek 1. Mechanizm internacjonalizacji przedsiębiorstwa w modelu klasycznym i w podejściu sieciowym



Źródło: opracowanie na podstawie Fonfara (2009), s. 14; Patora-Wysocka (2012), s. 96, 103.

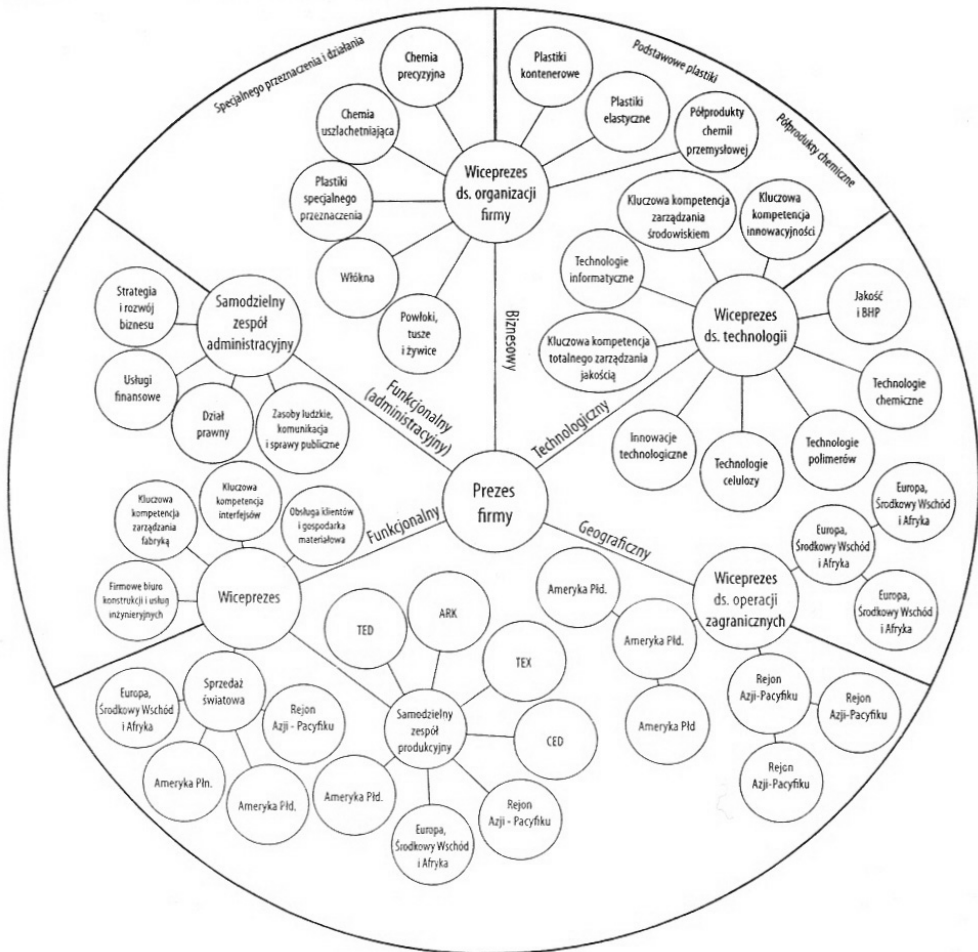
Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa jest w swej istocie bardzo zależny od specyfiki rynków zagranicznych, branży, podmiotów otoczenia międzynarodowego, zakresu powiązań przedsiębiorstwa z nabywcami zagranicznymi, dystrybutorami, dostawcami, konkurentami itp. Teoria podejścia sieciowego zakłada, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa stanowi element rozwoju długookresowych więzi i interakcji między przedsiębiorstwem a jego klientami oraz innymi podmiotami otoczenia międzynarodowego. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa w podejściu sieciowym zależy przy tym od charakteru jego powiązań zarówno na rynku krajowym, jak i będącym celem wejścia rynku zagranicznym. Jednocześnie trzeba pamiętać, że otoczenie międzynarodowe znacząco różni się od otoczenia krajowego danego przedsiębiorstwa i zmusza do uwzględnienia tych odmienności w operacjach gospodarczych poza rynkiem krajowym (Duliniec, 2009, s. 47–102; Limański, Drabik, 2010, s. 99–154; Wiktor, Oczkowska, Żbikowska, 2008, s. 40–82).

Literatura przedmiotu dotycząca podejścia sieciowego koncentruje się przede wszystkim na wyjaśnianiu powodów i metod internacjonalizacji przedsiębiorstwa, nie dokonano natomiast bezpośredniego pomiaru wpływu sieciowego charakteru procesu internacjonalizacji na wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwo. Pomimo to przyjmuje się, że sieć powiązań przedsiębiorstwa w otoczeniu międzynarodowym jest kluczowym czynnikiem rozwoju w warunkach globalizacji gospodarki oraz przyczynia się do realizacji jego długookresowych celów (Fonfara, 2009, s. 16). Stopień internacjonalizacji przedsiębiorstwa będzie wynikał z pozycji jaką zajmuje ono w międzynarodowych sieciach, w tym od siły tej pozycji oraz sposobu integracji sieci na rynkach zagranicznych (Pietrasieński, 2014, s. 26).

Ważny wątek rozważań w podejściu sieciowym stanowi rola kontaktów formalnych i nieformalnych w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Wyniki niektórych badań wskazują, że z reguły powiązania w procesie internacjonalizacji mają charakter formalny, a stopień ich formalizacji różni się w poszczególnych krajach zróżnicowanych kulturowo. Z drugiej strony – uwzględniając powyższy kontekst kulturowy – wiele studiów dowiodło, że kontakty nieformalne także pozytywnie wpływają na sieć powiązań przedsiębiorstwa z otoczeniem międzynarodowym, czyli ich znaczenie w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstwa jest bardzo duże (Fonfara, 2009, s. 16).

Propozycje zmian w projektowaniu i opisie struktur organizacji w związku z podejściem sieciowym skutkują wdrożeniami w przedsiębiorstwach. Wśród innowacyjnych projektów pojawiła się na przykład struktura międzynarodowej firmy Eastman Chemicals Co. (rys. 2). Zarządzający firmą tłumaczyli, że dla przedstawienia struktury zastosowano formę koła, żeby pokazać, że każdy w organizacji jest równy, nikt nie dominuje nad innymi. Biała przestrzeń wewnątrz koła jest ważniejsza niż linie między stanowiskami. Mniejsze elementy zwykle przedstawiają międzyfunkcjonalne zespoły odpowiedzialne za zarządzanie biznesem, regionem geograficznym, kluczową kompetencją technologiczną bądź obszarem w rodzaju innowacji. Puste przestrzenie między nimi wyznaczają obszary, w których powinna zaistnieć współpraca między jednostkami. W Eastman Chemicals Co. zastosowano równocześnie aż pięć podstawowych wymiarów wyodrębnienia fragmentów struktury: geograficzny, technologiczny, biznesowo-produktowy, funkcjonalno-administracyjny i funkcjonalny. Struktura przypomina sieć, w której centralną pozycję zajmuje prezes pośredniczący między fragmentami organizacji (Obłój, Wąsowska, 2014, s. 152).

Rysunek 2. Wykres struktury organizacyjnej Eastman Chemicals Co.



Źródło: Obłój, Wąsowska (2014), s. 153.

### 3. Rozwój strategii internacjonalizacji przedsiębiorstwa w ramach sieci międzynarodowych

Możliwe są różne strategie internacjonalizacji przedsiębiorstwa w ramach międzynarodowej sieci. W tabeli 1 przedstawiono cztery sytuacje występujące w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstwa, które zostały wyodrębnione przez



J. Johansona i L.G. Mattsona (1993) na podstawie stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa oraz rynku-sieci (Duliniec, 2007, s. 27–29; Fonfara, 2009, s. 45; Gorynia, 2007, s. 79–83; Karasiewicz, 2013, s. 144–145).

Tabela 1. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa w ramach sieci międzynarodowych

Wyszczególnienie		Stopień internacjonalizacji rynku (sieci)	
		niski	wysoki
Stopień internacjonalizacji przedsiębiorstwa	niski	„wczesny początkujący” ( <i>the early starter</i> )	„późny początkujący” ( <i>the late beginner</i> )
	wysoki	„samotny internacjonal” ( <i>the lonely international</i> )	„internacjonal wśród innych” ( <i>the international among others</i> )

Źródło: opracowanie na podstawie Duliniec (2007), s. 28; Fonfara (2009), s. 44–47; Gorynia (2007), s. 80; Karasiewicz (2013), s. 144.

„Wczesny początkujący” to przedsiębiorstwo charakteryzujące się zarówno niskim poziomem internacjonalizacji, jak i rynku, na którym funkcjonuje. Przedsiębiorstwo operuje przede wszystkim na rynku krajowym oraz posiada zaledwie kilka, ale słabych powiązań z podmiotami otoczenia międzynarodowego. Dysponuje stosunkowo niewielką wiedzą o rynkach zagranicznych, która byłaby przydatna w celu ewentualnej intensyfikacji działalności zagranicznej. Główne podmioty otoczenia (głównie krajowego), a więc odbiorcy, dostawcy, kooperanci itp. również nie posiadają znaczących powiązań międzynarodowych. Ze względu na podobną sytuację innych uczestników sieci (niski stopień internacjonalizacji), analizowane przedsiębiorstwo nie może skorzystać z ich wiedzy i doświadczenia. Tym niemniej w zależności od posiadanych zasobów i międzynarodowej orientacji kierownictwa przedsiębiorstwo takie może internacjonalizować swoją działalność z różną szybkością, lecz zazwyczaj stopniowo. Wskazane jest wchodzenie w pierwszej kolejności na rynki zagraniczne podobne do rynku krajowego (np. kraje sąsiadujące), a dopiero w dalszej kolejności obsługa rynków odległych kulturowo. Zalecane jest także wykorzystywanie na początku procesu internacjonalizacji pośredników krajowych i zagranicznych, a następnie stopniowe przechodzenie do kolejnych etapów i form zagranicznego zaangażowania, tj. tworzenia własnych oddziałów ds. sprzedaży oraz

samodzielnych inwestycji w celu realizacji produkcji za granicą, czyli bezpośrednich inwestycji zagranicznych (zgodnie z założeniami modelu ewolucyjnego).

Wraz ze wzrostem stopnia internacjonalizacji przedsiębiorstwo przechodzi do pozycji „samotnego internacjonala”. Zwiększenie stopnia internacjonalizacji oznacza zdobywanie wiedzy potrzebnej do działania w otoczeniu międzynarodowym i doświadczenia w obsłudze rynków zagranicznych (coraz bardziej odległych kulturowo), przystosowywanie zasobów do warunków innych niż krajowe oraz uzyskanie dostępu do nowych zasobów dzięki zawiązywanym relacjom z podmiotami zagranicznymi. W przeciwieństwie do „wczesnego początkującego” ekspansja zagraniczna nie jest w tak dużym stopniu uzależniona od podobieństw pomiędzy rynkami krajowym i zagranicznymi. Intensyfikacja międzynarodowych relacji z odbiorcami, dostawcami, kooperantami dodatkowo pozwala na angażowanie niektórych podmiotów współpracujących na rynku krajowym w operacje zagraniczne, podejmowanie dalszej międzynarodowej ekspansji oraz rozwój sieci. Jednocześnie trzeba zauważyć, że rosnące zaangażowanie przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych (wzrost liczby obsługiwanych rynków i partnerów zagranicznych oraz coraz bardziej złożone formy internacjonalizacji) powoduje konieczność wzmocnienia koordynacji całokształtu działań.

Kolejny przypadek stanowi przedsiębiorstwo określane jako „późny początkujący”, które charakteryzuje się niskim poziomem internacjonalizacji i brakiem bezpośrednich powiązań z rynkami zagranicznymi. Z drugiej strony, inne podmioty (odbiorcy, dostawcy, kooperanci, a także konkurenci) funkcjonujące w otoczeniu przedsiębiorstwa charakteryzują się dużym stopniem internacjonalizacji. Generalnie przyjmuje się, że zajmowanie pozycji „późnego początkującego” jest niekorzystne, ponieważ konkurenci posiadają wiedzę i doświadczenie w operacjach na rynkach zagranicznych, których przedsiębiorstwu brakuje. Jednak dzięki powiązaniom z podmiotami charakteryzującymi się wysokim poziomem internacjonalizacji przedsiębiorstwo może zostać „wciągnięte” do istniejących sieci, np. jako dostawca wyspecjalizowanych podzespołów dla wielu podmiotów sieci lub uczestnik innych międzynarodowych przedsięwzięć. Dotyczy to zwłaszcza mniejszych przedsiębiorstw o dużej elastyczności działania, które ze względu na posiadaną wiedzę i doświadczenie w danej branży mogą z powodzeniem znaleźć dla siebie niszę na poziomie międzynarodowym. Sytuacja dużych przedsiębiorstw jest bardziej skomplikowana. Brak elastyczności i specjalizacji utrudnia znalezienie niszy rynkowej, a zawiązanie joint venture lub przejęcie innego przedsiębiorstwa w otoczeniu o wysokim stopniu internacjonalizacji jest obarczone dużo większym ryzykiem niż w przypadku małych przedsiębiorstw.

Pozycja wyjściowa „późnych początkujących” może nie być łatwa także ze względu na występujące często bariery na silnie umiędzynarodowionym rynku, np. w przypadku istnienia wieloletnich powiązań podmiotów i obowiązujących umów o współpracy.

Ostatnim analizowanym przypadkiem jest „internacjonał wśród innych”, który ma najwięcej możliwości działania. Przedsiębiorstwo takie charakteryzuje się wysokim poziomem internacjonalizacji oraz prowadzi swoje operacje na rynkach zagranicznych w powiązaniu z podmiotami ze swego otoczenia (np. kooperantami), tworząc sieć jednostek zagranicznych o różnej specjalizacji, a także wchodzi w coraz to nowe powiązania z już istniejącymi sieciami międzynarodowymi. Sytuacja taka wymaga największego stopnia koordynacji działań na różnych rynkach zagranicznych (niejednokrotnie w skali globalnej) w porównaniu z trzema wcześniejszymi przypadkami. Nieuniknione jest ciągłe elastyczne dostosowywanie się do zmian popytowo-podażowych, które dodatkowo powinny następować z wyprzedzeniem w porównaniu do działań konkurentów. Zajmowanie pozycji „internacjonała wśród innych” powoduje wiele korzyści dla przedsiębiorstwa, np. związanych z dostępem do wielu zewnętrznych zasobów. Z kolei zdolność do koordynowania operacji dokonujących się w obrębie sieci międzynarodowych umożliwia szybką identyfikację potencjalnych szans i zagrożeń pojawiających się w otoczeniu. Ponadto przedsiębiorstwo może wpływać na dokonujące się na rynku procesy dyfuzji innowacji (np. nowych technologii) i dzięki temu pobudzać własny rozwój.

## Podsumowanie

Turbulencja współczesnego otoczenia (zmienność i złożoność) wymaga zmiany zasad funkcjonowania przedsiębiorstw. Proces internacjonalizacji strategii przedsiębiorstwa i towarzysząca postępująca dywersyfikacja działalności, zarówno geograficzna, jak i kulturowa, powodują konieczność zapewnienia dostępu i wykorzystania „lokalnej” wiedzy dotyczącej konkretnych rynków, procesów, produktów, technologii. Turbulencja otoczenia powoduje, że staje się ono coraz bardziej niepewne, co z jednej strony wymaga umiejętności szybkości reakcji na zachodzące zmiany rynku i technologii, a z drugiej wskazuje na konieczność rozłożenia ryzyka działalności. Wymagana szybkość reakcji nie pozwala na powolne tworzenie w jednym przedsiębiorstwie kompletnej wiedzy i umiejętności oraz gromadzenie wszystkich niezbędnych zasobów pozwalających na efektywne funkcjonowanie.

W obecnych warunkach przedsiębiorstwo internacjonalizujące swoją działalność coraz częściej odwołuje się do pomocy podmiotów zewnętrznych (innych przedsiębiorstw i instytucji), które autonomicznie rozwijają takie zdolności i zasoby. W ten sposób tworzone są swoiste sieci współdziałających ze sobą podmiotów. Z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa okazuje się, że wyspecjalizowani partnerzy zewnętrzni są w stanie realizować określone działania taniej i lepiej, a wejście z nimi w relacje umożliwia koncentrację na rozwijaniu własnych podstawowych kompetencji, które decydują o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa na obsługiwanych rynkach w wymiarze międzynarodowym i globalnym. Kryterium wyróżniającym podmioty wchodzące w skład sieci jest więc posiadanie specyficznego rodzaju wiedzy (np. wiedza naukowa służąca rozwojowi nowych produktów, wiedza dotycząca wytwarzania oraz zapewnienia jakości produktu, znajomość lokalnego rynku i potrzeb klienta), a podstawową funkcją sieci – dzielenie się wiedzą między podmiotami tworzącymi sieć.

Organizacja sieciowa musi być zawsze gotowa do redefinicji swoich działań, aby dostosowywać się do rynków przynoszących jej więcej korzyści oraz funkcjonować w sposób bardziej efektywny. Umiejętności zarządzania wiedzą, uczenia się organizacji oraz kapitał intelektualny odgrywają podstawową rolę w kształtowaniu sieci oraz osiąganiu przez nią sukcesów na rynku (Drabik, 2008, s. 233–239). Tzw. organizacje wiedzy są czynnikiem rozwoju współczesnej gospodarki. Są to organizacje, których działalność opiera się na wiedzy i szeroko rozbudowanych relacjach międzynarodowych. Posiadana wiedza w połączeniu z wiedzą partnerów jest podstawowym źródłem tworzenia wartości, przy czym wartość ta jest osiągnięta przez wszystkie podmioty wchodzące w interakcje w ramach sieci. W sieci powinny występować efekty synergiczne w obszarze wzrostu innowacji, co jest powiązane z efektywnością współpracy jej partnerów podczas tworzenia oraz wykorzystania wiedzy w społeczeństwie i gospodarce.

## Literatura

- Bielski, M. (2002). *Podstawy teorii organizacji i zarządzania*. Warszawa: C.H. Beck.
- Drabik, I. (2008). Zarządzanie wiedzą w korporacjach transnarodowych. W: C.F. Hales (red.), *Spółczesność informacyjna. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Drabik, I. (2009a). Koncepcja internacjonalizacji przedsiębiorstwa – stan obecny i kierunki rozwoju. W: A. Limański, R. Milic-Czerniak (red.), *Współczesny marketing wobec problemów globalizacji gospodarki*. Katowice: WSZMiJO.

- Drabik, I. (2009b). Strategia internacjonalizacji przedsiębiorstwa – podejście sieciowe. W: J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Konkurencja i kooperacja w strategiach zarządzania organizacjami*. Katowice: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Oddział w Katowicach – Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamięckiego w Katowicach – Politechnika Śląska, Wydział Organizacji i Zarządzania.
- Drabik, I. (2015). Powiązania sieciowe a rozwój przedsiębiorczości międzynarodowej. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie, XLII* (3). *Nauki Humanistyczno-Społeczne*, 425.
- Duliniec, E. (red.) (2007). *Marketing międzynarodowy. Uwarunkowania, instrumenty, tendencje*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Duliniec, E. (2009). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa: PWE.
- Fonfara, K. (red.) (2009). *Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe*. Warszawa: PWE.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- Johanson, J., Mattsson, L.G. (1993). Internationalization of Industrial Systems. A Network Approach. W: P.J. Buckley, P. Ghauri (red.), *The Internationalization of the Firm*. London: Academic Press.
- Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Markets Commitments. *Journal of Internationalization Business Studies*, 8 (1).
- Johanson, J., Vahlne, J.E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited. From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40.
- Karasiewicz, G. (2013). *Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Podejście holistyczne*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Koźmiński, A.K. (2004). *Zarządzanie w warunkach niepewności. Podręcznik dla zaawansowanych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krupski, R. (red.) (2005). *Zarządzanie przedsiębiorstwem w turbulentnym otoczeniu. Ku superelastycznej organizacji*. Warszawa: PWE.
- Limański, A., Drabik, I. (2005). Internacjonalizacja i globalizacja działalności przedsiębiorstw. W: J. Pyka (red.), *Nowoczesność przemysłu i usług. Współczesne koncepcje i metody zarządzania przedsiębiorstwami*. Katowice: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Oddział w Katowicach – Akademia Ekonomiczna w Katowicach – Politechnika Śląska, Wydział Organizacji i Zarządzania.
- Limański, A., Drabik, I. (2010). *Marketing międzynarodowy*. Warszawa: Difin.
- Obłój, K., Wąsowska, A. (red.) (2014). *Zarządzanie międzynarodowe. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWE.

- Malara, Z. (2007). *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Oczkowska, R. (2013). *Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw w warunkach globalizacji. Motywy – Strategie – Tendencje*. Warszawa: Difin.
- Patora-Wysocka, Z. (2012). *Procesy internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Pietrasieński, P. (2014). *Aktywizowanie internacjonalizacji przedsiębiorstw. Dobre praktyki rządów*. Strategie wsparcia w Dolinie Krzemowej. Warszawa: PWE.
- Vahlne, J.E., Ivarsson, I., Johanson, J. (2011). The Tortuous Road to Globalization for Volvo's Heavy Truck Business. Extending the Scope of the Uppsala Model. *Internationalization Business Review*, 20.
- Wiktor, J.W., Oczkowska, R., Żbikowska, A. (2008). *Marketing międzynarodowy. Zarys problematyki*. Warszawa: PWE.

## NETWORK APPROACH TO COMPANY MANAGEMENT IN FOREIGN MARKETS

### Abstract

The article deals with opportunities for taking advantage of network approach in the process of the internationalization of the company at times of environmental (international) turbulence. Network structures have been identified and characterized as a variation of organic structures gaining significance (in comparison with traditional mechanistic structures). The essence of network approach was described in the context of regularity resulting from the classical model of the internationalization of the company (Uppsala model) and the knowledge concerning the opportunities for engaging business in international network was perceived as an important determinant in its internationalization process. Diversified variations of the internationalization strategy of business than can be used within international network have been also characterized.

*Translated by Beata Pastuszek*

**Keywords:** internationalization of the company, international management, environmental turbulence, network approach, inter-organizational network

**Kod JEL:** L14



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-07

**Jakub Gazda\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## PERCEPCJA FAKTÓW W EKONOMII GŁÓWNEGO NURTU

### STRESZCZENIE

Celem artykułu jest rekonstrukcja i systematyzacja percepcji faktów w ekonomii głównego nurtu, zwłaszcza w świetle koncepcji „stylizowanych faktów”. „Stylizowane fakty” mogą być definiowane jako ogólne prawidłowości zidentyfikowanych cech statystycznych ekonomicznych szeregów czasowych. Koncepcja ta pełniła kluczową rolę w rozwoju myśli ekonomicznej końca XX wieku. Stanowiła trzon zarówno rozwoju szkoły realnego cyklu koniunkturalnego (*Real Business Cycle* – RBC), jak również płaszczyznę konsensusu w toku krystalizowania się nowej syntezy neoklasycznej (*New Neoclassical Synthesis* – NNS) i powstających w jej ramach dynamicznych stochastycznych modeli równowagi ogólnej (*Dynamic Stochastic General Equilibrium* – DSGE). Siłą faktów jest ich niezależność od struktur teoretycznych i idący za tym obiektywizm umożliwiający konsens, często przeciwległych paradygmatycznie stanowisk, na mapie współczesnej ekonomii. W związku z powyższym fakty dla makroekonomii mogą stanowić rodzaj ostatecznej falsyfikacji.

**Słowa kluczowe:** nowa synteza neoklasyczna, teoria realnego cyklu koniunkturalnego, „stylizowane fakty”

---

\* E-mail: j.gazda@ue.poznan.pl

## Wprowadzenie

„Stylizowane fakty” można definiować jako ogólne prawidłowości zidentyfikowanych cech statystycznych ekonomicznych szeregów czasowych. Prezentacja koncepcji „stylizowanych faktów”<sup>1</sup> była kluczowym punktem w rozwoju ilościowych badań ekonomicznych, a przez nie – współczesnej teorii ekonomii. Od tej pory cechą dobrej teorii ekonomicznej było takie wyspecyfikowanie modelu, żeby właściwie odtwarzał zależności opisywane przez „stylizowane fakty”. Podwaliny badań nad ogólnymi zależnościami w gospodarce położyła założona w Stanach Zjednoczonych w 1920 roku instytucja National Bureau of Economic Research, w szczególności zaś pionierskie badania Arthura Burnsa i Wesleya Mitchella, które zaowocowały pracą *Measuring Business Cycles*, opublikowaną w 1946 roku. W książce tej autorzy zaproponowali „klasyczną” obecnie definicję cyklu koniunkturalnego: „Cykle koniunkturalne są pewnego rodzaju fluktuacjami obserwowanymi w ogólnej działalności gospodarczej narodów, które organizują swoją pracę głównie w formie przedsiębiorstw obliczonych na zysk. Cykl składa się z ekspansji występującej mniej więcej w tym samym czasie w licznych dziedzinach działalności gospodarczej, po której następuje podobnie powszechna recesja, okres kurczenia się działalności i potem ożywienia przechodzącego w fazę ekspansji kolejnego cyklu; ta sekwencja zmian powtarza się, ale nie periodycznie – pod względem długości cykle koniunkturalne wahają się od ponad jednego roku do dziesięciu lub dwunastu lat”<sup>2</sup> (Burns, Mitchell, 1946, s. 53). W odróżnieniu od panujących wówczas trendów w badaniach ekonomicznych, skupiono się w niej głównie na dynamice zjawisk gospodarczych.

Fakty są same w sobie bezdyskusyjne. Należy zwrócić uwagę, iż nie są one oszacowaniem czy też miarą. Jednak np. w przypadku zjawiska cyklu koniunkturalnego bywa, że postrzeganie procesów generujących fluktuacje, jak i „stylizowanych faktów”, jest różne. W zależności od szkoły myśli ekonomicznej przypisuje się poszczególnym zdarzeniom gospodarczym różną moc wpływania na poszczególne stylizowane fakty. Jako istotny głos w dyskusji należy potraktować zdanie V. Zarnowitza (1992, s. 23), że w przypadku opisu zjawiska cyklu koniunkturalnego prezentacja ważniejszych „stylizowanych faktów” jest polem badań rządzącym się własnymi zasadami. S. Fischer uważa, że różnice zdań pomiędzy makroekonomistami mają

<sup>1</sup> Zapis i tłumaczenie angielskiego terminu *Stylized Facts* za Adamem Szeworskim.

<sup>2</sup> Definicja w przekładzie A. Szeworskiego, cyt. za: Snowdon, Vane, Wynarczyk, 1998, s. 39.



głównie charakter teoretyczny (Snowdon, Vane, Wynarczyk, 1998, s. 41). Bywa, że interpretacje makroekonomii teoretycznej prezentowane w sposób niepowiązany z modelem i wygodny do realizacji aktualnych potrzeb politycznych na polu praktyki polityki gospodarczej, wypaczają jej wizerunek. Niewątpliwie, większa zgoda na polu mikro- niż makroekonomii wynika zarówno z niższych standardów empirycznych na polu mikroekonomii, jak również z braku tak burzliwej dyskusji na temat modelu gospodarki na poziomie makro.

### 1. Fakty w modelach realnego cyklu koniunkturalnego

Już przed pojawieniem się struktur teoretycznych powstających w ramach szkoły realnego cyklu koniunkturalnego, przedstawiciele nowej ekonomii klasycznej (*New Classical Economics* – NCE) przenieśli środek ciężkości swoich zainteresowań w kierunku wzajemnych zależności zmiennych makroekonomicznych, czego wyrazem była zaproponowana przez T. Sargenta definicja zjawiska cyklu koniunkturalnego: „cykl koniunkturalny to zjawisko łączące szereg istotnych agregatów makroekonomicznych (np. PKB czy stopa bezrobocia) charakteryzujące się wysokim stopniem wzajemnej współzależności i krótkimi amplitudami wahań” (Sargent, 1979, s. 256). W tabeli 1 przedstawiono główne „stylizowane fakty” obserwowane we współczesnych gospodarkach.

Tabela 1. „Stylizowane fakty” obserwowane w rozwiniętych gospodarkach

Zmienna	Kierunek oddziaływania
Produkcja przemysłowa	procykliczna
Konsumpcja	procykliczna
Wydatki rządowe	procykliczne
Wydatki na inwestycje sektora przemysłowego	procykliczne
Wydatki na inwestycje gospodarstw domowych	procykliczne
Zatrudnienie	procykliczne
Bezrobocie	antycykliczne
Średnia produktywność	procykliczna
Płaca realna	procykliczna
Inflacja	procykliczna
Nominalna stopa procentowa	procykliczna

Źródło: Abel, Bernanke (2001), s. 288.

Obszar zainteresowań przedstawicieli szkoły realnego cyklu koniunkturalnego obejmuje przede wszystkim relacje pomiędzy teorią a faktami. Spowodowane jest to zarzutami stawianymi wobec dokonań reprezentantów paradygmatu klasycznego w początku XX wieku dotyczącymi braku takowych powiązań. Dopiero mający miejsce w drugiej połowie XX wieku znaczący postęp w zakresie ilościowej analizy ekonomicznej umożliwił realny odpór tak stawianym zarzutom. Przy założeniu, że podstawowym celem analizy makroekonomicznej jest wyjaśnienie zjawisk obejmujących zmiany w obszarach: zagregowanej produkcji, zatrudnienia i poziomu cen, to w ramach współczesnej makroekonomii można wyróżnić wiele nurtów badawczych starających się dokonać tego na swój sposób. W szkole realnego cyklu koniunkturalnego zasadniczo w ten sam sposób, jak u T. Sargenta (1979, s. 199) i R.E. Lucasa (1977, s. 7–29), postrzegane jest zjawisko wahań ogólnogospodarczych. Zatem kwestią wymagającą szerszego wyjaśnienia jest omówienie przyjętej metodyki oceny modeli RBC uwzględniającej relację struktury teoretycznej z faktami.

Modelowanie zjawisk gospodarczych w sposób nawiązujący do teorii realnego cyklu koniunkturalnego zasadza się na wykorzystaniu równań neoklasycznego modelu wzrostu gospodarczego i poddaniu ich stochastycznym szokom o charakterze podażowym, a następnie porównaniu otrzymanych wyników z obserwacjami gospodarki. W związku z tym, że natura modeli wykorzystywanych przez przedstawicieli szkoły realnego cyklu koniunkturalnego nie pozwala na klasyczne testowanie ekonometryczne w celu zbadania ilościowych implikacji tych struktur, stosuje się wielostopniową procedurę kalibrowania – symulacji, zwaną również eksperymentem obliczeniowym. Czynności umożliwiające rozwiązanie nieliniowego modelu równowagi ogólnej zawierają się w następujących po sobie krokach (Cooley, Prescott, 1995, s. 15–16; Kydland, Prescott, 1996, s. 69–85; Cooley, 1997, s. 55–69):

- ustalenie równań opisujących decyzje konsumpcyjne i produkcyjne podmiotów w stanie równowagi modelu,
- linearyzacja równań i przekształcenie zmiennych do postaci odchyłeń od stanu ustalonego,
- dobór parametrów stanu ustalonego (kalibrowanie), przy wykorzystaniu wcześniej zgromadzonych danych statystycznych, oraz wiedzy na temat „stylizowanych faktów” (jeśli nie ma żadnych informacji, to należy dobrać parametry tak, aby model był w stanie naśladować rzeczywiste zachowanie się zmiennych),

- poddanie modelowej gospodarki szeregowi przypadkowych wstrząsów strony podażowej,
- porównanie otrzymanych charakterystyk z obserwowanym stanem gospodarki.

Celem powyższych działań jest wykazanie, że przyjęty przez badacza model gospodarki, poddawany serii wstrząsów o charakterze podażowym, może generować fluktuacje przypominające rzeczywiste zmiany głównych agregatów makroekonomicznych. Dokonując przeglądu metodologii związanej z cyklem koniunkturalnym, R.E. Lucas stwierdził, że nadrzędnym celem ekonomii jest: „pełne i klarowne odwzorowanie systemu gospodarczego mogące następnie posłużyć jako laboratorium do badania skutków tych typów polityki, w przypadku których eksperymentowanie na rzeczywistej gospodarce wiązałoby się ze zbyt wysokimi kosztami” (Lucas, 1980, s. 697). W związku z powyższym, podstawowym zadaniem makroekonomistów jest zbudowanie imitacji gospodarki. Zdaniem Lucasa, z powodu braku możliwości bezpośredniego testowania przez ekonomistów wszystkich alternatywnych typów polityki na rzeczywistej gospodarce, postęp w analizie ekonomicznej zależy od teoretycznego udoskonalania tego obszaru wiedzy (sztucznych gospodarek). Podejście do modelowania gospodarki reprezentowane przez Lucasa stanowi najważniejszy punkt odniesienia zarówno dla teorii realnego cyklu koniunkturalnego, jak i nowej syntezy neoklasycznej. Dobrze wyspecyfikowany model RBC powinien właściwie replikować „stylizowane fakty” i takim stanowiskiem przedstawiciele szkoły realnego cyklu koniunkturalnego stawiają fakty w centralnym miejscu swojej teorii, tworząc nowy punkt odniesienia dla makroekonomii.

## 2. Fakty w nowej syntezie neoklasycznej

Na podstawie rozważań dotyczących „stylizowanych faktów” można zauważyć, że celem współczesnej analizy ekonomicznej jest bez wątpienia percepcja gospodarki jako całości, a nie zainteresowanie analizą pojedynczych zjawisk (Hamilton, 2005). M. Morgan scharakteryzowała fakty jako fragmenty wiedzy, których możemy być pewni (Morgan, 2011, s. 7), co implikuje ich szczególną rolę w przełomowych momentach rozwoju makroekonomii. Żywym przykładem jest proces krystalizowania się nowej syntezy neoklasycznej, gdzie właśnie fakty wyznaczały limity w zakresie ustępowania pola na rzecz przeciwnika przez przeciwnie par-

dygmatycznie obozy w bitwie o umocnienie nowego sposobu uprawiania ekonomii. Uczestnicy sporu bronili kluczowych faktów, na których dotychczas budowali własne struktury teoretyczne z jednej strony, z drugiej jednak zdawali sobie sprawę z konieczności budowania wspólnego stanowiska, nawet w oparciu o odrzucone do tej pory przesłanki. W ten sposób, w oparciu o włączone bezpośrednio z modeli RBC neoklasyczne podstawy mikroekonomiczne, na które składa się międzyokresowy model optymalizacji reprezentatywnego podmiotu ekonomicznego przy założeniu racjonalnie formułowanych oczekiwań na dynamicznie zrównoważonym rynku (Gazda, 2011), powstały struktury teoretyczne w ramach nowej syntezy neoklasycznej. Oprócz tego z mikropodstaw, z modeli realnego cyklu koniunkturalnego przejęto założenia procesu ewaluacji modelu z uwzględnieniem konieczności replikowania faktów przez strukturę teoretyczną. Z nowej ekonomii keynesowskiej (*New Keynesian Economics* – NKE) przejęto założenie o tym, że rynek ma charakter konkurencji monopolistycznej, gdzie ceny nominalne zmieniają się jedynie sporadycznie. Przejściowa sztywność cenowa sprawia, że poziom aktywności gospodarczej jest zdeterminowany wielkością popytu zagregowanego, na który mogą wpływać nieoczekiwane zmiany w polityce monetarnej. Charakterystyczny dla NKE pogląd, zgodnie z którym głównym źródłem fluktuacji gospodarczych są wahania wielkości podaży pieniądza, stracił na znaczeniu. W modelach powstających w ramach nowej syntezy neoklasycznej sugeruje się, że dla przejściowych wahań ogólnogospodarczych fundamentalne są, podobnie jak w RBC, szoki o charakterze podażowym. Stąd też wniosek, że wahań wielkości produkcji i zatrudnienia nie należy postrzegać jako problemu wymagającego odgórnych interwencji. Zmiany poziomu produkcji i zatrudnienia stanowią naturalne reakcje gospodarki na zakłócenia realne (Goodfriend, King, 1997; Bludnik, 2010).

Nowa synteza neoklasyczna dawała nadzieję porozumienia na gruncie makroekonomii. W ocenie Goodfrienda i Kinga (1997) integracja z pozoru sprzecznych ze sobą elementów pozwoliła połączyć skrajne stanowiska i zbudować spójną metodykę analizy gospodarki. Jednak podejście oferowane przez nową syntezę neoklasyczną nie jest pozbawione wad. Cały czas zawiera elementy, które są impulsami do sporów dla przedstawicieli konkurencyjnych paradygmatów. Dodatkowo, zwłaszcza podstawowy model NNS, charakteryzuje się podatnością na włączanie do analizy dodatkowych założeń, które mogą zmieniać wyniki analiz i utrudniać formułowanie właściwych wniosków dla makroekonomii. Nie bez znaczenia dla ogólnej oceny

modeli DSGE była powszechna krytyka, z jaką spotkały się one w początkowym okresie obecnego kryzysu finansowego (Wojtyna, 2014, s. 193). Powstało wtedy wrażenie, że musi dojść do gwałtownych zmian we współczesnej ekonomii. Pomimo upływu niemalże dekady od początku kryzysu nie nastąpiły w głównym nurcie ekonomii większe zmiany i przynajmniej z dzisiejszego punktu widzenia makroekonomia, która zasadza się na akceptacji koncepcji Lucasa (1980), dalej stanowi główny nurt współczesnej makroekonomii.

## Podsumowanie

Na podstawie rozważań dotyczących roli faktów można zauważyć, że celem współczesnej analizy ekonomicznej jest percepcja gospodarki jako całości, a nie zainteresowanie pojedynczymi zjawiskami (Hamilton, 2005). W oparciu o założenia i metodykę wypracowaną w szkole realnego cyklu koniunkturalnego rozwijane są struktury teoretyczne w ramach nowej syntezy neoklasycznej, również traktujące relację faktów z rzeczywistością jako kluczowy element analizy makroekonomicznej. Pomimo wielu niedoskonałości modele te dalej są rozwijane i stanowią główny nurt współczesnej makroekonomii.

## Literatura

- Abel, A.B., Bernanke, B.S. (2001). *Macroeconomics*. New York: Addison-Wesley.
- Bludnik, I. (2010). Nowa synteza neoklasyczna w makroekonomii. *Bank i Kredyt*, 41 (2), 43–70.
- Burns, A., Mitchell, W. (1946). *Measuring Business Cycles*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Cooley, T.F. (1997). Calibrated Models. *Oxford Review of Economic Policy*, 13 (3), 55–69.
- Cooley, T.F., Prescott, E.C. (1995). Economic Growth and Business Cycles. W: T.F. Cooley (red.), *Frontiers of Business Cycle Research*, s. 15–16. Princeton: Princeton University Press.
- Gazda, J. (2011). Próba identyfikacji tendencji recesyjnych w Polsce z zastosowaniem modeli realnego cyklu koniunkturalnego. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 215, 39–50.
- Goodfriend, M., King, R.G. (1997). The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy. *NBER Macroeconomics Annual*, 12.

- Hamilton, J.D. (2005). What's Real About the Business Cycle. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 87, 435–452.
- Kydland, F.E., Prescott, E.C. (1996). *The Computational Experiment: An Econometric Tool*. *Journal of Economic Perspective*, 10, 69–85.
- Lucas, R.E. Jr. (1980). *Methods and Problems in Business Cycle Theory*. *Journal of Money, Credit and Banking*, 12, Part 2, 696–715.
- Lucas, R.E. Jr. (1977). *Understanding Business Cycles*. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 5, 7–29.
- Morgan, M. (2012). *The World in the Model: how Economist Work and Think*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morgan, M. (2011). *Traveling Facets, How well do facts travel*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rebelo, S. (2005). Real Business Cycle Models: Past, Present, and Future. *NBER Working Paper*, 11401, June.
- Sargent, T.J. (1979). *Macroeconomic Theory*. New York: Academic Press.
- Snowdon, B., Vane, H.R., Wynarczyk, P. (1998). *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wojtyna, A. (2014). Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce? *Ekonomista*, 3.
- Zarnovitz, V. (1985). Recent Work on Business Cycles. *Journal of Economic Literature*, 23, s. 523–580.
- Zarnowitz, V. (1992). *Business Cycles: Theory, History, Indicators and Forecasting*. Chicago: University of Chicago Press.

## PERCEPTION OF THE FACTS IN MAINSTREAM ECONOMICS

### Abstract

The aim of the article is to reconstruct and systematize the perception of the facts in mainstream economics, especially in light of the concept of “stylized facts”. “Stylized facts” can be defined as a general regularities of identified features of the economic time series. The concept of “stylized facts” served a key role in the development of economic thought the end of the twentieth century. It constituted the core of both school Real Business Cycle (RBC) as well as the plane consensus in the course of crystallization of the New Neoclassical Synthe-

sis NNS and emerging of Dynamic Stochastic General Equilibrium models (DSGE) within it. The strength of the facts is their independence from the theoretical model and objectivity allowing consensus, often of paradigmatically opposite positions on the map of contemporary economics. In view of the above, facts for macroeconomics can be seen as kind of final falsification.

**Keywords:** new neoclassical synthesis, real business cycle theory, “stylized facts”

**Kody JEL:** B22, E12, E13







DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-08

**Artur Grabowski\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## ORDOLIBERALNA KATEGORIA WOLNOŚCI NA PRZYKŁADZIE WALTERA EUCKENA I WILHELMA RÖPKEGO

### STRESZCZENIE

W artykule podjęto problem jednej z kluczowych kategorii ekonomicznych, jaką jest wolność, bardzo istotną dla ordoliberalizmu. Wynikało to z założeń doktryny ordoliberalnej, która na fundamencie ładu prawnoinstytucjonalnego opartego na wolności, stworzyła porządek, z którego wyłoniła się (społeczna) gospodarka rynkowa. Dominowała w nim wolność, ale także konkurencja i prywatna własność. Dla Waltera Euckena i Wilhelma Röpkego – czołowych przedstawicieli ordoliberalizmu – to wolność stanowiła podstawową zasadę porządku rynkowego i zapewnienie jej każdemu obywatelowi było elementarnym obowiązkiem państwa prawa.

**Słowa kluczowe:** gospodarka rynkowa, konkurencja, ordoliberalizm, wolność

### Wprowadzenie

Ordoliberalizm to kierunek ekonomiczny, który miał zróżnicowane oblicze, mimo tego nie trudno wskazać na pryncypia ordoliberalne. Wśród nich znajdowała się m.in. prywatna własność środków produkcji i kapitału, a jedynie akceptowalnym

---

\* E-mail. [artur.grabowski@ue.katowice.pl](mailto:artur.grabowski@ue.katowice.pl)

systemem gospodarczym była gospodarka rynkowa oparta właśnie na wolności i porządku prawnym.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie znaczenia kategorii wolności w myśli ordoliberalnej na przykładzie twórczości dwóch wiodących przedstawicieli tego kierunku, czyli Waltera Euckena i Wilhelma Röpkego. Wybór wynikał z faktu, iż obaj autorzy byli ważnymi twórcami doktryny ordoliberalnej, a ich publikacje przynależą do klasycznych w niemieckiej myśli ekonomicznej. Przeprowadzono kwerendę literatury niemieckojęzycznej i na podstawie krytycznej analizy źródeł (zwartych i artykułów) zaprezentowano kluczowe myśli obu autorów związane z kategorią wolności.

## 1. Geneza ordoliberalizmu

Ordoliberalizm stanowił odpowiedź na dominującą w ówczesnych Niemczech szkołę historyczną, w której dominowało podejście narodowe oraz zasada interwencjonizmu państwowego. Tymczasem ordoliberalizm stanowił trzecią drogę pomiędzy kapitalizmem i komunizmem. Jego początki sięgają 1932 roku, kiedy powołano do życia Wspólnotę Badawczo-Naukową Prawników i Ekonomistów. Wśród jej założycieli znajdował się m.in. Walter Eucken, a Wilhelm Röpke był jej czołowym przedstawicielem. To właśnie Röpke stworzył podstawy socjologiczno-filozoficzne doktryny ordoliberalnej, a za powstanie fundamentów ekonomicznych odpowiadał Eucken. Zamiarem tego ostatniego było stworzenie takiego porządku ekonomicznego, w którym zachowana byłaby godność osobista jednostki i byłyby to jednocześnie porządek ekonomicznie funkcjonalny. W tym porządku kluczowym było uznanie za podstawowe wolnościowych praw człowieka. Bliskość duchowa Euckena ze spuścizną Immanuela Kanta i Gottfrieda Wilhelma Leibniza oznaczała w praktyce, że stworzony przez niego ordoliberalny system polityczno-gospodarczy był zbudowany na filarach, wśród których wyróżniała się przede wszystkim wolność. Tymczasem idea społeczna Röpkego obejmowała jeszcze konieczność istnienia duchowości, humanizmu i moralności w łaździe gospodarczym. Stąd też pisał o przymiotach ducha (godność, piękno, poezja, wdzięk, rycerskość, miłość, przyjaźń), które nie podlegają wycenie przez rynek. To właśnie one doprowadziły człowieka m.in. do wolności i wielowymiarowości życia (Grabowski, 2013, s. 15–16).

Wizja gospodarki rynkowej według ordoliberalów obejmowała powstanie ładu prawnego ustanowionego przez państwo oraz zawierała takie elementy podstawowe, jak wolność gospodarczą i funkcjonujący mechanizm rynkowy.

## 2. Wolność w ujęciu Waltera Euckena

W celu przedstawienia kluczowych poglądów W. Euckena na kwestię wolności dokonano analizy trzech jego publikacji: *Nationalökonomie Wozu?* („Czemu służy ekonomia polityczna?”, wydana w 1938 roku), *Die Grundlagen der Nationalökonomie* („Podstawy ekonomii politycznej”, wydana w 1939 roku) i *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* („Podstawy polityki gospodarczej”, wydane w 1952 roku).

Jako podstawowe założenie należy traktować słowa Euckena dotyczące państwa, którego zadania ograniczały się do udzielania wsparcia i dbania o istnienie porządku konkurencji przy braku ingerencji w procesy gospodarcze. Procesy te następowały jedynie w konsekwencji wolnych decyzji podejmowanych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa (Eucken, 2005, s. 84–85). Państwo odpowiadało jedynie za powstanie formy, w jakich odbywała się konkurencja. Natomiast nie wolno było państwu – według Euckena – planować i sterować procesami gospodarczymi (Eucken, 2001, s. 77). Było to konkretne przeciwstawienie się systemowi nakazowo-rozdzielczemu i gospodarce scentralizowanej, która została uznana przez Euckena za szkodliwą zarówno dla wolności jednostek, jak i poszczególnych podmiotów gospodarczych (Eucken, 2005, s. 70, 71, 80). Krytyka Euckena w stosunku do ustroju gospodarczego opartego na scentralizowanym aparacie sterującym procesami gospodarczymi wynikała z tego, że kategoria bezpieczeństwa była przeciwstawiona wolności. Wybór jednej z nich oznaczał rezygnację z drugiej. Było to nie do przyjęcia przez Euckena, ponieważ w jego opinii bezpieczeństwo bez wolności nie mogło zaistnieć. Oprócz tego pomiędzy państwem prawa a gospodarką centralnie planowaną występowała jawna sprzeczność: kontrola procesów gospodarczych w ramach systemu nakazowo-rozdzielczego oznaczała unieważnienie istnienia państwa prawa. Natomiast z kolei bez urzeczywistnienia państwa prawa, wolność jednostki nie była możliwa w praktyce (Eucken, 1990, s. 125, 126, 130).

W ordoliberalnym porządku prawnym każdy obywatel posiadał zapewnioną wolność oraz korzystał z katalogu praw podstawowych. Do nich należały m.in. wolność wypowiedzi, swoboda wyboru miejsca zamieszkania i zapewnienie prywatnej

własności. Ponadto każdy człowiek posiadał ochronę w ramach istniejącego państwa prawa przed atakami ze strony innych obywateli. Wolność ekonomiczna według Euckena miała podwójne znaczenie dla polityków gospodarczych. Z jednej strony była podstawą godnego życia osobistego jednostek, a z drugiej umożliwiała jednostkom urzeczywistnienie kreatywnych planów, które wynikały z określonych praw ekonomicznych. Jednocześnie mogło się okazać w praktyce, iż przyznanie wolności rodziło zagrożenia dla samej wolności, czego dowodem była koncentracja siły ekonomicznej, która wzbudziła nadzwyczajną energię, jednakże mogła ona również przyczynić się do niszczenia wolności. Stąd też – zauważył Eucken – wolny i naturalny porządek nie powstał od tak po prostu, bo politycy gospodarczy pozwolili na jego rozwój, lecz wymagał odpowiedniego nakierowania. Dlatego znakami rozpoznawczymi ordoliberalnej polityki gospodarczej było stworzenie reguł gry rynkowej, warunków ramowych i form, w jakich odbywały się procesy gospodarcze. Natomiast same procesy gospodarcze, do których dochodziło każdego dnia, były wyłączną sprawą jednostek (Eucken, 1990, s. 48–50, 53, 54).

Kwestia wolności była przede wszystkim ściśle połączona z regulacjami dotyczącymi procesów gospodarczych i porządkiem gospodarczym. Dla Euckena nie było antynomii pomiędzy wolnością i porządkiem. Do idei porządku przynależała wolność. Wolność miała granice, które wyznaczały zagrożenia dla tego porządku (ładu). Pomiedzy wolnością a porządkiem (ładem) istniała wzajemna relacja. Z wolności powstawały spontanicznie formy porządku (ładu), o tyle, o ile znajdowały swe uzasadnienie w zgodzie z konkurencją. Pomiedzy „konstytucją państwową” a „konstytucją gospodarczą” i porządkiem społecznym istniała wzajemna współzależność. „Konstytucja gospodarcza” była dla Euckena całościową decyzją dotyczącą ładu gospodarczego w danym państwie. Porządek konkurencji posiadał zalety, wśród których znajdował się stan równowagi pomiędzy wolnością a porządkiem (Eucken, 1950, s. 52, 53, 81, 82). Do powstania ustroju gospodarczego opartego na konkurencji potrzebne było: a) zbudowanie przez państwo ram prawnych, b) istnienie mechanizmu popytu i podaży, c) istnienie prywatnej własności środków produkcji. Zasady konkurencyjnego ładu gospodarczego Euckena zawierały zasady konstytuujące i regulujące. Do zasad konstytuujących należały: stabilna wartość pieniądza, otwarte rynki, prywatna własność środków produkcji, swoboda zawierania umów, odpowiedzialność materialna za wyniki działalności gospodarczej i stałość polityki gospodarczej. Zasady konstytuujące były jednocześnie zasadami „konstytu-

cji gospodarczej”. Tymczasem opracowane przez Euckena zasady regulujące miały wpłynąć na zachowanie funkcjonalności ustroju gospodarczego opartego na konkurencji. Tymi zasadami były narzędzia polityki gospodarczej, które wykazywały zgodność z mechanizmem funkcjonowania cen rynkowych. Poza tym obejmowały dbanie o istnienie ładu konkurencyjnego, który obowiązywał nawet w przypadku występowania zachowań monopolistycznych i oligopolistycznych. W takiej sytuacji umiejętnie prowadzona polityka gospodarcza miała przyczynić się do wytworzenia warunków jak najbardziej zbliżonych do konkurencji. Następnym bardzo ważnym elementem była walka przeciwko ograniczaniu liczby monopolii, ale także prowadzenie działań przez urząd antymonopolowy, które będą wpływały na zapobieganie powstawania nowych. Kolejną istotną zasadą był podział dochodów przy jednoczesnym spełnieniu dwóch warunków: a) istnienia konkurencji, b) cen odzwierciedlających wskaźnik rzadkości dóbr i zasobów. Nieuwzględnienie przez przedsiębiorstwa zewnętrznych efektów produkcji spowodowało konieczność ingerencji w przebieg procesów gospodarowania przez narzędzia polityki gospodarczej. Zasady konstytuujące i regulujące należy rozpatrywać łącznie. Poszczególne zasady uzupełniają się nawzajem, są komplementarne. Polityka gospodarcza prowadzona konsekwentnie i zgodnie z oboma rodzajami zasad (konstytuującymi i regulującymi), doprowadzić mogła do sytuacji, iż zostanie zbudowany funkcjonalny porządek konkurencji (Eucken, 1990, s. 254–304).

Umieszczenie przez Waltera Euckena wśród zasad konstytuujących prywatnej własności środków produkcji i swobody zawierania umów niosło ze sobą pewne konsekwencje. Wskazywało na istnienie pozytywnej korelacji pomiędzy wolnością jednostki a istnieniem rynkowego ładu gospodarczego. Prywatna własność środków produkcji była, według Euckena, warunkiem porządku konkurencji. A ten z kolei był konieczny, aby prywatna własność środków produkcji nie prowadziła do braków gospodarczych i społecznych. Prywatna własność środków produkcji wymagała niezbędnej „kontroli” ze strony konkurencji. Tymczasem własność prywatna była przesłanką do zapewnienia prywatnej sfery wolności. Nowoczesne gospodarki, w których istniał porządek konkurencji, stworzyły warunki do trwałej obecności własności prywatnej. To właśnie prywatna własność była warunkiem wstępnym dla wolnego porządku państwowo-społecznego. Praktycznym przejawem egzystowania konkurencji była swoboda (wolność) zawierania umów. Bez niej nie było możliwe istnienie konkurencji i realizacja indywidualnych planów gospodarstw domowych

oraz przedsiębiorstw. Jednocześnie swoboda zawierania umów wymaga ustalenia pewnych granic, wynikających z ładu konkurencyjnego, i nie może na przykład przyczyniać się do tworzenia monopoli (Eucken, 1990, s. 249, 275, 278).

Eucken sformułował wolnościowy program, który miał służyć rozwiązaniu ekonomiczno-technicznych problemów ładu konkurencyjnego w odniesieniu do całokształtu życia społecznego. Jednocześnie do jego urzeczywistnienia było potrzebne istnienie wśród ludzi woli porządku wolnościowego. Dlatego też zachęcał do odwagi i mobilizowaniu sił ludzkich do codziennej pracy nad budową porządku wolnościowego (Eucken, 1990, s. 370–371).

### 3. Wolność w ujęciu Wilhelma Röpkego

Jednym z pierwszych tekstów Röpkego, w którym odniósł się on do zagadnienia wolności, było przemówienie z lutego 1933 roku. Przedstawił w nim liberalizm jako kierunek, który nadał imię idei wolności. Istota liberalizmu polegała na wyzwoleniu jednostki z zewnętrznych wpływów autorytaryzmu, ucisku i nietolerancji. Program liberalny zakładał: tolerancję, wolność (myśli, słowa, prasy), *fair play* i dyskusję. Cywilizacyjna misja liberalizmu polegała na zaangażowaniu energii we wdrożenie tego programu w praktykę życia społecznego. Autentyczna kultura nie była możliwa – według Röpkego – bez „mieszkańskiej wolności”. Dla Röpkego prawdziwa, duchowa siła stworzenia pochodziła właśnie z wolności, a nie ze spokojnych opinii narzucanych przez państwo. Człowiek miał prawo wymagać zapewnienia ochrony przed samowolą i nadużyciem przemocy za każdą wypowiedź, która nie była zgodna z panującymi trendami i wyrażała indywidualizm życiowy. Oznaczało to wolę emancypacji duchowej z każdego heteronomicznego autorytaryzmu i bezwarunkowe dążenie do prawdy.

Z idei wolności i z umiarkowanie racjonalnych poglądów powstała idea humanizmu, który polegał na szacunku dla godności osobistej, odrzuceniu pesymizmu i przedmiotowego traktowania człowieka oraz wszelkich form ucisku. Doprowadziło to Röpkego do zasad demokracji, które najbardziej korespondowały z liberalnym poglądem na otaczający świat. To właśnie w demokracji była możliwa wolność wypowiedzi, pod warunkiem, że obie strony dyskusji posługiwały się rozsądkiem (Wesemann, 1965, s. 171–174).

W czasie trwania II wojny światowej, Röpke przebywał w Szwajcarii i tam tworzył dalej program tzw. „trzeciej drogi” (zwanej również „konstruktywnym” lub też „rewizjonistycznym liberalizmem” albo „humanizmem ekonomicznym”, który wiódł pomiędzy kolektywizmem a XIX-wiecznym liberalizmem). Za oczywistą uważał autonomię woli ekonomicznej (dotyczyła zarówno konsumentów, jak i producentów) w wysokorozwiniętej gospodarce o skomplikowanym podziale pracy. Jednakże zapewnienie autonomii było związane z problemami. Odpowiedzią była konstytucja gospodarcza oparta na wolnym rynku i cenach, prywatnej własności środków produkcji i konkurencji. Producenci decydowali o tym co, jak i w jakich ilościach wyprodukować. Gospodarka rynkowa, w której istniał podział pracy, była kierowana przez rynek i konkurencję. To powodowało, że odpowiadała na życzenia konsumentów (Röpke, 1948, s. 42, 43, 166, 167).

Wolność gospodarcza była znaczącą formą osobistej wolności, ale także warunkiem wstępnym dla funkcjonowania społeczeństwa. Wolność również była niezbędnym warunkiem umowy społecznej. W tym społeczeństwie: a) możliwie jak największa liczba obywateli dysponowała własnością, b) osoby same dokonały wyboru miejsca zatrudnienia, c) prowadziły niezależne życie i traktowały wolność gospodarczą jako coś naturalnego, d) ton życiu nadawali najlepsi ludzie (różnych profesji: rolnicy, rzemieślnicy, właściciele małych warsztatów, małe i średnie przedsiębiorstwa handlowe oraz przemysłowe, osoby wolnych zawodów oraz urzędnicy i żołnierze), którzy dzięki własnemu życiu i pracy wpływali na losy świata. Działo się tak, gdyż stanowili oni o fizjonomii społeczeństwa. Program trzeciej drogi z wolnością i konkurencją był przeciwieństwem głównego zła, jakimi dla Röpkego były kolektywizm i monopole. Cechami tego programu były: decentralizacja w połączeniu ze wsparciem małego i średniego sektora przedsiębiorstw oraz monitorowanie rynku i zapewnienie panowania na nim zasady *fair play*, stawianie na nieproletariackie formy przemysłowe oraz możliwie jak największy podział własności (Röpke, 1948, s. 286–289).

Istotą „konstytucji gospodarczej” był wolny rynek i niezafałszowana konkurencja, która odbywała się przy uczciwych i równych warunkach dla wszystkich jej uczestników. Wolny rynek wraz z zasadą konkurencji w wydajności w przeciwieństwie do filozofii *laissez-faire* miał miejsce przy udziale państwa. Tylko że państwo nie było biernym aktorem, lecz ustawodawcą, zarządzającym oraz wydającym rozstrzygnięcia prawne, prowadzącym również politykę finansową i sprawującym przy-

wództwo duchowo-moralne, przez co troszczyło się też o wolność i konkurencję na rynku. Röpke zauważył, iż także w życiu gospodarczym obowiązywała zasada, że wolność nie była możliwa bez zachowania dyscypliny. Jeżeli naszym życzeniem było posiadanie wolnego rynku, wymagało to dla niego stworzenia odpowiedniego wsparcia w postaci ram zbudowanych z warunków, reguł i instytucji. Było miejsce także dla leseferyzmu, gdy został wdrożony w ramy prawne, które zostały określone przez tzw. policję rynkową. Wolny rynek wymagał bacznej i aktywnej polityki gospodarczej, która była świadoma swych granic interwencyjnych, poza które nie mogła wykroczyć. Tymczasem policja rynkowa miała zajmować się problemami monopolu, które przynosiły szkody społeczno-ekonomiczne (Röpke, 1948, s. 364–366).

Röpke sformułował motto, które brzmiało: wolność gospodarcza na trwałym gruncie: powszechnej własności (prywatnej), własnego domu, warsztatu i ogrodu. Powrót do naturalnego porządku (*ordenaturel*) jako pożądanego stanu, gdzie panował wolny ład życia gospodarczego, z dala od kolektywizmu, ale w zdecentralizowanej cywilizacji, gdzie swoją szansę na realizację posiadał ideał wolności gospodarczej (Röpke 1950, s. 137, 142, 144, 154, 157).

Obrona wolności przed zakusami ustrojów totalitarnych oraz kolektywizmu występowała również w książce *Civitas Humana*. Röpke argumentował, iż porządek gospodarczy (z wolnymi cenami i rynkiem) najbardziej korelował z wolnością jednostki, którą strzegły struktury państwa, a społeczeństwo zharmonizowane było z panowaniem prawa. Pisał te słowa z wiarą religijną i przekonaniem filozoficznym. Dopiero w takich warunkach człowiek mógł żyć sensownie i z godnością. Jednakże własność prywatna, zyski i konkurencja nie uzasadniały wszystkiego, ponieważ życie toczyło się także poza panowaniem zasad popytu i podaży oraz wolnych cen. Oznaczało to konieczność umieszczenia gospodarki rynkowej w wyższym porządku całościowym zbudowanym na wartościach (Röpke, 1961, s. 21–23).

Od czego zależała możliwość – zastanawiał się Röpke – pogodzenia demokracji z wolnością? Od osób, które dysponowały prawem wyborczym i w większości prezentowały pogląd o istnieniu wysokich norm i zasad życia państwowego oraz „konstytucji gospodarczej”, które były następnie uwzględniane w procesie podejmowania demokratycznych decyzji. Wolność polityczna i duchowa były niepodzielne. Reprezentowanie takich opinii było równoznaczne z odrzuceniem kolektywistycznego systemu gospodarczego opartego na zniewoleniu. Wynikało to z tego, iż kolektywizm niszczył wszystko, co miało związek z polityczną i duchową wolnością.



Obrona wolności gospodarczej wynikała z kilku powodów: wolność miała związek z moralnością, człowieczeństwem i wartościami nieprzemijającymi charakterystycznymi dla kultury zachodniej. Dlatego też – zdaniem Röpkego – ekonomiści powinni byli aktywnie włączyć się do obrony wolności, osobowości i państwa prawa. Świat zachodni w przeciwieństwie do komunistycznego pragnął obronić swój ideał kultury i państwa. Pluralistyczny system zachodni kontra monolityczny system komunizmu – w tej rywalizacji główną stawką był świat wolności. Samodzielnymi (autonomicznymi) obszarami pluralistycznego społeczeństwa były wolność i przynależąca do niej gospodarka (Röpke, 1961, s. 107, 162, 203).

## Podsumowanie

Dla obu ordoliberalnych twórców wolność posiadała ważne znaczenie. Odzwierciedlało to m.in. umieszczenie przez Waltera Euckena wolności wśród siedmiu zasad konstytuujących porządek gospodarczy. Rynkowy ład gospodarczy wymagał istnienia wolności. Właśnie wolność i porządek stanowiły jedność. Oznaczało to w praktyce zapewnienie wolności obywatelskiej oraz wolność prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorców. Z kolei dla Wilhelma Röpkego wolność gospodarcza (na gruncie własności prywatnej) była formą wolności osobistej. Ponadto wolność była warunkiem umowy społecznej i podstawową wartością dla cywilizacji Europy Zachodniej. Polityczna i duchowa wolność była nierozłączną parą, podobnie jak wolny rynek i konkurencja.

## Literatura

- Eucken, W. (1950). *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Berlin, Göttingen, Heidelberg: Springer Verlag.
- Eucken, W. (1990). *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Eucken, W. (2005). *Nationalökonomie wozu?* Stuttgart: Klett-Cotta.
- Eucken, W. (2001). *Wirtschaftsmacht und Wirtschaftsordnung. Londoner Vorträge zur Wirtschaftspolitik und zwei Beiträge zur Antimonopolpolitik*. Münster, Hamburg, London: Lit Verlag.
- Grabowski, A. (2013). *Przedsiębiorstwa sportowe w gospodarce rynkowej. Na przykładzie FC Bayern Monachium SA*. Warszawa: Wydawnictwo WNT.

- Hennecke, H.J. (2009). *Wilhelm Röpke. Marktwirtschaft ist nicht genug. Gesammelte Aufsätze*. Waltrop, Leipzig: Manuscriptum Verlagsbuchhandlung.
- Röpke, W. (1949). *Civitas Humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform*. Erlenbach–Zürich: Eugen Rentsch Verlag.
- Röpke, W. (1948). *Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart*. Erlenbach–Zürich: Eugen Rentsch Verlag.
- Röpke, W. (1994). *Die Lehre von der Wirtschaft*. Bern, Stuttgart, Wien: Paul Haupt Verlag.
- Röpke, W. (1961). *Jenseits von Angebot und Nachfrage*. Erlenbach–Zürich, Stuttgart: Eugen Rentsch Verlag.
- Röpke, W. (1950). *Mass und Mitte*. Erlenbach–Zürich: Eugen Rentsch Verlag.
- Röpke, W. (1962). *Wirrnis und Wahrheit. Ausgewählte Aufsätze*. Erlenbach–Zürich, Stuttgart: Eugen Rentsch Verlag.
- Wesemann, H.O. (1965). *Wilhelm Röpke. Fronten der Freiheit. Wirtschaft – Internationale Ordnung – Politik*. Stuttgart: Seewald Verlag.

## CATEGORY OF FREEDOM IN ORDOLIBERALISM ON THE EXAMPLE OF VIEWS OF WALTER EUCKEN AND WILHELM RÖPKE

### Abstract

One of the basic economic categories for ordoliberalism was the freedom. It was due to assumptions of the ordoliberalism doctrine. At the foundation of the legal and institutional order first economic order was made, from which a market economy emerged. In this order prevailed: freedom, competition and private ownership. For the leading representatives of ordoliberalism (Walter Eucken and Wilhelm Röpke), the freedom was one of the fundamental principle of constituting a market order and attribute of peoples. Every citizen had guaranteed the freedom of establishment and the use of private ownership of the means of production.

**Keywords:** market economy, competition, ordoliberalism, freedom

**Kody JEL:** B29, B30, B31, B59



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-09

**Krystyna Hanusik\***

**Urszula Łangowska-Szcześniak\*\***

Uniwersytet Opolski

## WYBRANE DETERMINANTY ZRÓŻNICOWANIA SAMOOCENY POZIOMU ŻYCIA GOSPODARSTW DOMOWYCH (NA PRZYKŁADZIE POLSKI W 2013 R.)

### STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono wyniki badań gospodarstw domowych w Polsce dotyczących wybranych uwarunkowań samooceny ich sytuacji materialnej. W tym celu przeprowadzono analizę porównawczą relacji między samooceną a dochodami, wydatkami konsumpcyjnymi i wybranymi charakterystykami gospodarstw zaliczanych do poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Analiza ekonometryczna wykazała, że istnieje silna zależność oceny własnej sytuacji ekonomicznej gospodarstw zarówno od uzyskiwanych dochodów, jak i wydatków konsumpcyjnych. Na podkreślenie zasługuje też istotny wpływ grupy odniesienia, za którą uznano grupę społeczno-ekonomiczną gospodarstw domowych, na samoocenę sytuacji materialnej. W badaniach zastosowano metody analizy statystycznej i modelowanie ekonometryczne. W artykule wykorzystano źródłowe dane z badań panelowych budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 roku prowadzonych przez GUS.

**Słowa kluczowe:** gospodarstwa domowe, poziom życia gospodarstw domowych, nierówności poziomu życia

---

\* E-mail: [khanusik@uni.opole.pl](mailto:khanusik@uni.opole.pl)

\*\* E-mail: [uls@uni.opole.pl](mailto:uls@uni.opole.pl)

## Wprowadzenie

Nierówności poziomu życia, warunków życia, dobrobytu wydają się towarzyszyć ludzkości od zarania dziejów. We wcześniejszych formacjach społeczno-ekonomicznych bardzo trwałe, często olbrzymie różnice poziomu życia całych klas społecznych były akceptowane jako dane, wynikające z tradycji. W ustroju kapitalistycznym, u którego podstaw filozoficznych legły hasła rewolucji francuskiej „wolność, równość, braterstwo”, a w którym nie nastąpiła likwidacja nierówności, pojawiła się krytyka i próby analizy skali, rodzajów, przyczyn i skutków nierówności (Rawls, 2009; Picketty, 2015; Sen, 2000). Z problematyką nierówności poziomu życia ludzi i brakiem akceptacji społecznej tego zjawiska wiązać należy rozwój ekonomii dobrobytu oraz obserwowane już w drugiej połowie XIX wieku próby praktycznego wdrażania w niektórych państwach rozwiązań mających na celu przeciwdziałanie nierównościom ekonomicznym i społecznym. W ekonomii, a zwłaszcza statystyce społecznej, wypracowane zostały również sformalizowane metodyki analizy nierówności społeczno-ekonomicznych, umożliwiające ocenę skali nierówności czy ich uwarunkowań (por. Panek, 2007).

Problematyce nierówności poziomu życia w Polsce w aspekcie obiektywnym i subiektywnym poświęcony został poniższy artykuł. Celem zaprezentowanych w nim badań była próba identyfikacji zróżnicowania subiektywnych ocen poziomu życia gospodarstw domowych. Subiektywne odczucia badanych gospodarstw zostały porównane z obiektywnymi charakterystykami ich sytuacji materialnej, za jakie uznano dochody oraz poziom wydatków konsumpcyjnych.

Koncepcja badań wywiedziona została z hipotezy dochodu relatywnego, u podstaw której leży założenie o istotnym wpływie na decyzje konsumpcyjne nie tylko dochodu konsumenta czy zmian jego dochodu, ale również dochodów oraz dobrobytu innych konsumentów w jego otoczeniu, czyli sąsiadów, kolegów z pracy, przyjaciół. Bierze się w tej hipotezie pod uwagę psychologiczny kontekst działania efektu pokazowego oraz wpływ grupy odniesienia na ocenę własnej sytuacji materialnej konsumenta.

Przedmiotem badań przedstawionych w niniejszym artykule było zróżnicowanie samooceny poziomu życia gospodarstw domowych, na tle zróżnicowania jego obiektywnych uwarunkowań.

Jako podstawę przeprowadzonych badań i analiz przyjęto następujące tezy:

- bieżące dochody gospodarstw domowych są podstawową determinantą poziomu życia tych podmiotów konsumpcyjnych,
- o poziomie życia gospodarstw domowych w dużej mierze świadczy poziom wydatków konsumpcyjnych,
- charakterystyki gospodarstwa domowego, a w szczególności źródła ich dochodów różnicują dobrobyt tych jednostek konsumpcyjnych, zwłaszcza takie jego mierzalne przejawy, jak dochody, wydatki konsumpcyjne,
- na samoocenę poziomu życia gospodarstwa domowego wpływa, oprócz dochodowych i konsumpcyjnych jego uwarunkowań, poziom życia obserwowany w grupie odniesienia.

W prezentowanych w artykule badaniach zastosowano wybrane statystyczne miary nierówności, analizę kwantylową i modelowanie ekonometryczne. W badaniach wykorzystano dane GUS z panelowych badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 roku uzupełnionych o rozbudowaną samoocenę sytuacji materialnej gospodarstw. Obliczenia wykonano posługując się programem komputerowym STATISTICA PL.

## **1. Analiza zróżnicowania samooceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce z uwzględnieniem ich przynależności do grup społeczno-ekonomicznych**

Nierówności ekonomiczne podmiotów konsumpcyjnych, jakimi są gospodarstwa domowe, przejawiają się w różnicach poziomu życia, czyli poziomu zaspokojenia potrzeb ich członków. Abstrahując od normatywnego aspektu nierówności ekonomicznych podmiotów konsumujących, czyli ich etycznego wymiaru, można wykazać, iż są one faktem i nie są akceptowane zwłaszcza przez biedniejszą większość społeczeństw. Konsumenci dokonują oceny własnego poziomu życia, dochodów, poziomu konsumpcji i porównują własną sytuację do sytuacji podmiotów ze swojego bliskiego i dalszego otoczenia. W ten sposób powstają subiektywne oceny sytuacji materialnej jednostek konsumujących.

W tabeli 1 przedstawiono zróżnicowanie samooceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych klasyfikowanych według typu społeczno-ekonomicznego.

Tabela 1. Samoocena sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r. według typu społeczno-ekonomicznego (podstawowe źródła dochodów)

Wyszczególnienie	Typ gospodarstwa domowego					Ogółem
	pracownicy	rolnicy	pracujący na własny rachunek	emeryci i renciści	bez zarobkowych źródeł utrzymania	
Udział (w %) respondentów oceniających sytuację materialną swego gospodarstwa domowego jako						
bardzo dobra	2,33	0,65	5,33	1,08	1,61	1,98
raczej dobra	22,92	20,20	37,18	15,34	9,72	20,46
przeciętna	58,68	68,19	50,22	58,91	33,03	57,46
raczej zła	12,11	8,96	5,06	17,62	26,24	14,08
zła	3,96	2,01	2,21	7,04	29,40	6,02
Udział (w %) respondentów oceniających dochodowe bariery zaspokojenia potrzeb we własnym GD						
możemy pozwolić sobie na pewien luksus	1,13	0,38	2,96	0,47	0,46	0,95
starcza nam na wiele bez specjalnego oszczędzania	11,38	9,55	23,51	6,93	4,78	10,24
starcza nam na co dzień, ale musimy oszczędzać na poważniejsze zakupy	56,47	60,75	58,24	48,54	23,71	52,48
musimy na co dzień bardzo oszczędnie gospodarować	28,79	28,18	14,34	39,76	46,20	32,46
nie starcza nam nawet na podstawowe potrzeby	2,22	1,14	0,95	4,30	24,86	3,87
Udział (w %) respondentów oceniających zmiany sytuacji materialnej swego GD w stosunku do ubiegłego roku						
bardzo się poprawiła	0,76	0,22	1,38	0,10	0,29	0,52
trochę	9,79	5,70	11,54	2,99	5,06	7,09
nie zmieniła się	64,16	73,18	65,31	70,38	48,50	66,14
lekko pogorszyła	20,49	18,68	17,62	20,58	22,67	20,34
bardzo się pogorszyła	4,80	2,23	4,15	5,96	23,48	5,91
Udział (w %) respondentów prognozujących zmiany sytuacji materialnej swego GD w ciągu następnego roku						
poprawi się	1,85	0,22	2,17	0,27	2,99	1,29
raczej się poprawi	10,03	5,32	12,80	2,98	19,04	7,92
pozostanie bez zmian	67,02	73,07	67,68	69,40	51,67	67,49
raczej się pogorszy	18,79	19,27	15,29	23,30	19,39	20,19
pogorszy się	2,30	2,12	2,05	4,06	6,90	3,11

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

I tak, respondenci w przeważającej większości (57,46%) uznawali sytuację materialną swojego gospodarstwa domowego jako przeciętną i nieco częściej jako co najmniej dobrą niż złą i raczej złą. Najwyżej swoją sytuację materialną oceniali respondenci z gospodarstw domowych, których głównym źródłem utrzymania jest praca na własny rachunek, respondenci z gospodarstw domowych rolników z kolei najczęściej uważali własną sytuację materialną za przeciętną, a głowy gospodarstw domowych utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych najczęściej uznawali, że ich sytuacją materialną jest zła i raczej zła.

Uzupełnieniem oceny własnej sytuacji materialnej były oceny możliwości zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego dzięki uzyskiwaniu odpowiedniego poziomu dochodów. W tym przypadku respondenci znacznie częściej wskazywali, że ich dochody są zbyt niskie, aby pozwalały na odpowiedni poziom zaspokojenia potrzeb, niż oceniali, że istnieje możliwość zaspokojenia potrzeb na wysokim poziomie. Prawie 4% głów gospodarstw domowych wskazywało bowiem, że nie starcza im nawet na podstawowe potrzeby, a prawie 32,5% deklaroowało konieczność bardzo oszczędnego gospodarowania pieniędzmi. Natomiast brak ograniczeń finansowych wskazywało około 11% respondentów. W najtrudniejszej sytuacji finansowej znajdowały się gospodarstwa domowe bez zarobkowych źródeł utrzymania, z których ponad 70% miało problemy z zaspokojeniem potrzeb ze względu na zbyt niskie dochody. Najbardziej komfortową sytuację dochodową deklarowały gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek.

Respondenci oceniali także faktyczne i prognozowane zmiany sytuacji materialnej własnych gospodarstw domowych. Relatywnie niewielki był udział odpowiedzi wskazujących na zaobserwowaną w ciągu roku poprawę, bo średnio zaledwie 7,61% głów gospodarstw zauważało taki pozytywny kierunek zmian sytuacji materialnej we własnym gospodarstwie domowym. Większość gospodarstw, ponad 66% uważało, że nie nastąpiły żadne zmiany, a ponad 26% wskazało na pogorszenie własnej sytuacji materialnej. Jediną grupą gospodarstw domowych, których głowy częściej deklarowały poprawę sytuacji materialnej w ciągu roku poprzedzającego badanie niż jej pogorszenie, były gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, obiektywnie uzyskujące najwyższe dochody. W prognozowaniu tendencji zmian sytuacji materialnej gospodarstw domowych widoczny był natomiast trochę większy optymizm ocen i to we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych.

Tabela 2. Zależności między samooceną zmiany przeszłej i prognozowanej zmiany sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Udział respondentów (w %) oceniających kierunek zmiany sytuacji materialnej własnego gospodarstwa domowego w ciągu ubiegłego roku	Udział respondentów (w %) prognozujących kierunek zmiany sytuacji materialnej własnego gospodarstwa domowego w następnym roku					Ogółem
	poprawi się	raczej się poprawi	nie zmieni się	raczej się pogorszy	pogorszy się	
bardzo się poprawiła	0,10	0,12	0,28	0,02	0,00	0,52
trochę się poprawiła	0,36	1,57	4,54	0,57	0,05	7,09
w zasadzie nie zmieniła się	0,48	3,48	52,88	8,70	0,61	66,14
lekko się pogorszyła	0,22	1,89	8,29	8,92	1,02	20,34
bardzo się pogorszyła	0,13	0,87	1,50	1,98	1,43	5,91
ogółem	1,29	7,92	67,49	20,19	3,11	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Analizując oceny wyrażane przez respondentów zauważyć można zatem istotną zależność między samooceną zaobserwowanej zmiany sytuacji materialnej gospodarstwa domowego a prognozą kierunku przyszłych zmian i wspomnianą tendencją do większego optymizmu w przewidywaniu kierunku zmian (tab. 2).

## 2. Zróżnicowanie samooceny a obiektywne uwarunkowania poziomu życia gospodarstw domowych w Polsce

W sposób pośredni o obiektywizmie ocen sytuacji materialnej dokonywanych przez głowy gospodarstw domowych można wnioskować analizując ich zróżnicowanie na tle wybranych zmiennych opisujących gospodarstwa domowe. W prezentowanych badaniach uwzględniono poziom ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych<sup>1</sup> oraz wiek głowy gospodarstwa domowego. Wyniki analizy przedstawiono w tabelach 3 i 4.

<sup>1</sup> Zastosowano formułę wag OECD dla wyznaczania liczby osób przeliczeniowych w gospodarstwie domowym, i tak pierwsza osoba dorosła otrzymuje wagę 1, kolejne osoby dorosłe – wagę 0,7, a osoby w wieku poniżej 15 lat otrzymują wagę 0,5.



Tabela 3. Wybrane charakterystyki społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r. według samooceny sytuacji ekonomicznej

Wyszczególnienie	Samoocena sytuacji materialnej					Ogółem
	dobra	raczej dobra	średnia	raczej zła	zła	
Miesięczne dochody ekwiwalentne w zł						
średnia	5 048,87	3 050,05	1 918,91	1 308,01	1 130,53	2 078,88
odchylenie standardowe	3 959,75	4 195,33	1 143,50	624,70	646,68	2 294,14
minimum	-13 330,04	-133 463,33	-43 242,10	-3648,88	-1933,26	-133 463,33
maksimum	32 601,31	283 386,43	31 247,08	9 622,86	8 456,31	283 386,43
mediana	3 984,62	2 639,14	1 760,00	1 218,65	1 030,40	1 770,43
Miesięczne ekwiwalentne wydatki konsumpcyjne w zł						
średnia	3 578,91	2 379,12	1 611,18	1 217,12	1 093,61	1 720,66
odchylenie standardowe	2 910,53	1 756,05	878,05	595,12	592,08	1 239,25
minimum	510,23	254,59	205,01	126,38	173,95	126,38
maksimum	28 633,71	38 411,14	12 472,78	6 851,08	5 123,27	38 411,14
mediana	2 809,03	2 012,99	1 426,04	1 090,08	969,44	1 444,72
Wiek głowy domu w latach						
średnia	46,33	49,12	52,60	54,40	53,95	52,10
odchylenie standardowe	16,40	16,14	15,98	15,89	14,53	16,04
minimum	19,00	18,00	16,00	17,00	16,00	16,00
maksimum	92,00	104,00	101,00	94,00	92,00	104,00
mediana	42,00	48,00	53,00	55,00	55,00	53,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Tabela 4. Wybrane charakterystyki społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r. według samooceny dochodowych barier zaspokojenia potrzeb

Wyszczególnienie	Samoocena sytuacji					Ogółem
	ocena 1*	ocena 2	ocena 3	ocena 4	ocena 5	
1	2	3	4	5	6	7
Miesięczne dochody ekwiwalentne w zł						
średnia	5 346,71	3 616,92	2 190,12	1 442,79	1 031,39	2 078,88
odchylenie standardowe	4 201,21	5 805,04	1 285,32	861,23	606,00	2 294,14
minimum	-13 330,04	-133 463,33	-14 110,66	-43 242,10	-831,64	-133 463,33
maksimum	32 601,31	283 386,43	31 247,08	17 124,26	8 456,31	283 386,43
mediana	4 118,65	3 034,06	1 993,33	1 341,56	920,14	1 770,43

1	2	3	4	5	6	7
Wydatki konsumpcyjne ekwiwalentne w zł						
średnia	4 098,70	2 705,08	1 795,87	1 305,74	990,36	1 720,66
odchylenie standardowe	4 109,35	1 959,38	1 061,06	674,69	528,20	1 239,25
minimum	550,28	332,47	205,01	126,38	173,95	126,38
maksimum	38 411,14	30 068,48	29 758,43	11 910,96	4 496,89	38 411,14
mediana	3 120,46	2 243,94	1 576,65	1 164,18	875,61	1 444,72
Wiek głowy domu w latach						
średnia	47,28	48,76	51,49	54,09	53,74	52,10
odchylenie standardowe	14,99	16,09	15,93	16,15	14,27	16,04
minimum	20,00	19,00	16,00	17,00	16,00	16,00
maksimum	90,00	104,00	101,00	94,00	92,00	104,00
mediana	45,00	47,00	52,00	55,00	55,00	53,00

\* Uwaga: ocena 1 – możemy pozwolić sobie na pewien luksus; ocena 2 – starcza nam na wiele bez specjalnego oszczędzania; ocena 3 – starcza nam na co dzień, ale musimy oszczędzać na poważniejsze zakupy; ocena 4 – musimy na co dzień bardzo oszczędnie gospodarować; ocena 5 – nie starcza nam nawet na podstawowe potrzeby.

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Z informacji zawartych w tabelach wynika, że samocena zależy zarówno od poziomu uzyskiwanych ekwiwalentnych dochodów, jak i ekwiwalentnych wydatków konsumpcyjnych. Respondenci oceniający swoją sytuację materialną jako złą mieli do dyspozycji średnie dochody ekwiwalentne prawie pięciokrotnie niższe od respondentów oceniających sytuację swojego gospodarstwa domowego jako dobrą. Nieco mniejsza różnica występowała w przypadku średnich ekwiwalentnych wydatków konsumpcyjnych w poszczególnych grupach gospodarstw wyróżnionych według poziomu samoceny sytuacji materialnej. Wysoka samoocena, podobnie jak poziom ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych, częściej była wyrażana w przypadku młodszych głów gospodarstw domowych.

Dane przedstawione w tabeli 4 potwierdzają ścisły związek subiektywnych ocen dotyczących dochodowych uwarunkowań zaspokojenia potrzeb z obiektywnymi miarami sytuacji materialnej gospodarstw domowych. Wskazują także na fakt, iż średnio gospodarstwa domowe osób młodszych dysponują wyższymi dochodami.

Tabela 5. Wybrane charakterystyki społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r. według samooceny przynależności do grupy tercylowej ze względu na poziom życia

Wyszczególnienie	Przynależność do grupy			Ogółem
	I grupa tercylowa	II grupa tercylowa	III grupa tercylowa	
Miesięczne dochody ekwiwalentne w zł				
średnia	1 310,22	2 190,06	4 893,95	2 078,88
odchylenie standardowe	821,81	1 694,33	10 935,44	2 294,14
minimum	-7 244,70	-133 463,33	-13 330,04	-133 463,33
maksimum	31 247,08	47 197,60	283 386,43	283 386,43
mediana	1 202,80	1 923,08	3 497,33	1 770,43
Miesięczne wydatki konsumpcyjne ekwiwalentne w zł				
średnia	1 196,67	1 808,29	3 209,15	1 720,66
odchylenie standardowe	634,60	1 203,30	3 146,05	1 239,25
minimum	173,95	126,38	290,45	126,38
maksimum	10 690,96	38 411,14	37 930,43	38 411,14
mediana	1 064,49	1 545,60	2 400,16	1 444,72
Wiek głowy domu w latach				
średnia	54,27	51,66	48,83	52,10
odchylenie standardowe	15,93	16,04	14,99	16,04
minimum	16,00	16,00	20,00	16,00
maksimum	101,00	104,00	89,00	104,00
mediana	55,00	52,00	47,00	53,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Tabela 6. Struktura wydatkowych grup tercylowych gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r. według subiektywnych ocen przynależności do grup tercylowych poziomu życia (udział odpowiedzi w %)

Grupy tercylowe gospodarstw domowych według subiektywnej samooceny poziomu życia	Grupy tercylowe gospodarstw domowych według rzeczywistego poziomu wydatków ekwiwalentnych			Ogółem
	I grupa tercylowa	II grupa tercylowa	III grupa tercylowa	
I grupa tercylowa	33,51	17,30	7,04	19,28
II grupa tercylowa	65,28	81,65	88,74	78,56
III grupa tercylowa	1,21	1,05	4,23	2,16
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

W tabelach 5 i 6 przedstawiono wyniki analizy umiejętności dokonywania realnej samooceny poziomu życia gospodarstw domowych. Jak widać, większość respondentów (78,56%) uznawało swój poziom życia za mieszczący się w drugiej grupie terylowej, a więc przeciętny, przy czym gospodarstwa domowe mające najniższe wydatki konsumpcyjne, świadczące o najniższym poziomie życia, częściej realnie oceniały swoją sytuację niż gospodarstwa najzamożniejsze, o rzeczywistym wysokim poziomie konsumpcji. Można zatem wnioskować, że ludzie oceniając swój poziom życia w dużym stopniu porównują go do podmiotów z najbliższego otoczenia, stąd może wynikać tendencja do nadreprezentacji ocen przeciętnych.

### **3. Zależność funkcyjna samooceny poziomu życia od ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.**

Silną zależność pomiędzy subiektywnymi ocenami i obiektywnymi miernikami poziomu życia gospodarstw potwierdzają wyniki przeprowadzonej analizy ekonometrycznej. Dla poszczególnych klas gospodarstw domowych według kryterium samooceny sytuacji materialnej zbudowano keynesowskie liniowe funkcje wydatków konsumpcyjnych w postaci:

$$y = a + bx,$$

gdzie:

- y – ekwiwalentne miesięczne wydatki konsumpcyjne w złotych,
- x – ekwiwalentne miesięczne dochody gospodarstwa domowego w złotych,
- a, b – oceny parametrów strukturalnych modelu.

Modele pozytywnie przeszły weryfikację, parametry okazały się istotne statystycznie, modele dostatecznie dobrze dopasowane do danych empirycznych. Otrzymane oceny parametrów szacowanych modeli przedstawiono w tabeli 7, a graficzną postać funkcji na rysunku 1.

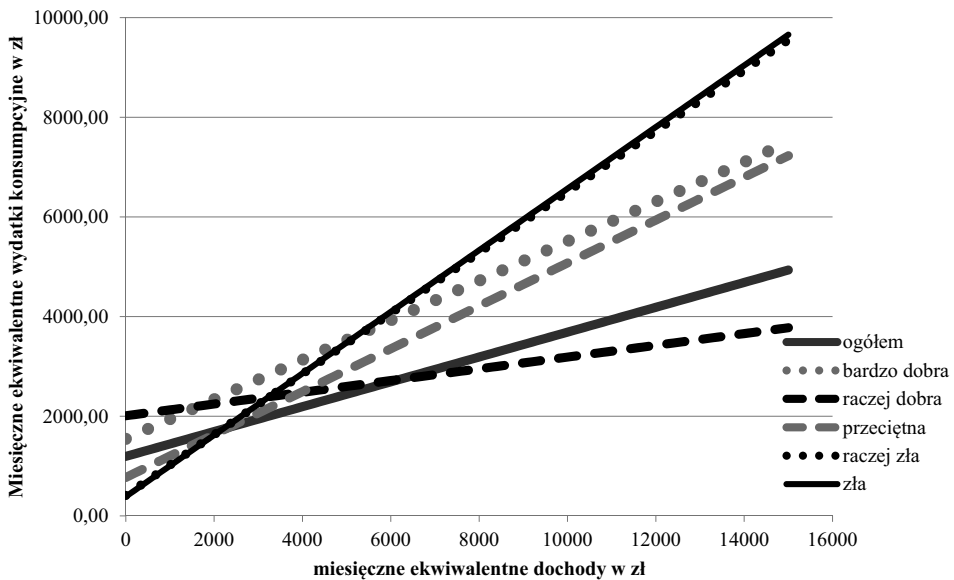
Na podstawie modeli można stwierdzić, że w wyróżnionych grupach gospodarstw domowych zróżnicowane były zarówno autonomiczne wydatki konsumpcyjne (parametr a), jak i krańcowa skłonność do konsumpcji (parametr b). Wysoka krańcowa skłonność do konsumpcji i relatywnie niski poziom autonomicznych wydatków konsumpcyjnych gospodarstw oceniających swoją sytuację materialną

Tabela 7. Oceny parametrów liniowych modeli zależności wydatków konsumpcyjnych (y) od dochodów (x) gospodarstw domowych w klasach samooceny w Polsce w 2013 r.

Klasa GD wg samooceny sytuacji materialnej	Oceny parametrów modelu		
	b	a	R <sup>2</sup>
ogółem	0,249	1193,768	0,19
bardzo dobra	0,397	1547,877	0,28
raczej dobra	0,118	2011,328	0,07
przeciętna	0,430	773,028	0,27
raczej zła	0,610	411,508	0,39
zła	0,618	386,155	0,45

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Rysunek 1. Keynesowskie funkcje wydatków konsumpcyjnych w zależności od dochodów w grupach gospodarstw domowych według samooceny sytuacji materialnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

jako złą i raczej złą świadczy o niskim poziomie zaspokojenia nawet podstawowych potrzeb tych podmiotów konsumpcyjnych. Istnieje zatem w tym przypadku wysoka skłonność do wydawania dużej części ewentualnego przyrostu dochodów na konsumpcję. Odmienne zachowania charakterystyczne były dla grup gospodarstw domowych oceniających swoją sytuację materialną jako co najmniej dobrą.

Dla gospodarstw domowych oszacowano również modele probitowe samooceny w zależności od ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych w postaci:

$$y = \Phi(ax + b),$$

gdzie:

- $y$  – prawdopodobieństwo, że gospodarstwo domowe oceni swoją sytuację materialną jako co najmniej dobrą lub złą i raczej złą,
- $\Phi$  – dystrybuanta rozkładu normalnego standaryzowanego,
- $x$  – dochody lub wydatki konsumpcyjne gospodarstwa domowego w tys. złotych,
- $a, b$  – oceny parametrów strukturalnych modelu.

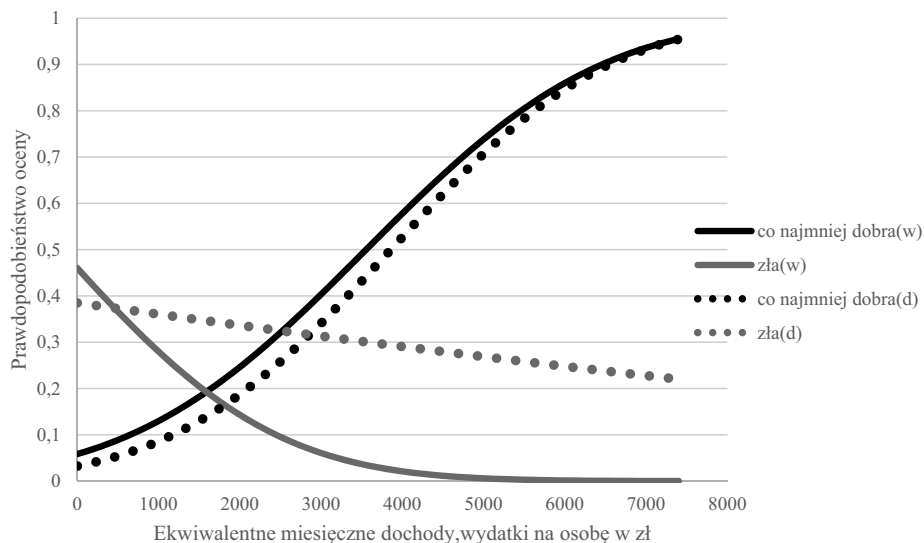
Wyniki estymacji zaprezentowane zostały w tabeli 8 i na rysunku 2. Modele pozytywnie przeszły weryfikację, parametry okazały się istotne statystycznie, modele dobrze dopasowane do danych empirycznych.

Tabela 8. Oceny parametrów probitowych modeli samooceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych w Polsce w zależności od ekwiwalentnych dochodów i wydatków

Rodzaj zależności	Oceny parametrów		
	a	b	X <sup>2</sup>
Samoocena co najmniej dobra w zależności od wydatków ekwiwalentnych	0,442	-1,570	4254,70
Samoocena zła i bardzo zła w zależności od wydatków ekwiwalentnych	-0,483	-0,100	3324,04
Samoocena co najmniej dobra w zależności od dochodów ekwiwalentnych	0,478	-1,842	6374,26
Samoocena zła i bardzo zła w zależności od dochodów ekwiwalentnych	-0,065	-0,292	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Rysunek 2. Probitowe modele zależności samooceny sytuacji materialnej gospodarstwa domowego od ekwiwalentnych miesięcznych dochodów i wydatków konsumpcyjnych w Polsce w 2013 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań panelowych GUS budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2013 r.

Probitowe modele zależności samooceny sytuacji materialnej gospodarstwa domowego potwierdziły istotną zależność ocen od ekwiwalentnych miesięcznych dochodów i wydatków konsumpcyjnych, przy czym widoczny jest silniejszy wpływ poziomu wydatków konsumpcyjnych na pozytywne oceny poziomu życia własnego gospodarstwa domowego.

## Podsumowanie

Przeprowadzone badania pozwalają na sformułowanie wniosków potwierdzających postawione na wstępie tezy.

Gospodarstwa domowe w Polsce w większości oceniają swoją sytuację materialną jako przeciętną. Przy czym gospodarstwa domowe rolników, emerytów i rencistów są mniej zadowolone ze swojej sytuacji materialnej, co może wynikać

z niższych średnich dochodów i większej średnio liczby osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego.

W przypadku wyodrębnionych typów społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych najgorzej oceniają swoją sytuację najbiedniejsze gospodarstwa domowe, a mianowicie gospodarstwa domowe osób bez zarobkowych źródeł utrzymania.

Analiza ekonometryczna wykazała, że istnieje istotna zależność oceny własnej sytuacji ekonomicznej gospodarstw od uzyskiwanych ekwiwalentnych dochodów i wydatków konsumpcyjnych.

W ocenie kierunków zaistniałych i przewidywanych zmian poziomu życia przeważają oceny wskazujące na brak poprawy. Natomiast wśród gospodarstw domowych w lepszej sytuacji materialnej i młodszych relatywnie częściej niż w pozostałych artykułowane są prognozy poprawy poziomu życia w najbliższej przyszłości.

Na samoocenę osiąganego poziomu życia istotny wpływ ma grupa odniesienia gospodarstwa domowego, stąd relatywnie wysoki udział ocen średnich.

## Literatura

- Bywalec, C. (2010). *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*. Warszawa: C.H. Beck.
- Hanusik, K., Łangowska-Szczeńsiak, U. (2015). Ubóstwo a zamożność ludności w Polsce w świetle badań budżetów gospodarstw domowych. *Europa Regionum*, XXV, 109–124.
- Panek, T. (2007). *Statystyka społeczna*. Warszawa: PWE.
- Picketty, T. (2015). *Ekonomia nierówności*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Rawls, J. (2009). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sen, A.K. (2000). *Nierówności. Dalsze rozważania*. Kraków–Warszawa: Znak i Fundacja im. Stefana Batorego.



## SELECTED DETERMINANTS OF DIFFERENTIATION OF HOUSEHOLDS' SELF-ASSESSMENT OF THE STANDARD OF LIVING (AN EXAMPLE OF POLAND IN 2013)

### Abstract

This article presents results of studies of households in Poland on selected determinants of self-assessment of their financial situation. For this purpose, there was conducted a comparative analysis of the relationship between self-assessment and income, consumer spending and selected characteristics of households classified as various socio-economics groups. The econometric analysis showed that the households' self-assessment of the economic situation is strong related to both income and consumer spending. It should be emphasized also significantly impact on self-assessment the reference group, for which it was considered a socio-economic group of households. In the study were used statistical and econometrics methods. The analysis based on the data coming from the panel household budget survey conducted by the Polish Central Statistical Office in the year 2013.

**Keywords:** households, households' standard of living, inequalities of standard of living

**Kod JEL:** D120





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-10

**Wacław Jarmolowicz\***

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

**Sławomir Kuźmar\*\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## WYDAJNOŚĆ PRACY A ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY W REGIONACH POLSKI (W LATACH 1995–2013)<sup>1</sup>

### STRESZCZENIE

Przedmiotem artykułu jest próba określenia relacji zachodzącej pomiędzy wydajnością pracy a rozwojem społeczno-gospodarczym polskich województw. Dokonano analizy i oceny poziomu rozwoju polskich regionów<sup>2</sup> (w oparciu o metody taksonomiczne), a także empirycznej identyfikacji związku występującego pomiędzy wydajnością pracy a poziomem rozwoju tychże regionów (przy wykorzystaniu testów przyczynowości w sensie Grangera). Przeprowadzone analizy i oceny wykazały przy tym, że w badanym okresie występowało istotne, a także utrzymujące się zróżnicowanie rozwoju społeczno-gospodarczego polskich regionów przy dominacji województwa mazowieckiego, a także przy stosunkowo niskim

\* E-mail: waclaw.jarmolowicz@wsb.poznan.pl

\*\* E-mail: slawomir.kuzmar@ue.poznan.pl

<sup>1</sup> Badanie sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki w ramach projektu 2014/13/N/HS4/02061 „Determinanty regionalnej wydajności pracy w Polsce w latach 1995–2013”.

<sup>2</sup> W niniejszym opracowaniu regiony utożsamiane są z administracyjnie wydzielonymi obszarami kraju (określanymi mianem województw), co warunkowane jest zwłaszcza sposobem gromadzenia danych statystycznych, a także funkcjonowaniem organów instytucji rządowych i samorządowych.

poziomie rozwoju województw tzw. ściany wschodniej. Testy przyczynowości potwierdziły natomiast występowanie istotnej relacji przyczynowo-skutkowej pomiędzy wydajnością pracy a poziomem rozwoju tylko wśród części polskich województw.

**Słowa kluczowe:** wydajność pracy, rozwój społeczno-gospodarczy, związki przyczynowo- skutkowe

## Wprowadzenie

Wydajność pracy uważana jest współcześnie za jedną z determinant mających kluczowe znaczenie dla stopnia rozwoju oraz poziomu dobrobytu społeczno-gospodarczego. Niektórzy autorzy sądzą wręcz, że wydajność pracy jest w tym zakresie czynnikiem decydującym. I tak np. P. Krugman pisze, że „wydajność pracy to nie wszystko, ale w długim okresie to prawie wszystko. Zdolność poszczególnych krajów do poprawy jakości życia prawie całkowicie zależy od zdolności tych krajów do powiększania produktu na pracującego” (Krugman, 1990, s. 9). Natomiast w opinii A. Blindera i W. Baumola (1993, s. 778), w długim okresie nawet niewielkie zmiany w stopie wzrostu wydajności pracy, podobnie jak zmiany stopy procentowej na rachunkach bankowych, mogą istotnie przełożyć się na wzrost bogactwa danego społeczeństwa. Autorzy wskazują także, że nic tak jak wzrost wydajności nie przyczynia się do redukcji ubóstwa, wzrostu wolności i zdolności państwa do finansowania edukacji, służby zdrowia czy ochrony środowiska.

