

BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE



POLITYKA, FINANSE
I INNOWACJE

REDAKCJA NAUKOWA

MARIA URBANIEC
MAŁGORZATA KOSAŁA
IZABELA CZAJA

poltext

BEZPIECZEŃSTWO
EKONOMICZNE

BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE

POLITYKA, FINANSE I INNOWACJE



KSIĘGA JUBILEUSZOWA DEDYKOWANA
PROFESOROWI KAZIMIERZOWI ZIELIŃSKIEMU

REDAKCJA NAUKOWA

MARIA URBANIEC
MAŁGORZATA KOSAŁA
IZABELA CZAJA

poltext



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE

Projekt realizowany
z Narodowym Bankiem Polskim
w ramach programu edukacji ekonomicznej

NBP

Narodowy Bank Polski

Publikacja powstała w ramach projektu nt. „Bezpieczeństwo finansowe i patriotyzm gospodarczy: rynki, przedsiębiorstwa, innowacje technologiczne” realizowanego w ramach programu edukacji ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego w latach 2020–2021 przez Katedrę Przedsiębiorczości i Innowacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Opinie wyrażone w niniejszej publikacji są opiniami autorów i nie przedstawiają stanowiska organów Narodowego Banku Polskiego.

Redakcja naukowa:

Maria Urbaniec
Małgorzata Kosala
Izabela Czaja

Recenzenci:

prof. UG dr hab. Eugeniusz Gostomski
dr Katarzyna Kamińska
prof. UEK dr hab. Joanna Kudelko
dr Marcin Piątkowski
prof. dr hab. Piotr Pysz
dr Ewa Kulińska-Sadłocha
prof. PB dr hab. Elżbieta Skąpska
prof. UE dr hab. Anetta Zielińska

Copyright by © Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 2020

Copyright by © Autorzy, 2020 (CC-BY-NC-ND licence)

Copyright © for this edition by Poltext Sp. z o.o., 2020

Warszawa 2020

Wydawca: Poltext Sp. z o.o.

Redakcja: Ewa Skuza

Korekta: Piotr Marecki

Projekt okładki: Amadeusz Targoński, targonski.pl

Skład: Protex

www.poltext.pl

handlowy@mtbiznes.pl

ISBN 978-83-8175-234-3

Z pliku zostały usunięte puste strony.

Spis treści

Wstęp	11
O Jubilacie	17
Wniosek w sprawie nadania Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu honorowego tytułu doktora honoris causa	21
Nadanie Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu honorowego tytułu doktora honoris causa	23
I. ROLA PAŃSTWA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE	25
Rozdział 1	
Współczesne teorie cyklu koniunkturalnego – ujęcie teoretyczne (<i>Stanisław Lis</i>)	27
1. Wprowadzenie	27
2. Typy wahań ekonomicznych	28
3. Fundamentalne złożenia teorii wahań koniunkturalnych	28
3.1. Szkoła neoklasyczna	29
3.2. Szkoła keynesowska	30
3.3. Szkoła monetarystyczna	31
3.4. Nowa ekonomia klasyczna	33
3.5. Szkoła realnego cyklu koniunkturalnego	34
4. Podsumowanie	36
Rozdział 2	
Standardy nowej, pokryzysowej, zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju (<i>Andrzej Prusek</i>)	43
1. Wprowadzenie	43
2. Główne założenia konsensusu waszyngtońskiego i kryteriów z Maastricht ..	44
3. Nowe standardy zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju	47
3.1. Teoretyczne aspekty zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju ..	47

3.2. Instrumentarium nowej polityki zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju	50
4. Podsumowanie	56

Rozdział 3

Ustroje konstytucyjne I i II Rzeczypospolitej z perspektywy współczesnej (<i>Jerzy Kornas</i>)	59
1. Wprowadzenie	59
2. Tradycja ustrojowa I Rzeczypospolitej	60
3. Konstytucyjne ustroje II Rzeczypospolitej	64
4. Podsumowanie	66