Równocześnie coraz częściej zauważa się, że pomimo istotnego wzrostu wydajności pracy, a także poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w poszczególnych krajach, to wewnątrz samych tych krajów zjawiska te mają charakter bardzo zróżnicowany. W konsekwencji obserwujemy utrzymujące się – a nawet rosnące – dysproporcje pomiędzy regionami w ramach poszczególnych państw, które często bywają przy tym niezauważalne czy też niedostrzegane, jeżeli prowadzone analizy dokonywane są tylko na poziomie krajowym (Ertur i in., 2006; Magrini, 2004; Monfort, 2008). Podobne spostrzeżenia można także odnieść do badań związanych z polskimi regionami (Jabłoński, 2014; Jarmołowicz, Kuźmar, 2014; Malaga, Kliber, 2007; Tokarski, 2005).

Mając powyższe na uwadze, za cel niniejszego opracowania przyjmuje się próbę bliższego określenia zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego

polskich regionów, a także dokonania identyfikacji i oceny związku zachodzącego pomiędzy wydajnością pracy a rozwojem społeczno-gospodarczym tych regionów w latach 1995–2013. Przyjęcie powyższego zakresu czasowego wynika zarówno ze względów merytorycznych, jak i z racji dostępności danych statystycznych. Należy przy tym podkreślić, że statystykę publiczną (zwłaszcza na poziomie regionalnym) cechują znaczne opóźnienia w dostępności materiału badawczego.

Wychodząc zatem od zdefiniowania samego pojęcia rozwoju społeczno-gospodarczego oraz wydajności pracy, przeprowadzona zostanie dalej – w oparciu o metody taksonomiczne – analiza i ocena poziomu rozwoju polskich województw, a także poziomu i dynamiki wydajności pracy. W kolejnej natomiast części opracowania przeprowadzona zostanie empiryczna weryfikacja relacji występującej pomiędzy wydajnością pracy a rozwojem społeczno-gospodarczym. Opracowanie kończy krótkie podsumowanie ze wskazaniem na najistotniejsze implikacje wynikające z przeprowadzonych analiz.

## **1. Rozwój społeczno-gospodarczy oraz wydajność pracy – aspekty pojęciowe**

Pomimo istotnego znaczenia oraz stosunkowo długiej już dyskusji naukowej dotyczącej pojęcia rozwoju społeczno-gospodarczego, w literaturze przedmiotu nadal jeszcze nie występuje jedna powszechna i szeroko akceptowana jego definicja. Tym niemniej jednak w większości rozważań dotyczących rozwoju społeczno-gospodarczego wskazuje się, że w odróżnieniu od węższego pojmowania istoty wzrostu gospodarczego, rozwój społeczno-gospodarczy można – i należy – utożsamiać z ogółem procesów obejmujących nie tylko dodatnie, ilościowe zmiany zachodzące w sferze produkcji i podziału, ale także jakościowe przemiany strukturalne i instytucjonalne zachodzące w gospodarce oraz w warunkach pracy i bytu ludności danego kraju (Jarmołowicz, 2014, s. 86).

Wskazać tu można ponadto, że rozwój społeczno-gospodarczy jest procesem stosunkowo złożonym i zarazem trudniejszym co do określenia jego istoty, a w ślad za tym – pomiaru i oceny. Rozwój obejmuje bowiem jakościowe zmiany zachodzące w danej gospodarce, a odnoszące się m.in. do przekształceń strukturalnych i technologicznych, zmian w systemie edukacji czy też funkcjonowania władz państwowych, przeobrażeń w warunkach bytu (w tym i w zakresie zdrowotnym, finansowym oraz mieszkaniowym), przemian w sferze kultury, jak również inne, a skutkujące wzrostem poziomu jakości życia ludności danego obszaru (Jarmołowicz, 2014, s. 87).

Z kolei wydajność pracy określić można najprościej jako stosunek efektów generowanych przez zasób pracujących<sup>3</sup> (tj. wartości wytworzonej produkcji oraz usług) do liczby zatrudnionych lub całkowitego czasu ich pracy. Podstawowym miernikiem tak definiowanej wydajności, wykorzystywanym zarazem w ocenie stanu i zmian zachodzących w wydajności pracy poszczególnych krajów czy regionów, jest zestawienie wartości produktu wytwarzanego na danym i określonym obszarze do liczby zatrudnionych. Podkreślenia wymaga fakt, że całkowita liczba godzin pracy, ze względu na trudności w jej oszacowaniu, jest – jako punkt odniesienia – wykorzystywana już znacznie rzadziej (OECD, 2001, s. 13). Analizując kwestie związane z wydajnością pracy, należy uwzględnić i to, że w ocenie efektywności gospodarowania poszczególnych krajów czy regionów, często wykorzystuje się także wskaźnik całkowitej produktywności czynników produkcji (*total factor productivity* – TFP). Wskaźnik ten wyznaczany jest jako zestawienie wielkości całkowitej produkcji danego obszaru do całkowitej wartości nakładów wykorzystanych do jej wytworzenia. Ta ostatnia wartość pojmowana jest zazwyczaj jako suma nakładów pracy i kapitału (Samuelson, Nordhhaus, 2012, s. 116).

## 2. Rozwój społeczno-gospodarczy oraz wydajność pracy – pomiar i analiza

W celu dokonania zamierzonej oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego polskich regionów wykorzystano metodę porządkowania liniowego zaproponowaną przez Z. Helwiga (1981, s. 56–68), a pozwalającą na wyznaczenie syntetycznego miernika rozwoju. Postępowanie badawcze związane z wykorzystaniem tej metody składa się przy tym z kilku etapów, do których zalicza się następujące:

Określenie zbioru stymulant oraz destymulant będących – z założenia – czynnikami wpływającymi (dodatnio, ujemnie) na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego polskich regionów (por. dane w tabelach 1, 2) przy uwzględnieniu występujących pomiędzy nimi powiązań<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> W literaturze przedmiotu zasoby pracy definiowane są jako zasoby ludności w wieku produkcyjnym i obejmują osoby zdolne do pracy oraz gotowe do jej podjęcia na typowych dla danej gospodarki warunkach (Jarmołowicz, 2014, s. 126).

<sup>4</sup> W doborze poszczególnych zmiennych uwzględniono stopień korelacji pomiędzy analizowanymi miernikami, rezygnując z cech o wysokich stopniach wzajemnej korelacji.

Przekształcenie destymulant na stymulanty poprzez wyznaczenie odwrotności z obserwowanych wartości destymulant.

Standaryzacja cech diagnostycznych, przeprowadzona zgodnie z następującym równaniem:

$$t_{ijt} = \frac{x_{ijt} - \bar{x}_{it}}{S_{it}}, \quad (1)$$

gdzie  $x_{ijt}$  oznacza wartość  $i$ -tej stymulanty (dla  $i = 1, 2, \dots, n$ ) w  $j$ -tym województwie ( $j = 1, 2, \dots, 16$ ) w roku  $t$  ( $t = 1995, 2003, \dots, 2013$ ),  $\bar{x}_{it}$  średnią arytmetyczną  $i$ -tej stymulanty w roku  $t$ , zaś  $S_{it}$  odchylenie standardowe  $i$ -tej cechy.

Określenie współrzędnej jednostki wzorcowej, dokonywane na podstawie formuły:

$$x_{0j} = \max\{x_{ij}\}, \quad (2)$$

gdzie  $i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, 16$ .

Obliczenie przy wykorzystaniu metryki euklidesowej:

$$d_{i0} = \left[ \sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_{0j})^2 \right]^{0,5}, \quad (3)$$

odległości każdego województwa od wzorca.

Wyznaczenie miary rozwoju społeczno-gospodarczego<sup>5</sup> definiowanej jako:

$$s_i = 1 - \frac{d_{i0}}{\bar{d}_0 + 2S(d_0)}, \quad (4)$$

i która to miara pozwala na skuteczne określenie uogólnionego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w poszczególnych województwach. Przyjmuje ona wartości z przedziału (0,1), przy czym im wyższa jej wartość, tym korzystniejsza jest sytuacja analizowanego regionu.

<sup>5</sup> gdzie  $\bar{d}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{i0}$ ,  $S(d_0) = \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{i0} - \bar{d}_0)^2 \right]^{0,5}$ .

Dodajmy ponadto, że w celu określenia poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego polskich województw w latach 1995–2013 wykorzystano dane czasowo-przekrojowe obejmujące 22 wskaźniki (tj.  $i = 1, 2, \dots, 22$ ); przy uwzględnieniu 11 ujmujących zasadnicze składowe rozwoju gospodarczego oraz 11 dotyczących rozwoju społecznego publikowane przez GUS (2013) (Bank Danych Lokalnych) dla lat 1995–2013. W tabeli 1 zaprezentowano zatem mierniki wyselekcjonowanych zmiennych jako określających poziom rozwoju społeczno-gospodarczego województw, a także zaznaczono charakter ich wpływu (stymulanta bądź destymulanta) na kształtowanie się rozwoju gospodarczego oraz społecznego. W tabeli 2 zaprezentowano natomiast podstawowe statystyki opisowe dotyczące analizowanych mierników.

Wydatność pracy wyznaczono z kolei jako iloraz wartości dodanej brutto (GVA) wyrażonej w cenach stałych PLN z 2010 roku oraz liczby pracujących (wg danych BAEL) w poszczególnych województwach w latach 1995–2013.

Tabela 1. Miary rozwoju społeczno-gospodarczego polskich województw

Nazwa zmiennej	Jednostka	Charakter zmiennej
1	2	3
Mierniki rozwoju gospodarczego		
PKB per capita ( <i>PKBpc</i> )	CS 2010 PLN	stymulanta
Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto ( <i>Place</i> )	CS 2010 PLN	stymulanta
Wartość brutto środków trwałych na 1 mieszkańca roku, PLN ( <i>Kapitał</i> )	CS 2010 PLN	stymulanta
Wartość wydatków na B+R na 1 mieszkańca ( <i>B+R</i> )	CS 2010 PLN	stymulanta
Wartość dochodów gmin na 1 mieszkańca ( <i>Dochody</i> )	CS 2010 PLN	stymulanta
Liczba przedsiębiorstw na 1 tys. mieszkańców ( <i>L. przed</i> )	szt.	stymulanta
Wskaźnik zatrudnienia ( <i>Zatrudnienie</i> )	%	stymulanta
Stopa bezrobocia ( <i>Bezrobocie</i> )	%	destymulanta
Współczynnik aktywności zawodowej ( <i>Aktywność</i> )	%	stymulanta
Długość dróg na 100 km <sup>2</sup> ( <i>Drogi</i> )	km/km <sup>2</sup>	stymulanta
Emisja zanieczyszczeń w skali roku ( <i>Zanieczyszczenie</i> )	ton/km <sup>2</sup>	destymulanta
Mierniki rozwoju społecznego		
Średnia liczba lat nauki ( <i>Nauka</i> )	lata	stymulanta
Zgony niemowląt na 1 tys. mieszkańców ( <i>Zgony</i> )	%	destymulanta
Liczba lekarzy na 1 tys. mieszkańców ( <i>Lekarze</i> )	os.	stymulanta
Liczba przychodni na 1 tys. mieszkańców ( <i>Przychodnie</i> )	szt.	stymulanta
Czytelnicy bibliotek na 1 tys. mieszkańców ( <i>Czytelnicy</i> )	os.	stymulanta
Liczba miejsc w kinach na 1 tys. mieszkańców ( <i>Kino</i> )	szt.	stymulanta



1	2	3
Liczba przedszkoli na 1 tys. mieszkańców ( <i>Przedszkola</i> )	szt.	stymulanta
Liczba samochodów na 1 tys. mieszkańców ( <i>Samochody</i> )	szt.	stymulanta
Liczba muzeów na 10 tys. mieszkańców ( <i>Muzea</i> )	szt.	stymulanta
Liczba mieszkań na 1 tys. mieszkańców ( <i>Mieszkania</i> )	szt.	stymulanta
Zużycie energii elektrycznej ( <i>Energia</i> )	Mwh/os.	stymulanta

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

Zauważmy ponadto, że w oparciu o zaprezentowaną metodę porządkowania liniowego wyznaczono oddzielnie: syntetyczny miernik rozwoju gospodarczego (*RG*), społecznego (*RS*) oraz społeczno-gospodarczego (*RSG*). Uzyskane wyniki (por. tab. 3) pozwalają na wyprowadzenie szeregu istotnych wniosków dotyczących rozwoju społeczno-gospodarczego badanych województw. I tak np. województwo mazowieckie w całym analizowanym okresie charakteryzowało się najwyższymi ocenami zarówno w zakresie rozwoju gospodarczego oraz społecznego, jak również i łącznej oceny rozwoju, przy czym największą przewagę osiągało w sferze rozwoju gospodarczego.

Tabela 2. Podstawowe statystyki opisowe mierników rozwoju społeczno-gospodarczego

Miernik	Minimum 1995	Minimum 2013	Maksimum 1995	Maksimum 2013	Średnia 1995	Średnia 2013	Odchylenie standardowe 1995	Odchylenie standardowe 2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9
PKBpc	15050,08	28583,86	25134,84	64613,31	18621,43	36565,33	2950,72	9215,34
Płace	1636,49	3060,67	2230,48	4475,18	1778,99	3371,98	148,65	360,59
Kapitał	41900,89	57283,47	76304,44	114102,41	50358,08	70089,69	8561,80	13791,27
B+R	9,30	73,99	423,77	1003,12	88,70	261,15	97,30	230,63
Dochody	378,04	3126,51	655,71	4589,29	493,86	3632,98	81,14	355,86
L. przed.	35,60	72,14	65,47	133,92	50,57	97,94	10,11	18,08
Zatrudnienie	44,90	46,10	56,70	54,90	50,78	49,49	3,48	2,21
Bezrobocie	10,50	8,00	21,20	14,30	14,07	10,63	2,95	1,60
Aktywność	54,20	52,00	65,80	59,70	59,09	55,40	3,05	2,04
Drogi	86,63	86,05	195,11	207,19	121,21	134,08	26,72	32,48
Zanieczyszczenie	0,76	0,37	51,75	57,93	10,35	6,63	12,84	13,90
Nauka	10,69	12,70	11,62	13,66	11,25	13,02	0,33	0,23
Zgony	1,16	0,38	1,67	0,59	1,36	0,47	0,14	0,06
Lekarze	1,65	1,46	2,46	2,60	2,00	2,18	0,28	0,29

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Przychodnie	0,09	0,36	0,14	0,62	0,11	0,51	0,02	0,07
Czytelnicy	153,36	121,66	213,83	199,35	183,26	160,94	18,11	19,64
Kino	4,00	4,24	8,25	9,35	5,78	6,43	1,26	1,63
Przedszkola	0,16	0,18	0,57	0,35	0,25	0,26	0,09	0,05
Samochody	156,67	433,91	271,14	564,04	197,98	495,99	30,88	38,93
Muzea	0,07	0,12	0,27	0,35	0,15	0,21	0,05	0,06
Mieszkania	261,00	298,54	333,58	402,27	293,91	354,70	18,06	25,65
Energia	0,18	0,25	0,47	0,60	0,34	0,43	0,09	0,10

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

Tabela 3. Rozwój społeczno-gospodarczy polskich województw w świetle miar syntetycznych (s.)

Województwo	<i>RS</i> – 2013	<i>RS</i> – <i>średnia</i>	Województwo	<i>RS</i> – 2013	<i>RS</i> – <i>średnia</i>	Województwo	<i>RG</i> – 2013	<i>RG</i> – <i>średnia</i>
mazowieckie	0,51	0,52	mazowieckie	0,49	0,45	mazowieckie	0,71	0,67
pomorskie	0,35	0,29	śląskie	0,45	0,44	pomorskie	0,40	0,32
wielkopolskie	0,31	0,29	dolnośląskie	0,42	0,40	wielkopolskie	0,38	0,33
dolnośląskie	0,28	0,25	małopolskie	0,36	0,37	śląskie	0,34	0,31
śląskie	0,26	0,23	pomorskie	0,31	0,30	dolnośląskie	0,33	0,29
łódzkie	0,26	0,23	łódzkie	0,30	0,31	małopolskie	0,31	0,31
małopolskie	0,22	0,26	wielkopolskie	0,25	0,31	łódzkie	0,31	0,26
lubelskie	0,20	0,16	lubuskie	0,24	0,28	podlaskie	0,26	0,21
lubuskie	0,19	0,16	zachodniopomorskie	0,24	0,27	lubuskie	0,23	0,18
podlaskie	0,19	0,17	lubelskie	0,23	0,20	lubelskie	0,23	0,19
zachodniopomorskie	0,19	0,17	opolskie	0,21	0,21	zachodniopomorskie	0,21	0,19
kujawsko-pomorskie	0,15	0,17	świętokrzyskie	0,15	0,10	kujawsko-pomorskie	0,20	0,20
opolskie	0,13	0,14	warmińsko-mazurskie	0,14	0,10	opolskie	0,17	0,20
świętokrzyskie	0,10	0,12	podlaskie	0,12	0,14	świętokrzyskie	0,14	0,15
podkarpackie	0,09	0,10	podkarpackie	0,09	0,08	podkarpackie	0,14	0,14
warmińsko-mazurskie	0,06	0,09	kujawsko-pomorskie	0,04	0,11	warmińsko-mazurskie	0,11	0,13

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

Stosunkowo wysokie poziomy rozwoju społeczno-gospodarczego w roku 2013 obserwowano również w województwach: pomorskim, wielkopolskim, dolnośląskim, śląskim oraz łódzkim, przy czym uzyskane w tych województwach oceny związane z tą kategorią odpowiadały zarazem – a przynajmniej w większości przypadków – ocenom odnoszącym się do rozwoju gospodarczego. Nieznaczne natomiast różnice obserwowano pomiędzy województwami śląskim, dolnośląskim oraz łódzkim. Istotniejsze różnice w tym zakresie wystąpiły już natomiast w ocenach poziomu rozwoju społecznego tych województw. Zdecydowanie niższą pozycję w tym wypadku zajęło województwo wielkopolskie, wyższe pozycje zajęły natomiast województwa: śląskie, dolnośląskie oraz małopolskie.

Do województw o średnim poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego w roku 2013 można zaliczyć natomiast województwa: małopolskie, lubelskie, lubuskie, podlaskie oraz zachodniopomorskie. Analizując bardziej szczegółowo stasowane miary, zauważamy, że zarówno w zakresie rozwoju gospodarczego, jak i społecznego większość województw klasyfikowała się na podobnych pozycjach. Pewien wyjątek stanowi województwo podlaskie, które charakteryzowało się w 2013 roku zdecydowanie niższym poziomem rozwoju społecznego.

Do grupy województw o najniższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego w ogóle, zaliczyć można natomiast województwa: kujawsko-pomorskie, opolskie, świętokrzyskie, podkarpackie oraz warmińsko-mazurskie, przy czym w przypadku wszystkich tych województw uzyskane oceny w zakresie tego rozwoju odpowiadały jednocześnie ocenom rozwoju gospodarczego. W przypadku jednak rozwoju społecznego nieco wyższą ocenę uzyskało województwo opolskie.

Rozpatrując z kolei kształtowanie się poziomu i dynamiki wydajności pracy w analizowanych województwach (por. dane w tabeli 4) zauważamy, że w roku 2013 zdecydowanie najwyższym poziomem (a także stopą wzrostu) wydajności pracy charakteryzowało się województwo mazowieckie, w którym to wydajność wzrosła z 53,39 tys. zł w roku 1995 do poziomu 126,69 tys. zł w roku 2013. Wysokim poziomem wydajności pracy oraz jej istotnym wzrostem w analizowanym okresie (ponad dwukrotnym) charakteryzowały się także województwa dolnośląskie oraz wielkopolskie. Do grupy województw o relatywnie wysokim poziomie analizowanej kategorii (powyżej 80 tys. zł) należały także województwa: śląskie, zachodniopomorskie, pomorskie, opolskie, małopolskie oraz kujawsko-pomorskie. Wypada tu jednak podkreślić, iż wzrost wydajności (za wyjątkiem województwa małopolskie-

go) był zarazem znacznie niższy niż w przypadku pierwszej grupy województw. Do grupy zaś województw o przeciętnym poziomie wydajności można zaliczyć: lubuskie oraz warmińsko-mazurskie. Niski poziom wydajności występował w województwach podlaskim, podkarpackim oraz łódzkim. Jednocześnie pozytywnie należy jednak ocenić istotny (ponad dwukrotny) wzrost wydajności, który wystąpił w województwie podlaskim. Z kolei najniższy poziom wydajności pracy (poniżej 60 tys. zł) zaobserwowano w województwach świętokrzyskim oraz lubelskim.

Tabela 4. Wydajność pracy (w tys. zł, ceny stałe z 2010) w województwach Polski (w latach: 1995 i 2013)

Województwo	1995	2013	1995 = 100
mazowieckie	53,39	126,69	237,3
dolnośląskie	52,95	110,49	208,7
wielkopolskie	46,07	97,38	211,4
śląskie	56,09	90,20	160,8
zachodniopomorskie	49,78	89,70	180,2
pomorskie	51,59	88,47	171,5
opolskie	44,76	83,90	187,5
małopolskie	37,95	81,09	213,7
kujawsko-pomorskie	46,17	80,79	175,0
lubuskie	48,49	75,16	155,0
warmińsko-mazurskie	43,15	70,12	162,5
podlaskie	32,79	68,96	210,3
podkarpackie	35,40	67,74	191,4
łódzkie	36,63	67,40	184,0
świętokrzyskie	31,93	59,91	187,6
lubelskie	32,46	57,13	176,0
Polska	45,20	88,92	196,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

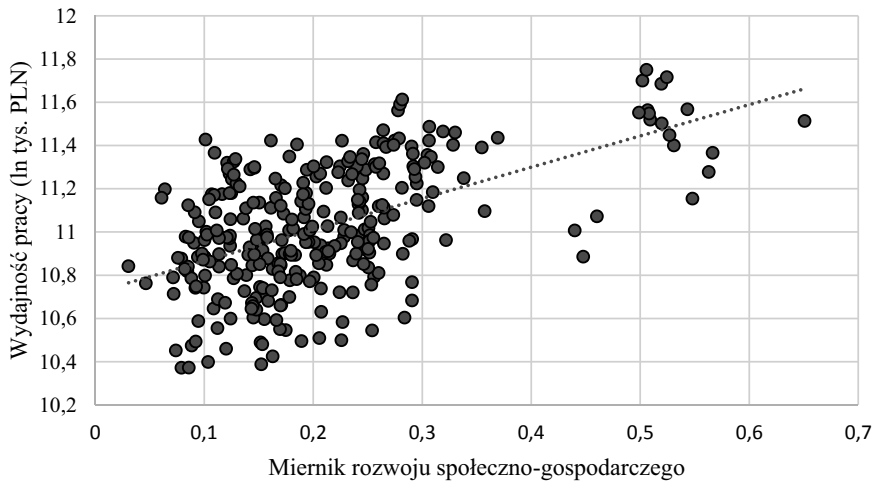
### 3. Empiryczna weryfikacja relacji zachodzącej pomiędzy rozwojem a wydajnością pracy

W celu identyfikacji i oceny relacji występującej pomiędzy wskazywanymi powyżej wielkościami w prezentowanym opracowaniu dokonana została również bliższa analiza i ocena relacji przyczynowo-skutkowej pomiędzy poziomem wydajności pracy a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego polskich województw

(z wykorzystaniem jego syntetycznego miernika *RSG*) w latach 1995–2013 i z zastosowaniem testów przyczynowości w sensie Grangera (1696)<sup>6</sup>.

Na faktyczne występowanie owej relacji wskazuje już – w pewnym stopniu – statystycznie istotna<sup>7</sup> wartość współczynnika korelacji pomiędzy analizowanymi zmiennymi (por. rys. 1), która wyniosła 58%.

Rysunek 1. Wydajność pracy a rozwój społeczno-gospodarczy polskich województw



Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

<sup>6</sup> O przyczynowości w sensie Grangera pomiędzy zmiennymi  $x$  i  $y$  (wydajność pracy, rozwój społeczno-gospodarczy) możemy mówić w sytuacji, gdy bieżące wartości  $y$  można prognozować z lepszą dokładnością przy użyciu przeszłych wartości  $x$ , niż bez ich wykorzystania. Testy te oparte są na równaniach autoregresyjnych z rozkładem opóźnień postaci (Osińska 2008, s. 77):

$$y_t = \alpha + \sum_{j=1}^p \beta_j y_{t-j} + \varepsilon_t, \quad (1) \text{ oraz } y_t = \alpha + \sum_{j=1}^p \beta_j y_{t-j} + \sum_{j=1}^p \gamma_j x_{t-j} + \mu_t, \quad (2).$$

Testowana hipoteza zakłada, że  $\gamma_1 = \gamma_2 = \dots = \gamma_p = 0$ , co oznacza, że  $x$  nie jest przyczyną  $y$  w sensie Grangera. Weryfikację tej hipotezy przeprowadza się w oparciu o test Walda, weryfikujący różnicę w poziomie dopasowań równań (1) i (2).

<sup>7</sup> Hipoteza o braku korelacji została odrzucona na poziomie istotności mniejszym niż 1% (p-value < 0,000).

Tabela 5. Wydajność pracy (tys. zł, ceny stałe 2010) w województwach Polski (w latach 1995 oraz 2013)

Województwo	Wydajność pracy	Rozwój społeczno-gospodarczy	Test Walda (F)	p-value
łódzkie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		4,064	0,044**
			0,026	0,872
mazowieckie			0,008	0,928
			0,759	0,384
małopolskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		20,028	0,000***
			0,150	0,699
śląskie			1,157	0,282
			0,334	0,563
lubelskie			0,617	0,432
			0,010	0,922
podkarpackie	ln(RSG) jest przyczyną w s. Grangera (WP)		1,557	0,212
			19,619	0,000***
podlaskie			1,780	0,182
			3,781	0,052*
świętokrzyskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		4,291	0,038**
			0,015	0,902
lubuskie			1,873	0,171
			0,112	0,738
wielkopolskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		4,931	0,026**
		ln(RSG) jest przyczyną w s. Grangera (WP)	5,860	0,015**
zachodniopomorskie			0,512	0,474
			0,006	0,936
dolnośląskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		4,940	0,026**
			2,586	0,108
opolskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		5,314	0,021**
			0,711	0,399
kujawsko-pomorskie	ln(RSG) jest przyczyną w s. Grangera (WP)		1,850	0,174
			4,721	0,030**
pomorskie	ln(WP) jest przyczyną w s. Grangera ln(RSG)		5,395	0,020**
			0,016	0,900
warmińsko-mazurskie	ln(RSG) jest przyczyną w s. Grangera (WP)		1,636	0,201
			10,095	0,001***

Uwaga: testy przyczynowości przeprowadzone dla opóźnień rzędu 1 ( $t - 1$ ) dla danych zlogarytmowanych. Przypadki, dla których odrzucono hipotezę zerową (a więc potwierdzono zależność przyczynowo-skutkową w sensie Grangera) na poziomie istotności 10% , 5% oraz 1%, zostały wyróżnione symbolami odpowiednio \*, \*\* i \*\*\*.

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2013).

Jednakże analiza przyczynowości w sensie Grangera (por. tab. 5) wykazuje z kolei, że pomimo występowania istotnych przesłanek statystyczno-ekonomicznych nie we wszystkich polskich województwach – w analizowanym okresie – udaje się potwierdzić statystyczną istotność relacji przyczynowo-skutkowej pomiędzy poziomem wydajności pracy a rozwojem społeczno-gospodarczym. Do takich zatem województw zaliczyć można: mazowieckie, śląskie, lubelskie, podlaskie oraz lubuskie.

Niemniej jednak przeprowadzone testy dowodzą, że wydajność pracy była istotną przyczyną rozwoju społeczno-gospodarczego w województwach: łódzkim, małopolskim, świętokrzyskim, wielkopolskim, opolskim, dolnośląskim, opolskim oraz pomorskim. Wśród części spośród analizowanych województw to poziom rozwoju społeczno-gospodarczego przyczyniał się z kolei do wzrostu wydajności pracy. Uwagę zwraca fakt, że były to województwa charakteryzujące się ogólnie stosunkowo niskimi ocenami rozwoju tj. podkarpackie, kujawsko-pomorskie oraz warmińsko-mazurskie. Należy także podkreślić, że w przypadku województwa wielkopolskiego zaobserwowano tzw. zależność dwukierunkową (czy też sprzężenie zwrotne), co oznacza, że z jednej strony wzrost wydajności pracy prowadził w analizowanym okresie do wzrostu rozwoju społeczno-gospodarczego, z drugiej strony poziom tego rozwoju był czynnikiem determinującym wzrost wydajności pracy.

## Podsumowanie

Obok zidentyfikowania oraz zdefiniowania pojęć rozwoju społeczno-gospodarczego i wydajności pracy, w przedstawionym artykule przeanalizowano także relację zachodzącą pomiędzy poziomem wydajności pracy a poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Do wyznaczenia przy tym poziomu i dynamiki wydajności pracy wykorzystano jej miarę wyrażoną jako iloraz wartości dodanej brutto (GVA) w cenach stałych z 2010 roku oraz liczby pracujących (wg BAEL), z kolei poziom rozwoju społeczno-gospodarczego wyznaczono za pomocą syntetycznej miary skonstruowanej w oparciu o 22 zmienne charakteryzujące zarówno poziom gospodarczy, jak i społeczne obszary rozwoju w polskich województwach w odniesieniu do lat 1995–2013.

Przeprowadzona analiza wykazała, że polskie województwa różnią się istotnie zarówno w zakresie obserwowanych w nich poziomów rozwoju, jak i wydajności pracy, przy czym do województw o najwyższym poziomie rozwoju społeczno-gospo-

darczego w roku 2013 zaliczyć można województwa: mazowieckie (charakteryzujące się zarazem znaczącą w porównaniu z pozostałymi województwami przewagą), pomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie oraz śląskie. Z kolei w grupie województw o najniższych ocenach rozwoju społeczno-gospodarczego znalazły się województwa: kujawsko-pomorskie, opolskie, świętokrzyskie, podkarpackie oraz warmińsko-mazurskie. Pozostałe województwa charakteryzowały się średnim poziomem rozwoju. Analizy poziomu wydajności pracy wykazały natomiast, że najwyższym poziomem wydajności pracy w roku 2013 charakteryzowały się województwa: mazowieckie, dolnośląskie, wielkopolskie, śląskie, zachodniopomorskie oraz pomorskie. Najniższe poziomy wydajności w 2013 roku obserwowano natomiast w województwach: podlaskim, podkarpackim, łódzkim, świętokrzyskim i lubelskim.

Bliższa zaś jeszcze analiza i ocena statystyczno-ekonometryczna relacji występującej pomiędzy wydajnością pracy a poziomem rozwoju wykazała, że w części województw nie potwierdzono istotnej relacji pomiędzy wydajnością a poziomem rozwoju. Relację taką zaobserwowano jednak w województwach: łódzkim, małopolskim, świętokrzyskim, wielkopolskim, opolskim, dolnośląskim, opolskim oraz pomorskim.

Z przeprowadzonych badań wynika zatem, że w odniesieniu do wszystkich województw nie udało się jednoznacznie potwierdzić hipotezy o silnej i jednokierunkowej relacji pomiędzy wydajnością pracy a rozwojem społeczno-gospodarczym. Może to wskazywać na znaczenie także innych jeszcze czynników – np. polityki gospodarczej i społecznej państwa – jako istotnych uwarunkowań mających swój wpływ zarówno na poziom wydajności pracy, jak i rozwój społeczno-gospodarczy polskich regionów.

## Literatura

- Blinder, A., Baumol, W. (1993). *Economics: Principles and Policy*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.
- Ertur, C., Le Gallo, J., Baumont, C. (2006). The European Regional Convergence Process, 1980-1995. Do Spatial Regimes and Spatial Dependence Matter? *International Regional Science Review*.
- Granger, C.W.J. (1969). Investigating casual relations by econometric models and cross-spectral models. *Econometrica*, 37.



- GUS (2013). Bank Danych Regionalnych. Pobrano z: <http://stat.gov.pl/bdl> (4.01.2016).
- Hellwig, Z. (1981). Wielowymiarowa analiza porównawcza i jej zastosowanie w badaniach wielowymiarowych obiektów gospodarczych. W: W. Welfe (red.), *Metody i modele ekonomicznomatematyczne w doskonaleniu zarządzania gospodarką socjalistyczną*, s. 46–68. Warszawa: PWE.
- Jabłoński Ł. (2014). Spójność rozwoju regionów w Polsce w latach 2002–2010. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 37 (1).
- Jarmołowicz, W. (2014). Wzrost gospodarczy – pomiar, źródła i konsekwencje. W: W. Jarmołowicz (red.), *Podstawy makroekonomii*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Jarmołowicz, W., Kuźmar, S. (2014). Efektywność gospodarowania zasobami pracy w regionie – na przykładzie województwa wielkopolskiego w latach 2000–2012. *Studia i Prace WNEiZ. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*.
- Krugman, P. (1990). *The age of diminished expectations*. London: MIT Press.
- Małaga, K., Kliber, P. (2007). *Konwergencja a nierówności regionalne w Polsce w świetle neoklasycznych modeli wzrostu*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Nordhaus, W.D., Samuelson, P.A. (2012). *Ekonomia*. Wyd. 19. Poznań: Rebis.
- OECD (2001). The OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry – Level and Aggregate Productivity. *International Productivity Monitor*, 2.
- Osińska, M. (2008). *Ekonometryczna analiza zależności przyczynowych*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.
- Tokarski, T. (2005). *Statystyczna analiza regionalnego zróżnicowania wydajności pracy, zatrudnienia i bezrobocia w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo PTE.

## LABOR PRODUCTIVITY AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN POLISH REGIONS (IN 1995–2013)

### Abstract

The aim of the paper is an attempt to define the relation between the levels of labor productivity and socio-economic development in Polish regions. In the above context, analysis and evaluation of the level of socio-economic development (based on taxonomic methods), as well as identification of empirical relation between performance (in terms of labor

productivity) and the level of development of Polish regions (using Granger causality test) was performed. The results of conducted analysis indicate that the level of socio-economic development among Polish regions is very diversified, with the persistent domination of Mazowieckie voivodship and some kind of backwardness of regions from eastern Poland. The Granger causality test proved that for part of regions there was a one way casual relation from productivity to development, for other regions (mostly the least developed) there was a one way casual relation from development to productivity and for the Wielkopolskie voivodship the Granger Causality test indicated a bi-directional relationship.

*Translated by Sławomir Kuźmar*

**Keywords:** labor productivity, economic development, causality

**Kody JEL:** J01, J21



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-11

**Adam Karbowski\***

**Jacek Prokop\*\***

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## WYBRANE ZAGADNIENIA WSPÓŁPRACY BADAWCZO-ROZWOJOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW W UJĘCIU EKONOMII GAŁĘZIOWEJ

### STRESZCZENIE

Celem niniejszej pracy jest analiza wybranych zagadnień współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw dyskutowanych w ramach ekonomii gałęziowej. Rozpatrywana tu problematyka dotyczy czterech, wzajemnie powiązanych zagadnień, tj. stabilności współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw, organizacji tej kooperacji, asymetrii pomiędzy uczestnikami współpracy oraz jej wpływu na prawdopodobieństwo powstania kartelu na rynku produktu. Z analizy cytowanych prac teoretycznych wynika, że warunkiem koniecznym osiągnięcia korzyści ze współpracy badawczo-rozwojowej jest skuteczne rozwiązanie problemu „pasażera na gapę” w procesie dzielenia się wiedzą przez współpracujące przedsiębiorstwa i tym samym utrzymanie stabilnej kooperacji. Przeszkodą dla powstania stabilnej współpracy mogą być jednak zbyt niskie bądź zbyt wysokie wartości asymetrii pomiędzy przedsiębiorstwami. Natomiast skuteczna stabilizacja współpracy badawczo-rozwojowej może zostać osiągnięta dzięki m.in. licencjonowaniu *know-how*, intensyfikacji wymiany wiedzy w ramach współpracy oraz różnym formom organizacyjnym kooperacji (partnerstwa badawcze, kartele badawczo-rozwojowe). Z punktu widzenia do-

---

\* E-mail: adam.karbowski@sgh.waw.pl

\*\* E-mail: jacek.prokop@sgh.waw.pl

brobytu społecznego (efektywności rynku) istotny jest jednak fakt, że zacieśnianie współpracy na etapie badawczo-rozwojowym zwiększa bodźce przedsiębiorstw do utworzenia kartelu także na rynku produktu finalnego.

**Słowa kluczowe:** współpraca przedsiębiorstw, badania i rozwój, ekonomia gałęziowa

## Wprowadzenie

Do połowy lat 80. XX wieku restrykcyjne prawo antymonopolowe obowiązujące zarówno w Europie, jak i w USA skutecznie hamowało szybki rozwój współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw. Wyjątkowa na tle powyższych tendencji regulacyjnych była Japonia, której polityka przemysłowa od 1959 roku aktywnie wspierała rozwój współpracy przedsiębiorstw w zakresie badań i rozwoju (B + R). Zdaniem niektórych ekonomistów współpraca japońskich przedsiębiorstw w zakresie B + R istotnie przyczyniała się do wysokiego tempa wzrostu gospodarczego tego kraju w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku (Horvath, 2001).

Intensywny rozwój współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw od połowy lat 80. doprowadził do wykrystalizowania się różnych form tej współpracy. Ze względu na relacje rynkowe pomiędzy współpracującymi podmiotami można wyróżnić poziomą, pionową oraz instytucjonalną współpracę badawczo-rozwojową (Belderbos i in., 2004a).

Pozioma współpraca badawczo-rozwojowa (*horizontal R&D cooperation*) polega na dzieleniu się wiedzą<sup>1</sup> przez przedsiębiorstwa rywalizujące (konkurujące) ze sobą na danym rynku produktu w celu wytworzenia określonego wynalazku (Kamien i in., 1992; Becker, Dietz, 2004; Belderbos i in., 2004a, 2004b). Według Kamienia i in. (1992) przedsiębiorstwa w ramach współpracy poziomej koordynują decyzje o wartości ponoszonych wydatków na badania i rozwój, ale jednocześnie konkurują na rynku produktu po wdrożeniu wynalazku. Pozioma współpraca badawczo-rozwojowa przynosi przedsiębiorstwom liczne korzyści (Camagni, 1993; Robertson, Langlois, 1995; Becker, Peters, 1998; Becker, Dietz, 2004). Wśród nich wymienia się: dostęp do zasobów rywała, specjalizację oraz osiągnięcie korzyści

<sup>1</sup> Wiedza w rozumieniu *know-how*, czyli konkretna wiedza techniczna pozwalająca wyprodukować określone dobro.

skali w zakresie prac badawczo-rozwojowych, redukcję niepewności związanej z tworzeniem innowacji, a także skrócenie czasu trwania prac rozwojowych.

Pionowa współpraca badawczo-rozwojowa (*vertical R&D cooperation*) polega na współpracy przedsiębiorstwa w zakresie B + R z jego dostawcami lub klientami. Przedsiębiorstwa współpracują ze swoimi klientami, aby pozyskać pomysły dotyczące nowych rozwiązań technicznych lub zastosowań dla oferowanych produktów oraz zminimalizować ryzyko „odrzućcia” (nieudanego wdrożenia) nowego produktu przez rynek (von Hippel, 1988; Belderbos i in., 2006; Janasz, 2007). Współpraca z dostawcami ma zaś często na celu podniesienie jakości surowców i materiałów niezbędnych do produkcji dóbr finalnych oraz obniżenie kosztów produkcji i dystrybucji materiałów w przemysłowym łańcuchu wartości (Hagedoorn, 1993).

Instytucjonalna współpraca badawczo-rozwojowa (Krawiec, 2006; Stawasz, 2012) polega na współpracy przedsiębiorstwa w zakresie B + R z uniwersytetami lub instytutami badawczymi (publicznymi lub prywatnymi). Termin „współpraca instytucjonalna” (zaproponowany przez Belderbosa i in., 2004a) zastępowany jest często w literaturze określeniem „współpraca przemysłu z nauką” (*industry-university collaboration*, zob. np. Harryson, 2006). Uważa się, że współpraca instytucjonalna ukierunkowana jest na poszukiwanie przełomowych innowacji produktowych, które mogą doprowadzić do powstania nowych rynków lub nowych segmentów istniejących już rynków (Tether, 2002; Monjon, Waelbroeck, 2003; Belderbos i in., 2006). Według Rahma i współpracowników (2000) oraz Halla i in. (2003) przedsiębiorstwa decydują się nawiązać współpracę z uniwersytetami zamiast konkurentami, dostawcami lub klientami, jeżeli prawdopodobieństwo komercjalizacji przedmiotu wspólnych badań jest stosunkowo niewielkie. Wydaje się więc, że współpraca instytucjonalna dotyczy obiecujących, przełomowych technologii, które mogą „zrewolucjonizować” dany rynek, ale jednocześnie wyraźnie charakteryzujących się niepewnością (techniczną i ekonomiczną) na etapie prac badawczo-rozwojowych.

Systematyczne badania nad współpracą przedsiębiorstw w zakresie B + R prowadzone są od początku lat 80. XX wieku w ramach ekonomii gałęziowej (*Industrial Organization* – IO).

## 1. Identyfikacja problemów współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw

Literatura IO rozważa następujące, ściśle ze sobą powiązane, zagadnienia współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw:

- problem stabilności,
- aspekt organizacyjny,
- problem asymetrii,
- bodźce do kartelizacji.

### 1.1. Problem stabilności

Prace empiryczne wskazują, że współpraca badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw niejednokrotnie kończy się niepowodzeniem (Kogut, 1988; Harrigan, 1988; Baumol, 1993). Przedsiębiorstwa mają bowiem bodźce do wykorzystywania partnera (partnerów). W ten sposób współpraca badawczo-rozwojowa narażona jest na problem „pasażera na gapę” (*free-rider problem*).

Chociaż przedsiębiorstwa mają silne mikroekonomiczne bodźce do podjęcia współpracy badawczo-rozwojowej, to w momencie jej powstania pojawiają się indywidualne tendencje do ukrywania przed partnerami przynajmniej niektórych obszarów posiadanej wiedzy technicznej. Wiele partnerstw badawczych boryka się z problemem niedopełnienia przez któregoś z uczestników warunków umowy założycielskiej, np. w zakresie ponoszenia odpowiednio wysokich wydatków na B + R (Shapiro, Willig, 1990). Zjawisko to zagrażać może stabilności współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw.

Problem stabilności współpracy w zakresie B + R modeluje się za pomocą gier powtarzalnych. Takie podejście zastosowali m.in. Yao i Zheng (2014) oraz Kesteloot i Veugelers (1994). W tej ostatniej pracy zaproponowano powtarzalną, dwuetapową grę pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzącymi wspólne B + R. W pierwszym etapie przedsiębiorstwa podejmowały decyzje o wartości ponoszonych wydatków na B + R, w drugim etapie podejmowano zaś decyzje produkcyjne (o rozmiarach podaży). Oszustwo w pierwszym etapie gry (zaniżenie wartości ponoszonych wydatków na B + R w stosunku do umowy między uczestnikami współpracy) skutkowało „wieczną karą” dla wszystkich przedsiębiorstw w gałęzi, tj. trwałym rozpadem współpracy i rywalizacją badawczo-rozwojową w kolejnych rundach gry. Kestelo-

ot i Veugelers (1994) pokazały, że dla przedsiębiorstw odpowiednio „cierpliwych” (współczynnik dyskonta bliski jedności) długoterminowe korzyści ze współpracy badawczo-rozwojowej przeważają nad krótkoterminowymi zyskami z oszustwa. Kesteloot i Veugelers (1994) współpracę badawczo-rozwojową uznają za stabilną, gdy w omawianej grze żaden z uczestników nie wybiera strategii oszustwa.

Eaton i Eswaran (1997) analizowali stabilność kartelu badawczo-rozwojowego składającego się z  $N$  przedsiębiorstw. Autorzy ci wykazali, że groźba wykluczenia oszukującego przedsiębiorstwa z kartelu jest efektywnym mechanizmem stabilizowania zмовы. Wykluczenie oszukującego przedsiębiorstwa jest dla niego szczególnie dotkliwe w sytuacji rosnących transferów wiedzy pomiędzy uczestnikami kartelu w kolejnych rundach gry. Eaton i Eswaran (1997) pokazali także, że prawdopodobieństwo rozpadu kartelu w sytuacji stałych transferów wiedzy pomiędzy uczestnikami kartelu jest większe niż gdyby one rosły. Intensyfikacja wymiany wiedzy (*know-how*) w ramach współpracy badawczo-rozwojowej może więc być mechanizmem stabilizowania tej formy współpracy.

Zatem stabilność współpracy badawczo-rozwojowej może być zagrożona przez oszustwo któregoś uczestnika (uczestników) współpracy. Zagrożenie to wynika z konfliktu bodźców do ujawniania wiedzy przez przedsiębiorstwa współpracujące w zakresie  $B + R$ . Pozioma współpraca badawczo-rozwojowa zakłada kooperację przedsiębiorstw na etapie badań i jednocześnie rywalizację przedsiębiorstw na rynku produktu po wdrożeniu wynalazku (etap innowacji). Sytuacja ta prowadzi do konfliktu bodźców do dzielenia się wiedzą w ramach rozważanej współpracy. Z jednej strony bowiem pełne dzielenie się wiedzą przez kooperujące przedsiębiorstwo maksymalizuje potencjalne korzyści (ze współpracy) przedsiębiorstwa w zakresie jego innowacyjności, z drugiej jednak strony negatywnie wpływa na poziom zysków danego przedsiębiorstwa na rynku produktu (rywal doskonale zna i wykorzystuje całe *know-how* rozpatrywanego przedsiębiorstwa). Zarysowany konflikt bodźców może w efekcie prowadzić do niepowodzenia współpracy badawczo-rozwojowej i braku realizacji jej oczekiwanych efektów w zakresie innowacyjności przedsiębiorstwa. Stabilność współpracy badawczo-rozwojowej jest więc podstawowym warunkiem korzystnego wpływu tej formy współpracy na innowacyjność przedsiębiorstw.

## 1.2. Aspekt organizacyjny

Literatura IO nie poświęca wiele uwagi formie organizacyjnej współpracy badawczo-rozwojowej. Najczęściej przyjmowane jest założenie, że współpraca badawczo-rozwojowa realizowana jest w postaci partnerstwa badawczego<sup>2</sup>. Aspekt organizacyjny współpracy badawczo-rozwojowej w literaturze IO ograniczony jest jedynie do tworzenia odpowiednich mechanizmów ekonomicznych (w rozumieniu *mechanism design*), których efektem jest taka forma współpracy, w której przedsiębiorstwa w prawidłowy sposób ujawniają (*disclose*) własną wiedzę (*know-how*).

Współpraca badawczo-rozwojowa jest wyzwaniem dla osób projektujących kontrakt stanowiący prawną podstawę jej funkcjonowania. *Ex ante* niezmiernie trudno jest ocenić zakres wiedzy ujawnionej przez przedsiębiorstwa w czasie trwania współpracy. Zasoby wymieniane w ramach współpracy trudno jest obiektywnie zmierzyć i wycenić. W konsekwencji umowy stanowiące prawną podstawę funkcjonowania współpracy badawczo-rozwojowej trudno jest przygotować, wprowadzić w życie i egzekwować (*contract enforcement*). Zdaniem von Hippela (1988) jest to jedno z wyjaśnień faktu, że wiele partnerstw badawczych trwa bardzo krótko i nie spełnia pokładanych w nich nadziei wzrostu innowacyjności przedsiębiorstwa.

W literaturze IO można odnaleźć artykuły koncentrujące się na projektowaniu mechanizmów prowadzących do prawidłowego ujawniania wiedzy przez przedsiębiorstwa współpracujące w zakresie B + R. Bhattacharya i in. (1992) wykazali, że pod pewnymi warunkami licencjonowanie *know-how* może prowadzić do efektywnego podziału wiedzy w ramach współpracy badawczo-rozwojowej. Pastor i Sandonis (1997) porównywali efektywność dwóch mechanizmów ujawniania wiedzy w ramach współpracy – licencji krzyżowych i partnerstwa badawczego. Partnerstwo badawcze okazało się efektywniejszym mechanizmem od licencjonowania, gdy wszyscy uczestnicy współpracy przed jej podjęciem są chętni do dzielenia się własnym *know-how*. W przypadku istnienia (przed podjęciem współpracy) przedsiębiorstw zamierzających stosować strategię „pasażera

---

<sup>2</sup> Partnerstwa badawcze są porozumieniami udziałowymi, tj. współpracujące strony wnoszą środki pieniężne, aktywa rzeczowe i obrotowe, a także wiedzę techniczną i inne niematerialne składniki, tworząc w ten sposób bazę zasobową partnerstwa. W ramach partnerstwa badawczego przedsiębiorstwa łączą także zespoły badawcze, wydzielając dla nich nowy podmiot prawny (spółkę *joint-venture*). Spółka ta ma realizować interesy przedsiębiorstw założycielskich. Korzyści i straty płynące ze wspólnego przedsięwzięcia stają się udziałem przedsiębiorstw założycielskich.



na gapę”, efektywniejszym mechanizmem okazało się licencjonowanie. Morasch (1995) wykazał ponadto, że licencjonowanie wiąże się z niższymi kosztami transakcyjnymi niż partnerstwa badawcze.

### 1.3. Problem asymetrii uczestników współpracy badawczo-rozwojowej

Prace teoretyczne zazwyczaj rozważają przypadek symetrycznej współpracy badawczo-rozwojowej. Liczne badania empiryczne pokazują jednak, że asymetrie między uczestnikami współpracy badawczo-rozwojowej są zjawiskiem powszechnym (por. Veugelers, 1993). Asymetrie dotyczą wielkości przedsiębiorstw (mierzonych udziałami w rynku) oraz ich możliwości technicznych (produktywności wydatków na B + R, zdolności absorpcyjnej). Sinha i Cusumano (1991) analizowali wpływ stopnia komplementarności zasobów i kompetencji technicznych przedsiębiorstw różniących się możliwościami technicznymi na czas trwania i jakość współpracy badawczo-rozwojowej. Okazało się, że bodźce do podejmowania współpracy badawczo-rozwojowej rosną wraz ze wzrostem stopnia komplementarności zasobów i kompetencji technicznych rozważanych przedsiębiorstw. Ponadto przedsiębiorstwa większe mają silniejsze bodźce do współpracy niż przedsiębiorstwa mniejsze (większe przedsiębiorstwa mogą w większym stopniu skorzystać ze współpracy ze względu na swoją pozycję rynkową).

Veugelers i Kesteloot (1995) wykazały natomiast, że przedsiębiorstwa uprzywilejowane pod względem produktywności wydatków na B + R i zdolności absorpcyjnej nawiążą współpracę badawczo-rozwojową z mniejszym partnerem tylko wówczas, gdy korzyści ze współpracy będą większe dla przedsiębiorstw uprzywilejowanych niż mniejszych partnerów. Wynik ten można tłumaczyć tym, że większe przedsiębiorstwa mają w ramach współpracy badawczo-rozwojowej większą motywację do oszukiwania. Im większe są przyszłe korzyści ze współpracy, tym bardziej tłumione są bodźce do oszukiwania. Przy równym podziale korzyści ze współpracy jej istnienie jest poważnie zagrożone z powodu obecności asymetrii. Podobny wynik uzyskali Röller i in. (1997).

Chaudhuri (1995) analizował wpływ wzrostu asymetrii w zakresie możliwości technicznych przedsiębiorstw na ich decyzje o podjęciu współpracy badawczo-rozwojowej. Okazało się, że współpraca badawczo-rozwojowa jest pożądana i preferowana (wobec rywalizacji w zakresie B + R) dla średnich wartości asymetrii w za-

kresie możliwości technicznych przedsiębiorstw (dla niskich i wysokich wartości asymetrii koszty współpracy przeważają nad jej korzyściami).

#### **1.4. Zagadnienie bodźców do utworzenia kartelu przez uczestników współpracy badawczo-rozwojowej**

Współpraca badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw nie pozostaje bez wpływu na ich zachowania na rynku dóbr finalnych. D'Aspremont i Jacquemin (1988), Kamien i in. (1992) oraz DeBondt i Veuglers (1991) zwrócili uwagę, że kooperacja pozioma przedsiębiorstw na etapie badań i rozwoju stwarza wystarczające bodźce do utworzenia kartelu na rynku dobra finalnego, gdy przedsiębiorstwa konkurują w stylu Cournot. Niestety, jest to niekorzystne z punktu widzenia dobrobytu ogólnospołecznego.

W modelach uwzględniających efekty zewnętrzne prac badawczo-rozwojowych przy założeniu liniowych kosztów produkcji oraz konkurencji typu Cournot na rynku dobra finalnego, dobrobyt całkowity jest większy, gdy nie dochodzi do kartelizacji gałęzi. Gdy skala efektów zewnętrznych nie jest zbyt duża, to z punktu widzenia społeczeństwa lepszy byłby całkowity brak współpracy przedsiębiorstw zarówno na etapie badawczo-rozwojowym, jak też na rynku dobra końcowego. Natomiast jedynie przy znacznym poziomie efektów zewnętrznych, dobrobyt społeczny byłby maksymalizowany, gdy mielibyśmy do czynienia ze ścisłą współpracą kartelową na etapie badawczo-rozwojowym oraz konkurencją na rynku dobra finalnego.

Prokop (2014a) wykazał, że przedsiębiorstwa konkurujące w stylu Cournot mają silne bodźce do kartelizacji również w przypadku kwadratowej funkcji kosztów produkcji. Dobrobyt społeczny jest także wówczas mniejszy niż gdyby nie było pełnego kartelu w gałęzi (por. Prokop, Wiśnicki, 2015). Natomiast rodzaj funkcji kosztów produkcji ma wpływ na relację pomiędzy efektami zewnętrznymi na etapie badawczo-rozwojowym oraz dobrobytem społecznym w przypadku pełnej konkurencji w danej gałęzi. Gdy koszty są liniowe, to maksymalny dobrobyt jest osiągany dla najwyższych rozmiarów efektów zewnętrznych. Zaś dla kwadratowej funkcji kosztów, średni poziom efektów zewnętrznych prowadzi do maksymalnej wielkości dobrobytu społecznego.

Prokop i Karbowski (2013) przeanalizowali wpływ współpracy badawczo-rozwojowej na powstawanie karteli na rynku produktu finalnego przy założeniu

konkurencji Stackelberga oraz liniowych kosztów produkcji. Odmienne od rywalizacji typu Cournot, bodźce do kartelizacji gałęzi zależą od efektów zewnętrznych na etapie badań i rozwoju. Gdy rozmiary korzyści zewnętrznych dla przedsiębiorstw są stosunkowo niewielkie, to zyski lidera Stackelberga przewyższają jego korzyści z udziału w kartelu. Zatem przedsiębiorstwo takie nie będzie zainteresowane kartelizacją gałęzi. Natomiast w przypadku znacznego poziomu efektów zewnętrznych można prognozować, że również konkurencja przebiegająca zgodnie z modelem Stackelberga przerodzi się w kartel. Stąd wniosek, że zacieśnianie współpracy na etapie badawczo-rozwojowym kreuje bodźce dla przedsiębiorstw do pełnego skartelizowania gałęzi.

Wykorzystując analizę numeryczną, Prokop (2014b) pokazał, że zastąpienie liniowej funkcji kosztów produkcji (neutralny efekty skali produkcji) przez funkcję kwadratową (rosnące koszty krańcowe) nie zmienia wniosków przedstawionych w pracy Prokopa i Karbowskiego (2013) dla oligopolu z liderem Stackelberga.

Reasumując, można sformułować wniosek, że niezależnie od rodzaju konkurencji oraz formy funkcji kosztów produkcji, pozioma współpraca przedsiębiorstw na etapie badań i rozwoju stwarza poważne ryzyko pełnej kartelizacji gałęzi.

## Podsumowanie

W niniejszym artykule przeanalizowano ustalenia mikroekonomistów dotyczące wybranych zagadnień współpracy badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw.

Warunkiem koniecznym osiągnięcia korzyści ze współpracy badawczo-rozwojowej jest skuteczne rozwiązanie problemu „pasażera na gapę” w procesie dzielenia się wiedzą przez współpracujące przedsiębiorstwa i tym samym utrzymanie stabilnej kooperacji. Narzędziami stabilizującymi współpracę mogą być m.in. licencjonowanie *know-how*, intensyfikacja wymiany wiedzy w ramach współpracy oraz różne formy organizacyjne kooperacji (partnerstwa badawcze, kartele badawczo-rozwojowe). Przeszkodą dla powstania stabilnej współpracy badawczo-rozwojowej mogą być jednak zbyt niskie oraz zbyt wysokie wartości asymetrii pomiędzy przedsiębiorstwami.

Współpraca na etapie badań i rozwoju, chociaż poprawia efektywność procesu produkcyjnego, stwarza silne bodźce do kartelizacji gałęzi, co jest równoznaczne ze stratami dobrobytu ogólnospołecznego.

## Literatura

- d'Aspremont, C., Jacquemin, A. (1988). Cooperative and Noncooperative R&D in Duopoly with Spillovers. *American Economic Review*, 78, 1133–1137.
- Baumol, W. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Boston: MIT Press.
- Becker, W., Dietz, J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms – evidence for the German manufacturing industry. *Research Policy*, 33, 209–223.
- Becker, W., Peters, J. (1998). R&D-competition between vertical corporate networks: structure, efficiency and R&D spillovers. *Economics of Innovation and New Technology*, 6, 51–71.
- Belderbos, R., Carree, M., Diederen, B., Lokshin, B., Veugelers, R. (2004a). Heterogeneity in R&D cooperation strategies. *International Journal of Industrial Organization*, 22, 1237–1263.
- Belderbos, R., Carree, M., Lokshin, B. (2004b). Cooperative R&D and Firm Performance. *Research Policy*, 33, 1477–1492.
- Belderbos, R., Carree, M., Lokshin, B. (2006). Complementarity in R&D Cooperation Strategies. *Review of Industrial Organization*, 28, 401–426.
- Bhattacharya, S., Glazer, J., Sappington, D. (1992). Licensing and the sharing of knowledge in research joint ventures. *Journal of Economic Theory*, 56, 43–69.
- Camagni, R. (1993). Inter-firm industrial network: The cost and benefits of cooperative behaviour. *Journal of Industry Studies*, 1, 1–15.
- Chaudhuri, P. (1995). Technological asymmetry and joint product development. *International Journal of Industrial Organization*, 13, 23–39.
- DeBondt, R., Veugelers, R. (1991). Strategic Investment with spillovers. *European Journal of Political Economy*, 7, 345–366.
- Eaton, B., Eswaran, M. (1997). Technology trading coalitions in supergames. *RAND Journal of Economics*, 28, 135–149.
- Hagedoorn, J. (1993). Understanding the Rational of Strategic Technology Partnering: Inter-organizational Modes of Cooperation and Sectoral Differences. *Strategic Management Journal*, 14 (5), 371–385.
- Hall, B., Link, A., Scott, J. (2003). Universities as Research Partners. *Review of Economics and Statistics*, 85 (2), 485–491.
- Harrigan, K. (1988). Strategic alliances and partner asymmetries. W: F. Contractor, P. Lorange. *Cooperative Strategies in International Business*. Lexington Books.
- Harryson, S. (2006). *Know-who Based Entrepreneurship: From Knowledge Creation to Business Implementation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- Von Hippel, E. (1988). *The Sources of Innovation*. New York: Oxford University Press.
- Horvath, R. (2001). *Cooperation in Research and Development*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Janasz, K. (2007). Proces zarządzania ryzykiem w przedsięwzięciach innowacyjnych. *Przegląd Organizacji*, 9, 24–27.
- Kamien, M., Muller, E., Zang, I. (1992). Research Joint Ventures and R&D Cartels. *American Economic Review*, 82, 1293–1306.
- Kesteloot, K., Veugelers, R. (1994). Stable R&D co-operation with spillovers. *Journal of Economics and Management Strategy*, 4, 651–672.
- Kogut, B. (1988). Joint ventures: theoretical and empirical perspectives. *Strategic Management Journal*, 9, 319–332.
- Krawiec, F. (2006). Mechanizmy transferu wiedzy i technologii. *Przegląd Organizacji*, 7–8, 26–31.
- Monjon, S., Waelbroeck, P. (2003). Assessing Spillovers from Universities to Firms: Evidence from French Firm-level Data. *International Journal of Industrial Organization*, 21 (9), 1255–1270.
- Morasch, K. (1995). Moral hazard and optimal contract form for R&D co-operation. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28, 63–78.
- Pastor, M., Sandonis, J. (1997). Research joint ventures versus cross-licensing agreements: an agency approach. Working paper. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Prokop, J. (2014a). Wspólne przedsięwzięcia badawczo-rozwojowe w duopolu z kwadratowymi kosztami produkcji. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 35, 195–207.
- Prokop, J. (2014b). Research Joint Ventures and Cartelization of Industries. *Procedia Economics and Finance*, 14, 507–514.
- Prokop, J., Karbowski, A. (2013). Współpraca badawczo-rozwojowa przedsiębiorstw a kartelizacja gałęzi. *Przegląd Zachodniopomorski*, XXVIII (LVII), 259–272.
- Prokop, J., Wiśnicki, B. (2015). R&D Activities in Oligopoly and Social Welfare. *International Journal of Management and Economics*, 46, 134–146.
- Rahm, D., Kirkland, J., Bozeman, B. (2000). *University–Industry R&D Collaboration in the United States, the United Kingdom, and Japan*. Boston and London: Kluwer Academic.
- Robertson, P., Langlois, R. (1995). Innovation, networks, and vertical integration. *Research Policy*, 24, 543–562.
- Röller, L., Tombak, M., Siebert, R. (1997). Why firms form Research Joint Ventures: theory and evidence. *CEPR Discussion Paper Series*, 1654.

- Shapiro, C., Willig, R. (1990). On the antitrust treatment of production joint ventures. *Journal of Economic Perspectives*, 4, 113–130.
- Sinha, D., Cusumano, M. (1991). Complementary resources and co-operative research: a model of research joint ventures among competitors. *Management Science*, 37, 1091–1106.
- Stawasz, E. (2012). Knowledge transfer between universities and enterprises in the Łódź region. *Problemy Eksploatacji*, 4, 71–81.
- Tether, B. (2002). Who co-operates for innovation, and why: an empirical analysis. *Research Policy*, 31, 947–967.
- Veugelers, R. (1993). Global co-operation: a profile of companies in alliances. Working paper. Katholieke Universiteit Leuven.
- Veugelers, R., Kesteloot, K. (1995). Bargained shares in joint ventures among asymmetric partners: is the Matthew effect catalyzing? *Journal of Economics*, 64, 23–51.
- Yao, Z., Zheng, B. (2014). R&D Cooperation between Impatient Rivals. *Bulletin of Economic Research*. DOI: 10.1111/boer.12037.

## SELECTED PROBLEMS OF INTERFIRM R&D COOPERATION IN THE INDUSTRIAL ORGANIZATION LITERATURE

### Abstract

The aim of this paper is to analyze selected problems of interfirm R&D cooperation discussed in the industrial organization literature. The following interrelated problems are analyzed: (i) stability of interfirm R&D cooperation, (ii) organization of interfirm R&D cooperation, (iii) asymmetries between cooperating firms, and (iv) the impact of interfirm R&D cooperation on industry cartelization. Based on the reviewed literature, it can be concluded that in order to benefit from interfirm R&D cooperation it is necessary (1) to solve successfully the free-rider problem arising in the process of knowledge sharing between collaborating firms, and (2) to maintain a stable cooperation. However, too low or too high values of asymmetries among cooperating firms could be the major obstacles to a stable R&D cooperation. An effective stabilization of interfirm R&D cooperation can be achieved by, e.g., licensing of know-how, intensification of knowledge sharing between cooperating firms and various

organizational forms of R&D cooperation (research joint-ventures and R&D cartels). From the social welfare perspective, it should also be noted that a closer interfirm cooperation at the R&D stage can result in the cartelization of the entire industry.

*Translated by Adam Karbowski*

**Keywords:** interfirm cooperation, research and development, industrial organization

**Kody JEL:** L24, O32







DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-12

**Monika Klimontowicz\***

**Anna Pyka\*\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## MODELE BIZNESOWE BANKÓW – WYZWANIA XXI WIEKU

### STRESZCZENIE

W rezultacie zmian gospodarczych, społecznych i prawnych polski sektor bankowy ulega ciągłym przemianom. W tych warunkach utrzymanie pozycji na rynku oraz trwałej zdolności do osiągnięcia zysku wymaga od banków elastyczności w poszukiwaniu takich wartości dla klienta, które mogą stać się centralnym założeniem modelu biznesowego. Dostarczanie wartości klientom musi opierać się na zrozumieniu ich potrzeb i oczekiwań. Równocześnie przyjęte przez banki modele biznesowe powinny gwarantować bezpieczeństwo prowadzonej działalności i umożliwiać spełnienie wszystkich wymogów regulacyjnych. Osiągnięcie tych dwóch celów wymaga redefinicji stosowanych dotąd modeli biznesowych. Celem artykułu jest przedstawienie modeli biznesowych wykorzystywanych obecnie przez banki oraz określenie czynników, które w najbliższych latach będą miały na nie największy wpływ.

**Słowa kluczowe:** modele biznesowe banków, pozycja rynkowa banków, wymogi regulacyjne

---

\* E-mail: [mklimontowicz@ue.katowice.pl](mailto:mklimontowicz@ue.katowice.pl)

\*\* E-mail: [anna.pyka@ue.katowice.pl](mailto:anna.pyka@ue.katowice.pl)

## Wprowadzenie

W rezultacie zmian zachodzących w otoczeniu banków, które obejmują rozwój gospodarki sieciowej, upowszechnianie się nowych technologii i rosnącą kompleksowość ich zastosowania, nasilającą się konkurencję, zmieniające się oczekiwania i upodobania klientów oraz wzrost presji regulacyjnej, banki stanęły przed koniecznością zweryfikowania swoich modeli biznesowych. Współczesne modele biznesowe banków powinny bowiem umożliwiać realizację dwóch celów. Z jednej strony powinny gwarantować bezpieczne działanie banku pozwalające na spełnianie wszystkich wymogów regulacyjnych. Z drugiej, muszą stwarzać warunki do utrzymania pozycji konkurencyjnej i maksymalizacji zysków, co z kolei wymaga od banków elastyczności w poszukiwaniu wartości mogących stać się centralnym założeniem modelu biznesowego. Tworzenie wartości dla klientów uznawane jest obecnie za kluczowy element projektowania wszystkich procesów biznesowych. U jego podstaw leży gruntowna znajomość potrzeb i oczekiwań klientów oraz umiejętność elastycznego reagowania na zmiany w tym zakresie.

Celem artykułu jest przedstawienie modeli biznesowych wykorzystywanych przez banki wraz z czynnikami, które determinują ich wybór i które w najbliższych latach będą miały na nie największy wpływ. W artykule przedstawiono wynik analizy krytycznej aktualnego stanu wiedzy dotyczącego modeli biznesowych oraz raportów z wybranych badań o modelach biznesowych banków.

### 1. Pojęcie modelu biznesowego

Model biznesowy odzwierciedla filozofię działania przedsiębiorstwa i w uproszczony sposób opisuje wszystkie elementy otoczenia rynkowego i firmy oraz relacje między nimi, które mają znaczenie dla realizacji celów i tworzenia wartości przedsiębiorstwa (Saebi, Foss, 2014, s. 2; Zoot, Amit, 2010, s. 216–226; Santos, Spector, Heyden, 2009, s. 5–13; Zott, Amit 2008, s. 1–26; Magretta, 2002, s. 86–92). Model biznesowy to koncepcyjne narzędzie pozwalające wyrazić biznesową logikę firmy (Nosowski, 2010, s. 34, 2012, s. 43–44), które konkretyzuje strategiczne założenia w obszarze sposobu kreowania w nim wartości (Pyka, 2013, s. 20). Wielu autorów, definiując model biznesowy, zwraca szczególną uwagę na umiejętność tworzenia i dostarczania wartości dla klientów. Pomimo pewnych różnic w zakresie komponentów

składowych modeli biznesowych, oryginalna propozycja wartości oferowanej klientom i partnerom jest jego centralnym założeniem w większości z nich. Kolejnymi elementami powtarzającymi się w wielu koncepcjach są: zdefiniowane segmenty klientów, strategiczne zasoby firmy, w tym zasoby finansowe, oraz strategiczne procesy obejmujące sposób komunikowania i dostarczania klientom wartości (zob. tab. 1).

Tabela 1. Komponenty składowe wybranych koncepcji modeli biznesowych

Autor	Składowe modeli biznesowych
Hamel (2000)	podstawowa strategia, zasoby strategiczne, sieć wartości, interfejs klienta
Applegate (2000)	koncepcja, zdolności i umiejętności, wartość
Alt, Zimmermann (2001)	misja, struktura, procesy, kwestie prawne, technologia
Zott, Amit (2001)	zakres transakcji, struktura transakcji, zarządzanie transakcjami
Gordijn, Akkermans (2001)	aktorzy, segmenty rynku, propozycja wartości, tworzenie wartości, sieć interesariuszy, interfejs dostarczania wartości
Petrovic, Kittl, Teksten (2001)	model wartości, model zasobów, model produkcji, model relacji z klientami, model przychodów, model kapitałów, model rynku
Weill, Vitale (2001)	cele strategiczne, propozycja wartości, źródła przychodów, czynniki sukcesu, kanały, kluczowe kompetencje, segmenty klientów, infrastruktura IT
Magretta (2002)	zdefiniowanie klientów, wartość dla klientów, logika biznesowa, przychody
Dubosson-Torbay, Pigneur Osterwalder (2002)	produkty, relacje z klientami, infrastruktura i sieć partnerów, aspekty finansowe
Chesbrough, Rosenbloom (2002)	propozycja wartości, segmenty rynku, struktura łańcucha wartości, struktura kosztów, struktura zysków
Markides, Geroski (2004)	klienci, relacje z klientami, kanały dystrybucji, partnerstwo, zasoby, protekcyjizm
Shafer, Smith, Linder (2005),	wybory strategiczne, kreowanie wartości, przechwytywanie wartości, sieć wartości
Osterwalder, Pigneur, Tucci (2005)	propozycja wartości, grupa docelowa klientów, kanały dystrybucji, relacje, konfiguracja wartości, kluczowe kompetencje, sieć partnerów, struktura kosztów, model uzyskiwania przychodów
Johnson, Christensen, Kagermann (2008)	propozycja wartości dla klienta, formuła zysku, kluczowe zasoby, kluczowe procesy
Richardson (2008)	propozycja wartości, tworzenie wartości, przechwytywanie wartości
Al-Debei, Avison (2010)	propozycja wartości, architektura wartości, sieć wartości, finanse
Daft, Albers (2013)	kluczowa logika firmy, łańcuch wartości, aktywa

Źródło: opracowanie własne.

Zdaniem P. Ballona (2007, s. 6–19) wymieniane przez różnych autorów elementy składowe modeli biznesowych można zgrupować w cztery *podstawowe* obszary:

- obszar kreowania wartości, w którym firma generuje wartość dla klienta, najczęściej na poziomie produktu lub usługi,
- obszar budowania relacji z klientem, mający wpływ na zadowolenie klientów i budowanie ich zaangażowania,
- obszar infrastruktury, umożliwiający dostarczanie wartości klientom,
- obszar finansowy, odnoszący się do pozostałych trzech obszarów w zakresie struktury kosztów i przychodów.

Podobne podejście zaprezentowane zostało przez Osterwaldera i Pigneura (2012, s. 22–23), którzy zdefiniowali dziewięć obszarów mających wpływ na przyjęty przez daną firmę model biznesowy (rys. 1). Również i tu centralnym obszarem modelu biznesowego jest obszar tworzenia wartości dla klienta. Do pozostałych obszarów należą obszary generujące przychody, do których zalicza się kluczowe segmenty klientów, relacje z klientami oraz kanały umożliwiające komunikowanie i dostarczanie klientom wartości, oraz obszary generujące koszty, obejmujące utrzymywanie i pozyskiwanie zasobów, kluczowe działania operacyjne oraz współpracę z partnerami (dostawcami).

Rysunek 1. Struktura modelu biznesowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie Osterwalder, Pigneur (2012), s. 22–23.

Model biznesowy, rozumiany jako przyjęta przez bank długookresowa metoda na powiększenie i wykorzystanie zasobów w celu przedstawienia klientom propozycji przewyższającej wartość ofertę konkurencji, powinien zapewniać mu satysfakcjonującą właścicieli dochodowość. Biorąc pod uwagę doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego, sposób wykorzystywania zasobów banku dla kreowania wartości jednocześnie powinien zapewniać również bezpieczeństwo działania banku.

## 2. Charakterystyka modeli biznesowych banków

W ostatnich dziesięcioleciach bankowe modele biznesowe i propozycje wartości oferowanych klientom przez banki uległy znacznym zmianom. Dwa podstawowe bankowe modele biznesowe odnosiły się do klasycznego podziału na model bankowości uniwersalnej i model bankowości specjalistycznej. Przykładowe propozycje wartości składanych w formie obietnic w hasłach reklamowych dla tych modeli przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Mapa deklaracji wartości w podstawowych modelach biznesowych

Model biznesowy kanał dystrybucji		Przykładowe orientacje		
		produkt/proces	segment klientów	
Bank uniwersalny		PKO BP Bank blisko ciebie	ING Zintegrowane usługi finansowe	BZ WBK Przyjazny Tobie, Twojej rodzinie i biznesowi
Bank specjalistyczny	sposób dystrybucji	mBank Maksimum korzyści i wygoda	First One Bankowość czarno na białym	Grameen Bank Bankowość dla ubogich
	specyfika oferty	American Express Otrzymasz decyzję w mniej niż 60 s.	Alior Bank Wyższa kultura bankowości	Noble Bank Bank na pokolenia
	segment klientów	E*Trade Bank Maksymalizuj poten- cjał każdego dolara	Polbank Po prostu po ludzku	Multibank Świat przyjaznych finansów

Źródło: Klimontowicz (2013), s. 117.

Odchodząc od klasycznego modelu depozytowo-kredytowego, część banków wybierała modele ukierunkowane domenowo (np. banki inwestycyjne) czy też

sektorowo (np. banki detaliczne), część zaś zmierzała w kierunku uniwersalizacji, dodatkowo wzbogaconej o rozszerzenie zakresu działalności (np. *bancassurance*). Rozwój technologii umożliwił bankom tworzenie i realizowanie modeli e-biznesowych (np. banki internetowe). W sektorze usług bankowych pojawiły się też modele wykorzystujące rozwiązania franczyzowe bądź partnerskie (Klimontowicz, 2013, s. 286–281).

Analizując aktywność rynkową banków można wyróżnić cztery modele biznesowe: model pełno-usługowy, model obsługi uproszczonej, model zorientowany jakościowo oraz model oferty specjalistycznej (Accenture, 2012). Podobnie modele biznesowe banków sklasyfikowała firma Capgemini, dzieląc je na następujące modele biznesowe (Nosowski, 2012, s. 46):

- doradca finansowy dla zamożnego klienta,
- bank społecznościowy,
- dyskont bankowy,
- zaufany opiekun.

Doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego spowodowały wzrost zainteresowania ryzykiem, które towarzyszy aktywności rynkowej banków. W rezultacie, w ostatnim raporcie Banking Business Model Monitor 2014 modele biznesowe banków podzielone zostały na podstawie sposobów angażowania zasobów banku i wiążącego się z tym zaangażowaniem ryzyka (Ayadi, Groen, 2014, s. 7–25). Na tej podstawie wyróżniono cztery modele biznesowe – banki inwestycyjne, banki hurtowe oraz dwa rodzaje banków detalicznych. Banki inwestycyjne zdefiniowane zostały jako te, które angażują fundusze w instrumenty finansowe obciążone dużym ryzykiem. Banki hurtowe koncentrują swoje działania w zakresie pozyskiwania i angażowania funduszy na transakcjach dokonywanych na rynku międzybankowym. Natomiast banki detaliczne obejmują dwa modele biznesowe. W obu modelach w aktywach banków dominują kredyty dla klientów, a w pasywach instrumenty charakteryzujące się wysoką płynnością. Oba modele charakteryzuje dwukrotnie wyższy niż w pozostałych modelach poziom kosztów osobowych, co jest pochodną liczby pracowników zatrudnionych w rozwiniętej sieci tradycyjnych placówek. Modele te różnią się jednak zasadniczo w sposobie pozyskiwania środków. W pierwszym z nich banki zasilają się w środki głównie na rynku instrumentów dłużnych, natomiast w drugim wykorzystują depozyty klientów.

Niezależnie od sposobu pozyskiwania i angażowania środków finansowych, modele biznesowe banków będą ulegały kolejnym zmianom pod wpływem zmian potrzeb i oczekiwań klientów. Przewiduje się, że zrównoważony rozwój banku w najbliższych latach nie będzie możliwy bez zaangażowania się w społeczności, w których funkcjonują klienci. Zdaniem ekspertów Accenture (2012, s. 6–11) modele biznesowe banków będą ewoluowały w kierunku jednego z następujących modeli:

- modelu wykorzystującego zintegrowaną architekturę wielokanałowego dostępu do usług bankowych wspieraną przez analizę zachowań klientów umożliwiającą dopasowanie usług bankowych do bieżących potrzeb klientów, optymalizację ich dostarczania wraz z doradztwem za pośrednictwem różnych kanałów dostępu,
- modelu wykorzystującego media społecznościowe do budowania relacji i angażowania klientów w ich prywatnym czasie wykorzystujące ich osobiste zainteresowania oraz osoby kreujące trendy w mediach społecznościowych,
- modelu, w którym bank będzie wykorzystywał siłę technologii mobilnych oferując nie tylko płatności mobilne i inne usługi finansowe, ale stając się centrum cyfrowego ekosystemu.

Modele te prawdopodobnie nie są modelami docelowymi dla każdego banku, ale wskazują pewne możliwości w zakresie wartości dla kolejnych pokoleń klientów banków. Każdy bank musi dopasować model biznesowy do swojej specyfiki uwzględniając szereg czynników mających wpływ na jego działalność.

### **3. Czynniki determinujące wybór modelu biznesowego banku**

Na wybór modelu biznesowego banku wpływa szereg czynników o charakterze egzogenicznym i endogenicznym. Czynniki egzogeniczne są pochodną wszelkiego rodzaju zmian zachodzących w otoczeniu rynkowym banku. Można je pogrupować w czynniki o charakterze ekonomicznym, polityczno-prawnym, społecznym, technologicznym (rys. 2). Pomimo tego, iż na czynniki te banki mają niewielki wpływ, powinny one być na bieżąco analizowane i uwzględnianie w procesie budowy modelu biznesowego.

Rysunek 2. Czynniki egzogeniczne wpływające na wybór modelu biznesowego

Ekonomiczne	Polityczno - prawne	Spoleczne	Technologiczne
<input type="checkbox"/> poziom rozwoju kraju	<input type="checkbox"/> polityka monetarna	<input type="checkbox"/> zmiany demograficzne (np. starzenie się społeczeństwa)	<input type="checkbox"/> rozwój technologii telekomunikacyjnych
<input type="checkbox"/> zmiany cen na rynkach	<input type="checkbox"/> polityka fiskalna	<input type="checkbox"/> zmiany potrzeb i oczekiwań klientów	<input type="checkbox"/> rozwój technologii mobilnych
<input type="checkbox"/> koniunktura gospodarcza	<input type="checkbox"/> regulacje prawne	<input type="checkbox"/> zmiany stylu życia	<input type="checkbox"/> rozwój technologii wspomagania biznesu
	<input type="checkbox"/> rekomendacje		
	<input type="checkbox"/> dyrektywy unijne		

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei czynniki endogeniczne są pochodną zasobów strategicznych pozostających w posiadaniu banku (rys. 3). Zasoby strategiczne umożliwiają rozwój kluczowych kompetencji banku, które są niezbędne dla tworzenia wartości dla klientów i osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, a w rezultacie podnoszenia wartości banku. Mogą one mieć swoje źródło zarówno w zasobach o charakterze materialnym, jak i tych, które mają charakter niematerialny. Do najważniejszych zasobów materialnych banku należą zasoby finansowe. Natomiast wśród zasobów niematerialnych, mających największy potencjał w budowie przewagi konkurencyjnej, wymienia się zazwyczaj zasoby ludzkie, rynkowe, organizacyjne i innowacyjne.

Wśród czynników, które w najbliższych latach będą najsilniej oddziaływały na modele biznesowe banków, najczęściej wymienia się:

- wzrost presji regulacyjnej, w tym konieczność spełnienia wymogów kapitałowych i norm płynnościowych,
- zmiany w potrzebach i oczekiwaniach klientów,
- wzrost konkurencji ze strony instytucji pozabankowych,
- sytuację na globalnych rynkach finansowych.



Rysunek 3. Czynniki endogeniczne wpływające na wybór modelu biznesowego

Zasoby finansowe	Zasoby ludzkie	Zasoby rynkowe	Zasoby organizacyjne	Zasoby innowacyjne
<input type="checkbox"/> kapitały własne <input type="checkbox"/> wielkość aktywów <input type="checkbox"/> efektywność <input type="checkbox"/> zdolność do finansowania bieżącej działalności <input type="checkbox"/> poziom zysku netto	jakość przywództwa i kadry kierowniczej <input type="checkbox"/> kompetencje pracowników <input type="checkbox"/> motywacja i zaangażowanie <input type="checkbox"/> proklientowskie nastawienie <input type="checkbox"/> umiejętność współpracy <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> wizerunek i reputacja banku <input type="checkbox"/> długoterminowe relacje z klientami <input type="checkbox"/> znajomość obecnych i przyszłych potrzeb klientów <input type="checkbox"/> dopasowanie oferty do potrzeb klientów <input type="checkbox"/> skuteczne działania marketingowe <input type="checkbox"/> opinie na temat banku <input type="checkbox"/> przejrzyste i zrozumiałe materiały informacyjne <input type="checkbox"/> wygląd placówek banku	<input type="checkbox"/> organizacja pracy <input type="checkbox"/> organizacja obsługi klientów <input type="checkbox"/> sieć placówek banku <input type="checkbox"/> kanały dostępu do usług bankowych <input type="checkbox"/> efektywność i przyjazność procedur <input type="checkbox"/> efektywność kontroli wewnętrznej	<input type="checkbox"/> poziom nowoczesności usług <input type="checkbox"/> nakłady na rozwój innowacji <input type="checkbox"/> innowacyjne produkty <input type="checkbox"/> innowacyjne procedury <input type="checkbox"/> nowoczesne sposoby świadczenia usług <input type="checkbox"/> wykorzystanie technologii w zarządzaniu bankiem

Źródło: opracowanie własne.

Analiza omówionych czynników pozwala na określenie potencjalnych zmian w modelach biznesowych banków. Zmiany te mogą polegać na (KPMG, 2012: 8):

- zmniejszeniu skali działalności banku przy równoczesnym wzroście jej bezpieczeństwa, co będzie prowadziło do mniejszych, ale bardziej stabilnych zysków,
- węższym zdefiniowaniu kluczowych obszarów działalności, prowadzącym do większej specjalizacji i rezygnacji z obszarów, które nie są związane z podstawowym zakresem działalności,
- wycofywaniu się z koncepcji bankowości uniwersalnej oferującej pełny zakres usług bankowych,
- ścisłej koncentracji na bankowości tradycyjnej opartej na depozytach i kredytach dla klientów oraz realizowaniu rozliczeń pieniężnych,
- wzroście udziału w rynku poprzez przejęcia i fuzje umożliwiające osiągnięcie efektów skali,

- oszczędnościach w działalności transgranicznej,
- koncentracji na mniejszej liczbie rynków, ale szybko rozwijających się.

Szczegółowe rozwiązania i decyzje biznesowe będą zależały od sytuacji danego banku. Model biznesowy powinien być bowiem dopasowany do zewnętrznych warunków działania i zajmowanej przez dany bank pozycji na rynku oraz pozostających w jego posiadaniu zasobów strategicznych i możliwości inwestycyjnych. Powinien on umożliwiać bankowi realizację przyjętych celów bez względu na zmieniające się warunki działania i zmiany pojawiające się czy to w otoczeniu rynkowym, czy wewnątrz banku.

### **Podsumowanie**

Różnorodność i intensywność zmian zachodzących w otoczeniu rynkowym banków powoduje konieczność ciągłego dopasowywania do nich modeli biznesowych wykorzystywanych przez banki. Na przestrzeni kilku ostatnich dekad modele te zmieniały się wielokrotnie, ewoluując od tradycyjnych modeli opartych na depozytach i kredytach dla klientów, które różniły się zakresem prowadzonej działalności bankowej, poprzez modele uwzględniające aktywność rynkową banków i różniące się sposobami obsługi klienta (model pełno-usługowy, model obsługi uproszczonej, model zorientowany jakościowo oraz model oferty specjalistycznej), kończąc na modelach koncentrujących się na zarządzaniu aktywami i pasywami banków oraz podejmowanym przez bank ryzyku. Omówione endogeniczne i egzogeniczne czynniki determinujące wybór modelu biznesowego banku pozwalają przypuszczać, że modele te w najbliższym czasie będą ulegały kolejnym zmianom. Poszukiwanie równowagi pomiędzy chęcią osiągnięcia przewagi konkurencyjnej nad rywalami, zwiększenia udziału w rynku i maksymalizacji zysku, a zachowaniem bezpieczeństwa prowadzonej działalności bankowej będzie jednym z największych wyzwań, z jakimi w najbliższym czasie będą musiały zmierzyć się banki poszukujące optymalnego modelu biznesowego.

## Literatura

- Accenture (2012). *Banking 2016 Accelerating growth and optimizing costs in distribution and marketing*. Pobrano z: [www.accenture.com/tw-en/~/\\_/media/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Industries\\_3/Accenture-Banking-2016.pdf](http://www.accenture.com/tw-en/~/_/media/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Industries_3/Accenture-Banking-2016.pdf).
- AI-Debei, M.M., Avison, D. (2010). Developing a unified framework of the business model concept. *European Journal of Information Systems*, 19, (3), 359–376.
- Alt, R., Zimmermann, H.-D. (2001). Preface: Introduction to Special Section – Business Models. *Electronic Markets*, 11 (1), 3–9.
- Applegate, L.M. (2000). E-Business Models: Making Sense of the Internet Business Landscape. Pobrano z: <http://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=15535>.
- Ayadi R., de Groen W.P. (2014). *The Banking Business Models Monitor 2014*. Montréal: Centre for European Policy Studies Brussels, International Observatory on Financial Services Cooperatives.
- Ballon, P. (2007). Business modelling revisited: the configuration of control and value. *The Journal of Policy, Regulation and Strategy for Telecommunications, Information and Media*, 9 (5), 6–19.
- Chesbrough, H., Rosenbloom, R.S. (2002). The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation’s technology spin-off companies. *Industrial and Corporate Change*, 11 (3), 529–555.
- Daft, J., Albers, S. (2013). A conceptual framework for measuring airline business model convergence. *Journal of Air Transport Management*, 28, 47–54. Selected papers from the 15th Air Transport Research Society Conference. Sydney 2011.
- Dubosson-Torbay, M., Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2002). E-business model design, classification, and measurements. *Thunderbird International Business Review*, 44 (1), 5–23.
- Gordijn, J., Akkermans, H. (2001). Designing and Evaluating E-Business Models. *IEEE Intelligent Systems*, 16 (4), 11–17.
- Hamel, G. (2000). *Leading the Revolution*. Boston: Harvard Business School Press.
- Johnson, M.W., Christensen, C.M., Kagermann, H. (2008). Reinventing Your Business Model. *Harvard Business Review*, 86 (12).
- Klimontowicz, M. (2013). *Aktywa niematerialne jako źródło przewagi konkurencyjnej banku*. Warszawa: CeDeWu.pl.
- Klimontowicz, M. (2014). Kapitał klienta we współczesnych modelach biznesowych banku. W: *Innowacje w bankowości i finansach*. Katowice: Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- KPMG International (2011). *Evolving Banking Regulation. A long journey ahead – the outlook for 2012*. Report, December.

- Magretta, J. (2002). Why business models matter. *Harvard Business Review*, 80 (5).
- Markides, C.C., Geroski, P.A. (2004). *Fast Second: How Smart Companies Bypass Radical Innovation to Enter and Dominate New Markets*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Nosowski A. (2010). Bankowe modele biznesowe – ewolucja czy innowacja. *Annales Universitatis Mariae Curie- Skłodowska, XIV* (2). Sectio H.
- Nosowski A. (2012). Modele, strategie i metody zarządzania w instytucjach kredytowych. W: A. Gospodarowicz, A. Nosowski (red.), *Zarządzanie instytucjami kredytowymi*. Warszawa: C.H. Beck.
- Osterwalder A., Pigneur Y. (2012). *Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera*. Warszawa: Helion.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Tucci, C.L. (2005). Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16 (1). Pobrano z: <http://aisel.aisnet.org/cais/vol16/iss1/1>.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Tucci, C.L. (2005). Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16 (1). Pobrano z: <http://aisel.aisnet.org/cais/vol16/iss1/1>.
- Petrovic, O., Kittl, C., Teksten, R.D. (2001). *Developing Business Models for eBusiness*.
- Pyka, I. (red.) (2013). *Bankowość komercyjna*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Richardson, J. (2008). The business model: An integrative framework for strategy execution. *Strategic Change*, 17 (5–6), 133–144.
- Saebi, T., Foss, N.J. (2014). Business models for open innovation: Matching heterogenous open innovation strategies with business model dimensions. *European Management Journal*. Doi:10.1016/j.emj.2014.11.002.
- Santos, J., Spector, B., van der Heyden, L. (2009). Toward a theory of business model innovation with incumbent firms. Working paper no. 2009/16/ EFE/ST/TOM. Fontainebleau: INSEAD, 5–13.
- Shafer, S.M., Smith, H.J., Linder, J.C. (2005). The power of business models. *Business Horizons*, 48 (3), s. 199–207.
- Weill, P., Vitale, M. (2013). *Place to Space: Migrating to Ebusiness Models*. Harvard Business Press.
- Zott, C., Amit, R. (2008). The fit between product market strategy and business model: Implications for firm performance. *Strategic Management Journal*, 29 (1), 1–26.
- Zott, C., Amit, R. (2010). Business Model Design: An Activity System Perspective. *Long Range Planning, Business Models*, 43 (2–3), 216–226.
- Zott, C., Amit, R., Massa, L. (2011). The Business Model: Recent Developments and Future Research. *Journal of Management*, 37 (4), 1019–1042.

## **BANKS' BUSINESS MODELS – THE CHALLENGES OF XXI CENTURY**

### **Abstract**

The economic, social and regulatory changes in banks' environment have caused the continuous development of banking business models. Increasing competition has made gaining competitive advantage and satisfactory market performance more and more difficult. In this case searching for customer value as a core of business model became a necessity. Concurrently, as a result of the latest financial crisis and increase of regulatory pressure, banks' business model should guarantee the safety of operations and market activity. Gaining these two contradictory goals requires rethinking banks' business models. The paper presents banks' business models that have been used so far and determinants that will influence them in the nearest future.

*Translated by Monika Klimontowicz*

**Keywords:** banks' business models, market performance, regulatory requirements

**Kody JEL:** G21, L20, D22





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-13

**Danuta Kopycińska\***

Uniwersytet Szczeciński

**Radosław Wiśniewski\*\***

Centralny Ośrodek Szkolenia Straży Granicznej w Koszalinie

## SYSTEMY MOTYWACYJNE CZŁONKÓW ZARZĄDÓW SPÓŁEK GIEŁDOWYCH W POLSCE. STUDIUM PRZYPADKU

### STRESZCZENIE

Prawidłowo skonstruowany system motywacyjny powinien być systemem skutecznym tak z punktu widzenia organizacji, jak i z punktu widzenia pracownika. Skuteczność ta jest szczególnie istotna w organizacjach mających wpływ na gospodarkę całego kraju, do których to organizacji należą niewątpliwie spółki giełdowe. Celem głównym niniejszego opracowania jest przedstawienie oceny członków zarządów spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie dotyczących struktury i skuteczności stosowanych wobec nich systemów motywacyjnych. Celem dodatkowym natomiast jest konfrontacja subiektywnych opinii z empiryczną weryfikacją zależności między wynagrodzeniem członków zarządu a realizacją celów ekonomicznych spółek. Podstawową metodą badań była metoda studium przypadku.

**Słowa kluczowe:** systemy motywacyjne, kadra zarządzająca, spółki giełdowe

---

\* E-mail: danutak@ue.wneiz.pl

\*\* E-mail: radekwisniewski@poczta.onet.pl

## Wprowadzenie

Podstawowym zadaniem systemu motywacyjnego – rozumianego jako zbiór logicznie dobranych narzędzi motywujących – jest integracja celów organizacji z celami pracowników. W takim ujęciu, skuteczność danego systemu motywacyjnego można rozpatrywać tak z punktu widzenia organizacji, jak i z punktu widzenia pracownika. Skuteczny system motywacyjny z punktu widzenia organizacji to system zapewniający realizację celów organizacji wynikających z jej misji i strategii (Kopycińska, 1992a, s. 61; Czerna, 2001, s. 337, Lusthaus, 2002, s. 92; Gableta, 2003, s. 24–25, Poczowski, 2000, s. 190 i inni); organizacji wynikających z jej misji i strategii (Czerna, 2001, s. 337; Lusthaus, 2002, s. 92; Gableta, 2003, s. 24–25; Poczowski, 2000, s. 190 i inni). Natomiast skuteczny system motywacyjny z punktu widzenia pracownika to system zapewniający mu pełną satysfakcję (Kopycińska, 1992b, s. 9; Spector, 1997, s. 2; Gruszczyńska-Malec, Rutkowska, 2005, s. 59; Sekuła, 2008, s. 235–236 i inni)<sup>1</sup>. Ponieważ w każdej organizacji istnieją różne grupy pracownicze posiadające różne cele motywacyjne, tworzone systemy motywacyjne są odmienne dla poszczególnych grup.

Z punktu widzenia realizacji celów organizacji istotną rolę odgrywają systemy tworzone dla kadry zarządzającej, gdyż to ta kadra ma bezpośredni wpływ na strategię i funkcjonowanie organizacji i tym samym, na jej wyniki ekonomiczne. Powiązanie tych wyników z motywatorami ujętymi w systemie motywacyjnym menedżerów najwyższego szczebla stanowić więc będzie o skuteczności danego systemu motywacyjnego z punktu widzenia motywującego. Jeżeli motywatory te zapewniają również satysfakcję dla zarządzających – system ten będzie systemem skutecznym także dla motywowanego. Funkcjonowanie skutecznych systemów motywacyjnych jest szczególnie istotne w organizacjach gospodarczych mających duży wpływ na gospodarkę danego kraju, do których to organizacji należą niewątpliwie spółki giełdowe.

Głównym celem niniejszego opracowania jest przedstawienie oceny członków zarządów spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie dotyczących struktury i skuteczności stosowanych wobec nich systemów motywacyjnych. Celem dodatkowym natomiast jest konfrontacja subiektywnych opinii

---

<sup>1</sup> Skuteczność czy też nieskuteczność systemów motywacyjnych pracownika jest więc w takim ujęciu jedynie ich subiektywnym odczuciem.



z empiryczną weryfikacją zależności między wynagrodzeniami członków zarządów a realizacją strategicznych celów ekonomicznych spółek giełdowych.

Powyższym celom podporządkowane zostały następujące zadania badawcze:

- identyfikacja komponentów systemów motywacyjnych poszczególnych członków zarządów,
- uzyskanie opinii poszczególnych członków zarządów o skuteczności ich systemów motywacyjnych,
- uzyskanie opinii poszczególnych członków zarządu o powiązaniu ich wynagrodzenia z realizacją celów ekonomicznych spółek giełdowych.

## 1. Metodyka badań

Prezentowane w niniejszym opracowaniu wyniki zostały uzyskane w drugim etapie kompleksowych badań empirycznych przeprowadzonych w 2011 i 2012 roku w spółkach notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ponieważ badania te dotyczyły zarówno spółek, jak i zatrudnionych w ich zarządach menedżerów, jako podstawowe kryterium wyboru do badań empirycznych przyjęto co najmniej 7-letni okres funkcjonowania spółki na GPW w Warszawie (lata 2005–2012) oraz zatrudnianie w tym czasie tych samych osób w zarządzie. Spośród objętych badaniami 426 spółek giełdowych notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych na dzień 1.01.2012 roku zatrudniających ogółem 1406 członków zarządu, wymienione kryteria spełniło 59 spółek giełdowych (14% ogółu spółek), zatrudniających 77 osób (6% badanej populacji członków zarządu). Przyjęcie 7-letniej perspektywy badawczej znajdowało swoje uzasadnienie w rodzaju umów zawieranych między menedżerami a spółkami oraz poprawności statystycznej tego rodzaju badań. Drugim czynnikiem wpływającym na długość badanego okresu była strategiczna perspektywa zarządzania, po upływie której może być widoczny wpływ osoby zarządzającej na wyniki ekonomiczne spółek giełdowych.

Powyższe badania obejmowały dwa etapy. Celem pierwszego etapu była ocena skuteczności systemów motywacyjnych zarządów z punktu widzenia spółek giełdowych, polegająca na określeniu siły i kierunku korelacji wynagrodzeń menedżerów ze wskaźnikami finansowymi mierzącymi poziom osiągnięcia strategicznych celów spółek giełdowych oraz najczęściej przyjmowanymi wskaźnikami ekonomicznymi w tego typu badaniach. Do osiągnięcia powyższego celu jako metodę badawczą

przyjęto analizę korelacji (Sobczyk, 2001, s. 206–207), w ramach której wykorzystano technikę badawczą – badanie dokumentów oraz użyto narzędzi badawczych: arkusz obserwacji, test frakcji i zastosowano współczynnik korelacji liniowej Pearsona (Sobczyk, 2001, s. 223). Współczynnik ten posłużył do określenia zależności między poziomem wynagrodzenia całkowitego menedżerów a wartościami wskaźników finansowych mierzących strategiczne cele spółek giełdowych. Przyjęto tutaj, że wartości bezwzględne współczynników korelacji większe od 0,7545 są statystycznie istotne na poziomie istotności  $< 005$ , co oznacza, że **między poziomem wynagrodzenia całkowitego menedżera a wartością wskaźnika finansowego będzie zachodziła istotna statystycznie zależność (odpowiednio silna i pozytywna korelacja), jeśli wartość współczynnika osiągnie wielkość  $r > 0,7545$** <sup>2</sup>. Głównymi ograniczeniami pierwszego etapu badań były przekształcenia i przyjęcia spółek, wycofanie walorów z Giełdy Papierów Wartościowych oraz duża rotacja menedżerów w zarządzie<sup>3</sup>.

Celem natomiast drugiego etapu badań była ocena skuteczności systemów motywacyjnych zarządów z punktu widzenia menedżerów. Do osiągnięcia powyższego celu użyto metody indywidualnych przypadków, w ramach której wykorzystano dwie techniki badawcze: ankietowanie i wywiad częściowo skategoryzowany oraz posłużono się takimi narzędziami badawczymi, jak: kwestionariusz ankiet i kwestionariusz wywiadu (Creswell, 1998, s. 61–63; Czakon, 2011, s. 85–86; Apanowicz, 2000, s. 134; Sztumski, 1995 s. 129). Kwestionariusz ankiety został podzielony na dwie części, z których pierwsza część (pytania 1–3) posłużyła ustaleniu warunków zatrudnienia i elementów wchodzących w skład systemu motywacyjnego respondenta, a druga część ankiety (pytania 4–8) dostarczała informacji o proporcjach i wzajemnych powiązaniach poszczególnych części systemu motywacyjnego ze wskaźnikami finansowymi spółek giełdowych. Część ta zawierała również ocenę respondenta dotyczącą satysfakcji oraz determinant skuteczności. Wszystkie pytania w pierwszej części ankiety miały formę kafeterii półotwartej, z kolei pytania znajdujące się w drugiej części ankiety miały charakter kafeterii dysjunktywnej, kafeterii koniunktywnej oraz odpowiedzi dychotomicznej. Budowa kwestionariusza wywiadu korespondowała z układem i pytaniami kwestionariusza. Zadawane mene-

<sup>2</sup> Skala pomiarowa tego współczynnika zawarta jest między wartościami  $(-1,1)$ , a współzależność korelacyjna badanych zmiennych jest tym większa, im wartość współczynnika jest bliższa jedności (Sobczyk, 2008, s. 32–50, 220–257).

<sup>3</sup> Uzyskane wyniki w pierwszym etapie badań nie stanowią przedmiotu zainteresowania w niniejszym opracowaniu i stąd też nie przedstawiono tutaj szczegółowej metodyki badań.

dżerom pytania były bezpośrednio związane z pytaniami znajdującymi się w kwestionariuszu ankiety wypełnionym przez nich wcześniej. Wywiad przeprowadzony został zgodnie z warunkami określającymi poprawne jego przeprowadzenie (Sztumski, 1995, s. 103–166), a respondenci mieli możliwości udzielania swobodnych wypowiedzi dodatkowych. Imienne ankiety z załączonym listem informującym o celu badania i zapraszającym do wzięcia udziału w ankiecie i wywiadzie telefonicznym wysłano drogą elektroniczną w lipcu 2011 roku do 77 członków zarządów, dla których w pierwszym etapie badano zależności między wynagrodzeniem a realizacją celów ekonomicznych.

Ponieważ uzyskano jedynie ok. 8% odpowiedzi, na początku sierpnia 2011 roku wysłano do pozostałych 71 menedżerów ponownie ankiety, w wyniku czego uzyskano dalsze 5% odpowiedzi. Biorąc pod uwagę fakt, iż część menedżerów mogła być w trakcie urlopów letnich, we wrześniu 2011 roku wysłano do 67 menedżerów po raz trzeci ankiety, dzięki czemu uzyskano kolejne 4% odpowiedzi. W celu pogłębienia uzyskanych wypowiedzi z ankiet, przeprowadzono dodatkowo ze wszystkimi respondentami wywiady telefoniczne. W wywiadach tych zadawane pytania rozszerzały dotychczasowe wypowiedzi oraz pozwalały na uzupełnienie i uzasadnienie, jak również na dodatkowe informacje. Ostatecznie badaną grupę stanowiło 13 menedżerów z 9 spółek gieldowych, którzy wzięli udział w studium przypadku. Głównymi ograniczeniami, jakie napotkano w trakcie badań realizowanych w drugim etapie, była niechęć menedżerów do udzielania konkretnych informacji o ich systemach motywacyjnych.

Ponieważ zarówno w literaturze fachowej, jak i badaniach empirycznych najczęściej występującymi wskaźnikami powiązаныmi z systemami motywacyjnymi menedżerów są przychód netto, zysk netto, rentowność kapitału własnego (ROE), rentowność aktywów (ROA) i zysk netto na akcji (EPS) (Davis, Edge, 2004, s. 249; Urbanek, 2006, s. 121–160; Urbanek, 2010; Campell, Jeżak, Bohdanowicz, 2006, s. 35–51 i inni) – wskaźniki te uwzględnione zostały również w niniejszych badaniach.

### 3. Studium przypadku<sup>4</sup>

#### Studium przypadku 1 – M17

Menedżer M17 urodzony w roku 1951, od 2 listopada 1997 roku prezes dużej spółki **S13** – działającej w przemyśle motoryzacyjnym z inwestorem większościovym i kapitałem polskim. Absolwent Technikum Budowlanego w Poznaniu – 1970 rok. Doświadczenie zawodowe zdobywał kolejno: w latach 1970–1977 kierownik budowy w Przedsiębiorstwie Robót Budowlanych, od 1977 do 1982 roku właściciel zakładu rzemieślniczego, od 1983 roku właściciel spółki, od 1990 roku właściciel i prezes zarządu sp. z o.o., od 1997 roku główny akcjonariusz i prezes zarządu spółki akcyjnej. Od 1996 roku był również prezesem jednostki zależnej, od roku 2000 do 31.07.2008 pełnił funkcję prezesa Sportowej Spółki Akcyjnej, od roku 2001 funkcję Dyrektora Generalnego w klubie sportowym na Ukrainie. W czerwcu 1997 roku został honorowym obywatelem miejscowości, w której prowadził działalność gospodarczą. **Menedżer M17 wskazał w imiennej ankiecie skierowanej do niego**, że pełni obowiązki prezesa w zarządzie spółki S13 na podstawie 5-letniego odnawialnego kontraktu menedżerskiego oraz określił motywatory wchodzące w skład jego systemu motywacyjnego, które przedstawiono w tabeli 1.

Menedżer M17 określił w ankiecie, że 80% wartości jego rocznego wynagrodzenia całkowitego stanowiły motywatory płacowe oraz w 20% motywatory pozapłacowe materialne. Motywatory płacowe obejmowały płacę zasadniczą, premie i nagrody, której wysokość została wynegocjowana indywidualnie. M17 napisał, że 100% wielkości jego premii jest powiązana z przychodem netto mierzącym poziom osiągnięcia strategicznego celu spółki – utrzymania zdobytego udziału w rynku. **W udzielonym wywiadzie bezpośrednim Menedżer M17** wymienił demotywały występujące w jego systemie motywacyjnym oraz dokonał oceny skuteczności poszczególnych elementów całego systemu motywacyjnego. Menedżer był niezadowolony z małej jego zdaniem ilości otrzymanych przez niego akcji, choć M17 wraz z żoną był największym udziałowcem spółki. Menedżer wyjaśniając swoje niezadowolenie stwierdził, że chciałby być indywidualnym decydem posiadają-

<sup>4</sup> Ze względu na ograniczone ramy – w opracowaniu przedstawiono jedynie część wyników badań realizowanych w ramach studium przypadku, a mianowicie, wybrane przykłady ze spółek dużych stanowiących 70% badanych spółek giełdowych. Ze względu na brak zgody na ujawnienie nazwisk, zarówno spółki giełdowe, jak i menedżerowie zostali zakodowani i nadano im numery: w spółkach od S1 do S59, a członkom zarządów tych spółek od M1 do M77.

cym pakiet kontrolny (indywidualnie posiadał 26,81% akcji i 42,73% głosów). Brak większościowego pakietu akcji M17 był przyczyną poczucia małej – zdaniem respondenta – władzy w kierowaniu spółką. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M17 zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 1. Motywatory wchodzące w skład systemu motywacyjnego Menedżera M17

Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– płaca zasadnicza</li> <li>– premie</li> <li>– nagrody</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– akcje</li> <li>– laptop</li> <li>– samochód służbowy</li> <li>– telefon komórkowy</li> <li>– szkolenia</li> <li>– opieka medyczna</li> <li>– bilety I klasy w środkach transportu</li> <li>– prenumerata czasopism</li> <li>– ubezpieczenia na życie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– stabilność zatrudnienia</li> <li>– elastyczny czas pracy</li> <li>– precyzyjnie określone oczekiwane efekty pracy</li> <li>– sprawiedliwie oceniane efekty pracy</li> <li>– dobre relacje z współpracownikami z zarządu</li> <li>– dobre relacje z członkami rady nadzorczej</li> <li>– praca w profesjonalnym zespole (zarządzie)</li> <li>– realizacja odpowiedzialnych zadań</li> <li>– wyrazy uznania za osiągnięcia</li> <li>– szacunek dla kompetencji</li> <li>– samodzielność w działaniu</li> <li>– wykorzystywanie indywidualnych zdolności</li> <li>– ambitne zadania stanowiące wyzwania</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 2. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M17

Demotywatory płacowe	Demotywatory pozapłacowe materialne	Demotywatory pozapłacowe niematerialne
brak	– mała ilość akcji	– mała władza w kierowaniu spółką

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M17, spytany o ogólną ocenę całego systemu motywacyjnego stwierdził, że uważa swój system motywacyjny za **satysfakcjonujący**. Motywatory płacowe były satysfakcjonujące, gdyż powiązane były zdaniem M17 z celem strategicznym, a ich wysokość stanowiła nawet 200-krotność przeciętnego rocznego wynagrodzenia w Polsce. Motywatory pozapłacowe materialne były niesatysfakcjonu-

jące, gdyż posiadane akcje nie umożliwiały M17 samodzielnie (bez żony) decydowania o sprawach spółki. Motywatory pozapłacowe niematerialne – mimo, zdaniem Menedżera M17, małej władzy w kierowaniu spółki – zostały ocenione pozytywnie, gdyż zaspakajały większość ważnych dla menedżera potrzeb, m.in. samorealizacji poprzez realizację ambitnych zadań stanowiących wyzwanie. Ocenę skuteczności poszczególnych elementów i całego systemu motywacyjnego Menedżera M17 zawarto w tabeli 3.

Tabela 3. Ocena skuteczności systemu motywacyjnego Menedżera M17

Wyszczególnienie	Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne	Ogólnie cały system motywacyjny
Satysfakcjonujące(y)	tak	nie	tak	tak

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Komentarz autorów opracowania.** Zestawienie subiektywnych odczuć Menedżera M17 z obiektywnymi danymi pozwala stwierdzić, iż Menedżer M17 błędnie postrzegł związek poziomu swojego wynagrodzenia z poziomem osiągnięcia strategicznego celu spółki, gdyż współczynnik korelacji liniowej dla wynagrodzenia i przychodu netto stanowiącego cel strategiczny nie przekroczył wartości 0,7545. Współczynnik korelacji liniowej Pearsona między wynagrodzeniem M17 a celami ekonomicznymi spółki S13 przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Korelacja rocznego wynagrodzenia Menedżera M17 z celami ekonomicznymi Spółki S13 w latach 2005–2011

Wyszczególnienie	Cele ekonomiczne				
	Przychód netto	Zysk netto	ROE	ROA	EPS
Wynagrodzenie Menedżera M17	0,5923	0,6550	0,6481	0,6826	0,6554

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.  
Obliczenia te prezentowane są w pracy: Wiśniewski (2014), s. 121.

Menedżerowi M17 rada nadzorcza spółki finansowej S13, mimo pogarszających się w trakcie jego kadencji wyników finansowych, zaproponowała przedłużenie kontraktu, m.in. dlatego, że był założycielem i większościowym udziałowcem spółki, a menedżer zgodził się na dalszą pracę.

### Studium przypadku 2 – M33

**Menedżer M33** urodzony w roku 1968, od 2002 roku członek zarządu dużej spółki S26 – funkcjonującej w budownictwie z inwestorem większościowym i kapitałem polskim. Wykształcenie wyższe techniczne. Absolwent Politechniki Świętokrzyskiej w Kielcach Wydziału Elektrotechniki, Automatyki i Informatyki (specjalność: przetwarzanie i użytkowanie energii elektrycznej). W roku 2006 uzyskał dyplom Die F+U Berlin, International Academy gGmbH und das CEDOZ-Centre for Management Development (zakres: Modernes Produktionsmanagement). Uczestniczył w szkoleniach z zakresu zarządzania jakością oraz zarządzania produkcją. Doświadczenie zawodowe zdobywał odpowiednio: od września 1994 roku zatrudniony w spółce akcyjnej kolejno na stanowiskach: elektrotechnika, specjalisty w dziale przygotowania produkcji, głównego specjalisty oraz kierownika działu techniki i rozwoju. Następnie, w grudniu 2000 roku, został zatrudniony na stanowisku dyrektora technicznego, a od grudnia 2002 roku – dyrektora ds. techniczno-produkcyjnych, zostając jednocześnie członkiem zarządu. Od września 2008 r. pełnił funkcję zastępcy dyrektora generalnego. Menedżer M33 wskazał w **imiennej ankiecie** skierowanej do niego, że pełni obowiązki w zarządzie spółki S26 na podstawie 5-letniego odnawialnego kontraktu menedżerskiego oraz określił motywatory wchodzące w skład jego systemu motywacyjnego, które przedstawiono w tabeli 5.

Menedżer M33 określił w ankiecie, że 85% wartości jego rocznego wynagrodzenia całkowitego stanowiły motywatory płacowe oraz w 15% motywatory pozapłacowe materialne. Motywatory płacowe obejmowały płacę zasadniczą, premię i nagrody, której wysokość została wynegocjowana indywidualnie. M33 napisał, że 20% wielkości jego premii jest powiązana z poziomem osiągniętych celów strategicznych spółki – wzrost udziału w rynku i wzrost zysków dla akcjonariuszy – mierzonych przychodem netto i EPS. **W udzielonym wywiadzie bezpośrednim M33** wymienił demotywatory występujące w jego systemie motywacyjnym oraz dokonał oceny skuteczności poszczególnych elementów i całego systemu motywacyjnego. Menedżer był niezadowolony z motywatorów pozapłacowych materialnych z po-

wodu małej – jego zdaniem – ilości otrzymywanych przez niego akcji, co ograniczało jego wpływ na wybór kierunku rozwoju spółki. Motywatory pozapłacowe niematerialne nie satysfakcjonowały menedżera, gdyż odczuwał on małą stabilność zatrudnienia oraz nie spełniały oczekiwań w aspekcie precyzyjnego określania zadań i sprawiedliwej oceny efektów pracy. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M33 zawarto w tabeli 6.

Tabela 5. Motywatory wchodzące w skład systemu motywacyjnego Menedżera M33

Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– płaca zasadnicza</li> <li>– premie</li> <li>– nagrody</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– akcje</li> <li>– laptop</li> <li>– samochód służbowy</li> <li>– telefon komórkowy</li> <li>– szkolenia</li> <li>– wczasy, wycieczki</li> <li>– komfortowy gabinet</li> <li>– prywatna emerytura</li> <li>– ubezpieczenie na życie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– elastyczny czas pracy</li> <li>– dobre relacje z współpracownikami z zarządu</li> <li>– dobre relacje z członkami rady nadzorczej</li> <li>– praca w profesjonalnym zespole (zarządzie)</li> <li>– realizacja odpowiedzialnych zadań</li> <li>– wyrazy uznania za osiągnięcia</li> <li>– samodzielność w działaniu</li> <li>– wykorzystywanie indywidualnych</li> <li>– zdolności</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 6. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M33

Demotywatory płacowe	Demotywatory pozapłacowe materialne	Demotywatory pozapłacowe niematerialne
brak	– mała ilość akcji	<ul style="list-style-type: none"> <li>– mała stabilność zatrudnienia</li> <li>– niesprawiedliwa ocena efektów</li> <li>– pracy</li> <li>– brak precyzyjnie określonych</li> <li>– oczekiwanych efektów pracy</li> <li>– mała władza w kierowaniu spółką</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer był zadowolony z motywatorów płacowych, gdyż ich wysokość wynosiła 154-krotność przeciętnego rocznego wynagrodzenia w Polsce i były one według przeświadczenia menedżera powiązane (choć za słabo) ze strategicznymi celami spółki. Ogólnie Menedżer M33 stwierdził, iż jego **system motywacyjny jest niesatysfakcjonujący**. Ocena skuteczności poszczególnych elementów i całego systemu motywacyjnego Menedżera M33 przedstawiono w tabeli 7.



Tabela 7. Ocena skuteczności systemu motywacyjnego Menedżera M33

Wyszczególnienie	Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne	Ogólnie cały system motywacyjny
Satysfakcjonujące(y)	tak	nie	nie	nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Komentarz autorów opracowania.** Zestawienie subiektywnych odczuć menedżera z obiektywami danymi pozwala stwierdzić, iż Menedżer M33 błędnie postrzegał związek wysokości swojego wynagrodzenia z osiągnięciem strategicznych celów ekonomicznych spółki, gdyż analiza statystyczna takiego związku nie wykazała. Wartość współczynnika korelacji liniowej Persony między wynagrodzeniem Menedżera M33 a celami ekonomicznymi spółki S26 przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8. Korelacja rocznego wynagradzania całkowitego Menedżera M 33 celami ekonomicznymi spółki S26 w latach 2005–2011

Wyszczególnienie	Cele ekonomiczne				
	Przychód netto	Zysk netto	EPS	ROA	ROA
Wynagrodzenie Menedżera M17	-0,7810	-0,8213	-0,8179	-0,3068	-0,4474

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań. Wiśniewski (2014), s. 141–142.

Menedżer M33 spytany, dlaczego mimo ogólnego niezadowolenia z systemu motywacyjnego zgodził się na przedłużenie kontraktu stwierdził, że zdecydowała o tym wysokość wynagrodzenia, którą trudno byłoby uzyskać gdzie indziej.

### Studium przypadku 3 – M45

**Menedżer M45** urodzony w roku 1961, od 30 czerwca 2002 roku zajmował stanowisko prezesa zarządu – dyrektora generalnego dużej spółki S36 działającej w przemyśle metalowym – z inwestorem mniejszościowym i kapitałem polskim. Wykształcenie wyższe – absolwent Politechniki Śląskiej, gdzie uzyskał tytuł magistra inżyniera i absolwent studiów podyplomowych (kierunek menedżerski) na Uniwersytecie Ślą-

skim w Katowicach. Ukończył szkolenia krajowe i zagraniczne z zakresu zarządzania strategicznego, zarządzania zgodnie z systemami jakości, zarządzania i organizacji procesów produkcyjnych, wprowadzenia i funkcjonowania spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych, wystąpień publicznych. Doświadczenia zawodowe zdobywał od 1987 roku pracując kolejno na stanowiskach specjalisty elektronika, kierownika działu elektrycznego oraz głównego elektryka. W latach 1992–1994 był współwłaścicielem i prezesem spółki, a w roku 1994 rozpoczął pracę w innej spółce akcyjnej na stanowiskach kierownika wydziału energetycznego, głównego technologa, dyrektora ds. komputeryzacji, dyrektora ds. produkcji – członka zarządu, następnie prezesa zarządu. W latach 1999–2000 pełnił funkcję prezesa zarządu spółki z o.o. Od 2000 roku związany ze spółką akcyjną, w której od maja 2001 roku pełni obowiązki prezesa zarządu spółki. Równoległe do pełnionej funkcji prezesa spółki giełdowej Menedżer M 45 był przewodniczącym rady nadzorczej w dwóch spółkach giełdowych i jednej spółki z o.o. oraz członkiem rady nadzorczej spółki z o.o. Menedżer M 45 **wskazał w imiennej ankiecie skierowanej** do niego, że pełni obowiązki prezesa w zarządzie spółki S36 na podstawie bezterminowej umowy o pracę oraz określił motywy wchodzące w skład jego systemu motywacyjnego, które przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9. Motywy wchodzące w skład systemu motywacyjnego Menedżera M45

Motywy placowe	Motywy pozapłacowe materialne	Motywy pozapłacowe niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– płaca zasadnicza</li> <li>– premie</li> <li>– nagrody</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– akcje</li> <li>– samochód</li> <li>– telefon komórkowy</li> <li>– szkolenia</li> <li>– laptop</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– stabilność zatrudnienia</li> <li>– elastyczny czas pracy</li> <li>– sprawiedliwie oceniane efekty pracy</li> <li>– dobre relacje z współpracownikami z zarządu</li> <li>– dobre relacje z członkami rady nadzorczej</li> <li>– praca w profesjonalnym zespole</li> <li>– realizacja odpowiedzialnych zadań</li> <li>– wyrazy uznania za osiągnięcia</li> <li>– szacunek dla kompetencji</li> <li>– samodzielność w działaniu</li> <li>– władza w wyznaczaniu kierunków działalności spółki</li> <li>– wykorzystywanie indywidualnych zdolności</li> <li>– ambitne zadania stanowiące wyzwania</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M45 określił w ankiecie, że 85% wartość jego rocznego wynagrodzenia całkowitego stanowiły motywatory płacowe oraz w 15% motywatory pozapłacowe materialne, a wielkość motywatorów płacowych została indywidualnie wynegocjowana. M45 napisał, iż 30% wielkości jego premii jest powiązana z poziomem osiąganego celu strategicznego spółki – zwiększenie zyskowności – mierzonego zyskiem netto. **W udzielonym wywiadzie** bezpośrednim Menedżer M45 wymienił demotywatory występujące w jego systemie motywacyjnym oraz dokonał oceny skuteczności poszczególnych elementów i całego systemu motywacyjnego. Jedynym demotywatorem w systemie motywacyjnym Menedżera M45 było nieprecyzyjne określenie oczekiwanych efektów pracy. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M45 zaprezentowano w tabeli 10.

Tabela 10. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M45

Demotywatory płacowe	Demotywatory pozapłacowe materialne	Demotywatory pozapłacowe niematerialne
brak	brak	brak precyzyjnie określonych oczekiwanych efektów pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M45 był **usatisfakcjonowany ogólnie ze swojego systemu motywacyjnego** i wszystkich jego części, co było efektem różnorodności zastosowanych motywatorów. Wysokość motywatorów płacowych stanowiła około 20-krotność średniego rocznego wynagrodzenia w Polsce i była uzależniona od wielkości zysku netto. Satysfakcja z motywatorów pozapłacowych materialnych wynikała m.in. z oczekiwanych i otrzymanych przez menedżera akcji. Motywatory pozapłacowe niematerialne były satisfakcjonujące, gdyż zdaniem M45 efekty jego pracy były sprawiedliwie oceniane (dzięki uzależnieniu poziomu wynagrodzenia od poziomu zysku netto i efektów jego pracy) oraz miał on wpływ na kierunki rozwoju spółki dzięki otrzymanym akcjom. Ocena systemu motywacyjnego dokonana przez Menedżera M45 zawarta została w tabeli 11.

Tabela 11. Ocena skuteczności systemu motywacyjnego Menedżera M45

Wyszczególnienie	Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne	Ogólnie cały system motywacyjny
Satysfakcjonujące(y)	tak	tak	tak	tak

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Komentarz autorów opracowania.** Zestawienie subiektywnych odczuć menedżera z obiektywnymi danymi pozwala stwierdzić, iż Menedżer M45 błędnie postrzegał związek poziomu swojego wynagrodzenia z poziomem osiągnięcia strategicznego celu spółki, gdyż wyniki analizy statystycznej takiego związku nie wykazały ( $r > 0,7545$ ). Wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona między wynagrodzeniem Menedżera M45 a celami ekonomicznymi spółki S36 przedstawiono w tabeli 12.

Tabela 12. Korelacja rocznego wynagrodzenia całkowitego Menedżer M45 z celami ekonomicznymi spółek S36 w latach 2005–2011

Wyszczególnienie	Cele ekonomiczne				
	zysk netto	przychód netto	ROE	ROA	EPS
Wynagrodzenie Menedżera M45	0,3861	0,4223	-0,4059	-0,2446	0,2758

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań. Wiśniewski (2014), s. 158.

Podsumowując studium przypadku menedżera M45, zastanawiającym jest fakt, że spółka przedłużyła z menedżerem kontrakt, mimo iż efektem jego pracy było znaczne (42%) pogorszenie wartości strategicznego wskaźnika finansowego.

### Studium przypadku 4 – M48

**Menedżer M48** urodzony w roku 1952 roku, od 1 stycznia 1992 roku prezes dużej spółki S38 funkcjonującej w przemyśle elektromaszynowym z inwestorem mniejszościowym i kapitałem zagranicznym. Wykształcenie wyższe – ukończona w roku 1975 Akademia Ekonomiczna w Poznaniu na Wydziale Handlowo-Towaroznawczym oraz studia podyplomowe w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie: strategia za-

rzządzania przedsiębiorstwem, w latach 1996–1997. Dodatkowe kwalifikacje M48 uzyskiwał poprzez udział w kursach: „Praktyczne prawo Spółek Handlowych” – 2001 rok, „Wypukup udziałów i akcji Spółek w celu ich umorzenia” – 2000 rok, „ABC Activity Based Costing – model rachunku kosztów” – 2000 rok, egzamin dla kandydatów na członków rad nadzorczych Spółek Skarbu Państwa – 1998 rok, „Wprowadzenie do Biznesu” – Instytut Francais De Gestion – 1999 rok, tytuł biegłego rewidenta – 1988 rok. Doświadczenie zawodowe zdobywał jako specjalista ds. organizacji ekonomiki płać w latach 1976–1980, kierownik działu ekonomicznego 1980–1981, główny księgowy 1981–1990, dyrektor 1990–1991 państwowego ośrodka maszyn przekształconego później w spółkę giełdową, w zarządzie której zasiada. Menedżer M48 jako swoje główne osiągnięcie wskazał: osobiste przeprowadzenie z sukcesem restrukturyzacji przedsiębiorstwa państwowego zatrudniającego 420 osób, utworzenie na bazie przedsiębiorstwa państwowego spółki pracowniczej ocenianej jako jedna z najlepszych w województwie, przekształcenie 250-osobowej spółki w grupę kapitałową zatrudniającą ponad 1000 pracowników, uzyskanie tytułu honorowego obywatela gminy. Menedżer jako swoje zainteresowanie wskazuje analizy ekonomiczne, giełdę papierów wartościowych, podróże. Menedżer M48 wskazał w **imiennej ankiecie** skierowanej do niego, że pełni obowiązki w zarządzie spółki S38 na podstawie 5-letniego odnawialnego kontraktu menedżerskiego oraz określił motywatory wchodzące w skład jego systemu motywacyjnego, które przedstawiono w tabeli 13.

Tabela 13. Motywatory wchodzące w skład systemu motywacyjnego Menedżera M48

Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– płaca zasadnicza</li> <li>– premia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– akcje</li> <li>– telefon komórkowy</li> <li>– szkolenia</li> <li>– wczasy, wycieczki</li> <li>– komfortowy gabinet</li> <li>– opieka medyczna</li> <li>– laptop</li> <li>– samochód służbowy.</li> <li>– prywatna emerytura</li> <li>– ubezpieczenie na życie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– stabilność zatrudnienia</li> <li>– elastyczny czas pracy</li> <li>– precyzyjne określone oczekiwane efekty pracy</li> <li>– sprawiedliwie oceniane efekty pracy</li> <li>– dobre relacje ze współpracownikami z zarządu</li> <li>– dobre relacje z członkami rady nadzorczej</li> <li>– praca w profesjonalnym zespole (zarządzie)</li> <li>– realizacja odpowiedzialnych zadań</li> <li>– wyrazy uznania za osiągnięcia</li> <li>– szacunek dla kompetencji</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M48 określił w ankiecie, że 75% wartość jego rocznego wynagrodzenia całkowitego stanowiły motywatory płacowe, natomiast pozostałe 25% – motywatory pozapłacowe materialne. M48 zaznaczył, że poziom jego wynagrodzenia jest poprzez premie uzależniony od stopnia osiągnięcia strategicznego celu spółki – rozwijanie pozycji rynkowej we wszystkich kierunkach sprzedaży mierzonego przychodem netto. **W udzielonym wywiadzie bezpośrednim** Menedżer M48 wypowiedział się na temat demotyatorów oraz dokonał oceny skuteczności poszczególnych elementów i całego swojego systemu motywacyjnego. Menedżer M48 stwierdził, że w systemie motywacyjnym tylko dwa czynniki budzą jego niezadowolenie – zbyt mała władza w wyznaczeniu kierunków rozwoju spółki oraz brak możliwości samorealizacji systemu motywacyjnego. Demotyatory Menedżera M48 przedstawiono w tabeli 14.

Tabela 14. Demotyatory systemu motywacyjnego menedżer M48

Demotyatory płacowe	Demotyatory pozapłacowe materialne	Demotyatory pozapłacowe niematerialne
brak	brak	– mała władza w wyznaczeniu kierunków rozwoju spółki – brak możliwości samorealizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M48 ogólnie ocenił motywatory płacowe jako satysfakcjonujące, gdyż ich wysokość to około 7-krotność przeciętnego rocznego wynagrodzenia w Polsce oraz motywatory te były – w jego odczuciu – uzależnione od wielkości przychodu netto. Motywatory pozapłacowe materialne również zostały ocenione jako satysfakcjonujące, gdyż zapewniały komfortowe warunki pracy (limuzyna, komfortowo wyposażony gabinet) i dawały poczucie bezpieczeństwa (ubezpieczenie na życie, prywatna emerytura). Natomiast motywatory pozapłacowe niematerialne zostały przez Menedżera M48 ocenione jako niesatysfakcjonujące, gdyż zabrakło wśród nich bardzo ważnych dla niego poczucia większej władzy w wyznaczaniu kierunków rozwoju spółki i możliwości samorealizacji. Ogólnie menedżer ocenił swój system motywacyjny jako satysfakcjonujący, co przedstawiono w tabeli 15.

Tabela 15. Ocena skuteczności systemu motywacyjnego Menedżera M48

Wyszczególnienie	Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne	Ogólnie cały system motywacyjny
Satysfakcjonujące(y)	TAK	TAK	NIE	TAK

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Komentarz autorów opracowania.** Zestawienie subiektywnych odczuć menedżera z obiektywnymi danymi wskazuje, iż Menedżer M48 błędnie postrzegał związek swojego wynagrodzenia z przychodem netto, gdyż wyniki analizy statystycznej takiego związku nie wykazały. Wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona między wynagrodzeniem Menedżera M48 a celami ekonomicznymi spółki S38 zaprezentowano w tabeli 16.

Tabela 16. Korelacja rocznego wynagrodzenia całkowitego Menedżera M48 z celami ekonomicznymi spółki S38 w latach 2005–2011

Wyszczególnienie	Cele ekonomiczne				
	Przychód netto	Zysk netto	ROE	ROA	EPS
Wynagrodzenie Menedżera M48	-0,1764	0,2290	0,2770	0,2491	0,2275

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych badań; Wiśniewski (2014), s. 162.

Podsumowując studium przypadku M48 można stwierdzić, że zarówno rada nadzorcza spółki, jak i menedżer byli zadowoleni z efektów współpracy, ponieważ kontrakt dla M48 został przedłużony na kolejne lata. Natomiast zastanawiający jest fakt, iż menedżer narzekał na posiadanie małej władzy w kierowaniu spółką, mimo że zasiadał w zarządzie od 1990 roku, co wskazuje na dużą władzę menedżerską.

### Studium przypadku 5 – M52

**Menedżer M52** urodzony w roku 1952, od 14 lutego 1989 roku prezes zarządu dużej spółki S41 – działającej w budownictwie z inwestorem większościowym i kapitałem zagranicznym. Wykształcenie: magister inżynier mechanik, absolwent

Politechniki Warszawskiej. Doświadczenie zawodowe zdobywał od 1976 do 1989 roku w przedsiębiorstwie, gdzie pełnił kolejno funkcję: kierownika warsztatu bazy sprzętu i transportu, zastępcy kierownika bazy sprzęto-transportowej oraz zastępcy dyrektora ds. środków produkcji. Pełnił również funkcje szefa ds. spraw sprzętu i materiałów na kontraktach w Iraku. W 1989 roku był współzałożycielem spółki obejmującej równocześnie stanowisko prezesa zarządu, które pełni nieprzerwanie po wejściu na giełdę. Menedżer M52 wskazał w **imienniej ankiecie** skierowanej do niego, że pełni obowiązki w zarządzie spółki S41 na podstawie 5-letniego, odnawialnego kontraktu menedżerskiego oraz określił motywy wchodzące w skład jego systemu motywacyjnego, które przedstawiono w tabeli 17.

Tabela 17. Motywy wchodzące w skład systemu motywacyjnego Menedżer M52

Motywy płacowe	Motywy pozapłacowe materialne	Motywy pozapłacowe niematerialne
<ul style="list-style-type: none"> <li>– płaca zasadnicza</li> <li>– premie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– opieka medyczna</li> <li>– laptop</li> <li>– samochód służbowy</li> <li>– telefon komórkowy</li> <li>– szkolenia</li> <li>– członkostwo w klubach</li> <li>– bilety I klasy w środkach transportu</li> <li>– wczasy, wycieczki</li> <li>– prenumerata czasopism</li> <li>– komfortowo wyposażony gabinet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– elastyczny czas pracy</li> <li>– dobre relacje ze współpracownikami z zarządu</li> <li>– dobre relacje z członkami rady nadzorczej</li> <li>– praca w profesjonalnym zespole (zarządzie)</li> <li>– realizacja odpowiedzialnych zadań</li> <li>– szacunek dla kompetencji</li> <li>– samodzielność w działaniu</li> <li>– wykorzystywanie indywidualnych zdolności</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Menedżer M 52 określił w ankiecie**, że 85% wartość jego rocznego wynagrodzenia całkowitego stanowiły motywy płacowe, których wielkość wynegocjował indywidualnie, natomiast pozostałe 15% stanowiły motywy pozapłacowe materialne. M52 napisał, że 20% motywatorów płacowych (premia) jest uzależniona od poziomu osiągniętego celu strategicznych spółki – rozwój poprzez zdobywanie nowych rynków – mierzonych przychodem netto. W udzielonym **wywiadzie bezpośrednim** Menedżer M52 wypowiedział się na temat demotyatorów oraz dokonał oceny skuteczności poszczególnych elementów i całego systemu motywacyjnego. M52 w swojej wypowiedzi narzekał na niski poziom płacy zasadniczej, brak wy-



nagradzania akcjami spółki oraz małą władzą w kierowaniu spółką. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M 52 zawarto w tabeli 18.

Tabela 18. Demotywatory systemu motywacyjnego Menedżera M 52

Demotywatory płacowe	Demotywatory pozapłacowe materialne	Demotywatory pozapłacowe niematerialne
Niska płaca zasadnicza	Brak akcji	Mała władza w kierowaniu spółką

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Menedżer M52 ocenił ogólnie cały system motywacyjny **jako niesatysfakcjonujący**, gdyż wymienione przez niego demotywatory miały dla niego kluczowe znaczenie. Ocenę skuteczności systemu motywacyjnego M52 przedstawiono w tabeli 19.

Tabela 19. Ocena skuteczności systemu motywacyjnego Menedżera M52

Wyszczególnienie	Motywatory płacowe	Motywatory pozapłacowe materialne	Motywatory pozapłacowe niematerialne	Ogólnie cały system motywacyjny
Satysfakcjonujące (y)	nie	nie	nie	nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Komentarz autorów opracowania.** Zestawienie subiektywnych odczuć menedżera z obiektywami danymi wskazuje, że M52 był niezadowolony z wysokości swojego wynagrodzenia, mimo że wynagrodzenie to wynosiło około 30-krotności średniego wynagrodzenia w Polsce. Menedżer M52 błędnie postrzegał związek swoich motywatorów płacowych z poziomem osiągnięcia strategicznego celu spółki, gdyż wyniki analizy statystycznej takiego związku nie potwierdziły. Wartość współczynnika korelacji liniowej Persona między wynagrodzeniem Menedżera M52 a celami ekonomicznymi spółki S41 przedstawiono w tabeli 20.

Tabela 20. Korelacja rocznego wynagrodzenia całkowitego Menedżera M52 z celami ekonomicznymi spółki S41 w latach 2005–2011

Wyszczególnienie	Cele ekonomiczne				
	Przychód netto	Zysk netto	ROE	ROA	EPS
Wynagrodzenie Menedżera M52	0,6876	0,5278	-0,0324	0,1344	0,5142

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań; Wiśniewski (2014), s. 166.

## Podsumowanie

Biorąc pod uwagę prezentowane w niniejszym opracowaniu studium przypadków można stwierdzić, że w systemach motywacyjnych członków zarządów występowały zarówno motywy uniwersalne, jak i inne motywy. Motywatorami uniwersalnymi stosowanymi wobec wszystkich członków zarządów objętych studium przypadku były: płaca zasadnicza, dobre relacje z członkami zarządu, dobre relacje z członkami rady nadzorczej. Natomiast wśród innych motywatorów występujących w pojedynczych przypadkach były: parking/garaż, zajęcia sportowo-rekreacyjne, odprawy z tytułu fuzji i przyjęć. Biorąc pod uwagę motywatory płacowe i pozapłacowe można stwierdzić, że **głównymi motywatorami** były motywatory płacowe: płaca zasadnicza, premie, nagrody, udział w zysku, które stanowiły od 75 do 85% rocznego całkowitego wynagrodzenia członków zarządów.

Z opinii badanych menedżerów wynika, że **głównymi motywatorami** zachęcającymi ich do efektywnej pracy były: płaca zasadnicza, dobre relacje z członkami zarządu, dobre relacje z członkami rady nadzorczej. Natomiast jako **główne demotywy** zostały wskazane: zbyt mała władza w kierowaniu spółką, brak lub zbyt mała ilość posiadanych akcji spółki. Warte podkreślenia jest, że **zdaniem wszystkich respondentów** w ich systemach motywacyjnych **istniało uzależnienie wynagrodzenia od strategicznych celów ekonomicznych** spółek. Jednakże przeprowadzone badania dotyczące tych zależności **nie potwierdziły w żadnym przypadku statystycznego związku** wynagrodzeń z celami ekonomicznymi, gdyż u żadnego z menedżerów nie wystąpiła wartość współczynnika korelacji liniowej Pearsona większa od 0,7545. Świadczy to o **subiektywnym** postrzeganiu przez członków zarządu zależności między wysokością swojego wynagrodzenia a osiągniętymi wy-

nikami ekonomicznymi w zarządzanych przez nich spółkach. Spośród członków zarządu prezentowanych w opracowaniu studium przypadków **60%** z nich uznało swoje systemy motywujące za **satysfakcjonujące**, a **40%** za **niesatysfakcjonujące**. Zgodnie więc z przyjętym założeniem można uznać, że dla **60% badanych** respondentów stosowane systemy motywacyjne były **systemami skutecznymi**. Wydaje się celowe, by w tym względzie zwrócić uwagę na subiektywność ocen skuteczność systemów. Otóż przykładowo, Menedżer M48, którego wynagrodzenie całkowite stanowiło 7-krotność wynagrodzenia przeciętnego w tym czasie w Polsce – ocenił system motywacyjny jako satysfakcjonujący. Natomiast Menedżer M33, mimo otrzymywanego 154- krotnego wynagrodzenia przeciętnego, uznał swój system za niesatysfakcjonujący.

Ten subiektywizm w ocenie skuteczności systemu motywacyjnego danego pracownika uniemożliwia więc przyjęcie jakichkolwiek czynników pozwalających na bardziej obiektywne spojrzenie i tym samym ocena ta może przybierać jedynie formę prezentowanych opinii, co przedstawiono w niniejszym opracowaniu.

## Literatura

- Apanowicz, J. (2000). *Metodologiczne elementy procesu poznania naukowego w teorii organizacji i zarządzania*. Gdynia: Bernardinum.
- Campell, K., Jeżak, J., Bohdanowicz, L., (2006). Czynniki wpływające na wysokość wynagrodzeń zarządów polskich spółek gieldowych w świetle założeń teorii agenta: raport z badań. *Organizacja i Kierowanie*, 4.
- Czerska, M. (2001). Motywacja. W: , A. Czermiński, M. Czerska, B. Nogalski, R. Rutka, J. Apanowicz. *Zarządzanie organizacjami*. Dom Organizatora.
- Creswell, J. (1998). *Qualitative Inquiry and Research Design, Choosing Among Five Traditions*. Thousand Oaks: SAGE.
- Czakan, W. (2011). Zastosowanie studiów przypadków w badaniach nauk o zarządzaniu. W: W. Czakan (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*.
- Davis, M.L., Edge, J.T. (2004). *Executive Compensation: The professional's Guide to Current Issues & Practices*. San Diego: Windsor.
- Gableta, M. (2003). *Człowiek w zmieniającym się przedsiębiorstwie*, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- Gruszczyńska-Malec, G., Rutkowska, M. (2005). Od satysfakcji do motywacji (i odwrotnie). *Personel*, październik.

- Kopycińska, D. (1992a). Co dalej z motywacją do pracy? *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 97.
- Kopycińska, D. (1992b). *Formalny system motywacyjny a motywacja do pracy w polskiej gospodarce*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Lusthaus, C. (2002). *Organizational assessment, International Development Research*. Ottawa: Centre.
- Pocztowski, A. (2000). Od wizji do realizacji. *Personel i Zarządzanie*, sierpień.
- Sztumcki, J. (1995). *Wstęp do metod i techniki badań społecznych*. Katowice: Śląsk.
- Spector, P.E. (1997). *Job Satisfaction, Application, Assessment, Causes and Consequences*. London: SAGE.
- Sekula, Z. (2008). *Motywowanie do pracy*. Warszawa: PWE.
- Sobczyk, M. (2001). *Statystyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sobczyk, M. (2008). *Statystyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Urbanek, P. (2006). *Wynagrodzenia zarządów w spółkach kapitałowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Urbanek, P. (2010). Kryzys finansowy a polityka wynagrodzenia menedżerów. W: P. Urbanek (red.), *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Wiśniewski, R. (2014). *Systemy motywacyjne zarządów polskich spółek giełdowych, maszynopism, rozprawa doktorska*, Uniwersytet Szczeciński: Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Promotor: prof. zw. dr hab. D. Kopycińska.

## MOTIVATION SYSTEMS IN MANAGEMENT BOARDS OF LISTED COMPANIES IN POLAND. CASE STUDY

### Abstract

A good incentive scheme should be an effective system from both the organisation's and employee's point of view. This effectiveness is even more important in organisations that affect the national economy, which applies in particular to listed companies. The main aim of this study is to present an assessment of board members of the companies listed on the Warsaw Stock Exchange in terms of the structure and effectiveness of incentive schemes used by the companies to motivate them. Additionally, the paper aims to confront subjective

opinions with an empirical verification of possible relations between the salaries of board members and achievement of the companies' economic goals. Case study was employed as the basic research method.

**Keywords:** motivation system, managers, listed companies

**Kody JEL:** D23, J53, M54





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-14

**Robert Kruszewski\***

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

## ATRAKTORY OKRESOWE, QUASI-OKRESOWE I CHAOTYCZNE W NIELINIOWYM MODELU HICKSA

### STRESZCZENIE

W artykule skonstruowany będzie nieliniowy model Hicksa, uwzględniający nieliniową funkcję inwestycji i konsumpcji. Opisane zostaną możliwe typy ścieżek czasowych. Zbadany zostanie także wpływ parametrów na dynamikę modelu.

**Słowa kluczowe:** cykl koniunkturalny, równowaga, chaos deterministyczny, bifurkacja

### Wprowadzenie

Teorie cyklu koniunkturalnego, oparte na współdziałaniu mnożnika i akceleratora, zostały opracowane w latach czterdziestych XX wieku. W ostatnim czterdziestoleciu następował rozwój tych teorii, w wyniku czego powstało wiele nieliniowych modeli dynamicznych. Jest to efektem pojawienia się nowych metod badawczych nieliniowych układów dynamicznych, będących matematyczną reprezentacją modeli ekonomicznych. Narzędzia te to teoria bifurkacji (głównie bifurkacja Neimark-Sackera i bifurkacja Hopfa) oraz zdefiniowane w połowie lat siedemdziesiątych XX wieku przez Li oraz Yorke'a pojęcie chaosu deterministycznego. Zastosowanie

---

\* E-mail: rkrusz@sgh.waw.pl

bifurkacji podwajania okresu i bifurkacji Neimarka-Sackera dla modeli z czasem dyskretnym oraz bifurkacji Hopfa dla modeli z czasem ciągłym pozwoliło na rekonstrukcję wielu wcześniejszych idei cyklu koniunkturalnego. Opisanie zjawiska chaosu deterministycznego postawiło w innym świetle zagadnienie wyjaśniania zjawiska falowania zmiennych ekonomicznych i przygotowywania prognoz tychże zmiennych. Chaos deterministyczny, który może pojawić się już w bardzo prostych modelach makroekonomicznych (np. J.M. Keynesa, J.R. Hicksa, P.A. Samuelsona), przedstawia klasyczną teorię koniunktury oraz skuteczność i efektywność polityki społeczno-gospodarczej w nowym świetle. Z metodologicznego punktu widzenia bardzo ważny jest fakt, że oto istnieje nowy typ zachowania się szerokiej klasy nieliniowych deterministycznych układów dynamicznych, w których występuje ruch chaotyczny. Ruch ten charakteryzuje się wysokim stopniem skomplikowania trajektorii i lokalizuje się na pewnych podzbiorach przestrzeni fazowej, zwanych atraktorami. Badanie okresowej, quasi-okresowej i chaotycznej dynamiki modeli cyklu koniunkturalnego, od lat osiemdziesiątych XX wieku, stanowi jeden z głównych nurtów ekonomii matematycznej.

Modele Samuelsona i Hicksa ze względu na swą prostotę i deskryptywny charakter stanowią idealną bazę do badania różnych sposobów modelowania strumienia konsumpcji i inwestycji oraz wyjaśniania cech morfologicznych cykli gospodarczych. Hommes, Saura, Vazquez i Vegas (1998) badali model Hicksa z dolnym ograniczeniem na poziom inwestycji i górnym na wielkość produktu krajowego. Puu, Gardini i Sushko (2005) także badali model Hicksa z ograniczeniami, w którym dolne ograniczenie poziomu inwestycji zostało powiązane z całkowitym zasobem kapitału w modelowanej gospodarce. Matsumoto i Szidarovszky (2015) rozważali nieliniowy model mnożnika i akceleratora z opóźnionym argumentem funkcji inwestycji i konsumpcji. Analizie modelu Hicksa z nieliniową funkcją inwestycji poświęcona jest także praca Puu i Sushko (2004).

Celem niniejszej pracy jest zbadanie dynamiki nieliniowego modelu Hicksa ze szczególnym uwzględnieniem atraktorów okresowych i quasi-okresowych, opisanie mechanizmów prowadzących do powstawania tychże atraktorów oraz określenie warunków, jakie muszą zaistnieć, by wystąpiło zjawisko chaosu deterministycznego.

Do zbudowania i analizy nieliniowego modelu Hicksa użyte będą narzędzia ekonomii matematycznej, w tym teoria nieliniowych układów dynamicznych z czasem dyskretnym i teoria bifurkacji. Realizacji postawionych celów podporządko-



wana jest struktura artykułu. Część pierwsza zawiera opis dyskretnej wersji modelu Hicksa. Część druga opisuje położenia równowagi i lokalne zjawiska bifurkacyjne zachodzące w badanym modelu. Część trzecia poświęcona jest analizie numerycznej zaproponowanego modelu, ze szczególnym uwzględnieniem atraktorów cyklicznych, quasi-okresowych i chaotycznych. Konkluzje zawarte są w ostatniej części.

## 1. Liniowy model Hicksa

Model Hicksa oparty jest na zasadzie współdziałania keynesowskiego mnożnika i zasady akceleracji. Opisuje on dynamikę produktu krajowego hipotetycznej gospodarki. Model liniowy stanowić będzie odniesienie do modelu nieliniowego, który zostanie przedstawiony w dalszej części pracy.

Zakładam, że konsumpcja w okresie bieżącym  $C_t$  jest wprost proporcjonalna do produktu krajowego z okresu poprzedniego  $Y_{t-1}$ :

$$C_t = C_a + (1-s)Y_{t-1}, \quad 0 < s < 1 \quad (1)$$

gdzie  $s$  reprezentuje skłonność do oszczędzania, a  $C_a > 0$  konsumpcję autonomiczną. Inwestycje  $I_t$  są sumą stałych inwestycji autonomicznych  $I_a = const$  i inwestycji indukowanych, które są proporcjonalne do zmiany poziomu produktu krajowego:

$$I_t = I_a + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}), \quad v > 0, \quad (2)$$

gdzie  $v$  jest akceleratorem.

Produkt krajowy, w każdym okresie, przeznaczany jest na konsumpcję, inwestycje i wydatki rządowe ( $G_t = G_a > 0$ ), które są stałe w każdym okresie. Równanie bilansowe opisujące równowagę przyjmuje postać:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t \quad (3)$$

Matematycznym modelem opisującym dynamikę produktu krajowego opisanego zależnościami (1)–(3) jest równanie różnicowe liniowe drugiego rzędu:

$$Y_t = I_a + C_a + G_a + (1-s+v)Y_{t-1} - vY_{t-2} \quad (4)$$

Produkt krajowy w okresie bieżącym zależy od wydatków autonomicznych i wielkości produktu krajowego w dwóch poprzednich okresach. Powyższe równanie różnicowe posiada jedną równowagę stacjonarną, która jest punktem stałym równa-

nia (4) i spełnia warunek  $Y_t = Y_{t-1} = Y_{t-2} = Y_e$ , gdzie  $Y_e = \frac{1}{s}(I_a + C_a + G_a)$ . Oscylacje ścieżki czasowej będącej rozwiązaniem równania (4) zależą od pierwiastków  $\lambda_{1,2}$ , równania charakterystycznego związanego z równaniem (4):

$$\lambda^2 - (1 - s + v)\lambda + v = 0 \quad (5)$$

W liniowym modelu Hicksa występują jedynie oscylacje właściwe związane z zespolonymi pierwiastkami równania (5). Oscylacje niewłaściwe, związane z ujemnymi rzeczywistymi pierwiastkami równania charakterystycznego, nie występują – rzeczywiste pierwiastki równania (5) są zawsze dodatnie. Oscylacje o malejącej amplitudzie występują, gdy  $0 < v < 1$  oraz  $s > 1 + v - 2\sqrt{v}$ . Oscylacje o stałej amplitudzie występują, gdy akcelerator jest równy jedności, a skłonność do oszczędzania przyjmuje dowolną dopuszczalną wartość.

Możliwe typy ścieżek czasowych w przedstawionym modelu liniowym to: zbieżność do równowagi (monotoniczna lub z gasnącymi oscylacjami), cykliczne wahania (o stałej amplitudzie) wokół równowagi i oscylacje o rosnącej amplitudzie. W odpowiedzi na powyższe ograniczenia modelu liniowego (uboga dynamika, trywialny atraktor punktowy), nieliniowa wersja modelu Hicksa będzie przedstawiona w dalszej części pracy. Zmianie ulegnie sposób modelowania zarówno strumienia konsumpcji, jak i strumienia inwestycji indukowanych. W miejsce liniowych zależności będą wprowadzone relacje nieliniowe.

## 2. Nieliniowy model Hicksa

W większości wersji modelu Hicksa strumień konsumpcji zależy liniowo od produktu krajowego w okresie poprzednim. Niektórzy badacze uzależniają konsumpcję w okresie bieżącym od wielkości produktu krajowego w kilku poprzednich okresach (Puu, 2003). Oddzielną klasę stanowią modele, w których opis strumienia konsumpcji oparty jest na oczekiwanej wielkości produktu krajowego w okresie bieżącym.

W konstruowanym nieliniowym modelu Hicksa funkcja konsumpcji przyjmuje postać:

$$C_t = C_a + (1 - s)Y_{t-1}^\alpha, \quad 0 < s < 1 \quad (6)$$

gdzie  $C_a > 0$  oznacza konsumpcję autonomiczną, a  $0 < s < 1$  oznacza skłonność do oszczędzania. Parametr  $\alpha > 0$  przyjmuje wartości bliskie jedności. Przyjęta postać

funkcji konsumpcji pozwala badać własności modelu, w przypadku gdy faktyczne zachowania konsumpcyjne różnią się od przyjętych założeń teoretycznych, związanych z liniową zależnością od poziomu produktu krajowego w okresie  $t - 1$ .

Funkcja inwestycji w pierwotnym modelu Hicksa jest funkcją liniową zależną od różnicy produktu krajowego w okresach  $t - 1$  i  $t - 2$ . Ten sposób modelowania strumienia inwestycji jest dość kłopotliwy i już Hicks w 1950 roku sugerował zastąpienie funkcji liniowej funkcją kawałkami liniową. Wiązało się to z wprowadzeniem górnego i dolnego ograniczenia strumienia inwestycji. Goodwin (1951) zaproponował modyfikację propozycji przedstawionej przez Hicksa, która polegała na asymptotycznej zbieżności do ograniczeń zaproponowanych przez Hicksa. Idea Goodwina przekłada się na zastosowanie funkcji arcustangens do modelowania strumienia inwestycji. Puu (2003) w modelowaniu strumienia inwestycji uwzględnia także inwestycje rządowe i cały proces opisuje przy pomocy wielomianu trzeciego stopnia:

$$I_t = v(Y_{t-1} - Y_{t-2}) - v(Y_{t-1} - Y_{t-2})^3, v > 0 \quad (7)$$

W niniejszej pracy uwzględnione będą dodatkowo inwestycje autonomiczne  $I_a > 0$ , zatem

$$I_t = I_a + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}) - v(Y_{t-1} - Y_{t-2})^3, v > 0 \quad (8)$$

Podstawiając równania (8) i (6) do równania bilansowego (3) otrzymujemy autonomiczne równanie różnicowe nieliniowe drugiego rzędu:

$$Y_t = (1-s)Y_{t-1}^\alpha + v(Y_{t-1} - Y_{t-2}) - v(Y_{t-1} - Y_{t-2})^3 + I_a + C_a + G_a \quad (9)$$

które jest równoważne następującemu autonomicznemu układowi dwóch równań różnicowych pierwszego rzędu:

$$\begin{cases} Y_t = (1-s)Y_{t-1}^\alpha + v(Y_{t-1} - X_{t-1}) - v(Y_{t-1} - X_{t-1})^3 + I_a + C_a + G_a \\ X_t = Y_{t-1} \end{cases} \quad (10)$$

Powyższy układ równań różniczkowych jest nieliniowy i, dodatkowo, nie istnieje jego analityczne rozwiązanie opisujące zachowanie się zmiennych  $(Y_t, X_t)$  w każdej chwili czasu  $t$ . Do analizy układu (10) zostaną użyte narzędzia jakościowej teorii nieliniowych równań różnicowych.

Niech  $F : R^2 \rightarrow R^2$  będzie odwzorowaniem oznaczającym prawą stronę układu (10):

$$F(y, x) = \begin{cases} (1-s)y^\alpha + v(y-x) - v(y-x)^3 + I_a + C_a + G_a \\ y \end{cases} \quad (11)$$

Pierwszym elementem jakościowej analizy układu (10) jest wyznaczenie położenia równowagi (rozwiązania stacjonarnego). Równowaga układu (10) jest punktem stałym odwzorowania  $F$ . Punkt stały  $(y_*, x_*)$  odwzorowania  $F$  spełniają warunek:

$$F(y_*, x_*) = (y_*, x_*) \quad (12)$$

który jest równoważny układowi równań:

$$\begin{cases} (1-s)y_*^\alpha = y_* - I_a + C_a + G_a \\ x_* = y_* \end{cases} \quad (13)$$

### **Twierdzenie 1.**

Jeżeli  $I_a = C_a = G_a = 0$ , to odwzorowanie  $F$  posiada dwa punkty stałe  $E_1(0,0)$  i  $E_2\left((1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}, (1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}\right)$ .

*Dowód:*

Przy przyjętym założeniu zerowych wydatków autonomicznych warunek (13) redukuje się do układu równań:

$$\begin{cases} (1-s)y_*^\alpha = y_* \\ x_* = y_* \end{cases},$$

który posiada dwa rozwiązania:  $E_1(0,0)$  i  $E_2\left((1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}, (1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}\right)$ .

### **Twierdzenie 2.**

Jeżeli  $I_a + C_a + G_a > 0$  oraz  $0 < \alpha < 1$ , to odwzorowanie  $F$  posiada jeden punkt stały  $E(y_*, y_*)$  taki, że  $y_* > (1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}$ .

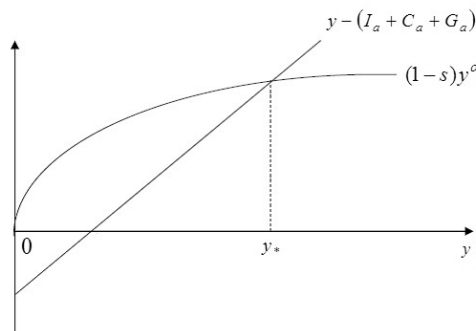
*Dowód:*

Przy założeniu dodatnich wydatków autonomicznych warunek (13) redukuje się do równania:

$$(1-s)y_*^\alpha = y_* - (I_a + C_a + G_a),$$

które dla  $0 < \alpha < 1$  posiada dokładnie jedno rozwiązanie (rys. 1) spełniające nierówność  $y_* > (1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}$ . Redukowanie wydatków autonomicznych przesuwa prostą  $y - (I_a + C_a + G_a)$  do góry oraz powoduje zbieżność z prawej strony  $y_*$  do wartości granicznej równej  $(1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}$ .

Rysunek 1. Istnienie i jednoznaczność równowagi dla  $0 < \alpha < 1$



Źródło: obliczenia własne.

### Twierdzenie 3.

Założmy, że  $\alpha > 1$ . Odwzorowanie  $F$  posiada dwa punkty stałe  $E_1(y_1, y_1)$  i  $E_1(y_2, y_2)$  takie, że  $y_1 < (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}} < y_2$ , jeśli  $0 < I_a + C_a + G_a < (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}}(1 - \frac{1}{\alpha})$ . Dla  $I_a + C_a + G_a = (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}}(1 - \frac{1}{\alpha})$  odwzorowanie  $F$  posiada jeden punkt stały  $E_1(y_1, y_1)$  takie, że  $y_1 = (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}}$ , a dla  $I_a + C_a + G_a > (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}}(1 - \frac{1}{\alpha})$  odwzorowanie  $F$  nie posiada punktów stałych.

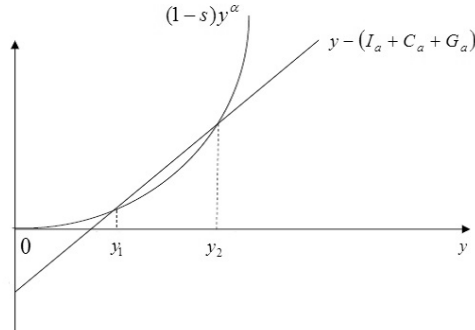
*Dowód:*

Przy założeniu dodatnich wydatków autonomicznych warunek (13) redukuje się do równania:

$$(1-s)y_*^\alpha = y_* - (I_a + C_a + G_a) \quad (14)$$

Lewa strona powyższego równia jest rosnącą funkcją wypukłą. Prosta  $y - (I_a + C_a + G_a)$  może nie mieć punktów wspólnych, może być styczna lub może być sieczną wykresu funkcji  $(1-s)y^\alpha$  (rys. 2), co przekłada się na brak rozwiązań, jedno rozwiązanie lub dwa rozwiązania równania (14).

Rysunek 2. Istnienie położenia równowagi dla  $\alpha > 1$



Źródło: obliczenia własne.

Kolejnym etapem analizy jakościowej badanego modelu jest ustalenie warunków, jakie muszą spełniać zmienne egzogeniczne, by stany stacjonarne były lokalnie asymptotycznie stabilne. Stabilność równowagi stacjonarnej układu (10) zależy od wartości własnych macierzy Jakobiego odwzorowania  $F$ , która przyjmuje postać:

$$J(y, x) = \begin{bmatrix} (1-s)\alpha y^{\alpha-1} + v - 3v(y-x)^2 & -v + 3(y-x)^2 \\ 1 & 0 \end{bmatrix} \quad (15)$$

Analizę lokalnej asymptotycznej stabilności punktów stałych (rozwiązań stacjonarnych) układu (10) rozpoczyna od przypadku, gdy  $I_a = C_a = G_a = 0$  i  $\alpha > 1$ . Macierz Jakobiego odwzorowania  $F$  w punkcie  $E_1$  i  $E_2$  przyjmuje postać:

$$J(E_1) = \begin{bmatrix} v & -v \\ 1 & 0 \end{bmatrix}, \quad J(E_2) = \begin{bmatrix} \alpha + v & -v \\ 1 & 0 \end{bmatrix}$$

Równowaga stacjonarna  $E_i$  układu (10) jest lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy moduły wartości własnych macierzy linearyzacji  $J(E_i)$  są mniejsze od jedności. Warunek ten jest spełniony jeśli (Medio, Lines, 2001):

$$\begin{aligned} 1 + \operatorname{tr}J(E_i) + \det J(E_i) &> 0 \\ 1 - \operatorname{tr}J(E_i) + \det J(E_i) &> 0 \\ 1 - \det J(E_i) &> 0 \end{aligned} \quad (16)$$

Pierwsze dwie nierówności warunku (16) dla macierzy  $J(E_1)$  są spełnione dla wszystkich dopuszczalnych wartości parametrów modelu, gdyż  $\det J(E_1) = \operatorname{tr}J(E_1) = v > 0$ . Trzeci warunek jest spełniony, gdy  $0 < v < 1$ . Druga nierówność  $1 - \operatorname{tr}J(E_2) + \det J(E_2) = 1 - \alpha$  dla macierzy  $J(E_2)$  nie jest spełniona ( $\alpha > 1$ ) i tym samym równowaga  $E_2$  jest niestabilna.

Analizując przypadek zerowych wydatków autonomicznych i  $0 < \alpha < 1$  można stwierdzić, iż równowaga  $E_1$  jest niestabilna, a równowaga  $E_2$  jest lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy  $0 < v < 1$ .

### Wniosek:

Jeśli  $I_a = C_a = G_a = 0$  i  $\alpha > 1$  ( $0 < \alpha < 1$ ), to równowaga  $E_2$  ( $E_1$ ) jest zawsze niestabilna, a równowaga  $E_1$  ( $E_2$ ) jest lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy  $0 < v < 1$ .

Macierz Jakobiego odwzorowania  $F$ , dla  $I_a + C_a + G_a > 0$  i  $\alpha > 1$ , w położeniach równowagi  $E_i$  ( $i = 1, 2$ ) przyjmuje postać:

$$J(E_i) = \begin{bmatrix} (1-s)\alpha y_i^{\alpha-1} + v & -v \\ 1 & 0 \end{bmatrix}$$

Ślad i wyznacznik macierzy linearyzacji są dodatnie i równe:  $\operatorname{tr}J(E_i) = (1-s)\alpha y_i^{\alpha-1} + v$ ,  $\det J(E_i) = v$ . Ślad macierzy Jakobiego spełnia warunek:  $\operatorname{tr}J(E_1) < 1 + v < \operatorname{tr}J(E_2)$ , gdyż  $y_1 < (\frac{1}{(1-s)\alpha})^{\frac{1}{\alpha-1}} < y_2$ , zatem równowaga  $E_1$  jest lokalnie asymptotycznie stabilna, jeśli  $0 < v < 1$ , gdyż  $\det J(E_1) = v$ . Równowaga  $E_2$  jest niestabilna, ponieważ  $1 - \operatorname{tr}J(E_2) + \det J(E_2) = 1 + v - \operatorname{tr}J(E_2) < 0$ .

Macierz Jakobiego odwzorowania  $F$ , dla  $I_a + C_a + G_a > 0$  i  $0 < \alpha < 1$ , w równowadze  $E$  przyjmuje postać:

$$J(E) = \begin{bmatrix} (1-s)\alpha y_*^{\alpha-1} + v & -v \\ 1 & 0 \end{bmatrix}$$

Równowaga  $E$  jest lokalnie asymptotycznie stabilna dla  $0 < v < 1$ , gdyż wówczas warunek (16) jest spełniony. Pierwsza nierówność w sposób trywialny (śląd i wyznacznik są dodatnie), druga nierówność  $1 - \text{tr}J(E_2) + \det J(E_2) < 1 - \alpha$  jest prawdziwa, gdyż  $y_* > (1-s)^{\frac{1}{1-\alpha}}$  i  $0 < \alpha < 1$ , a trzecia jest równoważna nierówności  $1 - v > 0$ .

### Wniosek:

Jeśli  $I_a + C_a + G_a > 0$  i  $\alpha > 1$ , to równowaga  $E_2$  jest zawsze niestabilna, a równowaga  $E_1$  jest lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy  $0 < v < 1$ .

Jeśli  $I_a + C_a + G_a > 0$  i  $0 < \alpha < 1$ , to równowaga  $E$  jest lokalnie asymptotycznie stabilna, gdy  $0 < v < 1$ .

### 3. Bifurkacje, atraktory i dynamika globalna

Jedną z fundamentalnych cech nieliniowych równań różnicowych jest duża różnorodność możliwych scenariuszy opisujących dynamiczne własności rozwiązań. Rozwiązania mogą zbiegać do równowagi stacjonarnej, rozwiązania okresowego, quasi-okresowego lub zachowywać się chaotycznie. Rozwiązania chaotyczne są wrażliwe na małe zmiany warunku początkowego. Własność ta istotnie ogranicza zakres prognozy badanej zmiennej ekonomicznej i uwypukla istotność badania dynamiki nieliniowych modeli ekonomicznych pod kątem występowania zjawiska chaosu deterministycznego. By móc analizować trajektorie cykliczne, quasi-okresowe i chaotyczne w badanym modelu, konieczne jest przekroczenie granicy obszaru asymptotycznej stabilności stanów stacjonarnych, wyznaczonych w części drugiej niniejszej pracy. Przekraczanie obszaru lokalnej asymptotycznej stabilności wiąże się z występowaniem zjawiska bifurkacji.

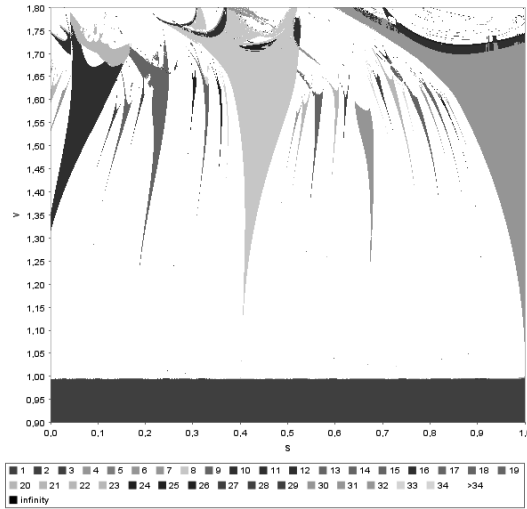
W badanym modelu występują dwa typy bifurkacji: bifurkacja styczna i bifurkacja Neimarka-Sackera. W wyniku bifurkacji Neimarka-Sackera, w układzie dyna-



micznym, pojawiają się orbity okresowe lub quasi-okresowe. W wyniku bifurkacji stycznej w badanym modelu zmienia się liczba równowag stacjonarnych. Naruszenie drugiej nierówności w warunku (16) jest konieczne do zaistnienia bifurkacji stycznej (*fold bifurcation*) zwanej także bifurkacją typu siodło-węzeł (*saddle-node bifurcation*). Wówczas jedna z wartości własnych macierzy linearyzacji jest równa 1. Opisany scenariusz ma miejsce, gdy  $1 - \text{Tr}J(E_i) + \text{Det}J(E_i) = 0$  oraz  $\text{Tr}J(E_i) \in (0, 2)$  i  $\text{Det}J(E_i) \in (-1, 1)$  (pozostałe warunki są spełnione). Ten typ bifurkacji zachodzi przy dodatnich wydatkach autonomicznych i  $\alpha > 1$ . Wraz ze zwiększającymi się wydatkami autonomicznymi równowagi  $E_1$  i  $E_2$  przybliżają się do siebie i po przekroczeniu granicznej wartości (punkt bifurkacji) w badanym modelu nie istnieją już równowagi stacjonarne. Naruszenie trzeciej nierówności w warunku (16) jest konieczne do zaistnienia bifurkacji Neimarka-Sackera. Wówczas macierz linearyzacji ma parę zespolonych sprzężonych wartości własnych, których moduł jest równy jedności. Opisany scenariusz ma miejsce, gdy  $1 - \text{Det}J(E_i) = 0$  oraz pierwsze dwie nierówności są spełnione, tj.  $\text{Tr}J(E_i) \in (-2, 2)$ . W badanym modelu utrata stabilności przez równowagę stacjonarną, w wyniku bifurkacji Neimarka-Sackera, prowadzi zawsze do powstania atraktorów quasi-okresowych.

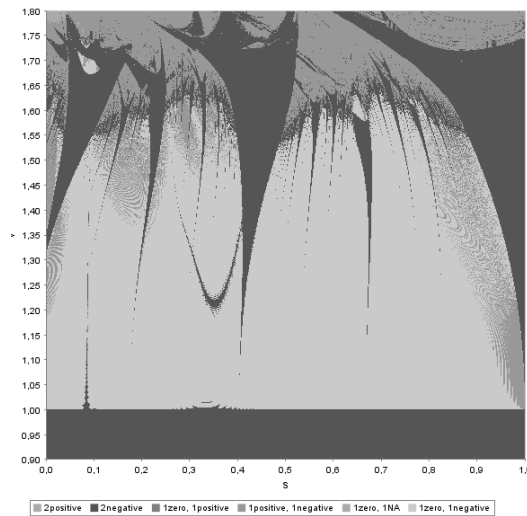
Na rysunku 3 przedstawiono dwuwymiarowy diagram bifurkacyjny badanego modelu dla parametrów  $(s, \nu)$ . Odcieniami szarości zaznaczono wartości parametrów, dla których ścieżka czasowa produktu krajowego zbiega do atraktorów okresowych. Kolorem białym zaznaczono kombinacje, dla których w badanym modelu istnieją atraktory quasi-okresowe lub chaotyczne. Rozróżnienie między atraktorami chaotycznymi i quasi-okresowymi umożliwiają wykładniki Lapunowa (rys. 4). Atraktory quasi-okresowe charakteryzuje zerowa wartość największego wykładnika Lapunowa i ujemna wartość drugiego wykładnika. Atraktory chaotyczne wyróżnia co najmniej jeden dodatni wykładnik Lapunowa. Równowaga stacjonarna jest asymptotycznie stabilna dla wartości akceleratora mniejszych od jedności ( $0 < \alpha \leq 1$ ) i wszystkich dopuszczalnych wartości parametru  $s$ . W przypadku ( $\alpha > 1$ ) o stabilności równowagi stacjonarnej decyduje także skłonność do oszczędzania. Istnieje progowa wartość parametru  $s$ , po przekroczeniu której równowaga stacjonarna będzie asymptotycznie stabilna. Własność ta związana jest z bifurkacją styczną występującą w badanym modelu.

Rysunek 3. Diagram bifurkacyjny ( $0 < \alpha < 1$ )



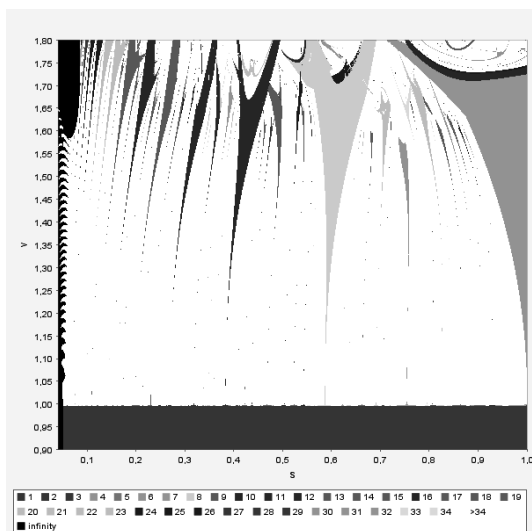
Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 4. Wykładniki Lapunowa ( $0 < \alpha < 1$ )



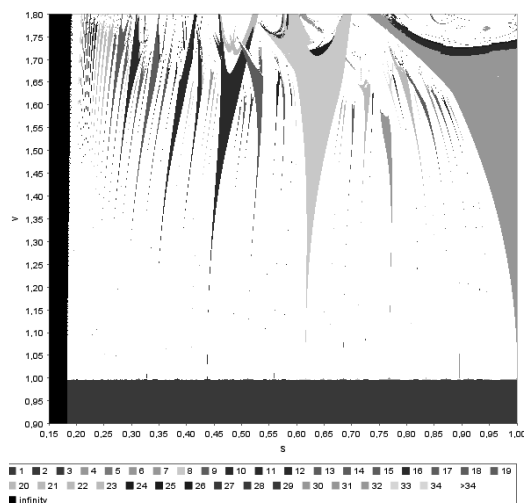
Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 5. Diagram bifurkacyjny ( $\alpha = 1$ )



Źródło: obliczenia własne.

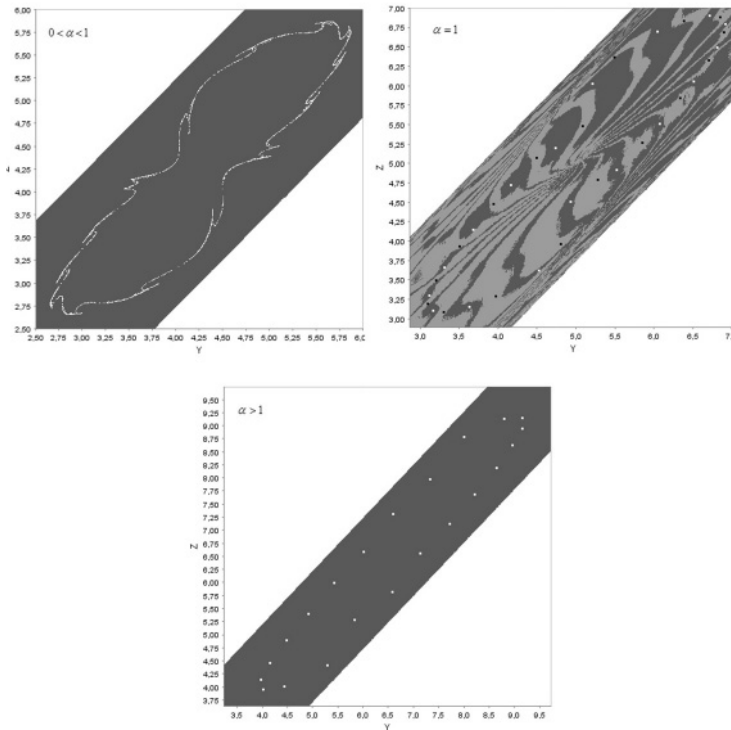
Rysunek 6. Diagram bifurkacyjny ( $\alpha > 1$ )



Źródło: obliczenia własne.

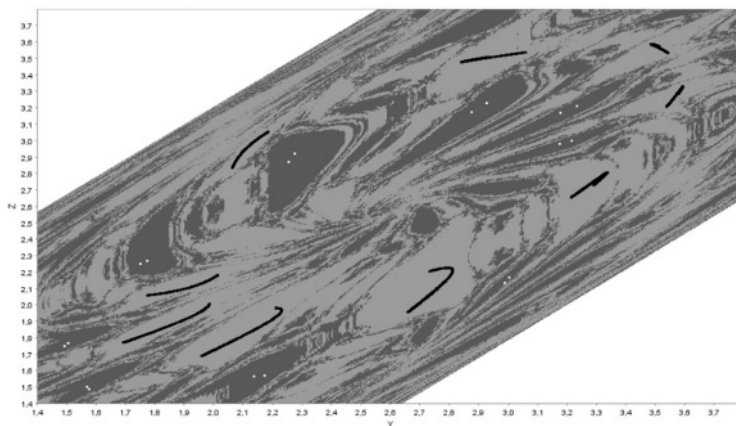
Niezależnie od wartości parametru  $\alpha$ , powyżej prostej  $v = 1$  (rys. 3, 5, 6) występują atraktory quasi-okresowe. W wyniku bifurkacji globalnych w obszarze tym pojawiają się tzw. jęzory Arnoldda, obszary zmienności parametrów  $(s, v)$ , dla których w badanym modelu istnieją atraktory okresowe. Wraz ze wzrostem akceleratora obszary te stają się coraz większe i dodatkowo zanikają atraktory quasi-okresowe oraz pojawiają się atraktory chaotyczne. Przedstawione diagramy bifurkacyjne ukazują także wpływ parametru  $\alpha$  na długookresową dynamikę produktu krajowego. W przestrzeni parametrów  $(s, v)$  następuje przesunięcie w prawo i kompresja obszarów występowania atraktorów cyklicznych. Dodatkowo dla  $\alpha > 1$  warunkiem istnienia jakichkolwiek atraktorów jest odpowiednio wysoka skłonność do oszczędzania.

Rysunek 7. Atraktory i ich obszary przyciągania



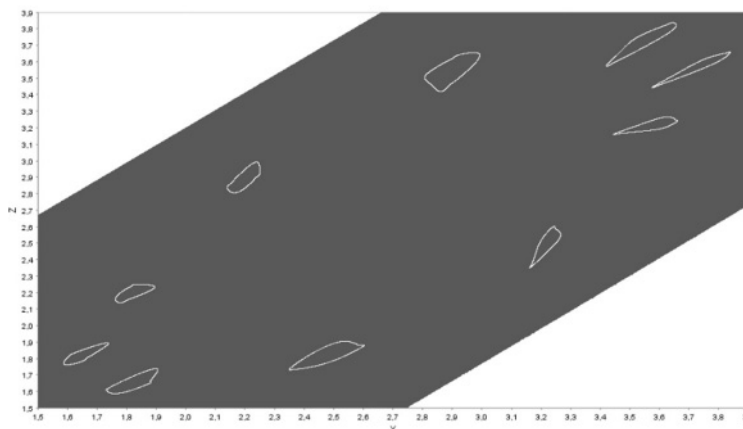
Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 8. Atraktor chaotyczny i okresowy wraz z obszarami przyciągania



Źródło: obliczenia własne.

Rysunek 9. Atraktor chaotyczny



Źródło: obliczenia własne.

Możliwe typy atraktorów wraz z ich obszarami przyciągania przedstawiaj one są na rysunkach 7, 8 i 9. Długookresowa dynamika produktu krajowego dla nieznacznie różniących się wartości parametru  $\alpha$  może być całkowicie odmienna.

Przy ustalonych wartościach pozostałych parametrów modelu trajektoria produktu krajowego zbiega do: atraktora quasi-okresowego dla  $\alpha = 0.97$ , jednego z dwóch współistniejących atraktorów okresowych dla  $\alpha = 1$  i do atraktora okresowego dla  $\alpha = 1.03$  (rys. 7). Dodatkowo dla  $\alpha = 1$ , o zbieżności do jednego z współistniejących atraktorów cyklicznych, decyduje pozycja wyjściowa gospodarki. Współistnienie atraktorów o różnym charakterze jest cechą badanego modelu. Oprócz współistniejących atraktorów okresowych współistnieją także atraktory chaotyczne i okresowe (rys. 8). Na szczególną uwagę zasługuje atraktor quasi-okresowy (rys. 9). Atraktor ten składa się z dziesięciu części, które są cyklicznie odwiedzane. W obrębie każdej części występuje dynamika quasi-okresowa.

## Podsumowanie

Liniowy model Hicksa obrazujący współdziałanie mnożnika i akceleratora jest klasycznym (obok modelu Samuelsona) przykładem modelu cyklu koniunkturalnego opartego na połączonym działaniu efektu mnożnikowego i zasady akceleracji. Stanowi on znakomitą bazę do zbadania wpływu nieliniowej funkcji inwestycji i konsumpcji na dynamikę produktu krajowego. Dynamika modelu nieliniowego jest bardziej złożona, występuje zjawisko wielostabilności, począwszy od współistnienia rozwiązań cyklicznych o różnej częstotliwości i amplitudzie po współistnienie atraktorów cyklicznych i chaotycznych. Równowaga występująca w liniowym modelu Hicksa, jak i równowaga w modelu nieliniowym jest stabilna asymptotycznie, gdy akcelerator jest mniejszy od jedności. Utrata lokalnej stabilności przez równowagę, w modelu nieliniowym, nie oznacza niestabilności modelu. Pojawiają się atraktory cykliczne, quasi-okresowe i chaotyczne, które są matematycznym modelem endogenicznego cyklu koniunkturalnego. Występowanie atraktorów cyklicznych związane jest z odpowiednio wysokimi wartościami akceleratora i jest to czynnik decydujący. Rola skłonności do oszczędzania jest drugorzędna. Parametr  $\alpha$  związany z funkcją konsumpcji przy ustalonych wartościach parametrów  $v$  i  $s$  w sposób istotny może wpływać na długookresowe własności ścieżki czasowej produktu krajowego (rys. 7). Odmienne oddziaływanie parametru  $\alpha$  uwidaczniają dwuwymiarowe diagramy bifurkacyjne w przestrzeni  $(s, v)$  (rys. 3, 5, 6). Charakter zmian i ich mechanizm jest niezmienny, następuje jedynie przesunięcie w prawo i kompresja obszarów związanych z występowaniem atraktorów okresowych. Dla  $\alpha > 1$  przesunięcie

w prawo jest na tyle duże, że istnienie jakichkolwiek atraktorów powiązane jest z odpowiednio wysoką skłonnością do oszczędzania ( $s > 0,15$ ).

## Literatura

- Gallegati, M., Gardini, L., Puu, T., Sushko, I. (2003). Hicks' trade cyclere visited: cycles and bifurcations. *Mathematics and Computers in Simulation*, 63, 505–527.
- Goodwin, R.M. (1951). The nonlinear accelerator and the persistence of business cycles. *Econometrica*, 19, 1–17.
- Hicks, J.R. (1950). *A contribution to the theory of the trade cycle*. Oxford: Oxford University Press.
- Lorenz, H.W. (1992). Multiple attractors, complex basin boundaries, and transient motion in deterministic economic systems. W: G. Feichtinger (red.), *Dynamic economic models and optimal control*. Amsterdam.
- Manfredia, P., Fantib, L. (2004). Cycles in dynamic economic modeling. *Economic Modelling*, 21, 573–594.
- Matsumoto, A., Szidarovszky, F. (2015). Nonlinear multiplier-accelerator model with investment and consumption delays. *Structural Change and Economic Dynamics*, 33, 1–9.
- Medio, A., Lines M. (2001). *Economic Dynamics. A Primer*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Puu, T. (2003). *Attractors, bifurcations, & chaos*. Berlin–Heilderberg–New York: Springer.
- Puu, T., Gardini, L., Sushko, I. (2005). A Hicksian multiplier-accelerator model with floor determined by capital stock. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 56, 331–348.
- Puu, T., Sushko, I. (2004). A business cycle model with cubic nonlinearity. *Chaos, Solitons and Fractals*, 19, 597–612.
- Saura, D., Vazquez, F.J., Vegas, J.M. (1998). Non-chaotic oscillations in some regularized Hicks models. A restatement of the ceiling and floor conditions. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 22, 661–678.
- Sushko, I., Gardini, L., Puu, T. (2010). Regular and chaotic growth in a Hicksian floor/ceiling model. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75, 77–94.

**PERIODIC, QUASIPERIODIC AND CHAOTIC ATTRACTORS  
IN A NONLINEAR HICKS BUSINESS CYCLE MODEL**

**Abstract**

We investigate the dynamics of the proposed Hicks-like business cycle model with nonlinear investment and consumption functions. The possible long-term behaviour of the national income has been described. We investigate, how the dynamics of the model depend on parameters.

**Keywords:** business cycle, equilibrium, chaos, bifurcation, attractor

**JEL code:** C02, C62, E32





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-15

**Anetta Majchrzak-Jaszczyk\***

AWF Warszawa, Zakład Ekonomii i Finansów

## **ANALIZA WPŁYWU CZYNNIKA DOCHODOWEGO NA WIELKOŚĆ I ZRÓŻNICOWANIE POPYTU TURYSTYCZNEGO W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004–2014**

### **STRESZCZENIE**

Celem artykułu było zbadanie wpływu czynnika dochodowego na wielkość i zróżnicowanie popytu turystycznego w krajach Unii Europejskiej w latach 2004–2014. Analizę przeprowadzono przy wykorzystaniu metod statystycznych i ekonometrycznych. Przekrojowa analiza korelacji pomiędzy PKB per capita i miernikami popytu na zagraniczne dobra i usługi turystyczne wykazała silną dodatnią współzależność pomiędzy badanymi zmiennymi w 12 krajach o wysokim standardzie życia i mniejszą, ale również dodatnią, w 16 krajach o niższym poziomie życia. Wpływ czynnika dochodowego w państwach zamożniejszych na mierniki popytu na usługi krajowego sektora turystyki był ujemny, zaś w państwach uboższych dodatni. PKB per capita nie było czynnikiem istotnie warunkującym popyt turystyczny w poszczególnych państwach UE w latach 2004–2014.

**Słowa kluczowe:** popyt, korelacja, współczynnik, turystyka

---

\* E-mail: anetmaj@gmail.com

## Wprowadzenie

Celem pracy jest analiza wpływu czynnika dochodowego na popyt turystyczny w krajach Unii Europejskiej w latach 2004–2014 oraz zbadanie, w jaki sposób zasobność portfela obywateli poszczególnych państw wpływa na zróżnicowanie struktury popytu turystycznego.

Zgodnie z definicją W. Hunzikera i K. Krapfa, popyt turystyczny jest sumą dóbr i usług turystycznych, które turyści są skłonni nabyć przy określonym poziomie cen w określonym czasie (Panasiuk, 2007, s. 78). Morley (1992) stwierdził, że popyt turystyczny jest specyficzną formą popytu, gdyż produkt turystyczny jest koszykiem komplementarnych dóbr i usług (Li, Song, Witt, Fei, 2010, s. 64). Inna definicja popytu turystycznego stwierdza, że jest to ilość produktu turystycznego, który konsumenci chcą nabyć przy danym poziomie cen w pewnym czasie, miejscu i przy określonym zbiorze warunków (Song, Witt, s. 2).

Według Burkarta i Medlika (1981) determinanty popytu na usługi sektora turystyki to te czynniki, które w każdym społeczeństwie napędzają i limitują jego wielkość. Ich działanie wyjaśnia, dlaczego uczestnictwo w podróżach mieszkańców jednych państw jest wyższe niż innych (Vanhove, 2010, s. 50). Najważniejszymi czynnikami determinującymi popyt w badaniach empirycznych są: dochód konsumentów, relacja cen usług sektora turystyki w miejscu recepcji turystycznej i cen w miejscu zamieszkania, ceny usług sektora turystyki w konkurujących destynacjach oraz kurs walutowy (Li, Song, 2008, s. 203–220).

Popyt turystyczny, jako dobro wyższej potrzeby, powinien silnie zależeć od zmian dochodów realnych konsumentów. Oczywiście, jeśli społeczeństwo jest bardzo biedne, tylko nieliczni posiadają fundusz konsumpcji swobodnej, który mogą przeznaczyć na podróż. Póki wzrost dochodów nie doprowadzi do wytworzenia się funduszu konsumpcji swobodnej, póty zmiany dochodu nie będą oddziaływać na popyt na usługi turystyczne. Zatem w społeczeństwach o niskim standardzie życia rosące dochody realne ludności mogą nie prowadzić do wzrostu popytu turystycznego. Jeśli konsument posiada niewielki fundusz konsumpcji swobodnej, wtedy oddziaływanie czynnika dochodowego na popyt turystyczny powinno być bardzo silne. Nawet niewielki spadek dochodów może doprowadzić do rezygnacji z wyjazdów w celach wypoczynkowych. Zapotrzebowanie na usługi turystyczne konsumenta, który posiada bardzo duży fundusz konsumpcji swobodnej, nie będzie

silnie reagowało na zmiany dochodu realnego. Można się zatem spodziewać, że popyt na usługi turystyczne mierzony liczbą podróży i wydatkami na wyjazdy w celach turystycznych nie będzie podlegał silnym wahaniom wraz ze zmianami dochodów w społeczeństwach o bardzo niskim i bardzo wysokim standardzie życia, natomiast jego reakcja będzie silna w gospodarkach o średnim poziomie rozwoju.

## 1. Metoda i dane

Dane wykorzystane w badaniu wpływu czynnika dochodowego na popyt turystyczny pochodzą z bazy danych Eurostatu i są danymi panelowymi składającymi się z 28 jednostek (państw Unii Europejskiej) analizowanymi w latach 2004–2014.

Za czynnik dochodowy przyjęto roczny realny PKB per capita w cenach stałych z roku 2010 wyrażony w euro. Mimo iż wskaźnik ten nie jest doskonałym miernikiem poziomu zamożności obywateli danego kraju, jest jednak powszechnie stosowany w badaniach ekonomicznych (Outlon, 2012) oraz w analizach poświęconych oddziaływaniu czynnika dochodowego na stronę popytową rynku usług turystycznych (Majchrzak-Jaszczyk, 2014, s. 45).

Zgodnie z teorią ekonomiki turystyki miernikami efektywnego popytu na usługi sektora turystyki są ruch (liczba podróży, liczba noclegów, uczestnictwo w podróżach) i wydatek turystyczny (Panasiuk, s. 97). Dla potrzeb artykułu zastosowano trzy mierniki popytu turystycznego: uczestnictwo w podróżach turystycznych, roczną liczbę podróży turystycznych przypadających na 1000 obywateli danego państwa oraz wielkość wydatków ponoszonych na podróże w cenach stałych z roku 2010 wyrażoną w euro. Badanie zostało przeprowadzone jedynie dla długoterminowych podróży turystycznych (z co najmniej 4 noclegami) w celach osobistych.

Oznaczenia przyjęte w artykule:

- PKB – produkt krajowy brutto per capita,
- UK – uczestnictwo w krajowych podróżach turystycznych,
- UZ – uczestnictwo w zagranicznych podróżach turystycznych,
- LK – liczba krajowych podróży turystycznych przypadających na 1000 obywateli w ciągu roku,
- LZ – liczba zagranicznych podróży turystycznych przypadających na 1000 obywateli w ciągu roku,

WK – wielkość rocznych wydatków ponoszonych na krajowe podróże turystyczne przypadających na obywatela,

WZ – wielkość rocznych wydatków ponoszonych na zagraniczne podróże turystyczne przypadających na obywatela.

Celem zbadania dynamiki analizowanych zjawisk zastosowano metody indeksowe: indeksy łańcuchowe i jednopodstawowe.

Aby wykazać współzależność lub jej brak pomiędzy standardem życia obywateli Unii Europejskiej a wielkością popytu turystycznego, przeprowadzono analizę przekrojową dla każdego roku badanego okresu. Obliczono współczynnik korelacji Pearsona dla PKB per capita i poszczególnych mierników popytu turystycznego w poszczególnych latach, sprawdzając jednocześnie istotność współczynnika testem istotności t-Studenta przy poziomie istotności 0,05.

Celem zbadania wpływu czynnika dochodowego na wielkość poszczególnych mierników popytu turystycznego w każdym z osobna kraju członkowskim UE w latach 2004–2014 skonstruowano równania regresji (28 równań dla każdego z trzech mierników w podziale na wyjazdy krajowe i zagraniczne), w których zmienną endogeniczną były kolejne mierniki popytu turystycznego, zaś zmienną egzogeniczną – PKB per capita. Istotność zmiennej objaśniającej zbadano testem t-Studenta na poziomie istotności 0,1.

## **2. Analiza dynamiki PKB per capita i mierników popytu turystycznego w krajach UE w latach 2004–2014**

Lata 2004–2014 były okresem szybkiego wzrostu gospodarczego i poprawy standardu życia zwłaszcza w nowych krajach członkowskich UE. Najszybciej rozwijała się Litwa, gdzie PKB per capita w roku 2014 był aż o 53% wyższy niż w roku 2004. Drugie miejsce zajęła Słowacja z wynikiem 45%, a trzecie Polska, w której wzrost osiągnął 44%. Jednak okres ten nie dla wszystkich państw był czasem rozwoju i poprawy standardu życia. W pięciu krajach PKB per capita w roku 2014 był niższy niż w roku 2004: w Portugalii o 1%, w Hiszpanii o 3%, we Włoszech o 9%, na Cyprze o 10% i w Grecji o 19%. Kryzys finansowy lat 2008–2009 doprowadził do spadku wartości produktu krajowego brutto w tych latach we wszystkich państwach UE za wyjątkiem Polski.

Krajem o najwyższym standardzie życia w Unii Europejskiej jest Luksemburg, w którym PKB per capita w roku 2014 osiągnął wartość 78 200 euro. Średnia wartość tego miernika w UE wynosiła 25 800 euro. Powyżej tej wartości znajdowało się 11 państw, poczynając od wspomnianego już wyżej Luksemburga, drugiej w tym rankingu Danii z PKB per capita na poziomie 43700 euro, a kończąc na Wielkiej Brytanii, gdzie PKB przypadający na obywatela wynosił 30 400 euro. Pierwszym krajem poniżej średniego unijnego poziomu życia były Włochy, w których PKB per capita wynosił 25 300 euro, zaś trzy ostatnie kraje to kolejno Chorwacja (10 200 euro), Rumunia (7000 euro) i Bułgaria (5500 euro). Warto zauważyć, że Włochy są krajem, którego produkt krajowy brutto przypadający na obywatela utrzymywał się ponad średnim poziomem tego miernika dla UE aż do roku 2012.

Kryzys gospodarczy spowodował spowolnienie rozwoju państw o najwyższym standardzie życia i przyczynił się do spadku PKB per capita oraz wzrostu stopy bezrobocia w krajach śródziemnomorskich.

Poziom uczestnictwa w krajowych podróżach długookresowych wahał się w roku 2014 od 55,77% we Francji do 2,59% w Luksemburgu, podczas gdy średni poziom uczestnictwa w tego typu wyjazdach w UE wynosił 31,61%. Największy wzrost zainteresowania ofertą krajową zanotowano w latach 2004–2014 w Danii, w której uczestnictwo w krajowych podróżach wzrosło o 16,13 punktów procentowych. Spadek uczestnictwa w turystycznych podróżach krajowych wystąpił w trzynastu państwach poczynając od Polski (0,3 punktów procentowych), a kończąc na Włoszech (16,01 punktów procentowych).

Średnia liczba krajowych podróży długookresowych przypadających na 1000 obywateli Unii Europejskiej w roku 2014 wynosiła 549,23 wyjazdy turystyczne. Powyżej tej średniej znalazło się jedynie 6 państw. Największy wzrost tego typu wyjazdów zaobserwowano w Danii, w której liczba krajowych podróży turystycznych z co najmniej czterema noclegami zwiększyła się o 138%. W trzynastu państwach zanotowano spadek zainteresowania wypoczynkiem we własnym kraju.

Średnie roczne wydatki na podróże krajowe obywatela UE wynosiły w roku 2014 172,75 euro. Powyżej tej średniej ponownie znalazło się jedynie 6 państw. Dania zanotowała niemal trzykrotny wzrost wydatków na długookresowe podróże krajowe w badanym okresie, drugie zaś miejsce zajęła Polska, w której środki przeznaczone na tego typu wyjazdy wzrosły o 65,92%. Jednak w dziewiętnastu państwach

fundusze przeznaczane na krajowe podróże z co najmniej czterema noclegami były niższe w roku 2014 niż w 2004.

Średni poziom uczestnictwa w zagranicznych wyjazdach turystycznych w roku 2014 w Unii Europejskiej wynosił 26,43%. Liderami były: Luksemburg, Holandia i Dania, zaś na miejscach ostatnich znalazły się Rumunia, Bułgaria i Grecja. Spadek odsetka obywateli spędzających urlop za granicą zanotowano jedynie w ośmiu państwach. Największy wzrost zainteresowania turystyczną ofertą zagraniczną zaobserwowano na Łotwie, w Austrii i na Litwie.

W roku 2014 na 1000 obywateli UE przypadało 360,77 zagranicznych podróży z co najmniej czterema noclegami. Ponownie liderem okazał się Luksemburg. Poniżej średniego poziomu tego miernika obliczonego dla 28 państw UE znalazło się 11 państw. W latach 2004–2014 najszybszy wzrost ilości odbywanych podróży zagranicznych zaobserwowano w Estonii (ponad 4,5-krotny), Rumunii (niespełna 3,5-krotny) i na Łotwie (ponad 3-krotny). Wartość tego miernika popytu turystycznego spadła jedynie w dziewięciu państwach.

W roku 2014 obywatel UE przeznaczał średnio na podróże zagraniczne 290,94 euro. Powyżej tego poziomu znalazło się 13 państw członkowskich, poczynając od Luksemburga, w którym fundusze przeznaczane na tego typu odpoczynek sięgały 1593 euro na obywatela, a kończąc na Francji, gdzie wynosiły one 317 euro. Ranking krajów znajdujących się poniżej średniego poziomu zaobserwowanego dla UE zaczyna Estonia, w której na jednego obywatela przypadało 255 euro, zaś kończy Rumunia, gdzie fundusze przeznaczane na wyjazdy zagraniczne wynosiły średnio 16 euro. W latach 2004–2014 Estonia zanotowała największy, blisko 4,5-krotny wzrost wydatków na zagraniczne podróże długookresowe, zaś druga w rankingu państw o najszybszym wzroście funduszy przeznaczanych na ten cel, Polska – niemal 4-krotny. W dwunastu państwach wydatki ponoszone na tego typu podróże spadły w analizowanym okresie, a najwyższy spadek zanotowała ponownie Grecja, gdzie środki przeznaczane na odpoczynek za granicą były w roku 2014 o 65% niższe niż w roku 2004.

### 3. Przekrojowa analiza współzależności PKB per capita i mierników popytu turystycznego

Celem zbadania współzależności pomiędzy poziomem rozwoju kraju a popytem turystycznym, dla każdego z osobna roku badanego okresu policzono współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy PKB per capita a poszczególnymi miernikami popytu w podziale na turystykę krajową i wyjazdową. Jednakże w czasie przeprowadzania obliczeń spostrzeżono, że ogromne zróżnicowanie poziomu standardu życia badanych państw prowadzi do błędnej interpretacji otrzymanych współczynników. Dlatego też państwa UE zostały podzielone na dwie grupy: w pierwszej znalazło się 12 krajów, w których przez większość badanego okresu PKB per capita przewyższał średni poziom tego miernika obliczony dla krajów członkowskich, w drugiej zaś 16 państw, dla których poziom standardu życia był niższy od poziomu średniego dla UE.

Wyniki otrzymane dla pierwszej grupy państw zostały przedstawione w tabeli 1, zaś dla drugiej – w tabeli 2. Współczynniki korelacji, które po zbadaniu testem t-Studenta na poziomie istotności 0,05 okazały się istotne statystycznie, oznaczono pogrubioną czcionką.

Tabela 1. Współczynniki korelacji pomiędzy PKB per capita a miernikami popytu turystycznego obliczone dla pierwszej grupy państw UE

	UK	LK	WK	UZ	LZ	WZ
2004	-0,32	<b>-0,54</b>	<b>-0,64</b>	<b>0,53</b>	<b>0,83</b>	<b>0,90</b>
2005	-0,72	<b>-0,51</b>	<b>-0,44</b>	<b>0,57</b>	<b>0,86</b>	<b>0,96</b>
2006	-0,27	<b>-0,48</b>	<b>-0,48</b>	<b>0,52</b>	<b>0,86</b>	<b>0,97</b>
2007	-0,24	<b>-0,48</b>	<b>-0,42</b>	<b>0,67</b>	<b>0,83</b>	<b>0,76</b>
2008	-0,29	<b>-0,48</b>	-0,34	<b>0,75</b>	<b>0,84</b>	<b>0,81</b>
2009	-0,26	-0,19	<b>-0,37</b>	<b>0,79</b>	<b>0,90</b>	<b>0,91</b>
2010	<b>-0,61</b>	<b>-0,42</b>	-0,24	<b>0,64</b>	<b>0,90</b>	<b>0,88</b>
2011	<b>-0,60</b>	<b>-0,39</b>	<b>-0,43</b>	<b>0,75</b>	<b>0,92</b>	<b>0,91</b>
2012	<b>-0,58</b>	<b>-0,39</b>	<b>-0,43</b>	<b>0,76</b>	<b>0,92</b>	<b>0,91</b>
2013	<b>-0,60</b>	<b>-0,38</b>	<b>-0,41</b>	<b>0,79</b>	<b>0,92</b>	<b>0,90</b>
2014	<b>-0,57</b>	<b>-0,37</b>	-0,35	<b>0,71</b>	<b>0,94</b>	<b>0,94</b>

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 2. Współczynniki korelacji pomiędzy PKB per capita a miernikami popytu turystycznego obliczone dla drugiej grupy państw UE

	UK	LK	WK	UZ	LZ	WZ
2004	0,19	<b>0,45</b>	<b>0,74</b>	-0,08	0,36	0,29
2005	<b>0,54</b>	<b>0,56</b>	<b>0,69</b>	-0,01	0,36	0,18
2006	<b>0,67</b>	<b>0,57</b>	<b>0,71</b>	0,05	0,35	<b>0,49</b>
2007	<b>0,52</b>	<b>0,45</b>	<b>0,63</b>	0,01	0,36	<b>0,46</b>
2008	0,33	<b>0,45</b>	<b>0,61</b>	-0,02	<b>0,44</b>	<b>0,55</b>
2009	<b>0,44</b>	<b>0,52</b>	<b>0,77</b>	-0,08	<b>0,43</b>	0,32
2010	0,21	<b>0,46</b>	<b>0,55</b>	0,02	<b>0,47</b>	<b>0,54</b>
2011	<b>0,45</b>	0,33	<b>0,46</b>	0,03	<b>0,47</b>	<b>0,55</b>
2012	<b>0,38</b>	0,31	0,35	<b>0,44</b>	<b>0,49</b>	<b>0,52</b>
2013	0,29	0,32	<b>0,50</b>	0,36	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>
2014	0,36	0,31	<b>0,61</b>	0,34	<b>0,43</b>	<b>0,49</b>

Źródło: obliczenia własne.