Rozdział 4

Zarys polsko-francuskich stosunków gospodarczych w latach 1990–2019 (<i>Robert Jakimowicz</i>)	69
1. Wprowadzenie	69
2. Obustronne stosunki gospodarcze przed akcesją Polski do Unii Europejskiej	70
3. Obustronne stosunki gospodarcze po akcesji Polski do Unii Europejskiej	76
4. Podsumowanie	83

II. BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE W KSZTAŁTOWANIU ŁADU SPOŁECZNO-GOSPODARCZEGO

87

Rozdział 5

Gospodarka polska w dobie finansjalizacji (<i>Wiesław Gumuła</i>)	89
1. Wprowadzenie	89
2. Finansjalizacja w Polsce – wybrane procesy	90
3. Światowe finanse i krajowa gospodarka – z perspektywy patriotyzmu gospodarczego	94
4. Przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe i rynek pracy	100
5. Podsumowanie	105

Rozdział 6

Wpływ polityki monetarnej na rynek mieszkaniowy w Polsce w latach 2004–2018 (<i>Dawid Błachowicz</i>)	111
1. Wprowadzenie	111
2. Przegląd literatury	112
3. Metodologia badawcza	116
4. Wyniki analizy	118
5. Podsumowanie	124

Rozdział 7

Decyzje cenowe elementem bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa (<i>Henryk Wnorowski</i>)	129
---	-----

1. Wprowadzenie	129
2. Waga decyzji cenowych w przedsiębiorstwie	130
3. Cele i uwarunkowania decyzji cenowych	133
4. Metody kształtowania cen	134
4.1. Czysty problem sprzedaży	134
4.2. Optymalna polityka cenowa	136
4.3. Kształtowanie cen na podstawie kosztów	138
4.4. System wspomagania decyzji	139
5. Podsumowanie	142

III. BEZPIECZEŃSTWO EKONOMICZNE A POLITYKA SPOŁECZNA

145

Rozdział 8

Bezpieczeństwo finansowe osób korzystających z pomocy społecznej w kontekście wzrostu minimalnego wynagrodzenia w Polsce (<i>Joanna Ujczak</i>) . . .	147
1. Wprowadzenie	147
2. Pomoc społeczna w Polsce	148
2.1. Cele i rodzaje pomocy społecznej	148
2.2. Fundusz alimentacyjny	149
2.3. Beneficjenci pomocy społecznej	150
3. Metodologia badań	151
4. Wyniki badań	152
4.1. Dochody gospodarstw domowych	152
4.2. Badanie wpływu płacy minimalnej na dochody rozporządzalne	154
4.3. Symulacja dochodu rozporządzalnego dla różnych typów rodzin przed i po podwyżce płacy minimalnej	158
5. Podsumowanie	159

Rozdział 9

Źródła finansowania opieki zdrowotnej w wybranych krajach europejskich (<i>Robert Śliwa</i>)	163
1. Wprowadzenie	163
2. Finansowanie systemów ochrony zdrowia	164
3. Modele opieki zdrowotnej	166
4. Analiza modeli opieki zdrowotnej w wybranych krajach	170
4.1. Model brytyjski	170
4.2. Model skandynawski	171
4.3. Modele mieszane	176
5. Podsumowanie	182

Rozdział 10

Czynniki determinujące poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej (<i>Monika Szafrąńska, Janusz Żmija</i>)	185
1. Wprowadzenie	185

2. Przegląd literatury	187
3. Metodologia badawcza	188
4. Wyniki analizy	190
5. Dyskusja	196
6. Podsumowanie	197

Rozdział 11

Zasada równego traktowania w zatrudnieniu jako element społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (<i>Karolina Muszyńska</i>)	201
1. Wprowadzenie	201
2. Rola społecznej odpowiedzialności biznesu w promowaniu równości płci i zrównoważonego zatrudnienia	203
3. Metodologia badań	205
4. Różnice w zakresie równego traktowania kobiet i mężczyzn na rynku	206
5. Podsumowanie	210