Analizując współczynniki korelacji zamieszczone w tabeli 1 można stwierdzić, że współzależność czynnika dochodowego i poziomu poszczególnych mierników popytu turystycznego jest istotna w większości badanych przypadków. A zatem czynnik dochodowy jest istotnym czynnikiem warunkującym zróżnicowanie poziomu popytu turystycznego w badanych państwach. Interesującym wydaje się fakt, iż wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa maleje zainteresowanie krajową ofertą turystyczną, tak jakby była ona dobrem niższego rzędu. Zgodnie z oczekiwaniami, wraz ze wzrostem poziomu życia rośnie z kolei zainteresowanie turystyką wyjazdową.

W krajach o niższym PKB per capita współzależność pomiędzy czynnikiem dochodowym i miernikami popytu turystycznego nie jest tak wyraźnie widoczna jak w pierwszej grupie państw. Jednakże warto zwrócić uwagę, iż – odmiennie niż dla krajów o wyższym standardzie życia – w tej grupie wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa rośnie zainteresowanie krajową ofertą turystyczną. A więc turystyka krajowa jest postrzegana przez mieszkańców tych państw jako dobro normalne. Im zamożniejsi obywatele danego kraju, tym wyższe uczestnictwo w krajowych podróżach, liczba podróży, a zwłaszcza fundusze nań przeznaczane. Przyczyną braku statystycznie istotnej zależności pomiędzy badanymi czynnikami w latach 2012–2014 dla dwóch z trzech analizowanych mierników popytu może być to, iż w tej grupie państw znajdują się takie kraje jak Grecja, Hiszpania i Portugalia, w których



pogłębiał się kryzys gospodarczy. Ciekawy zdaje się brak współzależności pomiędzy PKB per capita a uczestnictwem w zagranicznych podróżach turystycznych. Tutaj należałoby domyślać się wpływu czynników pozaekonomicznych, takich jak klimat, wielkość kraju czy zróżnicowanie krajowej oferty turystycznej. Jedynie 9,06% obywateli Hiszpanii uczestniczy w zagranicznych podróżach turystycznych, podczas gdy wielkość tego miernika popytu dla Estonii, której PKB per capita jest zdecydowanie niższy, wynosi 32,37%. Jednak w wypadku pozostałych mierników zależność pomiędzy czynnikiem dochodowym a popytem turystycznym na zagraniczne usługi jest już wyraźnie widoczna, choć nie tak silna jak w pierwszej grupie państw. Im zamożniejsi obywatele danego kraju, tym większa liczba odbywanych podróży zagranicznych i wyższe fundusze nań przeznaczane.

#### **4. Analiza wpływu czynnika dochodowego na wielkość popytu turystycznego w poszczególnych krajach UE**

Dla zbadania wpływu czynnika dochodowego na wielkość popytu turystycznego w każdym z analizowanych krajów UE oszacowano metodą najmniejszych kwadratów 168 równań prostej regresji liniowej (6 mierników dla 28 państw). Celem tej analizy było wykazanie istotności wpływu czynnika dochodowego (PKB per capita) na poszczególne mierniki popytu turystycznego w latach 2004–2014, nie zaś oszacowanie współczynnika regresji. Dlatego też w tabeli 3 przedstawiono jedynie wartości granicznego poziomu istotności (p-value) dla zmiennej objaśniającej. Wartości wskazujące na istotność PKB per capita jako zmiennej egzogenicznej, czyli mniejsze niż 0,1 (przyjęty poziom istotności) zostały pogrubione.

W teorii ekonomiki turystyki określa się turystykę jako dobro luksusowe, na które zgodnie z teorią ekonomii zapotrzebowanie rośnie wraz ze wzrostem dochodu (elastyczność dochodowa jest większa od jedności). Należałoby się spodziewać zatem, iż rosnący w danym kraju PKB per capita powinien przyczyniać się do wzrostu zainteresowania ofertą turystyczną. Jednak zależność ta może być zależnością długookresową, a jedenaście lat, dla których zostało przeprowadzone badanie, może się okazać okresem zbyt krótkim. Dodatkowo nie był to czas stabilny z punktu widzenia ekonomii. Ogólnoświatowy kryzys gospodarczy spowodował spadek produktu krajowego brutto w latach 2008–2009 w niemal wszystkich krajach UE, a w niektórych z nich jego skutki trwają nieprzerwanie aż do dziś.

Tabela 3. Wartości granicznego poziomu istotności dla zmiennej endogenicznej (PKB per capita)

Państwo	Zmienna endogeniczna					
	UK	LK	WK	UZ	LZ	WZ
Austria	0,1378	0,1132	0,2013	0,0001	0,0341	0,0354
Belgia	0,8742	0,0391	0,0092	0,7236	0,5142	0,9313
Bulgaria	bd	0,0526	0,0340	0,7442	0,1648	0,0284
Chorwacja	0,3392	0,2967	0,4562	0,3507	0,4800	0,0178
Cypr	0,7225	0,0041	0,1293	0,8019	0,2730	0,1156
Czechy	0,6253	0,4247	0,1329	0,1986	0,4066	0,3911
Dania	0,1325	0,0764	0,1985	0,7972	0,7599	0,0041
Estonia	0,5832	0,6378	0,8682	0,5962	0,1351	0,1481
Finlandia	0,6552	0,8472	0,9409	0,9253	0,5098	0,7292
Francja	0,5489	0,1728	0,2727	0,1430	0,1110	0,6560
Grecja	0,0017	0,0001	0,0001	0,0261	0,0001	0,0001
Hiszpania	0,0085	0,1155	0,0007	0,3663	0,9584	0,0684
Holandia	0,9547	0,4703	0,6439	0,1457	0,0866	0,1280
Irlandia	0,1577	0,1543	0,0214	0,4109	0,0239	0,0127
Litwa	0,4323	0,0007	0,6351	0,1753	0,0001	0,0001
Luksemburg	0,6075	0,9202	0,3130	0,9345	0,3994	0,1171
Łotwa	0,0633	0,4338	0,2069	0,0649	0,0012	0,0411
Malta	0,3857	0,7965	0,0960	0,1507	0,0001	0,1545
Niemcy	0,1029	0,2646	0,0525	0,6390	0,0308	0,0068
Polska	0,6074	0,5258	0,0409	0,0062	0,0020	0,0201
Portugalia	0,0195	0,0013	0,4361	0,1520	0,4520	0,0866
Rumunia	bd	0,0038	0,2273	bd	0,0001	0,3080
Słowacja	0,0347	0,0035	0,4064	0,0482	0,4945	0,5991
Słowenia	0,5547	0,8971	0,2145	0,0990	0,5014	0,0473
Szwecja	0,5981	0,1810	0,0044	0,6746	0,1160	0,0244
Węgry	0,2932	0,5627	0,9047	0,4016	0,1258	0,1114
Wielka Brytania	0,6873	0,8386	0,9586	0,8034	0,3539	0,7010
Włochy	0,0002	0,0001	0,0002	0,4130	0,0031	0,0013

Źródło: obliczenia własne.

Produkt krajowy brutto przypadający na obywatela okazał się być czynnikiem wpływającym na uczestnictwo w krajowych i zagranicznych podróżach krajowych jedynie w sześciu państwach. Liczba krajowych podróży w przeliczeniu na 1000 obywateli zależała w sposób istotny od czynnika dochodowego jedynie w dziesięciu państwach, zaś liczba zagranicznych wyjazdów – jedynie w jedenastu. Wpływ PKB

per capita na wydatki ponoszone na odpoczynek w granicach własnego państwa został zaobserwowany w dziesięciu państwach. Dla wyjaśnienia zmienności wydatków ponoszonych na zagraniczne podróże turystyczne najbardziej istotny okazywał się czynnik dochodowy – aż w piętnastu przypadkach.

## Podsumowanie

Państwa Unii Europejskiej są bardzo zróżnicowane ze względu na wielkość popytu na usługi krajowego i zagranicznego sektora turystyki. Wśród przyczyn powyższego faktu można wymienić czynniki geograficzne, ekonomiczne, historyczne i polityczne.

Przekrojowa analiza korelacji pomiędzy PKB per capita i miernikami popytu na zagraniczne dobra i usługi turystyczne niemal w całym badanym okresie wykazała silną dodatnią współzależność pomiędzy badanymi zmiennymi w 12 krajach o wysokim standardzie życia i mniejszą, ale również dodatnią, w 16 krajach o niższym poziomie życia. Im większe było PKB per capita kraju z pierwszej dwunastki, tym większa liczba obywateli uczestniczyła w zagranicznych podróżach długookresowych, większa również była liczba podróży przypadających na 1000 obywateli i wydatki nań ponoszone. Wpływ czynnika dochodowego w tych państwach na mierniki popytu na usługi krajowego sektora turystyki był ujemny. Zatem im wyższy był standard życia mieszkańców danego państwa, tym mniej osób uczestniczyło w podróżach krajowych, mniejsza była ich liczba i fundusze nań przeznaczane. Oznacza to, iż turystyka krajowa w miarę wzrostu dochodów konsumentów może być postrzegana jako dobro niższego rzędu. Dla 16 państw o niższym standardzie można zaobserwować, że czynnik dochodowy był bardziej istotny dla popytu na krajowe dobra i usługi turystyczne w pierwszym okresie analizy. Do roku 2011 przynajmniej dwa mierniki popytu krajowego w sposób istotny były skorelowane z PKB per capita. Istotny wpływ czynnika dochodowego w tych krajach na popyt na zagraniczne dobra i usługi turystyczne zauważamy od roku 2008. Znaczenie wpływu zasobności portfeli konsumentów na zróżnicowanie popytu na zagraniczne dobra i usługi turystyczne pomiędzy krajami UE wydaje się być zdecydowanie większe dla państw o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Zatem wśród państw o niższym poziomie życia, inne czynniki niż PKB per capita zdają się odgrywać wiodącą rolę w kształtowaniu wielkości zapotrzebowania na usługi zagranicznego sektora turystyki.

Jednakże wnioski płynące ze statycznej analizy współczynnika korelacji policzonego pomiędzy PKB per capita a miernikami popytu dla państw Unii Europejskiej przeprowadzonej dla każdego badanego roku począwszy od 2004, a skończywszy na 2014, nie znalazły potwierdzenia w analizie istotności czynnika dochodowego dla popytu turystycznego w poszczególnych krajach. Zachowania konsumentów państw członkowskich zaobserwowane podczas analizy statycznej zostały ukształtowane w długich latach historii danego państwa i ściśle zależały od jego sytuacji ekonomicznej. Krótkookresowe, jedenastoletnie szeregi czasowe mogły jedynie w części oddać długookresową tendencję, zwłaszcza, że lata te były czasem braku stabilizacji gospodarczej. Czynniki dochodowy nie wpływał na żaden z mierników popytu turystycznego w takich krajach, jak: Czechy, Estonia, Finlandia, Francja, Luksemburg, Wielka Brytania i Węgry. Można zauważyć, że są to kraje bardzo zróżnicowane pod względem ekonomicznym, geograficznym i historycznym.

Analiza przeprowadzona dla dłuższego okresu i uwzględniająca działanie czynnika dochodowego z opóźnieniem dałaby z pewnością inne rezultaty, na co wskazuje istotność PKB per capita zaobserwowana w badaniu przekrojowym.

## Literatura

- Li, G., Song, H. (2008). Tourism Demand Modelling and Forecasting: A Review of Recent Research. *Tourism Management*, 29 (2), 203–220.
- Li, G., Song, H., Witt, S.F., Fei, B. (2010). Tourism demand modelling and forecasting: how should demand be measured? *Tourism Economics*, 16 (1), 63–81.
- Majchrzak-Jaszczyk, A. (2014). Ruch turystyczny pomiędzy krajami UE, *Rozprawy Naukowe AWF we Wrocławiu*, 45, 204–214.
- Panasiuk, A. (2007). *Ekonomika Turystyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Outlon, N. (2012). *Hooray for GDP*. London: Centre of Economics Performance, London School of Economics and Political Science.
- Song, H., Witt, S.F. (2000). *Tourism Demand Modelling and Forecasting*. Routledge, Taylor and Francis Group.
- Vanhove, N. (2010). *The Economics of Tourism Destinations*. Elsevier.

**ANALYSIS OF INFLUENCE OF INCOME FACTOR ON SIZE AND DIVERSITY  
OF TOURISM DEMAND IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES  
IN 2004–2014**

**Abstract**

Income is a main determinant of tourism demand in the theory of tourism economics. Is it true in the European Union countries? Is an income the main factor differentiating countries? Author examined impact of income factor on tourism demand using statistical and econometric methods. Analysis of the correlation between GDP per capita and measures of demand for outbound tourisms showed a strong positive correlation between the two variables in 12 countries with a high standard of living and a smaller, but also positive in 16 countries with a lower standard of living. Income impact on demand for domestic tourism was negative, while in poorer countries was positive. GDP per capita was not a factor significantly conditioning tourism demand in the EU countries in the period 2004–2014.

**Keywords:** demand, correlation, coefficient, tourism

**Kod JEL:** Z32





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-16

**Urszula Markowska-Przybyła\***

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**David M. Ramsey\*\***

Politechnika Wrocławska

## **ZAUFANIE JAKO MIARA KAPITAŁU SPOŁECZNEGO – DANE DEKLAROWANE A OBSERWOWANE<sup>1</sup>**

### **STRESZCZENIE**

W artykule przedstawiono porównanie wartości miary kapitału społecznego – poziomu zaufania – uzyskanych w dwojaki sposób: jako odpowiedź na pytanie: „czy większości ludzi można ufać?” oraz w wyniku analizy zachowania graczy w grze „zaufanie”. Porównanie danych obu sposobów pomiaru pokazuje, że odpowiedzi na pytanie o zaufanie w niewielkim stopniu odzwierciedlają zachowania graczy, zaś dane agregowane na poziomie regionów nie są w ogóle skorelowane.

**Słowa kluczowe:** kapitał społeczny, zaufanie, pomiar, gra „zaufanie”

---

\* E-mail: [ump@ue.wroc.pl](mailto:ump@ue.wroc.pl)

\*\* E-mail: [david.ramsey@pwr.edu.pl](mailto:david.ramsey@pwr.edu.pl)

<sup>1</sup> Projekt sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS5/03954.

## Wprowadzenie

Pomiar kapitału społecznego napotyka na liczne problemy, których źródło tkwi w niejednoznacznym zdefiniowaniu pojęcia, głębokim uzależnieniu od kontekstu oraz niezwykle trudnej do wychwycenia istocie samego zjawiska. Różnorodne definiowanie i interpretowanie powoduje, że kapitał społeczny rozpatrywany jest na różnych poziomach odniesienia (od mikro do makro) i w różnych aspektach (strukturalnym, normatywnym, behawioralnym). Głębokie uzależnienie od kontekstu utrudnia porównania zasobów tego kapitału w czasie i przestrzeni, a trudności uchwycenia istoty zjawiska powodują, że tradycyjne źródła danych statystycznych wydają się być niewystarczające; zwłaszcza do badań sondażowych, na których opierają się bardzo często wskaźniki kapitału społecznego, należy podchodzić z pewną rezerwą. Niedostatki źródeł danych statystycznych, w kontekście pomiaru kapitału społecznego, stały się impulsem do badań z wykorzystaniem metod ekonomii eksperymentalnej, w której obserwować można konkretne zachowania badanych osób, jak zaufanie, wiarygodność, stosunek do dóbr wspólnych.

Celem niniejszej pracy jest wskazanie na poziom zaufania zaobserwowanego w przeprowadzonym przez autorów badaniu i porównanie go z poziomem zaufania deklarowanego wśród 1540 polskich studentów. Diagnozę poziomu zaufania „obserwowanego” oraz „deklarowanego” w badanej próbie, które porównywano, osiągnięto dzięki zastosowaniu metody eksperymentu (gra „zaufanie”) rozszerzonego o ankietę.

### 1. Kapitał społeczny i zaufanie

Mimo że pojęcie kapitału społecznego rozwijane jest od kilkadziesiąt lat, to wraz w upływie czasu nie doszło do konsensusu w sprawie definicji i interpretacji tego zjawiska. Wprawdzie zadomowiło się ono w powszechnym języku, jednak rozumiane jest często jedynie intuicyjne i używane jako synonim innych pojęć, np. społeczeństwa obywatelskiego.

Jedną z częściej analizowanych miar kapitału społecznego jest uogólnione zaufanie, choć przez różnych badaczy traktowane jest ono różnie. Istnieje problem z określeniem relacji pomiędzy zaufaniem a kapitałem społecznym. Niektórzy utożsamiają go z kapitałem społecznym, jak F. Fukuyama, inni traktują jako źródło i za-



sadniczy składnik tego kapitału, jak robi to R. Putnam, jeszcze inni jako jedną z form (J.S. Coleman).

W niniejszym opracowaniu przyjęto za R. Putnamem (1995), że kapitał społeczny „odnosi się (...) do takich cech społeczeństwa jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowane działania”.

Zaufanie – wg P. Sztompki (2007) – to rodzaj zakładu, który robimy w ciemno, choć można je rozumieć także jako wyrozumowaną kalkulację (Coleman, 1990). Zgodnie z definicją Gambetty (2000), jeśli ufamy komuś, to uważamy, że prawdopodobieństwo tego, że osoba ta będzie zachowywać się dla nas korzystnie, jest wystarczająco wysokie, by rozważyć zaangażowanie we współpracę z tą osobą. Według Jamesa (2002) jeśli A ufa B, oznacza, że A oczekuje, że B nie wykorzysta słabości A, które A wywołał angażując się w zdarzenie.

## **2. Stosowane metody pomiaru kapitału społecznego i przesłanki zastosowanej metody**

Wśród dyskusji wokół kwestii pomiaru kapitału społecznego wyróżnić można dyskusje nad przedmiotem pomiaru (mierzyć sieci relacji czy normy i wartości) oraz dyskusje nad metodami pomiaru (deklaracje czy obserwacje). Te drugie wiążą się z problemem wiarygodności uzyskiwanych danych. Pytania zadawane w ankietach dotyczące norm, wartości i przekonań są często pytaniami o dość „wrażliwe” kwestie, stąd ograniczona wiarygodność wobec wyników takich badań. Respondenci, udzielając nieświadomie nieprawdziwych odpowiedzi, wpływają na fałszywość informacji o faktycznym stanie, ci którzy robią to świadomie, ukrywając „niewygodną” prawdę, dodatkowo niekorzystnie świadczą o zasobach kapitału, czego wskaźniki nie obrazują.

Rozbieżności pomiędzy danymi deklarowanymi a obserwowanymi mogą być znaczne. Jako przykład służy tabela 1, obrazująca dane o frekwencji wyborczej – stosowane jako jeden ze wskaźników kapitału społecznego – według danych Diagnozy Społecznej i Państwowej Komisji Wyborczej.

Tabela 1. Dane na temat frekwencji wyborczej – dane obserwowane (wg PKW) a dane deklarowane (Diagnoza Społeczna)

	Frekwencja wg PKW w %	Czy głosowała Pani/Pan w ostatnich wyborach (% TAK w liczbie głosów ogółem osób powyżej 18 roku życia) Diagnoza Społeczna	Rozbieżność w punktach procentowych
Wybory samorządowe 1998	45,64	63,07	17,44
Wybory samorządowe 2002	44,12	60,59	16,47
Wybory samorządowe 2006	45,98	63,53	17,55
Wybory parlamentarne 2007	53,72	65,81	12,08
Wybory samorządowe 2010	47,38	68,21	20,83
Wybory parlamentarne 2011	48,82	68,33	19,51

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Państwowej Komisji Wyborczej oraz Danych Diagnozy Społecznej 2000–2013.

Do oceny generalizowanego zaufania wykorzystuje się powszechnie pytanie pochodzące z sondażu *World Values Survey*: „*generally speaking would you say most people can be trusted, or that you cannot be too careful in dealing with people?*” Pytanie to stosowane jest także w badaniu *European Social Survey* i sondażu Diagnozy Społecznej w Polsce.

Wiarygodność miar opartych o pytania o zaufanie budzi jednak pewne zastrzeżenia (Beugelsdijk, 2006, 2008; Glaeser, Laibson, Scheinkman, Soutter, 2000; Guiso, Sapienza, Zingales, 2010). Beugelsdijk (2006) argumentuje, że empiryczna operacjonalizacja zaufania bazująca na pytaniu „*generally speaking...*” właściwie nie mierzy zaufania międzyludzkiego, lecz wiarę (*confidence*) w dobre funkcjonowanie instytucji. Ponadto powtarzana jest krytyka, że sposób definiowania zaufania powoduje, że pojęcie to jest niejasne, szczególnie w związku z tym, co rozumiane jest przez respondentów przez pojęcie „ludzie” czy „większość ludzi” (Knack, Keefer, 1997). Respondenci mogą rozważać ludzi, z którymi mają kontakt, albo wszystkich ludzi w państwie, albo ludzi na świecie itp. Miller i Mitamura (2003) zauważają także, że możliwe odpowiedzi na to pytanie (czy większości ludzi można ufać) są w pewnym stopniu niekonsekwentne. Do wyboru odpowiedzi są np. następujące: „*most people can be trusted*” (większości ludzi można ufać) i „*need to be very careful*” (trzeba być bardzo ostrożnym), a zatem nie ma wyboru między „zaufaniem” a „brakiem zaufania”, ale wybór między „zaufaniem” a „ostrożnością”, co nie do końca może

być postrzegane jako przeciwieństwo. Ostrożność wynikać może m.in. z podejścia do ryzyka, a to różni się w różnych kulturach i społeczeństwach.

Metoda eksperymentu teoriogrowego stosowana może być jako metoda weryfikacji deklarowanego poziomu zaufania. Typową grą, jaką się przeprowadza w tym celu, jest gra „zaufanie” (Berg, Dickhaut, McCabe, 1995). Główną jej zaletą jest to, że pozwala ona osiągnąć łatwą w interpretacji miarę zaufania. W grze *trust game* (gra w zaufanie) zaproponowanej przez Berga, Dickhauta i McCabe’go, zwanej też *investment game*, bierze udział dwóch graczy (najczęściej anonimowych). Jeden z graczy (A) dysponuje pewną kwotą pieniędzy (X). Część tej kwoty, a nawet całość może przekazać (zainwestować) – według własnego uznania – drugiemu z graczy (B), jest to kwota (Y). Kwota Y, zanim trafi do drugiego z graczy (gracza B), jest mnożona przez czynnik  $\lambda$  większy niż 1, zazwyczaj 2 lub 3. Wiedzą o tym oboje z graczy. Następnie drugi gracz (B) decyduje (w warunkach niezależności od pierwszego gracza), czy przekazać z powrotem jakąś część otrzymanej kwoty  $\lambda Y$ . Gra *trust game* pozwala na badanie zaufania (udział przekazanej kwoty przez gracza A) oraz na badanie wiarygodności (solidności, godności zaufania, *trustworthiness*), którą jest frakcja  $\lambda Y$  zwracana pierwszemu graczowi. Zgodnie z założeniem racjonalności postępowania jednostek przyjmowanym w ekonomii, gracz A nie powinien nic przekazać drugiemu graczowi (gdyż powinien założyć, że gracz B postąpi racjonalnie i nie zwróci mu nic z przekazanej kwoty). Drugi gracz nie powinien nic zwrócić, w przypadku gdy otrzyma jakąkolwiek kwotę. Równowaga Nasha występuje zatem wtedy, gdy pierwszy gracz nic nie przekazuje drugiemu graczowi. Jednak w praktyce badawczej okazuje się, że gracze nie postępują zgodnie z założeniem racjonalności zachowań. Wy tłumaczeniem tego może być to, że gracz A spodziewa się innego zachowania po graczu B niż to wynikające z racjonalności ekonomicznej, kieruje się zaufaniem, czyli założeniem, że gracz B zachowa się w sposób dla niego (tj. dla gracza A) korzystny, ryzykując osobistą stratę. W praktyce także drugi gracz także nie zachowuje się racjonalnie z punktu widzenia ekonomii i przekazuje część kwoty z powrotem graczowi A.

Glaeser z zespołem (2000) oraz Lazzarini z zespołem (2004) pokazali, że odpowiedzi na pytanie WVS nie są skorelowane z przekazami graczy w grze TG, choć są skorelowane z przekazami graczy B, czyli miarą wiarygodności. Ich konkluzja była taka, że pytanie to mierzy wiarygodność, a nie zaufanie. Do podobnych wniosków doszli także Ashraf z zespołem (2006), Ermish z zespołem (2009), Holm i Nysted (2008) oraz Johanson z zespołem (2005).

Do innych wyników doszedł natomiast Fehr z zespołem (2003) oraz Bellemare i Kroeger (2007), a także Qin z zespołem (2011). Wyniki badań Fehra wskazują, że odpowiedzi na pytania o zaufanie są skorelowane z przekazami graczy A, a nie skorelowane z wiarygodnością. Z kolei Holm i Danielson (2005) znaleźli związki analizując dane dla Szwecji i ich brak dla Tanzanii.

Przeciwstawne wyniki pozostawiają wciąż aktualnym pytanie, czy pytanie o zaufanie WVS jest miernikiem zaufania, wiarygodności, obu tych zjawisk jednocześnie, czy może żadnego. Pytanie o to, co lepiej mierzy zaufanie (jakiej mierze zaufania należy zaufać): gry czy pytania o zaufanie zadali sobie także Paola Sapienza, Anna Toldra-Simats i Luigi Zingales (2013). Zgodnie z ich analizami ani pytanie WVS, ani gra „zaufanie” nie mierzą zaufania zdefiniowanego przez Gambettę (2000). Najlepszą miarą zaufania według nich jest nie kwota przekazana graczowi B, ale oczekiwania co do kwoty, jaka zostanie zwrócona przez gracza B. Oczekiwania graczy A były skorelowane z pytaniem o zaufanie oraz z innymi pytaniami o zaufanie, zwłaszcza gdy chodziło o duże kwoty, co dodatkowo potwierdza te wnioski. Do podobnych wniosków doszli Vyrastekowa i Garikipati (2005) oraz Qin z zespołem (2011).

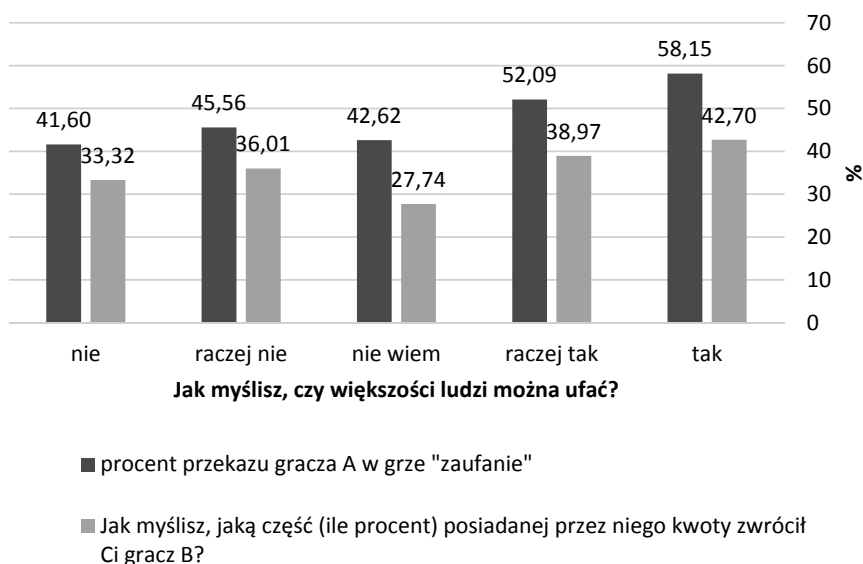
Z racji powyższych zastrzeżeń wobec miary zaufania opartej o deklaracje, tj. mającej swoje źródło w badaniach ankietowych oraz zróżnicowanych wynikach badań porównawczych przeprowadzonych dotychczas, autorzy podjęli cel porównań obu tych miar na polskim gruncie badawczym. Umożliwiły to przeprowadzone w okresie IV–VI 2014 roku obszerne badania, obejmujące 1540 osób – studentów publicznych szkół wyższych w 16 stolicach regionów<sup>2</sup>. W każdym z 16 regionów przebadano 88–100 osób, poddając je eksperymentowi *trust game*, a następnie badaniu ankietowemu. Połowa z 1540 osób odegrała rolę A w grze „zaufanie”, co dostarczyło informacji o zaufaniu, druga połowa – rolę gracza B, co pozwoliło obserwować poziom wiarygodności. Kwotą, jaką mieli do dyspozycji gracze A, było 10 zł. W ankiecie zadano pytanie o zaufanie o postaci „Jak sądzisz, czy większości ludzi można ufać”, z możliwymi wariantami odpowiedzi: tak, raczej tak, nie wiem, raczej nie, nie. Studentów zapytano także o wierzenia, które są jednym z czynników zaufania: „Jak myślisz, jaką część (ile procent) posiadanej przez niego kwoty zwrócił Ci gracz B w grze nr 2?”.

<sup>2</sup> Badania opisano szerzej w pracach: Markowska-Przybyła, Ramsey (2015), Markowska-Przybyła, Ramsey (2014).

### 3. Wyniki badań

Analiza korelacji danych indywidualnych wskazuje, że istnieje istotna statystycznie, choć słaba korelacja pomiędzy zaufaniem mierzonym na podstawie deklaracji (ankiet) i tym wykazanym poprzez wartość przekazu gracza A. Współczynnik korelacji Spearmana wynosi 0,126\*\*<sup>3</sup>. Osoby odpowiadające, że „większości ludzi można ufać” oraz „raczej można ufać” przekazywały w grze „zaufanie” więcej niż te, które deklarowały, że „raczej nie można” lub „nie można ufać większości ludzi” (por. rys. 1). Osoby deklarujące zaufanie przekazywały średnio ponad 58% posiadanej kwoty, te, które deklarowały brak zaufania – nieco powyżej 41%. W polskich warunkach pytanie o zaufanie (uogólnione w pewnym stopniu, choć niewielkim) odzwierciedla poziom zaufania obserwowanego w zaaranżowanych warunkach laboratoryjnych.

Rysunek 1. Wartości przekazu gracza A w grze „zaufanie” oraz deklaracje zaufania co do zachowania gracza B w grze „zaufanie” według odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione

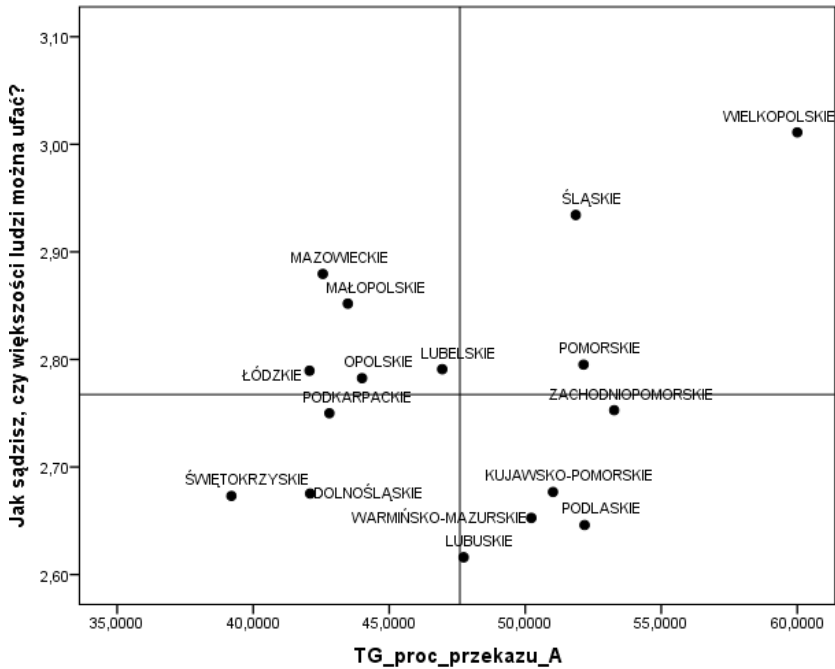


Źródło: badania własne.

<sup>3</sup> W dalszej części pracy przyjęto następujące oznaczenia: \* – istotność na poziomie 0,05; \*\* – istotność na poziomie 0,01.

O ile dane indywidualne dotyczące zaufania pochodzące z deklaracji oraz obserwacji istotnie są skorelowane ze sobą, nie można tego powiedzieć o danych agregowanych na poziomie regionu, z którego student pochodzi (por. rys. 2).

Rysunek 2. Wartości przekazu gracza A w grze „zaufanie” a odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione – dane agregowane na poziomie regionów



Źródło: badania własne.

Studenci z województw wielkopolskiego oraz śląskiego i pomorskiego średnio deklarowali uogólnione zaufanie na poziomie powyżej średniej dla całego badania, jak również ich przekazy w grze „zaufanie” średnio były powyżej średniego poziomu dla całej badanej próby. Z kolei u studentów z województw: świętokrzyskiego, dolnośląskiego i podkarpackiego odnotowano zarówno deklarowane, jak i obserwowane zaufanie poniżej średniej dla całego badania. U studentów z województw mazowieckiego, małopolskiego, a także – choć w mniejszym stopniu – łódzkiego, opolskiego i lubelskiego przeszacowane wydaje się być deklarowane zaufanie w stosunku do zachowań obserwowanych, niedoszacowane natomiast u studentów z re-

gionów leżących w IV ćwiartce: w województwach podlaskim, kujawsko-pomorskim, zachodniopomorskim i lubuskim.

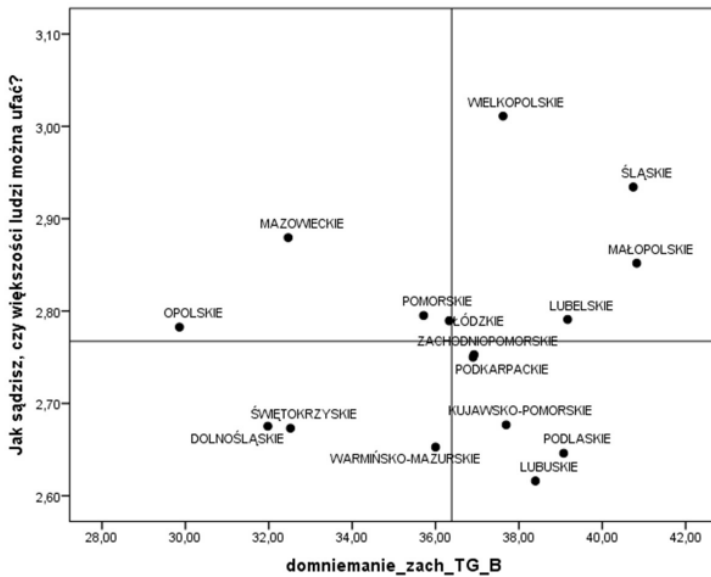
Na wysokość przekazu gracza A wpływ mają także inne, niż jego zaufanie do gracza B, czynniki: skłonność do ryzyka, awersja do nierówności, altruizm. Z uwagi na to zapytano graczy A o ich wierzenia, gdyż jak wskazują wcześniejsze, przytoczone powyżej badania, mogą one lepiej odzwierciedlać zaufanie niż sama wysokość przekazu. W ten sposób oddzielone zostają wierzenia graczy od ich preferencji. Badania przeprowadzone na polskim gruncie wskazują, że skorelowanie wartości przekazów i wierzeń co do zachowania gracza B jest umiarkowane (współczynnik korelacji 0,46\*\*). Gracze kierowali się nie tylko wierzeniami co do wysokości kwoty zwracanej przez gracza B, ale motywowani byli także innymi czynnikami. Przewidywania graczy A nie są jednak silniej skorelowane z deklarowanym w ankiecie zaufaniem niż wartość przekazu (0,099\*\*, por. rys. 1). Nie obserwuje się, podobnie jak poprzednio, korelacji dla danych agregowanych regionalnie.

Tak jak w przypadku analizy związków deklarowanego zaufania i wysokości przekazów graczy A, wyróżnić można 5 typów regionów (por. rys. 3): województwa wielkopolskie, śląskie, małopolskie i lubelskie – wysokie deklarowane zaufanie uogólnione oraz wynikające z przekonań w grze „zaufanie”, regiony: województwa dolnośląskie, świętokrzyskie i warmińsko-mazurskie – niskie obie wartości miar, przeszacowane zaufanie uogólnione w województwie mazowieckim i opolskim, a niedoszacowane zwłaszcza w lubuskim, podlaskim i kujawsko-pomorskim; pozostałe regiony charakteryzują się wartościami obu miar na przeciętnym poziomie.

W grupach wyróżnionych ze względu na płeć, wielkość miejscowości zamieszkiwanej przez badanego studenta, zamieszkiwany region, analizowane korelacje przedstawiają się w zróżnicowany sposób. W 15 regionach nie istnieje korelacja istotna statystycznie pomiędzy deklarowanym zaufaniem uogólnionym a wysokością przekazu w grze zaufanie (dla danych indywidualnych), jedynie w województwie lubuskim jest ona istotna statystycznie ( $r = 0,3^*$ ), w województwach warmińsko-mazurskim i wielkopolskim istnieje natomiast istotna statystycznie korelacja pomiędzy deklarowanym zaufaniem a przewidywaniami (wierzeniami) co do zachowania gracza B (odpowiednio:  $r = 0,465^{**}$  i  $r = 0,378^*$ ), natomiast w regionach małopolskim i podkarpackim deklarowane zaufanie uogólnione skorelowane jest z wiarygodnością graczy, tj. przekazami graczy B, skorygowanymi o wpływ wysokości otrzymanego przekazu, od którego także on zależał (odpowiednio:  $r =$

0,433\* i  $r = 0,289^*$ ). Odpowiedzi na pytanie o uogólnione zaufanie są silniej skorelowane z przekazami graczy A – bardziej w przypadku mężczyzn niż kobiet (odpowiednio:  $r = 0,223^{**}$  i  $r = 0,099^*$ ), natomiast u mężczyzn nie są istotnie skorelowane z deklarowaną wiarą w zachowanie gracza B, podczas gdy są w przypadku kobiet.

Rysunek 3. Wierzenia co do zachowania gracza B w grze „zaufanie” a odpowiedzi na pytanie o zaufanie uogólnione – dane agregowane na poziomie regionu



Źródło: badania własne.

Największą zbieżność odpowiedzi na pytanie o generalizowane zaufanie z wartością przekazów i wierzeniami w zachowania graczy B wykazują mieszkańcy miast średnich, tj. o liczbie mieszkańców 20–100 tys. (odpowiednio  $r = 0,206^{**}$  i  $r = 0,226^{**}$ ) w mniejszym stopniu najmniejszych (poniżej 5 tys. mieszkańców) ( $r = 0,129^*$  i  $r = 0,123^*$ ) i największych (powyżej 100 tys. mieszkańców) ( $r = 0,123^*$ ). Korelacji tych brak w miastach małych.



## Podsumowanie

Deklarowane zaufanie słabo, choć istotnie statystycznie, koreluje – w przeprowadzonych badaniach – z zaufaniem obserwowanym w grze „zaufanie”: zarówno z wartością przekazu gracza A, a także z przewidywaniami tego gracza co do zachowania gracza B. Oznacza to, że odmiennie niż w wielu badaniach, w polskich warunkach pytanie o zaufanie uogólnione w pewnym stopniu, choć niewielkim, odzwierciedla poziom zaufania obserwowanego w zaaranżowanych warunkach laboratoryjnych. Może to być skutek różnego rozumienia pytania o zaufanie. Wniosek ten stanowi przesłankę do dalszych badań, mających na celu porównanie zachowań graczy w grze „zaufanie” w układzie międzynarodowym. Jak wskazują wyniki badań, na siłę korelacji może mieć wpływ struktura demograficzna badanych osób: płeć oraz wielkość jednostki osadniczej, którą zamieszkują.

Korelacji istotnych statystycznie nie ma jednak na poziomie regionów. Przeszacowanie zaufania deklarowanego wystąpiło szczególnie w województwie mazowieckim (biorąc pod uwagę obie miary, tj. wartość przekazu i wierzenia graczy A) i małopolskim, niedoszacowanie zaś w kujawsko-pomorskim, podlaskim (przeszacowanie w przypadku wartości obu miar), warmińsko-mazurskim i lubuskim. Województwa wielkopolskie i śląskie, zarówno w przypadku deklaracji i obserwacji, reprezentują wysokie zaufanie, natomiast dolnośląskie i świętokrzyskie – niski jego poziom. Wnioski te mogą być warte rozważenia przy analizach czynników rozwoju regionalnego.

Niespójności deklaracji i obserwacji wynikać mogą z nieświadomego lub świadomego deklarowania zaufania różnego od zachowania. Przypuszczać można, że sformułowanie „zaufanie wobec większości ludzi” jest różnie rozumiane w poszczególnych regionach Polski: szczególnie w Polsce południowo-wschodniej pytanie to mierzy raczej wiarygodność niż zaufanie.

## Literatura

- Ashraf, N., Bohnet, I., Piankov, N. (2006). Decomposing trust and trustworthiness. *Experimental Economics*, 9 (3), 193–208.
- Bellemare, C., Kröger, S. (2007). On representative social capital. *European Economic Review*, 51 (1), 183–202.

- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10 (1), 122–142.
- Beugelsdijk, S. (2006). A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, 30 (3), 371–387.
- Beugelsdijk, S. (2008). Trust, institutions and the “generally speaking question”: a reply to Uslaner. *Cambridge Journal of Economics*, 32 (4), 633–638.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ermisch, J., Gambetta, D., Laurie, H., Siedler, T., Noah Uhrig, S.C. (2009). Measuring people’s trust. *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)*, 172 (4), 749–769.
- Fehr, E., Fischbacher, U., Rosenblatt, V., Bernhard, Schupp, J., Wagner, G.G. (2003). *A Nationwide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioural Experiments into Representative Surveys* (SSRN Scholarly Paper No. ID 413204). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Gambetta, D. (2000). Can we trust trust. W: D. Gambetta (red.), *Trust: Making and breaking cooperative relations*, s. 213–237. Department of Sociology, University of Oxford.
- Glaeser, E.L., Laibson, D.I., Scheinkman, J.A., Soutter, C.L. (2000). Measuring trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), 811–846.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2010). *Civic capital as the missing link* (Working Paper No. 15845). Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Holm, H.J., Danielson, A. (2005). Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence From Tanzania And Sweden. *The Economic Journal*, 115 (503), 505–532.
- Holm, H., Nystedt, P. (2008). Trust in surveys and games—A methodological contribution on the influence of money and location. *Journal of Economic Psychology*, 29 (4), 522–542.
- James, H.S. Jr. (2002). The trust paradox: a survey of economic inquiries into the nature of trust and trustworthiness. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 47 (3), 291–307.
- Johansson-Stenman, O., Mahmud, M., Martinsson, P. (2005). *Trust, trust games and stated trust: evidence from rural Bangladesh*.
- 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.
- Lazzarini, S.G., Madalozzo, R., Artes, R.S. (2004). *Measuring trust: An experiment in Brazil* (Insper Working Paper). Insper Working Paper, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.
- Markowska-Przybyła, U., Ramsey, D. (2014). A game theoretical study of generalised trust and reciprocation in Poland: I. Theory and experimental design. *Operations Research and Decisions*, (3), 59–77.

- Markowska-Przybyła, U., Ramsey, D. (2015). A game theoretical study of generalised trust and reciprocation in Poland: II. A description of the study group. *Operations Research and Decisions*, (2), 51–73.
- Miller, A.S., Mitamura, T. (2003). Are surveys on trust trustworthy? *Social Psychology Quarterly*, 66 ( 1), 62–70.
- Putnam, R.D. (1995). *Demokracja w działaniu: Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*. Kraków: WydawnictwoZnak.
- Qin, X., Shen, J., Meng, X. (2011). Group-based trust, trustworthiness and voluntary cooperation: Evidence from experimental and survey data in China. *The Journal of Socio-Economics*, 40 (4), 356–363.
- Sapienza, P., Toldra-Simats, A., Zingales, L. (2013). Understanding trust. *The Economic Journal*.
- Sztompka, P. (2007). *Zaufanie: fundament społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Vyrastekova, J., Garikipati, S. (2005). *Beliefs and Trust: An Experiment* (Research Paper No. 200511). University of Liverpool Management School.

## TRUST AS A MEASURE OF SOCIAL CAPITAL – SURVEY AND EXPERIMENTAL EVIDENCE

### Abstract

The article presents a comparison between measures of an aspect of social capital – the level of trust – obtained in a two fold way: firstly, as the answer to the question: “would you say most people can be trusted?” and secondly as a result of analyzing players’ behavior in the trust game. The comparison of the results of both methods of measurement shows that the answers to the question of trust reflects players’ behavior only to a small extent, and aggregated data at the regional level are not correlated at all.

**Keywords:** social capital, trust, measurement, trust game

**Kody JEL:** C700, R120, Z130





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-17

**Maciej Miszewski\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## INKLUZYWNY SYSTEM GOSPODARCZY – UTOPIA I DROGA DO JEJ REALIZACJI

### STRESZCZENIE

Przedmiotem artykułu jest koncepcja gospodarki inkluzywnej, sformułowana przez E. Mączyńską. Autor poddaje tę koncepcję analizie na gruncie podejścia ekonomii ewolucyjno-instytucjonalnej, wykorzystując ujęcie zmian ustrojowych, zaproponowane przez D. Acemoglu i J.A. Robinsona, a także zestawiając tę koncepcję z ideą nowego pragmatyzmu, lansowaną przez G.W. Kołodkę. Wskazane zostają przesłanki skłaniające do aplikacji modelu gospodarki inkluzywnej, jak też bariery i uwarunkowania mogące utrudnić takie przedsięwzięcie.

**Słowa kluczowe:** ustrój społeczno-gospodarczy, dysfunkcje systemowe, instytucje włączające, systemy wartości jako podstawa polityki gospodarczej

### Wprowadzenie

Co najmniej od roku 2008 w środowiskach ekonomistów, socjologów i innych reprezentantów nauk społecznych toczą się dyskusje dotyczące diagnozy funkcjonującego (tak w krajowej, jak i w globalnej skali) ustroju społeczno-gospodarczego. Wydaje się, że światowy kryzys finansowy, którego niektóre przejawy daje się ob-

---

\* E-mail: e.m.miszewscy@ue.katowice.pl

serwować nawet obecnie, jest nie tyle przyczyną zainteresowania tą problematyką, co katalizatorem, czynnikiem, który wyzwolił falę różnorodnych dociekań prowadzonych już wcześniej, lecz nieujawnianych przeważnie w publikacjach. Powszechnie wyznawano wszak przeświadczenie, iż kapitalistyczna gospodarka rynkowa stanowi ostateczny możliwy kształt tego ustroju. Znalazło to m.in. wyraz w tezie F. Fukuyamy o „końcu historii”. Wywody o innych dających się wyobrazić ładach ustrojowych traktowano zatem jako niepoważne utopie.

Współcześnie sytuacja uległa zmianie. Po pierwsze, przekonanie o niemożności zasadniczych zmian systemu zostało podważone. Po drugie zaś, po części skutek odrzucenia tezy Fukuyamy, inaczej zaczęto traktować samą kategorię utopii. W literaturze ekonomicznej zaczęły pojawiać się sugestie, że konstruowanie projektów niewykonalnych (zwłaszcza doraźnie niewykonalnych) nie musi być wcale zabiegiem jałowym intelektualnie. Krytyczna analiza dysfunkcji systemowych może być zatem uzupełniana projektami rozwiązań, które jeśli nawet nie dają się wdrożyć w danym momencie, to stanowią ukierunkowanie dla kierowanych wobec polityki gospodarczej rekomendacji.

Opisane podejście sprzyja też podejmowaniu analiz dotyczących barier, które – trwale bądź chwilowo – uniemożliwiają realizację poszczególnych „utopijnych” projektów. Rezultaty takich analiz mogą być użyteczne, nawet jeśli część zidentyfikowanych dzięki nim przeszkód uzna się za nieprzezwyciężalne. Nadaje to walory pragmatyzmu ujęciom normatywnym, które wcześniej skupiały się na wykrywaniu dysfunkcji i ich krytyce. Opisaną tendencję towarzyszy w literaturze ekonomicznej istotny zwrot w zakresie metodologii. Coraz więcej miejsca zdobywa dla siebie ekonomia heterodoksyjna, w tym zwłaszcza – ekonomia instytucjonalna. Wyraźnie odchodzi się też od traktowania ekonomii normatywnej jako ekonomii „gorszego sortu”, doceniając, że w warunkach generalnej niestabilności systemowej jakość i skuteczność polityki gospodarczej zależy od przyjęcia normatywnych założeń dotyczących długookresowych celów strategicznych. Wreszcie, coraz częściej odrzuca się zasadę aksjologicznej neutralności ekonomii, wskazując tak na jej szkodliwość, jak i na wewnętrzną sprzeczność. Rzecz w tym, że odrzucenie aksjologii w naukach społecznych również jest przyjęciem określonej postawy aksjologicznej.

Opisany stan rzeczy uzasadnia bliższe zajęcie się koncepcją inkluzywnego systemu gospodarczego, stanowiącego dobry przykład tak rozumianej utopii. Celem niniejszego opracowania jest krytyczna analiza genezy tej koncepcji, jej istoty oraz uwarunkowań możliwości jej realizacji.

## 1. Celowość tworzenia projektów ładu społeczno-gospodarczego

Podstawę dla tworzenia nowych, alternatywnych względem istniejących propozycji ładu jest diagnoza dysfunkcji i ograniczeń rozwojowych kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Istnieją dwa, komplementarne względem siebie, nurty takich krytycznych diagnoz. Pierwszy z nich, który można byłoby nazwać alterglobalistycznym, podnosi konsekwencje procesu globalizacji w jej aktualnym kształcie oraz ich polityczne i społeczno-kulturowe implikacje. J. Kleer nazywa je generalnie zagrożeniami rozwojowymi. Wskazuje, że globalizacja i powiązania gospodarek różnych krajów powstałe w wyniku rewolucji informatycznej tworzą szereg pól konfliktów interesu, które wcześniej nie istniały lub nie były widoczne. Obecny model kapitalistycznej gospodarki rynkowej sprzyja koncentracji władzy ekonomicznej w rękach wielkich graczy, zarówno niektórych państw, jak i instytucji międzynarodowych, a przede wszystkim wielkich ponadnarodowych korporacji i grup finansowych (Kleer, 2013, s. 29). Konsekwencje tego stanu rzeczy są destrukcyjne z punktu widzenia trwałości systemu i jakości jego funkcjonowania. „Potęga ekonomiczna korporacji międzynarodowych daje możliwość ingerowania w sprawy państw, do których dotarł ich kapitał. Stanowi ona też decydujący czynnik zakłócający czy wręcz uniemożliwiający funkcjonowanie wolnego rynku. Doprowadziła bowiem do oligopolizacji czy wręcz do monopolizacji licznych obszarów rynku światowego, a także rynków w poszczególnych państwach” (Kleer, 2013, s. 34).

W podobnym duchu przedstawia podstawowe dysfunkcje systemu wielu innych autorów. Akcentują oni rolę finansyzacji gospodarki, odrywającej znakomitą większość globalnych obrotów finansowych od działalności sfery realnej – wytwarzania dóbr i usług (Ratajczak, 2012, s. 287). Wskazują też na szkodliwe oddziaływanie rewolucji informatycznej podsycającej konsumpcjonizm, a jednocześnie tworzącej technologiczne podłoże dla procesu finansyzacji (Miszewski, 2015, s. 78–79).

Drugi, istotny nurt krytyki obecnego kształtu systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej koncentruje się na jej marnotrawnym charakterze, wiążącym się z pogłębiającym rozwarstwieniem dochodowym (Kołodko, 2012, s. 294), kolidującym z obiektywną ograniczonością wyczerpujących się zasobów. W tym nurcie wyróżnić trzeba przede wszystkim prace G.W. Kołodki. Lansuje on koncepcję „nowego pragmatyzmu” i wywiedziony z niej postulat „gospodarki umiaru”. Odrzuca jednocześnie założenia współczesnej ekonomii głównego nurtu, wytykając jedno-

stronność dociekań, przejawiającą się m.in. w pomijaniu kosztów ekologicznych. „Kapitalizm neoliberalny (...) z właściwą sobie kalkulacją kosztów, która pomija w rachunku aspekty środowiskowe, uznawałby, że absolutnie nie opłaca się ponosić kosztów globalnej ochrony środowiska, skoro korzyści miałyby się pojawić dopiero za trzy, cztery i więcej dekad. W myśl takiego podejścia opłaca się gospodarować w sposób prowadzący za kilkadziesiąt lat do katastrofy ekologicznej, gdyż tańsze jest popychanie świata w przepaść aniżeli usiłowanie ratowania go przed kataklizmem” (Kołodko, 2012, s. 240–241). Ekonomia umiaru, przez co G.W. Kołodko rozumie zarówno podejście teoretyczne, jak i wynikającą z niego koncepcję polityki gospodarczej, polegać ma na dostosowaniu tempa rozwoju poszczególnych składowych gospodarki globalnej (w przekroju sektorów gospodarki oraz gospodarujących krajów) do wymogu zachowania długookresowej równowagi.

Oba wskazane nurty krytyki są bodźcem dla refleksji metodologicznej poszukującej odpowiedzi na pytanie o przyczyny istniejącego stanu, jak też podstaw dla określenia sposobów jego naprawy. Dociekania dotyczące tak postawionego zagadnienia prowadzą coraz częściej w stronę ekonomii instytucjonalnej, a ściślej – ekonomii instytucjonalno-ewolucyjnej, podtrzymującej perspektywę „starego” amerykańskiego instytucjonalizmu, stroniącej – w przeciwieństwie do „nowej ekonomii instytucjonalnej” – od filiacji z ekonomią neoklasyczną (Dequech, 2002).

## 2. Idea instytucji inkluzywnych

Punktem wyjścia staje się tu przypuszczenie, iż o sposobie funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, jego możliwościach rozwojowych, a także podatności na dysfunkcje i erozję, decyduje charakter jego instytucji. Podstawowe rozróżnienie w tym zakresie – podział na instytucje włączające (inkluzywne) i wyzyskujące wprowadzili D. Acemoglu i J.A. Robinson. „Włączające instytucje gospodarcze zezwalają na uczestnictwo wielkich mas ludzkich w działalności gospodarczej i zachęcają do niego (...). Aby mieć taki charakter, instytucje owe muszą gwarantować własność prywatną i mieć oparcie w bezstronnym systemie prawa, a także w zespole usług publicznych, które tworzą równe boisko, pozwalające wymieniać się towarami i usługami oraz zawierać umowy” (Acemoglu, Robinson, 2014, s. 90).

Instytucje włączające potrzebują w tym ujęciu państwa jako swego kreatora i strażnika. W przeciwieństwie do nich „instytucje, które nie mają cech instytucji



włączających, nazywamy instytucjami wyzyskującymi, ponieważ ich celem jest wyzysk jednej części społeczeństwa przez drugą przez pozbawianie jej dochodów i majątku” (Acemoglu, Robinson, 2014, s. 92).

Zaproponowany podział jest ważny, lecz niepozbawiony pewnych słabości. Przede wszystkim, jego autorzy redukują system instytucji do jego formalnego aspektu – usankcjonowanych prawnie norm i zasad. Ujęcie takie implikuje skupienie uwagi na bezpośrednich działaniach państwa, a zarazem skierowuje rozważania dotyczące możliwości ustanawiania i zapewniania dominacji instytucji inkluzywnych w stronę domeny politologii. Pytanie, w jakich sytuacjach i dlaczego państwo, rozumiane jako aparat władzy, miałyby być zainteresowane w tworzeniu i podtrzymywaniu takich instytucji, należy równie dobrze do porządku dociekań politologii, jak ekonomii. Trzeba zgodzić się z przywołanymi tu autorami, że to instytucje polityczne decydują w ostatecznym rachunku o kształcie instytucji gospodarczych, a w efekcie – o charakterze całego systemu. „Wyzyskujące instytucje polityczne koncentrują władzę w rękach nielicznej elity, a na jej wykorzystywanie władzy nakładają niewielkie tylko ograniczenia. Potem owa elita kształtuje zazwyczaj tak instytucje gospodarcze, aby eksploatować zasoby reszty społeczeństwa” (Acemoglu, Robinson, 2014, s. 97). Wskazują oni również na mechanizm dziedziczenia rozwiązań instytucjonalnych, wykazując w swoich badaniach, że nawet jeśli do władzy dochodzą nowe jednostki czy grupy, to niezależnie od głoszonych haseł i ideologii, ulegają one pokusie odtwarzania systemu instytucji wyzyskujących. Przerwanie takiego błędnego koła jest możliwe, wedle prezentowanego przez Acemoglu i Robinsona ujęcia, jedynie dzięki koincydencji korzystnych zjawisk pozwalających na zaszczerpienie i ugruntowanie w systemie społeczno-gospodarczym nowych instytucji o inkluzywnym charakterze.

Niezależnie od szans napotkania na taki moment zwrotny, powstający dzięki przypadkowym koincydencjom, przedstawiana koncepcja przypisuje społeczeństwu zdolność (choćby tylko potencjalną) prowadzenia własnej polityki instytucjonalnej. Może budzić to istotne wątpliwości. W nawet najbardziej demokratycznych krajach, przy ugruntowanych podstawach społeczeństwa obywatelskiego, społeczeństwo może dokonywać wyboru rozwiązań instytucjonalnych, lecz nie jest w stanie prowadzić permanentnej polityki w tym zakresie. Polityka taka wymagałaby przyjęcia horyzontu czasowego wycelowanego nie w teraźniejszość, a przyszłość kolejnych pokoleń (min. 20–25 lat). Musiałaby bowiem polegać na konsekwentnie i długo-

okresowo prowadzonych działaniach edukacyjno-propagandowych. Ujawnia się tu ponownie słabość koncepcji Acemoglu i Robinsona, redukującej system instytucjonalny do zespołu norm formalnych. Być może, w bardzo sprzyjających warunkach, społeczeństwo bywa zdolne do wyłaniania elity prawodawczej, lecz nawet najbardziej inkluzywny system prawny nie przeobrazi charakteru całego ustroju, jeśli nie będzie wsparty przez instytucje nieformalne, a więc przeświadczenia, nawyki, obyczaje i stereotypy myślowe (Lissowska, 2008, s. 29). Bez nich prawo nie będzie skuteczne, koszty jego egzekwowania będą rosły, a cały system w niezbyt długim czasie zacznie erodować.

Teza, że w punktach zwrotnych historii znaczenia nabierają nawet niewielkie różnice instytucjonalne, będzie bardziej wiarygodna, gdy uwzględnimy wspierający zmiany w kierunku instytucji inkluzywnych wpływ podobnie ukierunkowanych instytucji nieformalnych. Zgodnie z tym głębszego sensu nabiera formułowanie nawet pozornie utopijnych projektów systemowych. Ich istnienie i możliwość upowszechniania zwiększają szanse wykorzystania punktu zwrotnego, gdy tylko się on nadarzy. Istnienie swoistego przyczółka instytucji inkluzywnych, a nawet tylko pluralistycznych hamuje jednocześnie rozwój instytucji wyzyskujących. „Logika pluralistycznych instytucji politycznych znacznie utrudnia poszerzanie władzy przez dyktatora, przez frakcje w grupie sprawującej władzę czy nawet przez mającego dobre intencje prezydenta” (Lissowska, 2008, s. 371).

Trzeba jednak pamiętać, że skala owych pluralistycznych instytucji musi być na tyle wielka, aby mogły one oddziaływać na postawy istotnej części społeczeństwa. Kluczowe znaczenie mają tu faktyczne przejawy działania rozwiązań pluralistycznych. Jeśli ograniczają się one jedynie do słownych deklaracji, „koło sukcesu”, o którym piszą Acemoglu i Robinson, nie zostanie uruchomione. Do podobnych wniosków dochodzi G. Hodgson, badając wpływ poszczególnych składowych systemu instytucjonalnego na jakość gospodarki (Hodgson, 2006), jak też M. Lissowska, która omawiając procesy transformacji systemowej w Polsce stwierdza: „Znaczenie tradycji zachodniego chrześcijaństwa w porównaniu z małym znaczeniem jakości (głównie formalnych) standardowych instytucji wydaje się wskazywać na rolę nieformalnych i silnie zakorzenionych zwyczajów – autonomii, odpowiedzialności i przedsiębiorczości. Okazały się one bardziej znaczące niż zasady formalnie wprowadzane i kiego egzekwowane” (Lissowska, 2008, s. 371).

Niezależnie od podniesionych zastrzeżeń wolno przyjąć, że w warunkach niestabilności systemowej, w oczekiwaniu na pojawienie się punktu zwrotnego, w pełni zasadne jest tworzenie projektów ustrojowych, alternatywnych względem funkcjonującego, mimo wątpliwości, czy projekty takie dadzą się obecnie realizować.

### 3. Koncepcja inkluzywnego systemu społeczno-gospodarczego

Na gruncie polskiej myśli ekonomicznej, odnosząc się do pojedynczego, polskiego przypadku systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej, z szerszą wizją systemu opartego na instytucjach włączających, wystąpiła E. Mączyńska (2015, s. 117–134). Przyjęte przez nią podejście różni się nieco od prezentowanego przez Acemoglu i Robinsona, chociaż przyjmuje te same podstawy metodologiczne. Autorka nawiązuje do pojęcia błędnego koła, opisanego przez wspomnianych badaczy. Podobnie jak oni podkreśla, że konsekwencją błędnego koła jest zahamowanie rozwoju („ryzyko sekularnej stagnacji”). Wskazuje też instytucje, które – jej zdaniem – są głównymi przyczynami utrzymywania się błędnego koła w Polsce. Instytucje te można poddać bliższemu oglądowi z punktu widzenia zarzucanego im, wyzyskującego charakteru.

W pierwszej kolejności E. Mączyńska wymienia niewydolny system stanowienia i egzekwowania prawa. Zmienność i złożoność regulacji prawnych może być w istocie przyczyną wyzysku i wykluczenia części społeczeństwa. Mamy bowiem do czynienia z pogłębianiem naturalnej asymetrii informacyjnej oraz z nierównym dostępem do usług systemu sądowniczego. Nadmierna szczegółowość przepisów, mająca swoją postawę w powszechnie stosowanej literalnej wykładni prawa, zmusza do ciągłej ich modyfikacji. W rezultacie wąska warstwa pozostających na usługach elit politycznych prawników i administratywistów dysponuje wiedzą, pozwalającą na podporządkowanie przeważającej części społeczeństwa.

Kolejną poddaną krytyce autorki instytucją jest system podatkowy. Nie spełnia on – jej zdaniem – obecnie ani funkcji fiskalnej, ani redystrybucyjnej, ani też – rzecz jasna – prorozwojowej. System ten w praktyce obciąża najbardziej tych, którzy z racji niewielkiej skali dochodów i niedostatku wiedzy czują się wykorzystywani przez fiskus, a oszczędza tych, których stać na angażowanie ekspertów czy korzystanie z usług doradców podatkowych, pomagających na uchylanie się od zapłaty należnych budżetowi kwot. Za ten stan rzeczy obwiniona zostaje przede wszystkim nie-

przejrzystość i nadmierna złożoność systemu. Wydaje się, że argumenty autorki na rzecz przypisania systemowi fiskalnemu w Polsce wyzyskującego (wykluczającego) charakteru można jeszcze uzupełnić. Stosowany tryb ściągania podatków, jak też podejście polityków do publicznej debaty w kwestii wydatków budżetu utwierdza większość obywateli w przeświadczeniu, iż są zależni od władzy politycznej. Warto pamiętać, że w założeniach demokracji (a więc „ludowładztwa”) to społeczeństwo jest suwerenem, na rzecz którego działa jego agent – instytucje państwa. Podatki są więc nie tyle daniną publiczną, co sposobem, w jaki społeczeństwo współfinansuje dobra publiczne – te, których nie jest w stanie zapewnić sobie indywidualnie ani grupowo oraz te usługi, których konsumpcja przynosi dodatnie efekty zewnętrzne – np. oświata, ochrona środowiska przyrodniczego, czy też ochrona epidemiologiczna.

Ze sposobu postawienia tego problemu wynika wiele dla obiektywnego, a przede wszystkim – dla subiektywnego odczuwania przez obywateli swojego statusu społecznego. Jedynie bardzo nieliczna część społeczeństwa jest świadoma, że rząd ma służyć obywatelom, szanując ich podmiotowość. Elity polityczne dbają, aby wiedza ta nie była traktowana serio. Społeczeństwo nie będzie upodmiotowione dzięki obdarzaniu go brzmiącymi demokratycznie sloganami. Aby tak było, musi móc poczuć się współkształtującym rzeczywistość podmiotem. W przypadku systemu fiskalnego konieczne jest nie tylko uczynienie systemu przejrzystym, ale i uruchomienie debaty o kierunkach wydatkowania i o rozmiarach wydatkowanych przez budżet środków. Ludzie powinni mieć świadomość, że państwo wydaje ich własne pieniądze (nawet jeśli z tych pieniędzy wypłaca im – w przypadku sektora publicznego – ich pensje). Współdecydowanie o kierunkach wydatkowania własnych pieniędzy wydaje się kluczowym uwarunkowaniem podmiotowości obywateli.

Kolejną analizowaną przez E. Mączyńską instytucją jest prawo pracy. Jego słabości sprzyjają odtwarzaniu (poprzez działanie matrycy instytucjonalnej) stosunków typu folwarcznego w relacjach pomiędzy pracownikami a pracodawcami, jak też pomiędzy samymi pracownikami. Straty z tego tytułu ponoszą bynajmniej nie tylko pracobiorcy. Pracodawcy nie w pełni zdają sobie z tego zazwyczaj sprawę, ale folwarczny model relacji w miejscu zatrudnienia wyklucza kreatywność pracowników, zmniejszając jednocześnie ich podatność na stymulujące efektywność bodźce. W efekcie rentowność przedsiębiorstw kultywujących podtrzymujący wspomniany model, styl kierowania personelem jest znacznie niższa niż potencjalnie osiągalna, a innowacyjność staje się rzadkością. O ile w przypadku sektora prywatnego interes

właścicielski skłania niekiedy do refleksji nad skutecznością „tradycyjnego” wyzyskiwania pracowników, to w sektorze państwowym brak nawet takiej siły przeciwdziałającej. Sytuację pogarsza tam jeszcze dominacja kryteriów politycznych przy doborze kadry zarządzającej, z czego wynika zarówno niski poziom wiedzy fachowej, jak i – ze względu na tzw. karuzelę stanowisk – brak odpowiedzialności zarządzających za dokonywane w ten sposób marnotrawstwo zasobów – w tym przypadku zasobów kapitału ludzkiego.

Wątpliwość może budzić natomiast wskazanie jako kolejnej negatywnie ocenianej instytucji zadłużenia publicznego i nierównowagi finansów publicznych. E. Mączyńska argumentuje, iż sytuacja taka utrudnia przeciwdziałanie bezrobociu oraz zwiększa ryzyko pogarszania się sytuacji demograficznej wraz z jej dalszymi konsekwencjami w postaci wzrostu wydatków na renty i emerytury. Nie do końca wyjaśnia to podniesioną kwestię. Zadłużenie publiczne, a ściślej jego koszty w postaci obsługi długu publicznego, można uznać za czynnik wpływający na ilość miejsc pracy tylko wtedy, jeśli uprzednio sformułuje się postulat tworzenia tych miejsc z użyciem środków budżetowych, czego autorka nie czyni. Postulat taki może być godny rozważenia. Problem zagospodarowania tej części zasobów kapitału ludzkiego, która ze względu na poziom swoich kwalifikacji i kompetencji nie ma długookresowo szans wykorzystania w gospodarce opartej na wiedzy jest jednym z najpoważniejszych dylematów stojących przed polityką gospodarczą – również globalną polityką gospodarczą. Nie wchodząc zbyt głęboko w to zagadnienie można dostrzec, że jakiegokolwiek próby jego rozwiązania musiałyby się wiązać z odrzuceniem efektywnościowego kryterium zastosowania tego kapitału. W miejsce tego kryterium pojawiłoby się zapewne kryterium minimalizacji społecznych kosztów pozostawienia bardzo liczebnych grup ludności – tak prekariuszy, jak i bezrobotnych – poza strukturami porządku społeczno-gospodarczego. Ważniejsze wydaje się tu nie to, jakie korzyści gospodarcze może przynieść wykorzystanie nadwyżek kapitału ludzkiego (co może być wykonalne jedynie w odniesieniu do części tych nadwyżek), a to, jakie koszty trzeba będzie ponieść, aby zachować wewnętrzną równowagę systemu społecznego.

Problem starzenia się społeczeństw wiąże się w istocie z podobnymi dylematami. Z jednej strony potrzebne jest wykorzystanie potencjału części grupy 60+ – tych osób, które pomimo osiągnięcia wieku emerytalnego zdolne są i skłonne do kontynuowania aktywności zawodowej. Z drugiej zaś – dla pozostałych emerytów, a także

dla wcale licznej grupy ludzi w wieku przedemerytalnym niezdolnych już obiektywnie do wykonywania jakiejkolwiek pracy konieczne jest zapewnienie źródeł utrzymania na poziomie przewyższającym choć trochę minimum biologiczne.

Uwzględniając podniesione zastrzeżenia wypada uznać, że zadłużenie publiczne i brak równowagi finansowej nie są instytucjami wyzyskującymi, a stanowią jedynie podłoże utrwalające inne takie instytucje. Zauważmy przy tym, iż gdyby nawet udało się zrównoważyć finanse publiczne i spłacić całość zadłużenia, to podniesione wyżej dylematy i tak nie zostałyby rozstrzygnięte.

Kolejna wskazana przez E. Mączyńską instytucja: „cykl wyborczy i związany z nim priorytet celów wyborczych przed długookresowymi” bez wątpienia może być zaliczona do instytucji wyzyskujących. Autorka trafnie zauważa, iż „efektywność nie ma elektoratu”, a mnożące się w kolejnych kampaniach niespełniane (niekiedy także – niespełnialne) obietnice wyborcze stanowią metodę odbierania podmiotowości wyborcom. Koszty błędnych wyborów politycznych, jak też braku możliwości dokonywania faktycznych wyborów są niemal w całości przerzucane na społeczeństwo. Wyborcy są mniej lub bardziej oszukiwani, a następnie płacą za marnotrawstwo związane z zaniechaniem długookresowych strategii na rzecz realizacji drugorzędnych, doraźnych, ale atrakcyjnych medialnie celów.

Wreszcie ostatnia z szeregu podniesionych przez przywołaną autorkę dysfunkcji, które próbuje się tu interpretować w kategoriach instytucjonalnych, jest raczej konsekwencją poprzednio omówionych niż odrębną instytucją. E. Mączyńska pisze o nasilającej się anomii i erozji zaufania. „Rozregulowanie norm oraz chaos i sprzeczności w systemie wartości skutkują narastaniem trudności z oceną, co jest dobre, a co złe w postępowaniu ludzi (...), jakie sposoby dochodzenia do celów są dopuszczalne, a jakie nie, co jest wartością, a co antywartością” (Mączyńska, 2015, s. 119). Wskazane tu zjawisko należałoby traktować jako istotne uwarunkowanie wzmacniające działanie istniejących już instytucji wyzyskujących i ułatwiających powstawanie dalszych.

#### **4. Instytucje inkluzywnego systemu społeczno-gospodarczego**

O ile rozpoznanie kluczowych instytucji wyzyskujących w oparciu o diagnozę rzeczywistości społeczno-gospodarczej wydaje się względnie łatwe, to trudniejszym wyzwaniem jest już wskazanie instytucji włączających (inkluzywnych), które mia-

łyby wyprzeć z systemu instytucje wyzyskujące. Jeszcze zaś trudniejsze wydaje się wskazanie drogi, jaką miałyby się to dokonywać.

E. Mączyńska wymienia w tym zakresie kolejno: cywilizacyjne instytucje inkluzji społecznej, inkluzywne przedsiębiorstwo, inkluzywne rynek i wreszcie – inkluzywne państwo oraz instytucje samorządowe (Mączyńska, 2015, s. 119). Każda z tych propozycji zasługuje na rozważenie. Przez pierwszą z wyliczonych instytucji należy rozumieć regulacje ukierunkowane na rozwój i umacnianie takich zdobyczy cywilizacyjnych, jak powszechne ubezpieczenie społeczne i ochronę zdrowia, powszechny dostęp do edukacji, gwarantowaną powszechną płacę minimalną, prawa związkowe oraz ochronę dóbr wspólnych. Uwagę zwraca tu ograniczenie się w tym obszarze jedynie do instytucji formalnych. Stanowi to zawężenie problemu, gdyż samo istnienie określonych norm nie zapewnia jeszcze ich egzekwowania, a istotny wpływ na to, czy i jak realizowane są regulacje dotyczące owych zdobyczy cywilizacyjnych wywierają ukształtowane w społeczeństwie instytucje nieformalne. Ich istnienie, a zwłaszcza zakorzenienie w szeroko pojętym sektorze usług publicznych, zależy od wyznawanych przez większość społeczeństwa wartości, a te z kolei od norm tworzących matrycę instytucjonalną – norm nie w pełni uświadamianych, lecz mimo tego przesądających o interpretacji danych norm formalnych, jak też o sposobie realizowania głoszonych oficjalnie wartości. Zastrzeżenie to odnosi się tak do odruchów jednostek, jak i do reakcji środowisk zawodowych (nauczycieli, sędziów, policjantów, lekarzy itd.). Warunek opowiedzenia się za proinkluzywnym systemem wartości musiałyby też wcześniej spełnić państwo, a ściślej – polityczne gremia decydujące o kształcie prowadzonej polityki społecznej.

Podobne, lecz dalej jeszcze idące wątpliwości można podnieść wobec koncepcji „inkluzywnego przedsiębiorstwa”. Znakomita większość przedsiębiorców, pracowników, a nawet działaczy związków zawodowych podpisałaby się zapewne pod wizją przedsiębiorstw ukierunkowanych na optymalną absorpcję wiedzy i innowacyjności. Również „efektywne godzenie interesów pracodawców i interesów pracobiorców z interesem społecznym” nie powinno budzić sprzeciwu. Jednak nie w tym rzecz. Przedsiębiorstwa są wspólnotami, w których takie godzenie interesów zależy nie tylko od możliwego konsensusu (uświadomionej zbieżności interesów), ale przede wszystkim od tego, czy jednostki składające się na taką wspólnotę odczuwają konsensus jako niesprzeczny z ich partykularnymi dążeniami. Jest to prawdopodobne tylko wtedy, jeśli nie ma między nimi zbyt wielkich różnic w systemach

wartości, a ponadto jeśli większość z nich traktuje swój związek z przedsiębiorstwem jako element długookresowej strategii. W sytuacji, w której – co wielce prawdopodobne – przeciętne przedsiębiorstwo nie będzie spełniać tego warunku, pojawia się potrzeba kształtowania postaw przez odpowiednią politykę edukacyjną i propagandową. Polityka taka byłaby zadaniem państwa, które jednak – jako zbiorowość polityków i urzędników – musiałoby dzielić propagowane wartości. Nie jest też oczywiste, czy państwo dysponowałoby dostatecznie skutecznymi instrumentami edukacyjnymi.

Kolejną inkluzywną instytucją, a ściślej – zespołem takich instytucji – ma być w prezentowanym ujęciu inkluzywny rynek. Główne oczekiwania wobec niego to społecznie akceptowane reguły wejścia i wyjścia oraz symetria praw kontrahentów ze szczególnym uwzględnieniem ochrony praw konsumentów. E. Mączyńska dotyka tu kluczowej dla wyzyskującego charakteru współczesnego systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej właściwości – powszechności relacji asymetrycznych. Zapewnienie symetrii praw oznaczałoby rozbudowaną regulację rynku połączoną z zasadniczym ograniczeniem możliwości naruszania suwerenności decyzyjnej konsumenta przez reklamę i pochodne względem niej działania marketingowe. Należałoby się też zastanowić, czy – z pewnością niezbędną dla realizacji takiego celu – radykalna i konsekwentna polityka antymonopolowa nie zaowocowałaby masową ucieczką kapitału z kraju, który spróbuje ustanowić taki „inkluzywny rynek”. Zapewne wycofałby się cały kapitał zagraniczny, zwłaszcza zainwestowany w sferach handlu, bankowości i ubezpieczeń, a także część rodzimych grup kapitałowych. Cena, jaką trzeba byłoby zapłacić za inkluzywny charakter rynku, byłaby wysoka. To, czy godna byłaby zapłacenia, zależy od szerszej koncepcji polityki gospodarczej, której autorka analizowanej idei nie zarysowuje.

Wreszcie, ostatni zespół instytucji inkluzywnych, to instytucja państwa oraz instytucje samorządowe. Ich głównym zadaniem miałyby być dbałość o rozwój przedstawionych wcześniej instytucji inkluzywnych oraz zapobieganie kreowaniu instytucji wyzyskujących, a także powstawaniu i utrzymywaniu się nierówności w dostępie do prawa.



## 5. Uwarunkowania realizacji idei gospodarki inkluzywnej

Zaprezentowana wyżej koncepcja ustroju gospodarczego i jego społecznych ram nie budzi wątpliwości co do swojej wewnętrznej spójności ani też co do celowości przyjęcia jej rozwiązań. Urzeczywistnienie gospodarki opartej na wiedzy, zapewniającej rozwiązanie problemu sensowności gospodarowania – podporządkowanie go priorytetom rozwoju jednostki przy godnym i zharmonizowanym z tym rozwojem standardem zaspokajania potrzeb materialnych – jest propozycją utopijną, ale pożądaną i zasługującą na poważne potraktowanie. Nie podważając więc celów proponowanego przez E. Mączyńską ładu społeczno-gospodarczego, zadać trzeba szereg pytań dotyczących możliwości urzeczywistnienia tej koncepcji.

Pierwsze z nich dotyczy przesłanek, które musiałyby być spełnione, aby omówione zespoły instytucji mogły powstać lub zostać ustanowione, a także, aby mogły zakorzenić się trwale w matrycy instytucjonalnej. Należy tu wskazać na specyficzne kompetencje, odzwierciedlające zarazem stan umysłów jednostek składających się na społeczeństwo, które musiałyby być zapewnione – poprzez rozbudzenie wewnętrznego potencjału, procesy edukacji i pedagogiki społecznej – większości członków społeczeństwa. Byłyby to zatem:

- poczucie bezpieczeństwa zbudowane na charakterze relacji jednostki z innymi jednostkami i z otoczeniem instytucjonalnym,
- zakorzenienie jednostek w swoim otoczeniu społecznym,
- zdolność do aktywnego działania na rzecz tworzącej to otoczenie wspólnoty (niezależnie od jej skali) oraz odnajdywanie satysfakcji w tym działaniu,
- umiejętność czerpania korzyści z działań wspólnoty, w której się egzystuje, tak w zakresie korzyści materialnych, jak i niematerialnych.

Druga grupa przesłanek wiąże się z procesami zapewniania wyliczonych kompetencji, które w tym kontekście powinny być traktowane jako specyficzne dobra publiczne. Do tych przesłanek zaliczyć można:

- edukację na rzecz współistnienia w obrębie wspólnot różnej skali, prowadzoną zarówno na szczeblach edukacji szkolnej, jak i w ramach studiów wyższych, wreszcie – jako edukację skierowaną do szerokich warstw ludności za pośrednictwem mediów (telewizji, portali internetowych itp.),
- dostęp do wiedzy i informacji, jak też do technik ich selekcjonowania i doboru,

- ukierunkowanie istniejących instytucji formalnych pod kątem zgodności z wskazanym wyżej profilem działań edukacyjnych, jak też zdolności do zapewniania dóbr, składających się na pierwszą grupę przesłanek.

To, że można wskazać działania wiodące do rozwoju inkluzywnego systemu społeczno-gospodarczego, nie musi jeszcze oznaczać, że podjęcie takich działań jest prawdopodobne czy w ogóle możliwe. Odwołując się do przedstawionej wcześniej koncepcji D. Acemoglu i J.A. Robinsona, zauważmy, że autorzy ci widzą szansę ustanawiania instytucji włączających (inkluzywnych) jedynie w sprzyjającej koincydencji zjawisk związanych z niezależnymi od siebie i zasadniczo niepodlegającym sterowaniu trendom dziejowym (Acemoglu, Robinson, 2014, s. 127).

Podobny tok myślenia przyjmuje w swoich publikacjach G.W. Kołodko. „Procesy będą tak, jak będą, gdyż wiele okoliczności zbiega się naraz” (Kołodko, 2008, s. 287). Akcentuje on w tym kontekście rolę czynników kulturowych i politycznych, wskazując, że współcześnie wzrasta rola czynników kulturowych. Formułowana przez niego recepta na uruchomienie nowego ładu społeczno-gospodarczego, zapewniającego rozwój ludzkości i wzrost gospodarczy w gospodarkach zapóźnionych w stosunku do średniej globalnej, sugeruje samoczynność pożądanej przemiany.

„Wychodząc z opisu, analizy i interpretacji tego, co stało się w przeszłości i co zachodzi w teraźniejszości, dochodzimy do wartościowania i postulowania działań, które mają w przyszłości utworzyć określoną wiązkę tychże rzeczy – czyli zjawisk i procesów – aby ich wypadkowa skutkowała pożądanym kierunkiem i tempem rozwoju społeczno-gospodarczego. Zdecyduje zbieżność, nakładanie się i przenikanie rozmaitych czynników. I to właśnie jest ten wielowarstwowy, heterogeniczny «kamen magiczny», który może nam w przyszłości ułatwić działania w innym przypadku niemożliwe” (Kołodko, 2014, s. 36).

Podejście Acemoglu i Robinsona nie odbiega od prezentowanego przez Kołodkę. Ujmując rzecz skrótowo, należy czekać na korzystną koincydencję trendów. Kołodko podsuwa jeszcze myśl, że należy być przygotowanym do takiej sytuacji, dysponując aksjologicznym kryterium oceny możliwych wariantów przyszłości (bo już niekoniecznie – rozwoju) oraz zbiorem postulatów, których realizacja sprowadzi gospodarkę globalną na drogę sukcesu cywilizacyjnego. Z tego punktu widzenia można uznać propozycję E. Mączyńskiej za komplementarną względem obu rozważanych koncepcji. Przy bliższym oglądzie można dostrzec jednak inne jeszcze

przesłanki owego korzystnego zwrotu sytuacji. Przed samym momentem zwrotnym muszą pojawić się korzystne warunki kulturowe – u Acemoglu i Robinsona, analizujących przypadek brytyjskiej Glorious Revolution decydujące były nie tylko wzrost liczebności klasy przedsiębiorców (kupców i producentów wełny), ale przede wszystkim wzrost wykształcenia w obrębie tej klasy. Przykład ten można uogólnić – warunki kulturowe sprzyjające wykorzystaniu punktu zwrotnego tworzy w istocie państwo poprzez wcześniej już prowadzoną politykę. Elżbieta I oparła się na szerokiej warstwie kupiectwa i drobnych producentów, wygrywając ich przeciw dawnej arystokracji. Analogicznie, również współcześnie, kulturowe podłoże dla dobrego wykorzystania punktu zwrotnego może stworzyć państwo, jeśli – z dowolnych przyczyn – zmuszone jest się oprzeć na warstwach wcześniej wyłączonych z faktycznego udziału w kształtowaniu bytu społecznego. Taka proinkluzywna polityka państwa kreuje koalicję sił kluczową dla powodzenia procesu przemian, związaną wspólnymi wartościami pomimo odrębności doraźnych interesów. W ujęciu Acemoglu i Robinsona wartościami tymi są wiara w skuteczność działania rynku i demokracji. Natomiast w koncepcji G.W. Kołodki kluczowe jest nie tyle przyjęcie określonych wartości, co przekonanie, iż właśnie wartości są elementem, względem którego powinny być pochodne zarówno system instytucjonalny, jak i oparta o ten system polityka.

W zarysowanym kontekście sposób rozumienia wartości musi uwzględniać ich ewolucję. Kołodko pisze: „Przez wartości należy rozumieć stany pożądane, do których osiągnięcia dąży się przez aktywność gospodarczą. Dotyczy to zarówno rzeczy fizycznych, jak i usług niematerialnych. Wymaga to permanentnego dokonywania ocen oraz formułowania preferencji, co komu jest potrzebne i kogo na co stać. Trzeba wobec tego oceniać istniejące sytuacje oraz ich zmiany i na tym tle formułować priorytety w odniesieniu do wytwarzania i posiadania dóbr i usług dla jednostek, grup i całych społeczeństw” (Kołodko, 2008, s. 289). Zgadając się z G.W. Kołodką co do ewoluowania wartości i determinujących je kontekstów kulturowych, trzeba jednak zastrzec, że nie należy przyjmować preferencji społeczeństw jako obiektywnych przesłanek kreowania systemu wartości. Preferencje te są zawsze konsekwencją oddziaływania działających w danym momencie instytucji nieformalnych, w tym również – instytucji głębiej zakorzenionych, stanowiących składowe matrycy instytucjonalnej. Preferencje te można i trzeba modyfikować prowadząc długofalowy proces edukacji. Punktem wyjścia powinien być zatem, tak jak w propozycji E. Mą-

czyńskiej, zestaw wartości proinkluzywnych, utrwalanych przez oświatę i propagandę, co zwiększałoby szanse akceptacji społecznej dla próby dokonania w momencie „punktu zwrotnego” pozytywnej zmiany ustrojowej.

## Podsumowanie

Przedstawione tu rozważania nie dają podstaw do wyciągnięcia ostatecznych i dających się operacjonalizować konkluzji. Dociekania zaprezentowanych autorów łączą w sobie niepokój o stan i perspektywy globalnego systemu społeczno-gospodarczego, jak też składających się nań systemów narodowych z optymistycznym przeświadczeniem, iż powody do tego niepokoju możliwe są do przewyciężenia. Zarazem wszystkim omawianym tu propozycjom zarzucić można niekompletność oraz pomijanie niekorzystnych uwarunkowań postulowanej przemiany. Mając świadomość, iż również moje komentarze do owych propozycji mogą budzić zastrzeżenia podobnej natury, ograniczę się do wskazania tylko jednej wątpliwości. Wspólnym mianownikiem dróg do korzystnej zmiany systemowej jest oparcie się na państwie jako na podmiocie kreującym wartości (inne u każdego z autorów), strzegącym ich i propagującym je. Nasuwa się tu pytanie – czy istniejące współcześnie państwa, nawet te, które deklarują się jako demokratyczne i są za takie uznawane, byłyby skłonne do spełniania takiej roli?

J. Kler wskazuje w tym względzie na erozję systemu demokratycznego, występującą w prawie wszystkich państwach reprezentujących ten typ ustroju. Podkreśla on, że głównym celem partii politycznych działających w warunkach systemu demokratycznego jest obecnie zdobywanie i utrzymywanie władzy, a w o wiele mniejszym stopniu reprezentowanie długookresowych interesów społeczeństwa. Niewykluczone więc, że szanse przygotowania społeczeństw do wsparcia przemiany systemowej zależą od wcześniejszej reformy systemu politycznego. Nietrudno zauważyć, iż mamy tu do czynienia z błędnym kołem. Do reformy systemu politycznego potrzebny jest nacisk społeczeństwa obywatelskiego, a ono może przybrać rozmiary zapewniające skuteczność takiego nacisku dopiero w wyniku uzyskania dominacji przez instytucje włączające. Alternatywą pozostaje więc liczenie na oddolne procesy samoorganizacji społeczeństw.

## Literatura

- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2014). *Dlaczego narody przegrywają*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Dequech, D. (2002). The Demarkation between the “Old” and the “New” Institutional Economics: Recent Complications. *Journal of Economic Issues*, XXXVI (2), 565–572.
- Hodgson, G.M. (2006). Institutions, Recessions and Recovery in the Transitional Economies. *Journal of Economic*, XL (4), 875–894.
- Kleer, J. (2013). Globalne zagrożenia rozwoju (koncept teoretyczny i obszary badań). W: E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*, s. 13–43. Warszawa: PAN – Komitet Prognoz Polska 2000 Plus.
- Kleer, J. (2013), Globalizacja a systemy polityczne. W: E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*, s. 51–76. Warszawa: PAN – Komitet Prognoz Polska 2000 Plus.
- Kołodko, G.W. (2008). *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kołodko, G.W. (2012). *Dokąd zmierza świat – Ekonomia polityczna przyszłości*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kołodko, G.W. (2014). Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości. W: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej*, s. 19–38. Warszawa: PTE.
- Lissowska, M. (2008). *Institucje gospodarki rynkowej w Polsce*. Warszawa: C.H. Beck.
- Mączyńska, E. (2015). Inklusywna gospodarka. W: J. Żakowski (red.), *Reforma kulturowa 2020–2030–2040*, s. 117–134. Raport przygotowany na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej. Warszawa.
- Miszewski, M. (2015), Instytucjonalne podłoże dryfu systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej. W: E. Mączyńska (red.), *Modele ustroju gospodarczego. Kontrowersje i dylematy*, s. 138–148. Warszawa: PTE.
- Ratajczak, M. (2012). Finansyzacja gospodarki. *Ekonomista*, 3, 281–302.

## INCLUSIVE ECONOMIC SYSTEM – A VISION AND THE WAY TO ITS REALIZATION

### Abstract

This paper deals with the concept of inclusive economy proposed by E. Mączyńska. We analyse it through the lenses of evolutionary-institutional economics employing the systemic change approach, as offered by D. Acemoglu and J.A. Robinson, as well as juxtaposing it with the idea of new pragmatism promoted by G.W. Kołodko. We point both to the premises that would allow the implementation of inclusive economy and to the obstacles and conditions that could hold back such an endeavour.

**Keywords:** socioeconomic system, systemic disfunctions, inclusive institutions, value systems as a basis for economic policy

**Kod JEL:** P3



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-18

**Beniamin Noga\***

**Marian Noga\*\***

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

## EDUKACJA EKONOMICZNA SPOŁECZEŃSTWA A EDUKACJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

### STRESZCZENIE

Celem opracowania jest określenie edukacji przedsiębiorczości jako kategorii naukowej, która jest elementem edukacji ekonomicznej. Jest to niezwykle ważne dla polskiej gospodarki, gdyż aby myśleć o szybkim doganianiu państw wysokorozwiniętych, przede wszystkim w zakresie uzyskiwanych dochodów i wysokiego PKB na 1 mieszkańca, musimy stworzyć silną i pojemną klasę średnią, a bez wzrostu przedsiębiorczości nie będzie to możliwe.

**Słowa kluczowe:** edukacja przedsiębiorczości, edukacja ekonomiczna

### Wprowadzenie

Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków jest wysoce niesatysfakcjonujący. Brakuje zarówno wiedzy o:

- prawach ekonomicznych i ich charakterze,

---

\* E-mail: marian.noga@wsb.wroclaw.pl

\*\* E-mail: agata.bzura@wsb.wroclaw.pl

- cyklicznym rozwoju gospodarki rynkowej i nieuchronności kryzysów gospodarczych,
- ryzykach różnego rodzaju, związanych praktycznie z **każdą** decyzją gospodarczą,
- instytucjach i praktycznych umiejętnościach korzystania z instrumentów finansowych,
- związkach ekonomii z kulturą, polityką, etyką, socjologią i innymi naukami, jak i wiedzy z zakresu makroekonomii i powiązania gospodarki krajowej z gospodarką globalną. Dzisiaj w gospodarce mamy do czynienia z połączeniem ryzyka gospodarczego z ryzykiem politycznym, co nazywamy **ryzykiem systemowym państwa**. S. Hoti (2002, s. 1–61) słusznie stwierdza, że dla określenia ryzyka systemowego danego państwa, fundamentalne znaczenie mają trzy czynniki:

- ekonomiczne – PKB per capita, roczna stopa inflacji, stopa realnego wzrostu PKB, udział deficytu budżetu państwa w PKB danego roku, deficyt obrotów bieżących handlu zagranicznego w stosunku do PKB (%),
- finansowe – zadłużenie zagraniczne do PKB (%), stabilność kursu walutowego, obsługa zadłużenia zagranicznego (% PKB), płynność netto oraz bilans handlowy jako procentowy udział w eksporcie,
- polityczne – stabilność rządu, konflikty wewnętrzne i zewnętrzne, warunki socjoekonomiczne, profil inwestycyjny, obecność wojska w polityce, korupcja, napięcia etniczne oraz religijne, poziom demokracji, poziom biurokracji, porządek prawny.

Narodowy Bank Polski w Strategii edukacji ekonomicznej NBP na lata 2010–2012 stwierdza, że bez świadomego ekonomicznie i finansowo społeczeństwa nie jest możliwy stabilny wzrost gospodarczy. Istotnym zagrożeniem dla stabilnego wzrostu są:

- stereotypy,
- mity,
- błędne przekonania dotyczące zagadnień ekonomicznych (Strategia...)

Ponadto NBP stwierdza, że istnieje silna korelacja między jakością **edukacji ekonomicznej** a rozwojem gospodarczym. Powyższe rozważanie pokazuje wręcz, że rozwój gospodarczy zależy od edukacji ekonomicznej społeczeństwa. Zatem – czym jest edukacja ekonomiczna? Zaczniemy od wyjaśnienia genezy słowa „edukacja”, które wywodzi się od łacińskiego „educatio” – wychowanie, wykształcenie, kształcenie.



Cicero używał łacińskiego „educatio” w rozumieniu „wychowanie”. Jak słusznie pisze się w literaturze przedmiotu, termin edukacja jest dosyć chwiejny, bowiem jedni kojarzyli go z wykształceniem, a inni z wychowaniem. Ale tak już było w starożytnym Rzymie. Jak słusznie pisze Mirosław Bańko (2000, s. 365) „edukacja to słowo książkowe, a oznacza «uczenie kogoś lub uczenie się, zwłaszcza instytucjonalne, np. w szkole» lub «kształtowanie u kogoś określonych postaw lub reakcji»”. Pedagodzy z kolei w terminie „edukacja” widzą przede wszystkim zmienianie ludzi, szczególnie dzieci i młodzieży, stosownie do panujących w danym społeczeństwie ideałów i celów wychowawczych w sposób instytucjonalny, np. w szkole (por. Okoń, 1987, s. 66).

Jak słusznie zauważa A. Jeżowski, edukacja we współczesnym świecie nabiera zupełnie nowego znaczenia, bowiem edukacja to „zorganizowany przez państwo system nauczania i wychowania, ale skoncentrowany na rozwoju społeczeństwa, a co zatem idzie, także na jego rozwoju gospodarczym (Jeżowski, 2007, s. 12).

W 1998 roku opracowany został Raport dla UNESCO przez Międzynarodową Komisję do Edukacji dla XXI wieku, którego autorem był Jacques Delors, w którym napisano: „w obliczu wyzwań, edukacja jawi się jako szansa, którą należy bezwzględnie wykorzystać w dążeniu ludzkości do ideałów pokoju wolności i sprawiedliwości społecznej (...). Komisja marzy o edukacji twórczej i budującej nowego ducha. Mimo to nie zaniedbała trzech pozostałych filarów edukacji, które w pewnym sensie dostarczają podstawowej wiedzy, jak uczyć się, aby żyć wspólnie. Przede wszystkim – uczyć się, aby **wiedzieć** (...) Uczyć się, aby **działać** (...) Uczyć się, aby **być** – wreszcie i przede wszystkim (...) Tak więc edukacja powinna stale przystosowywać się do zmian społecznych, nie zaniedbując przekazywania osiągnięć, podstaw i rezultatów ludzkiego doświadczenia” (Raport..., s. 9–19). W tym miejscu należy mocno podkreślić, że wymieniony Raport stwierdza, że aby edukacja zapewniła wysoką jakość kształcenia i sprawiedliwość społeczną, musi mieć charakter **edukacji ustawicznej**.

## 1. Edukacja ekonomiczna

Analiza dotycząca zagadnienia edukacji w ogóle pozwala nam zdefiniować własną definicję edukacji. Brzmi ona następująco:

**Edukacja** jest to ogół czynności i procesów mających na celu uczenie, czyli przekazywanie wiedzy i umiejętności korzystania z dorobku i doświadczenia ludz-

kości; uczenie się wszystkiego, co pozwala żyć wspólnie oraz kształtowanie określonych cech i umiejętności w procesie wychowania i zmieniania ludzi, szczególnie ludzi młodych w sposób instytucjonalny i spersonalizowany, pozainstytucjonalny.

Jest to nasza definicja edukacji, która ma roboczy i opisowy charakter, ale na pewno ułatwi nam dobre określenie edukacji ekonomicznej. Edukacja ekonomiczna jest to po prostu uczenie (kogoś) i uczenie się (samemu) ekonomii i wszystkich jej dziedzin, takich jak:

- finanse,
- ekonomiki branżowe,
- historia gospodarcza,
- statystyka ekonomiczna i ekonometria,
- zarządzanie w teorii i praktyce,
- matematyka finansowa,
- teoria podejmowania decyzji ekonomicznych z wykorzystaniem narzędzi matematyki, takich jak teoria gier itp.

Oczywiście jest to punkt wyjścia do definiowania edukacji ekonomicznej.

**Edukację ekonomiczną** możemy więc określić jako proces uczenia i uczenia się ekonomii i wszystkich jej dyscyplin, posługiwanie się wiedzą uzyskaną w procesie nauczania w praktyce gospodarczej oraz kształtowanie świadomości i wyobraźni ekonomicznej niezbędnej do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej powszechnie panującej w skali globalnej.

Tak określona przez nas edukacja ekonomiczna wyraźnie dzieli się na:

- edukację finansową (bankową i ubezpieczeniową),
- edukację przedsiębiorczości,
- edukację konsumencką,
- edukację makroekonomiczną kształtującą świadomość ekonomiczną opartą na relacjach mikroprzedsiębiorstw gospodarczych z otoczeniem bliższym i dalszym, instytucjonalnym i pozainstytucjonalnym składającym się na ład gospodarczy (ekonomiczny) i ład społeczny.

Obecnie przechodzimy do analizy, kluczowej części edukacji ekonomicznej, czyli edukacji przedsiębiorczości.

## 2. Edukacja przedsiębiorczości

Kreatywność, innowacyjność i przedsiębiorczość to trzy składowe budowania silnej, nowoczesnej gospodarki rynkowej, czyli takiej, jaką chcemy stworzyć w Polsce. W tym miejscu chcielibyśmy wyjaśnić, jak należy podchodzić do analizy przedsiębiorczości, i odpowiedzi na pytanie, co to jest „przedsiębiorczość”. Wydaje się, że roboczo przedsiębiorczość można określić jako: „cecha działania zmierzającego do zapewnienia racjonalnej i efektywnej koordynacji zasobów, jako swoista forma pracy lub jako czwarty czynnik produkcji, po pracy, ziemi i kapitale” (Bratnicki, Strużyna, 2001, s. 34). Natomiast w aspekcie ekonomicznym, najbardziej klarowną definicję przedsiębiorczości prezentują S. Shane i S. Ventakataraman (Shane, 2003, s. 3–5), pisząc że „są to wszelkie działania, na które składają się identyfikacja, ocena i eksploatacja szans wprowadzenia nowych produktów i nowych usług, czy też sposobów organizowania nowych rynków, nowych surowców (...). W przedsiębiorczości zawsze występują takie elementy, jak:

- istnienie szans rynkowych jako warunek *sine qua non*,
- ponoszenie ryzyka,
- występowanie różnych opcji w rozpoznaniu szans rynkowych,
- tworzeniu nowych kombinacji zasobów,
- wprowadzanie innowacji, niekoniecznie o charakterze przełomowym”.

O przedsiębiorczości można również mówić jako o postawie i zachowaniu się przedsiębiorcy, czyli słynnego *entrepreneura*, jako jego zespole cech działania i charakteru. W końcu o przedsiębiorczości można mówić jako o procesie z jednej strony i zespole cech opiniujących sposób postępowania człowieka z drugiej strony. Oczywiście **proces** to działania ukierunkowane na wprowadzenie produkcji i sprzedaży nowatorskiego pomysłu, a **zespół cech** to kreatywność, skłonność do ryzyka, dynamizm, przestrzeganie szans i umiejętność przystosowania się do zmieniających się warunków (Shane, 2003, s. 3–5).

W tym miejscu chcielibyśmy wskazać na burzliwy rozwój teorii przedsiębiorczości, przy czym – co zauważyliśmy w literaturze przedmiotu – tak naprawdę każdy uczoney miał swoją teorię przedsiębiorczości. Pionierami na pewno byli Frank H. Knight i Joseph A. Schumpeter. Potem pojawiły się nowe spojrzenia na przedsiębiorczość, których autorami są: H.B. Hostelitz, A. Cole, D. Mc Clelland, M. Casson, W.B. Gartner, H.H. Stevenson, M.J. Roberts, H.I. Grousbeck, M.M. Hart, J. Dail,

P. Drucker, bądź spojrzenia współczesnych przedsiębiorców, takich jak Lee Iacocca, Henry Ford, Dave Gibbons, Steve Jobs, Bil Gates, Warren Buffet, Steve Wozniak i inni, jak chociażby Karol Marks. Ale do przedsiębiorczości można też podchodzić w sposób zupełnie nieoczekiwany, tak jak Kamil Janus, który uważa, że przedsiębiorczość to poszukiwanie nowoczesnych doznań za pośrednictwem książek filozoficzno-kulturowych. Również przedsiębiorczość to gry i zabawy polegające na biegłym rachunku matematyczno-fizycznym (Hasło *Przedsiębiorczość*).

Wydaje się, że obecnie już wiemy, co to jest przedsiębiorczość i w tym momencie przystępujemy do wyjaśnienia: co to takiego jest edukacja przedsiębiorczości? I tutaj od razu napotyka się na kilkanaście mitów związanych z przedsiębiorczością, z których ten najbardziej rozpowszechniony to taki, że przedsiębiorcą trzeba się urodzić, a więc zachowań przedsiębiorczych nie można się nauczyć (Bratnicki, Dyduch, Gabryś). Jest to typowy stereotyp, który trzeba eliminować z życia społecznego, tak jak stereotyp, że nie można nauczyć się dobrze ekonomii. Bardzo trafną wydaje się tutaj anegdotalna odpowiedź na pytanie: Co to jest ekonomia? Jest to prosty, chłopski rozum podany w zawilej formie. Albo bardziej nobliwie, jest to *common sense* podany w zawilej formie! Współczesne badania światowe (S. Cummings, J. Roure, D.F. Kuratko, S. Birley, D.F. Muzyka, J.A. Timmons) i polskie, np. profesora Mariusza Bratnickiego, pokazują, że każdy człowiek ma potencjał zostania przedsiębiorcą poprzez nabywanie odpowiednich umiejętności, wiedzy, doświadczenia, a także poprzez nawiązywanie bezpośrednich kontaktów (Bratnicki, Dyduch, Gabryś).

Bratnicki, Dyduch i Gabryś, obok mitu o tym, że trzeba urodzić się przedsiębiorcą i że przedsiębiorczości nie można się nauczyć, wymieniają jeszcze 10 mitów hamowania przedsiębiorczości z pozycji przedsiębiorcy, 11 mitów z punktu widzenia działalności przedsiębiorczej i 8 mitów z punktu widzenia organizacji przedsiębiorczej. Gdyby w tym momencie należało formułować definicję edukacji przedsiębiorczości, to jednym z jej kanałów byłoby eliminowanie tych 29 mitów i przekształcenie poglądów blokujących przedsiębiorczość w działania pobudzające przedsiębiorczość.

Przedsiębiorczość jest wpisana w rzeczywistość ludzkiego działania, co wynika z dynamiki zmian otoczenia działalności gospodarczej. Dlatego też w praktyce gospodarczej i społecznej możemy mówić o następujących typach przedsiębiorczości:

- przedsiębiorczość indywidualna (własna), obejmująca działania konkretnej osoby,

- przedsiębiorczość małego biznesu dotycząca tworzenia i prowadzenia małych firm,
- przedsiębiorczość gospodarczych systemów zorganizowanych,
- przedsiębiorczość w administracji rządowej i lokalnej,
- przedsiębiorczość w sektorze organizacji społecznych (non-profit),
- przedsiębiorczość międzynarodowa (Antoszkiewicz, 2013, s. 13).

Powyższa enumeracja typów przedsiębiorczości obala kolejny mit, że przedsiębiorczość dotyczy tylko sektora prywatnej działalności produkcyjnej i usługowej. Jakże słuszny jest tytuł tomu, z którego zaczerpnięto tę enumerację typów przedsiębiorczości – *Przedsiębiorczość: szansa na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*. Szkoda, że rządzący tego nie rozumieją i poprzez nieprzebrane regulacje hamują dopływ do sektora administracji rządowej i lokalnej, a także do publicznych spółek, ludzi przedsiębiorczych, np. poprzez ustalanie 70% podatku od praw w związku ze zwolnieniem stanowiska. Jest to działanie szkodzące podstawowym interesom całego społeczeństwa.

Sięgnijmy jeszcze raz do początków rozważań – w literaturze przedmiotu – o przedsiębiorczości. J.K. Solarz stwierdza, że do obiegu naukowego „przedsiębiorczość” wprowadzili dwaj francuzi: Bernard F. de Bolidon i Jean-Baptiste Say. Pierwszy z nich jako przedsiębiorczego określił takiego kupca, który kupuje pracę i materiały po niepewnej, zmiennej cenie i sprzedaje ich rezultat (produkt), po wcześniej określonej cenie. Drugi za przedsiębiorcę uważał tego, który inwestował swoje dzisiejsze zasoby w nieznaną i nierozpoznawalną przyszłość. Oba te określenia wiązały przedsiębiorczość z zarządzaniem ryzykiem. Joseph Schumpeter stworzył koncepcję przedsiębiorcy jako spoiwo wynalazcy i bankiera i dla niego w ujęciu teoretycznym to taki podmiot gospodarczy, który aktywnie realizuje **nową kombinację** czynników produkcji. Ten teoretyczny model przedsiębiorczości z początku XX wieku stał się faktem społecznym o doniosłym znaczeniu na początku XXI wieku, gdzie obserwujemy **dyfuzję przedsiębiorczości**, jako motoru napędowego rozwoju gospodarczego (Solarz).

J.K. Solarz uważa, że ta definicja ma przede wszystkim trzy przyczyny:

- profesjonalizacja tworzenia i realizacji **innowacji**,
- upowszechnienie i umiędzynarodowienie profesjonalnego **pośrednictwa finansowego**,
- oparcie rozwoju gospodarczego **na wiedzy** (Gospodarka Oparta na Wiedzy – GOW).

Ciekawą inicjatywę podjął Narodowy Bank Polski realizując zakrojone na szeroką skalę badania, szeroko rozpowszechniane, w zakresie kształtowania **postaw przedsiębiorczych**. W wyniku tych badań określono tzw. **orientację na przedsiębiorczość**, która obejmuje:

- autonomię,
- innowacyjność,
- skłonność do podejmowania ryzyka,
- aktywność,
- konkurencyjność,
- wytrwałość,
- wiarę we własne możliwości,
- pracowitość (*Edukacja...*).

W tym kontekście Komisja Europejska wskazuje na dwa możliwe podejścia do kształtowania postaw przedsiębiorczych i edukacji przedsiębiorczości:

- **szerszą**, opartą o kształtowanie zachowań i umiejętności, wynikającą z cech osobowych,
- **węższą**, dotyczącą formalnego procesu nauczania, jak zakładać i prowadzić własną działalność (*Edukacja...*).

**Edukacja szkolna** w zakresie przedsiębiorczości powinna uwzględniać:

- rozwój przedsiębiorczych cech osobowości uczniów,
- kontakty z lokalnymi przedsiębiorcami – *case study*,
- planowanie kariery z uwzględnieniem możliwości samozatrudnienia,
- *learning by doing*,
- szkolenia dotyczące własnej firmy.

Pobudzanie przedsiębiorczości wśród studentów powinno obejmować:

- obowiązkowe uczestnictwo w realizowaniu zadań o charakterze projektowym,
- stworzenie możliwości samodzielnego rozwiązywania zadań z różnych dziedzin,
- pielęgnowanie tradycyjnej, akademickiej niezależności w myśleniu i rozwiązywaniu problemów,
- tworzenie w uczelniach Biur Karier,
- tworzenie Instytutów Współpracy z Biznesem,
- udział top managementu średnich i dużych firm w Radach Wydziału, w Radach Biznesu realizowanych kierunków kształcenia,

- tworzenie start-upów,
- tworzenie spin-offów,
- tworzenie spin-outów,
- tworzenie Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości.

Również w przedszkolach edukacja przedsiębiorczości powinna odbywać się w postaci zabawowej. Powinny się na przykład pisać specjalne wiersze, bajki, opowiadania, sztuki teatralne o przedsiębiorczości trafiające do wyobraźni 4–6-latka. Społeczeństwo, w którym dominuje gospodarka rynkowa, państwo prawa jest państwem równości szans, a nie równości dochodów czy majątku. Stąd już przedszkolaków należy przygotowywać, jak zdobyć wiedzę, umiejętności, będące później fundamentem życia wspólnego w społeczeństwie. To jest równość szans, a nie kształtowanie postaw roszczeniowych.

Obecnie przechodzimy do sformułowania własnej definicji edukacji przedsiębiorczości. Oto krótki przegląd tej kategorii w literaturze przedmiotu:

1. I. Jamieson (1984) wprowadza trzy kategorie edukacji przedsiębiorczości:
  - a) edukacja o przedsiębiorczości (*education about enterprises*),
  - b) edukacja dla przedsiębiorczości (*education for enterprises*),
  - c) edukacja przez przedsiębiorczość (*education in enterprises*).
2. J. Guzman i F. Liñan (2005) wprowadzają cztery kategorie edukacji na rzecz przedsiębiorczości:
  - a) edukacja w zakresie promowania własnej działalności gospodarczej albo alternatywnej ścieżki kariery zawodowej;
  - b) edukacja w zakresie uruchomienia działalności gospodarczej w fazie start-up;
  - c) edukacja dokształcająca skierowana dla dojrzałych przedsiębiorców;
  - d) edukacja w zakresie przedsiębiorczego dynamizmu promująca przedsiębiorcze postawy, takie jak:
    - kreatywność,
    - innowacyjność,
    - inwencyjność,
    - własną inicjatywę w miejscu pracy,
    - własną inicjatywę we własnym biznesie.

3. Brytyjska Agencja Zapewnienia Jakości w Szkolnictwie Wyższym QAA (2012) definiuje edukację w zakresie **przedsiębiorczych przedsięwzięć** (*enterprises education*) jako proces wyposażenia uczniów i/lub studentów (względnie absolwentów) w bogate zdolności do generowanie pomysłów (Wach).

Można stwierdzić, że edukacja przedsiębiorczości obejmuje te dziewięć propozycji zaprezentowanych w literaturze przedmiotu. Ale naszym zdaniem nawet one nie obejmują wszystkich aspektów procesu edukacji przedsiębiorczości. Stąd nasza autorska definicja edukacji przedsiębiorczości brzmi następująco:

**Edukacja przedsiębiorczości** to ciągły proces nauczania i uczenia się całego społeczeństwa, pracującego lub przygotowującego się do podjęcia pracy we wszystkich sektorach gospodarki, proces wyposażający w odpowiednią wiedzę o mechanizmach gospodarczych, proces kształtowania postaw przedsiębiorczych i wiedzy o ryzyku mikroekonomicznym i ryzyku systemowym, proces przygotowywania do podejmowania efektywnych decyzji w zmieniającym się otoczeniu zewnętrznym.

## Podsumowanie

Przedstawione w artykule rozważania i analizy kategorii naukowej edukacji przedsiębiorczości upoważniają nas do wysunięcia następujących konkluzji:

Budowa w Polsce nowoczesnej gospodarki o dużych dochodach społeczeństwa wymaga przede wszystkim stworzenia silnej klasy średniej, stanowiącej trzon społeczeństwa.

Edukacja przedsiębiorczości jest „kluczem” do zbudowania silnej gospodarki, co pokazała historia gospodarcza świata. Dlatego edukacja przedsiębiorczości powinna być w Polsce przeorientowana, chociażby w taki sposób, jak pokazaliśmy w tym artykule.

## Literatura

- Antoszkiewicz, J.D. (2013). Rozwijanie przedsiębiorczości – wybrane koncepcje. W: K. Piech, M. Kulikowski (red.), *Przedsiębiorczość: szansa na sukces rządu, gospodarki, przedsiębiorstw, społeczeństwa*. Warszawa: Instytut Wiedzy.
- Bańko, M. (red.) (2000). *Inny słownik języka polskiego*. T. 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.



- Bratnicki, M. Dyduch, W., Gabryś, B.J. *Mity przedsiębiorczości w polskich organizacjach: diagnoza i mechanizmy ożywiania potencjału przedsiębiorczości*. Pobrano z: [www.fundacja.edu.pl/przedsiębiorczosc/\\_referaty/sesja\\_IV/34.pdf](http://www.fundacja.edu.pl/przedsiębiorczosc/_referaty/sesja_IV/34.pdf).
- Bratnicki, M. Strużyna, S. (2001). *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Edukacja ekonomiczna a kształtowanie postaw przedsiębiorczych*. Pobrano z: [file:///c:/Users/wsb/Downloads/Edukacja\\_ekonomiczna\\_postaw\\_przedsiębiorczych%20\(1\).pdf](file:///c:/Users/wsb/Downloads/Edukacja_ekonomiczna_postaw_przedsiębiorczych%20(1).pdf) (26.12.2015).
- Hasło *Przedsiębiorczość*. Pobrano z: <https://pl.wikipedia.org/wiki/Przedsiębiorczość> (25.12.2015).
- Hoti, S. (2002). *Country risk rating – an international comparison*. Perth: University of Western Australia.
- Jeżowski, A. (2007). *Ekonomiczne determinanty efektywności w edukacji (wybrane zagadnienia)*. Głogów: Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Głogowie.
- Okoń, W. (1987). *Słownik pedagogiczny*. Warszawa: PWN.
- Raport dla UNESCO Międzynarodowej Komisji ds. Edukacji dla XXI wieku (1998). *Edukacja, jest w niej ukryty skarb*. Warszawa: Stowarzyszenie Oświatowców Polskich – Wydawnictwa UNESCO.
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship, the Individual – Opportunity Nexus*. Northampton: Edward Elgar.
- Solarz, J.K. Poznawcze i instytucjonalne bariery przedsiębiorczości w Polsce. W: P. Wachowiak, M. Dąbrowski, B. Majewski. *Kształtowanie postaw przedsiębiorczych a edukacja ekonomiczna*. Pobrano z: [file:///c:/users/wsb/desktop/przedsiębiorczośćFPAKE\\_publicacje.pdf](file:///c:/users/wsb/desktop/przedsiębiorczośćFPAKE_publicacje.pdf) (26.12.2015).
- Strategia edukacji ekonomicznej NBP na lata 2010–2012. NBP: Wydział Wydawnictw.
- Wach, K. *Edukacja na rzecz przedsiębiorczości wobec współczesnych wyzwań cywilizacyjno-gospodarczych*. Pobrano z: <file:///c:/Users/wsb/Desktop/133-3939-1-PB.pdf> (26.12.2015).

## ECONOMIC EDUCATION OF SOCIETY VS ENTERPRISES EDUCATION

### Abstract

In the paper, authors have presented new point of view on enterprises education in Polish economy. Enterprises education is analysis in the light of economic education. Paper has most impotent conclusions for building middle class in Poland.

**Keyword:** enterprises education, economic education

**Kod JEL:** A23



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-19

**Piotr Pietrzak\***

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

## ZASTOSOWANIE METODY DEA DO BADANIA EFEKTYWNOŚCI WYDZIAŁÓW NAUK INŻYNIERYJNYCH I TECHNICZNYCH

### STRESZCZENIE

Celem podjętych badań było określenie efektywności wydziałów nauk inżynierskich i technicznych w roku akademickim 2013/2014 z wykorzystaniem analizy obwiedni danych. W badaniach wykorzystano model BCC ukierunkowany na maksymalizację efektów. W modelu uwzględniono trzy zmienne po stronie nakładów i trzy zmienne po stronie efektów. Piętnaście wydziałów uznano za w pełni efektywne, zaś pozostałych trzydzieści trzy za nieefektywne. Dla nieefektywnych wydziałów wskazano kierunki zmian, które pozwolą im osiągnąć pełną efektywność.

**Słowa kluczowe:** szkoły wyższe, efektywność, DEA

### Wprowadzenie

Stale zmniejszający się udział wydatków publicznych na szkolnictwo wyższe w PKB powoduje, że kluczowego znaczenia nabiera pomiar efektywności uczelni i ich podstawowych jednostek organizacyjnych. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że ocena efektywności funkcjonowania szkół wyższych jest trudna

---

\* E-mail: piotr.grzegorz.pietrzak@gmail.com

m.in. ze względu na charakter tworzywa (wiedzy), który podlega w nich przetworzeniu. Z rozsądnym prawdopodobieństwem można oszacować nakłady niezbędne na pozyskanie wiedzy, jej przekształcenie, a także przekazywanie, jednak problemów dostarcza ocena jej efektów. Wynika to przede wszystkim z tego, że mogą one występować z opóźnieniem, podlegają perturbacjom, gdyż ich nośnikiem są ludzie oraz z tego, że są rozległe, gdyż dotyczą wszystkich dziedzin życia społecznego (Morawski, 1999, s. 136). Nie oznacza to jednak, że pomiar efektywności szkół wyższych nie powinien być prowadzony.

Badania nad efektywnością szkół wyższych prowadzone były zazwyczaj w obrębie jednego kraju i jednego roku. Wynika to z faktu, że nie funkcjonuje uniwersalny system szkolnictwa wyższego, a różne kraje posiadają systemy o zróżnicowanych cechach (Wolszczak-Derlacz, 2013, s. 34). Nieliczne kraje zostały dogłębnie przebadane, np. Australia, Niemcy, Wielka Brytania czy Włochy. W Polsce badania z tego zakresu prowadzili m.in. Szuwarzyński (2006), Nazarko i in. (2008), Ćwiąkała-Małys (2010), Wolszczak-Derlacz (2013), Świtłyk i Mongiało (2011).

Celem podjętych badań było określenie efektywności funkcjonowania wydziałów reprezentujących nauki inżynieryjne i techniczne oraz wskazanie kierunków zmian dla jednostek nieefektywnych. Poprzez efektywność funkcjonowania autor rozumie relację między rezultatami (efektami) – odnoszącymi się do kluczowych obszarów funkcjonowania wydziału (dydaktyki, badań, działalności upowszechnieniowej) – a nakładami finansowymi, rzeczowymi, w szczególności ludzkimi, zaangażowanymi w ich uzyskanie. Badaniem objęto wydziały reprezentujące nauki inżynieryjne i techniczne, zaś efektywność oszacowano przy użyciu analizy obwiedni danych (*Data Envelopment Analysis*– DEA).

## 1. Istota metody DEA

Metoda DEA zaliczana jest do nieparametrycznych metod badania efektywności obiektów. Jej podstawą jest współczynnik efektywności Debreu-Farella wyrażony jako iloraz pojedynczego nakładu i pojedynczego efektu, uogólniony na przypadek wielowymiarowy (Zamojska, 2009, s. 52). Matematycznie model DEA można przedstawić w następujący sposób (Baran, 2014, s. 21):

$$\frac{\sum_{r=1}^s \mu_r y_r}{\sum_{i=1}^m v_i x_i} = \frac{\mu_1 y_1 + \mu_2 y_2 + \dots + \mu_s y_s}{v_1 x_1 + v_2 x_2 + \dots + v_m x_m} \quad (1)$$

gdzie:

- $y_r$  – wartość efektu,
- $x_i$  – wartość nakładu,
- $\mu_r$  – waga efektu,
- $v_i$  – waga nakładu.

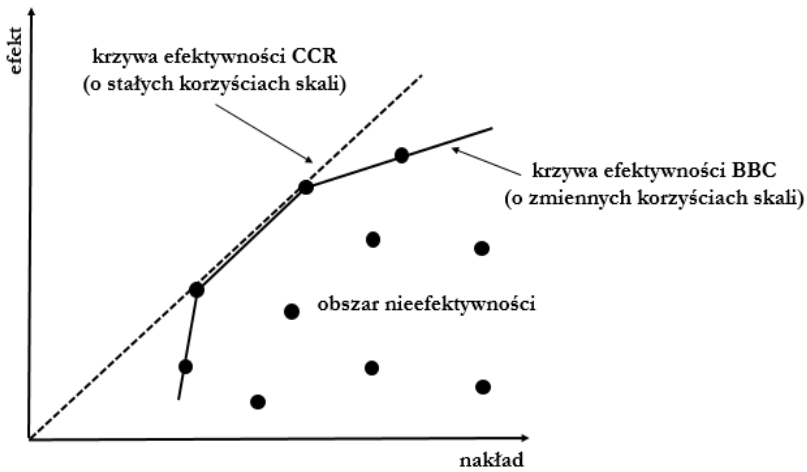
W metodzie DEA  $m$  nakładów i  $s$  różnych efektów sprowadzonych zostaje do pojedynczych wielkości „syntetycznego” nakładu i „syntetycznego” efektu, które później są wykorzystywane przy obliczaniu wskaźnika efektywności obiektu (Baran, Pietrzak, Pietrzak, 2015, s. 175). W programowaniu liniowym wskaźnik ten jest funkcją celu. W metodzie DEA obiektem analizy są tzw. jednostki decyzyjne (*Decision Making Units* – DMU). Jak zauważają Szuwarzyński i Julkowski, jednostki są „decyzyjne”, ponieważ posiadają wpływ na poziom ponoszonych nakładów oraz uzyskiwanych efektów (2014, s. 73).

Zbiór jednostek decyzyjnych uwzględnionych w analizie musi być dobrany rozważnie, by można było dokonać istotnych porównań (Ćwiąkała-Małys, Nowak, 2009, s. 8). Dlatego grupa badanych jednostek powinna posiadać jednorodny (homogeniczny) lub prawie jednorodny charakter (Guzik, 2009, s. 27).

Modele DEA można podzielić ze względu na orientację i korzyści skali (Ćwiąkała-Małys, Nowak, 2009, s. 9). W przypadku pierwszego kryterium można wyodrębnić modele zorientowane na nakłady i modele zorientowane na wyniki (Cooper, Seiford, Tone, 2007, s. 70). Celem modelu zorientowanego na nakłady jest minimalizacja nakładów obiektu, przy zachowaniu co najmniej tej samej wielkości uzyskiwanych efektów. Z kolei celem modelu zorientowanego na efekty jest maksymalizowanie efektów przy zachowaniu niezmiennych nakładów (Baran, 2014, s. 21). Drugie kryterium natomiast dotyczy założenia rodzaju efektów skali (zmiennych lub stałych). Wyróżnia się model CCR (nazwa modelu pochodzi od pierwszych liter nazwisk twórców modelu: Charnes-Cooper-Rhodes), który zakłada stałe efekty skali oraz model BCC (Banker-Charnes-Cooper), przyjmujący zmienne efekty skali.

Obiekty uważa się za efektywne, jeżeli znajdują się na krzywej efektywności (wskaźnik ich efektywności wynosi 1), natomiast jeśli znajdują się poza krzywą efektywności, są nieefektywne technicznie (wskaźnik ich efektywności jest mniejszy od 1) – rysunek 1. Efektywność obiektu jest mierzona względem innych obiektów z badanej grupy i przyjmuje wartości z przedziału  $(0, 1>$ .

Rysunek 1. Krzywe efektywności CCR i BCC (model: 1 efekt, 1 nakład)



Źródło: Baran i in. (2015), s. 176.

Metoda DEA pozwala także ustalić dla nieefektywnych obiektów technologię optymalną, która jest określana na podstawie technologii obiektów o najwyższej względnej efektywności w badanej grupie. Technologia optymalna jest wyznaczana na podstawie wzoru (Guzik, 2009, s. 38):

$$T^*_o = \sum_{j=1}^N \lambda_{oj} \cdot t_j \quad (2)$$

gdzie:

$T^*_o$  – technologia optymalna dla  $o$ -tego obiektu,

$t_j$  – technologia empiryczna  $j$ -tego obiektu,

$\lambda_{oj}$  – udział technologii  $j$ -tego obiektu w technologii optymalnej dla  $o$ -tego obiektu.

## 2. Materiał i metody badań

Badaniem objęto: cztery wydziały Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, jeden wydział Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, pięć wydziałów Politechniki Lubelskiej, dziesięć wydziałów Politechniki Śląskiej w Gliwicach, czternaście wydziałów Politechniki Warszawskiej, trzy wydziały Politechniki Rzeszowskiej, pięć wydziałów Politechniki Częstochowskiej, jeden wydział Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, dwa wydziały Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie oraz trzy wydziały Uniwersytetu Zielonogórskiego.

Efektywność mierzono na podstawie metody DEA omówionej w przeglądzie literatury, przy czym do określenia efektywności poszczególnych wydziałów zastosowano model BCC (o zmiennych efektach skali).

Definiując efekty uwzględniono współczesny trend polegający na przejściu od liberalnego modelu uczelni w kierunku uniwersytetu trzeciej generacji (oczywiście w zakresie, w jakim pozwalała na to ograniczona dostępność danych). Wiąże się to z rozszerzeniem tradycyjnej misji obejmującej kształcenie i badania naukowe o trzeci filar, jakim jest działalność przedsiębiorcza:

- efekt  $y_1$  – odzwierciedlający aktywność wydziałów w zakresie procesów kształcenia (liczba studentów w osobach),
- efekt  $y_2$  – określający aktywność naukową odzwierciedloną w formie publikacji pracowników wydziałów (liczba publikacji),
- efekt  $y_3$  – obrazujący przedsiębiorczość wydziałów w pozyskiwaniu środków zewnętrznych w postaci grantów badawczych oraz prac zleconych realizowanych przez pracowników „pod szyldem” uczelni – tzw. KZL (łączna wartość grantów i prac zleconych w zł)<sup>1</sup>.

Z kolei za nakłady przyjęto liczbę samodzielnych pracowników naukowych ( $x_1$ ), liczbę adiunktów ( $x_2$ ) oraz liczbę doktorantów ( $x_3$ ). Dla takiej struktury nakładów i efektów było uzasadnione przyjęcie orientacji modelu ukierunkowanej na maksymalizację efektów – strategie uczelni nie zakładają bowiem redukcji potencjału kadrowego wydziałów. W takich uwarunkowaniach efektywność powinna poprawiać się dzięki aktywizacji pracowników i doktorantów niż redukcji zatrudnienia.

<sup>1</sup> Zmienne te są identyczne ze zmiennymi przyjętymi w pracy Baran i in. (2015), która omawia wyniki efektywności technicznej modelu DEA dla trzynastu wydziałów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.

Stworzenie pełnej bazy przydatnej do celów analitycznych wymagało od autora znaczącego nakładu pracy. Wartości zmiennych diagnostycznych zaczerpnięto ze „Sprawozdań rektorów z działalności uczelni”, udostępnionych w Biuletynach Informacji Publicznej.

W procesie przetwarzania materiału badawczego wykorzystano arkusz kalkulacyjny Microsoft Excel 2013 oraz program DEA Solver Pro.

### 3. Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono syntetyczną charakterystykę wydziałów w przekroju sześciu zmiennych uwzględnionych w modelu. Bazując na wynikach modelu, określono efektywność poszczególnych wydziałów i na tej podstawie stworzono ich ranking (tab. 2).

Tabela 1. Charakterystyka wydziałów według zmiennych uwzględnionych w modelu DEA

Wyszczególnienie	Liczba samodzielnych pracowników naukowych	Liczba adiunktów	Liczba doktorantów	Liczba studentów	Liczba publikacji	Wartość grantów + KZL (zł)
Minimum	8	12	0,001*	408	7	0,001*
Średnia	31	77	49	1766	288	3730799
Maksimum	98	253	206	3735	1156	39736400

\* Jeden z wydziałów nie prowadził studiów III stopnia oraz jeden nie wykazał żadnych projektów i prac zleconych; ich wartości zostały zamienione na małe wartości dodatnie (0,001), co pozwoliło na uwzględnienie jednostek w analizie.

Źródło: badania własne.

Przeciętna wartość wskaźnika efektywności DEA dla wydziałów nauk inżynierskich i technicznych w roku akademickim 2013/2014 ukształtowała się na poziomie 0,798. Piętnaście wydziałów (Wydział Mechaniczny Uniwersytetu Zielonogórskiego, Wydział Geodezji, Inżynierii Przestrzennej i Budownictwa Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Wydział Inżynierii Produkcji i Technologii Materiałów Politechniki Częstochowskiej, Wydział Budowy Maszyn i Lotnictwa Politechniki Rzeszowskiej, Wydział Kształtowania Środowiska i Geodezji Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Wydział Inżynierii Materiałowej oraz Wy-



dział Elektroniki i Technik Informatycznych Politechniki Warszawskiej, Wydział Mechaniczny, Wydział Budownictwa i Architektury, Wydział Inżynierii Środowiska, Wydział Podstaw Techniki Politechniki Lubelskiej, Wydział Mechaniczny Technologiczny, Wydział Inżynierii Środowiska i Energetyki, Wydział Inżynierii Biomedycznej oraz Wydział Górnicztwa i Geologii Politechniki Śląskiej w Gliwicach) z czterdziestu ośmiu uznano za w pełni efektywne, ich wskaźnik efektywności wyniósł 1 (tab. 2). Wskaźnik efektywności dla pozostałych wydziałów kształtował się od 0,305 (Wydział Architektury Politechniki Warszawskiej) do 0,993 (Wydział Elektrotechniki i Informatyki Politechniki Lubelskiej).

Tabela 2. Wskaźnik efektywności DEA dla wydziałów nauk inżynierskich i technicznych w roku akademickim 2013/2014

Uczelnia	Wydział	Kod wydziału	Wskaźnik efektywności
1	2	3	4
Uniwersytet Zielonogórski	Mechaniczny	WM(UZ)	1,000
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski	Geodezji, Inżynierii Przestrzennej i Budownictwa	WGIPiB (UWMO)	1,000
Politechnika Częstochowska	Inżynierii Produkcji i Technologii Materiałów	WIPiTM(PCz)	1,000
Politechnika Rzeszowska	Budowy Maszyn i Lotnictwa	WBMiL(PRIL)	1,000
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu	Kształtowania Środowiska i Geodezji	WIKSiG(UPW)	1,000
Politechnika Warszawska	Inżynierii Materiałowej	WIMa(PW)	1,000
Politechnika Warszawska	Elektroniki i Technik Informatycznych	WEiTI(PW)	1,000
Politechnika Lubelska	Mechaniczny	WM(PL)	1,000
Politechnika Lubelska	Budownictwa i Architektury	WBiA(PL)	1,000
Politechnika Lubelska	Inżynierii Środowiska	WiŚ(PL)	1,000
Politechnika Lubelska	Podstaw Techniki	WPT(PL)	1,000
Politechnika Śląska	Mechaniczny Technologiczny	WMT(PSG)	1,000
Politechnika Śląska	Inżynierii Środowiska i Energetyki	WiŚiE(PSG)	1,000
Politechnika Śląska	Inżynierii Biomedycznej	WiB(PSG)	1,000
Politechnika Śląska	Górnictwa i Geologii	WGiG(PSG)	1,000
Politechnika Lubelska	Elektrotechniki i Informatyki	WEli(PL)	0,993
Politechnika Warszawska	Inżynierii Łądowej	WiL(PW)	0,962
Politechnika Śląska	Budownictwa	WBU(PSG)	0,959
Politechnika Śląska	Transportu	WTr(PSG)	0,931
Politechnika Warszawska	Inżynierii Chemicznej i Procesowej	WiChP(PW)	0,921
Politechnika Warszawska	Elektryczny	WEI(PW)	0,918

1	2	3	4
Politechnika Warszawska	Budownictwa, Mechaniki i Petrochemii	WBMiP(PW)	0,869
Politechnika Częstochowska	Budownictwa	WBu(PCz)	0,838
Politechnika Śląska	Automatyki, Elektroniki i Informatyki	WAEiI(PSG)	0,821
Politechnika Warszawska	Transportu	WTr(PW)	0,818
Politechnika Warszawska	Mechaniczny, Energetyki i Lotnictwa	WMEiL(PW)	0,807
Politechnika Rzeszowska	Budownictwa, Inżynierii Środowiska i Architektury	WBIŚiA(PRIL)	0,756
Politechnika Warszawska	Inżynierii Produkcji	WIP(PW)	0,749
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego	Budownictwa i Inżynierii Środowiska	WBiŚ(SGGW)	0,721
Politechnika Śląska	Elektryczny	WEI(PSG)	0,709
Uniwersytet Zielonogórski	Budownictwa, Architektury i Inżynierii Środowiska	WBAiŚ(UZ)	0,702
Uniwersytet Zielonogórski	Elektrotechniki, Informatyki i Telekomunikacji	WEIiT(UZ)	0,699
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego	Inżynierii Produkcji	WIP(SGGW)	0,681
Politechnika Warszawska	Inżynierii Środowiska*	WiŚ(PW)	0,679
Politechnika Warszawska	Mechatroniki	WMe(PW)	0,660
Uniwersytet Śląski	Informatyki i Nauki o Materiałach	WiNoM(USK)	0,621
Politechnika Częstochowska	Inżynierii Mechanicznej i Informatyki	WIMiI(PCz)	0,607
Politechnika Śląska	Inżynierii Materiałowej i Metalurgii	WIMiM(PSG)	0,606
Politechnika Śląska	Architektury	WAr(PSG)	0,601
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski	Nauk Technicznych	WNT(UWMO)	0,595
Politechnika Częstochowska	Elektryczny	WEI(PCz)	0,592
Politechnika Warszawska	Geodezji i Kartografii	WGiK(PW)	0,591
Politechnika Rzeszowska	Elektrotechniki i Informatyki	WEIiI(PRIL)	0,568
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego	Ogrodnictwa, Biotechnologii i Architektury Krajobrazu	WOBiA-K(SGGW)	0,544
Politechnika Częstochowska	Inżynierii Środowiska i Biotechnologii	WiŚiB(PCz)	0,540
Politechnika Warszawska	Samochodów i Maszyn Roboczych	WSiMR(PW)	0,526
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego	Technologii Drewna	WTD(SGGW)	0,426
Politechnika Warszawska	Architektury	WAr(PW)	0,305
Średnia			0,798

\* Od 1 stycznia 2016 r. Wydział Instalacji Budowlanych, Hydrotechniki i Inżynierii Środowiska.

Źródło: badania własne.

Wykorzystując metodę DEA zidentyfikowano wzorce efektywności dla nieefektywnych wydziałów, na podstawie których wyznaczono kombinację technologii pozwalającej osiągnąć pełną efektywność. Obliczenia dokonano na podstawie wartości współczynników kombinacji liniowej technologii wspólnej –  $\lambda$  (tab. 3)

Tabela 3. Współczynniki kombinacji liniowej ( $\lambda$ ) technologii wspólnej dla wydziałów (pełne nazwy wydziałów zostały zastąpione ich kodami)

Nieefektywne wydziały	Efektywne wydziały													
	WGIPiB (UWMO)	WIPiTM (PCz)	WBMiL (PRIL)	WIMa(PW)	WIKSiG (UPW)	WM(PL)	WEiTI(PW)	WBIA(PL)	WiS(PL)	WPT(PL)	WMT(PSG)	WiSiE-(PSG)	WIB(PSG)	WGiG(PSG)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
WOBiAK (SGGW)				0,09	0,47	0,43			0,01					
WBiIŚ(SGGW)	0,57				0,12		0,02							0,29
WTD(SGGW)		0,21		0,04				0,69	0,04	0,02				
WIP(SGGW)	0,07				0,22			0,28	0,43					
WEli(PL)		0,05		0,01		0,09		0,70			0,15			
WAr(PSG)	0,14							0,86						
WAEiI(PSG)					0,51						0,49			
WBU(PSG)	0,01							0,80			0,19			
WEI(PSG)	0,11					0,16		0,42			0,31			
WIMiM(PSG)		0,21				0,64					0,15			
WTr(PSG)				0,16				0,50			0,15		0,19	
WAr(PW)	0,10				0,29									0,61
WBMiP(PW)	0,28			0,01				0,71						
WEI(PW)	0,27				0,24		0,09				0,15			0,25
WGiK(PW)	0,49					0,31		0,17			0,03			
WChiP(PW)				0,25				0,63			0,03		0,09	
WIL(PW)			0,05	0,08				0,22				0,65		
WiS(PW)	0,07				0,20		0,05							0,68
WIP(PW)	0,54				0,29			0,09			0,05			0,03
WMEiL(PW)	0,38			0,23	0,22		0,17							
WMe(PW)	0,33			0,29	0,21		0,05				0,12			
WSiMR(PW)	0,59			0,04	0,33						0,04			
WTr(PW)				0,26		0,03		0,15				0,03		0,53
WBiSiA(PRIL)				0,09				0,53			0,16	0,22		
WEli(PRIL)				0,09				0,47			0,19	0,25		
WBU(PCz)								0,77		0,07			0,16	

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
WEI(PCz)			0,26				0,13		0,56			0,05			
WIMI(PCz)			0,06		0,05		0,05		0,16			0,68			
WIŚiB(PCz)			0,27		0,27		0,29		0,08	0,09					
WIiNoM(USK)					0,02		0,24		0,46			0,28			
WNT(UWMO)					0,01	0,44	0,04		0,20						0,31
WBAiŚ(UZ)	0,05					0,33	0,04		0,58						
WEliT(UZ)			0,10		0,11				0,69				0,10		

Wydział Mechaniczny Uniwersytetu Zielonogórskiego nie został wskazany jako punkt odniesienia dla żadnego z nieefektywnych wydziałów, dlatego został pominięty w tabeli.

Źródło: badania własne.

Na przykład Wydział Inżynierii Produkcji Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie – WIP(SGGW) – powinien przy posiadanej liczbie samodzielnych pracowników naukowych, adiunktów i doktorantów, kształcić o 47% więcej studentów, przygotowywać o 118% więcej publikacji oraz posiadać granty i KZL o wartości większej o 47%. Potencjalne zmiany, jakie powinny dokonać się w zakresie nakładów i efektów na wydziałach nauk inżynieryjnych i technicznych o efektywności niższej niż 1,00, przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Projekcja wydziałów nieefektywnych na granicę dobrych praktyk (w %)

Nieefektywne wydziały	Liczba samodzielnych pracowników naukowych	Liczba adiunktów	Liczba doktorantów	Liczba studentów	Liczba publikacji	Wartość grantów i KZL
1	2	3	4	5	6	7
WOBiAK (SGGW)	-7,06	0,00	-22,11	83,71	83,71	83,71
WBiIŚ(SGGW)	0,00	0,00	-42,09	38,64	54,16	38,64
WTD(SGGW)	0,00	0,00	-34,60	134,68	134,68	134,68
WIP(SGGW)	0,00	0,00	0,00	46,87	117,54	46,87
WEli(PL)	0,00	0,00	-67,00	0,72	0,72	0,72
WAr(PSG)	0,00	-39,17	-85,09	66,47	113,33	327,09
WAEi(PSG)	-0,96	-29,54	-29,44	21,78	21,78	999,90
WBU(PSG)	0,00	-24,27	-52,72	4,28	4,28	9,40
WEI(PSG)	0,00	0,00	-33,01	40,95	40,95	83,55
WIMI(PSG)	-9,74	0,00	-27,73	64,99	64,99	109,20
WTr(PSG)	0,00	0,00	0,00	9,65	7,46	496,70
WAr(PW)	0,00	0,00	-74,86	227,76	999,90	746,43

1	2	3	4	5	6	7
WBMiP(PW)	0,00	-57,99	-64,03	15,11	101,43	15,11
WEI(PW)	0,00	0,00	-38,23	8,99	8,99	8,99
WGiK(PW)	0,00	0,00	-29,27	69,33	69,33	88,26
WChiP(PW)	0,00	0,00	0,00	231,88	8,62	132,64
WIL(PW)	-19,42	-26,51	0,00	3,94	3,94	3,94
WIŚ(PW)	0,00	0,00	-51,53	47,33	88,50	47,33
WIP(PW)	0,00	0,00	-31,32	33,47	33,47	33,47
WMEiL(PW)	0,00	0,00	-23,09	23,89	221,17	23,89
WMe(PW)	0,00	0,00	-26,22	51,47	51,47	51,47
WSiMR(PW)	0,00	0,00	-27,98	90,09	90,09	90,09
WTr(PW)	-6,59	0,00	0,00	22,32	22,32	22,32
WBIŚiA(PRIL)	0,00	-35,21	0,00	165,33	32,31	32,31
WEli(PRIL)	0,00	-21,36	0,00	438,44	76,10	76,10
WBU(PCz)	0,00	0,00	-100,00	19,35	20,11	999,90
WEI(PCz)	0,00	0,00	-48,17	69,03	69,03	197,67
WIMiL(PCz)	0,00	0,00	-16,36	64,71	64,71	64,71
WIŚiB(PCz)	0,00	0,00	-47,22	85,19	85,19	85,19
WLiNoM(USK)	0,00	0,00	-48,83	61,00	61,00	61,00
WNT(UWMO)	-2,67	0,00	0,00	68,01	68,01	68,01
WBAiŚ(UZ)	0,00	0,00	-33,58	42,53	42,53	999,90
WEliT(UZ)	-28,88	0,00	0,00	112,74	43,12	43,12

Źródło: badania własne.

## Podsumowanie

W artykule dokonano pomiaru efektywności wydziałów reprezentujących nauki inżynierskie i techniczne, wskazując jednocześnie na sposób interpretacji i wykorzystania wyników. Badanie efektywności wydziałów z wykorzystaniem metody DEA nie powinno ograniczać się wyłącznie do stworzenia ich rankingu, gdyż głównym celem powinno być wskazanie kierunków zmian, jakie należy wprowadzić na wydziałach nieefektywnych, aby ich sytuacja uległa poprawie.

Oczywiście należy pamiętać o ograniczeniach przeprowadzonych badań. Podstawową trudność stanowiła dostępność danych w zakresie potencjalnych zmiennych diagnostycznych. W efekcie główną zaletą metody DEA, którą jest możliwość uwzględnienia wielu nakładów i wielu efektów, była wykorzystana w wąskim zakresie. Dodatkowo jeden z efektów został wyrażony w kategoriach wartościowych, co sprawia, że uzyskany wynik analizy DEA nie jest już czystą postacią efektywności technicznej.

Należy jednak podkreślić, że w polskiej literaturze naukowej jest stosunkowo niewiele prac dotyczących zastosowania metody DEA do analizy efektywności szkół wyższych i ich podstawowych jednostek organizacyjnych. Dotychczasowe analizy prowadzone były przeważnie na poziomie jednego typu uczelni (np. uniwersytety, politechniki) lub na grupie wszystkich uczelni publicznych. Nieliczne opracowania dotyczyły efektywności wydziałów, co było wyjaśniane trudnością gromadzenia danych.

Tym samym wskazana jest kontynuacja badań nad efektywnością wydziałów, w tym przy zastosowaniu metody DEA. Jednakże warto w tym zakresie uwzględnić możliwie duże, ale jednocześnie jednorodne próby badawcze.

## Literatura

- Baran, J. (2014). Regionalne zróżnicowanie efektywności rolnictwa w Polsce. *Roczniki Naukowe Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 101,2, 20–28.
- Baran, J., Pietrzak, M., Pietrzak, P. (2015). Efektywność funkcjonowania publicznych szkół wyższych. *Optimum. Studia Ekonomiczne*, 4 (76), 169–185.
- Cooper, W.W., Seiford, L.M., Tone, K. (2007). *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Ćwiąkała-Małys, A., Nowak, W. (2009). Sposoby klasyfikacji modeli DEA. *Badania Operacyjne i Decyzje*, 3, 5–18.
- Ćwiąkała-Małys, A. (2010). *Pomiar efektywności procesu kształcenia w publicznym szkolnictwie akademickim*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Guzik, B. (2009). *Podstawowe modele DEA w badaniu efektywności gospodarczej i społecznej*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Morawski, R.Z. (1999). Kryteria efektywności instytucji akademickich. W: J. Woźnicki (red.), *Model zarządzania publiczną instytucją akademicką*, s. 135–151. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Spraw Publicznych.
- Nazarko, J., Komuda, M., Kuźmich, K., Szembda, E., Urban, J. (2008). Metoda DEA w badaniu efektywności instytucji sektora publicznego na przykładzie szkół wyższych. *Badania Operacyjne i Decyzje*, 4, 89–105.
- Sprawozdanie Rektora SGGW prof. dr. hab. Alojzego Szymańskiego z działalności uczelni za rok 2013 (2014). Warszawa.
- Sprawozdanie Rektora Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu z działalności uczelni w roku 2013 (2014). Wrocław.

- Sprawozdanie Rektora z działalności Politechniki Śląskiej w roku 2013 (2014). Gliwice.
- Sprawozdanie Rektora z działalności Politechniki Warszawskiej w okresie: 1.09.2013–31.08.2014 (2014). Warszawa.
- Sprawozdanie z działalności Politechniki Rzeszowskiej w 2013 roku (2014). Rzeszów.
- Sprawozdanie z działalności uczelni w roku akademickim 2013/2014 (2014). Olsztyn.
- Sprawozdanie z działalności w roku akademickim 2013/2014 (2014). Zielona Góra.
- Sprawozdanie z działalności Politechniki Lubelskiej za rok akademicki 2013/2014 (2014). Lublin.
- Sprawozdanie z działalności naukowo-badawczej Uczelni w roku 2014 (2014). Częstochowa.
- Szuwarzyński, A. (2006). Rola pomiaru efektywności szkoły wyższej w kształtowaniu jej pozycji konkurencyjnej. W: J. Dietl, Z. Sapijaszka (red.), *Konkurencja na rynku usług edukacji wyższej: materiały konferencyjne*, s. 213–224. Łódź: Wydawnictwo Fundacji Edukacyjnej Przedsiębiorczości.
- Szuwarzyński, A., Julkowski, B. (2014). Wykorzystanie wskaźników złożonych i metod nieparametrycznych do oceny i poprawy efektywności funkcjonowania wyższych uczelni technicznych. *Edukacja*, 3, 54–74.
- Świtłyk, M., Mongiało, Z. (2011). Zastosowanie metody Data Envelopment Analysis do pomiaru efektywności na uczelniach publicznych w latach 2004–2008. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu*, 171, 375–384.
- Wolszczak-Derlacz, J. (2013). *Efektywność naukowa, dydaktyczna i wdrożeniowa publicznych szkół wyższych w Polsce – analiza nieparametryczna*. Gdańsk: Wydawnictwo Politechniki Gdańskiej.
- Zamojska, A. (2009). Zastosowanie metody DEA w klasyfikacji funduszy inwestycyjnych. *Przegląd Statystyczny*, 3–4, 51–66.

## APPLICATION OF DATA ENVELOPMENT ANALYSIS TO EXAMINE THE EFFICIENCY OF ENGINEERING AND TECHNOLOGY FACULTIES

### Abstract

The aim of this study was to define the efficiency of engineering and technology faculties in the academic year 2013/2014 using Data Envelopment Analysis. The analysis was conducted using the BCC model aimed at maximizing effects. The model featured three inputs and three outputs. Fifteen faculties were found efficient, and the remaining thirty three – inefficient. For inefficient faculties identified trends which allow them reach full efficiency.

**Keywords:** high school, efficiency, Data Envelopment Analysis

**Kod JEL:** I23





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-20

**Krystyna Przybylska\***  
Uniwersytet Ekonomiczny

## **DYSTANS KULTUROWY JAKO DETERMINANTA WYBORU KRAJU LOKALIZACJI POLSKICH INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH**

### **STRESZCZENIE**

Istnieje wiele czynników determinujących wybór rynków zagranicznych, których ważność w dużym stopniu zależy od formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz jego strategii rozwoju. Międzynarodowe korporacje funkcjonują na rynkach różniących się pod względem geograficznym, ekonomicznym, instytucjonalnym i kulturowym. Można więc zadać pytanie, co wpływa na wybór tych rynków? Celem niniejszego artykułu jest zbadanie wpływu dystansu psychicznego, szczególnie zaś dystansu kulturowego, na decyzje wyboru rynku zagranicznego dla lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich. W artykule wykorzystano model kulturowy Hofstede, który przedstawia pięć wymiarów kultury narodowej, obejmującej pewne wzorce myślenia, odczuwania i zachowania społeczeństwa w badanych krajach. Główną hipotezę badawczą sformułowano w oparciu o wnioski z analizy literatury teoretycznej i empirycznej. Brzmi ona następująco: „Zależność dystansu kulturowego między krajem macierzystym i goszczącym zagraniczne inwestycje bezpośrednie a skalą tych inwestycji ma charakter negatywny”. Oznacza to, że im dystans kulturowy między tymi krajami jest większy, tym skala przepływu ZIB jest mniejsza. Hipoteza ta została zweryfikowana w oparciu o analizę różnic kulturowych między Polską a krajami będącymi największymi odbiorcami inwestycji bezpośrednich podejmowanych przez polskie przedsiębiorstwa.

**Słowa kluczowe:** dystans psychiczny, dystans kulturowy, model kultury według Hofstede, zagraniczne inwestycje bezpośrednie

---

\* E-mail: przybylk@uek.krakow.pl

## Wprowadzenie

Globalizację gospodarczą należy postrzegać jako zwiększanie współzależności krajowych gospodarek, a także jako trend w kierunku większej integracji rynków dóbr i usług oraz rynków czynników wytwórczych. Charakterystyczną cechą tego zjawiska jest wzrost międzynarodowych przepływów handlowych i kapitałowych, a także wzrost znaczenia przedsiębiorstw wielonarodowych, które kontrolują produkcję oraz sprzedaż dóbr i usług w jednym lub kilku krajach poza ich macierzystym rynkiem. Firmy te docierają do swoich odbiorców najczęściej poprzez eksport i zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB).

Istnieje wiele czynników, które wpływają na wybór rynków zagranicznych, których ważność w dużym stopniu zależy od formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa oraz jego strategii rozwoju. Międzynarodowe firmy funkcjonują na rynkach różniących się pod względem geograficznym, ekonomicznym, instytucjonalnym i kulturowym. Można więc zadać pytanie, co wpływa na wybór tych rynków?

Celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu dystansu psychicznego, szczególnie zaś będącego jego częścią składową – dystansu kulturowego, na wybór kraju lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich. Dotychczasowe badania tego zjawiska koncentrowały się przeważnie na innych czynnikach niż kulturowe, np. czynnikach rynkowych, kosztowych, efektywnościowych i zasobowych. Uwzględnienie w tym artykule aspektu kulturowego ma na celu poszerzenie wiedzy z zakresu czynników warunkujących wybór kraju lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich. Analizie zostaną poddane różnice kulturowe między Polską a krajami, które są największymi odbiorcami tych inwestycji oraz ich wpływ na skalę odpływu ZIB z naszego kraju.

W badaniach różnic kulturowych między krajem macierzystym firmy podejmującej ZIB a krajem goszczącym wykorzystuje się najczęściej model kulturowy autorstwa Hofstede. W latach 1968–1972 na podstawie badań 88 000 pracowników transnarodowej korporacji IBM, dokonano pomiaru różnic kulturowych między krajami lokalizacji ZIB podejmowanych przez tą korporację. Wyniki te usystematyzowano w formie pięciu wymiarów kulturowych i przedstawiono za pomocą skali od 0 do 100, która daje podstawy do dokonywania porównań kultury w różnych krajach (Hofstede, 1980). Model kulturowy Hofstede może być wykorzystywany do analizy mechanizmów rządzących współczesnymi zjawiskami społecznymi i ekonomicznymi, w oparciu o korzenie kultur narodowych.

Główną hipotezę sformułowano w oparciu o wnioski z analizy literatury teoretycznej i empirycznej z zakresu badanego problemu. Brzmi ona następująco: „Zależność dystansu kulturowego między krajem macierzystym i goszczącym ZIB a skalą napływu tych inwestycji ma charakter negatywny”. Hipoteza ta została zweryfikowana w oparciu o analizę polskich inwestycji bezpośrednich w Niemczech, Czechach, Ukrainie, Rosji i Rumunii, a więc krajach przyjmujących najwięcej polskich inwestycji bezpośrednich.

## 1. Dystans psychiczny

Pojęcie dystansu psychicznego jest wykorzystywane do wyjaśnienia zachowania przedsiębiorstwa w procesie umiędzynarodowienia jego działalności. Jest on traktowany jako jeden z czynników wyjaśniających wybór zagranicznych rynków, kolejność wejścia na nie, a także wybór formy internacjonalizacji.

Beckerman (1956) po raz pierwszy wprowadził pojęcie dystansu psychicznego w celu podkreślenia potrzeby szerszej analizy tego zjawiska w kontekście biznesu międzynarodowego. Autor stwierdził, że takie czynniki, jak odległość geograficzna, koszty transportu czy poziom cen produktów nie są jedynymi determinantami wyboru rynku zagranicznego. Istotną rolę odgrywają również różnice kulturowe między krajem macierzystym firmy a rynkami zagranicznymi.

W literaturze przedmiotu zaproponowano wiele definicji dystansu psychicznego. Na przykład, Vahlne i Wiedersheim-Paul (1973, s. 81) postrzegają go jako „sumę czynników utrudniających przepływ informacji między rynkiem zagranicznym a firmą”. Do czynników tych zaliczyli: różnice w języku, edukacji, w praktykach biznesowych, kulturze i w poziomie rozwoju przemysłowego. Według tych autorów, im rynek zagraniczny bardziej różni się od macierzystego rynku firmy, tym trudniej jest zbierać i poprawnie interpretować dane o nim i tym większa jest niepewność związana z prowadzeniem działalności za granicą.

Sousa i Bradley (2005, s. 44) podkreślili percepcyjny charakter tego zjawiska, uznając, że psychiczny dystans odnosi się do postrzegania różnic między krajem rodzimym a obcym przez menedżerów podejmujących decyzje z zakresu internacjonalizacji. Poziom postrzeganych różnic wynika z niepewności związanej z funkcjonowaniem na rynku zagranicznym, wynikającej z różnic kulturowych oraz innych czynników utrudniających proces uczenia się i działalności na nim. Zatem czynniki

rzeczywiście utrudniające komunikowanie się firmy z rynkiem zagranicznym mogą różnić się od postrzeganych są przez menedżerów. Taki wniosek doprowadził do pojawienia się w literaturze poświęconej internacjonalizacji przedsiębiorstw pojęcia paradoksu dystansu psychicznego. Przeprowadzone badania potwierdziły bowiem, że wejście na rynek zagraniczny postrzegany jako podobny do macierzystego nie gwarantuje sukcesu. Oczywiście, z teoretycznego punktu widzenia łatwiej jest wejść i działać na takim rynku zagranicznym, który według menedżerów jest podobny do krajowego, co sprawia, że nie przykładają oni starań do gruntownej jego analizy. Założenie, że rynki są do siebie podobne, może spowodować niezauważenie przez menedżerów istotnych, ale mało widocznych różnic. Przykładowo, O'Grady i Lane stwierdzili, że kanadyjscy menedżerowie działający na rynku detalicznym w Stanach Zjednoczonych niesłusznie założyli, że rynek amerykański jest bardzo podobny do kanadyjskiego, dzięki czemu nie muszą wprowadzać żadnych zmian do swojego modelu biznesowego. Wynikiem niedostrzeżenia różnic między tymi dwoma rynkami, było niepowodzenie tego inwestycyjnego przedsięwzięcia. Do podobnego wniosku doszła Przybylska, która odniosła zjawisko paradoksu psychicznego do polskich inwestorów bezpośrednich w Szwecji, którzy potraktowali ten rynek jako podobny do innych krajów skandynawskich, w których wcześniej zlokalizowali swoje firmy (Przybylska, 2013). Postrzegane podobieństwa rynków nie zmniejsza zatem niepewności działalności firmy za granicą, a raczej prowadzi do pojawienia się niespodziewanych i nieprzewidzianych barier rozwoju na zagranicznym rynku. Kraje o małym dystansie psychicznym mogą znacząco różnić się i mogą w rzeczywistości być bardziej „odległe” niż wydaje się to menedżerom. Niezdolność do uchwycenia tych różnic, może negatywnie wpływać na decyzje menedżerów w zakresie internacjonalizacji firmy (Ghemawat, 2001).

Badacze procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw wyróżniają szereg obszarów, które składają się na dystans psychiczny. Bardzo szeroko proces ten postrzega Ghemawat, który wyodrębnił cztery jego segmenty, a mianowicie dystans kulturowy (*cultural*), administracyjny, (*administrative*), geograficzny (*geographic*) i ekonomiczny (*economic*). Takie ujęcie stało się podstawą do zbudowania modelu dystansu psychicznego, którego nazwa CAGE powstała od pierwszych angielskich słów określających płaszczyzny analizy tego zjawiska. W modelu tym dystans psychiczny rozumiany jest podobnie jak w koncepcji Johansona i Vahlne, z tą jednak różnicą, że odnoszony jest on do percepcji przez menedżerów czynników utrudnia-

jących i zakłócających przepływ informacji między firmą a zagranicznym rynkiem, a nie do faktu ich występowania. Segmenty składające się na dystans psychiczny interpretowane są w następujący sposób:

- dystans kulturowy jako różnice językowe, w przekonaniach religijnych, rasowych, w normach społecznych,
- dystans administracyjny jako brak więzi kolonialnych, brak uczestnictwa we wspólnotach gospodarczych, walutowych i politycznych, wrogość polityczna, polityka rządu, słabość instytucjonalna,
- dystans geograficzny jako fizyczna odległość, brak wspólnych granic, brak dostępu do morza, różnice klimatyczne, strefy czasowe, brak lub słabe połączenia komunikacyjne,
- dystans ekonomiczny jako różnice w poziomie rozwoju krajów, różnice w dochodach konsumentów, różnice dotyczące kosztów i jakości zasobów naturalnych, finansowych, ludzkich oraz infrastruktury (Ghemawat, 2001, s. 139).

Także Barkema, Bell i Pennings (1996, s. 153) rozróżnili cztery segmenty dystansu psychicznego, a mianowicie: różnice językowe, instytucjonalne, kulturowe i polityczne, lecz w ostateczności sprowadzili go do jednego wymiaru – do różnic kulturowych. Natomiast Evans i Mavondo (2002), analizując koncepcję dystansu psychicznego stwierdzili, że w małym stopniu zależy on od zewnętrznych czynników środowiskowych, a raczej od postrzegania różnic kulturowych i biznesowych między krajami. Postrzegane tych różnic wynika z prawnego, politycznego i gospodarczego środowiska, jak i z doświadczenia firmy na rynkach zagranicznych, strategii biznesowej, praktyk biznesowych, jak i wielkości przedsiębiorstwa i jego formy własnościowej. Można zatem wyciągnąć wniosek, że dystans psychiczny zależy zarówno od zewnętrznych, jak i wewnętrznych czynników, a ich siła oddziaływania na decyzje wyboru rynku zagranicznego zależy przede wszystkim od postrzegania ich oraz interpretacji przez menedżerów odpowiedzialnych za rozwój umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Postrzegane zbyt dużych różnic między krajowym a zagranicznym rynkiem generuje niepewność wśród decydentów biznesowych, która może zniechęcać do wejścia na taki rynek.

Definicje dystansu psychicznego zaproponowane w literaturze przedmiotu można usystematyzować w dwóch grupach. Pierwsza z nich podkreśla ważność różnych czynników wpływających na to zjawisko (podejście obiektywne), druga zaś – bierze po uwagę znaczenie percepcji tych czynników przez menedżerów podejmu-

jących decyzje o internacjonalizacji firmy (podejście subiektywne). Z analizy tych definicji wynika także ważność różnic kulturowych jako czynnika determinującego dystans psychiczny. Są one źródłem niepewności dla firmy nie tylko w momencie wyboru rynku zagranicznego, ale także w trakcie działalności gospodarczej na nim. Różnice w normach, ideach, wartościach i przekonaniach na „kulturowo odległych” rynkach zwiększają poczucie obcości i niepewności na zagranicznych rynkach (Yamin, Sinkovics, 2006). Tak więc, kulturowe różnice między krajami mogą stanowić barierę w zakresie międzynarodowego transferu informacji, wpływają na koszty ich zbierania i interpretacji. Są one jednym z głównych wyznaczników psychicznego dystansu.

Jednakże, część badaczy dystansu psychicznego poddała krytyce przypisywanie zbyt dużej roli różnicom kulturowym, a także utożsamianie dystansu psychicznego z kulturowym (Hakanson, Ambos, 2010; Prime, Obadia, Vida, 2009). Zgodnie z Sousem i Bradleyem (2006), dystans psychiczny jest odmienną koncepcją niż dystans kulturowy, gdyż ten pierwszy powinien być oceniany na poziomie indywidualnym (mikro), w oparciu o jego percepcję przez menedżerów, natomiast dystans kulturowy – na poziomie kraju (makro). Jednakże, empiryczne badania menedżerów wyższego szczebla w firmach produkcyjnych pokazały, że postrzeganie przez menedżerów kulturowego dystansu było bardzo zbieżne z obiektywnymi miarami różnic kulturowych między krajami (Azar, Brock, 2008).

## 2. Dystans kulturowy

Jak już wspomniano, koncepcję dystansu kulturowego wykorzystuje się w badaniach internacjonalizacji przedsiębiorstw jako jeden z czynników wyboru rynku zagranicznego. Zgodnie z teorią kosztów transakcyjnych, duży dystans kulturowy zwiększa koszty prowadzenia biznesu za granicą z powodu pojawienia się barier utrudniających transfer zasobów i kompetencji oraz konieczność kontroli firmy (Buckley, Casson, 1976). Zatem, wybierając rynek zagraniczny, przedsiębiorstwa preferują kraje o niskim dystansie kulturowym. Dodatkowo, duży dystans kulturowy skłania firmy do wyboru kapitałowych form wejścia na zagraniczny rynek, przede wszystkim zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które gwarantują w porównaniu z innymi formami internacjonalizacji, wysoki poziom kontroli działalności za granicą.

Duży dystans kulturowy ogranicza zdolność przedsiębiorstwa do wykorzystania swoich przewag na rynkach zagranicznych. Konkurowanie z lokalnymi firmami jest trudne, zarówno współpraca z dostawcami i odbiorcami, jak i relacje z urzędnikami państwowymi wymagają od menedżerów znajomości tradycji, zwyczajów, systemu wartości miejscowej ludności. Pozyskanie do współpracy lokalnego biznesu pozwala zagranicznej firmie łatwiej zrozumieć środowisko kraju przyjmującego, a także stworzyć niezbędne lokalne sieci współpracy. Przedsiębiorstwa międzynarodowe mające nad firmami lokalnymi przewagi technologiczne, finansowe, organizacyjne i marketingowe podejmują najczęściej inwestycje typu *greenfield* i *joint venture*. Wykorzystują także wiedzę i umiejętności repatriantów, którzy zatrudniani byli wcześniej w ich krajach macierzystych, ale także zatrudniają własnych menedżerów, o ile znają oni kulturę kraju goszczącego (Josh, Ghosal, 2009, s. 38). Pewne cechy kulturowe, takie jak język, są łatwo dostrzegalne i zrozumiałe, natomiast inne są o wiele bardziej subtelne. Normy społeczne, głęboko zakorzenione w systemie zasad niepisanych, chociaż są stosowane w codziennych wyborach i interakcjach ludzi, często są prawie niewidoczne, nawet dla tych, którzy je znają. Określenie kultury na poziomie kraju próbuje uchwycić typowe wartości poszczególnych priorytetów w społeczeństwie, które podkreślają główną ideę ich wspólnej inkulturyzacji<sup>1</sup>.

Różnice między krajowymi systemami kultury są ważnym elementem badań strategii wyboru kraju lokalizacji ZIB. Najbardziej znane badania tego problemu można przypisać Hofstede (1980, 1983, 1998, 2001), według którego kultura jest definiowana, jako „zbiorowe zaprogramowanie umysłu, które odróżnia członków jednej grupy ludzi od innej” (Hofstede, 1980, s. 25). To kolektywne zaprogramowanie jest ważne, gdyż stanowi podstawę wspólnego, automatycznego zrozumienia pewnych kontekstów i oczekiwanych zachowań. Stąd różnice kulturowe są zdecydowanie trudniejsze do uchwycenia w porównaniu na przykład do różnic ekonomicznych czy geograficznych. Mając swe źródło w religii, wartościach czy normach społecznych, mogą one utrudniać komunikację interpersonalną i wywoływać nieporozumienia. Im są one większe, tym nieporozumienia mogą występować częściej, a komunikowanie międzyludzkie może być trudniejsze (Sousa, Bradley, 2006, s. 51).

<sup>1</sup> Inkulturacja jest czynnikiem rozwoju potwierdzającym zdolność wyuczenia się pewnych zasad kulturowych przez ludzi. Jej charakter jest adaptacyjny, przystosowujący jednostkę do życia w określonym społeczeństwie, aczkolwiek jednocześnie pozostawiający możliwość swobodnego wyboru.

Dystans kulturowy wpływa nie tylko na interakcje międzyludzkie, ale również na kontekst podejmowania decyzji ekonomicznych przez przedsiębiorstwa. Może on utrudniać identyfikowanie i interpretowanie sygnałów z rynku. Niewłaściwa identyfikacja lub jej brak, szczególnie w przypadku określenia preferencji klientów bądź posunięć strategicznych konkurentów, mogą stać się przyczyną niepowodzenia przedsięwzięcia inwestycyjnego. Wreszcie, wraz ze zwiększaniem się dystansu kulturowego, zmniejsza się dostęp firmy do wiedzy o danym rynku zagranicznym. To z kolei może wpłynąć na jej zdolność do uczenia się i prawidłowego odczytywania różnego rodzaju informacji. Fakt ten można tłumaczyć skłonnością firm, którym brakuje doświadczenia na danym rynku, do współpracy z lokalnymi partnerami, np. ZIB w formie *joint venture*.

W literaturze przedmiotu można znaleźć kilka propozycji pomiaru dystansu kulturowego. Jedną z nich zaproponował Hofstede, który wyróżnił cztery wymiary różnic międzykulturowych, a mianowicie: dystans do władzy (*Power Distance Index* – PDI), indywidualizm (*Individualism* – IDV), męskość (*Masculinity* – MAS), unikanie niepewności (*Uncertainty Avoidance Index* – UAI). W późniejszych badaniach autor zaproponował piąty wymiar kultury, a mianowicie orientację **długoterminową** (*Long Term Orientation* – LTO). Wymiar kulturowy zdefiniowany został jako cecha kultury kraju dająca się zmierzyć i porównać z innymi krajami<sup>2</sup>.

Do innych propozycji pomiaru dystansu kulturowego należy zaliczyć: indeks kulturowy Koguta i Singha (1988), wymiary wartości kulturowych Schwartza (1999), model wymiarów kulturowych Hampden-Turnera (2004) oraz model Dowa i Karunaratny (2006). Jednakże prace Hofstede należą niewątpliwie do najbardziej znanych i zyskały szeroką akceptację wśród badaczy dystansu kulturowego.

---

<sup>2</sup> Prace Hofstede zostały skrytykowane za: nadmiernie uproszczony model kultury (cztery lub pięć wymiarów konceptualizacji); ograniczanie próbki badawczej do jednej międzynarodowej korporacji; braku możliwości uchwycenia zmian kultury w czasie; ignorowanie w obrębie danego kraju heterogeniczności kulturowej.



### 3. Wpływ dystansu kulturowego na decyzje wyboru kraju lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich

#### 3.1. Skala polskich inwestycji bezpośrednich

Zjawisko odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski pojawiło się co prawda na początku lat 90. XX wieku wraz z początkami transformacji systemowej, jednakże bardziej zauważalne stało się dopiero po 2000 roku, kiedy to wartość strumienia odpływu ZIB przekroczyła 1 mld USD (w 1990 r. było to zaledwie 95 mln). Szczególnie szybki wzrost był obserwowany po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Obecnie Polska jest największym dostawcą ZIB spośród dziesięciu krajów, które w 2004 roku stały się członkami UE.

W 2014 roku wartość zasobu polskich inwestycji bezpośrednich wynosiła 22 344 mln euro. Zdecydowana ich większość została ulokowana w krajach Unii Europejskiej, tj. 15 955 mln euro (71,4%). Największych odbiorców polskich inwestycji zagranicznych przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Najwięksi odbiorcy zasobów polskich inwestycji zagranicznych w 2014 roku (mln euro)

Kraj UE	Mln euro	Kraje poza UE	Mln euro
Cypr	7 084,9	Szwajcaria	2 679,5
Luksemburg	6 020,3	Norwegia	885,0
Holandia	2 293,2	Rosja	593,5
Czechy	1 428,1	USA	522,6
Niemcy	933,8	Indie	212,5
Wielka Brytania	807,3	Turcja	212,4
Litwa	789,8	Białoruś	169,0
Rumunia	477,1	Kanada	121,3
Malta	356,8	Izrael	119,5
Węgry	331,3	Kazachstan	113,6

Źródło: opracowanie na podstawie NBP (2016).

Jednakże analiza kierunków odpływu polskich inwestycji bezpośrednich wskazuje, że w przypadku Cypru, Luksemburga, Holandii i Szwajcarii trudno mówić o ZIB w klasycznym rozumieniu, tzn. związanych z przejściami zagranicznych przedsiębiorstw, zakupie znaczących udziałów w przedsiębiorstwach zagranicznych

czy budowie nowych zakładów. Większość polskich inwestycji w tych krajach ma charakter czystych przepływów finansowych (zgodnie z metodologią zaliczanych do BIZ). Niektóre z dużych polskich firm funkcjonują w formie holdingów, a ich główne spółki zarejestrowane są w jednym z wymienionych krajów. Taka forma działalności daje możliwość transferowania zysków osiągniętych przez polskie przedsiębiorstwa za granicę, gdzie opodatkowanie jest bardziej korzystne. Dodatkowo, wymienione kraje, uznawane za centra finansowe o zasięgu globalnym, stają się miejscami, gdzie polskie przedsiębiorstwa rejestrują spółki zależne. Głównym celem tych spółek jest podejmowanie inwestycji bezpośrednich na rynkach krajów trzecich. Taka spółka-córka staje się niejako pośrednikiem, a kierowany do niej polski kapitał jest jedynie tzw. kapitałem w tranzycie, wykorzystywanym do dokonywania ZIB w kraju trzecim.

Z tych to powodów, lepszym obrazem skali realnych bezpośrednich inwestycji polskich przedsiębiorstw będzie liczba podmiotów z siedzibą w Polsce, które zaangażowały swój kapitał za granicą. W 2013 roku 1588 polskich przedsiębiorstw podjęło ZIB, czego efektem było utworzenie 3366 jednostek gospodarczych za granicą w postaci udziałów, oddziałów lub zakładów (*Działalność...* 2015, s. 1). Zaangażowały one swój kapitał w 103 krajach, w tym w 26 krajach Unii Europejskiej (2120 jednostek). Najwięcej jednostek zagranicznych powstało w Niemczech – 469, na Ukrainie – 339, w Czechach – 263, w Rosji – 260 i w Rumunii – 165<sup>3</sup>. Podobnie jak w 2012 roku, 50% jednostek zagranicznych miało siedzibę na terenie siedmiu krajów sąsiadujących z Polską (*Działalność...*, 2015, s. 3).

### **3.2. Różnice kulturowe między Polską a krajami lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich – model Hofstede**

Zanim zostanie określona zależność między lokalizacją polskich inwestycji zagranicznych a postrzeganiem kultury narodowej krajów – największych ich odbiorców, najpierw porównamy kulturę tych krajów z kulturą Polski. Intuicja podpowiada, że kultura polska podobna jest najbardziej, spośród wymienionych krajów, do czeskiej, ukraińskiej i rosyjskiej, co można tłumaczyć podobną historią polityczną i gospodarczą, jak i położeniem geograficznym. Aby jednak wyciągnąć wnioski

---

<sup>3</sup> Kraje te będą przedmiotem analizy różnic kulturowych wg modelu Hofstede.

oparte nie na intuicji lecz badaniach, posłużymy się w tym celu wskaźnikami Hofstede powstałymi w oparciu o pięć wymiarów kultury (tab. 2).

Tabela 2. Wskaźniki kultury w krajach lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich

Wskaźniki Hofstede	Polska	Niemcy	Ukraina	Czechy	Rosja	Rumunia
Wskaźnik dystansu do władzy	68	35 (- 33)	92 (+ 28)	57 (- 11)	93 (+ 25)	90 (+ 22)
Wskaźnik indywidualizmu	60	67 (+ 7)	25 (- 35)	58 (- 2)	39 (-21)	30 (- 30)
Wskaźnik męskości	64	66 (+ 2)	27 (- 37)	57 (- 7)	36 (- 28)	42 (- 22)
Wskaźnik unikania niepewności	93	65 (- 28)	95 (+ 2)	74 (- 19)	95 (+ 2)	90 (- 3)
Wskaźnik orientacji długoterminowej	38	83 (+ 43)	55 (+ 17)	70 (+ 42)	81 (+ 41)	52 (+ 14)

W nawiasach pokazano różnice wskaźników danego kraju w relacji do Polski.

Źródło: opracowanie na podstawie Hofstede Center.

#### *Wskaźnik dystansu do władzy<sup>4</sup>*

Według Hofstede, dystans do władzy określa relacje między przełożonymi a podwładnymi oraz między władzą a obywatelem. Określa on również stopień akceptacji dla nierówności społecznych, skłonność przełożonych do konsultacji z podwładnymi, czyli stopień autorytarności władzy oraz oczekiwany stopień posłuszeństwa wobec rodziców, przełożonych i władzy. Mierzy się go wskaźnikiem dystansu do władzy (*Power Distance Index* – PDI). Im wskaźnik ten jest niższy, tym społeczeństwa charakteryzuje większe przekonanie, że nierówności między ludźmi powinny być zmniejszane, co oznacza, że dążą one do decentralizacji władzy. Natomiast wysoka wartość tego wskaźnika wskazuje, że społeczeństwo charakteryzuje duże nierówności między ludźmi, które w ich odczuciu są pożądane i zasadne. Przywileje i symptomy statusu w takich krajach są powszechnie uznawane i akceptowane. W przedsiębiorstwach istnieje silna hierarchia organizacyjna, autokratyczni menedżerowie, a podwładni pracownicy nie uczestniczą w podejmowaniu decyzji.

Wśród krajów, w których polskie przedsiębiorstwa zlokalizowały największą liczbę podmiotów gospodarczych będących konsekwencją podjętych ZIB, a mianowicie w Rosji, Ukrainie i Rumunii, odnotowano najwyższy wskaźnik PDI, odpowiednio: 93, 92, 90. Duży dystans kulturowy w wymiarze dystansu do władzy

<sup>4</sup> Najwyższy wskaźnik WDW odnotowano w Malezji (100), a najniższy w Austrii (11), <http://geert-hofstede.com> (11.01.2016).

między Polską a tymi krajami, tylko w przypadku Rumunii i Rosji ma swoje odzwierciedlenie w relatywnie mniejszej liczbie polskich jednostek gospodarczych zarejestrowanych na ich terytorium. Kraje te, mające za sobą komunistyczną przeszłość, dalej charakteryzuje bardzo scentralizowana władza, akceptacja dla nierówności społecznych i hierarchicznego porządku. W obszarze biznesowym zachowania stron interakcji odzwierciedlają ich status społeczny w negocjacjach czy współpracy, a kierunek zarządzania *top-down* określa wyraźnie zadania dla podwładnych. Interakcje zawodowe mają charakter formalny. W przeciwieństwie do tych krajów, władza w Niemczech jest wysoce zdecentralizowana, zarządzanie jest demokratyczne, istnieje wzajemny szacunek podwładnych i menedżerów, podwładni oferują swoje pomysły i konsultują je z przełożonymi, interakcje społeczne w dużej części są nieformalne<sup>5</sup>.

Poziom PDI w Polsce (68) jest najbliższy ukształtowanemu w Czechach (57). Dystans do władzy jest podobny w obu krajach, co w dużym stopniu tłumaczy podobna przeszłość historyczna, polityczna i gospodarcza. Nadal jednak w krajach tych hierarchia w przedsiębiorstwie postrzegana jest jako odzwierciedlenie nierówności społecznych, centralizacja władzy jest relatywnie silna, a podwładni oczekują szczegółowego poinformowani o zakresie swoich obowiązków i zadań. Z tych porównań wynika, że pod względem charakteru szeroko rozumianych stosunków społecznych wynikających z władzy, Polska jest najbardziej podobna do Czech, co znajduje odzwierciedlenie w fakcie, że polskie firmy ulokowały w tym kraju największą inwestycję bezpośrednich w ujęciu wartościowym (1428 mln euro).

### *Wskaźnik indywidualizmu<sup>6</sup>*

Indywidualizm jest wymiarem kulturowym kraju, który wyznacza proporcje między wagą przykładaną do dobra jednostki i grupy oraz ukazuje różnice między kulturami na tle roli przypisywanej jednostce. Wymiar ten pokazuje zakres, w jakim pracownicy są skłonni zaakceptować dominację wspólnych interesów nad jednostkowymi. W społeczeństwach kolektywistycznych, pozycję jednostki wyznacza przynależność do grupy. Grupa popiera swoich członków, w zamian za co pozostają oni lojalni wobec niej. Natomiast w społeczeństwach indywidualistycznych pozycję

<sup>5</sup> <http://geert-hofstede.com/germany.html> (11.01.2016).

<sup>6</sup> Najbardziej indywidualistycznym krajem jest USA (91), najbardziej kolektywistycznym – Indonezja (14).

jednostki wyznaczają jej własne przymioty, dlatego oczekuje się od niej niezależności i samodzielności. Lubi ona podkreślać swoje sukcesy w pracy, status materialny i dąży ona do osiągnięcia coraz to więcej w obu obszarach. W biznesie ludzie starają się poprawić swoją pozycję i zyskać jak najwięcej dla siebie, często nie zważając na dobre stosunki międzyludzkie, dążąc do realizacji tego celu. Od pracowników oczekuje się postawy obrony swoich interesów oraz promowania siebie, a ich awans oparty jest na kompetencjach (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2010, s. 232).

Ten wymiar kultury mierzy się wskaźnikiem indywidualizmu (*Individualism Index* – IDV). Najbardziej kolektywistycznym społeczeństwem wśród odbiorców polskich inwestycji bezpośrednich jest Ukraina (25). Choć minęło już 25 lat od uzyskania niepodległości, kraj ten nadal pozostaje pod silnym wpływem kolektywistycznych norm społecznych. Rodzina, nawet ta daleka, przyjaciele, sąsiedzi są niezwykle ważni w życiu Ukraińców w ich codziennym życiu osobistym i zawodowym. Relacje z nimi są kluczowe w uzyskiwaniu informacji i prowadzonych negocjacjach. Muszą być one osobiste, autentyczne i godne zaufania, zanim zostanie podjęta jakakolwiek ważna decyzja. W przypadku nietrafnych decyzji, jednostka może liczyć na pomoc rodziny lub innych członków społeczności.

Najmniejsza różnica między wskaźnikiem IDV występuje między Polską (60) a Czechami (58). W obu krajach występują preferencje dbania jednostki o własne interesy. Widoczna jest jednak pewna sprzeczność w obu kulturach: chociaż obie są indywidualistyczne, to także obie są hierarchiczne. Kultura hierarchii kojarzona jest ze stylem biurokratycznym, którego atrybutami są: zasady, specjalizacja, odrębna własność, bezosobowość, odpowiedzialność. Menedżerowie są dobrymi koordynatorami i organizatorami. Kombinacja indywidualizmu i hierarchii może być umiejętnie wykorzystana w zarządzaniu firmą na zagranicznym rynku i może przynieść pozytywne efekty. Jeżeli menedżer tworzy dodatkowy kanał komunikowania się z podwładnymi mu cudzoziemcami w oparciu o osobisty kontakt, a nie tylko w ramach hierarchii struktury organizacyjnej, to może stworzyć wrażenie, że wszyscy są ważni i niezbędni w przedsiębiorstwie, chociaż w rzeczywistości mają inny status w tej organizacji.

W odniesieniu do wymiaru kultury, jakim jest indywidualizm, można stwierdzić, że relatywnie mały dystans psychiczny w tym obszarze między Polską a Czechami ułatwia prowadzenie biznesu polskim firmom w tym kraju.

### Wskaźnik męskości<sup>7</sup>

Wskaźnik męskości (*Masculinity* – MAS) pokazuje odmiennosc ról mężczyzn i kobiet w społeczeństwie. Wysoka jego wartość charakterystyczna jest dla kultur męskich, w których społeczeństwo „napędzane” jest przez konkurencję, sukces materialny i zawodowy, asertywność. Wyraźnie też są zaznaczone podziały na role męskie i kobiece. Konflikty w tych społeczeństwach rozwiązywane są przez konfrontację. Natomiast społeczeństwa kobiece za podstawową wartość uznają troskę o innych i ich ochronę, dbałość o jakość życia. Przyjazne relacje między ludźmi są tutaj bardzo ważne. Odrzuca się agresję, a konflikty rozwiązuje się na drodze kompromisu i negocjacji. W przedsiębiorstwach o kulturze kobiecej stosunkowo większy nacisk kładzie się na dobre samopoczucie pracowników, natomiast o kulturze męskiej – na konkurencję między pracownikami.

Niemcy (66), Polska (64) i Czechy (57) to kraje o przewadze kultury męskiej. W takich krajach „ludzie żyją w celu podjęcia pracy”, w której chcą się realizować. Nie obca jest im rywalizacja, która jest motywem do bycia najlepszymi wśród innych. Natomiast Ukrainę (27), Rosję (36) i Rumunię (42) można zaliczyć do krajów, w których dominuje kultura kobieca. Stosunkowo niski wskaźnik MAS dla Ukrainy jest zaskoczeniem w odniesieniu do jej wysokiego wskaźnika dystansu do władzy. Jednakże Ukraińcy w miejscu pracy, jak również podczas spotkania z nieznanymi, raczej zaniżają swoje osobiste osiągnięcia i możliwości. Mówią o sobie skromnie, i o ile są w stanie zaakceptować dominujące zachowanie szefa, to nie dotyczy to już osób o podobnym statusie<sup>8</sup>. Podobne cechy charakteryzują Rosjan. Jeżeli chodzi o Rumunię, to postrzegana jest ona także jako kraj o kulturze kobiecej. Menedżerowie dążą do konsensusu, sprawiedliwego traktowania podwładnych i dobrej jakości ich życia zawodowego. Konflikty są rozwiązywane w drodze negocjacji. Wolny czas i elastyczność pracy to preferowane przez pracowników zachęty<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Najbardziej „męskim” krajem jest Japonia (95), najbardziej „kobięcym” – Szwecja (5), <http://geert-hofstede.com> (10.01.2016).

<sup>8</sup> <http://geert-hofstede.com/ukraine.html> (10.01.2016).

<sup>9</sup> <http://geert-hofstede.com/romania.html> (10.01.2016).

### Wskaźnik unikania niepewności<sup>10</sup>

Unikanie niepewności przez społeczeństwa jest wymiarem kulturowym, który określa sposób, w jaki jednostki radzą sobie z niepewnością w sytuacjach nowych i nieznanach. Wyrazem niepewności według Hofstede jest pojawianie się stresu, co z kolei wywołuje potrzebę przewidywalności, którą gwarantują wszelkiego rodzaju prawa, zasady, zwyczaje i normy (Hofstede, Hofstede, Minkov, 2011, s. 200).

Społeczeństwa o niskim współczynniku unikania niepewności (*Uncertainty Avoidance Index* – UAI) nie posiadają wielu praw i zasad, a jeśli istniejące przepisy nie są przestrzegane, to – według nich – należy je zmienić. Charakterystyczny jest pozytywny stosunek obywateli do instytucji państwowych, jak również pozytywny stosunek urzędników do polityki państwa. Społeczeństwa te są tolerancyjne i przyjaźnie nastawione do ludzi. Dominuje w nich wiara w zdrowy rozsądek i siłę uogólnień. Panuje przekonanie, że raczej jednej grupy nie powinny być narzucane drugiej i nikt nie powinien być prześladowany z racji przekonań. Natomiast społeczeństwa o wysokim współczynniku UAI posiadają wiele szczegółowych praw i zasad postępowania. Obywatele mają negatywny stosunek do instytucji państwowych, a urzędnicy – do polityki państwa. Dominuje konserwatyzm, ekstremizm, prawo, porządek i wrogie nastawienie do ludzi. Społeczności te są nietolerancyjne, cechuje je fundamentalizm religijny, polityczny i ideologiczny.

Sześć analizowanych społeczeństw można zaliczyć do preferujących unikanie niepewności. Jednakże Rosja (95), Ukraina (95), Polska (93) i Rumunia (90) to kraje, w których wskaźnik UAI osiągnął największe wartości. Ludzie są nietolerancyjni dla niekonwencjonalnych zachowań i pomysłów. Posiadają wewnętrzną potrzebę pracy, dokładności i terminowości w działaniach, innowacje budzą w nich opór, a bezpieczeństwo jest ważnym motywem ich postępowania. Ludzie z kultur o wysokim wskaźniku UAI są wiecznie zajęci, niespokojni, nerwowi, agresywni i podejrzliwi, natomiast z kultur o niskim wskaźniku – sprawiają wrażenie znużonych, zrelaksowanych, opieszłych, opanowanych i powolnych (Czerwonka).

<sup>10</sup> Najwyższy WUN jest w Grecji (100), najniższy w Singapurze (8), <http://geert-hofstede.com> (10.01.2016).

### *Wskaźnik orientacji długoterminowej*<sup>11</sup>

Orientacja długoterminowa (*Long Term Orientation – LTO*) charakteryzuje społeczeństwo koncentrujące się na przyszłości. W takiej perspektywie kulturowej ludzie cenią upór, wytrwałość, oszczędność i możliwość adaptacji. Społeczeństwa o orientacji długoterminowej przystosowują tradycje do współczesnych uwarunkowań. Mają ograniczone poszanowanie dla społecznych i statutowych zobowiązań. Ludzie podporządkowują się celom, są zapobiegliwi i oszczędnie korzystają z będących w ich dyspozycji środków<sup>12</sup>. Natomiast orientacja krótkoterminowa jest wtedy, gdy ludzie koncentrują się na teraźniejszości lub przeszłości i uważają je za ważniejsze niż przyszłość. Cenią sobie tradycję, obecną hierarchię społeczną w wypełnianiu swoich obowiązków. Troszczą się bardziej o natychmiastową gratyfikację niż długoterminową realizację swoich planów. W kulturze o orientacji krótkoterminowej panuje społeczna presja na dorównywanie drugiej osobie, nawet jeśli wiąże się ono z nadmiernymi wydatkami. Ludzie oczekują szybkich rezultatów, dążą do prawdy i do zachowania „twarzy”.

Wśród analizowanych krajów, jedynie polskie społeczeństwo można określić mianem zorientowanego krótkoterminowo. Najniższy wskaźnik w naszym kraju (38) oznacza, że Polacy są normatywnym społeczeństwem, przestrzegają tradycji, a na zmiany społeczne patrzą z podejrzliwością. Wykazują silną presję na ustalenie prawdy absolutnej, mają stosunkowo małą skłonność do oszczędzania i raczej skupiają się na osiągnięciu szybkich rezultatów. Pozostałe kraje charakteryzuje perspektywa długookresowa, cechująca się pragmatyzmem. Najwyższy wskaźnik LTO mają Rosja (81) i Niemcy (83)<sup>13</sup>. Są to społeczeństwach o orientacji pragmatycznej, ludzie wierzą, że prawda zależy w dużej mierze od sytuacji, kontekstu zdarzeń i czasu. Posiadają zdolność przystosowywania tradycji do zmieniających się warunków, silną skłonność do oszczędzania, inwestowania, gospodarności i wytrwałości w osiąganiu wyników.

<sup>11</sup> Najniższy WOD – USA (26 – orientacja krótkookresowa), najwyższy – Chiny (87 – orientacja długookresowa), <http://geert-hofstede.com> (10.01.2016).

<sup>12</sup> <http://geert-hofstede.com> (10.01.2016).

<sup>13</sup> 83 – dotyczy RFN, 78 – byłej NRD.



## Podsumowanie

Przedstawiona charakterystyka pięciu wskaźników *modelu kulturowego* Hofstede pokazuje duże zróżnicowanie społeczności badanych krajów, co niewątpliwie ma odzwierciedlenie w podejmowaniu decyzji gospodarczych, w tym także decyzji o wyborze kraju lokalizacji ZIB. Gdy firma zdecyduje się zainwestować za granicą, ważnym jest rozpoznanie różnic kulturowych między tymi krajami. Jeśli kultura kraju przyjmującego jest podobna do kultury kraju macierzystego firmy, inwestor już w momencie wejścia na zagraniczny rynek posiada cenne informacje o tym, jak się na nim zachowywać. Podobieństwo kulturowe umożliwia łatwiejsze komunikowanie się zagranicznego inwestora z lokalnymi firmami, co jest ogromną zaletą w przypadku ich współpracy. Ponadto, zmniejsza ryzyko inwestycyjne i niewątpliwie będzie pomocne przy transferze oraz wykorzystaniu technologii i zasobów ludzkich. Z kolei duże różnice kulturowe oznaczają trudności dla inwestorów, gdyż przyjęte przez lokalne firmy i społeczeństwa normy, zwyczaje i wartości różnią się znacząco. Poznanie kultury takiego kraju goszczącego wymaga dłuższego czasu niezbędnego do zgromadzenia wiedzy o niej. Kultura normalizuje bowiem zachowania podmiotów gospodarczych, a dostosowanie zachowania się firmy do jej norm jest niewątpliwie trudniejsze w przypadku dużych różnic kulturowych.

Odnosząc tę zależność do Polski i krajów będących największymi odbiorcami polskich inwestycji bezpośrednich, można stwierdzić, że Czechy mają najwięcej podobieństw w obszarze analizowanych wymiarów kulturowych, szczególnie – indywidualizmu i męskości. Jednakże w przypadku pierwszego podobieństwa, wcale nie musi ono oznaczać np. łatwości komunikowania się między polskimi i czeskiimi menedżerami, którzy mając cechy silnej indywidualności, niekoniecznie szybko dochodzą do konsensusu.

W ostatnich dekadach w Polsce i w Czechach wystąpiły przeobrażenia społeczne, gospodarcze i ustrojowe, które niewątpliwie wpłynęły na zmiany kulturowe w tych krajach. Nastąpiło zbliżenie polskiego i czeskiego społeczeństwa ze względu na przynależność obu krajów do Unii Europejskiej, NATO, OECD, bliskość geograficzną, podobne wzorce zachowań biznesowych oraz wzrost współpracy gospodarczej, która zwiększa siłę i skalę relacji międzyludzkich między tymi krajami. Mały dystans kulturowy Polski i Czech znajduje wyraz w wyborze tego kraju przez polskie firmy jako miejsca lokalizacji inwestycji bezpośrednich. Ich skumulowa-

na wartość jest największa wśród pięciu analizowanych krajów (1428 mln euro), a pod względem liczby utworzonych jednostek gospodarczych Czechy znajdują się na trzecim miejscu (263) po Niemczech i Ukrainie.

Drugim pod względem podobieństwa analizowanych wymiarów kulturowych do Polski są Niemcy, kraj z dużymi tradycjami współpracy gospodarczej z naszym krajem. Polskie firmy zainwestowały w nim 934 mln euro w formie ZIB, tworząc największą liczbę jednostek gospodarczych (469). Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że między Polską a Niemcami występują relatywnie niewielkie różnice kulturowe w pięciu wymiarach kultury zaproponowanych przez Hofstede. Najmniejsze rozbieżności kulturowe występują w zakresie dwóch wymiarów kultury: indywidualizmu oraz męskości, natomiast większe w obszarze orientacji długoterminowej, dystansu do władzy i unikania niepewności. Różnice te są zdecydowanie mniejsze od występujących między Polską a trzema pozostałymi badanymi krajami (Rosja, Ukraina, Rumunia).

Podsumowując, można stwierdzić, że założona hipoteza badawcza w przypadku Czech i Niemiec została pozytywnie zweryfikowana. Mniejszy dystans kulturowy między tymi krajami a Polską przełożył się na większe inwestycje bezpośrednie polskich firm w tych krajach.

W przypadku pozostałych krajów będących przedmiotem zainteresowania polskich inwestorów, hipoteza ta nie została potwierdzona. Duży dystans kulturowy między Polską a Rosją, Ukrainą i Rumunią według wymiarów Hofstede, nie stanowi bowiem bariery w wyborze tych rynków zagranicznych jako miejsca lokalizacji polskich inwestycji bezpośrednich. Fakt ten można próbować wytłumaczyć innym charakterem polskich ZIB zlokalizowanych w tych krajach. Są to inwestycje poszukujące przede wszystkim rynków zbytu, natomiast w Czechach i Niemczech – poszukujące technologii i wykwalifikowanej siły roboczej. Potwierdzeniem tego są dane o eksporcie polskich firm ulokowanych w tych krajach. Produkcja polskich firm zlokalizowanych w Niemczech i Czechach przeznaczona jest przede wszystkim na eksport (odpowiednio 3633,2 mln zł i 6485,1 mln zł w 2013 r.), natomiast w pozostałych krajach – przeważnie na rynki lokalne, gdyż eksport tych firm jest tutaj relatywnie niewielki (Rosja – 333,8 mln zł), Ukraina (588,8 mln zł) i Rumunia (596,9 mln zł) (*Działalność...*, 2015, s. 8).

Kultura kraju goszczącego ZIB jest jednym z wielu czynników wpływających na wybór lokalizacji ZIB. Decyzja ta powinna opierać się przede wszystkim na pod-

stawach ekonomicznych. Jednakże, gdy kultura lub jej niektóre wymiary nie sprzyjają rozwojowi firmy na zagranicznym rynku, wówczas pojawia się niepewność i ryzyko oraz dodatkowe koszty transakcyjne związane z funkcjonowaniem za granicą.

## Literatura

- Azar, O., Brock, D. (2008). A citation-based ranking of strategic management journals. *Journal of Economics and Management Strategy*, 17 (3), 781–802.
- Barkema, H.G., Bell, J.H., Pennings, J.M. (1996). Foreign Entry, Cultural Barriers and Learning. *Strategic Management Journal*, 17 (2).
- Beckerman, W. (1956). Distance and the Pattern of Intra-European Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 38 (1).
- Buckley, P.J., Casson, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. London: Macmillan.
- Czerwonka, M. *Charakterystyka wskaźników modelu kulturowego Hofstede*. Warszawa: SGH. Pobrano z: [www.kolegia.sgh.pl](http://www.kolegia.sgh.pl).
- Dow, D., Karunaratna, A. (2006). Developing a multidimensional instrument to measure psychic distance stimuli. *Journal of International Business Studies*, 37 (5), 578–602.
- Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą w 2013 roku* (2015). Warszawa: GUS.
- Evans, J., Treadgold, A., Mavondo, F. (2000). Psychic distance and the performance of international retailers: A suggested theoretical framework. *International Marketing Review*, 17 (4/5).
- Evans, J., Mavondo, F. (2002). Psychic distance and organizational performance: An empirical examination of international retailing operations. *Journal of International Business Studies*, 33 (3), 515–532.
- Ghemawat, P. (2001). Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review*, 79 (8), 137–147.
- Hakanson, L., Ambos, B. (2010). The Antecedents of Psychic Distance. *Journal of International Management*, 16 (3), 195–210.
- Hofstede Center. Pobrano z: <http://geert-hofstede.com>.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work related values*. Beverly Hills: Sage.
- Hofstede, G. (1983). Dimensions of National Culture in Fifty Countries and Three Regions'. W: J.B. Deregowski, S. Dziurawiec, R.C. Annis (red.), *Expiscations in Cross-Cultural Psychology*, s. 335–355. Lisse Netherlands: Swets and Zeitlinger.

- Hofstede, G. (1998). *Masculinity and Femininity: The Taboo Dimensions of National Cultures*. Thousand Oaks: Sage.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks: Sage.
- Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M. (2010). *Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival*. New York: McGraw Hill.
- Hofstede, G., Hofstede, G.J., Minkov, M. (2011). *Kultury i organizacje*. Warszawa: PWE.
- Josh, V., Ghosal, S. (2009). Impact of Foreign Direct Investment On Employment In Oman. *The International Journal Of Arts And Sciences*, 1 (18).
- Kogut, B., Singh, H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*, 19 (3), 411–432.
- NBP (2016). *Stan należności z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą na koniec 2014 roku w podziale na kraje i strefy ekonomiczne*. Pobrano z: <http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/pib/pib.html>.
- O'Grady, S., Lane, H.W. (1996). The psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies*, 27 (2).
- Prime, N., Obadia, C., Vida, I. (2009). Psychic distance in exporter–importer relationships: A grounded theory approach. *International Business Review*, 18, (2), 184–198.
- Przybylska, K. (2013). The influence of psychic distance on the internationalization of Polish born globals. *Transformations in Business & Economies*, 12, 42–59.
- Sousa, C., Bradley, F. (2005). Global markets: does psychic distance matter? *Journal of Strategic Marketing*, 13 (1).
- Sousa, C., Bradley, F. (2006). Cultural distance and psychic distance: Two peas in a pod? *Journal of International Marketing*, 14 (1), 49–70.
- Schwartz, S.H. (1999). A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology*, 48 (1), 23–47.
- Trompenaars, F., Hampden-Turner, Ch. (2004). *Managing People Across Cultures*. Capstone Publishing.
- Vahlne, J.E., Wiedersheim-Paul, F. (1973). Economic distance: Model and empirical investigation. W: E. Hörnell, J.E. Vahlne, F. Wiedersheim-Paul (red.), *Export and foreign establishments 1973*. University of Uppsala.
- Yamin, M., Sinkovics, R.R. (2006). Online internationalisation, psychic distance reduction and the virtuality trap. *International Business Review*, 15 (4), 339–360.

## CULTURAL DISTANCE AS A DETERMINANT OF LOCATION CHOICES BY POLISH DIRECT INVESTMENT

### Abstract

There are many factors that influence the decision of choosing foreign markets, which validity largely depends on the internationalization forms of the company and its development strategy. International companies operate on markets that differ from each other geographically, economically, institutionally and culturally. That is why we can ask, what really influences the choice of these markets? The purpose of this article is to examine the effect of psychic distance, especially cultural distance, on the decision process in choosing a foreign market for the location of Polish direct investment. The article uses Hofstede's cultural model and on its basis cultural differences between Poland and the five other countries, which are the biggest recipients of Polish direct investment, are presented. The research hypothesis assumes that there is a negative dependence between cultural distance and the scale of FDI inflow.

**Keywords:** psychic distance, cultural distance, model of culture by Hofstede, foreign direct investment

**Kod JEL:** E22, Z19





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-21

**Ireneusz Pszczółka\***

Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. K. Pułaskiego w Radomiu

## WYBRANE ASPEKTY ZARZĄDZANIA REZERWAMI WALUTOWYMI W POLSCE

### STRESZCZENIE

Celem artykułu jest ocena zmian zachodzących w strukturze i wielkości oficjalnych rezerw walutowych w Polsce w latach 2005–2014. Szczególny nacisk kładzie się na charakterystykę struktury rezerw Narodowego Banku Polskiego (NBP) zarówno w ujęciu walut, jak i instrumentów finansowych oraz ocenę ich znaczenia dla stabilności kursu walutowego. Istotnym elementem artykułu jest także ocena polskich rezerw dewizowych w kontekście ich adekwatności. Podstawowe metody badawcze wykorzystane w artykule to studia literatury światowej oraz analiza danych statystycznych. Podstawowymi źródłami danych statystycznych były publikacje NBP.

**Słowa kluczowe:** rezerwy dewizowe, bank centralny, instrumenty finansowe, waluty międzynarodowe

### Wprowadzenie

Rezerwami walutowymi nazywamy zagraniczne aktywa banków centralnych denominowane w walutach obcych (papiery wartościowe, dewizy i depozyty) oraz specjalne prawa ciągnięcia (SDR), które w razie konieczności umożliwiają przepro-

---

\* E-mail: i.pszczolka@uthrad.pl

wadzenie interwencji walutowych lub zasilenie w waluty krajowych banków w sytuacjach kryzysowych (Rybiński, 2011, s. 229). W przypadku krajów o znaczących rezerwach, często część rezerw zarządzana jest w ramach państwowych funduszy majątkowych (SWF – *Sovereign Wealth Fund*), nie dotyczy to jednak Polski. Aktywa te wraz z pozycją rezerwową w Międzynarodowym Funduszu Walutowym (MFW) oraz złotem<sup>1</sup> tworzą oficjalne aktywa rezerwowe (rezerwy walutowe brutto). Omawiane rezerwy są częścią majątku narodowego (najczęściej znajdują się w banku centralnym) i pierwotnie były istotne dla krajów z walutami charakteryzującymi się stałym kursem wymiany, stanowiąc bufor konieczny dla utrzymania tego systemu. Jednak również w krajach z płynnym kursem walutowym, szczególnie w przypadku gospodarek wschodzących, pełnią rolę istotnego stabilizatora. Kraje gromadzą rezerwy walutowe w celu zapobiegania niekorzystnym zmianom w bilansie płatniczym, które są także efektem ubocznym prowadzonych w celu stabilizacji kursu walutowego interwencji (Domingez, Hashimoto, Ito, 2011, s. 2–3). Bezpieczeństwo oraz stabilizacja kursu walutowego w przypadku asymetrycznych i przejściowych szoków są podstawowymi motywami utrzymywania rezerw zarówno w krajach rozwijających się, jak i rozwiniętych, także w Polsce.