Rozdział 12

Badanie etnocentrycznych zachowań zakupowych nabywców w Polsce (<i>Robert Jadach</i>)	215
1. Wprowadzenie	215
2. Etnocentryzm konsumencki w badaniach marketingowych	217
2.1. Koncepcja etnocentryzmu konsumenckiego	217
2.2. Czynniki kształtujące etnocentryczne zachowania zakupowe nabywców	218
3. Metodologia badania	221
4. Wyniki badań	223
5. Omówienie wyników	225
6. Podsumowanie	227

IV. POSTĘP TECHNOLOGICZNY I INNOWACJE W ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZYM

Rozdział 13

Post-cyfrowość w gospodarce XXI wieku (<i>Nina Stępnicka, Paulina Wiączek</i>) ..	235
1. Wprowadzenie	235
2. Post-cyfrowość – geneza, fazy i wybrane definicje	236
3. Post-cyfrowość i jej znaczenie dla gospodarki	237
4. Przedsiębiorstwa gospodarki post-cyfrowej	240
5. Podsumowanie	243

Rozdział 14

Innowacje technologiczne w żegludze morskiej (<i>Eugeniusz Gostomski, Tomasz Nowosielski</i>)	247
1. Wprowadzenie	247
2. Innowacje na statkach	248

2.1. Przesłanki wdrażania innowacji w żegludze morskiej	248
2.2. Wykorzystanie w żegludze morskiej statków napędzanych LNG	250
2.3. Statki napędzane metanolem	250
2.4. Statki z napędem hybrydowym z wykorzystaniem siły wiatru i energii elektrycznej	251
2.5. Digitalizacja na statkach	252
2.6. Polskie innowacje dotyczące statków	252
3. Innowacje w portach morskich	253
3.1. Innowacje techniczne i technologiczne w portach morskich	253
3.2. Innowacje organizacyjne i automatyzacja procesów	254
3.3. Digitalizacja przepływu informacji i usługi udostępniania danych	255
4. Podsumowanie	256

Rozdział 15

Horyzont 2020 jako źródło finansowania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (<i>Karolina Gabriel</i>)	259
1. Wprowadzenie	259
2. Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP w Polsce	260
3. Rola programu Horyzont 2020 w finansowaniu innowacyjności MŚP w Polsce	263
4. Instrument MŚP jako źródło finansowania sektora działalności innowacyjnej w Polsce	265
5. Podsumowanie	269

Rozdział 16

Innowacje przedsiębiorczego uniwersytetu w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami (<i>Izabela Czaja, Tomasz Kafel</i>)	273
1. Wprowadzenie	273
2. Innowacyjność w budowaniu relacji uczelni z przedsiębiorstwami w kontekście teorii dotyczących relacji między organizacją a otoczeniem ...	275
3. Wymiary uniwersytetu przedsiębiorczego	277
4. Metodologia badawcza	280
5. Innowacje na UEK w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami	282
6. Podsumowanie	286

Rozdział 17

Przedsiębiorczość jako kluczowa kompetencja na rynku pracy przyszłości warunkująca bezpieczeństwo gospodarcze (<i>Małgorzata Kosata</i>)	289
1. Wprowadzenie	289
2. Istota przedsiębiorczości	290
3. Wpływ rozwoju technologicznego na współczesną gospodarkę	293
4. Wyzwania rozwoju technologicznego dla rynku pracy	296
5. Kompetencje przyszłości	298
6. Podsumowanie	300

Rozdział 18

Tomasz Bata jako innowacyjny przedsiębiorca: studium przypadku

<i>(Leszek Fryderyk Korzeniowski)</i>	303
1. Wprowadzenie	303
2. Pierwszy etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: dojrzewanie	304
3. Drugi etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: genialność w sytuacji kryzysu	305
4. Trzeci etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: lider światowego rynku obuwniczego	307
5. Podsumowanie	310

Wstęp

Współczesny świat charakteryzuje się szybkim, intensywnym tempem zmian wynikającym w dużej mierze z postępu technologicznego. Rewolucja cyfrowa, której jesteśmy świadkami, zmienia obraz otaczającej nas rzeczywistości, wpływając na życie obywateli oraz na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Zmieniają się także metody i organizacja pracy, zapotrzebowanie na kwalifikacje i kompetencje na rynku pracy. Już teraz można zaobserwować, że przepisy prawne nie nadążają za zmianami technologicznymi. Dzieje się to w warunkach globalizacji, których skutkiem jest współzależność i integracja społeczeństw, gospodarek, kultur, państw oraz dostęp do zasobów i rynków w skali globalnej.