Celem artykułu jest ocena zmian zachodzących w strukturze i wielkości oficjalnych rezerw walutowych w Polsce w latach 2005–2014.

## 1. Problem optymalnego poziomu rezerw walutowych

Chociaż rezerwy dewizowe są instrumentem istotnym dla zapobiegania kryzysom walutowym, jest granica ich wysokości, niezbędna dla efektywnego zapobiegania możliwym rynkowym turbulencjom. Istotne jest to o tyle, że bank centralny podnosi koszty utrzymywania rezerw dewizowych.

R. Moghadam, J.D. Ostry i R. Sheehy (2011) uważają, że adekwatna wysokość oficjalnych rezerw powinna zależeć od charakterystyki danego kraju, bezpośrednio obniżając presję, przeciwko której rezerwy są utrzymywane. W przypadku większości rynków rozwijających się, które narażone są na znaczny odpływ kapitału w okresach wzmożonej presji na kurs waluty krajowej, proste zasady powinny być uzupełnione bardziej kompleksową analizą i rozważeniem możliwości wykorzystania elastycznej linii kredytowej MFW. M. Feldstein (1999, s. 22) uważa, że przypadku

<sup>1</sup> Narodowy Bank Polski wycenia złoto według ceny rynkowej.



gospodarek wschodzących korzystne jest utrzymywanie nadmiernych rezerw dewizowych, które będą istotnym buforem dla potencjalnych kryzysów walutowych. Jego wnioski są pochodną analizy przyczyn oraz przebiegu azjatyckiego kryzysu finansowego z lat 1997–1998.

Głównym wskaźnikiem oceniającym adekwatność wysokości rezerw dewizowych jest stosunek rezerw dewizowych do krótkoterminowego zadłużenia zagranicznego. Wskaźnik ten, nazywany także regułą Greenspana-Guidottiego, ukazuje zdolność danego kraju do obsługi krótkoterminowego długu zagranicznego w przypadku nagłego pogorszenia się warunków zewnętrznego finansowania. Zazwyczaj kraj jest uważany w tym względzie za bezpieczny, jeżeli jego rezerwy dewizowe przewyższają wartość wspomnianego zadłużenia (Pineau, Dorroccini, 2006, s. 30).

Reguła Greenspana-Guidottiego jest głównym, ale nie jedynym wskaźnikiem adekwatności rezerw dewizowych. Dodatkowo często stosowane są jeszcze dwa wskaźniki:

- a) stosunek rezerw dewizowych do wielkości importu – ukazuje ilość miesięcy, przez które kraj może utrzymywać jego poziom importu, jeżeli wszystkie inne przepływy kapitału zanikną; praktyczna zasada zakłada, że kraj powinien utrzymywać rezerwy dewizowe pozwalające na utrzymanie stałego poziomu importu przez kolejne trzy lub cztery miesiące (Pineau, Dorroccini, 2006, s. 31);
- b) stosunek rezerw dewizowych do wielkości agregatu pieniężnego M3 (podaż pieniądza ogółem) – ukazuje stopień pokrycia pieniądza krajowego środkami w walutach obcych; przyjmuje się, że pokrycie w 30% zapewnia bezpieczeństwo gospodarki krajowej, natomiast spadek poniżej 10% powoduje wzrost zagrożenia dewaluacją waluty krajowej (Barwiński, Bratkowski, Rzeszutek, Szpunar, Szwaja, Wyżnikiewicz, 2003, s. 8).

Mniej istotnymi wskaźnikami, ale także pojawiającymi się w literaturze przedmiotu są: stosunek rezerw dewizowych do PKB oraz stosunek rezerw dewizowych do deficytu obrotów bieżących (Barwiński i. in., 2003, s. 8).

Zgodnie z aktualnymi danymi Głównego Urzędu Statystycznego i Narodowego Banku Polskiego na koniec 3 kwartału 2015 roku krótkoterminowe zadłużenie zagraniczne (do 1 roku) wynosiło 159 408 mln zł (42 222 mln USD). We wrześniu 2015 roku wartość importu wynosiła 63 051 mln zł (16677 mln USD), a wartość agregatu M3 na koniec tego miesiąca 1 107 486,8 mln zł. Wartość rezerw dewizo-

wych na koniec tego okresu wynosiła 383 089,8 mln zł (101470 mln USD). Przy założeniu powyższych wartości wskaźniki adekwatności rezerw dewizowych NBP wynoszą odpowiednio:

- wskaźnik krótkoterminowego długu zagranicznego do rezerw dewizowych wynosi 0,416; oznacza to, że rezerwy dewizowe wystarczą na ponad dwukrotne pokrycie krótkoterminowego zadłużenia zagranicznego Polski; tak korzystne kształtowanie się tego wskaźnika wynika głównie z systematycznego wydłużania terminów zapadalności zadłużenia zagranicznego;
- wskaźnik importu do rezerw dewizowych wynosi 0,165; oznacza to, że rezerwy dewizowe wystarczą na pokrycie ponad półrocznego importu, jest to wartość, którą charakteryzują się gospodarki o najwyższym (A) ratingu inwestycyjnym;
- wskaźnik wielkości M3 do rezerw dewizowych wynosi 34%.

We wszystkich trzech przypadkach analizowane wskaźniki ukazują wysoki poziom potencjalnej odporności polskiej gospodarki na nagłe pogorszenia się warunków zewnętrznego finansowania, a poziom rezerw dewizowych NBP jest znacznie wyższy niż wartość wymagana. Takie podejście do wysokości rezerw jest zgodne z wnioskami M. Feldsteina (1999). Jednak utrzymywanie zbyt wysokich rezerw dewizowych generuje dodatkowe koszty dla banku centralnego. Podstawowym kosztem jest konieczność sterylizowania wzrostu podaży płynnych rezerw w systemie bankowym, który jest efektem wzrostu wartości rezerw dewizowych. K. Rybiński (2011, s. 232) wskazuje, że dodatkowym kosztem posiadania zbyt dużych rezerw dewizowych jest utracony wzrost PKB. Pojawia się on wtedy, gdy bank centralny konserwatywnie inwestuje jedynie w bezpieczne papiery dłużne generujące niższą stopę zwrotu niż mógłby osiągnąć z inwestycji w inne instrumenty finansowe. Wpływa to negatywnie na wysokość zysku banku centralnego, a w konsekwencji powoduje spadek wartości inwestycji prorozwojowych, które mogłyby być finansowane z wyższego zysku przekazanego do budżetu państwa. Przeciętna roczna utrata tempa wzrostu PKB w wyniku zbyt konserwatywnej polityki zarządzania rezerwami dewizowymi w krajach Europy Środkowo-Wschodniej wynosi 0,18% (Rybiński, 2011, s. 233).

## 2. Podstawy prawne zarządzania rezerwami walutowymi

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt. 2 i art. 52 ust 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. 2005, nr 1, poz. 2), NBP realizuje funkcje centralnej bankowej instytucji dewizowej, do zadań której należy prowadzenie gospodarki rezerwami dewizowymi. Zadanie to realizowane jest poprzez gromadzenie rezerw dewizowych, zarządzanie tymi rezerwami oraz podejmowanie wszelkich czynności mających na celu zapewnienie bezpieczeństwa obrotu dewizowego oraz płynności płatniczej kraju. M. Redo (2014, s. 198) zwraca uwagę na brak szczegółowych regulacji zawartych w aktach prawnych, odnoszących się do sposobu i zasad zarządzania oficjalnymi rezerwami dewizowymi w Polsce. Wynika to z konstytucyjnej gwarancji niezależności banku centralnego także w kwestii prowadzenia gospodarki rezerwami dewizowymi, gdyż zaliczane one są do jego majątku, a przychody generowane z tej działalności stanowią przychód NBP. Szczegółowe zasady utrzymywania i zarządzania rezerwami dewizowymi określone są aktami wewnętrznymi, a organem odpowiedzialnym za te działania jest zarząd.

Normy prawne odnoszące się do problematyki zarządzania rezerwami dewizowymi przez NBP są zgodne ze standardami określonymi przez MFW. Ze względu na charakter procesu zarządzania rezerwami dewizowymi nie podaje się do publicznej wiadomości szczegółów dotyczących decyzji oraz instrumentów finansowych wykorzystywanych w realizowanej strategii (Redo, 2014, s. 208). Analiza wielkości oraz struktury oficjalnych rezerw może być zatem prowadzona jedynie na podstawie ogólnych informacji udostępnianych przez NBP.

## 3. Wielkość i struktura rezerw walutowych NBP

W październiku 2007 roku Zarząd NBP przyjął długoterminową strategię zarządzania rezerwami dewizowymi. Założono, że najważniejszymi cechami tego procesu jest minimalizacja ryzyka inwestycyjnego oraz utrzymanie właściwej płynności. Dopiero przy zachowaniu tych elementów NBP może podejmować próby maksymalizacji stopy zwrotu. Dla poprawy procesu zarządzania rezerwami podejmowane są następujące działania: dywersyfikacja walutowa i rozszerzanie instrumentarium inwestycyjnego; wprowadzanie zaawansowanych metod globalnej alo-

kacji aktywów; usprawnienie procesu decyzyjnego oraz rozwój metod zarządzania ryzykiem inwestycyjnym (NBP, 2009, s. 60).

Podstawowe ograniczenia inwestycyjne obowiązujące w zarządzaniu ryzykiem finansowym w NBP dotyczą (NBP, 2015, s. 60):

- ryzyka kredytowego – ograniczenia odnoszą się do: udziału pozarządowych papierów wartościowych, limitu dla kontrahentów i emitentów, terminów zapadalności, ratingów oraz zabezpieczenia,
- ryzyka kursowego – adekwatna struktura walutowa strategicznej alokacji aktywów,
- stopy procentowej – adekwatny poziom *modified duration*<sup>2</sup> strategicznej alokacji aktywów,
- płynności – inwestycje na rynkach finansowych charakteryzujących się wysoką płynnością, głównie w instrumenty denominowane w najważniejszych walutach międzynarodowych.

W skład oficjalnych aktywów rezerwowych NBP wchodzi: złoto monetarne, SDR, transza rezerwowa w MFW oraz należności w walutach wymiennalnych, które są najważniejszym składnikiem. Złoto monetarne stanowi ok. 3,6 % wartości rezerw, SDR ok. 1,3%, natomiast transza rezerwowa w MFW jedynie 0,65% (tab. 1).

Tabela 1. Struktura aktywów rezerwowych NBP w listopadzie 2015

Klasa aktywów	Wartość rezerw (w mln zł)	Udział w %
Złoto monetarne	14 079,9	3,60
SDR	5237,4	1,30
Transza rezerwowa w MFW	2618,8	0,65
Należności w walutach wymiennalnych	373 222,5	94,45
Suma	395 158,6	100,00

Źródło: NBP.

W latach 2005–2014 wysokość aktywów rezerwowych NBP systematycznie rosła (zob. tab. 2), zarówno w złotych (z 139 mld do 352 mld), jak i w przeliczeniu na dolary amerykańskie (z 43 mld do 100 mld) oraz euro (z 36 mld do 83 mld).

<sup>2</sup> Jest to miara ryzyka stopy procentowej określająca wrażliwość wartości portfela inwestycyjnego na zmiany rentowności instrumentów finansowych.

Na początku analizowanego okresu na wzrost wartości rezerw oddziaływało przede wszystkim dodatnie saldo przepływów zewnętrznych wspierane przez napływ środków z Unii Europejskiej. Dodatkowo w latach 2008–2009 i w roku 2014 elementem zwiększającym wartość rezerw wyrażoną w złotych była deprecjacja waluty krajowej, szczególnie w stosunku do dolara amerykańskiego, a w okresie 2005–2011 także znaczny wzrost ceny złota. Należy zwrócić uwagę, że w analizowanym okresie jedynie w 2013 roku nastąpił spadek wartości rezerw wyrażonych w każdej z walut (zł, USD, euro). Było to następstwem splotu niekorzystnych trendów na rynkach finansowych, w konsekwencji których nastąpił spadek cen papierów wartościowych, złota oraz przepływów zewnętrznych (NBP, 2014, s. 58). W 2008 roku ze względu na wystąpienie kryzysu finansowego, który spowodował z jednej strony znaczne osłabienie złotego, a z drugiej widoczny wzrost zapotrzebowania na rezerwy dewizowe, ich wartość w walutach instrumentów finansowych zauważalnie się zmniejszyła. Z podobnymi zmianami mieliśmy do czynienia także w 2014 roku (tab. 2).

Tabela 2. Wysokość aktywów rezerwowych NBP w latach 2005–2014 (w mld zł)

Rok/Waluta	PLN	USD	EUR
2005	139	43	36
2006	141	48	37
2007	160	66	45
2008	184	62	44
2009	227	80	55
2010	277	90	74
2011	334	98	76
2012	338	109	83
2013	320	106	77
2014	352	100	83

Źródło: zestawienie własne na podstawie Raportów Rocznych NBP.

Największa część rezerw dewizowych utrzymywana jest w rządowych papierach wartościowych krajów o wysokim ratingu inwestycyjnym (od 73,3% w 2007 roku do 86,2% w 2012 roku). Drugą kasą aktywów są pozarządowe papiery wartościowe emitowane przez instytucje międzynarodowe oraz agencje rządowe (z udziałem wahającym się od 6,5% w 2012 roku do 13,2% w 2014 roku). Pozostała

część rezerw NBP utrzymuje w formie krótkoterminowych lokat w bankach o wysokiej wiarygodności kredytowej denominowanych w USD i euro (tab. 3).

Tabela 3. Udział instrumentów inwestycyjnych w rezerwach walutowych NBP w latach 2007–2014 (w %)

Rok/Instrument	Rządowe papiery wartościowe	Pozarządowe papiery wartościowe	Lokaty
2007	73,3	7,1	19,6
2008	82,7	10,6	6,7
2009	86,2	6,0	7,2
2010	80,1	11,8	8,2
2011	81,0	9,5	9,5
2012	86,2	6,5	6,5
2013	86,0	7,4	6,6
2014	79,2	13,2	7,6

Źródło: zestawienie własne na podstawie Raportów Rocznych NBP.

W 2007 roku NBP zdecydował się rozpocząć proces dywersyfikacji struktury walutowej rezerw dodając do wykorzystywanych walut (dolara amerykańskiego, euro i funta brytyjskiego) dolara australijskiego. W 2008 roku dołączono aktywa denominowane w koronie norweskiej, a w 2013 roku dolara nowozelandzkiego. Wprowadzenie do struktury waluty australijskiej i norweskiej odbyło się kosztem aktywów denominowanych w dolarze amerykańskim i euro, natomiast wprowadzenie dolara nowozelandzkiego spowodowało spadek udziału rezerw denominowanych w walucie brytyjskiej (tab. 4). Proces dywersyfikacji rezerw doprowadził w ciągu dekady do znacznego spadku znaczenia najważniejszych walut międzynarodowych. Udział dolara amerykańskiego zmniejszył się z 50 do 36%, a udział euro z 40 do 32%. Dodatkowo w 2013 roku NBP zdecydował o zaangażowaniu na rynkach krajów rozwijających się, jednak jego skala jest niewielka i nie została uwzględniona w statystykach tabeli 4.

Tabela 4. Struktura walutowa benchmarku NBP w latach 2005–2014 (w %)

Rok/waluta	USD	EUR	GBP	AUD	NOK	NZD
1	2	3	4	5	6	7
2005	50	40	10	0	0	0
2006	45	40	10	0	0	0

1	2	3	4	5	6	7
2007	40	40	15	5	0	0
2008	40	35	15	5	5	0
2009	40	35	15	5	5	0
2010	38	35	13	8	6	0
2011	36	32	15	10	7	0
2012	36	32	15	10	7	0
2013	36	32	12	10	7	3
2014	36	32	12	10	7	3

Źródło: zestawienie własne na podstawie Raportów Rocznych NBP.

Wysokość stopy zwrotu z inwestowania rezerw dewizowych jest uzależniona od zmian poziomu rentowności instrumentów dłużnych i lokat, zmian cen instrumentów inwestycyjnych oraz kursów walutowych. W analizowanym okresie stopa zwrotu rezerw walutowych, bez uwzględnienia zmian kursu walutowego, systematycznie jest dodatnia. Jedynie w 2013 roku spadek cen papierów wartościowych i mniejsze przychody odsetkowe spowodowały, że stopa zwrotu była ujemna (NBP, 2014, s. 60). Najwyższą stopę zwrotu, bez uwzględnienia i z uwzględnieniem zmian kursu walutowego, NBP osiągnął w 2008 roku. Dochodowość liczona w walutach instrumentów wyniosła 8,5%, a w walucie krajowej 21,4% (tab. 5). Rentowność ta była osiągnięta w kryzysowym otoczeniu charakteryzującym się wysokim poziomem zmienności, wzrostem cen obligacji skarbowych, spadkiem stóp procentowych banków centralnych oraz znacznym osłabieniem się złotego (NBP, 2009, s. 68).

Tabela 5. Stopa zwrotu rezerw walutowych NBP bez uwzględnienia i z uwzględnieniem zmian kursu walutowego w latach 2005–2014 (w %)

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stopa zwrotu z uwzględnieniem zmian kursu walutowego	4,3	-2,0	-6,8	21,4	1,9	4,0	17,9	-5,8	-3,2	11,3
Stopa zwrotu bez uwzględnienia zmian kursu walutowego	2,6	3,2	5,4	8,5	0,5	2,0	3,5	1,5	-0,1	2,4

Źródło: zestawienie własne na podstawie Raportów Rocznych NBP.

Tabela 6. Średni kursu złotego do euro, dolara amerykańskiego i funta brytyjskiego w latach 2005–2014 (kurs NBP, dane na koniec roku)

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PLN/EUR	3,859	3,831	3,582	4,172	4,108	3,960	4,416	4,088	4,147	4,262
PLN/USD	3,26	2,910	2,435	2,961	2,850	2,964	3,417	3,099	3,012	3,507
PLN/GBP	5,625	5,706	4,868	4,291	4,598	4,593	5,269	5,011	4,982	5,464

Źródło: zestawienie własne na podstawie danych NBP.

W przypadku stopy zwrotu z uwzględnieniem zmian kursowych widoczna jest jej znaczna zmienność, która pokrywa się ze zmianami kursu złotego w stosunku do dolara amerykańskiego, euro i funta brytyjskiego (tab. 6). Nie spowodowało to jednak sumarycznego obniżenia dochodowości rezerw w walucie krajowej. Zakumulowana stopa zwrotu rezerw od 2005 roku liczona w walutach instrumentów wyniosła 29,5%, a liczona w polskim złotym wyniosła 43%.

## Podsumowanie

Rezerwy dewizowe są jednym z istotnych elementów polityki prowadzonej przez banki centralne. NBP prowadzi ją w sposób konserwatywny, utrzymując wysokość rezerw na poziomie przewyższającym wartości uznawane za bezpieczne. W latach 2005–2014 wartość polskich rezerw dewizowych wyrażona w złotych wzrosła ponad trzykrotnie, a w walutach obcych równie znacząco. Dominującą klasą aktywów są rządowe papiery wartościowe. Zgodnie z wprowadzoną w 2007 roku długoterminową strategią zarządzania rezerwami dewizowymi NBP systematycznie ogranicza ryzyko portfela, m.in. poprzez dywersyfikację walutową inwestycji finansowych (wprowadzenie instrumentów denominowanych w dolarach australijskich, dolarach nowozelandzkich i koronie norweskiej).

## Literatura

- Barwiński, M., Bratkowski, A., Rzeszutek, E., Szpunar, P., Szwaja, R., Wyżnikiewicz, D. (2003). Przesłanki oceny poziomu rezerw dewizowych. *Materiały i Studia*, 170.
- Domingez, K.M.E., Hashimoto, Y., Ito, T. (2011). International reserves and the global financial crisis. *NBER Working Paper*, 17362.



- Feldstein, M. (1999). Self-protection for emerging market economies. *NBER Working Paper*, 6907.
- Moghadam, R., Ostry, J.D., Sheehy, R. (2011). Assessing reserve adequacy. *IMF Policy Papers*.
- NBP (2009). *Raport roczny 2008*. Warszawa.
- NBP (2011). *Raport roczny 2010*. Warszawa.
- NBP (2013). *Raport roczny 2012*. Warszawa.
- NBP (2014). *Raport roczny 2013*. Warszawa.
- NBP (2015). *Raport roczny 2014*. Warszawa.
- Pineau, G., Dorroccini, E. (ed.) (2006). The accumulation of foreign reserves. *ECB Occasional Paper*, 43.
- Redo, M. (2014). *Prawne i finansowe aspekty zarządzania rezerwami dewizowymi w Polsce*. *Athenaeum. Polskie Studia Politologiczne*, 42, 196–208.
- Rybiński, K. (2011). Zarządzanie rezerwami walutowymi. W: A. Sławiński (red.), *Polityka pieniężna*, s. 229–238. Warszawa: C.H. Beck.

## SELECTED ASPECTS OF FOREIGN RESERVE MANAGEMENT IN POLAND

### Abstract

The aim of the paper is to analyse changes in the structure and size of the official foreign reserves in Poland over the years 2005–2014. Particular emphasis in the article is put on the structural characteristics of the NBP's reserves, both in terms of currencies and financial instruments and assess their importance for the stability of the exchange rate. An important element of the article is also the assessment of Polish foreign reserves in terms of their relevance. The paper is based on the international literature and statistical data. The main sources of necessary data were taken from publications delivered by National Bank of Poland.

**Keywords:** foreign reserves, central bank, financial instruments, international currencies

**Kody JEL:** E44, E58, F32





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-22

**Ewa Stawicka\***

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## KONCEPCJA SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI W BIZNESIE JAKO ŹRÓDŁO INNOWACYJNOŚCI

### STRESZCZENIE

Zagadnienie poprawy konkurencyjności przez wdrażanie innowacji nabiera ogólnego znaczenia. W erze niepewności i braku stabilności koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu może stać się cennym atutem przedsiębiorstwa, przewagą konkurencyjną i źródłem tworzenia innowacji, jeżeli jest odpowiednio wykorzystana do wzmocnienia jego potencjału i zasobów. Podkreślić można, że CSR i innowacyjność ściśle się ze sobą wiążą, jak również innowacyjność sprzyja CSR i wzajemnie. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie danych na temat stanu i potencjału innowacyjności w powiązaniu ze społeczną odpowiedzialnością i zrównoważonym rozwojem. Innowacyjność wymaga większej kreatywności, poszukiwania nowych źródeł wzrostu, lepszego zarządzania zasobami, ryzykiem, środowiskiem, a społeczna odpowiedzialność w biznesie daje ku temu impulsy i podstawy.

**Słowa kluczowe:** innowacje, konkurencyjność, społeczna odpowiedzialność, zrównoważony rozwój

---

\* E-mail: ewa\_stawicka@sggw.pl

## Wprowadzenie

Zagadnienie społecznej odpowiedzialności biznesu, przedsiębiorstw (CSR – *Corporate Social Responsibility*, lub szerzej CR – *Corporate Responsibility*), choć nabiera ugruntowanego znaczenia w XXI wieku, wciąż budzi wiele kontrowersji i dyskusji. Samo pojęcie CSR podkreśla, że przedsiębiorstwa ponoszą odpowiedzialność nie tylko ekonomiczną i prawną za swoje działania, ale powinny czuć się zobowiązane do podejmowania działań realizujących cele społeczne i w kierunku zrównoważonego rozwoju.

Kluczowe znaczenie dla rozwoju współczesnych firm, regionów i krajów mają innowacje. Bezsporne jest również twierdzenie, że innowacje mają wpływ na wysoki poziom konkurencyjności krajów. Okazuje się jednak, że pomimo ogromnych postępów w zakresie technologii w Unii Europejskiej wciąż istnieją duże różnice w poziomie wdrażania innowacji.

Kraje europejskie dzielą się pod względem innowacyjności na grupy: liderów, naśladowców, umiarkowanych i skromnych innowatorów. Liderzy w zakresie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw to Niemcy, Luksemburg, Irlandia, Włochy, Szwecja, Belgia. Kraje doganiające o wysokim odsetku aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw to: Portugalia, Austria, Francja, Finlandia, Grecja, Holandia, Dania, Malta, Wielka Brytania, Estonia, Słowenia, Norwegia i Czechy. Trzecia grupa krajów to średni innowatorzy, do których zalicza się: Cypr, Chorwację, Słowację, Hiszpanię, Litwę i Węgry. Natomiast kraje o niskim udziale innowacyjnej aktywności wśród przedsiębiorstw to Polska, Łotwa, Bułgaria i Rumunia (Raport PARP, 2015, s. 14).

Na rynkach zachodnich, gdzie koncepcja społecznej odpowiedzialności funkcjonuje od dziesięcioleci, występuje szereg modeli, schematów zaangażowania, swoistych strategii biznesowych, a przedsiębiorcy zastanawiają się nad tym, jakiego rodzaju innowacje będą kluczowe dla dalszego rozwoju tej dziedziny. W Polsce okazuje się, że koncepcja społecznej odpowiedzialności sama w sobie postrzegana jest jako innowacja, a w oparciu o nią powstają lub rozwijają się paradygmaty w ekonomii i zarządzaniu, które odbiegają od powszechnych i dotychczas stosowanych rozwiązań.

Według danych i prognoz w kolejnych latach strategie biznesowe będą musiały iść w parze ze strategiami innowacyjnymi. Wdrażanie innowacji będzie uzależnione w dużej mierze od sfery zarządzania. Na plan pierwszy wśród trendów budujących

innowacyjność wysuwa się aspekt strategii firmy, współpracy oraz podkreślanie roli i ważności interesariusza. Można zatem zasugerować, że wśród trendów powstawania i upowszechniania innowacji jest społeczna odpowiedzialność w biznesie. CSR uwypukla znaczenie interesariuszy w relacjach biznesowych i jest przykładem, że przedsiębiorstwa, które w swojej działalności poszukują innowacji, zaczynają od identyfikacji potrzeb klienta, a jednocześnie osiągają zdecydowanie lepsze wyniki niż firmy wybierające inne strategie (podążanie za rynkiem, utrzymywanie się na granicy myśli technologicznej) (Jaruzelski, Loehr, Holman, 2012, s. 27).

Celem artykułu jest systematyzacja i rozpoznanie rozwoju innowacyjności w Polsce ze szczególnym zwróceniem uwagi na innowacje w powiązaniu z ideą społecznej odpowiedzialności. Analizy dokonano na podstawie danych pochodzących z różnych źródeł, między innymi: z publikacji Głównego Urzędu Statystycznego, raportów Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczących innowacyjnej przedsiębiorczości w Polsce, raportu Forum Odpowiedzialnego Biznesu na temat innowacyjności i społecznej odpowiedzialności biznesu wśród największych przedsiębiorstw w Polsce, a także na podstawie dostępnej literatury.

Artykuł jest przyczynkiem teoretycznym do zdiagnozowania społecznej odpowiedzialności jako elementu wpływającego na proces tworzenia, wdrażania i upowszechniania innowacji. Wskazuje się na niedostateczne jeszcze wykorzystanie potencjału społecznej odpowiedzialności w działaniach polskich przedsiębiorstw.

## 1. Społeczna odpowiedzialność w biznesie a innowacje

Aksjologiczne kryterium oceny pozytywności zmian stanowiących istotę rozwoju odgrywa rolę nadkryterium, przez co pojęcie rozwoju staje się kategorią aksjologiczną. Jak podkreśla T. Borys, „w swojej ponad już czterdziestoletniej historii nowy paradygmat rozwoju przeszedł poważną ewolucję, która ukształtowała współczesne podejście teoretyczne i praktyczne do tej koncepcji jako łączącej w sobie trzy cechy rozwojowe: samopodtrzymywania (*sustainable development*), trwałości (*durable development*) i równoważenia (*balanced development*). Rozwój zrównoważony ma też coraz więcej sektorowych konkretyzacji oraz jest coraz lepiej rozpoznawany na poziomie mikroekonomicznym, zwłaszcza w związku ze zintegrowaną odpowiedzialnością w sferze gospodarczej, społecznej i środowiskowej” (Borys, 2012, s. 474).

Uzupełnieniem jest społeczna odpowiedzialność biznesu, czyli dobrowolna postawa przedsiębiorców w kierunku zrównoważonego rozwoju w wymiarze ekonomicznym, społecznym i ekologicznym, w relacjach z aktualnymi interesariuszami, a także w procesie ochrony i rozwoju zasobów niezbędnych w przyszłości (Rok, 2012, s. 424).

W ramach społecznej odpowiedzialności każde przedsiębiorstwo może angażować się społecznie, aby kształtować kapitał społeczny, doskonalić system zarządzania, aby budować kapitał organizacyjny, wdrażać innowacyjne rozwiązania na rzecz wspólnego dobra, aby stwarzać szanse rozwojowe.

G. Bartkowiak podkreśla, że można zaobserwować nowe podejście do ekonomii, przeciwstawne do ekonomii dóbr i środków produkcji, czyli od ekonomii policzalnej (*tangible economics*) do ekonomii niepoliczalnej (*intangible economics*), nadającej znaczenie wartości intelektualnej, wiedzy, zaufaniu, kompetencjom, reputacji, odpowiedzialności (Bartkowiak, 2011, s. 11).

Znaczenia nabiera również aspekt rozwinięcia klasycznej idei CSR w kierunku realizacji wartości ekonomiczno-społecznej przez przedsiębiorstwa. Podejście społecznej odpowiedzialności w biznesie opiera się na zasadach, że:

- wartość to ekonomiczne i społeczne korzyści w stosunku do kosztów,
- wytwarzanie wartości przez przedsiębiorstwo odbywa się wspólnie z lokalną społecznością,
- tworzenie wartości ekonomiczno-społecznej jest nierozzerwalnie związane z konkutowaniem,
- tworzenie wartości ekonomiczno-społecznej to maksymalizacja zysku,
- plan działania jest właściwy dla danego przedsiębiorstwa i jest swoistą przewagą konkurencyjną, wiąże się z innowacjami (Porter, Kramer, 2011, s. 44).

Istnieją również przesłanki, że do klasycznego „schumpeterowskiego” podziału innowacji, tj. produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych należy jeszcze dodać innowacje społeczne. Tym bardziej, że potrzeby społeczne i ich zaspakajanie są obecnie postrzegane jako źródło generowania nowych pomysłów, idei, nowych rynków, oferowania nowych wartości, techniki i technologii.

Dodatkowo również, odwołując się do teorii realnych cykli gospodarczych według Kydlanda i Prescottta, gospodarka nieustannie się zmienia. Zmiany te są nieregularne i wynikają z szoków, jakim gospodarka jest poddawana. Szoki są to impulsy płynące do gospodarki z jej otoczenia. Jednym z nich jest szok instytucjonalny, po-

legający na radykalnym zmianie ustroju gospodarczego. Podstawowe jednak znaczenie mają szoki podażowe. Wywołuje je wprowadzanie do gospodarki nowych technologii i nowych produktów czy innowacji. Według R. Bartkowiaka, wyraźnie w takim ujęciu widać wpływ Josepha Schumpetera i to jest powód, dla którego teoria cykli gospodarczych może być zaliczana do ekonomii schumpeterowskiej (Bartkowiak, 2008, s. 215).

Zmiany odnoszące się do nowych technologii i produktów, innowacji często wynikają w kontekście inicjatyw i przedsięwzięć społecznych czy odpowiedzialności wobec środowiska. Takie podejście pozwala na postawienie tezy, że coraz częściej innowacje są determinowane przez zmiany w kierunku zrównoważonego rozwoju, natomiast na poziomie przedsiębiorstwa realizacja działań w tym kierunku wyznaczana jest przez model zarządzania z uwzględnieniem społecznej odpowiedzialności w działaniach gospodarczych. Podkreśla się nawet wpływ perspektywy strategicznej na CSR. I tak R.M. Grant twierdzi, że odpowiedzialność społeczna, obok etyki, dbania o środowisko naturalne i legitymizacji społecznej jest strategicznym motywem działania dla przedsiębiorstwa XXI wieku, a także przede wszystkim sposobem budowania przewagi konkurencyjnej (Grant, 2011, s. 32).

Również J. Klimek podkreśla, że w obecnych czasach strategia etyczna, odpowiedzialna jest procesem, w ramach którego przedsiębiorstwa zarządzają swoimi relacjami z różnorodnymi interesariuszami, którzy mogą mieć faktyczny wpływ na sukces w działalności gospodarczej, należy je zatem traktować jako inwestycję a nie koszt. Innymi słowy etyczny, odpowiedzialny wymiar biznesu (przedsiębiorstwa, przedsiębiorczości) to efektywna strategia zarządzania, która przez prowadzenie dialogu społecznego przyczynia się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw i jednocześnie kształtowania warunków dla zrównoważonego rozwoju społecznego i ekonomicznego, a również do powstawania innowacji (Klimek, 2014, s. 17).

Badania przeprowadzone przez Millward Brown dla Forum Odpowiedzialnego Biznesu w 2012 roku na próbie 70 przedsiębiorstw na temat innowacyjności i społecznej odpowiedzialności w biznesie wskazują, że CSR i innowacyjność ściśle się ze sobą wiążą. Innowacyjność sprzyja CSR i wzajemnie. Biorąc pod uwagę cztery obszary społecznej odpowiedzialności, czyli rynek, środowisko, społeczeństwo i pracowników, pierwszym obszarem, w jakim respondenci dostrzegali rozwój i innowacje, było miejsce pracy. Badani wskazywali nowe rozwiązania, takie jak inicjatywy pracownicze, określane jako innowacyjne, partycypowanie pracowników

w decyzje. Były też takie, które wprowadzały różne innowacje w odpowiedzi na niezaspokojone potrzeby pracowników.

Respondenci reprezentujący firmy, w których występowały rozwiązania CSR, potwierdzali, że wszelkie wprowadzane w ich strukturach innowacje nie są działaniami służącymi jedynie realizacji jakiejś szczytnej idei, ale bardzo wyraźnie przekładają się na konkretne korzyści biznesowe firmy.

Za innowacyjne można uznać sposób podchodzenia do biznesu, gdzie coraz częściej zmianie ulega nastawienie ludzi. Wydaje się, że uczestniczące w badaniu firmy posiadały na tyle wysoką świadomość związaną z CSR, że postępowanie zgodnie z odpowiedzialnymi zasadami wydaje im się jedynym sposobem prowadzenia biznesu. Jako czynniki sprzyjające innowacyjności wymieniane były atmosfera otwartości w relacjach, oferowanie narzędzi pozwalających na zgłaszanie pomysłów.

Wydaje się, że innowacyjność w obszarze CSR nie ma związku z branżą, w jakiej działa firma. Jednak w zależności od specyfiki działalności firmy, różne obszary CSR, bardziej niż inne, są źródłem innowacji. Również pewne branże, jak na przykład telekomunikacja, transport, budownictwo są niejako wręcz „skazane” na innowacyjność w powiązaniu ze społeczną odpowiedzialnością. Wśród badanych 70 przedsiębiorstw w aspekcie CSR prawie 32% respondentów potwierdziło, że źródła innowacji można odnaleźć szczególnie w organizacji pracy pracowników, 25% badanych wskazało na innowacje w metodach produkcji i świadczonych usług, 22% w samych produktach lub usługach, 18% wskazało innowacje w marketingu, związane z wyglądem czy komunikacją.

Oprócz wskazanych innowacji w zakresie organizacyjnym i pracowniczym pojawiły się działania o charakterze innowacji produktowych, w obszarze procesowym, marketingowym oraz w obszarze społecznym i ochronie środowiska.

Polityka CSR i innowacje z nią związane bardzo często są w ogóle działaniami początkowymi. Wcześniejsze badania autorki (Wołoszyn, Stawicka, Ratajczak, 2012), choć zawężone do grupy przedsiębiorstw agrobiznesu z obszarów wiejskich, wskazują, że wciąż występuje niedostateczne wykorzystanie potencjału społecznej odpowiedzialności w działaniach polskich przedsiębiorstw, choć pojawiają się liderzy w tym zakresie, są to jednak przypadki pojedyncze. Również w ramach projektu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości „Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)” potwierdziła się teza zwiększania konkurencyjności oraz innowacyjności w przedsiębiorstwach uwzględ-



niających interesy społeczne i ochronę środowiska podczas budowania strategii swoich firm (por. Projekt PARP, 2012).

Bardzo często inicjatywy związane z CSR zaczynają funkcjonować w organizacjach wraz z pojawieniem się inwestorów zagranicznych. Oprócz środków, technologii, know-how, wnoszą oni do firmy także określony sposób postrzegania rzeczywistości i prowadzenia biznesu. Zbyt mało jest jednak kreatywności polskich rozwiązań, swoistych dla kultury, wartości i specyfiki rodzimego rynku, choć w przedsiębiorstwach CSR zaczyna być istotnym elementem filozofii firmy. Taki model wdrażania zasad CSR sprawia, że nikt nie podejmuje polemiki z zasadnością działań, nikt niczego nie kwestionuje i nikt nie musi być do niczego przekonywany. Niektóre firmy włączają odpowiedzialność społeczną i środowiskową do zestawu kluczowych dla firmy zasad. W firmach systematycznie mierzone są efekty podejmowanych działań i ewaluowane wdrażane projekty. W jednostkach, gdzie CSR ma sformalizowaną strukturę, konkretnymi działaniami zajmują się zespoły robocze lub grupy osób zatrudnionych w działach komunikacji wewnętrznej, PR czy dziale prezydyjnym, co ma zapewniać możliwie najpełniejszy ogląd sytuacji. Są także firmy, w których działania przynależące do obszaru CSR wpisane są w cele każdego pracownika i od ich realizacji uzależniona jest premia, którą otrzymują. Zaangażowanie w CSR wszystkich działów sprawia, że idea pozostaje żywa nie ograniczając się do zapisu w statucie.

Przedsiębiorcy wdrażający rozwiązania CSR i innowacje powodowane takim sposobem zarządzania podkreślali, że w 34% były to nowe innowacyjne rozwiązania, 25% deklarowało, że były to w równym stopniu nowe i udoskonalające istniejące, 39% w większości udoskonalające istniejące rozwiązania. Badani wskazali, że działania były innowacyjne na skalę przedsiębiorstwa (80%), prawie 60% wskazało innowacyjność na skalę kraju (nowość dla gospodarki) i 25% na innowacyjność na skalę świata (Raport FOB, 2012).

## **2. Potencjał innowacyjności w Polsce**

W 2013 roku nakłady inwestycyjne ogółem w Polsce wyniosły 231,2 mld zł, z czego nakłady inwestycyjne sektora przedsiębiorstw osiągnęły 162,2 mld zł, tj. 70% i były wyższe o ok. 5% w porównaniu z rokiem 2012. Największy udział w inwestycjach przedsiębiorstw ogółem miały duże podmioty – 51% ogółu nakła-

dów w 2013 roku, co oznacza, że wartość nakładów ponoszonych przez te podmioty jest większa niż całego sektora małych i średnich przedsiębiorstw (83,3 mld zł wobec 78,91 mld zł). Drugie w kolejności są średnie firmy z 21,1% udziałem w nakładach inwestycyjnych firm. Najmniejszy udział w wartości nakładów ogółem mają firmy małe i mikro (odpowiednio 11% i 16%). Struktura nakładów inwestycyjnych ze względu na wielkość przedsiębiorstw nie zmieniła się znacząco w poprzednich latach. Największy wzrost nakładów w 2013 roku zanotowano wśród mikroprzedsiębiorstw (wzrost o ok. 10% r/r), następnie w średnich (wzrost o 5%), dużych (wzrost o 3%) i na końcu – małych (wzrost o nieco ponad 1%) (Raport PARP, 2015).

Co do działalności innowacyjnej, analiza danych Eurostat pokazuje, że w latach 2010–2012 w większości krajów UE nastąpił znaczny spadek liczby innowacyjnych przedsiębiorstw, w Polsce z 28% w latach 2009–2011 do 23% w latach 2010–2012 (Eurostat Statistics Database).

Dane GUS za lata 2010–2013 wskazują natomiast stopniową poprawę i wzrost udziału innowatorów z 17,7% do 18,4%. Analizując dane można zauważyć również, że pomimo spadku odsetka innowacyjnych firm zwiększyły się nakłady na innowacje z 785 tys. euro w 2010 roku do 1 mln euro w 2012 roku (Raport GUS, 2015). Wciąż jednak średni poziom nakładów innowacyjnych na firmę w Polsce jest niższy niż w krajach UE. Charakterystyczny jest również pewien trend wśród przedsiębiorstw w związku z wdrażaniem innowacji, mianowicie formuje się niewielka grupa innowacyjnych firm, która stale zwiększa nakłady na działalność innowacyjną, w tym także na działalność badawczo-rozwojową, a ich nakłady na innowacje są porównywalne ze średnią UE. Ta niewielka grupa liderów rozwija się ustawnie i można wnioskować, że firmy te są konkurencyjne na poziomie kraju, ale też poza granicami państwa. Szereg innowacji ma związek ze zrównoważonym rozwojem, a koncepcja zrównoważonego rozwoju w większości przypadków określa kierunek innowacji. W większości innowacyjne przedsiębiorstwa to duże podmioty, coraz częściej jednak innowacyjne są również małe, średnie, a nawet mikro przedsiębiorstwa.

Analizy wykazują, że w zdecydowanym stopniu rozwój oraz innowacyjny charakter firm zależy od założyciela-właściciela, zarządzających oraz pracowników, a w szczególności od jakości kapitału ludzkiego oraz inwestycji w kapitał ludzki.

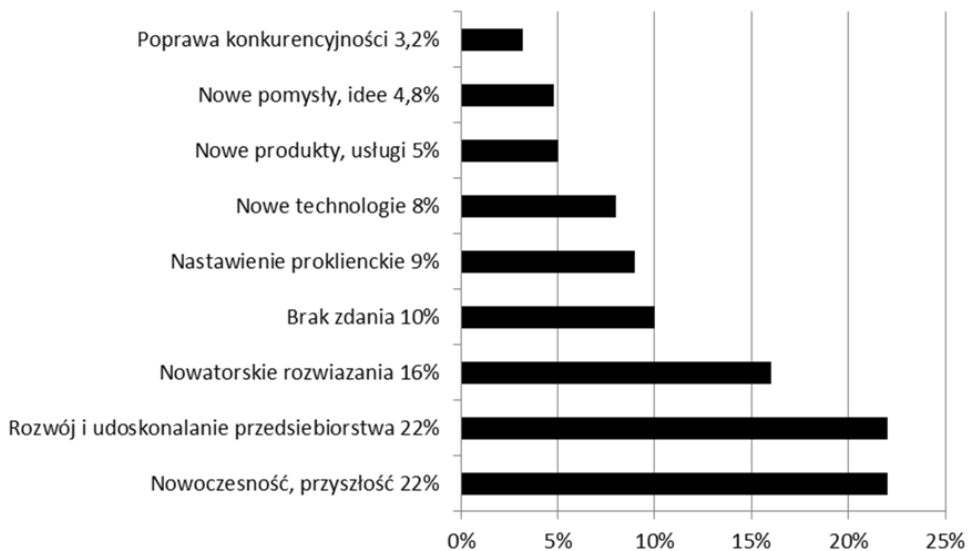
W 2010 roku czterech z pięciu właścicieli mikroprzedsiębiorstw (według badań PARP) stwierdziło, że obecny model prowadzenia ich przedsiębiorstwa jest docelowy. Nie deklarowali i nie byli nawet gotowi na akceptowanie potrzeby zmian w prowadze-

niu firmy. Często przedsiębiorcy zachowywali postawę pasywną nawet w obliczu kryzysu, trudności i potwierdzali, że w przedsiębiorstwach nie następują żadne zmiany.

Tendencja ta może mieć uzasadnienie w dużej liczbie młodych firm w Polsce i sektorze MSP, które koncentrują się, szczególnie w początkowym etapie swojej działalności, na utrzymaniu się na rynku. Rozwój firmy wyzwala kolejne fazy wzrostu, wówczas bardzo często właściciel staje przed koniecznością kreowania nowych pomysłów.

Wśród przedsiębiorców sektora MSP samo rozumienie pojęcia innowacja jest bardzo różne, choć można potwierdzić, że jest ono z reguły poprawne i coraz częściej kojarzone nie tylko z językiem naukowym (rys. 1).

Rysunek 1. Rozumienie pojęcia innowacyjność przez przedsiębiorców sektora MSP w Polsce (N = 1277)



Źródło: opracowano na podstawie Raportu PARP (2015).

Tak jak wcześniej wspomniano, innowacyjny charakter przedsiębiorstw najczęściej zależy od jakości kapitału ludzkiego. Jednak chodzi tu o wiedzę, nastawienie i myślenie o rozwoju działalności w perspektywie długofalowej (zrównoważony rozwój, CSR), analizowanie trendów zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstwa i prognozowanie.

W przedsiębiorstwach sektora MSP pomysłodawcami innowacji są bardzo często pracownicy, choć w dominującej liczbie firm wciąż dominuje postawa „wystarczającej mocy sprawczej” właściciela i nieangażowanie pracowników w projekty innowacyjne, jak również brak zachęt czy gratyfikacji dla pracowników za dobre pomysły. Zauważa się przewagę innowacji wynikających z koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu/zrównoważonego rozwoju. Podkreśla się trzy rodzaje obszarów, w których społeczna odpowiedzialność biznesu ma szczególnie wpływ na innowacyjność:

- innowacyjność wynikająca z przyjęcia nowej formy zaangażowania interesariuszy,
- innowacje wynikające z dostrzeżenia szansy biznesowej w adresowaniu problemów społecznych, postrzeganiu inwestycji proekologicznych jako szansy rozwoju,
- innowacje wynikające z kreowania miejsca zatrudnienia, sprzyjającego rozwojowi innowacyjności (Ćwik, 2011, s. 248).

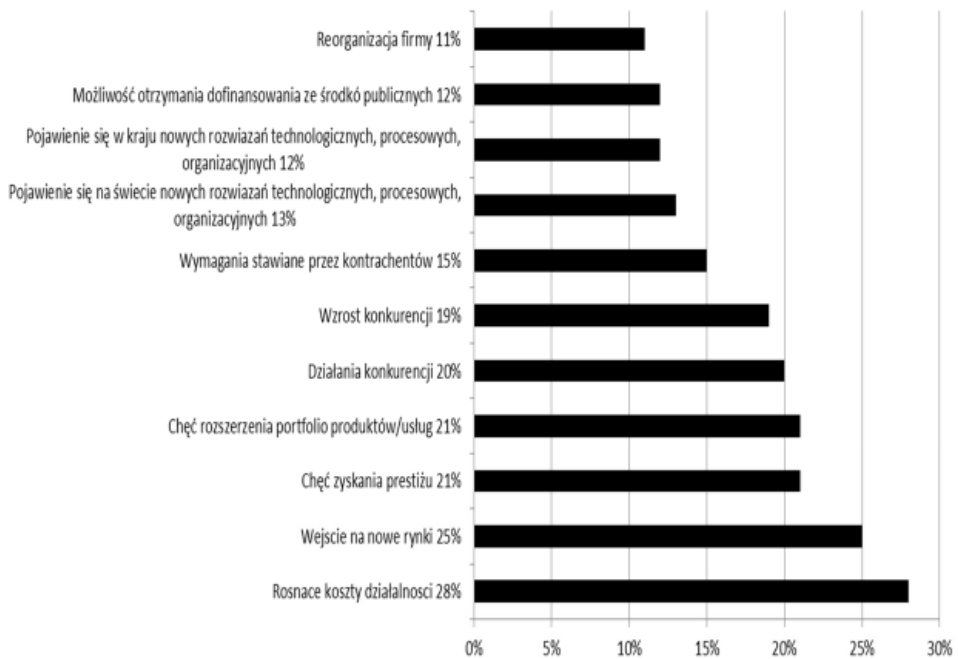
Zauważalna jest jednak coraz częściej tendencja do rozumienia, również przez przedsiębiorców sektora MSP, potrzeby inwestowania w kapitał ludzki, swoich pracowników, jak również wprowadzania systemu zachęt dla pracowników do zgłaszania swoich pomysłów dotyczących usprawniania firmy, jej produktów, świadczonych usług. Wśród przykładów dotyczących systemu motywacyjnego dla pomysłowych pracowników pojawiały się nagrody, takie jak premie, podwyżki, udział w szkoleniach, nagroda rzeczowa, dodatkowy urlop lub oficjalna pochwała.

Charakterystyczna jest też sytuacja, że innowatorami są ci sami przedsiębiorcy, którzy zachęceni wcześniejszymi wynikami poszukują dalej. Występuje również pewna tendencja, że im wyższy poziom kapitału ludzkiego przedsiębiorcy, tym większe zaangażowanie w poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań, a także poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania innowacji, np. pozyskiwanie grantów PARP, NCBiR, MNiSW lub grantów z programów regionalnych.

Przedsiębiorcy zaczynają dostrzegać bariery w podejmowaniu aktywności innowacyjnej, a wśród najpoważniejszych wymieniają właśnie brak środków, trudność w ich poszukiwaniu oraz problemy związane z organizacją firmy i niskimi kwalifikacjami pracowników. Z drugiej strony zmiany na rynku wymuszają na przedsiębiorcach sektora MSP zwiększoną aktywność do wprowadzania innowacji. Najczęściej jednak przedsiębiorcy potwierdzają, że aktywność innowacyjna jest wy-

muszona przez rosnące koszty prowadzenia działalności oraz fakt wejścia na nowe rynki zbytu i pozyskanie nowych klientów (rys. 2).

Rysunek 2. Czynniki skłaniające przedsiębiorców sektora MSP do wprowadzania innowacji w firmie (N = 756)



Dane pochodzą z pytań wielokrotnego wyboru, wartości procentowe nie sumują się do 100.

Źródło: opracowano na podstawie Raport PARP (2015). Warszawa 2015.

W deklaracjach na kolejne lata większość przedsiębiorców potwierdza, że zamierza pracować nad innowacjami i wdrażać je w praktyce. Najczęściej przedsiębiorcy sektora MSP planują wprowadzać innowacje produktowe (44%), marketingowe (21%), procesowe (20%) oraz organizacyjne (15%).

Ponad 60% przedsiębiorców, którzy są aktywni innowacyjnie lub planują innowacje, to podmioty działające na rynku lokalnym, około 40% na rynku regionalnym a co trzeci to firma o zasięgu krajowym. Ponad 90% mikroprzedsiębiorców koncentruje się wyłącznie na rynku polskim, natomiast ponad 70% mikroprzedsiębiorców, którzy prowadzili działalność gospodarczą poza Polską, wprowadziło innowacje w ciągu

ostatnich lat. Należy również zauważyć, że przedsiębiorcy z sektora MSP cechują się mniejszą znajomością zagadnienia społecznej odpowiedzialności w biznesie oraz, jak wcześniej wspomniano, często nie występuje u nich akceptacja potrzeby zmian w prowadzeniu firmy (odmienna sytuacja niż w przypadku przedsiębiorców, którzy prowadzą działania biznesowe szczególnie na rynkach Europy Zachodniej, gdzie polityka CSR jest na wyższym poziomie, a to wymusza wręcz zmiany i innowacje w tym kierunku). Sytuacja ulega stopniowym zmianom również w przypadku przedsiębiorstw sektora MSP, które zlokalizowane są w miastach o liczbie mieszkańców powyżej 250 tys., gdzie istotne znaczenie ma tworzenie przewagi konkurencyjnej i zaspakajanie potrzeb interesariuszy. Działania innowacyjne wynikają z wyższych standardów biznesowych związanych właśnie z działaniem w kierunku zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności w biznesie (Raport PARP, 2015, s. 59).

W przypadku dużych firm strategia społecznej odpowiedzialności coraz częściej staje się codzienną praktyką, a sami zarządzający podkreślają, że jest źródłem innowacji (27% badanych potwierdziło, że zdecydowanie tak, 51% badanych, że raczej tak, a 19% twierdziło, że nie). Przedsiębiorcy sektora dużych przedsiębiorstw podawali konkretne rozwiązania z zakresu innowacji i CSR; wiązały się one z:

- automatyzacją pracy – wykorzystaniem nowoczesnych maszyn i ekologicznych urządzeń,
- wykorzystaniem gazu nadmiarowego do produkcji energii elektrycznej, produkcji siarki metodą Clausa,
- stworzeniem specjalnych narzędzi informatycznych do przeprowadzenia skomplikowanych analiz ekonomicznych,
- nowymi procesami technologicznymi spalania biomasy,
- opracowaniem technologii zestawienia wsadu i topienia w piecu łukowym z zastosowaniem nowych nośników, pierwiastków stopowych niklu i molibdenu,
- zakończeniem budowy prototypu nowego urządzenia rozdzielczego,
- wdrożeniem maszyn, urządzeń, zastosowanych w produkcji konstrukcji stalowych,
- wdrożeniem w produktach zaworów akustycznych konkretnie w tłumikach motocyklowych,
- opracowaniem systemu ds. zarządzania energią w przedsiębiorstwach,
- zastosowaniem bankowości mobilnej, różnych aplikacji mobilnych na telefonach komórkowych,

- innowacyjnymi opakowaniami, które jeszcze nie występowały na naszym rynku (np. opakowania, które edukują konsumentów),
- unowocześnieniem logotypów, identyfikacji wizualnej przedsiębiorstwa,
- akcją marketingową odnośnie do ekspresowych przekazów pieniężnych,
- zmianami strony internetowej, tworzeniem strony internetowej,
- obecnością spółki, informacji o niej na portalach społecznościach,
- zmianami w systemie wynagrodzeń,
- lepszym wykorzystaniem powierzchni przy robotach spawalniczo-grzewczych,
- zwiększeniem stopnia partycypacji pracowników w procesie podejmowania decyzji,
- wykorzystaniem GPS i modeli cyfrowych terenu,
- wdrożeniem systemu zarządzania ryzykiem (Raport FOB, 2012).

Świadomość, że polskie przedsiębiorstwa powinny być innowacyjne, wydaje się powszechna. Nie jest wciąż jednak powszechne dostrzeganie źródeł innowacyjności w koncepcjach społecznej odpowiedzialności biznesu i zrównoważonym rozwoju. Sytuacja ta ulega zmianom, czego przykładem jest coraz więcej innowacji, które są wyznaczone przez zrównoważony rozwój i CSR właśnie. Można nawet zauważyć, że społeczna odpowiedzialność w Polsce wciąż w obecnej sytuacji sama w sobie może być uznana za innowację, która modyfikuje sposoby produkcji i zarządzania.

## Podsumowanie

Wśród przedsiębiorców zarówno z sektora dużych, średnich, jak i małych firm rośnie doświadczenie w zakresie aktywności innowacyjnej. Przedsiębiorcy rozumieją, że innowacyjność firmy to nowoczesność, podążanie z duchem czasu i myślenie przyszłościowe. Czynniki te wpływają na poprawę konkurencyjności na rynkach lokalnych, regionalnych, krajowych, a nawet międzynarodowych. Wyniki i statystyki dotyczące innowacyjnej działalności przedsiębiorstw potwierdzają, że liczba podmiotów wdrażających innowacje jest z roku na rok większa.

Przedsiębiorcy są coraz bardziej świadomi korzyści wynikających z wdrażania innowacji, a ich wiedza na temat innowacji produktowych, marketingowych, procesowych, organizacyjnych, a przede wszystkim społecznych, jest coraz większa. W Polsce znaczenia nabiera społeczna odpowiedzialność biznesu, która wciąż sama

w sobie może być uznana za innowację, a w zdecydowany sposób zaczyna wpływać na modyfikowanie sposobów produkcji i zarządzanie. Niebezpieczeństwem jest jednak nadużywanie i bezmyślne powielanie określenia CSR, należy więc apelować o świadome działania. Innowacyjność wymaga coraz większej kreatywności, poszukiwania źródeł wzrostu, lepszego zarządzania zasobami i ryzykiem, ale w zgodzie z kulturą, ekonomią, ekologią i polityką w danym kraju.

W ocenie autora, polscy przedsiębiorcy mają potencjał, aby działalność innowacyjna prezentowała się na wyższym poziomie. Podążając za nowymi trendami, większą uwagę należałoby skupić na zrównoważonym rozwoju, odpowiedzialności wobec interesariuszy i środowiska naturalnego. Przedsiębiorcy powinni wykazywać się coraz większą świadomością (*corporate conciousness*), bacznie wsłuchiwać się w rynek i cechować się większą otwartością na interesariuszy, a innowacyjnych pomysłów powinno przybywać. Można spodziewać się, że zarówno standardy biznesowe, jak i sama koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu będą zmieniać się w kolejnych latach, a to również powinno dawać podstawy i impulsy do innowacji.

## Literatura

- Bartkowiak, G. (2011). *Spółeczna odpowiedzialność biznesu. w aspekcie teoretycznym i empirycznym*. Warszawa: Difin.
- Bartkowiak, R. (2008). *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa: PWE.
- Eurostat Statistics Database [inn\_cis6\_type].
- Grant, R.M. (2011). *Współczesna analiza strategii*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer.
- Klimek, J. (2014). *Etyka biznesu. Teoretyczne założenia, praktyka zastosowań*. Warszawa: Difin.
- Wołoszyn, J., Stawicka, E., Ratajczak, M. (2012). *Spółeczna odpowiedzialność małych i średnich przedsiębiorstw agrobiznesu z obszarów wiejskich*. Warszawa: Wydawnictwo SGGW.
- Borys, T. (2012). Trwały i zrównoważony rozwój. W: W. Gasparski (red.), *Biznes. Etyka. Odpowiedzialność*, s. 474–488. Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN.
- Ćwik, N. (2011). Spółeczna odpowiedzialność biznesu i innowacje. W: M. Bonikowska, M. Grewiński (red.), *Nowa polityka społeczna. Usługi społeczne odpowiedzialnego biznesu*, s. 232–259. Warszawa: Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP.
- Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. (2012). The Global Innovation 1000: Making Ideas Work. *Startegy+ Business*, 69.



- Porter, M.E. , Kramer, M.R. (2011). Tworzenie wartości dla biznesu i społeczeństwa. *Harvard Business Review Polska*.
- Rok, B. (2012). Społeczna odpowiedzialność biznesu. W: W. Gasparski (red.) *Biznes. Etyka. Odpowiedzialność*, s. 423–433. Warszawa: Wydawnictwa Profesjonalne PWN.
- Raport FOB (2012). *Innowacyjność a społeczna odpowiedzialność biznesu wśród największych przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa: Millward Brown dla FOB.
- Raport GUS (2015). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2011–2013*. Warszawa: GUS.
- Raport PARP (2015). *Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce. Odkryty i ukryty potencjał polskiej innowacyjności*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – PIB.
- Raport PARP (2012). *Zwiększenie konkurencyjności regionów poprzez społeczną odpowiedzialność biznesu (CSR)*. Projekt finansowany przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Pobrano z: <http://csr.parp.gov>.

## THE CONCEPT OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN BUSINESS AS A SOURCE OF INNOVATION

### Abstract

The issue of improving competitiveness by implementing innovation becomes general meaning. However, in an era of uncertainty and lack of stability of the concept of corporate social responsibility can become a precious asset of the company, competitive advantage and a source of innovation if it is properly utilized to strengthen its capacity and resources. You can emphasize that CSR and innovation are closely associated as well as innovation promotes CSR and vice versa. The purpose of this article is to present data on the status and potential of innovation in conjunction with social responsibility and sustainable development. Innovation requires more creativity, the search for new sources of growth, improved resource management, risk, environment and social responsibility in business gives for doing impulses and base.

**Keywords:** innovation, competitiveness, corporate social responsibility, sustainable development

**Kod JEL:** Q01





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-23

**Stanisław Swadźba\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## ROZWAŻANIA O PODATKACH W *BOGACTWIE NARODÓW*. AKTUALNOŚĆ MYŚLI

### STRESZCZENIE

W artykule przedstawiono poglądy Adama Smitha na temat podatków. Podkreślono, że Smith sformułował zasady podatkowe, których przestrzeganie gwarantowało prawidłowość systemu podatkowego. Zwrócono również uwagę na to, że zasady podatkowe Smitha nie straciły na aktualności, co nie znaczy, że są współcześnie przestrzegane.

**Słowa kluczowe:** Adam Smith, podatki, zasady podatkowe

### Wprowadzenie

Truizmem jest twierdzenie, że podatki są tak stare, jak stara jest władza. Z chwilą podporządkowania sobie innych, władcy nakładali na poddanych różne świadczenia, które stanowiły pierwotną formę podatków. Przed powstaniem gospodarki towarowo-pieniężnej były one uiszczane w naturze, potem w pieniądzu. Współcześnie definiujemy podatki jako przymusowe, bezzwrotne i nieodpłatne świadczenie pieniężne, pobierane przez rząd/państwo na podstawie przepisów prawa, w celu uzyskania dochodów na pokrycie wydatków państwowych. Przez wiele stuleci po-

---

\* E-mail: stanislaw.swadzba@ue.katowice.pl

datki nie stanowiły istotnego źródła dochodów władcy. Stawiano je na końcu po dochodach z domen, zdobyczy wojennych, darowizn, opłat i danin sprzymierzonych, przychodów z handlu oraz ceł. Znaczenie podatków w gospodarce wzrosło w XX wieku za sprawą teorii Johna Maynarda Keynesa, który uczynił z nich najważniejsze źródło dochodów państwa, a politykę podatkową najważniejszą wśród polityk instrumentów.

Celem artykułu jest prezentacja stosunku do podatków twórcy angielskiej szkoły klasycznej – Adama Smitha – oraz zwrócenie uwagi na funkcjonujące wówczas w Anglii rodzaje podatków oraz sformułowane przez niego zasady podatkowe i ich aktualność. Jak bowiem słusznie zauważa A. Rabushka, wprawdzie historia nigdy się nie powtarza, niemniej „warto jednak od czasu do czasu przyjrzeć się bliżej starym zasadom, które zdały egzamin w przeszłości” (Rabushka, 1996, s. 10).

## 1. Zasady podatkowe Adama Smitha

XVIII-wieczna Anglia, w której przyszło żyć Smithowi, była krajem dobrze gospodarczo rozwiniętym. Pod koniec wieku, pod wpływem szeregu wynalazków, dokonywał się proces przechodzenia z systemu manufakturowego w fabryczny, który jednak umknął uwadze wielkiego klasyka. Jak stwierdza R. Heilbroner, Smith „dostrzegł ewolucję społeczeństwa, ale nie zauważył rewolucji przemysłowej” (Heilbroner, 1993, s. 63). Fascynował go rynek, odkrył rządzące nim prawa, dlatego nie dziwi fakt, że był przeciwny wtrącaniu się państwa do mechanizmu rynkowego, ograniczeniom importu i subwencjom eksportowym czy też nadmiernym podatkom ustanawianym przez rząd.

Ojciec klasycznej ekonomii angielskiej poświęcił podatkom obszerną część ostatniej, piątej księgi swojego *Bogactwa narodów* (rozdział 2, część II). Podzielił źródła dochodu państwa na dwa rodzaje: fundusz niezależny od dochodów ludności, który stanowił własność panującego lub państwa, oraz dochody ludności. Pierwsze źródło stanowiły dochody z kapitału lub dóbr ziemskich panującego; drugie – dochody ludności przejęte w formie podatków (Smith, 2007, s. 490). Prywatny dochód jednostek pochodził albo z renty, albo z zysku, albo z płacy. Stanowiły go ekwiwalenty trzech czynników produkcji: ziemi, kapitału i pracy.

Przystępując do omawiania różnych rodzajów podatków, zgodnie z wykładnią ekonomii liberalnej, sformułował cztery zasady polityki podatkowej, które do dziś

nie straciły na aktualności. Stworzył więc podwaliny teorii podatkowej oraz „ustalił jako jeden z pierwszych katalog zasad, według jakich powinien być budowany system podatkowy” (Gajl, 1992, s. 48). Poniżej przedstawiono jego „zasłużenie sławne zasady opodatkowania”, jak słusznie określił je J.K. Galbraith (1991, s. 85):

- 1) Proporcjonalność/równość – podatki powinny być proporcjonalne do dochodu obywateli. „Poddani każdego państwa powinni przyczyniać się do utrzymywania rządu, w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości, czyli proporcjonalnie do dochodu, jaki każdy z nich pod opieką państwa uzyskuje. (...) To, co nazywa się równością lub nierównością opodatkowania polega na tym, czy się tej zasady przestrzega, czy też się ją lekceważy” (Smith, 2007, s. 500–501). Zasada ta zakładała, że wszyscy posiadający ten sam dochód powinni płacić takie same podatki, bez żadnych ulg i przywilejów. Jak na XVIII wiek była rewolucyjna, podkreślała bowiem powszechność opodatkowania bez względu na pochodzenie oraz równość wobec prawa.
- 2) Określoność/pewność – wysokość podatku, termin płatności, sposób zapłaty powinny być ściśle określone, jasne i zrozumiałe dla podatnika. „Nieokreślona wysokość opodatkowania wzbudza zuchwalstwo i sprzyja korupcji”, dlatego jest większym złem aniżeli nierównomierne rozłożenie podatków (Smith 2007, s. 501). Zasadę tę stawiał ponad równością podatków i uważał za najważniejszą.
- 3) Dogodność – podatek winien być ściągany w taki sposób i w takim czasie, który byłby najdogodniejszy dla podatnika. Za najdogodniejsze uważał opodatkowanie pośrednie, które daje możliwość wyboru. Przy tej okazji zwrócił uwagę na formę podatków pośrednich dotyczących artykułów luksusowych, w przypadku których podatnik nie powinien uskarżać się na ich uciążliwość, ponieważ sam może decydować o ich zakupie lub rezygnacji z nabycia (Smith, 2007, s. 502).
- 4) Taniość – podatek powinien być tak skonstruowany, aby kwota, jaką zabiera z kieszeni podatnika, była niewiele większa od kwoty, jaka wpływa do skarbu państwa.

Zasadę tę oparł na czterech założeniach:

- pobór podatków nie może angażować dużej liczby urzędników, ponieważ ich wynagrodzenia pochłonęłyby znaczną część sumy wpływów;

- podatek nie może wpływać hamująco na pracowitość i aktywność ludzi, zniechęcając ich do angażowania się w niektóre gałęzie gospodarki, które umożliwiłyby pracę szerokim rzeszom obywateli;
- kary i konfiskaty za niepłacenie podatków nie mogą zrujnować podatnika, ponieważ położy to kres korzyściom, jakie państwo i społeczeństwo osiąga z ich aktywności gospodarczej;
- poborca podatkowy nie może zbyt często nachodzić podatnika, ponieważ jego wizyta nie jest przyjemną i podatnik będzie starał się go przekupić (Smith, 2007, s. 502–503).

Jak słusznie wykazują A. Gomułowicz i J. Małecki (1995, s. 39) założenia te „stanowią, z jednej strony, uniwersalne przesłanie dla tworzenia i utrzymywania współczesnych systemów podatkowych, a z drugiej, wskazują prawodawcy granice, których przekroczenie deformuje racjonalność tych systemów”. Zwracał na to uwagę sam Smith pisząc, że nieprzestrzeganie owych czterech założeń może prowadzić do sytuacji, w której „podatki są często bardziej uciążliwe dla ludności niż korzystne dla panującego” (Smith, 2007, s. 503). Równie niekorzystne skutki mógł spowodować nadmierny fiskalizm, czyli obciążenie własności prywatnej wysokimi podatkami, co groziło przeniesieniem działalności w bardziej sprzyjające miejsca poza granice kraju (Spiegel, 1971, s. 256).

W realizacji najbardziej ucierpiała zasada proporcjonalności, równości podatków. Z biegiem czasu pojawiały się coraz to nowe grupy, które korzystając z przewagi politycznej uwalniały się od ciężaru niektórych podatków. Takie grupy interesów funkcjonują również w naszym państwie (rolnicy zwolnieni z płacenia podatku dochodowego, często kapitał zagraniczny inwestujący w Polsce ma długoletnie „wakacje podatkowe”), dlatego trudno mówić dzisiaj o przestrzeganiu zasady powszechności opodatkowania. Inaczej rozumiana jest również sprawiedliwość w podatkach. Zgodnie z wykładnią ekonomii keynesowskiej sprawiedliwe są podatki progresywne, a nie liniowe, które uznawał Smith. Nie można więc zaakceptować poglądów Gomułowicza i Małeckiego, że „myśl Smitha bliska jest idei opodatkowania progresywnego” (Gomułowicz, Małecki, 1995, s. 22). Wniosek taki wysnuli oni na podstawie stwierdzenia Smitha, iż dopuszczalne jest, aby bogaci uczestniczyli w publicznych wydatkach nie tylko proporcjonalnie do swych dochodów, ale nawet nieco powyżej. Jednak to stwierdzenie odnosiło się tylko do komornego, nie zaś do ogółu podatków.

Pozostałe zasady, mimo iż nie budzą żadnych wątpliwości co do konieczności ich przestrzegania, są często nieprzestrzegane. Druga zasada podatkowa dotyczy pewności, jasnego sprecyzowania, nie zaś dowolności podatków. Patrząc na polską rzeczywistość, można mieć spore wątpliwości. Przepisy podatkowe są niejasne, pisane językiem niezrozumiałym dla większości obywateli, podatnicy mają trudności w wypełnianiu zeznań podatkowych. Doradcy podatkowi zacierają ręce, bo to zapewnia im duże dochody, stali się zawodem licencjonowanym (Gwiazdowski, 2003, s. 98). Realizacja pozostałych dwóch zasad również budzi zastrzeżenia. Ponoszenie ciężarów podatkowych przed osiągnięciem zysku budzi uzasadniony sprzeciw podatników i zniechęca do podejmowania działalności biznesowej. Taniać systemu podatkowego natomiast staje się wątpliwa w kontekście wysokich kwot płaconych za różnego rodzaju „wykłady” i „szkolenia”, prowadzone przez pracowników Ministerstwa Finansów dla urzędników niższych szczebli, w celu wyjaśnienia im, co twórcy ustawy podatkowej mieli na myśli (Gwiazdowski, 2003, s. 99). Nasilająca się tendencja zwiększania uprawnień kontroli skarbowej niechybnie prowadzi też do „wykupowania się” od niej w sposób niezgodny z prawem (Gwiazdowski, 2003, s. 100). Więcej na temat niepravidłowości w prawie podatkowym pisze M. Kowalczyk (2015, s. 11–20).

## 2. Podatki w rolnictwie

Myślą przewodnią wywodu Smitha było zwrócenie uwagi na fakt, iż podatki obniżają dochody podatników. Następnie przystąpił do szczegółowego omawiania i komentowania różnych rodzajów podatków, podając konkretne przykłady rozwiązań zarówno w Anglii, jak i w innych krajach. Omówił podatek gruntowy, dziesięcinę, od czynszów z domów, od zysku, od majątku, od płacy roboczej, pogłówny i od towarów konsumpcyjnych. Najwięcej uwagi poświęcił podatkowi gruntowemu, ponieważ, jak stwierdził, w wielu krajach stanowi on główne źródło dochodów panującego. Podatek ten mógł być oparty na niezmiennej konstrukcji, wymierzony według określonego szacunku wynikającego z katastru lub zmieniający się wraz ze zmianą renty. Smith dowodził, że w pierwszym przypadku, nawet jeśli podatek ten jest równomierny w chwili ustanowienia, z biegiem czasu staje się nierównomierny, ponieważ kultura rolna podnosi się i upada w różnych regionach kraju w niejednakowym stopniu (Smith, 2007, s. 504). Rzeczywistym płatnikiem jest właściciel ziemski, chociaż zazwyczaj płaci go dzierżawca, któremu właściciel musi to uwzględ-

nić przy pobieraniu czynszu dzierżawnego. Należy pamiętać, że za czasów Smitha w Anglii powszechny był już trójśczebłowy system w rolnictwie, czyli: właściciel ziemi – landlord, kapitalista – dzierżawca oraz robotnik rolny, zatrudniany i opłacany przez dzierżawcę. Podatek ten nie wzrastał równoległe do wzrostu renty grunтовой, dlatego panujący nie miał żadnego udziału w zyskach powstałych w wyniku ulepszeń w rolnictwie. Podatek ten nie zmniejszał rozmiarów produkcji rolnej i nie przyczyniał się do wzrostu cen. Im więcej więc właściciel inwestował, tym większe osiągał zyski. Na wielkość tego podatku wpłynęłyby zmiany cen srebra, jednak jak uspokajał Smith, od długiego czasu były one stabilne (Smith, 2007, s. 504–506). Niektórzy właściciele ziemi pobierali czynsz w naturze, co według Smitha przynosiło zawsze większą szkodę dzierżawcy niż korzyść właścicielowi. Dzierżawcy ubożeli, ponieważ oszacowanie w taki sposób podatku zawsze było wyższe niż czynsze w pieniądzu (Smith, 2007, s. 508). W przypadku, gdyby właściciel ziemi zdecydował się sam gospodarować na roli, Smith proponował ustalenie renty na podstawie sprawiedliwego arbitrażu dzierżawców i właścicieli ziemskich w danej okolicy i nieznaczne jej obniżenie, pod warunkiem, że dochód z ziemi nie przekroczy pewnej ustalonej kwoty. Taka obniżka podatku powinna zachęcać właściciela do podnoszenia kultury rolnej i inwestycji, przy czym ważne jest, aby nie uprawiał on całego arealu gruntów, ponieważ gdyby tak było, „to zamiast wstrzemięźliwych i pracowitych dzierżawców, którzy ze względu na własny interes muszą dbać, by tak dobrze uprawiać ziemię, jak tylko pozwala im na to ich kapitał i umiejętności, kraj roiłby się od leniwych i zdemoralizowanych rządców, których oszukańcza gospodarka obniżyłaby wkrótce stan kultury rolnej i ograniczyła roczną produkcję” ze szkodą dla ich panów i dla całego społeczeństwa (Smith, 2007, s. 509).

Z pozoru równomierna dziesięcina faktycznie też była nierównomiernym podatkiem. W przypadku ziem obfitych w plony pobranie dziesięciny w niewielkim stopniu uszczuplało wypracowany przez farmera zysk. Jeśli jednak dotyczyło to ziem ubogich, gdzie produkcja była niewielka, a koszty uprawy znaczne, nawet oddanie dziesiątej części dochodu mogło poważnie zubożyć farmera (Smith, 2007, s. 515).

Smith omówił również podatek od czynszów, dokonując jego analizy historycznej. Pierwszym tego rodzaju podatkiem było pogłównne, następnie podatek od zamieszkałego domu, a jeszcze później podatek od okien. Głównym zarzutem przeciwko temu podatkowi była jego nierównomierność obciążająca w większym stopniu biednych niż bogatych (Smith, 2007, s. 527–528).



### 3. Podatek od kapitału, płacy i towarów konsumpcyjnych

Smith zajął również stanowisko wobec podatku od kapitału. Dochód z kapitału podzielił na procent, który przypadał właścicielowi oraz na część, która przewyższała sumę potrzebną do zapłacenia procentu, należną za ryzyko związane z użyciem kapitału. Jego zdaniem procent od kapitału nadawał się w mniejszym stopniu do opodatkowania niż renta gruntowa. Po pierwsze, ilość i wartość ziemi, którą ktoś posiadał, nie była tajemnicą i można ją było dokładnie ustalić, po drugie, ziemia jest nieprzenośna, tymczasem kapitał łatwo przenieść nawet poza granice państwa, co niekoniecznie było korzystne z punktu widzenia interesu publicznego (Smith, 2007, s. 530–531). Dlatego Smith w tym przypadku opowiadał się za niską, proporcjonalną stopą podatkową (Gajl, 1992, s. 51). Był przeciwny opodatkowaniu płacy robotczej. Ponieważ płace robotników zależały od popytu na pracę i od ceny żywności i kształtowały się na poziomie minimum kosztów utrzymania robotnika wraz z rodziną, to przy niezmiennym poziomie obu czynników podatek od płac musiałby spowodować ich wzrost nieco powyżej kwoty podatku. Faktycznie podatek ten zapłaciłby właściciel fabryki w przypadku robotników przemysłowych lub farmer w przypadku robotników rolnych. W pierwszym przypadku koszt podatku zostałby przerzucony na konsumenta, w drugim na właściciela ziemi. W rezultacie doprowadziłoby to do wzrostu cen wyrobów przemysłowych. Podatek ten Smith nazwał niedorzecznym i zgubnym (Smith, 2007, s. 551–553). W długim okresie podwyżka płac wywołana tym podatkiem obciążałaby farmera – w przypadku płac robotników rolnych lub właściciela fabryki – w przypadku płac robotników przemysłowych. Farmer zapłaciłby więc niższy czynsz dzierżawny właścicielowi ziemi, czyli obniżyłaby się renta gruntowa, zaś właściciel fabryki podniósłby ceny swoich wyrobów.

Smith omówił również podatki od towarów konsumpcyjnych. Towary te podzielił na artykuły pierwszej potrzeby oraz przedmioty zbytku. Do pierwszych zaliczył towary konieczne do utrzymania się przy życiu oraz te, „bez których nie odstępując rażąco od zwyczajów krajowych nie mogą się obyć szanujący się ludzie, nawet najniższego stanu” (Smith, 2007, s. 558). Jako przykład takich towarów podawał płócienne koszule i skórzane buty. W Anglii opodatkowanie artykułów pierwszej potrzeby dotyczyło soli, skóry, mydła i świec. Opodatkowanie tych towarów, jego zdaniem, działało tak samo jak opodatkowanie płac, czyli podatek ten płacił pośrednio pracodawca, a w ostatecznym rozrachunku konsument lub właściciel ziemi. Podatki

te podnosiły wprawdzie koszty utrzymania, ale przynosiły rządowi spore dochody, dlatego, choć niechętnie, uznał, że należy je utrzymać. Natomiast opodatkowanie towarów luksusowych uważał za słuszne i nie pociągające wzrostu płac. Przy okazji rozważań na ten temat, Smith poczynił ciekawe uwagi. Stwierdził, że również ludzie ubodzy korzystają nieraz z towarów luksusowych. Podniesienie ich ceny spowoduje konieczność ograniczenia lub zaniechania ich konsumpcji przez warstwy uboższe, co z kolei może nawet poprawić jakość życia biednych rodzin, ponieważ przeniosą część dochodów na artykuły pierwszej potrzeby. Zdawał sobie również sprawę z tego, że nie wszyscy ubodzy ograniczą konsumpcję artykułów zbytku. Niektórzy nadal będą je kupować kosztem niedoli swych rodzin. Na skutek pogorszenia się warunków życia, ich potomstwo będzie miało mniejsze szanse na przeżycie, a ponieważ zakładał, że złe nawyki wynosi się z domu rodzinnego, w następnym pokoleniu spadnie liczba ludzi, których nazwał „społeczną zakałą” (Smith, 2007, s. 560–561).

#### 4. Cła

Sporo miejsca Smith poświęcił cłom, jako specyficznej formie podatku, które w jego przekonaniu przeważnie hamowały rozwój gospodarczy. Przy tej okazji skrytykował system merkantylistyczny, który wprowadził wiele form protekcjonizmu utrudniając rozwój handlu zagranicznego. Wskazywał na to, że zbyt wysokie cła nakładane na towary sprowadzane z zagranicy rozwinęły przemysł, na czym traciło państwo. Akceptował cła tylko w trzech przypadkach: 1. jako cła represyjne, jeśli mogły być skuteczne; 2. jako cła fiskalne nakładane na towary konsumpcyjne sprowadzane z zagranicy; 3. jako cła wyrównawcze nakładane na towary sprowadzane, które za granicą były wolne od podatków, natomiast w kraju obłożone podatkami (Taylor, 1957, s. 83). W cłach dostrzegał dogodny instrument polityki chroniącej własny przemysł lub umożliwiającej wywóz własnych towarów. Postulował jednak stosowanie cel umiarkowanych, ponieważ wysokie cła obniżały konsumpcję towarów i zachęcały do przemytu, przez co spadały dochody państwa. Gdyby zlikwidowano cła na artykuły pierwszej potrzeby i surowce przemysłowe, swobodny ich obrót między państwami obniżyłby ich cenę na rynku krajowym, co spowodowałoby spadek pieniężnej ceny pracy bez zmiany rzeczywistego wynagrodzenia. Spadek ceny pieniężnej pracy wywołałby proporcjonalny spadek cen krajowych wyrobów przemysłowych, co podniosłoby ich konkurencyjność na rynkach zagranicznych.

Smith był niechętny wszelkim ograniczeniom w handlu krajowym, zagranicznym i w handlu z koloniami, ponieważ swoboda handlu zwiększała jego zakres. To z kolei umożliwiało specjalizację i podział pracy robotników, podnosząc wydajność pracy (Galbraith, 1991, s. 81–83). Podkreślał, że wartość konsumpcji biedniejszej części społeczeństwa jest większa aniżeli wartość konsumpcji warstw średnio zamożnych i bogatych. Dlatego podatki obciążające głównie wydatki sfer wyższych przynosiły mniejszy dochód niż podatki płacone przez wszystkich lub podatki obciążające tylko biedniejszą część społeczeństwa (Smith, 2007, s. 578–579). „Należy jednak pamiętać, iż powinno się opodatkowywać wydatki zbytkowe, nie zaś wydatki niezbędne niższych warstw. Ostateczna zapłata każdego podatku obciążającego ich wydatki niezbędne spadłaby wtedy całkowicie na warstwy wyższe, to jest mniejszą, a nie większą część rocznego produktu. Taki podatek musi zawsze podnieść płacę roczną lub obniżyć popyt na pracę” – konkludował Smith (2007, s. 579–580). Do towarów luksusowych należały między innymi zagraniczne alkohole, cukier, rum, tytoń, orzechy kokosowe, herbata, kawa, przyprawy korzenne i tkaniny. Sprowadzano je z Ameryki Południowej oraz z Indii Zachodnich. Trzeba również pamiętać, że podatki konsumpcyjne nie obciążały równo i proporcjonalnie dochodów ludzi, zależały bowiem od usposobienia podatników. Rozrzutni płacili więcej, oszczędni mniej.

Smith zwracał uwagę na dogodność ujednoliconego systemu podatkowego Anglii, który umożliwiał rozwój handlu wewnętrznego oraz na różnice w ustawodawstwie podatkowym poszczególnych prowincji Francji, które nie tylko utrudniały handel, ale ponadto wymagały dużej liczby urzędników pilnujących granic prowincji (Smith, 2007, s. 595–596). Jeśli wymagała tego wyższa konieczność, np. prowadzenie wojny, dopuszczał możliwość nałożenia nowych podatków, nawet na artykuły pierwszej potrzeby (Smith, 2007, s. 603).

Krytykował premie eksportowe, które zachęcały do nadużyć, polegających na pozorowanym wywozie towarów, które załadowywano w jednym porcie, by następnie wylądować je w innym w danym kraju. W rezultacie importerzy przemycali towary, a eksporterzy deklarowali większy wywóz niż miało to miejsce faktycznie (Smith, 2007, s. 569–573). Za lepsze rozwiązanie uznał ustawodawstwo akcyzowe. Akcyza obciążała między innymi wyroby fermentowane (warzone) i wyroby alkoholowe (pędzone) wyrabiane na sprzedaż. Smith postulował nałożenie akcyzy również na alkohol wytwarzany na własny użytek.

## Podsumowanie

Zgodnie z założeniami ekonomii liberalnej Smith nie był zwolennikiem wysokich podatków. Uważał, że należy je utrzymać w rozsądnych granicach tak, aby nie rujnowały podatnika. Był zwolennikiem wolnego rynku i uczciwej konkurencji. Sprzeciwiał się przywilejom społecznym i krytykował to, co dziś przybrało postać międzynarodowych korporacji i wielkiego biznesu, a co w jego epoce zaledwie kiełkowało. „Wielkim wrogiem systemu Adama Smitha było nie tyle samo państwo, ile monopol w jakiegokolwiek postaci” – słusznie podkreślał Heilbroner (1993, s. 61). Na poglądach Smitha dotyczących podatków wzorowało się wielu późniejszych przedstawicieli szkoły klasycznej. Jak podkreślają A. Gomułowicz i J. Małecki (1995, s. 29): „Adam Smith był i pozostał jedną z najwybitniejszych postaci podatkowego Olimpu. Jego wkład w doktrynę myśli podatkowej i szkoła, którą stworzył, są trudne do przecenienia. Na pewno Adam Smith wyznaczył nauce o podatkach ramy, w których przez długi czas rozwijała się. Także współcześnie jego poglądy stanowią punkt wyjścia dla formułowania tez dotyczących zasad funkcjonowania systemu podatkowego”.

Trudno nie zgodzić się też z N. Gajl (1992, s. 52), że: „Dzięki Smithowi zostały sformułowane nie tylko ogólne zasady podatkowe, które do dziś powoływane są w literaturze przedmiotu, ale dzięki niemu także można odtworzyć w sposób bardzo jasny różne konstrukcje podatkowe obowiązujące wówczas w Anglii i w innych krajach. (...) Wpływ Smitha na powstanie i rozwój nauki skarbowości był ogromny”.

## Literatura

- Gajl, N. (1992). *Teorie podatkowe w świecie*. Warszawa: PWN.
- Gomułowicz, A., Małecki, J. (1995). *Podatki i prawo podatkowe*. Poznań: Ars boni et aequi.
- Gwiazdowski, R. (2003). Adama Smitha koncepcja funkcji państwa, handlu międzynarodowego, finansów publicznych i podatków. *Studia Iuridica*, *XLI*.
- Galbraith, J.K. (1991). *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*. Warszawa: PWE.
- Heilbroner, R.L. (1993). *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*. Warszawa: PWE.
- Kowalczyk, M. (2015). Prawo podatkowe – wróg czy sprzymierzeniec przedsiębiorcy. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 864. *Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, 76 (1).
- Rabushka, A. (1996). *Od Adama Smitha do bogactwa Ameryki*. Warszawa: CASE.

- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. T. II. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Spiegel, H.W. (1971). *The growth of economic thought*. New Jersey: Prentice Hall.
- Taylor, E. (1957). *Historia rozwoju ekonomiki*. T. 1. Poznań: PWN.

## CONSIDERATIONS ABOUT TAXES IN *THE WEALTH OF NATIONS*. TOPICALITY OF THOUGHTS

### Abstract

The article presents the views of Adam Smith about taxes. It was emphasized that Smith formulated the tax rules, which provide reasonable regularity of the tax system. Attention was also drawn to the fact that Smith's tax rules are still valid, which does not mean they are today respected.

**Keywords:** Adam Smith, taxes, principle of taxes

**Kod JEL:** B12





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-24

**Agnieszka Tomczak\***  
Politechnika Warszawska

## ZADŁUŻENIE PUBLICZNE W KRAJACH AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ

### STRESZCZENIE

Artykuł ma na celu przedstawienie zadłużenia publicznego krajów Afryki Subsaharyjskiej, w szczególności zmian w wysokości i strukturze zadłużenia zagranicznego. Metoda badawcza to analiza danych ze statystyk regionalnych, ocen wiarygodności kredytowej i wybranych publikacji. Tezą jest stwierdzenie, że w latach 2006–2014 zaszły zmiany w poziomie i strukturze długów zagranicznych krajów regionu w kierunku częściowego ich urynkowienia. Wiąże się z tym zarówno korzyści, jak i ryzyka dla emitentów oraz inwestorów. Dynamiczny rozwój gospodarek wschodzących w minionym ćwierćwieczu wiąże się ze wzrostem wydatków państwa na rozbudowę infrastruktury i usługi publiczne, przy czym potrzeby wymienionych krajów są tu szczególnie duże. Popyt na surowce mineralne i produkty rolne pochodzące z tego regionu spowodował szybki wzrost PKB i eksportu, za którym powinny nadążać pozytywne zmiany w zarządzaniu sektorem publicznym, w tym zadłużeniem państwowym. Po anulowaniu długów, kraje te zaciągają nowe pożyczki, a część z nich emituje obligacje, co wcześniej nie było możliwe.

**Słowa kluczowe:** dług publiczny, obligacje rządowe, Afryka Subsaharyjska

---

\* E-mail: [atomczak@ans.pw.edu.pl](mailto:atomczak@ans.pw.edu.pl)

## Wprowadzenie

Afryka Subsaharyjska to region pilnie potrzebujący środków na podstawowe inwestycje publiczne. Mimo wysokiej dynamiki rozwoju w ostatniej dekadzie, państwa regionu charakteryzuje niski dochód *per capita* i niedobór środków na inwestycje niezbędne dla podniesienia poziomu cywilizacyjnego. Christine Lagarde przemawiając w Maputo (2014) wskazała priorytety: infrastrukturę, instytucje i kapitał ludzki, wymagające nakładów w wysokości 93 mld USD rocznie w skali regionu. Kraje zadłużają się, gdyż nie mogą sprostać tym wydatkom z wpływów podatkowych; konieczne jest korzystanie z funduszy zagranicznych. W celu pozyskania środków, kraje te muszą zadbać o przejrzystość fiskalną i wiarygodność kredytową, do czego jest konieczna poprawa zarządzania w sektorze publicznym i zarządzania zasobami w gospodarkach narodowych. W ostatniej dekadzie rządy kilkunastu krajów pozyskują środki zagraniczne nie tylko z kredytów i grantów, ale także emitując obligacje, co stanowi postęp w zarządzaniu finansami tych państw.

Artykuł ma na celu przedstawienie poziomu i struktury zadłużenia zagranicznego oraz ryzyka z nim związanego (w szczególności dotyczących obligacji) dla regionu Afryki Subsaharyjskiej. Tezą jest stwierdzenie, że w latach 2006–2014 zaszły zmiany w poziomie i strukturze długów zagranicznych krajów regionu w kierunku częściowego ich urynkowania; wiążą się z tym zarówno korzyści, jak i ryzyka dla emitentów oraz inwestorów. W badaniu zastosowano analizę statystyk regionalnych i krajowych pochodzących z ONZ, Banku Światowego i Afrykańskiego Banku Rozwoju oraz wybranych pozycji literatury naukowej, a także bieżących materiałów z rynków finansowych (ratingi wiarygodności kredytowej) i publikacji regionalnych.

### 1. Zmiany w zadłużeniu zagranicznym państw regionu

Jak przedstawiono w tabeli 1, prawie połowa krajów Afryki Subsaharyjskiej według danych za 2013 rok jeszcze nie osiągnęła PKB *per capita* na poziomie 1000 USD rocznie. Wśród państw o najwyższym dochodzie są kraje o najwyższych walorach turystycznych oraz eksportujące surowce mineralne (głównie ropę naftową), na które popyt jest zależny od koniunktury światowej.



Tabela 1. PKB *per capita* w krajach Afryki Subsaharyjskiej (2013 r.)

Kraj	PKB <i>per capita</i> w USD	Kraj	PKB <i>per capita</i> w USD
Seszele	15 565,4	Zimbabwe	953,4
Gabon	10 151,3	Tanzania	933,4
Mauritius	9593,3	Czad	815,6
Botswana	7311,9	Benin	804,7
RPA	6936,1	Burkina Faso	740,9
Angola	5667,6	Mali	715,1
Namibia	5461,6	Uganda	703,7
Wyspy Zielonego Przylądka	3730,9	Rwanda	645,4
Kongo	2986,8	Togo	610,0
Nigeria	2966,1	Mozambik	605,0
Suazi	2819,2	Erytrea	542,8
Ghana	1846,4	Gambia	487,7
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	1769,6	Dem. Republika Konga	484,2
Zambia	1539,6	Madagaskar	462,9
Sudan	1438,1	Liberia	543,2
Mauretania	1418,2	Niger	415,4
Wybrzeże Kości Słoniowej	1407,4	Rep. Środkowoafrykańska	343,4
Kamerun	1328,6	Malawi	314,5
Kenia	1227,5	Etiopia	302,1
Lesotho	1064,9	Burundi	250,8
Senegal	1072,1	Somalia	133,3
Sudan Południowy	1045,0		

Źródło: ONZ, data.un.org/CountryProfile (30.01.2016).

Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego kraju determinuje etap, na którym znajduje się zarządzanie suwerennym długiem. K. Marchewka-Bartkowiak (2008, s. 28–29) wymienia cztery etapy rozwoju zarządzania długiem publicznym: bierne (nierynkowe), aktywne (rynkowe – obligacje), portfelowe (mające na celu minimalizację kosztów obsługi długu i rozwój rynku dłużnych papierów wartościowych) oraz bilansowe (o szerszym wymiarze). Ponad 2/3 krajów Afryki Subsaharyjskiej znajduje się na biernym etapie, zaś wśród pozostałych można zaobserwować przechodzenie do etapu aktywnego (z elementami podejścia portfelowego).

Tabela 2. Dług zagraniczny krajów Afryki Subsaharyjskiej w %PKB

Kraj	2000	2008	2013
Angola	99,8	16,8	21,1
Benin	71,1	15,6	17,0
Botswana	40,1	9,9	22,6
Burkina Faso	63,1	21,0	22,5
Burundi	155,1	94,2	20,5
Czad	72,6	15,7	20,6
Demokratyczna Republika Konga	180,0	70,7	22,4
Etiopia	69,0	11,5	18,3
Gabon	56,8	14,1	20,7
Gambia	123,4	38,0	42,2
Ghana	150,1	21,8	29,3
Kamerun	74,3	5,2	9,3
Kenia	42,8	23,5	30,5
Kongo	164,9	64,4	25,3
Lesotho	69,5	40,3	49,1
Liberia	781,0	291,1	12,0
Madagaskar	116,8	39,0	46,2
Malawi	153,4	17,2	18,5
Mali	99,2	20,6	26,8
Mauretania	249,8	82,8	101,9
Mauritius	25,2	12,0	22,5
Namibia	23,3	22,7	41,9
Niger	101,7	22,7	55,3
Nigeria	65,5	2,2	3,2
Republika Środkowoafrykańska	80,1	54,1	34,7
RPA	27,8	26,8	37,1
Rwanda	82,5	14,7	17,6
Senegal	76,0	43,7	68,5
Suazi	20,8	15,9	13,5
Sudan	153,7	50,2	63,9
Tanzania	70,2	24,1	36,4
Togo	98,2	56,1	17,4
Uganda	57,7	18,1	26,7
Wyspy Św. Tomasza i Książęca	400,7	59,5	65,0
Wyspy Zielonego Przylądka	63,4	50,5	91,8
Wybrzeże Kości Słoniowej	293,0	80,3	45,6
Zambia	225,9	38,7	34,4

Źródło: *African Statistic Yearbook* (2009), s. 54, (2014), s. 84.

W 1999 roku 78% długu zagranicznego krajów Afryki Subsaharyjskiej stanowiły wierzytelności wobec rządów i instytucji międzynarodowych (Conzato, 2002, s. 34). W 1996 roku państwa G7 zainicjowały prace nad oddłużeniem najbiedniejszych państw świata (*Heavily Indebted Poor Countries*, HIPC) celem zmniejszenia ubóstwa. Inicjatywa ta została wcielona w życie i w pierwszych latach XXI wieku poddano oddłużeniu kraje Afryki Subsaharyjskiej (tab. 2). Programy redukcji sprawiły, że stosunek długu do PKB kształtuje się na poziomie 30% (mniej niż 1/3 poziomu strefy euro). W tabeli 2 widoczny jest spadek zadłużenia zagranicznego w relacji do PKB między 2000 a 2008 rokiem, przy czym proces ten dotyczył 37 państw na 41 (dla których dane są dostępne; dla Sudanu Południowego i Somalii danych brak), przy czym w tabeli nie uwzględniono Erytrei, Mozambiku, Seszeli i Zimbabwe, gdzie zadłużenie wzrosło między 2000 a 2008 rokiem. Spośród oddłużonych krajów, 28 ponownie zwiększyło zadłużenie między rokiem 2008 a 2013. Już w latach 2006–2014 zadłużenie zagraniczne krajów regionu wyrażone w wartościach bezwzględnych wzrosło dwukrotnie, przy czym względnie stabilny okazał się udział zadłużenia długoterminowego i udział zadłużenia publicznego w tym długu (tab. 3). Zwraca uwagę ponad dwukrotny wzrost udziału obligacji w całości długu i ponad czterokrotny wzrost ich wolumenu. Usytuowanie zadłużenia tego typu w podziale na poszczególne kraje jest nierównomierne, gdyż ponad dwie trzecie z nich nie wyemitowało papierów dłużnych. Emisje na rynki światowe obligacji rządowych krajów Afryki Subsaharyjskiej wzbudziły zainteresowanie inwestorów z państw należących do OECD, którzy uznali je za „nową, obiecującą klasę aktywów” (Blommestein, Horman, 2007, s. 4).

Jak pisze M. Tabineryika (2015, s. 5), jeszcze dziesięć lat wcześniej kraje afrykańskie nie były w stanie pozyskać inwestorów na własne obligacje z powodu zbyt wysokiego ryzyka i braku oceny wiarygodności kredytowej. Do 2015 roku było już 14 znaczących emitentów: Angola, Botswana, Wybrzeże Kości Słoniowej, Ghana, Kenia, Mozambik, Madagaskar, Mauritius, Nigeria, Senegal, Seszele (jako pierwsze, w 2006 r.), RPA, Uganda oraz Zambia, przy czym najbardziej znaczący wolumen obligacji charakteryzował Republikę Południowej Afryki<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Na podstawie danych z: [datatopics.worldbank.org/debt/ids/topic/3](http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/topic/3) (22.01.2016).

Tabela 3. Zadłużenie zagraniczne państw Afryki Subsaharyjskiej w latach 2006–2014

Kategorie	2006	2008	2010	2012	2014
Dług zagraniczny (mln USD)	197 168,5	226 711,6	281 614,9	352 004,6	402 810,9
Dług długoterminowy (mln USD)	149 541,8	171 928,6	218 614,9	280 361,3	323 472,2
Udział długu długoterminowego	0,76	0,76	0,78	0,80	0,80
Dług publiczny i gwarantowany (mln USD)	123 115,9	134 401,5	158 243,2	199 891,7	244 442,3
Udział długu publicznego	62,4%	59,3%	56,2%	56,8%	60,7%
Kredyt MFW (mln USD)	5343,2	6300,5	19 482,0	21 643,7	20 380,5
Udział kredytu MFW w długu publicznym	4,3%	4,7%	12,3%	10,8%	8,3%
Obligacje (inwestorzy prywatni, mln USD)	15 878,6	18 304,8	43 725,1	58 042,8	67 949,4
Udział obligacji w całości długu	8,0%	8,1%	15,5%	16,5%	16,9%

Źródło: [datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA](http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA) (22.01.2016).

Tabela 4. Struktura walutowa zadłużenia zagranicznego (publicznego i gwarantowanego)

Waluty	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Euro	21,8	21,4	18,6	18,8	13,2	12,1	10,3	10,0	8,3
Jen jap.	3,2	2,7	3,9	3,1	2,5	2,6	2,2	1,7	1,5
Dolar USA	48,8	49,4	50,9	49,1	47,9	49,6	47,3	51,7	56,0
SDR	4,4	5,8	6,5	7,1	8	7,7	8,3	8,1	7,5
Inne waluty zagraniczne	12,3	12,7	12,8	15,6	22,2	22,3	26,7	23,8	22,5

Źródło: [datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA](http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA) (22.01.2016).

Analizując zmiany w strukturze walutowej długu w latach 2006–2014, można stwierdzić wyraźną orientację na zaciąganie pożyczek w dolarach USA, a także zmniejszenie roli euro oraz jena (tab. 4). Znacznie zwiększył się udział innych walut zagranicznych. Dług w walutach obcych zaciągany jest ze względu na niższe w porównaniu z wewnętrznymi odsetki, jednak w przypadku wzrostu stóp procentowych w głównych obszarach walutowych stwarza to większe ryzyko kursowe.