Główną rolę w systemach społeczno-gospodarczych odgrywa państwo, które odpowiada za stanowienie prawa, a tym samym za tworzenie określonych warunków ramowych i struktur instytucjonalnych. Do głównych funkcji państwa należy zagwarantowanie bezpieczeństwa i ładu społeczno-gospodarczego poprzez działalność prawodawczą, porządkową, administracyjną, socjalną, kulturalną, gospodarczo-organizatorską oraz w zakresie wspierania badań naukowych, a także odpowiednie kształtowanie relacji z innymi państwami.

Przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej D.C. North zwraca uwagę na fakt, że państwo, wykorzystując władzę, dąży do maksymalizowania swoich własnych korzyści, jednocześnie ograniczając korzyści obywateli. Neoklasyczna teoria państwa Northa odnosi się do trzech podstawowych kwestii, a mianowicie: państwo chroni swoich obywateli i zapewnia sprawiedliwość, państwo stara się maksymalizować swoje potrzeby, państwowi decydenci konkurują na zewnątrz i wewnątrz państwa¹. Na temat roli państwa w rozwoju społeczno-gospodarczym spory toczą się od wieków. Poszukiwana jest odpowiedź na pytanie, jaką rolę powinno odgrywać państwo, aby zagwarantować bezpieczeństwo ekonomiczne, w tym finansowe.

Zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego jest podstawowym warunkiem kształtowania rozwoju gospodarczego w różnych obszarach. W dobie globalizacji i postępu technologicznego zacierają się granice pomiędzy rynkami narodowymi.

¹ D.C. North (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, s. 27.

Następuje unifikacja zachowań konsumenckich. Bezpieczeństwo w sferze ekonomicznej może wynikać również z prowadzenia odpowiedniej polityki gospodarczej, np. poprzez wspieranie polskiego eksportu oraz promocję rodzimych firm za granicą.

Bezpieczeństwo ekonomiczne jako obszar badawczy cechuje się interdyscyplinarnością badań i odnosi się do różnych podmiotów: gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państw oraz organizacji międzynarodowych, które są przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu składającym się z czterech części oraz osiemnastu rozdziałów. Celem publikacji jest interdyscyplinarne ukazanie szerokiego spektrum zagadnień związanych z bezpieczeństwem ekonomicznym w wymiarze instytucjonalno-politycznym, finansowym, społecznym, innowacyjnym oraz technologicznym.

Z uwagi na dynamiczny rozwój technologiczny można zaobserwować niedostateczny stan badań naukowych dotyczących bezpieczeństwa ekonomicznego. Niniejsza monografia jest głosem w debacie dotyczącej problemów nurtujących współczesny świat oraz próbą zasygnalizowania, jak również nakreślenia pewnych rozwiązań i sformułowania rekomendacji. Powstała jako wynik aktualnie podejmowanych prac badawczych jej autorów i stanowić może inspirujące źródło rozważań na temat kształtowania obecnej rzeczywistości.