Tabela 5. Charakterystyki nowo zaciąganego zadłużenia zagranicznego publicznego i gwarantowanego przez instytucje publiczne (średnie dla państw Afryki Subsaharyjskiej)

Charakterystyki	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Stopa procentowa (całość długu)	3,4	3,6	2,4	2,6	2,0	4,0	2,4	2,9	3,0
Stopa procentowa – wierzyciele oficjalni* (a)	1,6	1,5	1,7	1,7	1,8	3,8	1,4	1,9	2,4
Stopa procentowa – wierzyciele prywatni (b)	6,7	6,7	4,2	5,2	3	4,6	4,7	4,6	4,3
Różnica między wierzycielami (b) – (a)	<b>5,1</b>	<b>5,2</b>	<b>2,5</b>	<b>3,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>1,9</b>
Termin wykupu (w l.) – wszyscy wierzyciele	22,9	22,3	22,2	20,9	23,1	19,8	22	18,8	18
Termin wykupu – wierzyciele oficjalni (c)	29,4	31,4	29	24	25,6	23,1	26,9	24,4	23,0
Termin wykupu – wierzyciele prywatni (d)	11,5	8,9	7,1	12,1	13,8	10,9	9,6	9,8	12
Różnica między terminami wykupu (c) – (d)	<b>17,9</b>	<b>22,5</b>	<b>21,9</b>	<b>11,9</b>	<b>11,8</b>	<b>12,2</b>	<b>17,3</b>	<b>14,6</b>	<b>11,0</b>
Okres karencji- wszyscy wierzyciele	6,3	6,9	5,9	5,8	6,5	6,2	6,2	5,7	6,8
Okres karencji – wierzyciele oficjalni (e)	7,2	7,9	8,1	6,1	6,8	4,3	6,6	5,9	6,1
Okres karencji – wierzyciele prywatni (f)	4,9	5,3	1,1	5	5,6	5,2	5,3	5,4	7,6
Różnica w karencji (e) – (f)	<b>2,3</b>	<b>2,6</b>	<b>7</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>0,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,5</b>	<b>-1,5</b>

\* Wierzyciele oficjalni: rządy, Bank Światowy, MFW, African Development Bank.

Źródło: [datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA\(22.01.2016\)](http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/region/SSA(22.01.2016)), obliczenia własne.

W latach 2006–2014 zaszły zmiany w warunkach zadłużenia zagranicznego w kierunku zmniejszenia różnic między długiem prywatnym a długiem wobec wierzycieli oficjalnych (tab. 5). Mimo niestabilności tych rozbieżności, daje się zauważyć ogólna tendencja skrócenia terminów wykupu pożyczek długów w rękach wierzycieli oficjalnych, a także spadku oprocentowania pożyczek udzielonych przez wierzycieli prywatnych. Przewaga pod względem warunków pożyczek, jakie ofe-

rowali wierzyciele oficjalni nad wierzycielami prywatnymi, zmalała. Wobec tego kraje afrykańskie częściej i w większym stopniu korzystają z funduszy prywatnych. W okresach karencji nie można stwierdzić jednoznacznego trendu, gdyż różnice między pożyczkami od wierzycieli oficjalnych i prywatnych są niestabilne.

## 2. Ryzyko związane z obligacjami krajów Afryki Subsaharyjskiej

Emisja obligacji krajów Afryki Subsaharyjskiej uwarunkowana jest kilkoma czynnikami:

- rozległe potrzeby w zakresie infrastruktury, których nie można zrealizować ze zbyt niskich dochodów podatkowych,
- niski poziom krajowych oszczędności i rozwoju krajowych systemów finansowych,
- wykorzystanie *boomu* na surowce na rynkach światowych i dynamiki PKB jako uzasadnienia wiarygodności oraz uzyskanie międzynarodowej oceny kredytowej,
- dywersyfikacja źródeł środków na wydatki publiczne,
- większa swoboda dysponowania środkami niż w przypadku kredytów lub pomocy finansowej organizacji międzynarodowych.

Zaletom tej formy finansowania towarzyszą liczne ryzyka dla emitentów:

- ryzyko walutowe (emisje w walutach obcych),
- ryzyko spadku cen surowców na rynkach światowych,
- obniżenie wiarygodności kredytowej wskutek przeznaczenia środków uzyskanych z emisji obligacji na wydatki bieżące, a nie na inwestycje służące rozwojowi,
- podwyżki stóp procentowych na rynku wewnętrznym (spowodowane m.in. inflacją i niedoborem kapitału w krajach Afryki),
- podniesienie wskaźników zadłużenia publicznego ponad możliwości obsługi długu,
- stosunkowo krótki termin zapadalności obligacji i brak środków na wykup w perspektywie kilku lat,
- niski poziom zarządzania długiem, w tym niedocenywanie ryzyka, a także brak przyjętych reguł kształtowania odpowiednich do możliwości obsługi rozmiarów zadłużenia.

Mimo tych niekorzystnych uwarunkowań, obligacje cieszą się dużym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych. Główne przyczyny można określić następująco:

- „optymistyczna narracja” związana z regionem, nazywana „Africa Rising” (odrodzenie gospodarcze) napędzana przez popyt na surowce, poprawę jakości zarządzania i racjonalizację polityki gospodarczej (Tafineryika, 2015, s. 5),
- papiery dłużne denominowane są w walutach obcych, a kupony dużo wyższe niż w przypadku innych emitentów,
- rekordowo niskie stopy procentowe w krajach wysokorozwiniętych, co skłania do szukania lokat o wyższej rentowności i zróżnicowania portfela inwestycyjnego,
- uzyskanie ratingu przez część państw regionu,
- oddłużenie krajów afrykańskich, pozwalające na odzyskanie zdolności kredytowej.

Tabela 6. Wiarygodność kredytowa krajów Afryki Subsaharyjskiej według S & P (styczeń 2016)

Kraj	Ocena	Kraj	Ocena
Angola	B+	Lesotho	BB-
Botswana	A-	Liberia*	Baa1
Kamerun	B	Namibia	BBB-
Dem. Rep. Konga	B	Nigeria	B+
Kongo	B-	Rwanda	B+
Wyb. Kości Słoniowej	B	Senegal	B+
Etiopia	B	Seszele	BB-
Gabon	B+	RPA	BBB-
Ghana	B-	Uganda	B
Kenia	B+	Zambia	B
Burkina Faso	B-		

Kraje nieujęte w tabeli nie miały ratingu.

\* Źródło: Fitch, [www.tradingeconomics.com/south-africa/rating](http://www.tradingeconomics.com/south-africa/rating) (29.01.2016).

Źródło: [www.tradingeconomics.com/south-africa/rating](http://www.tradingeconomics.com/south-africa/rating) (29.01.2016).

Inwestorzy nabywają obligacje krajów Afryki celem dywersyfikacji portfeli i w wyniku „apetytu na ryzyko”, przy czym ich rentowności nie są szczególnie wysokie. Jak pisze P. Adams (2015, s. 2), rentowności obligacji niektórych krajów afrykańskich są zbliżone do tych, które zostały wyemitowane przez kraje z połu-

dnia Europy. Ponadto niedawna redukcja długu pozwala w razie potrzeby liczyć na pomoc dla tych krajów ze strony instytucji międzynarodowych. Korzystne warunki znalazły odzwierciedlenie w nadaniu ratingów kredytowych. Do 2014 roku ratingi wystawione przez agencje międzynarodowe otrzymało 21 państw afrykańskich, a ich liczba podwoiła się w ciągu 10lat (tab. 6).

Dług publiczny powoduje obciążenie budżetów kosztami obsługi. Największe relatywne obciążenia budżetowe z tytułu odsetek w 2012 roku ponosiły Nigeria, Gambia, Ghana, Kenia i Sierra Leone (tab. 7). Niestabilność sytuacji budżetowej wiąże się głównie ze zmiennością cen eksportowanych surowców oraz importowanej żywności na rynkach światowych, krótkimi terminami zapadalności długów i ryzykiem kursowym. Deficyt budżetowy jako odsetek PKB dla krajów Afryki Subsaharyjskiej nadal ma niższy poziom niż w pozostałych regionach świata i wynosił w 2012 roku średnio – 3% (dla porównania: świat – 5%, Unia Europejska – 3,6%, kraje OECD – 5,4%, Azja Południowowschodnia – 4,3%)<sup>2</sup>.

Tabela 7. Obciążenie budżetów państwowych płatnościami odsetkowymi w 2012 r.

Kraj	Udział wydatków na odsetki w dochodach budżetowych (%)	Kraj	Udział wydatków na odsetki w dochodach budżetowych (%)
Angola	2,3	Mauritius	8,1
Benin	3,3	Mozambik	3,3
Botswana	1,6	Namibia	4,8
Burkina Faso	3,3	Nigeria	18,7
W-y Zielonego Przylądka	8,4	Rwanda	1,9
Republika Środkowoafrykańska	2,9	Wyspy Św. Tomasza i Książęca	1,8
Dem. Rep. Konga	1,3	Senegal	6,5
Wybrzeże Kości Słoniowej	10	Seszele	10,3
Etiopia	2,6	Sierra Leone	11,6
Gambia	15,2	RPA	9,6
Ghana	12,5	Tanzania	8
Kenia	11,1	Togo	4,5
Liberia	0,7	Uganda	7,8
Madagaskar	5,8	Zambia	4,4
Mali	3,0		

Źródło: worldbank.data (danych dla pozostałych krajów regionu brak).

<sup>2</sup> źródło: <http://data.worldbank.org/topic/public-sector> (29.01.2016).



Wśród rodzajów ryzyka w zarządzaniu długiem publicznym K. Marchewka-Bartkowiak (2008, s. 110) wymienia ryzyko rynkowe (stopy procentowej, kursowe, inflacji), refinansowania, kredytowe, płynności i operacyjne (w tym „reputacji, fiskalne, polityczne, prawne, rozliczeń, systemów informatycznych, kadrowych i kontrolnych, klęsk naturalnych i wojen”). W odniesieniu do wymienionych obligacji występują wszystkie wymienione rodzaje ryzyka:

- spadek cen surowców eksportowanych przez te państwa, który spowoduje spadek zdolności obsługi zadłużenia lub wręcz je uniemożliwi,
- spowolnienie wzrostu gospodarczego na kontynencie,
- podwyżki stóp procentowych w krajach wysokorozwiniętych,
- brak wiążących celów emisji i niski poziom zarządzania długiem,
- brak niektórych charakterystyk obligacji lub niepewność co do utrzymania ich na pierwotnym poziomie w przyszłości,
- zmiany klimatu i ryzyko katastrof naturalnych (susze, powódzie i cyklony), których częstotliwość i intensywność zwiększyła się w ostatnich latach<sup>3</sup>,
- słaby system ochrony zdrowia<sup>4</sup> i ryzyko załamania sektora turystycznego ze względu na zagrożenie epidemią (ebola),
- ryzyko polityczne, powstania i terroryzm.

Zarówno państwa emitujące obligacje, jak i inwestorzy mają świadomość, że część tych obligacji może nie zostać wykupiona, przy czym inwestorzy nie są wrażliwi na „śmieciowy” rating, gdyż zyski na poziomie około 8% i ewentualna pomoc finansowa MFW to perspektywa bardzo korzystna (Walker, 2014). Tylko Botswana, Liberia, RPA i Namibia mają wiarygodność kredytową na poziomie inwestycyjnym (tab. 6). P. Adams (2015, s. 4) podkreśla, że ponowny wzrost zadłużenia kilku krajów zaraz po akcji oddłużeniowej – były to Ghana, Uganda, Senegal, Niger, Malawi, Benin, Mozambik oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca – stwarza perspektywę, że w ciągu kolejnych 10 lat znajdą się w sytuacji sprzed anulowania długów. Emitenci i inwestorzy obserwują postępowanie Argentyny (rating D) i to, co się dzieje z jej zagranicznymi długami; przypadek ten traktowany jest jako swoisty test. Biorąc pod uwagę wielokrotnie występującą w historii niewypłacalność krajów Afryki (Zawiślińska, 2014, s. 31–66), nie można wykluczyć takiego scenariusza. Przykładowo, Nigeria bankrutowała 5 razy, zaś najdłuższe okresy niewypłacalności miały Angola,

<sup>3</sup> [www.worldbank.org/en/region/afr/overview#1](http://www.worldbank.org/en/region/afr/overview#1), informacja z dnia 22.10.2015.

<sup>4</sup> Źródło jak wyżej.

Republika Środkowoafrykańska i Wybrzeże Kości Słoniowej, a krajem bez odnotowanego bankructwa jest jedynie Mauritius.

MFW preferuje zasadę, że kraj o niskich dochodach nie jest w stanie obsługiwać płatności z tytułu zadłużenia przekraczających 20% wpływów do budżetu. W 2012 roku taka sytuacja nie występowała (tab. 7). W 2014 roku problem pojawił się w Gambii (23%), a inne państwa o podobnym ryzyku to Zambia, Ghana (w której poziom odsetek osiągnął aż 36% wpływów do budżetu) i Wyspy Zielonego Przylądka (*The Gambia's financial woes...*, 2015). Do kryzysu niewypłacalności jednak nie doszło.

Jak wynika z badań J. Siwińskiej-Gorzela (2015, s. 164–165), kraje rozwijające się są bardziej narażone na negatywne efekty wzrostu długu niż kraje wysokorozwinięte. Zadłużenie krajów Afryki Subsaharyjskiej, w sytuacji niedoboru kapitału oraz zależności dochodów od cen surowców i kursu dolara USA, może być znaczącym ciężarem i skutkować w przyszłości niższym tempem wzrostu gospodarczego.

## Podsumowanie

Jak pisze G. Clark (2014, s. 394), „historia dowodzi, że Zachód nie ma modelu rozwoju gospodarczego, który mógłby przekazać nadal ubogim państwom świata”. Rozwój gospodarczy Afryki oparty jest na eksploatacji bogactw naturalnych i turystyce, a od nowoczesnych społeczeństw dzieli ją wielki dystans. Mimo obiektywnej poprawy warunków życia ludności (a właściwie możliwości biologicznego przeżycia) i dobrych wskaźników wzrostu gospodarczego, społeczeństwa Afryki wciąż są „na końcu świata” pod względem warunków egzystencji, a w dobie powszechnej dostępności informacji mają tego bolesną świadomość. Ludność cierpi wskutek katastrof naturalnych, będących skutkiem zmian klimatu. Konsekwencją tej sytuacji jest emigracja, przyczyniająca się do kryzysu migracyjnego w Unii Europejskiej. Dochodzenie do trwałych podstaw wzrostu gospodarczego państwa nie zachodzi w formie „cudu gospodarczego”, ale trwa co najmniej kilka pokoleń i wiąże się nie tylko z przemianami w zakresie instytucji, rynków, dostarczeniem siły nabywczej, czy dawaniem przysłowiowej „wędkę, a nie ryby”. Są to zmiany kulturowe, w tym dyfuzja wartości, a także genetyczne, dokonujące się w dłuższej perspektywie (Clark, 2014, s. 291). Przemian tych nie można automatycznie wywołać drogą implementacji na nowy grunt „sprawdzonych” rozwiązań, jak to sobie wyobrażano w krajach wyso-

korozwiniętych. Uzyskanie na ten temat wiedzy, jak też doświadczenia kryzysów finansowych ostatniego ćwierćwiecza, zwiększyły szanse na łagodniejsze traktowanie ubogich pożyczkobiorców. Otwarcie możliwości emisji obligacji międzynarodowych można uznać za kolejną próbę wdrożenia rozwiązań zaczerpniętych z krajów wysokorozwiniętych. Nie stanowią one remedium na problemy regionu, jednak dobrze spożytkowane fundusze pożyczkowe powinny przynieść pozytywne rezultaty, a samo dokonanie emisji przyczynić się do podniesienia standardów zarządzania w sektorze publicznym.

## Literatura

- Adams, P. (2015). *Africa debt rising*. Counterpoints series. Africa Research Institute. *African Statistic Yearbook* (2009, 2014).
- Blommestein, H., Horman, G. (2007). Government Debt Management and Bond Markets in Africa. *OECD Financial Market Trends*, 92 (1).
- Clark, G. (2014). *Pożegnanie z jałmużną. Krótka historia gospodarcza świata*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Conzato, F. (2002). The burden of debt in Sub-Saharan Africa: are we up to the challenge? *The Courier ACP-EU*, March–April, 34–36.
- Siwińska-Gorzelał, J. (2015). *Dług publiczny a wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Lagarde, Ch. (2014). *Africa Rising – Building to the Future*. Przemówienie w Maputo 29 maja 2014 r. Pobrano z: [www.inf.org/external/np/speeches/20-14/052914.htm](http://www.inf.org/external/np/speeches/20-14/052914.htm) (29.01. 2016).
- Marchewka-Bartkowiak, K. (2008). *Zarządzanie długiem publicznym teoria i praktyka państw Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tafirenyika, M. (2015). How healthy is Africa's sovereign bond debt? *Africa Renewal*, April. *The Gambia's financial woes do not portend an African public-debt crisis*. 31 January 2015. Pobrano z: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21641261-gambia-financial-woes-do-not-portend-african-public-debt-crisis-not> (6.01. 2016).
- Walker, R. (2014). A worrying Build-up of borrowing. The coming African debt crisis. *The Economist*, November.
- Ward, G.F. (2015). Sovereign debt – a threat to the African growth story? *Africa Watch*, 9.
- Zawiślińska, I. (red.) (2014). *Współczesne państwo a dług publiczny*. Dylematy i mity. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

## PUBLIC DEBT IN SUB-SAHARAN AFRICA

### Abstract

This article is intended to analyze the Sub-Saharan Africa's public debt, with strong focus on changes in its structure. The method is the data analysis of the regional statistics, creditworthiness valuation and chosen publications. The thesis is the statement, that in 2006–2014, changes in level and structure of foreign debts of this region has come in the direction of their marketization. They are related to both benefits and the risk for issuers and investors. Dynamic growth of emerging markets in the past quarter of century is associated with the growth of state expenditures on infrastructure and public services, wherein needs of African countries are here particularly large. The demand for mineral resources and agricultural products coming from this region caused rapid growth of GNP and exportation, after which positive changes in public sector management, including the national debt, should have come. After cancelling the debts of African countries, they are taking new loans and some of them are issuing the debentures, what previously was impossible.

**Keywords:** sovereign debt, sovereign bonds, Sub-Saharan Africa

**Kod JEL:** H63



DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-25

**Anna Turczak\***

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

## ZRÓŻNICOWANIE WYDATKÓW NA ŻYWNOSĆ I NAPOJE BEZALKOHOLOWE GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE

### STRESZCZENIE

W artykule dla każdej kategorii i podkategorii asortymentowej oszacowano dyspersję wydatków na osobę, spożycia na osobę oraz cen między gospodarstwami domowymi należącymi do różnych grup społeczno-ekonomicznych. Wykorzystaną do tego miarą był klasyczny współczynnik zmienności. Obliczenia przeprowadzono oddzielnie dla siedmiu kolejnych lat od 2008 do 2014 roku. Na podstawie otrzymanych wyników dokonano klasyfikacji żywności i napojów bezalkoholowych. Dodatkowo wykazano, że różnice w spożyciu ilościowym między gospodarstwami domowymi pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów są większe od różnic w cenach zakupu w przypadku prawie wszystkich rozpatrywanych pozycji asortymentowych.

**Słowa kluczowe:** wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe, grupa społeczno-ekonomiczna, współczynnik zmienności, Polska

---

\* E-mail: [aturczak@zpsb.pl](mailto:aturczak@zpsb.pl)

## Wprowadzenie

Analiza różnic w poziomie wydatków gospodarstw domowych stanowi ważny obszar badawczy, ponieważ łączy się z problematyką zróżnicowania poziomu życia społeczeństwa (Zwiech, Turczak, 2014, s. 240). Wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe mają największy udział w strukturze wydatków gospodarstw domowych w Polsce (Piekut, 2008, s. 66) i w 2014 roku stanowiły przeciętnie aż 24,4% wydatków ogółem oraz ponad 25,5% wydatków na towary i usługi konsumpcyjne<sup>1</sup>.

Wartość wydatków gospodarstw domowych na żywność i napoje bezalkoholowe jest w Polsce zróżnicowana i zależy między innymi od grupy, do której dane gospodarstwo należy (Gałązka, 2012, s. 224). Wyróżniono cztery takie rozłączne zbiory gospodarstw domowych nazwane grupami społeczno-ekonomicznymi. Są to gospodarstwa:

- pracowników,
- rolników,
- pracujących na własny rachunek,
- emerytów i rencistów.

Celem niniejszego artykułu jest ocena zmienności – w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej – wartości wydatków na podstawowe kategorie i podkategorie asortymentowe, jak również ocena zmienności ilości spożycia i płaconych cen. W rezultacie przeprowadzonych badań zidentyfikowane zostaną te produkty, które charakteryzują się relatywnie dużą (średnią, małą) dyspersją wartości spożycia, ilości spożycia i ceny między gospodarstwami domowymi pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów. Artykuł ma charakter badawczy.

W pracy rozpatrzonych zostało szesnaście podstawowych kategorii asortymentowych oraz dodatkowo siedemnaście wybranych podkategorii. Badanie przeprowadzono dla każdego roku oddzielnie – od 2008 do 2014 roku włącznie. Wszystkie niezbędne dane zaczerpnięto z opracowań GUS: *Budżety gospodarstw domowych* (2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014). Co warto podkreślić, badanie budżetów gospodarstw domowych przez GUS prowadzone jest metodą reprezentacyjną, która daje możliwość uogólnienia uzyskanych wyników na wszystkie gospodarstwa domowe w Polsce (Fabisiak, Kaźmierczak, 2012, s. 46).

---

<sup>1</sup> Obliczenia własne na podstawie *Budżety...* (2015), s. 116.

Postawiono dwie hipotezy badawcze. Pierwsza hipoteza stanowi, iż dla każdej z rozpatrywanych kategorii i podkategorii asortymentowych zróżnicowanie wydatków na osobę, ilości spożycia na osobę oraz cen między gospodarstwami domowymi należącymi do różnych grup społeczno-ekonomicznych jest względnie stałe. Hipotezę tę dla każdej pozycji asortymentowej zweryfikowano na podstawie porównania wartości współczynnika zmienności obliczonego dla poszczególnych lat okresu 2008–2014. Natomiast druga hipoteza badawcza stanowi, że różnice w ilości spożycia żywności i napojów bezalkoholowych między gospodarstwami domowymi pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów są większe od różnic w cenach zakupu. Weryfikacji tej hipotezy dokonano na podstawie porównania wartości współczynnika zmienności ilości i wartości współczynnika zmienności ceny, które otrzymano dla danego roku i danej pozycji asortymentowej.

## 1. Metodyka

W celu przeprowadzenia kolejnych etapów procedury obliczeniowej przyjęto, że wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe na osobę to zmienna  $v$ , spożycie w ujęciu ilościowym to zmienna  $q$ , a cena to zmienna  $p$ . Średnie ceny dotyczące poszczególnych pozycji asortymentowych wyznaczono poprzez podzielenie spożycia w ujęciu wartościowym i spożycia w ujęciu ilościowym.

Klasyczny współczynnik zmienności jest stosunkową miarą zróżnicowania jednostek statystycznych pod względem badanej cechy statystycznej (Wagner, Mantaj, 2014, s. 150). Na potrzeby niniejszego opracowania współczynnik ten oznaczony został symbolem  $W$ . Wspomnianą miarę obliczono dla wartości spożycia ( $W_v$ ), ilości spożycia ( $W_q$ ) i cen ( $W_p$ ).

Współczynnik zmienności jest wielkością niemianowaną (Kelley, 2007, s. 755). W celu zinterpretowania, jego wartość podawana jest w procentach (Liskowski, Tauber, 2010, s. 67). Im zbiorowość statystyczna jest bardziej zróżnicowana, tym większą wartość ma współczynnik  $W$  (Józwiak, Podgórski, 2012, s. 47). Współczynnik zmienności jest szczególnie przydatny w przypadku, gdy celem badania jest porównanie stopnia zróżnicowania tej samej zbiorowości pod względem kilku cech (Kot, Jakubowski, Sokołowski, 2007, s. 179) albo porównanie stopnia zróżnicowania różnych zbiorowości pod względem jednej cechy (Sobczyk, 2010, s. 67).

Klasyczny współczynnik zmienności nie jest wielkością unormowaną. W populacji statystycznej o bardzo dużej dyspersji może on przyjąć wartość nawet większą od 100% (Pułaska-Turyna, 2005, s. 78).

Co należy bezwzględnie podkreślić, wyznaczone w pracy wielkości  $W_v$ ,  $W_q$  i  $W_p$  są współczynnikami zmienności międzygrupowej, a nie całkowitej zmienności badanej zbiorowości. Obliczone miary określają więc, jak duży jest rozrzut analizowanej zmiennej między poszczególnymi grupami gospodarstw domowych, natomiast pomijają fakt zróżnicowania występującego wewnątrz każdej z grup. Celem artykułu nie jest bowiem poznanie ogólnego rozproszenia wartości spożycia, ilości spożycia i cen dla wszystkich badanych gospodarstw domowych łącznie, lecz określenie rozproszenia tych wielkości między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw.

## 2. Wyznaczenie międzygrupowych współczynników zmienności dla wartości spożycia

W tabeli 1 przedstawiono klasyczne współczynniki zmienności obliczone dla miesięcznych wydatków na osobę.

Tabela 1. Międzygrupowy współczynnik zmienności obliczony dla wartości spożycia (w %)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Ż y w n o ś ć</b>							
1. Pieczywo i produkty zbożowe, w tym:	8,78	8,61	8,95	9,22	9,20	9,92	10,45
1.1. pieczywo	9,91	9,90	10,59	11,22	10,96	11,19	11,93
1.2. makarony i produkty makaronowe	14,39	14,19	15,64	13,82	13,22	12,11	11,65
1.3. mąka	28,48	28,52	29,17	27,35	25,76	23,67	24,32
2. Mięso, w tym:	12,35	13,12	13,60	12,75	13,15	13,15	14,11
2.1. mięso surowe, w tym:	14,83	15,18	15,43	14,32	14,61	14,59	15,57
2.1.1. drób	14,10	13,84	14,67	12,98	13,41	13,82	13,36
2.2. wędliny i pozostałe przetwory mięsne	10,59	11,61	11,89	11,38	12,03	11,10	11,86
3. Ryby i owoce morza	16,34	18,18	17,66	16,75	17,30	17,53	18,76
4. Mleko	19,17	19,24	19,19	17,85	17,23	15,94	15,94
5. Jogurty	15,42	14,12	13,45	12,68	12,58	11,05	9,90
6. Sery i twarogi, w tym:	9,79	9,50	9,68	9,34	8,98	10,44	10,46
6.1. twarogi	15,71	15,93	14,60	14,48	14,97	21,14	21,59
6.2. sery dojrzewające i topione	12,94	11,55	11,87	11,51	11,17	10,94	9,77
7. Śmietana	21,32	22,50	23,50	23,52	23,44	23,06	23,54
8. Jaja	18,46	18,51	18,99	18,83	18,63	19,52	19,96



1	2	3	4	5	6	7	8
9. Oleje i pozostałe tłuszcze, w tym:	18,75	20,58	21,02	21,62	21,46	21,04	21,13
9.1. tłuszcze zwierzęce, w tym:	23,08	24,96	25,06	26,89	25,90	25,57	25,75
9.1.1. masło	21,66	23,40	23,57	25,39	23,71	23,72	24,11
9.2. tłuszcze roślinne	15,60	17,17	17,48	17,50	18,07	17,78	17,59
10. Owoce, orzechy i przetwory owocowe, w tym:	14,71	15,44	16,48	16,77	16,17	17,32	17,53
10.1. owoce cytrusowe i banany	15,99	15,75	15,76	14,96	16,20	15,88	15,32
10.2. owoce suszone, mrożone, orzechy i przetwory owocowe	14,42	15,90	16,25	15,68	15,71	16,75	17,33
11. Warzywa, grzyby, przetwory warzywne i grzybowe, w tym:	13,09	12,95	13,86	14,10	13,29	13,85	13,41
11.1. ziemniaki	19,91	19,70	19,33	20,86	20,05	21,98	22,34
11.2. warzywa suszone, przetwory warzywne i grzybowe	12,56	12,84	12,02	12,31	11,87	11,42	10,31
12. Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze, w tym:	7,33	6,91	6,93	8,35	8,60	8,37	8,19
12.1. cukier	25,78	25,61	25,60	26,49	25,75	25,18	24,84
12.2. wyroby cukiernicze	7,77	7,22	7,06	6,82	6,05	10,02	7,21
N a p o j e   b e z a l k o h o l o w e							
13. Kawa	13,04	13,81	14,21	15,00	15,52	15,83	16,08
14. Herbata	16,24	16,93	15,95	15,94	17,36	19,08	18,61
15. Wody mineralne i źródlane	17,56	16,60	14,95	13,02	14,07	12,48	11,01
16. Soki owocowe i warzywne	25,73	22,91	20,86	20,77	22,66	22,47	20,16

Źródło: obliczenia własne na podstawie publikacji GUS: *Budżety...* (2009), s. 59, 104–106, 139–141; (2010), s. 55, 100–102, 135–137; (2011), s. 58, 112–114, 147–149; (2012), s. 61, 115–117, 150–152; (2013), s. 54, 108–110, 143–145; (2014), s. 78, 132–134, 167–169; (2015), s. 78, 132–134, 167–169..

W tabeli 1 najmniejsza wartość współczynnika  $W_v$  wyniosła 6,05%, a największa – 29,17%. W oparciu o tę informację zdefiniowano następujące przedziały dla klasycznego współczynnika zmienności dotyczącego wartości spożycia:

- przedział v\_I:  $W_v \leq 10\%$ ,
- przedział v\_II:  $10\% < W_v \leq 20\%$ ,
- przedział v\_III:  $W_v > 20\%$ .

Analiza wyników znajdujących się w tabeli 1 pozwala na stwierdzenie, że w ramach danego wiersza wartości współczynników zmienności różniły się nieznacznie. Oznacza to, że dla rozpatrywanych kategorii i podkategorii asortymentowych rozproszenie wielkości wydatków między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych było na przestrzeni badanych lat względnie stałe.

### 3. Wyznaczenie międzygrupowych współczynników zmienności dla ilości spożycia

W tabeli 2 zawarto wartości klasycznego współczynnika zmienności obliczone dla miesięcznego spożycia na osobę w ujęciu ilościowym.

Tabela 2. Międzygrupowy współczynnik zmienności obliczony dla ilości spożycia (w %)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Ż y w n o ś ć</b>							
1. Pieczywo i produkty zbożowe, w tym:	14,44	14,65	15,32	15,24	14,80	14,03	14,74
1.1. pieczywo	12,42	12,64	13,00	13,51	13,32	13,60	14,52
1.2. makarony i produkty makaronowe	14,04	14,23	16,66	14,43	14,40	12,96	11,80
1.3. mąka	28,49	29,62	29,28	27,73	25,74	24,31	24,81
2. Mięso, w tym:	15,02	15,53	15,94	14,95	15,20	15,46	16,41
2.1. mięso surowe, w tym:	17,18	17,38	17,36	16,37	16,60	16,75	17,32
2.1.1. drób	17,08	16,76	18,00	16,64	17,08	17,69	17,09
2.2. wędliny i pozostałe przetwory mięsne	12,77	13,40	13,94	13,08	13,11	11,89	13,03
3. Ryby i owoce morza	18,78	20,74	20,97	20,60	19,02	21,22	23,00
4. Mleko	22,78	22,14	21,82	19,52	18,20	17,32	16,70
5. Jogurty	12,31	11,72	10,43	10,82	10,43	10,34	8,96
6. Sery i twarogi, w tym:	9,32	9,24	9,22	9,13	8,72	11,81	11,53
6.1. twarogi	15,53	15,12	14,40	14,26	14,33	21,20	20,97
6.2. sery dojrzewające i topione	11,96	10,40	9,49	9,46	9,42	9,27	8,05
7. Śmietana	20,33	21,77	23,60	23,80	24,08	23,14	23,63
8. Jaja	17,40	17,77	18,31	18,04	17,91	17,84	18,05
9. Oleje i pozostałe tłuszcze, w tym:	17,56	18,85	19,13	19,49	18,95	18,94	19,16
9.1. tłuszcze zwierzęce, w tym:	25,81	27,25	27,67	28,78	27,82	27,02	27,43
9.1.1. masło	20,30	21,77	23,12	24,27	23,65	21,59	23,23
9.2. tłuszcze roślinne	14,56	15,29	16,12	15,91	16,25	15,96	16,65
10. Owoce, orzechy i przetwory owocowe, w tym:	14,67	16,74	17,07	17,62	16,76	17,25	17,54
10.1. owoce cytrusowe i banany	14,98	15,81	14,78	14,45	15,97	15,09	14,56
10.2. owoce suszone, mrożone, orzechy i przetwory owocowe	8,92	10,08	10,82	12,05	12,11	11,65	12,45
11. Warzywa, grzyby, przetwory warzywne i grzybowe, w tym:	20,10	19,93	20,07	20,81	19,94	20,14	20,10
11.1. ziemniaki	23,32	22,63	22,25	23,54	23,29	24,50	24,37
11.2. warzywa suszone, przetwory warzywne i grzybowe	10,34	10,39	10,36	11,44	9,75	10,85	10,51
12. Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze, w tym:	20,34	19,75	19,75	20,26	19,83	16,38	17,12

1	2	3	4	5	6	7	8
12.1. cukier	25,75	25,18	25,51	26,36	25,79	25,53	25,24
12.2. wyroby cukiernicze	4,35	4,30	4,08	5,18	6,52	7,29	5,05
N a p o j e   b e z a l k o h o l o w e							
13. Kawa	13,63	14,25	16,34	16,90	16,93	16,97	18,20
14. Herbata	12,78	18,79	12,89	19,28	13,41	22,10	22,77
15. Wody mineralne i źródlane	14,75	13,84	11,98	10,99	11,89	10,33	8,11
16. Soki owocowe i warzywne	23,60	21,09	17,57	18,63	19,67	20,50	18,10

Źródło: jak w tabeli 1.

W tabeli 2 najmniejsza wartość współczynnika  $W_q$  wyniosła 4,08%, a największa – 29,62%. W oparciu o tę informację zdefiniowano następujące przedziały dla klasycznego współczynnika zmienności dotyczącego ilości spożycia:

- przedział q\_I:  $W_q \leq 10\%$ ,
- przedział q\_II:  $10\% < W_q \leq 20\%$ ,
- przedział q\_III:  $W_q > 20\%$ .

Analiza wyników znajdujących się w tabeli 2 pozwala na stwierdzenie, że w ramach danego wiersza wartości współczynników zmienności różniły się nieznacznie. Oznacza to, że dla rozpatrywanych kategorii i podkategorii asortymentowych rozproszenie spożycia w ujęciu ilościowym między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych było na przestrzeni badanych lat względnie stałe.

#### 4. Wyznaczenie międzygrupowych współczynników zmienności dla cen zakupu

W tabeli 3 umieszczono wartości klasycznego współczynnika zmienności obliczonego dla cen.

Tabela 3. Międzygrupowy współczynnik zmienności obliczony dla cen (w %)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8
Ż y w n o ś ć							
1. Pieczywo i produkty zbożowe, w tym:	8,42	9,28	9,08	8,42	8,41	7,51	7,56
1.1. pieczywo	3,45	3,96	3,83	3,31	3,36	3,54	3,73
1.2. makarony i produkty makaronowe	4,77	3,56	3,41	2,93	3,31	3,30	3,75
1.3. mąka	2,31	2,08	2,47	1,86	2,36	2,45	2,43

1	2	3	4	5	6	7	8
2. Mięso, w tym:	3,79	3,78	3,65	3,59	3,68	3,55	3,74
2.1. mięso surowe, w tym:	3,39	3,75	3,27	3,31	3,61	3,38	3,56
2.1.1. drób	3,50	3,75	4,07	4,51	4,42	4,83	4,58
2.2. wędliny i pozostałe przetwory mięsne	3,86	3,48	3,65	3,48	3,33	2,93	3,28
3. Ryby i owoce morza	5,85	5,84	7,59	6,56	6,19	7,63	8,80
4. Mleko	5,87	4,72	3,94	3,56	2,69	2,94	2,75
5. Jogurty	5,78	5,31	5,76	5,82	4,43	2,53	1,69
6. Sery i twarogi, w tym:	3,92	3,46	3,82	3,50	3,22	4,41	3,85
6.1. twarogi	2,59	2,31	2,00	1,78	1,69	1,52	2,43
6.2. sery dojrzewające i topione	2,63	2,00	3,18	2,74	2,68	2,46	2,59
7. Śmietana	1,79	1,17	1,44	1,73	1,70	1,78	1,27
8. Jaja	1,65	1,18	1,33	1,46	1,43	2,64	3,35
9. Oleje i pozostałe tłuszcze, w tym:	5,00	5,41	5,43	5,74	5,46	5,51	5,71
9.1. tłuszcze zwierzęce, w tym:	6,33	6,80	6,58	6,32	5,58	5,40	4,53
9.1.1. masło	1,72	2,16	1,06	2,02	1,64	2,15	1,27
9.2. tłuszcze roślinne	3,90	4,55	4,38	4,13	4,28	4,24	4,33
10. Owoce, orzechy i przetwory owocowe, w tym:	6,64	8,01	5,96	5,42	5,84	4,85	5,61
10.1. owoce cytrusowe i banany	2,66	1,08	1,95	1,35	1,23	1,08	1,54
10.2. owoce suszone, mrożone, orzechy i przetwory owocowe	9,75	7,69	7,13	5,97	5,88	7,16	7,05
11. Warzywa, grzyby, przetwory warzywne i grzybowe, w tym:	11,83	11,39	11,02	10,77	12,47	11,82	11,41
11.1. ziemniaki	4,93	3,89	4,32	2,89	4,20	4,92	2,96
11.2. warzywa suszone, przetwory warzywne i grzybowe	8,90	8,05	7,93	6,18	7,07	7,15	6,69
12. Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze, w tym:	15,72	14,47	15,63	13,75	13,57	11,75	12,63
12.1. cukier	0,94	0,57	1,20	0,60	0,63	0,84	1,59
12.2. wyroby cukiernicze	5,73	5,34	4,79	5,26	6,19	6,11	5,44
N a p o j e   b e z   a l k o h o l o w e							
13. Kawa	7,89	8,24	7,91	8,53	6,40	7,10	7,68
14. Herbata	7,03	5,08	10,34	4,38	6,12	4,29	7,08
15. Wody mineralne i źródlane	3,37	3,06	3,58	2,71	2,94	2,62	3,26
16. Soki owocowe i warzywne	2,23	2,18	3,82	2,48	3,76	2,46	2,66

Źródło: jak w tabeli 1.

W tabeli 3 najmniejsza wartość współczynnika  $W_p$  wyniosła 0,57%, a największa – 15,72%. W oparciu o tę informację zdefiniowano następujące przedziały dla klasycznego współczynnika zmienności dotyczącego cen:

– przedział p\_I:  $W_p \leq 5\%$ ,

- przedział p\_II:  $5\% < W_p \leq 10\%$ ,
- przedział p\_III:  $W_p > 10\%$ .

Analiza wyników znajdujących się w tabeli 3 pozwala na stwierdzenie, że w ramach danego wiersza wartości współczynników zmienności różniły się nieznacznie. Oznacza to, że dla rozpatrywanych kategorii i podkategorii asortymentowych rozproszenie cen zakupu między społeczno-ekonomicznymi grupami gospodarstw domowych było na przestrzeni badanych lat względnie stałe.

Na podstawie porównania poszczególnych wartości umieszczonych w tabeli 3 z odpowiadającymi im wartościami z tabeli 2 można dodatkowo wyciągnąć wniosek, że w przypadku każdej kategorii i prawie każdej podkategorii asortymentowej międzygrupowy współczynnik zmienności ilości miał większą wartość niż międzygrupowy współczynnik zmienności cen (wyjątek od tej reguły stanowi jedynie podkategoria **10.2** – 2008 r. oraz podkategoria **12.2** – lata 2008, 2009, 2010, 2011 i 2014).

## 5. Porównanie pozycji asortymentowych pod względem zmienności wartości spożycia, ilości spożycia i cen zakupu

Na podstawie wartości międzygrupowych współczynników zmienności obliczonych dla wydatków, spożycia ilościowego oraz cen można wyodrębnić te grupy i podgrupy asortymentowe, które są do siebie podobne pod względem dyspersji wszystkich trzech badanych cech (tj.  $v$ ,  $q$  i  $p$ ). Dysponując wynikami współczynników  $W_v$ ,  $W_q$ ,  $W_p$ , wyróżniono osiemnaście takich rozłącznych klas, które oznaczono literami od **A** do **S**. Klasy te określono w taki sposób, aby żadna z nich nie była zbiorem pustym. Sposób zdefiniowania poszczególnych klas pokazano w tabeli 4.

Kolejnym etapem przeprowadzanego badania było określenie – w oparciu o wartości współczynników  $W_v$ ,  $W_q$ ,  $W_p$  z tabel 1, 2, 3 – przynależności każdej kategorii i podkategorii asortymentowej do odpowiednich przedziałów. Następnie, przyjmując oznaczenia zaproponowane w tabeli 4, dokonano przyporządkowania poszczególnych pozycji asortymentowych do odpowiednich klas od **A** do **S**. Wyniki zebrano w tabeli 5.

Tabela 4. Zdefiniowanie klas na podstawie wartości współczynników  $W_v$ ,  $W_q$  i  $W_p$ 

Klasyczny współczynnik zmienności						Klasa
wartości		ilości		cen		
poziom $W_v$	przedział	poziom $W_q$	przedział	poziom $W_p$	przedział	
$W_v \leq 10\%$	v_I	$W_q \leq 10\%$	q_I	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>A</b>
$W_v \leq 10\%$	v_I	$W_q \leq 10\%$	q_I	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>B</b>
$W_v \leq 10\%$	v_I	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>C</b>
$W_v \leq 10\%$	v_I	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>D</b>
$W_v \leq 10\%$	v_I	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$W_p \geq 10\%$	p_III	<b>E</b>
$W_v \leq 10\%$	v_I	$W_q \geq 20\%$	q_III	$W_p \geq 10\%$	p_III	<b>F</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$W_q \leq 10\%$	q_I	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>G</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$W_q \leq 10\%$	q_I	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>H</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>I</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>J</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$W_p \geq 10\%$	p_III	<b>K</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$W_q \geq 20\%$	q_III	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>L</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$W_q \geq 20\%$	q_III	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>M</b>
$10\% < W_v \leq 20\%$	v_II	$W_q \geq 20\%$	q_III	$W_p \geq 10\%$	p_III	<b>N</b>
$W_v \geq 20\%$	v_III	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>O</b>
$W_v \geq 20\%$	v_III	$10\% < W_q \leq 20\%$	q_II	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>P</b>
$W_v \geq 20\%$	v_III	$W_q \geq 20\%$	q_III	$W_p \leq 5\%$	p_I	<b>R</b>
$W_v \geq 20\%$	v_III	$W_q \geq 20\%$	q_III	$5\% < W_p \leq 10\%$	p_II	<b>S</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 1–3.

Tabela 5. Przyporządkowanie poszczególnych pozycji asortymentowych do klas

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I	2	3	4	5	6	7	8
<b>Ż y w n o ś ć</b>							
1. Pieczywo i produkty zbożowe, w tym:	D	D	D	D	D	D	J
1.1. pieczywo	C	C	I	I	I	I	I
1.2. makarony i produkty makaronowe	I	I	I	I	I	I	I
1.3. mąka	R	R	R	R	R	R	R
2. Mięso, w tym:	I	I	I	I	I	I	I
2.1. mięso surowe, w tym:	I	I	I	I	I	I	I
2.1.1. drób	I	I	I	I	I	I	I
2.2. wędliny i pozostałe przetwory mięsne	I	I	I	I	I	I	I

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Ryby i owoce morza	J	M	M	M	J	M	M
4. Mleko	M	L	L	I	I	I	I
5. Jogurty	J	J	J	J	I	I	A
6. Sery i twarogi, w tym:	A	A	A	A	A	I	I
6.1. twarogi	I	I	I	I	I	R	R
6.2. sery dojrzewające i topione	I	I	G	G	G	G	A
7. Śmietana	R	R	R	R	R	R	R
8. Jaja	I	I	I	I	I	I	I
9. Oleje i pozostałe tłuszcze, w tym:	I	P	P	P	P	P	P
9.1. tłuszcze zwierzęce, w tym:	S	S	S	S	S	S	R
9.1.1. masło	R	R	R	R	R	R	R
9.2. tłuszcze roślinne	I	I	I	I	I	I	I
10. Owoce, orzechy i przetwory owocowe, w tym:	J	J	J	J	J	I	J
10.1. owoce cytrusowe i banany	I	I	I	I	I	I	I
10.2. owoce suszone, mrożone, orzechy i przetwory owocowe	H	J	J	J	J	J	J
11. Warzywa, grzyby, przetwory warzywne i grzybowe, w tym:	N	K	N	N	K	N	N
11.1. ziemniaki	L	L	L	R	R	R	R
11.2. warzywa suszone, przetwory warzywne i grzybowe	J	J	J	J	H	J	J
12. Cukier, dżem, miód, czekolada i inne wyroby cukiernicze, w tym:	F	E	E	F	E	E	E
12.1. cukier	R	R	R	R	R	R	R
12.2. wyroby cukiernicze	B	B	A	B	B	H	B
N a p o j e   b e z a l k o h o l o w e							
13. Kawa	J	J	J	J	J	J	J
14. Herbata	J	J	K	I	J	L	M
15. Wody mineralne i źródlane	I	I	I	I	I	I	G
16. Soki owocowe i warzywne	R	R	O	O	O	R	O

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 1–4.

W przypadku, gdy daną pozycję asortymentową w rozpatrywanych latach przyporządkowano do różnych klas, wybrano ostatecznie tę klasę, która pojawiła się w danym wierszu najczęściej. Rysunek 1 prezentuje miejsce poszczególnych kategorii (podkategorii) żywności i napojów bezalkoholowych w dwuwymiarowym układzie współrzędnych, gdzie wartość odciętej obrazuje zróżnicowanie wielkości spożycia, a wartość rzędnej – zróżnicowanie ceny zakupu.

Rysunek 1. Przeprowadzenie klasyfikacji

<b>ZMIENNOŚĆ CENY ZAKUPU</b>	$W_v \geq 10\%$	<b>K l a s a E</b> $W_v \leq 10\%$	<b>K l a s a N</b> $10\% < W_v \leq 20\%$
	$5\% < W_v \leq 10\%$	<b>K l a s a P</b> $W_v \geq 20\%$	<b>K l a s a S</b> $W_v \geq 20\%$
	$W_v \leq 5\%$	<b>K l a s a J</b> $10\% < W_v \leq 20\%$	<b>K l a s a M</b> $10\% < W_v \leq 20\%$
	<b>K l a s a B</b> $W_v \leq 10\%$	<b>K l a s a D</b> $W_v \leq 10\%$	<b>K l a s a R</b> $W_v \geq 20\%$
	<b>K l a s a G</b> $10\% < W_v \leq 20\%$	<b>K l a s a I</b> $10\% < W_v \leq 20\%$	
	<b>K l a s a A</b> $W_v \leq 10\%$		
	$W_q \leq 10\%$	$10\% < W_q \leq 20\%$	$W_q \geq 20\%$
<b>ZMIENNOŚĆ IŁOŚCI SPOŻYCIA</b>			

Źródło: opracowanie własne na podstawie tabel 1–5.



## Podsumowanie

Na różnice w wielkości wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe między gospodarstwami domowymi pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów mają wpływ nie tylko różnice w spożyciu ilościowym, ale również różnice w cenie (Turczak, Zwiech, 2014, s. 84). Celem niniejszego artykułu była ocena zmienności wartości spożycia, ilości spożycia oraz cen zakupu dotyczących podstawowych kategorii i podkategorii asortymentowych w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej gospodarstw domowych. Aby zrealizować założony cel, przeanalizowano oddzielnie szesnaście kategorii oraz – w ramach tych kategorii – siedemnaście podkategorii asortymentowych na przestrzeni siedmiu kolejnych lat.

Postawiono dwie hipotezy badawcze. Pierwsza hipoteza stanowiła, że zróżnicowanie wartości wydatków na osobę, ilości spożycia na osobę oraz cen między gospodarstwami domowymi należącymi do różnych grup społeczno-ekonomicznych jest względnie stałe. Na podstawie danych z lat 2008–2014 hipoteza ta została zweryfikowana pozytywnie, gdyż z porównania międzygrupowych współczynników zmienności umieszczonych w poszczególnych wierszach tabeli 1 (tabeli 2, tabeli 3) można było wyciągnąć wniosek, że wartości tych współczynników w ramach jednego wiersza różniły się nieznacznie. Natomiast druga hipoteza badawcza stanowiła, że różnice w ilości spożycia między gospodarstwami domowymi pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek oraz emerytów i rencistów są większe od różnic w cenach zakupu. Hipotezę tę – w przypadku wszystkich szesnastu kategorii i piętnastu z siedemnastu podkategorii asortymentowych – zweryfikowano pozytywnie na podstawie porównania wartości współczynnika zmienności obliczonego dla ilości spożycia z wartością współczynnika zmienności obliczonego dla cen, przy czym porównanie to przeprowadzono dla każdego roku i każdej pozycji asortymentowej.

## Literatura

- Budżety gospodarstw domowych* (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015). Warszawa: GUS.
- Fabisiak, A., Kaźmierczak, A. (2012). Ocena poziomu żywienia gospodarstw domowych pracowników i rolników w Polsce za pomocą syntetycznego wskaźnika poziomu żywienia. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 2 (24), 45–56.
- Gałązka, M. (2012). Wpływ społeczno-demograficznych determinantów kształtowania się wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w gospodarstwach domowych w Polsce. *Rozprawy i Studia Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, Roczniki Ekonomiczne*, 5, 224–239.
- Jóźwiak, J., Podgórski, J. (2012). *Statystyka od podstaw*. Warszawa: PWE.
- Kelley, K. (2007). Sample size planning for the coefficient of variation from the accuracy in parameter estimation approach. *Behavior Research Methods*, 39 (4), 755–766.
- Kot, S., Jakubowski, J., Sokołowski, A. (2007). *Statystyka*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji DIFIN.
- Liskowski, M., Tauber, R.D. (2010). *Podstawy statystyki praktycznej*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu.
- Piekut, M. (2008). *Polskie gospodarstwa domowe – dochody, wydatki i wyposażenie w dobra trwałego użytkowania*. Warszawa: Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.
- Pułaska-Turyna, B. (2005). *Statystyka dla ekonomistów*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji DIFIN.
- Sobczyk, M. (2010). *Statystyka opisowa*. Warszawa: C.H. Beck.
- Turczak, A., Zwiech, P. (2014). Wpływ wielkości spożycia i cen na wydatki żywnościowe i napoje bezalkoholowe w gospodarstwach domowych. *Wiadomości Statystyczne*, 6, 84–96.
- Wagner, W., Mantaj, A. (2014). *Zasady statystyki jedno- i dwuwymiarowej. Metodyka, teoria i zastosowania*. Tom I: *Statystyka opisowa*. Rzeszów: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie.
- Zwiech, P., Turczak, A. (2014). Zróżnicowanie wydatków na towary i usługi konsumpcyjne w Polsce w zależności od wielkości gospodarstwa domowego. *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, 38 (1), 239–255.

## VARIABILITY OF EXPENDITURES ON FOOD AND NON-ALCOHOLIC BEVERAGES OF HOUSEHOLDS IN POLAND

### Abstract

In the article for each category and subcategory of product items the dispersion of expenditures *per capita*, quantities consumed *per capita* and prices between households belonging to different socio-economic groups was estimated. For that purpose the classical coefficient of variation was used. Calculations were carried out separately for seven consecutive years from 2008 to 2014. On the basis of the results obtained the classification of food and non-alcoholic beverages was made. In addition, the article showed that differences in amounts of consumption between households of employees, farmers, self-employed, retirees and pensioners are greater than the differences in prices paid and it concerns almost all product items taken under consideration.

**Keywords:** expenditures on food and non-alcoholic beverages, socio-economic group, coefficient of variation, Poland

**Kody JEL:** C10, D12





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-26

**Jerzy Wąchoł\***

Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie

## GLOBALIZACJA A PROBLEMY GOSPODARCZE I MIGRACJI UNII EUROPEJSKIEJ

### STRESZCZENIE

W artykule zaprezentowano wybrane problemy gospodarcze i migracji ludności w UE na tle globalnej kryzysowej gospodarki. Przedstawiano elementy rozwoju organizacji oraz transmisje efektów gospodarczych w UE i na świecie, wywołane także przez wielkie korporacje. Na podstawie zebranych danych statystycznych ekonomiczno-społecznych wyciągnięto wnioski dotyczące UE. Przedstawiono także wybrane aspekty rozwoju przedsiębiorstw w ujęciu teoretycznym i w otoczeniu globalnym.

**Słowa kluczowe:** globalizacja, migracja, Unia Europejska, rozwój organizacji, nadzór korporacyjny

### Wprowadzenie

Każda organizacja przechodzi tzw. cykl życia, od narodzin, wzrostu, dojrzałości, spadku aż po upadek (śmierć), przy czym rozwój może odbywać się tak, że są okresy stabilne i niestabilne. Dotyczy to także Unii Europejskiej. Organizacje zbyt duże, w których brak jest sił wiążących (sił kohezji), brak większego efektu synergicznego, że razem możemy więcej niż gdybyśmy działali oddzielnie, siłami od-

\* E-mail: jurek.wachol@onet.eu

środkowymi, siłami adhezji rozpadają się, ponieważ poszczególni członkowie takiej dużej organizacji upatrują lepsze korzyści, rozwój dla siebie osobno lub w ramach innych organizacji. Tak rozpadło się w historii między innymi Cesarstwo Rzymskie i byłe ZSRR.

Burzliwe zmiany technologiczne i społeczno-polityczne, migracje ludności na świecie w XXI wieku spowodowały zmiany w funkcjonowaniu państw i przedsiębiorstw, zarówno tych małych, jak i dużych. Nawet małe przedsiębiorstwo musi się liczyć z globalną konkurencją. Zbyt duża otwartość na imigrantów, zwłaszcza odmiennych kulturowo, może rozsadzić UE, tak jak się to stało – jak niektórzy twierdzą – z Cesarstwem Rzymskim. Organizacja, żeby istnieć, musi mieć swoją tożsamość, dbać o swoją kulturę, ekonomię i wartości, a także kontrolować przepływy przez granice z otoczeniem.

Opracowanie ma na celu przedstawienie wybranych problemów ekonomicznych i migracji ludności mających wpływ na dalszy rozwój lub upadek Unii Europejskiej w warunkach otoczenia globalnego i kryzysów światowych. Zwrócono w nim także uwagę na rozwarstwienie, różnice interesów krajów wewnątrz Unii Europejskiej, brak jedności w skutecznym podejmowaniu decyzji, zbyt małą konkurencyjność i zbyt mały rozwój krajów Unii Europejskiej, terroryzm, oraz zbyt dużą otwartość na migracje ludności nawet bez większej kontroli. Wykorzystując metody statystyczne, zaprezentowano odpowiednie dane i wnioski – niestety niezbyt korzystne dla UE. Pomimo tego, że UE plasuje się nadal jako pierwsza czy druga gospodarka świata z uwagi na PKB, to jednak zarysowują się już pewne niekorzystne zmiany ekonomiczne i społeczne, które mogą doprowadzić nawet do jej upadku.

## **1. Problemy gospodarcze Unii Europejskiej a kryzysy i spowolnienia gospodarcze na świecie w XXI wieku oraz znaczenie wielkich korporacji**

Chociaż sens istnienia Unii Europejskiej wydawał się konieczny dla większej równowagi w światowej gospodarce, szczególnie z potęgami gospodarczymi jak USA i Chinami, czy dla przeciwstawienia się Rosji, to jednak obecnie wydaje się, że gospodarki krajów członkowskich UE nie są do końca spójne w ramach całej UE. Poszczególne kraje mają swoje interesy, które nie zawsze są celami całej UE. Taki twór gospodarczy, w pewnym sensie zlepek wielu gospodarek narodowych, państw członkowskich UE, z dominującą gospodarką Niemiec, Francji

i Wielkiej Brytanii, funkcjonuje nadal, a cała UE ze względu na PKB ma pierwszą czy drugą pozycję na świecie. Zarysowują się jednak coraz bardziej różne problemy UE, jak zbyt mały rozwój, zbyt mała dynamika PKB, zbyt duże zadłużenie państw, firm i obywateli, a sektor bankowy działać może źle. Zbyt duża otwartość UE na przepływy towarów, usług i ludności także z zewnątrz i niekontrolowanie w dużej mierze granice UE. Zbyt duże także nierówności gospodarcze, koncentracja kapitału, co występuje także na świecie (Piketty, 2015, s. 293–332), a także nierówność majątków (Piketty, 2015, s. 530–580). Koncentrację kapitału przewidywał już wiele lat temu sam Marks, jednak późniejsza rzeczywistość w XX i XXI wieku przerosła chyba jego wyobrażenia. A pomocowe fundusze unijne w ramach spójności i zmniejszania różnic ekonomicznych w poszczególnych krajach czy regionach UE działają niewydolnie, pomniejszając niejako też konkurencyjność UE, jeśli są dotowane firmy słabe i niekonkurencyjne z biednych regionów UE. Należałoby tu raczej dotować firmy konkurencyjne (prywatne czy państwowe) na rynku unijnym i na świecie, które zechciałyby inwestować w biedniejsze regiony UE, co poprawiłoby konkurencyjność UE w stosunku do USA i Chin i innych krajów świata. Rozdawnictwo unijnych pieniędzy bez przemyslenia i zbieranie nadmiernych podatków i opłat wszelakich nie służy raczej UE jako całości i na rynku globalnym. Globalizacja to ośmiornica, której międzynarodowe siły dotyczą praktycznie wszystkich obszarów działania państwa. Ta ekspansja widoczna jest przede wszystkim w sferze politycznej, gospodarczej, militarnej i finansowej. Działalność przedsiębiorstwa globalnego wykracza poza granice państwa i nie jest przywiązana do jednego kraju macierzystego (Griffin, 1998, s. 169).

Rozwój przedsiębiorstw uzależniony jest od otoczenia lokalnego bliższego i dalszego w danym kraju UE, a także od ocen inwestowania światowych agencji ratingowych, szczególnie trzech największych na świecie: Fitch, Standard & Poor's i Moody's.

Oczywistym jest, że w kryzysach i spowolnieniach gospodarczych, w większości przypadków rozwój przedsiębiorstw jest najczęściej zahamowany lub przedsiębiorstwa te ulegają likwidacji. Maleje optymizm inwestorów, chęć zakupów przez konsumentów, gospodarka się kurczy, podobnie jak maleje dynamika PKB w danym kraju; dotyczy to także krajów UE. W XXI wieku problemy gospodarcze i kryzysy zaistniały już kilka razy. Pierwsze miały miejsce w latach 2000–2002 i spowodowane były w dużej mierze przez nadużycia i przestępstwa korupcyjne oraz oszustwa związane z tzw. kreatywną księgowością, a instytucje nadzorcze i opiniotwórcze nie potrafiły za-

działać właściwie i na czasie. Kolejne problemy finansowe gospodarki światowej w latach 2008–2009 wywołane były głównie przez instytucje sektora finansowego, banki i dotyczyły w większej skali całej gospodarki rynkowej niż tylko funkcjonowania poszczególnych spółek i korporacji. Ostatnie spowolnienia gospodarcze w wielu krajach wystąpiły w latach 2011–2015, co dalej się przeciąga, na tym etapie nie tylko spółki miały problemy, ale także instytucje państwa, które stały się coraz bardziej zadłużone i nawet niewypłacalne. Obserwowało się także transmisje różnych niekorzystnych zjawisk z jednych krajów do drugich, brak zaufania, zdenerwowanie inwestorów na giełdach i zmiany kierunków inwestowania lub wycofywanie kapitału, problemy polityczne i embarga gospodarcze w 2014 roku. Działo się to też, co ciekawe, przy dramatycznym obniżeniu cen ropy naftowej i gazu na rynkach światowych nawet o połowę.

Pomimo tych negatywnych zmian, wiele krajów i firm skutecznie opierało się kryzysowi. Ważna obecnie dla świata i duża gospodarka Chin rozwijała się ciągle w miarę stabilnie, chociaż i tam dynamika wzrostu PKB ostatnio spadła. Chiny wysunęły się już na pierwsze miejsce, jeśli chodzi o wartość PKB w mld dolarów, minimalnie wyprzedzając UE i USA (tab. 1). Na uwagę w zestawieniu danych statystycznych w tabeli 1 zasługują rezerwy walutowe i w złocie. Największe są oczywiście w Chinach, ok. 4 bln USD, podczas gdy w USA tylko 150,2 mld, a w Polsce aż 107,8 mld. Dzięki tym rezerwom gospodarka rozwija się lepiej, a waluta jest bardziej stabilna. Niepokojące jest jednak, że duże rezerwy walutowe i w złocie w Chinach w porównaniu z małymi w USA mogą zachwiać dolarem i gospodarką światową. Na tym tle Unia Europejska lepiej żeby była bardziej spójna, realizując swoją politykę monetarną, bo w jedności może być siłą w ramach też efektu synergicznego. Tańszy dolar, euro daje teoretycznie większą możliwość eksportu, pod warunkiem, że do eksportowanych produktów nie jest wymagany znaczący wsad dewizowy w przedsiębiorstwach, stąd też niektóre kraje UE, jak Polska czy Węgry, wolą pozostać na razie przy własnych walutach narodowych mając nad nimi kontrolę, a nie wprowadzać euro, co jest jednak problemem dla lepszego zjednoczenia UE. Pytanie jednak pozostaje nadal: jak zjednoczona i spójna ma być UE? Unia Europejska uzyskała dynamikę PKB około 1,4%, głównie dzięki dużej gospodarce Niemiec, Wielkiej Brytanii oraz gospodarek wschodzących krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym też Polski z dynamiką PKB 3,2%. Gospodarka Niemiec ma też po Chinach największe saldo eksport-import na świecie, co też może być miarą konkurencyjności niemieckich przedsiębiorstw.



Tabela 1. Dane ekonomiczno-społeczne w UE i wybranych krajach świata

Kraj/ region	PKB Real	Saldo eksport–import	Rezerwy walutowe i w zlocie	Inflacja	PKB per capita (real)	Wzrost produkcji przemysłowej	Bezrobocie	Dynamika PKB	Dług publiczny	Dług zewnętrzny	Migracje netto na 1000 osób
	2014	2013	2013	2013	2013	2013	2014	2014	2013	2013	2013
	mld USD	mld USD	mld USD	%	tys. USD	%	%	%	%PKB	mld USD	osób
Chiny	17 630,0	438,0	3.820,0	2,6	9,8	7,7	4,1	7,4	31,7	784,8	-0,32
UE	17 610,0	-139,0	-	1,5	34,5	-0,3	10,0	1,4	-	15950,00	2,02
USA	17 460,0	-698,0	150,2	1,5	52,8	2,5	6,2	2,4	71,8	15680,0	2,45
Indie	7 277,0	-154,3	295,0	9,6	4,0	0,9	8,6	5,6	51,8	412,2	-0,05
Japonia	4 807,0	-69,6	1.268,0	0,2	37,1	1,0	3,6	1,3	226,1	3017,0	0,00
Niemcy	3 621,0	260,0	248,9	1,6	39,5	-0,3	5,0	1,4	79,9	5717,0	1,06
Rosja	3 568,0	174,0	515,6	6,8	18,1	0,1	4,9	0,5	7,9	714,2	1,69
Brazylia	3 073,0	3,4	378,3	6,2	12,1	3,0	5,5	0,3	59,2	475,9	-0,15
Francja	2 587,0	-70,0	184,5	1,1	35,7	-0,4	9,7	0,4	93,8	5371,0	1,09
W. Brytania	2 435,0	-170,3	105,1	2,7	37,3	-0,3	5,7	3,2	91,1	9457,0	2,56
Meksyk	2 143,0	0,2	167,1	4,0	15,6	3,5	4,7	2,4	37,7	354,9	-1,64
Włochy	2 066,0	38,2	181,7	1,2	29,6	-2,7	12,5	-0,2	133,0	2604,0	4,29
Hiszpania	1 534,0	27,0	50,6	1,8	30,1	-1,2	24,3	1,3	93,7	2278,0	7,24
Polska	941,4	-5,1	107,8	1,0	21,1	5,2	12,7	3,2	48,2	365,0	-0,47
Holandia	798,1	73,2	54,8	2,8	41,4	1,0	7,2	0,6	73,3	2504,0	1,97
Emiraty	605,0	119,3	58,4	1,3	49,9	3,3	2,4	4,3	41,7	167,9	13,58
Belgia	461,7	-14,9	30,8	1,3	37,8	0,2	8,5	1,0	102,4	1424,0	1,22
Szwajcaria	444,7	36,5	531,0	-0,4	46,0	2,2	3,2	1,3	34,3	1544,0	5,43
Szwecja	434,2	23,5	52,2	0,0	40,9	-1,0	7,9	2,1	41,5	1039,0	5,46
Austria	386,9	-2,3	27,2	2,1	42,6	0,5	4,5	1,0	75,7	812,0	1,76
Ukraina	373,1	-16,1	21,9	0,7	7,4	-5,0	8,8	-6,5	40,6	138,3	-0,06
Norwegia	339,5	64,1	51,9	1,9	55,4	-3,0	3,4	1,8	30,1	720,6	7,96
Czechy	299,7	18,0	56,2	1,4	26,3	0,5	7,9	2,5	48,8	102,1	2,15
Grecja	284,3	-20,2	7,3	-0,9	23,6	-3,5	26,8	0,6	175,0	568,7	2,32
Węgry	239,9	3,5	38,5	1,9	19,8	1,8	7,1	2,8	79,8	170,3	1,34
Finlandia	221,5	5,0	10,6	2,2	35,9	-4,2	8,6	-0,2	56,6	586,9	0,62
Łotwa	48,6	-2,9	7,2	0,2	19,1	4,2	9,5	2,7	39,2	39,9	-2,37
Cypr	24,9	2,3	0,8	0,2	24,5	-3,5	15,9	-3,2	113,1	95,2	9,89

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu i CIA (2014, 2015).

Unia Europejska może tylko pozazdrościć Chinom rozwoju gospodarczego i wysokiej dynamiki PKB około 7%, szczególnie takie kraje UE, jak Grecja, Hiszpania i Włochy, gdzie bezrobocie wśród ludzi młodych według Eurostatu sięga nawet 50–60%, a kraje te mają zwykle znaczne zadłużenie, według długu publicznego i zewnętrznego.

Dla krajów UE duże znaczenie mają inwestycje wielkich korporacji i firm, które z zasady raczej nie lubią inwestować w kurczącą się gospodarkę i tam gdzie jest niestabilnie, i niebezpiecznie, a oceny światowych agencji ratingowych, poza klasami AAA, AA, A, nie na zielono – są uznawane za ryzykowne. Nie inwestują też tam, gdzie brak jest specjalnych zachęt i infrastruktury oraz zdolnych, solidnych, wykwalifikowanych i zdyscyplinowanych ludzi do pracy. Ochrona środowiska w UE (Muszyńska, Mazur, 2014, s. 25–34), oraz problemy monitorowania środowiska naturalnego w UE (Poskrobko, 2012, s. 69–70), unijne fundusze ekologiczne (Famielec, 2005, s. 145–165), powodują znaczne podrożenie produkcji. Gospodarki UE są mniej konkurencyjne w stosunku np. do Chin, gdzie dużo też inwestują wielkie korporacje z USA i UE, dając możliwość większego rozwoju dla Chin, gdzie nie dba się tak dobrze o ochronę środowiska. W otoczeniu globalnym ważne jest wewnętrzne funkcjonowanie wielkich korporacji i ład korporacyjny, nadzór korporacyjny tam istniejący (Borowiecki, 2005, s. 99–11), ponieważ wielkie korporacje coraz więcej mogą w UE i posiadają duże zasoby. Według typologii teorii nadzoru nad działalnością spółek wyróżnia się dla perspektywy sytuacyjnej: teorię zasobową, teorię interesariuszy, agencji, teorię Stewarda (Peszko, 2006, s. 130–138). Przez nadzór nad działalnością spółek rozumie się zwykle zintegrowany zbiór zewnętrznych i wewnętrznych mechanizmów kontroli, które łagodzą konflikt interesów między menedżerami a akcjonariuszami, wynikający z oddzielenia własności od kontroli (Rudolf, Stos, Urbanek, 2002, s. 31). Generalnie są dwa systemy nadzoru korporacyjnego na świecie, monistyczny z radą dyrektorów i szeroko rozproszoną oraz w dużym stopniu indywidualną własnością, jak w USA (kontrola z zewnątrz), oraz system dualistyczny z wysoce skoncentrowaną i typowo zinstytucjonalizowaną formą własności jak w Niemczech, z radą nadzorczą i zarządem, kontrola głównie od wewnątrz (Jerzemowska, 2002, s. 35–40). Korporacje ponadnarodowe posiadające duże aktywa, nowoczesne technologie, dobrą organizację, przenikają do wielu państw narodowych UE, mając nawet pośredni wpływ na rządy tych państw. Mogą także transmitować zjawiska gospodarcze pozytywne lub nie z jednych regionów do drugich poprzez np. inwestycje.

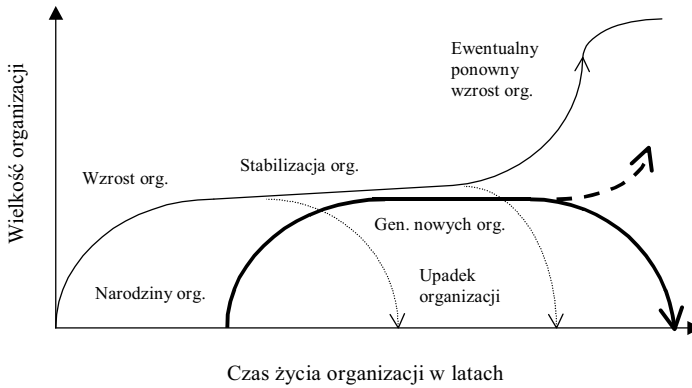
## 2. Problemy rozwoju i migracji ludności w Unii Europejskiej a możliwy jej rozpad

Unia Europejska, podobnie jak każda organizacja, przeżywa swoje etapy rozwoju. Przez rozwój organizacji rozumiemy zwykle wszelakie pozytywne zmiany. Z teoretycznego punktu widzenia każda organizacja składa się ze struktury organizacyjnej, zasobów ludzkich, członu kierowniczego, zasobów materialno-technicznych i celów, jakie chce realizować oraz jest powiązana z otoczeniem (Peszko, 2002, s. 46), ma swoją tożsamość i kulturę. Wszystkie te elementy mogą ulegać zmianom i rozwojowi. Powinna jednak następować odpowiednia proporcja rozwoju dla poszczególnych elementów, np. nie może następować nadmierny rozrost zasobów społecznych przez niekontrolowaną imigrację przy mniejszym rozwoju np. zasobów materialno-technicznych, co może organizację zmienić lub nawet doprowadzić do upadku, przez konflikty wewnętrzne i organizacyjne. Ogólnie rzecz ujmując, przez rozwój możemy rozumieć szeroki proces zmian, który prowadzi zwykle do pozytywnych przemian w całej organizacji lub dotyczy tylko wybranych części tej organizacji. Istota rozwoju organizacji może być w zasadzie interpretowana w dwojaki sposób, jako likwidacja tzw. luki rozwojowej (rozbieżności rozwojowej) lub jako proces doskonalenia miejsca, jakie organizacja zajmuje w otoczeniu. Organizacja gotowa do rozwoju charakteryzuje się następującymi rodzajami przedsięwzięć: restrukturyzacją, rewitalizacją, wzrostem lub ekspansją, odrodzeniem lub schyłkiem (Machaczka, 1998, s. 14–16).

Cykl życia organizacji zakłada, że podobnie jak u organizmów biologicznych po narodzeniu, wroście organizacji, dojrzałości, fazie schyłku następuje upadek organizacji i śmierć (Griffin, 2004, s. 330). Na rysunku 1 zaprezentowano cykl życia organizacji oraz generowanie nowych organizacji.

Nie oznacza to jednak, że w miejsce upadłej organizacji nie nic powstaje nowego, bo zwykle na bazie elementów starej organizacji, przedsiębiorstwa może powstawać nowa organizacja, a jej wzrost może następować po tak zwanych schodach; dotyczy to także Unii Europejskiej, gdzie po fazie wzrostu (np. przyjęciu kolejnych państw do UE) jest stabilizacja czas jakiś, znowu wzrost i znowu stabilizacja, aż do osiągnięcia fazy dojrzałości, po czym też nastąpić może faza schyłku i upadek organizacji, jak organizmu żywego w teorii ewolucji. Jednak znaczny i niekontrolowany napływ imigrantów, głównie z Afryki i Azji, zaburza proporcje rozwoju organizacji, jaką jest UE, zwłaszcza że ci imigranci są zwykle odmienni kulturowo

Rysunek 1. Cykl życia organizacji i generowanie nowych organizacji



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Machaczka (1998), s. 84.

od większości mieszkańców UE i brakuje dla nich środków materialno-technicznych i organizacyjnych. Powodować to musi, przy nadmiernym jeszcze pacyfizmie, nieuniknione konflikty, zaburzenia w rozwoju, a nawet wojnę domową i terroryzm (*Nasz Dziennik*), co może rozsądzić UE i jej obecne wartości. Byłoby to niekorzystne, ponieważ pojedyncze kraje UE, nawet Niemcy czy Wielka Brytania, będą miały trudniej przeciwstawić się gospodarce i polityce innych wielkich jak USA, Chiny, Indie, Rosja itp. Ponadto byłoby to zagrożeniem dla obecnego ładu gospodarczego i politycznego, co może się nawet skończyć wojną światową przy innych ogniskach zapalnych na świecie, które już od dawna istnieją. Rozpad ZSRR w latach 1989–1991 przebiegł w miarę spokojnie, ale późniejsze lata, aż do dzisiaj, pokazały, że na terenach byłego ZSRR są ciągle konflikty zbrojne. Cóż, jak tak także ma być w UE, to będzie to wybór w dużej mierze na własne życzenie polityków i obywateli UE. Pierwsi z UE mogą się wyprowadzić Brytyjczycy, co może pociągnąć dalej kraje grupy Wyszehradzkiej, w tym także Węgry i Polskę. Jeśli tak będzie w najbliższych latach, to oznacza to już fazę schyłkową UE, a takie zdobycze jak strefa Schengen czy swobodny przepływ towarów i usług będą znacznie ograniczone. Jeśli uda się jednak osiągnąć stabilność i przyłączenie kolejnych krajów do UE, jak np. Turcja, nawet przy zamkniętych granicach, to będzie to oznaczało dalszy wzrost UE. Obecnie już 64% Polaków chce zamknięcia granic (Sondaż Centrum Adama Smitha, marzec 2016). Problemy integracji UE zawsze istniały (Zombirt, 2011, s. 18–27), ale

wygląda na to, że w latach 2015–2016 znacznie się nasiliły poprzez duże fale imigrantów. A swobodny przepływ osób w UE (Zombirt 2011, s. 159–174) obecnie jest zagrożony lub ograniczany. Organizacja, która nie kontroluje swoich granic, a jej wewnętrzna budowa nie jest spójna, cele i interesy poszczególnych członków są różne lub nawet sprzeczne (jak np. budowa gazociągu pod Bałtykiem), może przestać istnieć, rozpadając się lub przeradzając w coś innego.

Duża mediana wieku w krajach UE takich jak Niemcy, Włochy, Austria, Francja, Szwecja itp. wskazuje na proces starzenia się społeczeństwa, co jeszcze przy małym przyroście naturalnym oznaczać może konieczność sprowadzania ludności z innych krajów do pracy w przemyśle i choćby dla opieki nad ludnością w wieku emerytalnym. Saldo eksport–import przeliczone na jedną osobę, tak wysokie w Niemczech czy w bogatych w surowce naturalne, ropę naftową i gaz ziemny krajach np. arabskich, oznaczać może, że stać je będzie na sprowadzenie siły roboczej z zewnątrz. Nie oznaczać to powinno jednak niekontrolowanego masowego napływu na stałe obcej kulturowo ludności, która chce wprowadzać swoje porządki, kulturę i religie, bo zmienić to może te kraje i UE na zawsze, niekoniecznie na lepsze. To nie jest już obecnie dawna epoka kolonialna, gdzie do zagospodarowania były niezamieszkałe zwykle ogromne obszary, np. Ameryki i Australii. Migrację ludności na świecie przedstawiono już wcześniej w tabeli 1. Obserwuje się sytuację, że w jednych miejscach ludzi jest w nadmiarze, w innych miejscach są w niedomiarze, poszukiwani np. do pracy (Castles, Miller, 2011, s. 7–25). Z przeprowadzonych obliczeń statystycznych dla wybranych kilkudziesięciu krajów świata, głównie z UE i ważniejszych innych rejonów świata, wynika, że statystycznie rzecz ujmując na migrację ludności najbardziej wpływa PKB per capita i jest to korelacja wysoka 0,74, istotna (Wachol, 2015, s. 44). Czyli im wyższe PKB per capita, tym większa jest migracja ludności w te regiony. Można to też obecnie wywnioskować z informacji w mediach, jak to imigranci z Afryki i Azji, o wyznaniu głównie islamskim, dostają się do Niemiec czy innych bogatych krajów UE, nie chcą natomiast pozostawać w biedniejszych krajach UE, nawet gdyby było wolno. Poza tym migracje ludności są większe do krajów, gdzie jest większy przyrost naturalny – korelacja 0,67 – bo i sami też ten przyrost generują zakładając duże rodziny, korzystając z dotacji socjalnych państwa w Niemczech, Szwecji, Wielkiej Brytanii itp., gdyż są tam lepsze warunki do życia. Z innych zależności to np. bezrobocie ma ujemną korelację z PKB per capita –0,38. Czyli im większe PKB per capita, tym mniejsze jest bezrobocie. Im większe też jest

PKB per capita na głowę – tym większy jest również przyrost naturalny i większy wskaźnik ludności w miastach. Poza tym im większa jest dynamika PKB w procentach, tym mniejsze jest bezrobocie (korelacja  $-0,55$ ). Przyrost naturalny jest mniejszy, im mediana wieku ludności jest wyższa (korelacja  $-0,44$ ), co wydaje się naturalnie oczywiste z uwagi na starzejące się społeczeństwo (Wąchoł, 2015, s. 45–46).

## Podsumowanie

Problemy Unii Europejskiej w warunkach globalizacji niestety narastają, są to nie tylko problemy spowolnienia gospodarczego i kryzysów, ale także terroryzm, nadmierny pacyfizm, problemy organizacyjne i społeczne związane obecnie z migracją ludzi z Azji i Afryki do UE, głównie do bogatych krajów jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Szwecja. Poza tym narastają także problemy polityczne związane z brakiem spójności działań krajów UE jako całości, w tym także wydaje się nieodpowiedzialna polityka Niemiec wobec imigrantów i innych krajów UE. Żadna organizacja, kraj, który nie chroni swych granic, nie może istnieć czy funkcjonować normalnie. Zaciera się tożsamość i kultura danego kraju czy UE, a przy masowym i niekontrolowanym napływie przybyszów, towarów i idei z zewnątrz może nawet pogrążyć go w chaosie, terroryzmie, zamieszkach czy wojnie domowej, generując kolejne ogniska zapalne na świecie. Kosztowna polityka UE wobec ochrony środowiska powoduje także podniesienie kosztów produkcji w UE, mniejszą konkurencyjność UE wobec np. największych trucieli na świecie: Chin czy USA. Rozwój UE jest praktycznie zahamowany, dynamika PKB wynosi tylko około 1%. Uwarunkowaniami wzrostu organizacji są np. lepsze procedury prawne, lepsze otoczenie ekonomiczne, w tym np. polityka rządu, dostępność do usług finansowych, mniejsze koszty działalności gospodarczej, lepsze wykorzystanie tradycyjnych i nowoczesnych metod, koncepcji i form zarządzania (Brilman, 2002, s. 17–26), lepsze wykorzystanie kadr, technologii i innowacyjności oraz lepsza kultura organizacji.

Część świata powoli wyszła z kryzysu i ze spowolnienia gospodarczego w różnych obszarach (Miklaszewski, Garlińska-Bielawska, Pera, 2011, s. 10–43), jednak są kraje, w których kryzys zagościł na dłużej, a kolejna fala kryzysu i spowolnienia gospodarczego następuje (także przez spowolnienie w Chinach w 2015 r.).

Poważnym problemem dla krajów UE jest wysokie nadmierne przedłużające się zadłużenie, hamujące rozwój gospodarczy, a dla przewyciężenia bezrobocia

potrzebny jest rozwój gospodarki, inwestycje, większa dynamika wzrostu PKB, jak pokazują dane i obliczone korelacje, co daje także lepsze warunki dla rozwoju przedsiębiorstw i lepszy optymizm inwestorów oraz zwykle mniejsze bezrobocie.

## Literatura

- Brilman, J. (2002). *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*. Warszawa: PWE.
- Borowiecki, R. (red.) (2005). *Nadzór korporacyjny w procesie kreowania wartości i rozwoju przedsiębiorstwa*. Kraków: Wydawnictwo ABRYS.
- Castles, S., Miller, M. (2011). *Migracje we współczesnym świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dane Eurostat. Pobrano z: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>.
- Famielec, J. (2005). *System finansowania ochrony środowiska w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Griffin, R.W. (1998). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jerzemowska, M. (2002). *Nadzór korporacyjny*. Warszawa: PWE.
- Machaczka, J. (1998). *Zarządzanie rozwojem organizacji, czynniki, modele, strategia, diagnoza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Miklaszewski, S., Garlińska-Bielawska, J., Pera, J. (red.) (2011). *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*. Warszawa: Difin.
- Muszyńska, E., Mazur, G. (2014). *Unia Europejska 2014*. Warszawa: Difin.
- Nasz Dziennik* (26.03.2016). Pobrano z: <http://naszdzienik.pl/polska-kraj/154649,unia-europejska-wpadla-w-pulapke-pacyfizmu.html>.
- Peszko, A. (2002). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Kraków: Uczelniane Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Peszko, A. (2006). *Rada nadzorcza w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*. Warszawa: Difin.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Poskrobko, B., Poskrobko, T. (2012). *Zarządzanie środowiskiem w Polsce*. Warszawa: PWE.
- Rudolf, S., Stos, J., Urbanek, P. (2002). *Efektywny nadzór korporacyjny*. Warszawa: PWE.
- Sondaż Centrum im Adama Smitha. Pobrano z: <http://www.wprost.pl/ar/534454/Sondaz-Centrum-im-Adama-Smitha-64-proc-Polakow-chce-zamknienia-granic-przed-uchodzcami>.
- The World Factbook. CIA. Pobrano z: [www.cia.gov](http://www.cia.gov).

Wachol, J. (2015). Migracje ludności a gospodarka na świecie. W: P. Górski (red.), *Zmiany demograficzne i społeczne w Polsce i Europie wyzwaniem dla nauki i praktyki zarządzania*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Górniczo-Hutniczej.

Zombirt, J. (2011). *Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.

## GLOBALIZATION – ECONOMICAL AND MIGRATIONS PROBLEMS OF EUROPEAN UNION

### Abstract

The article presents the selected economic problems and migration problems in the United Union, against the background of global economic crisis. The paper presented the elements of the development organizations, and the economics effects in recent years, and the transmission of global economic effects to UE, caused also by big corporations. On the basis of economics and social statistics data, reached conclusions concerning UE. There are in the paper also, aspect of development of enterprises in theoretical and the global environment.

**Keywords:** globalization, migration, European Union, development of organization, corporate governance

**Kody JEL:** F22, F66





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-27

**Grażyna Węgrzyn\***

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## ZASOBY LUDZKIE DLA NAUKI I TECHNIKI JAKO POTENCJAŁ INNOWACYJNY GOSPODAREK – ANALIZA PORÓWNAWCZA

### STRESZCZENIE

Celem opracowania jest zaprezentowanie zróżnicowania potencjału innowacyjnego gospodarek w zakresie posiadanych zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Analiza obejmuje kraje Unii Europejskiej i dotyczy lat 2008–2014. Opracowanie składa się z trzech części. Pierwsza część porusza zagadnienia związane z populacją zasobów ludzkich dla nauki i techniki oraz wyróżnianymi w ramach tej grupy kategoriami. Część druga obejmuje analizę danych statystycznych z zakresu zasobów ludzkich dla nauki i techniki w krajach Unii Europejskiej. Część trzecia opisuje poziom innowacyjności gospodarek na podstawie danych zawartych w unijnej tablicy wyników innowacyjności (IUS). Gospodarki o ponadprzeciętnym poziomie udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki w aktywnych zawodowo wykazują zdecydowanie lepsze wskaźniki w zakresie innowacyjności. Kraje o niskim poziomie innowacyjności, w tym również Polska, muszą podjąć działania, które zdynamizują budowę potencjału innowacyjnego w postaci zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Bez odpowiedniej ilości i jakości zasobów ludzkich dla nauki i techniki nie da się budować innowacyjnej, nowoczesnej gospodarki.

**Słowa kluczowe:** zasoby ludzkie dla nauki i techniki, innowacyjność

---

\* E-mail: [grazyna.wegrzyn@ue.wroc.pl](mailto:grazyna.wegrzyn@ue.wroc.pl)

## Wprowadzenie

W XXI wieku, wieku technologii informacyjnych, sytuacja społeczno-ekonomiczna gospodarek w dużej mierze zależy od poziomu innowacyjności, tj. od zdolności gospodarek do tworzenia, wdrażania i wykorzystywania innowacji. Wdrażanie zaawansowanych technologii w sektorze przemysłowym i usługowym poprawia konkurencyjność i atrakcyjność inwestycyjną gospodarek tworząc podstawy trwałego wzrostu gospodarczego. Z tego też względu w strategii Europa 2020 priorytetem stało się zwiększanie innowacyjności, m.in. poprzez wspieranie rozwoju kapitału ludzkiego.

Niewątpliwie kluczowym czynnikiem determinującym innowacyjność jest kapitał ludzki. Innowacyjność jest efektem aktywności ludzi i zależy od ich wykształcenia, wiedzy, umiejętności i kwalifikacji. Szczególnie ważne z punktu widzenia innowacyjności są tzw. zasoby ludzkie dla nauki i techniki. Są to zasoby o największym potencjale w zakresie kreatywności. Dodatkowo warto zaznaczyć, że statystyki dotyczące zasobów ludzkich dla nauki i techniki uznawane są za jedną z głównych miar rozwoju gospodarki opartej na wiedzy (*Nauka i technika...*, 2015, s. 93). Dlatego tak ważne wydają się badania jakości kapitału ludzkiego w zakresie tworzenia, rozpowszechniania i wykorzystywania innowacji, co w konsekwencji przekłada się na potencjał innowacyjny gospodarek.

Istotną determinantą potencjału innowacyjnego są zasoby ludzkie, kompetencje i umiejętności mieszkańców, ich wiedza, doświadczenie zawodowe, wykształcenie. Kapitał ludzki o odpowiednio wysokich kompetencjach i kwalifikacjach dostosowanych do wyzwań zmieniającej się rzeczywistości stanowi jeden z nieodzownych warunków szybkiego rozwoju gospodarczego i rozwoju społeczeństwa obywatelskiego oraz, co za tym idzie, poprawy jakości życia obywateli.

Celem opracowania jest zaprezentowanie zróżnicowania potencjału innowacyjnego gospodarek w zakresie posiadanych zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Analiza obejmuje kraje Unii Europejskiej i dotyczy lat 2008–2014. Opracowanie składa się z trzech części. Pierwsza część porusza zagadnienia związane z populacją zasobów ludzkich dla nauki i techniki oraz wyróżnianymi w ramach tej grupy kategoriami. Część druga obejmuje analizę danych statystycznych z zakresu zasobów ludzkich dla nauki i techniki w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Część trzecia opisuje poziom innowacyjności gospodarek na podstawie danych zawartych

w unijnej tablicy wyników innowacyjności (IUS), ze szczególnym uwzględnieniem wskaźników z zakresu zasobów ludzkich, zaliczanych do grupy „siły sprawcze innowacji”.

### **1. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki ze względu na wykształcenie i wykonywany zawód**

Zasoby ludzkie w ogóle, a szczególnie zasoby ludzkie dla nauki i techniki, stanowią ważny obszar w nowym paradygmacie, tj. gospodarce opartej na wiedzy. Wzrost znaczenia wiedzy jako głównego czynnika rozwoju gospodarczego oraz stosowanie nowych technologii na szeroką skalę wywołuje zwiększone zapotrzebowanie na wykwalifikowaną siłę roboczą (Driouchi, 2014, s. 90–91). Kluczowe są zasoby ludzkie, które odpowiadają za tworzenie, rozpowszechnianie i wykorzystywanie wiedzy naukowo-technicznej. Pozytywny związek kapitału ludzkiego – wiedzy i umiejętności pracowników – z produktywnością i wzrostem gospodarczym jest empirycznie dobrze udokumentowany. Istnieje wiele powodów, by oczekiwać pozytywnego wpływu kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy: więcej osób z wyższym wykształceniem to szybszy postęp technologiczny i większa zdolność do absorpcji innowacji zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki odgrywają szczególną rolę w kreowaniu i absorbowaniu innowacji. Często różnice w tempie wzrostu gospodarczego i w poziomie innowacyjności pomiędzy poszczególnymi krajami można wytłumaczyć właśnie zasobami ludzkimi w nauce i technice. Jest to czynnik szczególnie ważny na styku innowacja – gospodarka. Niewątpliwie przepływ innowacji do gospodarki wymaga wykwalifikowanych pracowników. Wykwalifikowana siła robocza lepiej radzi sobie z kreowaniem i absorbowaniem nowych technologii, a co za tym idzie – i z postępem technicznym (Węgrzyn, 2008, s. 75).

Międzynarodowe zalecenia metodologiczne dotyczące pomiaru zasobów ludzkich dla nauki i techniki oraz metod analizy struktury i zmian w niej zachodzących zostały ujęte w *Podręczniku Canberra*. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki (HRST – *Human Resources for Science and Technology*) tworzą osoby aktualnie zajmujące się lub potencjalnie mogące wykonywać prace związane z tworzeniem, rozwojem, rozpowszechnianiem i zastosowaniem wiedzy naukowo-technicznej. Do zasobów

ludzkich dla nauki i techniki zalicza się osoby, które spełniają przynajmniej jeden z dwóch warunków (*Nauka i technika...*, 2015, s. 93):

- posiadają formalne kwalifikacje, czyli wykształcenie wyższe w dziedzinach nauki i techniki (N + T)<sup>1</sup>,
- nie posiadają formalnego wykształcenia, ale pracują w zawodach nauki i techniki, gdzie takie wykształcenie jest zazwyczaj wymagane.

W związku z powyższym z populacji zasobów ludzkich dla nauki i techniki wyróżnia się dwie grupy osób, tj. zasoby ludzkie dla nauki i techniki ze względu na wykształcenie (HRSTE – *Human Resources for Science and Technology – Education*) oraz zasoby ludzkie dla nauki i techniki ze względu na wykonywany zawód (HRSTO – *Human Resources for Science and Technology – Occupation*). Dodatkowo wyróżnia się tzw. rdzeń zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRSTC – *Core of Human Resources for Science and Technology*), tj. osoby posiadające wykształcenie wyższe i pracujące w sferze nauki i technika.

Zdolności innowacyjne gospodarek są możliwe przede wszystkim dzięki dostępności zasobów ludzkich w sektorze naukowym i technicznym (HRST). Jednym z najistotniejszych czynników w powstawaniu innowacji są ludzie, szczególnie o wysokich kwalifikacjach zawodowych (Nowak, 2010, s. 216). To głównie jakość i struktura zatrudnionych w nauce i technice warunkuje poziom innowacyjności gospodarek, określa tempo rozwoju gospodarczego oraz stanowi siłę napędzającą gospodarki.

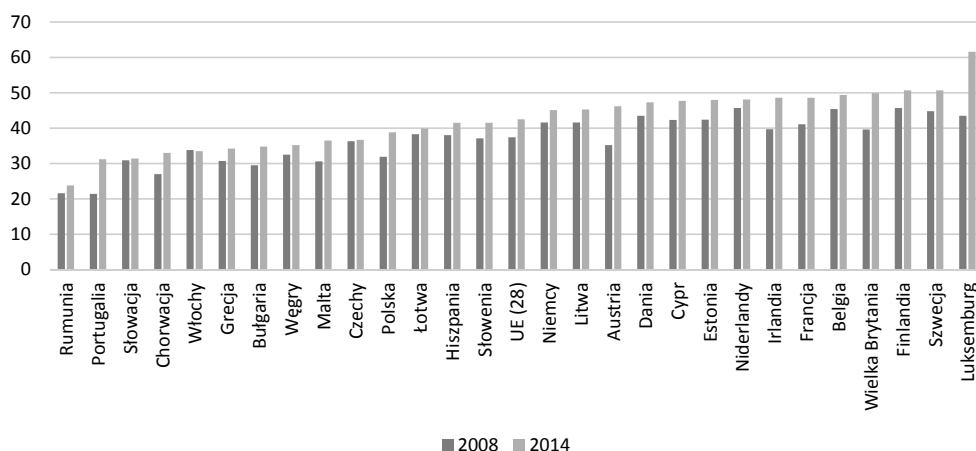
## 2. Analiza zasobów ludzkich dla nauki i techniki w Unii Europejskiej

W 2014 roku w Unii Europejskiej (28) zasoby ludzkie dla nauki i techniki (HRST) stanowiły 31,8% ogółu ludności w wieku 15–74 lat i 42,5% aktywnych zawodowo (rys. 1). W porównaniu z danymi z 2008 roku zanotowano wyraźny wzrost udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki zarówno w ogólnej liczbie ludności (wzrost o 4,5 p.p.), jak i w ludności aktywnej zawodowo (wzrost o 5,1 p.p.). W poszczególnych krajach sytuacja pod względem udziału HRST była bardzo zróżnicowana. W 2008 roku najwyższy udział HRST w aktywnych zawodowo zanotowano w Niderlandach (45,7%), a najniższy w Portugalii (21,4%). Natomiast w 2014 roku

<sup>1</sup> Są to osoby posiadające wykształcenie wyższe, tj. ukończyły edukację na poziomie 5–8 zgodnie z międzynarodową klasyfikacją ISCED 2011.

najwyższy udział wystąpił w Luksemburgu (61,6%) oraz Szwecji i Finlandii (po 50,7%), a najniższy w Rumunii (23,8%). W latach 2008–2014 największy wzrost udziału HRST w aktywnych zawodowo miał miejsce w Luksemburgu (wzrost o 18,1 p.p.), Austrii (11,0 p.p.) i Wielkiej Brytanii (10,3 p.p.). Niewielki spadek wystąpił tylko we Włoszech (–0,3 p.p.).

Rysunek 1. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki (HRST) w Unii Europejskiej w roku 2008 i 2014 (w % aktywnych zawodowo)

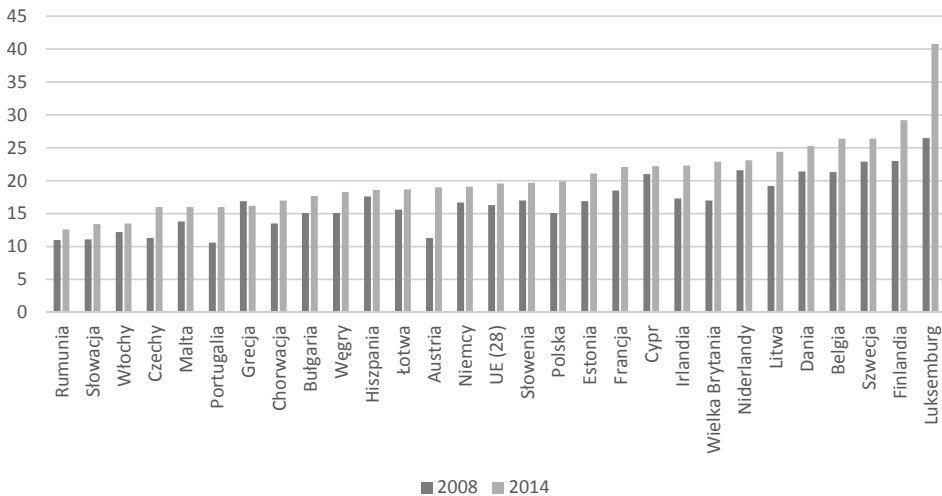


Źródło: Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (20.01.2016).

Państwa Unii Europejskiej wyraźnie różnią się pod względem wielkości wyróżnionych dwóch grup z zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Pierwsza grupa to zasoby ludzkie dla nauki i techniki wyróżnione ze względu na wykształcenie (HRSTE). W 2014 roku w Unii Europejskiej (28) udział tej grupy w aktywnych zawodowo wynosił 31,2%, podczas gdy w 2008 roku było to 25,9% (wzrost o 5,3 p.p.). Natomiast udział drugiej grupy, tj. zasobów ludzkich dla nauki i techniki wyróżnionych ze względu na wykonywany zawód (HRSTO) wynosił odpowiednio 30,9% i 27,9% (wzrost o 3 p.p.). Tu również państwa Unii Europejskiej wykazywały znaczne zróżnicowanie. Największym udziałem w 2014 roku zasobów HRSTE w aktywnych zawodowo charakteryzował się Luksemburg (47,2%), a najniższym Rumunia (18,3%). Podobnie w przypadku zasobów HRSTO, najwyższy wskaźnik wystąpił w Luksemburgu (55,3%), a najniższy w Rumuni (18,1%).

W 2014 roku w Unii Europejskiej osoby z wyższym wykształceniem pracujące w zawodach dla nauki i techniki, czyli tzw. rdzeń zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRSTC), stanowiły 19,6% aktywnych zawodowo (rys. 2). Najwyższym udziałem HRSTC w aktywnych zawodowo charakteryzował się Luksemburg (40,8%), a najniższym Rumunia (12,6%), Słowacja (13,4%) i Włochy (13,5%). W latach 2008–2014 największy wzrost udziału zasobów ludzkich stanowiących rdzeń zasobów ludzkich dla nauki i techniki w aktywnych zawodowo odnotowano w Luksemburgu – 14,3 p.p. W Unii Europejskiej (28) wystąpił wzrost o 3,3 p.p. Spadek zanotowano w Grecji (0,7 p.p.).

Rysunek 2. Rdzeń zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRSTC) w Unii Europejskiej w roku 2008 i 2014 (w % aktywnych zawodowo)



Źródło: Eurostat, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do> (20.01.2016).

W badanym okresie w Unii Europejskiej (28) wystąpił wyższy wzrost udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRST) niż udziału osób zaliczanych do tzw. rdzenia zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRSTC). Różnica wyniosła 1,8 p.p. Jednak w dziewięciu państwach sytuacja była odmienna. Większym wzrostem udziału tzw. rdzenia zasobów ludzkich dla nauki i techniki niż udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki charakteryzowały się: Belgia, Czechy, Dania, Włochy, Łotwa, Litwa, Węgry, Słowacja i Finlandia. Taka sytuacja świadczy o efektywniejszym wykorzystywaniu zasobów ludzkich.

### 3. Analiza poziomu innowacyjności w Unii Europejskiej

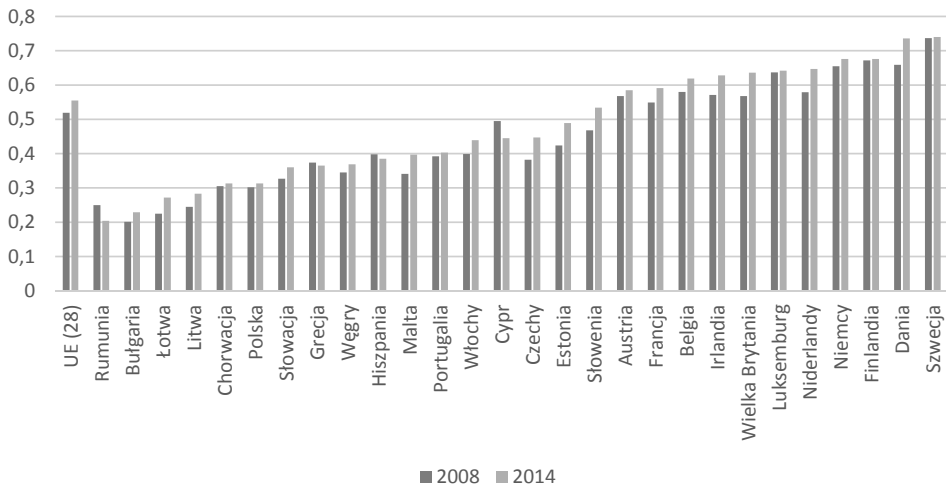
Pomiar innowacyjności jest bardzo złożoną kwestią, która wciąż budzi wiele kontrowersji. Już samo pojęcie innowacyjność w literaturze przedmiotu jest bardzo różnie interpretowane. Ogólnie innowacyjność oznacza zdolność do tworzenia szeroko rozumianych innowacji. Wiąże się z aktywnym zaangażowaniem w procesy innowacyjne oraz podejmowaniem działań w tym kierunku (Nowakowska, 2009, s. 20). Według P. Niedzielskiego innowacyjność jest cechą podmiotów gospodarczych lub gospodarek, oznaczającą zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji oraz do ich absorpcji. Innowacyjność ściśle wiąże się z posiadanymi zasobami, ale także z umiejętnością ich wykorzystania (Niedzielski, 2005, s. 74–75). Najogólniej przyjmuje się, że innowacyjność to zdolność gospodarki do tworzenia, absorpcji, rozprzestrzeniania i imitacji innowacji.

Dostępne metody monitorowania poziomu innowacyjności gospodarek należących do Unii Europejskiej funkcjonują w ramach systemu badań zaprojektowanych na potrzeby realizacji strategii Europa 2020 (Łobejko, 2013, s. 44). Dane w zakresie innowacyjności gromadzone są w tzw. unijnej tablicy wyników innowacyjności (*Innovation Union Scoreboard – IUS*) (*Innovation Union...*, 2015, s. 7). IUS prezentuje wskaźniki opisujące trzy główne aspekty innowacyjności, tj. (Hollanders, Tarantola, 2010, s. 2–3):

- Grupa I – „Siły sprawcze innowacji”, czyli „czynniki dające możliwości”, tj. podstawowe elementy umożliwiające zaistnienie innowacji (zasoby ludzkie, środki finansowe). Jest to grupa wskaźników mierzących strukturalne warunki niezbędne dla tworzenia odpowiedniego potencjału innowacyjnego.
- Grupa II – „Działania przedsiębiorstw” ukazujące stopień innowacyjności europejskich przedsiębiorstw (inwestycje, powiązania i przedsiębiorczość, aktywa intelektualne).
- Grupa III – „Wyniki” ilustrujące, w jaki sposób innowacyjność przekłada się na korzyści dla gospodarki (innowatorzy, skutki ekonomiczne). Mierniki tej grupy pozwalają na ocenę wysiłków innowacyjnych podejmowanych na szczeblu przedsiębiorstw.

W celu ustalenia poziomu innowacyjności państw Unii Europejskiej obliczany jest syntetyczny indeks *Summary Innovation Index* (SII)<sup>2</sup>. Kraje Unii Europejskiej wykazują znaczne zróżnicowanie w poziomie innowacyjności (rys. 3).

Rysunek 3. Wartość indeksu SII w krajach Unii Europejskiej w roku 2008 i 2014



Źródło: *Innovation Union...* (2015), s. 92.

Najwyższą wartością wskaźnika SII w 2014 roku charakteryzowały się Szwecja (0,740) i Dania (0,736). Najniższe wartości wskaźnika wystąpiły w Rumunii (0,204), Bułgarii (0,229), na Łotwie (0,272) oraz na Litwie (0,283). Średni poziom innowacyjności w Unii Europejskiej (28) w 2014 roku wynosił 0,555, podczas gdy w 2008 roku było to 0,519. W zdecydowanej większości państw Unii Europejskiej w badanym okresie zanotowano wzrost wskaźnika SII, za wyjątkiem czterech państw, w których wystąpił nieznaczny spadek poziomu innowacyjności: w Rumunii, Grecji, Hiszpanii i na Cyprze. Największy wzrost poziomu innowacyjności odnotowano w Danii, Niderlandach, Wielkiej Brytanii, Słowenii, Estonii i Czechach.

Z punktu widzenia zwiększania poziomu innowacyjności gospodarki w przyszłości szczególnie ważna jest I grupa wskaźników, tj. siły sprawcze innowacji. Grupa ta obejmuje czynniki sprzyjające innowacjom, czyli stanowi o potencjale inno-

<sup>2</sup> Indeks SII przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym im wartość indeksu jest bliższa 1, tym wyższy poziom innowacyjności danego kraju.



wacyjnym gospodarki. W ramach tej grupy analizie poddawane są trzy wskaźniki dotyczące zasobów ludzkich, tj. nowi absolwenci studiów doktoranckich na 1000 mieszkańców w grupie wiekowej 25–34 lata, procentowy udział osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25–34 lata oraz procentowy udział młodzieży z wykształceniem ponadgimnazjalnym w grupie wiekowej 20–24 lata (*Innovation Union...*, 2015, s. 86). W latach 2008–2014 w zakresie zasobów ludzkich w Unii Europejskiej (28) zanotowano dość silny wzrost. Średni roczny wzrost udziału osób z wyższym wykształceniem wyniósł 3,6%, liczby nowych absolwentów na 1000 mieszkańców 2,6%, a udziału młodzieży z wykształceniem ponadgimnazjalnym 0,5%. W poszczególnych krajach sytuacja pod względem kształtowania się poszczególnych wskaźników była znacznie zróżnicowana. Największy wzrost wskaźników dotyczących kapitału ludzkiego wystąpił w nowych krajach Unii Europejskiej, które wyraźnie nadrabiają dystans wobec „starych” krajów Unii Europejskiej. Pod względem liczby nowych absolwentów studiów doktoranckich na 1000 mieszkańców Chorwacja zanotowała najwyższą średnioroczną stopę wzrostu w latach 2008–2014 (18,5%). Nieco niższa, ale także wysoka stopa wzrostu wystąpiła na Łotwie (14,0%), Malcie (10,4%) i Słowacji (10,4%). Ujemna stopa wzrostu wystąpiła w Polsce (–7,0%), Portugalii (–3,0%), Finlandii (–2,0%) oraz w Luksemburgu (–1,9%). Udział osób z wyższym wykształceniem średniorocznie najszybciej zwiększał się w Czechach (10,7%) i Rumunii (9,1%). Wartości poszczególnych wskaźników w zakresie zasobów ludzkich w Unii Europejskiej w 2014 roku przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wskaźniki w zakresie zasobów ludzkich uwzględniane w IUS w Unii Europejskiej w 2014 roku

	Nowi absolwenci studiów doktoranckich na 1000 mieszkańców w grupie wiekowej 25–34 lata	Udział osób z wyższym wykształceniem w populacji w wieku 25–34 lata (w %)	Udział młodzieży z wykształceniem ponadgimnazjalnym w grupie wiekowej 20–24 lata (w %)
1	2	3	4
UE (28)	1,8	36,9	81,0
Belgia	1,6	42,7	83,1
Bułgaria	1,0	29,4	86,0
Czechy	1,7	26,7	90,9
Dania	2,4	43,4	71,8
Niemcy	2,7	33,1	76,8
Estonia	1,0	43,7	84,2

1	2	3	4
Irlandia	2,0	52,6	89,4
Grecja	1,1	34,6	86,5
Hiszpania	1,4	42,3	63,8
Francja	1,7	44,0	86,4
Chorwacja	2,3	25,9	95,0
Włochy	1,6	22,4	77,9
Cypr	0,3	47,8	89,5
Łotwa	1,0	40,7	85,7
Litwa	1,1	51,3	90,0
Luksemburg	0,7	52,5	76,9
Węgry	0,9	31,9	84,3
Malta	0,2	26,0	76,1
Niderlandy	2,0	43,1	78,2
Austria	2,2	27,3	87,4
Polska	0,6	40,5	89,7
Portugalia	2,1	29,2	69,9
Rumunia	1,8	22,8	79,7
Słowenia	1,9	40,1	91,5
Słowacja	2,4	26,9	91,2
Finlandia	2,7	45,1	85,9
Szwecja	2,8	48,3	86,2
Wielka Brytania	2,4	47,6	82,9

Źródło: *Innovation Union...* (2015), s. 82–83.

Największą liczbą nowych absolwentów studiów doktoranckich przypadającą na 1000 mieszkańców charakteryzowała się Szwecja (2,8) oraz Niemcy i Finlandia (po 2,7). Najniższą wartością tego wskaźnika, tj. poniżej 1 doktoranta na 1000 mieszkańców, charakteryzowały się Węgry (0,9), Luksemburg (0,7), Polska (0,6), Cypr (0,3) i Malta (0,2). Średnia dla Unii Europejskiej w 2014 roku wynosiła 1,8 doktoranta na 1000 mieszkańców.

W przypadku udziału osób z wyższym wykształceniem w grupie wiekowej 25–34 lata najwyższy wskaźnik, powyżej 50%, wystąpił w Irlandii (52,6%), Luksemburgu (52,5%) i na Litwie (51,3%). Z kolei najniższym udziałem osób z wyższym wykształceniem charakteryzowały się Włochy (22,4%), Rumunia (22,8%), Chorwacja (25,9%) i Malta (26,0%). Średnia dla Unii Europejskiej (28) wynosiła 36,9%. Ostatnim wskaźnikiem charakteryzującym zasoby ludzkie w ramach grupy wskaźników „siły sprawcze innowacji” jest procentowy udział młodzieży z wykształceniem ponadgimnazjalnym w grupie wiekowej 20–24 lata. W przypadku tego

wskaźnika najwyższa wartość, powyżej 90%, wystąpiła w Chorwacji (95,0%), Słowenii (91,5%), Słowacji (91,2%) i Czechach (90,9%). Najniższy udział młodzieży z wykształceniem ponadgimnazjalnym, poniżej 70%, wystąpił w Hiszpanii (63,8%) i Portugalii (69,9%). Średnia dla Unii Europejskiej (28) wyniosła 81,0%.

## Podsumowanie

Aktualnie wykwalifikowana kadra o wysokich kompetencjach jest niezbędna, aby sprostać wyzwaniom stawianym przez szybki rozwój nauki i techniki. Pojawiające się nowe technologie muszą być szybko wprowadzone w życie. Tylko wtedy gospodarka jest konkurencyjna i ma szansę na trwały wzrost.

Gospodarki Unii Europejskiej wykazują duże zróżnicowanie pod względem poziomu innowacyjności. Jest to konsekwencją zarówno różnego poziomu rozwoju gospodarczego, jak i potencjału innowacyjnego tkwiącego w zasobach ludzkich. Szczególnie ważne są zasoby ludzkie dla nauki i techniki, które odpowiadają za kreowanie, wdrażanie i rozpowszechnianie innowacji. Gospodarki o ponadprzeciętnym poziomie udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki w aktywnych zawodowo wykazują zdecydowanie lepsze wskaźniki w zakresie innowacyjności. Wzrostowi zasobów ludzkich dla nauki i techniki towarzyszy wzrost poziomu innowacyjności.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że pomimo znacznego wzrostu udziału zasobów ludzkich dla nauki i techniki w ludności aktywnej zawodowo w państwach Unii Europejskiej (za wyjątkiem Włoch), wyraźnie pogłębia się różnica pomiędzy gospodarką o najwyższym i najniższym udziale zasobów ludzkich dla nauki i techniki. W 2008 roku różnica ta wynosiła 24,3 p.p. (Niderlandy 45,7% i Portugalia 21,4%), a w 2014 roku wzrosła do 37,8 p.p. (Luksemburg 61,6% i Rumunia 23,8%). Inaczej wygląda sytuacja w przypadku wskaźników z grupy „siły sprawcze innowacji”, gdzie w badanym okresie następowała wyraźna konwergencja. Nowe kraje członkowskie osiągały zdecydowanie wyższe wartości wskaźników niż „stare” kraje. Pogłębianie się luki pomiędzy krajami w przypadku zasobów ludzkich dla nauki i techniki świadczy o tym, że nowe kraje wprawdzie zwiększają jakość zasobów ludzkich ogółem, jednak w zakresie zasobów ludzkich dla nauki i techniki proces ten jest znacznie wolniejszy. Ponadto „stare” kraje Unii Europejskiej nieprzerwanie inwestują w zasoby ludzkie dla nauki i techniki. Dobrym przykładem jest tutaj Luksemburg, gdzie pomimo osiągnięcia już w 2008 roku wysokiego udziału zasobów

ludzkich dla nauki i techniki w aktywnych zawodowo na tle krajów Unii Europejskiej, w latach 2008–2014 zwiększył się ten udział o 18,1 p.p. Podobna sytuacja miała miejsce w Wielkiej Brytanii i Austrii. Należy stwierdzić, że kraje wysokorozwinięte, charakteryzujące się wysokim poziomem innowacyjności, systematycznie powiększają swój potencjał innowacyjny w postaci zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Oznacza to, że kraje o niskim poziomie innowacyjności, w tym również Polska, muszą podjąć działania, które zdynamizują budowę potencjału innowacyjnego w postaci zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Bez odpowiedniej ilości i jakości zasobów ludzkich dla nauki i techniki nie da się budować innowacyjnej, nowoczesnej gospodarki.

## Literatura

- Driouchi, A. (2014). *Knowledge-Based Economic Policy Development in the Arab World*. Hershey: IGI Global.
- Hollanders, H., Tarantola, S. (2011). *Innovation Union Scoreboard 2010 – Methodology report Innovation Union Scoreboard 2010*. Draft report.
- Innovation Union Scoreboard 2015*. Pobrano z: [http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf) (22.01.2016).
- Łobejko, S. (2013). Mierzenie efektów polityki innowacyjnej. Wybrane rankingi i wskaźniki innowacyjności oraz trendy na przyszłość. W: P. Zadura-Lichota (red.), Świt innowacyjnego społeczeństwa. Trendy na najbliższe lata. Warszawa: PARP.
- Nauka i technika w 2014 r.* (2015), Warszawa: GUS.
- Niedzielski, P. (2005). Rodzaje innowacji. W: K.B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii*. Słownik pojęć. Warszawa: PARP.
- Nowak, B. (2010). Rola państwa w finansowaniu działalności badawczo-rozwojowej w Polsce. W: A. Nalepka, A. Ujwary-Gil (red.), *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*. Warszawa: Wyższa Szkoła Biznesu w Nowym Sączu.
- Nowakowska, A. (2009). Regionalny kontekst procesów innowacji. W: A. Nowakowska (red.), *Budowanie zdolności innowacyjnych regionów*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Węgrzyn, G. (2008). Zatrudnieni w nauce i technice a innowacyjność gospodarki. W: S. Pangsy-Kania, K. Piech (red.), *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.

## HUMAN RESOURCES FOR SCIENCE AND TECHNOLOGY AS THE INNOVATION POTENTIAL ECONOMIES – COMPARATIVE ANALYSIS

### Abstract

The aim of the study is to present the diversity of innovative potential of economies in the scope of its human resources in science and technology. The analysis includes the countries of the European Union and covers the years 2008–2014. The paper consists of three parts. The first part deals with issues related to the population of human resources for science and technology and distinguished within this group category. The second part includes the analysis of statistical data on human resources for science and technology in the European Union. The third part describes the level of innovation economies on the basis of the data contained in the Innovation Union Scoreboard (IUS). Economy with above-average level of participation of human resources for science and technology in the active population show a much better indicators for innovation. Countries with low levels of innovation, including Poland, must take action to build a dynamization of innovative potential in the form of human resources for science and technology. Without a sufficient quantity and quality of human resources for science and technology it is impossible to build an innovative, modern economy.

**Keywords:** human resources for science and technology, innovation

**Kody JEL:** O15, O31





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-28

**Anna Ząbkowicz\***

Uniwersytet Jagielloński

## JAK ROZUMIANY JEST INTERES W EKONOMII?

### STRESZCZENIE

Praca ma na celu ustalenie znaczenia interesu, podstawowego i zarazem niełatwego do zdefiniowania pojęcia ekonomii. Na podstawie przeglądu myśli ekonomicznej i socjologicznej odnoszącej się do tematu wyłaniają się następujące warianty pojęcia. W ujęciu klasycznym jest to wynik rozważnej oceny ekonomicznych kar i nagród. Zgodnie z neoklasyczną teorią racjonalnego wyboru jest to optymalizacja efektu w następstwie kalkulacji korzyści dostępnych alternatyw i oczekiwanych kosztów (interes utożsamiany z racjonalnością). Z perspektywy nowego instytucjonalizmu interes racjonalnej jednostki to osiągnięcie efektu zadowolającego, którego warunkiem – oprócz antycypowania konsekwencji działania – jest również stosowanie się do norm i reguł społecznych. Ustalenia te stanowią trzon artykułu i z założenia opierają się na teoretycznym myśleniu z pozycji metodologicznego indywidualizmu. We wprowadzeniu zarysowany został dorobek poprzedzający uformowanie indywidualistyczno-racjonalistycznego paradygmatu. Rozważania zamyka podsumowanie.

**Słowa kluczowe:** racjonalność, preferencje, instytucjonalizm, indywidualizm metodologiczny

---

\* E-mail: [anna.zabkowicz@uj.edu.pl](mailto:anna.zabkowicz@uj.edu.pl)

## Wprowadzenie

Studium ma na celu ustalenie znaczenia interesu, podstawowego i zarazem niełatwego do zdefiniowania pojęcia ekonomii. Ten temat należy rozpocząć oczywiście od wkładu epoki Adama Smitha. Wskazanie na korzyść własną jako podstawową motywację pobudzającą ludzki wysiłek było „wynalazkiem”, który dał początek nauce ekonomii. Interes osobisty w tamtej epoce przeciwstawiano pozbawionym kalkulacji, samobójczym namiętnościom, którym według Adama Smitha i Davida Hume’a ulega człowiek (Holmes, 1995). Według opinii współczesnego myśliciela, Alberta Hirschmanna, „wynalazek” polegał na „wciśnięciu” interesu pomiędzy namiętności i rozum, od dawna uznawane za motywy ludzkich działań i taką „[p]owstającą w wyniku hybrydową formę ludzkich zachowań uważano za wolną zarówno od niszczytelstwa namiętności, jak i od nieskuteczności rozumu” (Hirschmann, 1997, s. 46). Kierowanie się interesem własnym nie było zatem postrzegane przez psychologię moralną jako coś nagannego, tym bardziej, że – według Smitha – na chęć działań kierowanych egoistyczną żądzą zysku jak potężny hamulec działała kontra-akcja innych jednostek, czyli konkurencja. Wręcz przeciwnie, indywidualne interesy, realizowane na rynku dzięki „doskonałej swobodzie”, składały się na powszechną pomyślność.

Interes rozumiany początkowo jako korzyść własna był na kolejnych etapach rozwoju gospodarki kapitalistycznej i nauki ekonomii spłycały i modyfikowany. Zdaniem Stephena Holmesa przyczynił się do tego marksizm i liberalna ekonomia, którym przypisuje on „żałosne zubożenie” w postaci sprowadzenia natury ludzkiej do kalkulacyjnej interesowności. Oznaczało to zniszczenie przez następców starszej i bardziej subtelnej tradycji Smithowskiej psychologii moralnej (Holmes, 1990, s. 268). Uproszczenie dokonane w ramach liberalnej ekonomii przybrało postać neoklasycznego człowieka ekonomii (*homo oeconomicus*) i ze względu na rolę, jaką odegrało ono w rozwoju współczesnej ekonomii, wrócimy doń w części następującej po wprowadzeniu. Tu zaś jest miejsce, aby zaznaczyć, że taki model ludzkich motywacji i zachowań spotkał się na przełomie XIX i XX wieku z gwałtowną krytyką ze strony Thorsteina Veblena, wybitnego przedstawiciela amerykańskiego instytucjonalizmu ekonomicznego (Veblen, 1971). Paradigmat *homo oeconomicus* nadał cechy obiektywizmu pojęciu interesu zakorzenionemu w okresie przedindu-



strialnym; zdaniem Veblena na etapie przemysłowego kapitalizmu było to nie do przyjęcia.

Veblen stworzył własne, odrębne pojęcie interesu. W mocnych słowach odróżniał indywidualny interes zawłaszczania od pozaosobistego, niezawistnego zainteresowania i zaangażowania w aktualnie wykonywaną pracę. Majętni biznesmeni, których określał mianem „kapitanów przemysłu”, dla doraźnego zysku ograniczają produkcję w celu utrzymania wysokich cen, tym samym marnując zasoby ludzkie i materialne. Paradoksalnie, interes ludzi zajmujących ważne pozycje w gospodarce skłania ich do zachowań wręcz szkodliwych dla rozwoju nowoczesnego przemysłu. Veblenowska ocena skutków decyzji motywowanych interesem materialnym stała zatem w sprzeczności z klasyczną ideą Smitha, omówioną na początku; mówiła, że chciwość nie leży w interesie ogólnym. Veblen klasie wiodącej we współczesnym mu kapitalizmie przypisywał wzgląd głównie na to, co użyteczne dla budowy zewnętrznych oznak osobistego prestiżu i samozadowolenia. Natomiast ludzie, których biznesmeni zatrudniają, czyli „ludzie pracy” w języku Veblena, zainteresowani są „dobrą robotą”, która tworzy zręby dobrobytu i postępu. „Właśnie to zainteresowanie konkretną pracą różni człowieka pracy zarówno od przestępcy, jak i kapitana przemysłu” (Veblen, 1971, s. 214). W tym odróżnieniu zawiera się bunt przeciw ujmowaniu interesu materialnego jako pojęcia co najmniej neutralnego i przeciw nadaniu mu znaczenia uniwersalnego, jak w ekonomii neoklasycznej.

Podobnie instytucjonalista John R. Commons od interesu materialnego odróżnia zainteresowanie (Commons, 1934). Z jednej strony nie neguje „idei założycielskiej” ekonomii, zgodnie z którą jednostki funkcjonują w warunkach niedoboru, podkreślając przy tym, że dostęp do rzadkich zasobów rodzi konflikt interesów. Z drugiej strony uświadamia, jak ważną motywację pobudzającą ludzi do wysiłku stanowi nie tyle materialna korzyść, ile to, co ludzi obchodzi (*concern*). Jego słynny konstrukt „*going concern*” określa zamiar, który napędza zbiorowe działanie. Uczestnicy skupiają się wokół przedsięwzięcia utrzymywanego w ruchu przez pracujące reguły (*working rules*). W tym kontekście przedsięwzięciem może być zarówno plemię i państwo, rodzina i klub filatelistów jak też związek zawodowy, przedsiębiorstwo, Kościół czy partia polityczna (Chmielewski, 2011, s. 133).

## 1. Pojęcie interesu z pozycji indywidualizmu metodologicznego

Ekonomia neoklasyczna podniosła korzyść własną do rangi racjonalności, czyli zachowania zgodnego z rozumem. W warunkach konkurencji o rzadkie zasoby jednostki w swoich wyborach kierują się własnym celem, jakim jest maksymalny zysk lub maksymalna satysfakcja, przy tym użyteczność zależy od subiektywnej oceny, a teoria nie określa, jak ją mierzyć. Ludzie, czyniąc tak, zachowują się racjonalnie z ekonomicznego punktu widzenia. Połączenie idei optymalizacji, użyteczności i prawa swobodnego wyboru złożyło się na pojęcie specyficznej racjonalności, czyli na model *homo oeconomicus*. Optymalizacja użyteczności z **punktu widzenia jednostki** leży u podstaw rozumienia interesu w ekonomii neoklasycznej. Ekonomiści, budując modele na tym założeniu, czyli stosując zasadę racjonalności i zasadę maksymalizacji, oraz adaptując do tego techniki matematyczne, dorobili się imponujących narzędzi analizy różnych zjawisk gospodarczych<sup>1</sup>.

Sposób wyjaśniania rzeczywistości, zaadoptowany przez ekonomię neoklasyczną i nazwany z czasem metodologicznym indywidualizmem, opiera się na poglądzie, że główną siłą sprawczą badanych procesów i zjawisk jest pojedynczy człowiek. Dla kontrastu, metodologiczny holizm opiera się na poglądzie, że społeczeństwo jest całością, która stanowi coś więcej niż sumę swych części lub jednostek (Agassi, 1960)<sup>2</sup>. Przykładowo dla Veblena myślącego holistycznie liczy się użyteczność ze względu na „cele nowoczesnego przemysłu”; według ekonomistów neoklasycznych procesami gospodarczymi rządzi użyteczność z punktu widzenia jednostki. W tej części artykułu ograniczymy się do teorii budowanych w metodologicznej konwencji indywidualizmu.

---

<sup>1</sup> Mimo skrótości tego przeglądu nie tracimy z oczu przykładów wybitnych ekonomistów neoklasycznych, którzy traktowali paradygmat *homo oeconomicus* z odpowiednim dystansem. Marshallowska tradycja nie odrzuca abstrakcyjnego założenia, że w gospodarce podejmowane są wyłącznie decyzje racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. Ale zgodnie z nią założenie racjonalności powinno być stosowane nie jako aksjomat, lecz raczej jako przydatna hipoteza robocza. Zwolennicy neoklasycznej ekonomii empirycznej, do których zalicza się między innymi Miltona Friedmana, Jamesa Tobina i Roberta Solowa, stosując matematyczne narzędzia, ukierunkowani byli na problemy społeczne, a nie matematyczne.

<sup>2</sup> Ten pierwszy sposób wyjaśniania rzeczywistości został zaadoptowany przez neoklasyczną mikroekonomię, a następnie stał się integralną częścią metody w głównym nurcie ekonomii i podstawowym atrybutem nowego instytucjonalizmu. Drugi sposób stosowała ekonomiczna szkoła historyczna, „stary” instytucjonalizm oraz analizy będące ich kontynuacją.

Neoklasyczna koncepcja racjonalności bądź interesu, którym kierują się jednostki, podejmując decyzje, została rozwinięta w teorię racjonalnego wyboru. Teoria wyboru buduje na fundamentalnym założeniu niedoboru i wynikającego z niego współzawodnictwa, racjonalny wybór zaś stanowi „twarde jądro” paradygmatu (mikro)ekonomii. Optymalne decyzje jednostek wynikają z kalkulacji, której jednostka dokonuje w każdym momencie, rozważając korzyści dostępnych alternatyw oraz oczekiwane koszty osiągnięcia celu. Działania podejmowane są ze względu na atrakcyjność rezultatu (Chmielewski, 2011, s. 306–307). Trudno nie zgodzić się, że taki model w pełni racjonalnego wyboru przeniósł intuicyjną obserwację klasyków, iż każdy uczestnik gospodarki kieruje się własnym interesem, na wyżyny abstrakcji.

W reakcji na owo „przeracjonalizowanie” ekonomiści coraz powszechniej akceptują fakt, że racjonalność jednostki nie jest doskonała. Neoklasyczna racjonalność możliwa jest w pełni tylko w niektórych sytuacjach i ta przesłanka w latach 50. XX wieku stała się impulsem do rozwoju współczesnego instytucjonalizmu w ekonomii. Społeczne środowisko, w którym funkcjonują jednostki, nie jest absolutnie przejrzyste, jak zakładają teorie ekonomiczne o neoklasycznym rodowodzie, to znaczy ludzie nie mają dostępu do wszystkich potrzebnych i ważnych informacji lub mają dostęp nierówny, dlatego ich decyzje nie są optymalne. Celowe działanie nastawione na osiągnięcie korzyści własnych i swoich bliskich odbywa się w interakcjach z innymi jednostkami, które także działają dla realizacji własnych interesów. Jednak oportunistyczne zachowania<sup>3</sup> innych są jednym z istotnych źródeł niepewności co do rezultatu (Williamson, 1975). Normalnie indywidualny wybór jest suboptymalny, satysfakcjonujący zaledwie. Ponad to działanie w interesie własnym generuje społeczne problemy i dylematy, w efekcie jednostki uzyskują suboptymalne wyniki zbiorowe. Znane z literatury przykłady to dylemat więźnia, pokusa nadużycia (*moral hazard*) czy tragedia wspólnego pastwiska. Wypływa stąd wniosek, że o ile w prostych sytuacjach modele pełnej racjonalności służą relatywnie dobrze jako narzędzia przewidywania i wyjaśniania ludzkiego zachowania, to w złożonych sytuacjach często nierozsądnie jest polegać na tym założeniu (Ostrom, Gardner, Walker, 1994, s. 321). Racjonalność ludzka zazwyczaj jest ograniczona.

Nowy instytucjonalizm, rozwijany w metodologicznej konwencji indywidualizmu i w oparciu o zasadę racjonalności ograniczonej, stara się wyjaśnić, w jaki

---

<sup>3</sup> Oportunizm znaczy tyle, że człowiek jest uczciwy tylko na tyle, o ile bycie uczciwym lub stwarzanie takiego wrażenia opląca się.

sposób zarówno antycypowane konsekwencje, jak społeczne reguły, wpływają na zachowanie i jego rezultaty (Elinor Ostrom, za: Chmielewski, 2011, s. 276). Pokusę, aby realizować wyłącznie interes własny, ogranicza wzgląd na instytucje. Instytucje społeczne o charakterze reguł, norm i praktyk kulturowych nadają strukturę ludzkim interakcjom, a przez to tworzą mechanizmy redukujące niepewność co do zachowań innych ludzi i stają się częścią indywidualnej kalkulacji. Kierują jednostki ku potencjalnie lepszym społecznym efektom. Stosowanie się do norm solidarności w grupie może okazać się warunkiem osiągnięcia efektu zadowalającego (Chmielewski, 2011, s. 274–275). Wzgląd na instytucje jest racjonalny w tym sensie, że wiąże się z szansą właściwego ukierunkowania w przewycięzaniu pułapek i dylematów zbiorowego działania. Obok racjonalnego wyboru w sensie neoklasycznym mówi się zatem o racjonalnym wyborze opartym na regule.

Pojmowanie tego, co racjonalne, bądź tego, co leży w interesie jednostki, ewoluje także z uwagi na to, co jest przyjmowane za korzyść i koszt. Bliżej nieokreślona użyteczność i koszty alternatywne stanowią podstawy racjonalności w neoklasycznej teorii w pełni racjonalnego wyboru. Powojenny nowy instytucjonalizm konkretyzuje treść racjonalności i poszerza jej zakres poza efekty materialne. Mancur Olson na przykład ukierunkowanie na własne dobro wiązał nie tylko z bodźcami ekonomicznymi, ale także z pragnieniem zdobycia prestiżu, szacunku, przyjaźni oraz dążeniem do innych społecznych i psychologicznych celów. Społeczne bodźce podobnie, jak bodźce ekonomiczne, działają jak kara albo nagroda, mianowicie „oporna wobec współpracy jednostka może podlegać społecznemu ostracyzmowi, a jednostka kooperująca może zostać zaproszona w sam środek zaczarowanego kręgu” (Olson, 1995, s. 61).

Dzięki współczesnemu instytucjonalizmowi obserwujemy stopniowe „uspołecznianie” człowieka ekonomii. Na przykład Vincent Ostrom pisze o rozważaniu korzyści własnej w świetle interesów innych ludzi i o wspólnym rozumieniu interesu przez społeczności. Pogląd na to, jakie są podstawowe motywy ludzkich wyborów, obejmuje względy społeczne oprócz czysto ekonomicznych, a wśród nich znaczenie zyskuje solidarność w osiąganiu celów wspólnych (Chmielewski, 2011, s. 390). Z wymienionych względów myśl ekonomiczna, która w okresie klasycznym wyodrębniła się z nauki o społeczeństwie między innymi dzięki nadaniu rangi pojęciu interesu, współcześnie w pojmowaniu kryteriów wyboru i racjonalności wydaje się zbliżać do socjologii. Dlatego za użyteczne należy uznać odwołanie się do klasyka tej dyscypliny nauk społecznych, Maxa Webera. Jego prace bowiem przyczyniły się

istotnie do uformowania pojęcia racjonalności ograniczonej przez kontekst społeczny (*context-bounded rationality*).

Według Webera określone względy motywują jednostkę do działań społecznych, czyli działań odnoszących się do zachowania innych ludzi i zorientowanych na te zachowania (Weber, 2002). Intencje jednostki mogą mieć charakter racjonalny bądź irracjonalny. Afekt (emocje) oraz zachowania dyktowane przez tradycję są irracjonalne. Działanie może być racjonalne w szerokim rozumieniu Webera, jeśli intencją działającego jest osiągnięcie celu lub dochowanie wierności pewnym wartościom. Racjonalne jednostki kierują się zatem zarówno logiką skuteczności, jak logiką stosowności, przy czym ta ostatnia polega na stosowaniu się do zasad wypracowanych i podzielanych przez społeczność. Mówiąc inaczej, racjonalne jednostki działają w następstwie rozważnej kalkulacji, jak wykorzystać warunki świata zewnętrznego lub dostarczane przezeń środki do własnych celów; kierują się przy tym także ograniczeniami natury moralnej lub nakazami kultury („tak się nie robi”, „tak nie wypada”, „tak trzeba” itp.). Interes jednostki polega zatem na satysfakcjonującym spełnieniu własnych preferencji, ale także na uniknięciu potępienia i zdobyciu uznania.

Przegląd dokonany w tym podrozdziale pokazuje, że myślenie teoretyczne w kategoriach interesu początkowo koncentrowało się na korzyści materialnej i racjonalności celowej (*vide* pierwszy typ działania społecznego według Webera). Założenie o racjonalnym postępowaniu jednostek dążących do realizacji swoich preferencji to „twarde jądro” ekonomii, które współcześnie jest otaczane przez kontekst społeczny, „peryferie racjonalnego wyboru”. W pełni racjonalny wybór ustępuje wyborowi opartemu na regule, co oznacza, że pojęcie racjonalności na gruncie ekonomii zbliża się do ujęcia socjologicznego. W swoim czasie Charles Schultze pisał, że „ekonomiści śmiertelnie boją się bycia socjologami” (Charles Schultze, za: Wilkin, 1995, s. 63). Faktycznie, reguły społeczne i normy nie dadzą się całkowicie zredukować do korzyści własnej; w rezultacie pozostaje „kłopotliwa” reszta, która nie poddaje się modelowaniu (Chmielewski, 2011, s. 276). Niemniej wygląda na to, że pojmowanie indywidualnego interesu tak, jak je formułuje teoria racjonalnego wyboru, nie sprawdziło się jako uniwersalne narzędzie objaśniania procesu decyzji w gospodarce. Oparty na nim paradygmat dobrze służy jedynie objaśnianiu sytuacji prostych, nie potwierdza się zaś w odniesieniu do sytuacji złożonych, wynikających ze społecznego kontekstu działalności człowieka.

## Podsumowanie

W świetle przedstawionych teoretycznych rozważań decyzje podejmowane są przede wszystkim ze względu na interes własny. Ponieważ ludzie nie mają dostępu do wszystkich potrzebnych i ważnych informacji lub mają dostęp nierówny, ich kalkulacje nie zawsze, mówiąc delikatnie, dają optymalny efekt. „Kalkulacyjna” racjonalność jest ograniczona asymetrią informacji, a także stosownością. Jednostki – porównując korzyści i koszty realizacji własnych preferencji – biorą pod uwagę oczekiwania dotyczące zachowania innych ludzi. Oprócz efektów ekonomicznych powoduje nimi pragnienie osiągnięcia społecznych i psychologicznych celów, takich jak zdobycie prestiżu, szacunku, przyjaźni itp. Sprowadzanie interesu do korzyści materialnych wydaje się zatem uproszczeniem przebrzmiałym w ekonomii. Podobnie jak utożsamianie indywidualnego interesu z egoizmem. Nawet z pozycji metodologicznego indywidualizmu interes jednostki z uwagi na spodziewaną karę albo nagrodę polega na dostosowaniu wyboru do reguł przyjętych przez wspólnotę. Interes indywidualny, przynajmniej z punktu widzenia współczesnego instytucjonalizmu, polega na zrealizowaniu własnych preferencji w satysfakcjonującym stopniu, ale także – na uniknięciu potępienia lub zdobyciu uznania, które pochodzą z sieci społecznych.

## Literatura

- Agassi, J. (1960). Methodological Individualism. *The British Journal of Sociology*, 11 (3), 244–270.
- Chmielewski, P. (2011). *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*. Warszawa: Poltext.
- Commons, J.R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- Hirschmann, A. (1997/1977). *Namiętności i interesy. U intelektualnych źródeł kapitalizmu*. Tłum. I. Kopińska przy współpracy M. Kochanowicza. Kraków–Warszawa: Znak, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Holmes, S. (1990). The Secret History of Self-Interest. W: J. Mansbridge (red.), *Beyond Self-Interest*, s. 267–286. Chicago–London: University of Chicago Press.
- Holmes, S. (1995). *Passions and Constraint. On the Theory of Liberal Democracy*. Chicago–London: University of Chicago Press

- Olson, M. (1995/1965). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ostrom, E., Gardner, R., Walker, J. (1994). *Rules, Games, and Common-Pool Resources*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Veblen, T. (1971). *Teoria klasy próżniaczej*. Tłum. J.K. Zagórscy. Warszawa: PWN.
- Weber, M. (2002). *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Tłum. D. Lachowska. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wilkin, J. (1995). *Jaki kapitalizm, jaka Polska?* Warszawa: PWN.
- Williamson, O.E. (1975). *Market and Hierarchies. Analysis and Anti-trust Implications*. New York: Free Press.

## WHAT DOES INTEREST IN ECONOMICS MEAN?

### Abstract

The paper strives to identify the meaning of interest which is equally basic and hard-to-be-defined concept. The referring economic and sociological ideas are reviewed and the following definitions emerge. Classical approach sees interest as an outcome of economic loss-and-benefit reconsideration. In accordance with neoclassical theory of rational choice interest vel rationality means optimal outcome which results from calculating gains from alternatives at disposal on the one hand and anticipated costs on the other hand. From new-institutionalist perspective a rational individual, apart of anticipated consequences, is interested also in applying social rules in strive to reach satisfactory outcome. These findings constitute the body of the paper, with theoretical material being deliberately selected down to thinking in terms of methodological individualism. The paper opens with pre-individualist-rationalist thinking. The review closes with summarizing remarks.

**Keywords:** rationality, preferences, institutionalism, methodological individualism

**Kod JEL:** B3







DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-29

**Urszula Zagóra-Jonszta\***

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

## ROZWAŻANIA O PODATKACH DAVIDA RICARDA I JOHNA STUARTA MILLA

### STRESZCZENIE

Celem artykułu jest przedstawienie poglądów dotyczących podatków dwóch największych, obok Adama Smitha, klasyków angielskich – Davida Ricardo i Johna Stuarta Milla. Krocząc ścieżką wyznaczoną przez mistrza, wyznawali zbliżone do niego poglądy, akceptując niskie, liniowe podatki i preferując pośrednią formę opodatkowania.

**Słowa kluczowe:** David Ricardo, John Stuart Mill, podatki, polityka podatkowa

### Wprowadzenie

Adam Smith stworzył podstawy ekonomii klasycznej i określił kierunek dalszego jej rozwoju. Drogą wyznaczoną przez Smitha kroczyli dwaj wielcy przedstawiciele ekonomii klasycznej: David Ricardo – jego następca i John Stuart Mill – uważany za epigona szkoły. Również w kwestii podatków obaj pozostawali pod wpływem mistrza. Ich poglądy, mocno związane z utylitaryzmem, podkreślały znaczenie liberalizmu gospodarczego dla sprawnego funkcjonowania państwa. W tym kontekście rozważali kwestię podatków i ich roli.

---

\* E-mail: [urszula.zagora-jonszta@ue.katowice.pl](mailto:urszula.zagora-jonszta@ue.katowice.pl)

Celem artykułu jest przedstawienie ich poglądów dotyczących podatków oraz zwrócenie uwagi na dużą zbieżność stanowisk w tej kwestii.

## 1. David Ricardo o podatkach w rolnictwie

Następcą i kontynuatorem teorii Smitha był David Ricardo, żyjący na przełomie XVIII i XIX w., w czasach rewolucji przemysłowej. Społeczeństwo angielskie nie było już wielką rodziną, jak widział je Smith. Dwa zwalczające się obozy: przemysłowcy i landlordowie, walczyli o wpływy. Terenem walki był Parlament, w którym zasiadał również Ricardo, broniąc interesów przemysłowców (Heilbroner, 1993, s. 69–74). Spośród 32 rozdziałów swojej najważniejszej pracy *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, aż 12 poświęcił podatkom. Ricardo (1957, s. 168) rozpoczyna rozważania na temat podatków słowami: „Podatki są częścią produktu ziemi i pracy całego kraju, oddawaną do dyspozycji rządu. Płaci się je zawsze w końcu z kapitału lub z dochodu kraju”. Przyjął smithowskie zasady polityki podatkowej, akceptując niskie i proporcjonalne podatki, a sprzeciwiając się progresji podatkowej i wysokim obciążeniom fiskalnym (King, 2013, rozdz. 6). Uważał, że wszystkie podatki ograniczają zdolność akumulacji, obciążając albo kapitał, albo dochód. Obciążając kapitał zmniejszają fundusz na działalność produkcyjną, obciążając dochód – ograniczają akumulację lub konsumpcję (Spiegel, 1991, s. 333–334). W kolejnych rozdziałach zajął się analizą podatków od płodów rolnych, od renty, dziesięciną, podatkiem gruntowym, od złota, od domów, od zysków, od płac, od towarów niebędących płodami rolnymi, opłatami na ubogich oraz podatkami, które płaci producent. Zaznaczał, że każdy podatek nałożony na rolnika podnosi cenę płodów rolnych obciążając konsumenta. Ponadto podatek od płodów rolnych, podobnie jak podatek od artykułów pierwszej potrzeby, wywoła wzrost płac roboczych, a tym samym spadek zysków. Mimo iż można mu było zarzucić, że:

- jest podatkiem nierównomiernym, gdyż podnosząc płace i obniżając zyski obciąża farmera, kupca i fabrykanta, a pozostawia nieopodatkowany dochód właściciela ziemskiego, kapitalisty pieniężnego oraz innych, którzy mają stałe dochody;
- od wzrostu cen do wzrostu płac upłynie sporo czasu, w ciągu którego robotnik będzie żył w nędzy;

- wzrost płac i spadek zysków działa podobnie jak naturalna nieurodzajność ziemi i zniechęca do akumulacji;
- wzrost cen płodów rolnych podniesie ceny wszystkich towarów, w skład których one wchodzi, przez co spadnie konkurencyjność produkcji krajowej w stosunku do zagranicy (Ricardo, 1957, s. 179),

to jednak Ricardo obala wszystkie powyższe zarzuty. W pierwszym przypadku uważał, że poprzez bezpośrednie nałożenie podatku od renty gruntowej i od procentu z kapitału obejmie się podatkiem również pozostałą resztę właścicieli. W drugim przypadku wzrost cen może zależeć również od innych przyczyn, takich jak: zbyt mała podaż towarów, wzrost popytu wywołujący wzrost kosztów produkcji, spadek wartości pieniądza oraz opodatkowanie artykułów podstawowych (Ricardo, 1957, s. 180). Ponadto nie uważał, że czas upływający między wzrostem cen a wzrostem płac będzie tak długi, aby znacząco zaciążył na sytuacji ekonomicznej robotnika (Ricardo, 1957, s. 186). W trzecim przypadku twierdził, że oszczędzać można zarówno na wydatkach poprzez obniżenie wartości towarów, jak i na produkcji poprzez wzrost stopy zysku. Jeśli podatek nie wpływa na dochody, musi wpływać na wydatki. Jednak lepiej jest opodatkować dochody (Ricardo, 1957, s. 186–188). W czwartym przypadku wzrośnie prawdopodobnie cena tych towarów, jednak nie proporcjonalnie do podatku, jednocześnie spadną ceny pozostałych towarów. Wzrost cen może na krótko zakłócić eksport, ale nie obniży konkurencyjności kraju na rynkach zagranicznych (Ricardo, 1957, s. 189–193).

Podatek od renty obciążał właściciela ziemi i nie był przierzucany. Płacili go tylko posiadacze lepszych od najgorszych działek ziemi, ponieważ Ricardo uważał, że najgorsze działki nie przynoszą renty (Ricardo, 1957, s. 194–195).

Dziesięcina stanowiła podatek od produkcji rolnej brutto i podobnie jak podatki od płodów rolnych była przierzucana na konsumentów. Obciążała wszystkie, nawet najgorsze działki ziemi, podnosząc cenę płodów rolnych. Była podatkiem równomiernym (Ricardo, 1957, s. 198).

Podatek gruntowy, płacony przez właścicieli ziemskich, pobierany w skali proporcjonalnej do renty gruntowej, nie miał wpływu na cenę płodów rolnych. Nałożony na całą ziemię uprawną, bez uwzględnienia jej jakości, podnosił cenę zboża proporcjonalnie do podatku, jaki płacił rolnik uprawiający najgorsze grunty. W przeciwieństwie do Smitha, który uważał, że płaci go zawsze właściciel ziemski, Ricardo twierdził, iż w głównej mierze obciąża on konsumentów. Zarówno dzierżawcy, jak

i właściciele ziemi otrzymywali wyrównanie w postaci wzrostu cen płodów rolnych i płacili podatki tylko w takim stopniu, w jakim byli konsumentami artykułów rolnych. „(...) podczas gdy tym podatkiem dotknięte zostają płace, a przez nie stopa zysków, właściciele ziemscy nie tylko nie ponoszą w pełni udziału w takim podatku, ale stanowią szczególną klasę, którą zupełnie z niego zwolniono” (Ricardo, 1957, s. 208). Już w 1815 roku pisał, że interesy posiadaczy ziemskich są sprzeczne z interesami wszystkich pozostałych klas (Ricardo, 1965, s. 21). Reprezentował interesy kapitalistów, których spadające zyski wynikały ze wzrostu renty gruntowej. Wzrost liczby ludności powodował konieczność uprawiania coraz gorszych działek ziemi, rosła więc cena płodów rolnych, co zmuszało kapitalistów do podwyższania płac robotnikom kosztem własnych zysków. Właściciel ziemski, „który nie robił niczego poza pobieraniem swoich czynszów – siedział sobie beczynnie i patrzył, jak jego renta wzrasta” (Heilbroner, 1993, s. 86). Jednak, w przeciwieństwie do H. George’a, nigdy nie był zwolennikiem nacjonalizacji ziemi i wprowadzenia jedyne go podatku od landlordów (King, 2013, rozdz. 6).

Zdaniem Ricarda wszystkie podatki podnosiły wartość wymienną towarów, co zniechęcało i do uprawy (w przypadku podatków rolnych), i do produkcji (w przypadku podatków pozostałych) (Spiegel, 1991, s. 334). Polemizował z Sayem, który twierdził, że właściciel ziemski dzięki swej pracowitości, oszczędności i umiejętności zwiększa swój roczny dochód. Ricardo uważał, że właściciel ziemski nie może być oszczędny, pracowity i pokazać swoich umiejętności, jeśli nie gospodaruje osobiście na roli. Jeśli zaś sam uprawia ziemię, to zachowuje się jak farmer i kapitalista, a nie jak właściciel ziemi (Ricardo, 1957, s. 211–212). Widać tu wyraźnie niechęć Ricarda do landlordów. W Parlamencie bronił interesów przedsiębiorców, występując przeciwko ustawom zbożowym, korzystnym dla wielkiej własności ziemskiej, ponieważ podnosiły cenę płodów rolnych. To zaś zmuszało kapitalistów do podwyżki płac robotnikom kosztem zysków. Jak słusznie spostrzegła Galbraith, Ricardo był autorem „największego traktatu na temat niezасłużonych dochodów ziemian” (Galbraith, 1991, s. 101).

## 2. Ricardo o pozostałych podatkach

Rozpatrując podatek od złota, Ricardo pisał: „Istnieją dwa rodzaje podatków od złota. Jeden od ilości złota znajdującego się w danym czasie w obiegu, drugi zaś od ilości wydobywanej w ciągu roku w kopalniach. Oba podatki mają tendencję do

zmniejszenia ilości złota i podniesienia jego wartości. Żaden z nich nie może jednak zwiększyć wartości złota, dopóki nie zmniejszy się jego ilości. Dlatego też podobne podatki będą obciążały właścicieli pieniędzy przejściowo, dopóki nie zmniejszy się podaż złota, w końcu jednak tę ich część, która obciąży na stałe społeczeństwo, zapłaci właściciel kopalni wskutek zmniejszenia jego renty oraz nabywcy tej części złota, która jest w użyciu jako towar, sprawiający ludziom przyjemność, nie zaś jako środek cyrkulacji” (Ricardo, 1957, s. 226). Ricardo był zwolennikiem ilościowej teorii pieniądza i szkoły pieniężnej, zakładającej, że w obiegu może się znajdować taka ilość pieniędzy, jaka odpowiada zdeponowanemu w banku złotu.

Nie tylko złoto było towarem, którego ilości nie można w krótkim czasie zmniejszyć. Do tej kategorii należały również domy. Ricardo twierdził, że podatek od domów powoduje spadek popytu na domy lub obniżenie czynszu. Tak czy inaczej, mimo iż formalnie nakłada się go na lokatora, obciąża właściciela budynku.

„Ciężary państwowe należy rozkładać na wszystkich odpowiednio do ich środków; jest to jedna z czterech zasad, które wymienił Adam Smith i na których powinien opierać się każdy system podatkowy” (Ricardo, 1957, s. 230).

Podatki od płac podnosiły płace i dlatego według Ricarda obniżały zyski z kapitału (Spiegel, 1991, s. 334). „Podatek od płac jest wyłącznie podatkiem od zysków” – pisał (1957, s. 245). Podatki zmniejszające ilość kapitału powodują spadek realnych funduszy przeznaczonych na utrzymanie pracy, obniżając popyt na nią. Rozpatrywał różne warianty wpływu tego podatku na płace, zyski, ceny towarów itp. polemizując ze Smithem i Buchananem. W rezultacie uznał, że podatek od płac obciąża tylko zyski fabrykanta i nie jest kompensowany wzrostem cen towarów przemysłowych. Zgadzał się ze Smithem, że podatki od towarów luksusowych nie powodują zwwyżki cen innych towarów i że płacą je konsumenci. Nie zgadzał się jednak z jego opinią, że podatki od towarów pierwszej potrzeby podnoszą płace, a tym samym prowadzą do podwyżki cen wszystkich towarów przemysłowych oraz że podatki od artykułów pierwszej potrzeby pokrywają w ostateczności częściowo właściciele ziemscy, otrzymując mniejszy czynsz dzierżawny, a częściowo bogaci konsumenci (Ricardo, 1957, s. 267). To doprowadziło Smitha do wniosku, że podatki od towarów pierwszej potrzeby oraz od płac nie powinny być nakładane w dobrej pojętym interesie własnym klas wyższych. W 1823 roku Ricardo sformułował tzw. regułę edynburską, która sugerowała, aby „negatywne skutki opodatkowania w sferze gospodarczej i społecznej oceniać przez pryzmat zakresu podatkowej in-

gerencji w podział dochodu i majątku ukształtowany przez mechanizm rynkowy” (Wołowicz, 2010, s. 314).

Ricardo twierdził też, że bez względu na to, czy podatek pobiera się z dochodu, czy z kapitału, zmniejsza on ilość towarów, które można by opodatkować. Jeśli obywatel musi zapłacić określoną kwotę podatku uszczuplając tym samym swój dochód, o taką kwotę mniej nabędzie towarów, czyli zmniejszy swój popyt. Spadnie zatem produkcja.

Ostrzegał przed nadmiernym fiskalizmem spowodowanym długiem publicznym. Po opodatkowaniu towarów luksusowych rząd może większy nacisk położyć na opodatkowanie dochodów i własności, co przeczyłoby zasadom zdrowej ekonomii. Wyraźnie widać tu, że Ricardo chętniej widział stosowanie podatków pośrednich, zwłaszcza nakładanych na towary luksusowe, aniżeli bezpośrednich. W rozważaniach wokół podatków, i nie tylko, inspirował się poglądami Smitha. „Te z jego myśli, które miały największe znaczenie i trwałość, wywodziły się ze Smitha lub miały na celu poprawianie jego teorii” (Galbraith, 1991, s. 95). Nie bez powodu Ricardo zyskał opinię wielkiego kontynuatora spuścizny smithowskiej, prostującego jego teorię.

Warto też w tym miejscu wspomnieć o nierozstrzygniętym dotąd sporze wokół tzw. ekwiwalencji ricardiańskiej. Zakłada ona, iż niezależnie od źródła finansowania wydatków rządowych (z podatków, poprzez emisję obligacji lub zaciągnięcie pożyczki pieniężnej) zagregowany popyt nie ulegnie zmianie. Wzrost wydatków budżetowych będzie skutkował albo natychmiast, albo w przyszłości podwyżką podatków. Jeżeli rząd obniży podatki przy niezmiennych wydatkach lub zwiększy wydatki przy niezmiennych podatkach, to w przyszłości będzie musiał podnieść podatki w celu pokrycia deficytu. Teoremat ricardiańskiej ekwiwalencji głosił, że mimo iż na skutek obniżki podatków podatnicy aktualnie dysponują większą gotówką, nie zwiększą konsumpcji lecz oszczędności, przewidując wzrost podatków w przyszłości. Takie działanie wynika z zapobiegliwości oraz z troski o sytuację materialną przyszłych pokoleń. Polityka fiskalna, mająca na celu pobudzenie popytu staje się więc nieskuteczna, co przeczy założeniu teorii Keynesa. Ricardo najpierw sformułował, a następnie odrzucił tę koncepcję. Współcześnie do teorematu odniósł się m.in. Robert Barro, przedstawiciel nowej makroekonomii klasycznej, według którego wzrost deficytu budżetowego i długu publicznego oznacza wzrost podatków w przyszłości celem spłaty długu i spowoduje wzrost oszczędności gospodarstw do-

mowych. Wynika stąd, że zarówno deficyt budżetowy, jak i dług publiczny mają neutralny wpływ na gospodarkę. Barro mocno broni ricardiańskiej ekwiwalencji, wdając się w polemikę z wieloma uznanymi ekonomistami, zwłaszcza zwolennikami nowej ekonomii keynesowskiej (np. G. Mankiwem) (Krawczyk, 2007, s. 116–117).

### 3. Johna Stuarta Milla poglądy na temat podatków

Ostatni z klasyków, uważany za epigona ekonomii klasycznej John Stuart Mill, również poświęcił podatkom sporo uwagi (5 rozdziałów) w drugim tomie swego najważniejszego dzieła *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*. Rozważania na temat podatków rozpoczął od omówienia zasad podatkowych Smitha, zatrzymując się na zasadzie równości, która jego zdaniem jest nieprawidłowo interpretowana. Równość opodatkowania oznacza równość ofiary. Udział jednostki w pokrywaniu wydatków rządu powinna być taka, aby nie odczuwała ona ani mniej, ani więcej przykrości niż inna jednostka. Na przykład nie można narzucić podatku pogłównego wszystkim po równo (Mill, 1966, s. 654). Słusznie zauważył, że dziesiąta część płacona z niskiego dochodu jest większym ciężarem dla podatnika niż ta sama część płacona z większego dochodu. Wobec tego bardziej sprawiedliwy był stopniowany podatek majątkowy, którego odsetek rósł wraz z wielkością dochodu (Mill, 1966, s. 567).

Jako typowy klasyk, wypowiadał się jednak przeciwko progresji podatkowej. „Opodatkowanie większych dochodów wyższymi odsetkami niż małych jest nakładaniem podatku na pracowitość i oszczędność, nakładaniem kary na ludzi za pracowanie ciężiej i oszczędzanie więcej niż ich bliźni” (Mill, 1966, s. 571). Tylko przy spadkach i zapisach progresja podatkowa była dozwolona. Zasada równego traktowania podatnika, którą wyznawał, oznaczała taką samą ofiarę finansową lub taką samą stratę w dobrobycie (Wołowiec, 2010, s. 318). Uważał, że „ludzie winni być opodatkowani nie w stosunku do tego, co mają, lecz co mogą przeznaczyć na wydatki”. Zdawał sobie sprawę z tego, że tę zasadę trudno bezwzględnie stosować, ale trzeba starać się przynajmniej realizować ją na tyle, na ile jest to możliwe (Mill, 1966, s. 584). W tym kontekście odniósł się do renty, traktując ją jako niezpracowany dochód. Uznał, iż jeśli istnieje rodzaj dochodu stale zmierzający do wzrostu bez wysiłku czy ofiary ze strony właściciela, i jeśli owi właściciele stale się bogacą, mimo że nic nie robią w tym kierunku, to państwo powinno zawłaszczyć

przyrost bogactwa lub jego część na korzyść społeczeństwa. Z wielką zaciętością dowodził: „Zwykły postęp społeczeństwa, porastającego w bogactwo, zmierza we wszystkich czasach do powiększania dochodów właścicieli ziemskich, do dawania im zarówno większej ilości, jak większej stosunkowej części bogactwa społeczeństwa, niezależnie od wszelkiego trudu czy nakładu, jaki ponoszą. Bogacą się oni nawet śpiąc, bez pracy, bez ryzyka lub oszczędzania. Jakie mają oni prawo na podstawie ogólnych zasad sprawiedliwości społecznej do tego przybytku bogactwa? W czym byliby poszkodowani, gdyby społeczeństwo od początku zastrzegło sobie prawo do opodatkowania samorzutnego wzrostu renty najwyższą stawką, jaka się okaże konieczna ze względu na potrzeby skarbu?” (Mill, 1966, s. 586). Proponował oszacować całą wartość ziemi i tę terażniejszą wartość zwolnić od podatku. Następnie po upływie pewnego czasu, kiedy nastąpi wzrost ludności i kapitału społecznego, znowu oszacować wartość ziemi i otrzymaną różnicę opodatkować. Wyraźnie podkreślał, że należy opodatkować dochód, a nie kapitał (Mill, 1966, s. 590). Przestrzegał przed przeciążeniem podatkami, mogącymi zrujnować nawet najpracowitsze społeczeństwo. Gdy podatnik nie wie, ile będzie płacił podatku (dowolność), to pracowitość i oszczędność przestają się opłacać. „Nie ma podatku, który by nie był częściowo płacony z tego, co w przeciwnym razie byłoby zaoszczędzone: nie ma podatku, którego suma – gdyby był darowany – byłaby w całości użyta na powiększenie wydatków, a nie odłożona w jakiejś części na przyrost kapitału. (...) Dlatego wszystkie podatki są w pewnym znaczeniu częściowo płacone z kapitału, a w biednych krajach niemożliwe jest nałożenie jakiegoś podatku, który by nie hamował wzrostu bogactwa narodowego” (Mill, 1966, s. 593). Anglia była tak bogata, że gromadziła kapitał nie tylko dla siebie, lecz dla połowy świata, pokrywała całość swych wydatków publicznych ze swych nadwyżek i jej bogactwo było prawdopodobnie tak wielkie, jak gdyby wcale nie miała podatków. Mill uważał, że podatki zmniejszają środki nie na produkcję, ale na przyjemności.

Mill podzielił podatki na pośrednie i bezpośrednie. Te pierwsze były przerzucane, do nich zaliczył akcyzę i cło. Przykładem drugiego był podatek od renty grunтовой, który spadał na właściciela ziemskiego i którego nie mógł przerzucić. Zastanawiał się, które podatki są bardziej pożądane: bezpośrednie czy pośrednie? Uznał, że w Anglii sympatie zwracają się ku opodatkowaniu pośredniemu. Anglik nie lubił poborcy podatkowego i słuchania stanowczego żądania płacenia podatku. Jednak z drugiej strony, opłacając podatki bezpośrednie, każdy wiedział, ile musi zapłacić.



„Gdyby wszystkie podatki były bezpośrednie, opodatkowanie byłoby znacznie bardziej zrozumiałe niż teraz i istniałaby pewność oszczędności w wydatkach publicznych, której obecnie nie ma”, chociaż ubolewał, że ma ona coraz mniejsze znaczenie w praktyce (Mill, 1966, s. 659). Podatków pośrednich nie widać, a bezpośrednie tak, od razu wiadomo, kto ile płaci. Podatki pośrednie miały tę przewagę, że zabierano je w czasie i w sposób najbardziej dogodny dla podatnika. Płacono je wtedy, gdy dokonywano zapłaty, czyli podatek nie powodował dodatkowego kłopotu, ponadto podatnik wybierał sobie miejsce i czas zapłaty. Jednak największym zarzutem przeciw podatkom bezpośrednim była „niemożliwość słusznego ich wymierzenia bez sumiennego współdziałania ze strony podatników, którego nie można się spodziewać w obecnym niskim stanie moralności publicznej. W przypadku podatku dochodowego widzieliśmy już, że o ile nie uzna się za możliwe zupełne zwolnienie oszczędności od podatku, nie da się ustalić ciężaru podatku w stosunku do tych, których dochód pochodzi z przedsiębiorstw lub wolnych zawodów ze znośnym przybliżeniem do zasad słuszości” (Mill, 1966, s. 663). Gdyby pobierano tylko podatek od nieruchomości, to ludzie tłoczyliby się w domach, by płacić go jak najmniejszy. Popierał podatek od dóbr luksusowych, od przedmiotów zbytku (Mill, 1966, s. 665–666). Proponował pozostawienie pewnej części dochodu wolnej od podatku, na przykład 50 funtów rocznie (Mill, 1966, s. 568). To minimum nie powinno być wyższe od sumy wystarczającej na konieczności życiowe ludności (Mill, 1966, s. 603).

Trudno było, według Milla, zastosować w praktyce zasadę sprawiedliwego wymiaru podatku dochodowego, dlatego proponował, aby nakładać go tylko w wyjątkowych sytuacjach nagłych potrzeb kraju (Mill, 1966, s. 607).

Podobnie jak Smith i Ricardo, omówił wszystkie rodzaje podatków zastanawiając się nad ich skutecznością. W konkluzji zanotował: „Wszystkie podatki, stwarzające przeszkody w sprzedaży ziemi czy innych narzędzi produkcji, muszą być potępione” dlatego, że sprzedaż zwiększa produktywność; ten kto sprzedaje, nie może z tego wyżyć, a ten kto kupuje, podniesie dochód z tego, co kupił (Mill, 1966, s. 651).

Kończąc swoje rozważania wokół podatków, konkludował: „1) Czerpać możliwie jak największy dochód z tych rodzajów przedmiotów, które się najbardziej wiążą z próżnością, a najmniej z prawdziwą przyjemnością, jak np. droższe gatunki przedmiotów osobistego użytku lub służące do ozdoby; 2) Kiedy tylko to jest możliwe, żądać podatku nie od producenta, lecz bezpośrednio od konsumentów, gdyż pobierany od producenta podnosi cenę zawsze o więcej, a często o dużo więcej niż

sama suma podatku. (...) 3) Ponieważ jedynymi pośrednimi podatkami przynoszącymi duży dochód są podatki nałożone na przedmioty powszechnego lub bardzo ogólnego spożycia i ponieważ z tego względu trzeba, ażeby istniały pewne podatki od rzeczywistego zbytku (...) podatki te powinny być, jeśli to możliwe, tak pomyślane, by ich ciężar spadający na małe, średnie i duże dochody rozkładał się równomiernie” (Mill, 1966, s. 667–669). Ponieważ jednak nastęrczało to dużo problemów, bo np. herbatę, kawę, cukier, alkohol trudno tak opodatkować, by biedni nie ponieśli więcej, niż należną od nich część ciężaru, proponował, aby wyżej opodatkować droższe gatunki tych towarów. „4) O ile to możliwe, opodatkowanie powinno być skoncentrowane na niewielu przedmiotach niż rozproszone na wielu, żeby był mniejszy koszt poboru; 5) Spomiędzy przedmiotów zbytku ogólnej konsumpcji opodatkowanie powinno dotyczyć głównie wyrobów alkoholowych, bo podatek w sposób naturalny ograniczy ich spożycie; 6) Opodatkowanie winno być ograniczone do dóbr importowanych, bo to rodzi mniej złych skutków ubocznych; 7) Żaden podatek nie może być tak wysoki, by skłaniał do omijania go, by tworzył klasę łamiących prawo osobników, przemytników” (Mill, 1966, s. 669–670). Wczytując się uważnie w powyższe zalecenia Milla można stwierdzić, że wpisywały się one w główny nurt zapoczątkowany przez Smitha i kontynuowany przez Ricarda oraz innych klasyków, dla których cztery zasady podatkowe sformułowane przez ojca klasycznej ekonomii wytyczały kierunek rozumowania w podejściu do podatków.

## Podsumowanie

Zaprezentowane stanowiska dwóch, najważniejszych po Adamie Smith, przedstawicieli angielskiej ekonomii klasycznej wobec podatków, ich rodzajów i skutków, jakie wywoływały w gospodarce, pozwalają na sformułowanie pewnych końcowych wniosków.

Ricardo i Mill kroczyli ścieżką wytyczoną przez Smitha, przyjmując jego spojrzenie na kwestię podatków.

Byli zwolennikami w miarę niskich i proporcjonalnych podatków.

Zwracali uwagę na negatywne skutki ich pobierania, jednocześnie zdając sobie sprawę z konieczności ściągania tego typu świadczeń.

Za bardziej sprawiedliwe uważali podatki pośrednie, zwłaszcza od towarów luksusowych, w przypadku których konsument miał większe prawo wyboru.

Obaj byli zwolennikami opodatkowania właścicieli ziemskich.

Dla obu rozważania wokół podatków stanowiły ważną część ich teorii ekonomicznej.

## Literatura

- Galbraith, J.K. (1991). *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*. Warszawa: PWE.
- Heilbroner, R.L. (1993). *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*. Warszawa: PWE.
- King, J.E. (2013). *David Ricardo*. London: Palgrave Macmillan.
- Krawczyk, M. (2007). *O neutralności długu publicznego. Wokół ricardiańskiego teorematu ekwiwalentności – R. Barro, J. Tobin i inni*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Mill, J.S. (1965). *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowanie do filozofii społecznej*. T. 2. Warszawa: PWN.
- Ricardo, D. (1957). *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*. Warszawa: PWN.
- Ricardo, D. (1965). *Works and Correspondence*. T. 4. P. Sraffa (red.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Spiegel, H.W. (1991). *The growth of economic thought*. London: Duke University Press.
- Wołowicz, T. (2010). *Zasada sprawiedliwości w opodatkowaniu*. W: A. Nalepka, A. Ujwara-Gil (red.), *Organizacje komercyjne i niekomercyjne wobec wzmożonej konkurencji oraz wzrastających wymagań konsumentów*. Nowy Sącz: Wyższa Szkoła Biznesu – National-Louis University w Nowym Sączu.

## CONSIDERATIONS ABOUT THE TAXES BY DAVID RICARDO AND JOHN STUART MILL

### Abstract

This article presents views on the taxation professed by the two largest British classics, next to Adam Smith – David Ricardo and John Stuart Mill. Walking the path designated by the master they professed similar views, accepting low, linear taxes and preferring indirect form of the taxation.

**Keywords:** David Ricardo, John Stuart Mill, taxes, policy of taxes

**Kod JEL:** B12





DOI: 10.18276/sip.2016.44/2-30

**Ewa Zeman-Miszewska\***

## WSPÓLNOTY LOKALNE – OBSZAR PRZEMIAN INSTYTUCJONALNYCH

### STRESZCZENIE

Problemy przemian instytucjonalnych zachodzących we współczesnej gospodarce rynkowej mogą być rozpatrywane z różnych punktów widzenia, a jednym z nich jest perspektywa wspólnoty lokalnej tworzącej podstawowe, możliwe do bezpośredniego oglądu otoczenie człowieka. Wspólnoty lokalne, które uznawane są za podstawę tworzonego oddolnie społeczeństwa demokratycznego, mogą być różnie definiowane. Niewątpliwie podstawą ich konstituowania jest świadomość wspólnego interesu związanego z użytkowanym terytorium. Społeczności związane miejscem zamieszkania, podobnie jak i inne nawet niewielkie grupy, połączone wspólnym interesem, mają zdolność do tworzenia własnych instytucji dla zapewnienia efektywności podejmowanych działań. Przerwanie procesów ewolucji instytucji zachodzące w wyniku nowych okoliczności zewnętrznych dezintegruje środowiska lokalne. Zmiany lokalnych norm i reguł zachowań tworzą ryzyko zaniku społeczności lokalnych lub całkowitej zmiany charakteru wspólnot.

**Słowa kluczowe:** wspólnota lokalna, instytucje, zmiany instytucjonalne

---

\* E-mail: e.m.miszewscy@ue.katowice.pl

## Wprowadzenie

U podstaw przyjętych rozważań leży refleksja dotycząca przesłanek powstania i ewolucji instytucji gospodarczych. Opracowanie ma na celu wskazanie zakresu i uwarunkowań przeobrażeń instytucji lokalnych. Instytucje rozumiemy tu jako normy oddziałujące na zachowania grup społecznych lub szerszych zbiorowości na różnych szczeblach organizacji życia społecznego. Mogą zostać one sformalizowane lub pozostać instytucjami nieformalnymi. Mogą być uświadamiane przez tych, którzy działają zgodnie z „zadanymi” przez nie regułami lub też nieuświadamiane i oddziałujące na nich poprzez „matrycę instytucjonalną” będącą niejako ukształtowaną historycznie zbiorową pamięcią i wiedzą.

Powstające instytucje są efektem kumulacji wiedzy i doświadczeń podmiotów stanowiących określoną społeczność. Podlegają one permanentnej ewolucji i są stopniowo, czasem w sposób niezauważalny, „oswajane” i internalizowane. Zwykle przyczyn zachodzących zmian/transformacji instytucji upatruje się w różnorodności podmiotów kreujących różnorodne rozwiązania w nowych warunkach środowiska (Lissowska, 2008, s. 21). Powstają one zatem w wyniku interakcji jednostek i grup społecznych jako efekt ich dążenia do realizacji celów lub też w odpowiedzi na zmieniające się wyzwania stwarzane przez otoczenie. Wspólny interes uczestników grup społecznych konstytuuje między nimi relacje i więzi i sprzyja uczestnictwu w kształtowaniu instytucji. Z punktu widzenia realizowanych celów może się jednak okazać, że instytucje tworzone przez różne grupy społeczne są nie tylko wzajemnie niekompatybilne, ale i kolizyjne. W dłuższym okresie konstytuuje je więc kompromis i/lub siła polityczna i ekonomiczna grup uczestniczących w tych procesach. W odniesieniu do układów gospodarczych efektem ewolucji jest pewien ład, umożliwiający bardziej bądź mniej sprawny przebieg procesów gospodarczych oraz efektywną realizację celów działań na różnych szczeblach organizacji życia społecznego. Powstałe instytucje nieformalne jak i formalne tworzą możliwość redukcji:

- niepewności we wzajemnych relacjach pomiędzy podmiotami społecznymi oraz
- kosztów transakcji pomiędzy podmiotami gospodarczymi.

Według Northa (2014) powstawanie i ewolucja instytucji związane są z efektywnością adaptacyjną konkretnych społeczności. Rdzeniem instytucji jest wspomniana już matryca instytucjonalno-organizacyjna, której istotą są reguły i zasady funkcjonowania nagromadzone dzięki doświadczeniom tworzących go społeczno-

ści, emitujące często nieuświadomiane impulsy dla określonych działań. Kształtują się one w długim okresie ewolucji norm nieformalnych i nie można ich stworzyć z dnia na dzień. Próby przyspieszenia tego procesu w wyniku decyzji administracyjnych zamykają społeczeństwo w sztywnych ramach zmniejszając jego efektywność adaptacyjną<sup>1</sup>. Interwencje państwa mogą być skuteczne na krótką metę i muszą być w porę zaniechane. Rozwój jest często dziełem szczęśliwego trafu, a nie intencją twórców. Długotrwała ingerencja władz administracyjnych w powstałe w wyniku ewolucji instytucje grozi niższą efektywnością adaptacyjną społeczności niż wynikałoby to z pierwotnych treści matrycy instytucjonalnej.

## 1. Ewolucja instytucji i skutki przerwania jej ciągłości

Zmiany ewolucyjne mają charakter permanentny i zachodzą we wszystkich systemach społecznych i gospodarczych. W szerokim ujęciu można uznać, że są naturalnym przejawem adaptacji jednostek, a następnie grup i większych społeczności, do zmieniających się warunków otoczenia (von Hayek, 1945a, s. 524). Inicjowane są na poziomie jednostkowym przede wszystkim na płaszczyźnie instytucji nieformalnych (Hodgson, 2003). Ich upowszechnienie i akceptacja pociąga za sobą zmiany instytucji formalnych (Lissowska, 2008, s. 21; von Hayek 2004, s. 41–42). Gwałtowne zmiany zakłócające ciągłość ewolucji mogą wywołać zasadniczą rozbieżność między nowymi instytucjami a regułami „matrycy”. Należą do nich przede wszystkim zmiany ustrojowe oraz procesy globalizacyjne, a zwłaszcza związane z nimi zmiany kulturowe technologiczne i komunikacyjne.

Przerwanie procesów ewolucji instytucji zachodzące w wyniku nowych okoliczności zewnętrznych na przykład w okresach rewolucyjnych zmian ustrojowych wymaga odniesień do dotychczasowych uwarunkowań aksjologicznych. Oznacza bowiem zwykle demontaż dotychczas istniejących instytucji formalnych i wprowadzanie w ich miejsce nowych, zgodnych z logiką nowo utworzonego systemu. Tworzone nowe instytucje z natury swej obarczone są sprzecznościami między nimi a instytucjami dotychczasowymi, a także między nimi a instytucjami wywodzącymi się z innych porządków instytucjonalnych. Wymaga to szczególnej staranności w popularyzowaniu ich założeń i pokazywaniu przyczyn, konieczności i konsekwencji przyjęcia określonych instytucji. Szczególne znaczenie mają tu instytucje formalne,

<sup>1</sup> North przytacza tu przykład Związku Radzieckiego.

które powstają w wyniku szeregu okoliczności zewnętrznych (związanych między innymi z adaptacją praw wynikających z przynależności do międzynarodowych ugrupowań integracyjnych czy też uczestnictwem w objętych ponadnarodowymi regulacjami przedsięwzięciach gospodarczych). Kształtują się one pod bezpośrednim wpływem państwa, tworzącego nowe bądź ratyfikującego określone zewnętrzne normy prawne. Istotny wpływ na ich treści mają także spontaniczne gospodarcze i nieekonomiczne procesy społeczne i naturalne oraz instytucje nieformalne (Konradowicz, 2011, s. 84–104).

Systemy, które osiągnęły pewną dojrzałość, i które „okrzepły” nie doświadczając wielokrotnych gwałtownych, rewolucyjnych zmian, rzadziej są narażone na zakłócenie spójnych reguł dotychczasowych instytucji. Współcześnie dotyczy to przede wszystkim krajów, w których po drugiej wojnie światowej nie zostały zahamowane procesy demokratyzacji i rozwijała się gospodarka rynkowa. W krajach byłego bloku sowieckiego zmiany o charakterze ustrojowym są przyczyną co najmniej dwukrotnego (bezpośrednio po drugiej wojnie światowej, a następnie po 1989 roku) zerwania z „oswojonym” porządkiem instytucjonalnym. Bez wątplenia miało to negatywny wpływ na poczucie stabilności i zaufania wobec innych podmiotów, przede wszystkim tych, które reprezentują władzę. „Trauma społeczna” wywarła w nich negatywny wpływ na kapitał społeczny (Sztompka, 2002). Jej efektem jest przede wszystkim większa nieufność wobec nowych instytucji i mniejsza podatność na ich internalizację. Wspomniana trauma pogłębia się na skutek procesów globalizacyjnych, które wywołują zróżnicowane, lecz niewątpliwie widoczne skutki we wszystkich krajach świata, a szczególna rola przypada tu rewolucji informatycznej zakłócającej procesy „narastania wiedzy i doświadczeń”.

Procesy zachodzące we współczesnym świecie mają wpływ na głębokie przemiany społeczeństw w różnych systemach gospodarczych i politycznych oraz na różnych jego poziomach (mikro, mezo i makro). Przyczyny tych przemian to przede wszystkim: zmieniające się procesy komunikacji, a przede wszystkim likwidacja ich przestrzennych i czasowych ograniczeń, zmieniająca się struktura społeczna i zawodowa ludności, zmiana skali rynków, która sprzyja unifikacji modeli konsumpcji, a zarazem ubezwłasnowolnieniu konsumentów i właścicieli małych i średnich firm. Wspomniane procesy tworzą nowe relacje pomiędzy podmiotami i zmieniają postrzeganie dotychczasowych instytucji. Zmienia się charakter więzi społecznych, które coraz częściej stają się więziami wirtualnymi. Erozji ulegają kulturowe podsta-



wy systemów instytucjonalnych. Zmienia się charakter instytucji demokratycznych, które wobec coraz większej roli integracji ponadnarodowych, korporacji transnarodowych, mediów i rozmaitych grup lobbystycznych stają się często pozbawione realnego wpływu na procesy społeczne i gospodarcze pozostające formalnie w sferze ich oddziaływania.

## 2. Wspólnota lokalna i jej instytucje

Problemy przemian instytucjonalnych zachodzących we współczesnej gospodarce rynkowej mogą być rozpatrywane z różnych punktów widzenia, jednym z nich jest perspektywa wspólnoty lokalnej tworzącej podstawowe, możliwe do bezpośredniego oglądu otoczenie człowieka. Wspólnoty lokalne, które uznawane są za fundament tworzonego oddolnie społeczeństwa demokratycznego, mogą być różnie definiowane. Podstawą ich konstytuowania jest świadomość wspólnego interesu związanego z użytkowanym terytorium. Głównymi cechami wspólnoty będą zatem:

- wspólne, zwykle wyodrębnione administracyjnie terytorium,
- ograniczony, niewielki obszar,
- społeczność zamieszkująca ten obszar,
- więzi społeczne między mieszkańcami, wzajemne interakcje,
- wspólne potrzeby, cele i wartości,
- świadomość wspólnych interesów,
- lokalny patriotyzm.

Warunkiem koniecznym dla powstania wspólnoty jest akceptacja przez członków społeczności lokalnych wspólnych wartości i zasad. Tworzą one w układach lokalnych nie tylko poczucie bezpieczeństwa i związku emocjonalnego z miejscem, ale i poczucie odpowiedzialności za własny los. Jeśli wartości te nie są powszechnie akceptowane, społeczność lokalna pozostaje zbiorem zatimizowanych jednostek.

Miejsce/terytorium warunkuje organizację życia społecznego, gdyż stanowi pierwotne środowisko powstawania problemów egzystencjalnych i doświadczeń w radzeniu sobie z nimi. Jest miejscem, w którym dzieją się zarówno procesy realne, jak i regulacyjne. Społeczności związane miejscem zamieszkania, podobnie jak i inne nawet niewielkie grupy, połączone wspólnym interesem, mają zdolność do tworzenia własnych instytucji dla zapewnienia efektywności podejmowanych działań (Ostrom, 2013). Lokalne grupy społeczne stają się wspólnotami przede

wszystkim wtedy, gdy ich członkowie uczestniczą w tworzeniu instytucji lokalnych i przestrzegają ich zasad. Oswojona przez nie przestrzeń jest postrzegana wtedy jako bezpieczna.

Rozwój społeczności lokalnej i jej instytucji może mieć różny przebieg i nie każdy scenariusz prowadzi do powstania bądź utrwalenia wspólnoty<sup>2</sup>. Można wymienić co najmniej trzy możliwe zachowania społeczności lokalnych związane z uwarunkowaniami tworzenia i przemian instytucji:

- 1) Związane z dominującym wpływem czynników egzogenicznymi, polegające na podporządkowaniu się inicjatywom i instytucjom wprowadzanym z zewnątrz. Rozwój i kształt społeczności lokalnej tworzony przez impulsy zewnętrzne nie sprzyja ukonstytuowaniu się wspólnoty, a instytucje wywodzące się z „zewnątrz” są zwykle mniej efektywne niż te, które wyewoluowały z własnych tradycji i doświadczeń.
- 2) Postawa biernych obserwatorów wobec zewnętrznych oddziaływań nastawionych na realizację interesu jednostkowego, bądź krytycznych i sprzeciwiających się narzuconemu porządkowi lub wprowadzanym zasadom. Gwałtowne, wymuszone zewnętrznie zmiany przerywają ciągłość instytucjonalną i mogą się stać czynnikiem konsolidującym społeczności lokalne w sprzeczności wobec nich. Impulsy zewnętrzne mogą stać się czynnikiem tworzącym wspólnotę „przeciwko”, mogą też być czynnikiem dezintegrującym społeczności lokalne.
- 3) Rozwój endogeniczny – związany z demokratyczną zasadą stanowienia o sobie czy też z zasadą subsydiarności – sprzyja powstawaniu wspólnot lokalnych. Instytucje wywodzą się z własnych doświadczeń członków społeczności. Przyjęte rozwiązania formalne nawiązują do istniejących potrzeb i zdiagnozowanych problemów. Wykorzystują dotychczasowe doświadczenia i miejscowy potencjał, co sprzyja powstawaniu interakcji pomiędzy członkami wspólnoty. Wzmacnia to i rozwija istniejące między nimi dotychczasowe relacje. Struktura życia społeczności lokalnych jest wówczas uporządkowana zgodnie z akceptowanymi wartościami i instytucjami. Podstawowymi elementami konstytuowania wspólnot są zatem uznawane przez nie wartości,

---

<sup>2</sup> W opracowaniu wykorzystano ideę klasyfikacji scenariuszy rozwojowych organizacji K. Birkholzera.

a także wspólny interes związany z użytkowanym terytorium. Dotychczasowe instytucje stanowią „filtr” wobec instytucji wywodzących się ze środowisk zewnętrznych. Ich wpływ na układ lokalny jest zależny od efektów konfrontacji z uznawanymi systemami wartości i interesami lokalnymi.

Powstały lokalny ład instytucjonalny ułatwia powiązania i interakcje społeczne tym silniejsze, im jego zasady są bardziej skonkretyzowane. Uznawanie wspólnych wartości i zasad tworzy wśród członków społeczności nie tylko poczucie bezpieczeństwa, ale i związek emocjonalny z miejscem – „mniejszym niebem” (Szczepański, 2002). Modyfikacja adaptacyjna instytucji staje się przesłanką kolejnych zmian, North nazywa to „ewolucją narastającą”. Społeczności lokalne stopniowo internalizują te zmiany, które stają się elementem „oswojonego porządku”.

### 3. Globalizacja a instytucje lokalne

Globalizacja jest procesem mającym różnorodne implikacje społeczne i gospodarcze. Jest to „proces historyczny kończący industrialną epokę organizacji społecznej, charakteryzujący się ponadnarodową dyfuzją kapitału finansowego i wzorów kulturowych, dla którego podstawą jest rozwój najnowszych technologii” (Starosta, 2001, s. 44). Utrwała on dysfunkcje krajowych systemów instytucjonalnych oddziałując zarówno na instytucje formalne, jak i na instytucje nieformalne. Osłabia państwo jako instytucję i podstawowy podmiot regulacyjny. Jak pisze J. Kleer, „globalizacja prowadzi do regresu państwa liberalno-demokratycznego, głównie przez minimalizację znaczenia jego tradycyjnych aktorów społecznych, dominujących i charakterystycznych dla cywilizacji przemysłowej, przez komercjalizację dóbr publicznych, erozję spójności społecznej etc. Zjawisko regresu politycznego ma współcześnie miejsce prawie we wszystkich państwach demokratycznych, chociaż poziom, a także przejawy tego zjawiska, są różne” (Kleer, 2013, s. 67). W dyskusjach na temat wpływu globalizacji na instytucje państw demokratycznych dość rzadko dostrzega się jej skutki na niższych szczeblach krajowych systemów instytucjonalnych. Raczej postrzega się ją jako proces przesuwający część kompetencji państwa na niższe szczeble władzy publicznej, a zatem poszerzający możliwości ich samodzielnego działania. Tymczasem globalizacja wpływa w znacznej mierze degradująco na system instytucji lokalnych. Jej oddziaływanie ma charakter:

- pośredni – jest efektem zachodzących pod jej wpływem zmian instytucji na szczeblu państwa,
- bezpośredni – polega na zaszczepianiu na nowym gruncie nowych porządków instytucjonalnych. Bezpośredni wpływ na instytucje lokalne mają media i podmioty ponad- i międzynarodowe (np. korporacje transnarodowe wprowadzające swoją kulturę organizacyjną, media lansujące nowe wzory kulturowe). Podmioty te komunikacyjnie, organizacyjnie, ekonomicznie bądź technologicznie związane są ze środowiskiem lokalnym. Zmiany instytucji lokalnych dotyczą zarówno tych, które mają charakter formalny jak i tych, które mają charakter nieformalny. Zachodzą zarówno w sferze kultury, obyczajów, norm, jak i zasad regulujących zachowania gospodarcze i zasadą staje się „dominacja kultur krajów o największej sile ekonomicznej” (Majer, 2011, s. 27).

Konsekwencje związane z procesami globalizacyjnymi dla lokalnych systemów instytucjonalnych są wielorakie (Lechner, Boli, 2004, s. 134–140). Zauważyć można, że współcześnie obrazy, informacje i produkty pochodzące z jednej części świata są dostępne na całym świecie, co daje złudne poczucie bezpośredniego współuczestnictwa w procesach dziejących się w odległych częściach świata. Komunikacja i przekazywanie informacji w skali globalnej pozwalają na utrzymywanie różnych relacji bez względu na odległość (skurczenie się czasu i przestrzeni), a większa mobilność ludzi prowadzi do ich „wykorzenia” i osłabienia potencjału lokalnego (zwłaszcza, gdy dotyczy ludzi wykształconych i opiniotwórczych). Przetwarzanie dostępnych informacji umożliwia obserwacją wydarzeń w skali globu, umniejszając problemy lokalne. Zmniejsza to zainteresowanie najbliższym otoczeniem i uczestnictwem w zachodzących w nim procesach.

Konkurencyjne wobec instytucji lokalnych instytucje egzogenne (wywodzące się z innych porządków instytucjonalnych) podważają dotychczasowe systemy aksjologiczne prowadząc do sprzeczności między instytucjami dotychczasowymi a nowymi. Wzrasta ryzyko asymetrii pomiędzy implementowanymi instytucjami a infrastrukturą instytucjonalną wynikającą z dotychczasowego poziomu rozwoju społecznego i gospodarczego, co tworzy syndrom „przemocy instytucjonalnej” rozumianej jako narzucone reguły i zasady zachowań (Staniszkis, 2003, s. 7). Sprasowanie czasu, historii i przestrzeni wyzwala chaos kulturowy. Postępuje rozwarstwienie społeczne związane z nadążaniem i nienadążaniem za postępującymi zmianami.

Wszystkie te zjawiska – poza niewątpliwymi korzyściami płynącymi z globalizacji – tworzą poczucie zagrożenia, chęć zachowania *status quo*, wywołują „nostalgię instytucjonalną”. Stają się w wielu regionach świata przyczyną nacjonalizmów i konfliktów religijnych.

Wpływ procesów globalizacyjnych na instytucje lokalne dotyczy rozmaitych regulowanych przez nie płaszczyzn. Przejawy tego wpływu to przede wszystkim:

- rewolucja elektroniczna, która pociąga za sobą odpersonalizowanie kontaktów, tworzy „cywilizację medialną” (Miszewski, 2013, s. 235) i utrwała chaos kulturowy,
- erozja systemów demokratycznych, a zwłaszcza przekształcanie się demokracji przedstawicielskiej w sieciową/wirtualną, którą charakteryzuje, oprócz wielu zalet, łatwość nadużyć i nietrwałość kontaktów,
- nieskuteczna regulacja systemowa na szczeblu kraju i sfragmentaryzowana regulacja ponadnarodowa, z których słabości korzystają korporacje transnarodowe oraz międzynarodowe grupy lobbingsowe.

Szczególnego znaczenia w związku z nasilającymi się przejawami zmian dezintegrujących środowiska lokalne nabierają zmiany lokalnych norm i reguł zachowań prowadzące do zaniku społeczności lokalnych lub całkowitej zmiany charakteru wspólnot (Wellman, 1999). W świetle zachodzących procesów możliwe są różne zmiany zachodzące we wspólnotach.

Pierwsza z nich dotyczy zaniku społeczności lokalnych (*community lost*). Współcześnie terytorium traci znaczenie, przestaje być podstawą wzajemnego integrowania się ze sobą. Destrukcja i atomizacja społeczeństwa na poziomie lokalnym jest związana z instrumentalizacją działań ludzi wynikających ze zdominowania lokalnych układów politycznych i gospodarczych przez scentralizowane struktury ogólnonarodowych bądź ponadnarodowych organizacji czy korporacji. Towarzyszy temu odpersonalizowana lub częściowo odpersonalizowana komunikacja. Symptomaticum tego jest przeniesienie wszelkich relacji klient–firma do odpersonalizowanych i trudno dostępnych „telefonicznych centrów obsługi”, tworzących z lokalnych podmiotów „przekazniki informacji”. W relacjach sąsiedzkich nie ma miejsca na bliskość. Poziom makro-strukturalny i masowe środki komunikacji narzucają normy i reguły zachowań. Stawia to pod znakiem zapytania istnienie *community*.

Kolejny wariant zmian polega na transformacji/przetrwaniu (*community saved*) wspólnot. Wspólnoty w układach lokalnych nie zanikają, ale zmieniają całkowicie

swą formę. Następuje instytucjonalizacja społeczności w postaci ściśle powiązanych i zintegrowanych ze sobą grup przyjmujących postać stowarzyszeń. Charakteryzuje je partykularyzm i ograniczone uczestnictwo mieszkańców terytorium.

Inny wariant wspólnotowości oznacza uwolnienie się od podłoża terytorialnego (*community liberated*). Tania i różnorodna komunikacja redukuje społeczne koszty dystansów społecznych. Kontakty są zatem nawiązywane w związku z innymi niż przestrzeń przesłankami (zainteresowania, związki wynikające z charakteru wykonywanej pracy, wspólne cele lub interesy itp.) i często mają charakter wirtualny. Wspólnota lokalna przestaje mieć większe znaczenie.

Przejawy dziejących się współcześnie procesów dezintegracji lokalnych systemów instytucjonalnych występują w różnym nasileniu w różnych obszarach świata i w różnych środowiskach społecznych (np. miasto–wieś), niewątpliwie jednak przyczyniają się do powstawania nowego postprzemysłowego społeczeństwa. Zmieniają całkowicie relacje społeczne także o charakterze ekonomicznym.

## Podsumowanie

Odniesienie wywodów do warunków polskich pozwala na pewne ostrożne konkluzje i spostrzeżenia. Społeczeństwo polskie poddane zostało radykalnym zmianom ustrojowym i związanym z szybkimi procesami globalizacji, których skutki miały zarówno charakter społeczny, jak i ekonomiczny. Po okresie entuzjazmu dla wprowadzanych zmian nastąpił okres krytycznej adaptacji na gruncie lokalnym wielu instytucji formalnych typowych dla innego niż dotychczasowy porządku instytucjonalnego. Przejawiało się to między innymi widocznymi w niektórych grupach społecznych postawami roszczeniowymi, egalitarnymi, wynikającymi z dotychczasowej „matrycy instytucjonalnej” i niechęcią czy też bezradnością wobec przejścia odpowiedzialności za własne życie. Po okresie, gdy dominowała powszechna wiara w „drugą Japonię”, w samorządność i lojalność wspólnotową, nastąpił czas zróżnicowania postaw wobec nowego systemu instytucjonalnego. Społeczeństwo podzieliło się na bardziej bądź mniej aktywnych uczestników, a także beneficjentów i poszkodowanych (faktycznie lub subiektywnie) przez zachodzące przemiany. Zachodzące procesy owocowały równoległym uaktywnieniem się środowisk przedsiębiorczych i bezradnością oraz marginalizacją innych. Niewątpliwie skutkowały między innymi „nostalgia instytucjonalną” (Galbraith, 1973, s. 45–46) za systemem,

który wprawdzie ubezwłasnowolnił społeczeństwo, ale zarazem zapewniał pewne bezpieczeństwo socjalne. Bezpieczeństwo to, choć wiązało się z niskim poziomem życia, było szczególnie wysoko oceniane przez te jednostki, które w wyniku przemian ustrojowych znalazły się na marginesie życia społecznego i gospodarczego. Bezradność, niekompetencja, a często brak środków i narzędzi pozostających do dyspozycji samorządów lokalnych przyczyniały się do dezintegracji wielu wspólnot lokalnych, w których występowały zarówno problemy społeczne, jak i gospodarcze. Szczególnie negatywny wpływ na spójność instytucji lokalnych miała bezpardonowa walka polityczna prowadzona przez opozycję polityczną dezawuuująca wszelkie działania ekip rządzących na szczeblu centralnym oraz władz samorządowych. Wśród przejawów kryzysu występującego w okresie wprowadzania formalnych zmian ustrojowych Sztompka wymienia indywidualistyczne działania obronne lub działania konkurencyjne z zawieszeniem zasad lojalności, upowszechnianie się cynizmu, manipulacji, obojętności i partykularyzmu, nasilanie się bezrobocia, przestępczości, bandytyzmu, narastanie normatywnego chaosu w środkach przekazu i życiu politycznym, podważenie poczucia bezpieczeństwa w sytuacji marazmu służb publicznych wobec przestępstw, oszustw, afer finansowych, potęgowanie się „relatywnej deprivacji” w związku z nadmiernymi oczekiwaniami dobrodziejstw, jakie miały przynieść zmiany ustrojowe (Sztompka, 1997b, s. 14–15). Niewątpliwie były one w pierwszym rzędzie skutkiem formalnych zmian instytucjonalnych i stanowiły impuls dla dalszych zmian dotychczasowych instytucji nieformalnych. Dotychczasowa „matryca instytucjonalna” przestała pełnić rolę gwaranta bezpiecznego funkcjonowania w społeczeństwie, na różnych (także lokalnych) jego poziomach.

Zachodzące w Polsce procesy transformacji, zmieniające się zasady reguły działania, choć jednakowe dla całego kraju, przyniosły różne efekty w różnych częściach kraju. „Sukces polskiej transformacji dokonał się w znacznej mierze w układach i społecznościach lokalnych. Ustanowienie w 1990 ustroju samorządu terytorialnego umożliwiło elitom lokalnym podjęcie działań na własny rachunek – względnie niezależnie od dyrektyw rządu centralnego. Stwarzało to możliwość wykazania się inicjatywą, pomysłowością, energią i przedsiębiorczością” (Gorzelał, Jałowiecki, Dziemianowicz, Roszkowski, Zarycki, 1998, s. 81). Sukces procesów transformacyjnych osiągnęły te gminy, w których udało się stworzyć wspólnotę lokalną, która lepiej niż inne potrafiła wykorzystać zasoby lokalne i możliwości stworzone przez przemiany ustrojowe.

Przebieg procesów adaptacyjnych gmin do nowych okoliczności zewnętrznych zależał od szeregu dotychczasowych lokalnych uwarunkowań. Wśród nich, oprócz uwarunkowań materialnych, główną rolę pełniły instytucje. Pamięć instytucjonalna pozwalała na zróżnicowaną efektywność adaptacyjną. Dotyczyło to przede wszystkim doświadczeń społeczności lokalnych związanych ze współpracą z innymi podmiotami, oceny kapitału społecznego, a zwłaszcza elementów związanych z faktycznymi i postrzeganymi kwalifikacjami wszystkich znaczących interesariuszy lokalnych, faktycznej i domniemanej, formalnej i nieformalnej struktury podmiotów lokalnych i ich uczestnictwa w decyzjach dotyczących wspólnoty, warunków uczestnictwa podmiotów lokalnych w zarządzaniu gminą, a także zasad gospodarowania we wspólnocie.

Dotychczasowe obserwacje pozwalają tylko na stwierdzenie dość ogólnych prawidłowości związanych z głównymi przyczynami różnej efektywności adaptacyjnej polskich wspólnot lokalnych. Należą do nich czynniki:

- historyczne – dotyczące różnych doświadczeń i obyczajów związanych z terytoriami wchodzącymi w skład różnych zaborów, na których swoje piętno nałożyły praktyki systemu nakazowego w powojennej Polsce;
- „dotkliwość” doświadczeń transformacyjnych trudnych do zaakceptowania zwłaszcza tam, gdzie wystąpiły równocześnie problemy natury społecznej i gospodarczej; akceptacja i „oswajanie” nowych instytucji były szczególnie trudne tam, gdzie monokultura stwarzała szczególnie trudne warunki bytowe i uniemożliwiała czy też utrudniała elastyczne dostosowanie się do nowych warunków; dotyczyło to zarówno wielkich ośrodków przemysłowych z przemysłami schyłkowymi, jak i obszarów wiejskich, tak zwanych „popegeerowskich”; utrwalalo we wspólnotach postawy biernych obserwatorów lub oporu wobec przemian; Wtórnie przyczyniało się do dziedziczenia bezradności;
- „korzyści integracyjnych” sprowadzających się do pozytywnych doświadczeń związanych z pozyskiwaniem środków unijnych; w odbiorze społecznym korzyści te łączyły się z nowym porządkiem ustrojowym i procesami globalizacyjnymi, co oznaczało osłabienie oporów związanych z akceptacją nowych reguł, nawet jeśli zmieniały one dotychczasowe instytucje lokalne.

Dokonujące się zmiany instytucji w układzie lokalnym trwają. Mają zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty. Trudno jest przewidzieć ich dalszy przebieg



i skutki. Nie zwalnia to jednak od konieczności diagnozy dziejących się procesów. Przebieg owych procesów jest uwarunkowany przede wszystkim okolicznościami zewnętrznymi. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że edukacja i uświadamianie przyczyn i skutków określonych zjawisk pozwalają na dokonywanie w społecznościach lokalnych bardziej świadomych wyborów i zamiast postaw „przeciwko” mogą sprzyjać postawom „selektywnych dostosowań”.

## Literatura

- Birkhölzer, K. (2006). Lokalny rozwój gospodarczy i jego potencjał. W: E. Leś, M. Ołdak (red.), *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, s. 25–54. Warszawa: Collegium Civitas Press.
- Galbraith, J.K. (1973). *Spółczesność dobrobytu – nowe państwo przemysłowe*. Warszawa: PIW.
- Gorzelał, G., Jałowiecki, B., Dziemianowicz, W., Roszkowski, W., Zarycki, T. (1998). Dynamika i czynniki sukcesu lokalnego w Polsce. W: G. Gorzelał, B. Jałowiecki (red.), *Koniunktura i mobilizacja społeczna w gminach*, s. 81–92. *Studia Lokalne i Regionalne*, 25 (58).
- Hayek, F.A. von (1945). The Use of Knowledge in society. *The American Economic Review*, 4, 519–53.
- Hayek, F.A. von (2004). *Zgubna pycha rozumu*. Kraków: Arcana.
- Hodgson, G.M. (2003). The Mystery of the Routine. *The Darwinian of an Evolutionary of Economic Changenomiqe*, 54 (2), 355–384.
- Kleer, J. (2013). Globalizacja a systemy polityczne. W: E. Mączyńska, J.J. Michałek, J. Niżnik (red.), *Kryzysy systemowe*, s. 51–76. Warszawa: PAN – Komitet Prognoz Polska 2000 Plus.
- Kondratowicz, A. (2011). Mechanizmy kształtujące ład instytucjonalny w erze globalizacji – refleksje ekonomisty. W: J. Kleer, A. Wierzbicki, Z. Strzelecki, L. Kuźnicki (red.), *Wizja przyszłości Polski*, s. 84–104. Warszawa: PAN – Komitet Prognoz Polska 2000 Plus.
- Lechner, F.J., Boli, J. (2004). *The Globalization Reader*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Lissowska, M. (2008). *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*. Warszawa: C.H. Beck.
- Majer, A. (2011). Lokalność w cieniu globalizacji. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*.
- Miszewski, M. (2013). Perspektywy trwałości współczesnego systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej. *Przegląd Zachodniopomorski*, 3, 229–242.

- North, D.C. (2014). *Zrozumieć przemiany gospodarcze*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business.
- Ostrom, E. (2013). *Dysponowanie wspólnymi zasobami*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business.
- Staniszki, J. (2003). *Władza globalizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Starosta, P. (2001). Społeczne skutki globalizacji. W: J. Klich (red.), *Globalizacja*, s. 41–64. Kraków: Instytut Studiów Strategicznych.
- Szczepański, M.S. (2002). *Społeczności lokalne i regionalne a ład kontynentalny i globalny*. Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Sztompka, P. (2002). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Sztompka, P. (1997). Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych. Zaufanie, lojalność, solidarność. *Studia Socjologiczne*, 4, 5–20.
- Tönnies, F. (2008). *Wspólnota i stowarzyszenie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wellman, B. (1999). *Networks in the Global Village: Life in Contemporary Communities*. Boulder: Westview Press.

## LOCAL COMMUNITIES AS A FIELD OF INSTITUTIONAL CHANGE

### Abstract

More and more common criticism of current capitalistic order of market economy causes a need to look for alternative order's concept, which is based on different, than neoliberal, paradigm. There is the most common proposition in this context Social Market Economy. The author critically analyses this concept, comparing its solutions to existing economic model, which is based on main stream of Economics. He points at essential weaknesses of ordoliberal model which make its practical implementation difficult. The author also undertakes the problem of barriers blocking this implementation, which are connected with political conditionings, globalization and its consequences.

**Keywords:** Social Market Economy, institutional order, ethical values, implementation's possibilities of Social Market Economy

**Kody JEL:** P3, P35