W pierwszej części monografii została przedstawiona rola państwa w kształtowaniu ustroju społeczno-gospodarczego, znaczenie ustroju konstytucyjnego w budowaniu porządku polityczno-prawnego oraz analiza rozwoju polsko-francuskich stosunków gospodarczych. **Stanisław Lis** podejmuje próbę oceny współczesnych teorii cyklu koniunkturalnego w ujęciu teoretycznym. Analizując proces rozwoju gospodarczego rozwiniętych krajów świata, stwierdza, że nie przebiega on równomiernie w czasie i w przestrzeni. Występują bowiem istotne różnice natężenia i długości wahań gospodarczych w poszczególnych krajach. Ponadto wskazuje, że coraz większe zadłużenie gospodarek świata w połączeniu z przewidywanym kryzysem demograficznym, w tym gwałtownym starzeniem się populacji, może doprowadzić do trwałej stagnacji gospodarczej i upadku wielu państw i regionów. Dlatego też społeczeństwo światowe musi solidarnie wypracować zasady nowego i sprawiedliwego ładu społeczno-gospodarczego, aby być lepiej przygotowanym na następny kryzys. **Andrzej Prusek** wskazuje na konieczność przezwyciężenia neoliberalnego kryzysu poprzez stworzenie nowej zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju opartej na myśleniu w kategoriach zintegrowanego ładu i racjonalności społecznej, ekonomicznej, ekologicznej i przestrzennej. Standardy nowej – pokryzysowej, zintegrowanej i zrównoważonej – polityki rozwoju wymagają określenia zdecydowanej roli państwa. Powinny być fundamentem nowego instytucjonalnego wymiaru gospodarowania i tworzyć przewagę nad rynkami finansowymi. Warunkami długofalowego rozwoju gospodarczego są: innowacyjna gospodarka, sprawiedliwy rozwój społeczno-kulturalny, ład terytorialny i ekologiczny. **Jerzy Kornaś** przedstawia retrospektywne spojrzenie na bu-

dowanie ustroju konstytucyjnego I i II Rzeczypospolitej dla odbudowy pozycji międzynarodowej i odzyskania sprawności przez instytucje państwa okresu międzywojennego. Z perspektywy historycznej ustalone porządki prawne były kruche i nietrwałe, a główną przyczyną niepowodzenia był brak jedności i zgody co do fundamentalnych wartości i interesów politycznych w kraju i wobec sojuszków z państwami Europy. Wagę międzynarodowej współpracy politycznej i gospodarczej nakreślił **Robert Jakimowicz**, analizując polsko-francuskie stosunki gospodarcze w trzech ostatnich dekadach.

Druga część monografii wprowadza zagadnienia dotyczące odpowiedzialnej polityki państwa, koncepcji bezpieczeństwa finansowego w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego, a także wzrostu znaczenia instytucji finansowych i uzależnienia gospodarek krajowych, w tym gospodarki Polski, od systemu światowego. **Wiesław Gumuła** przedstawia wielowymiarowy proces głębokiej transformacji gospodarki światowej oraz społeczeństwa, dokonujący się poprzez finansjalizację. Wskazuje na specyfikę niskiej skłonności polskich przedsiębiorstw i gospodarstw domowych do zaciągania zobowiązań oraz na znaczenie jakości systemów zabezpieczeń społecznych, w tym ubezpieczeń oraz polityki regulacyjnej wobec instytucji finansowych, stanowiących wyznaczniki bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw i dobrostanu gospodarstw domowych. **Dawid Blachowicz** analizuje wpływ polityki monetarnej na rynek mieszkaniowy. Zauważa, że konwencjonalne instrumenty polityki monetarnej oddziałują na sektor kredytów hipotecznych, natomiast nie wpływają bezpośrednio na kształtowanie się popytu na rynku nieruchomości mieszkaniowych czy na dynamikę wydawanych zezwoleń na budowę mieszkań. Na kondycję rynku mieszkaniowego i zaspokojenie podstawowych potrzeb mieszkaniowych w największym stopniu wpływa poziom bezrobocia zarejestrowanego w kraju oraz dynamika wzrostu produktu krajowego brutto. W następnym rozdziale **Henryk Wnorowski** analizuje wpływ podejmowania decyzji cenowych na bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa rozumiane jako zdolność do sprawnego funkcjonowania w aktualnej sytuacji konkurencyjnej. Decyzje cenowe przekładają się na ogólny poziom zyskowności przedsiębiorstw.

W trzeciej części monografii przedstawiono kwestie bezpieczeństwa ekonomicznego w odniesieniu do polityki społecznej państwa. **Joanna Ujczak** analizuje poziom bezpieczeństwa finansowego ubogich gospodarstw domowych pobierających pomoc socjalną od państwa w kontekście wzrostu płacy minimalnej. Wzrost wynagrodzenia minimalnego przy niedostosowaniu innych regulacji może przyczynić się do pogorszenia zabezpieczenia finansowego najuboższych, na przykład poprzez brak możliwości uzyskania zasiłków socjalnych. Równie ważny problem społecznego zabezpieczenia świadczeń usług i opieki medycznej oraz źródeł jej finansowania w wybranych krajach europejskich podejmuje **Robert Śliwa**, zaznaczając, że coraz większego znaczenia nabiera polityka państwa wobec zakresu i organizacji finansowania systemu opieki zdrowotnej. **Monika Szafrńska** i **Ja-**

nusz Żmija przedstawiają zagadnienia dotyczące wiedzy finansowej społeczeństwa oraz czynników determinujących jej poziom na przykładzie młodzieży akademickiej. **Karolina Muszyńska** dokonała oceny roli i znaczenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w realizacji zasady równego traktowania kobiet i mężczyzn na rynku pracy. **Robert Jadach** przedstawia wyniki badania etnocentrycznych zachowań zakupowych polskich nabywców, wskazując różnice pomiędzy nasileniem poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego w zależności od wybranych czynników socjodemograficznych.

Ostatnia, czwarta część monografii zawiera rozdziały dotyczące roli i znaczenia postępu technologicznego i innowacji w rozwoju społeczno-gospodarczym. **Nina Stępnicka** i **Paulina Wiązek** podejmują próbę określenia kierunków ewolucji gospodarki cyfrowej oraz ocenę roli i znaczenia przedsiębiorstw w gospodarce post-cyfrowej XXI w. Przedsiębiorstwa gospodarki post-cyfrowej, w odróżnieniu od przedsiębiorstw gospodarki przemysłowej i przedsiębiorstw gospodarki cyfrowej, realizują strategię skoncentrowaną na współpracy oraz połączeniu kanałów komunikacji z kanałami sprzedaży. **Eugeniusz Gostomski** i **Tomasz Nowosielski** opisują innowacje technologiczne w żegludze morskiej, zarówno na statkach, jak i w infrastrukturze portowej, w systemach zarządzania i komunikacji między jednostkami floty i terminalami. Opisane innowacje produktowe (np. zmiany w zasilaniu statków), innowacje organizacyjne, digitalizacja i automatyzacja procesów umożliwią minimalizację negatywnego wpływu transportu na środowisko naturalne. Prowadzą do stosowania ekologicznych rodzajów paliw oraz wykorzystania statków bezzałogowych, w tym autonomicznych. **Karolina Gabriel** dokonuje oceny możliwości finansowania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w ramach programu Horyzont na przykładzie wybranych przedsiębiorstw. Pozyskiwanie finansowania oraz realizacja projektów innowacyjnych w zakresie wdrażania nowoczesnych technologii daje przedsiębiorstwom szansę na wzrost efektywności oraz poziomu innowacyjności, a także na zdobycie przewagi konkurencyjnej.

Izabela Czaja i **Tomasz Kafel** analizują zmiany adaptacyjne w obszarze współpracy uczelni wyższych z przedsiębiorstwami na przykładzie koncepcji przedsiębiorczego uniwersytetu. Poprzez zwiększenie wykorzystania posiadanych zasobów współczesne uczelnie wykraczają poza tradycyjną rolę ośrodków naukowo-badawczych. Stają się instytucjami współpracującymi z biznesem i administracją na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego. Równocześnie uczelnie w dobie rewolucji przemysłowej odpowiadają za przekazywanie aktualnej wiedzy, kształtowanie postaw i umiejętności poszukiwanych przez pracodawców. **Małgorzata Kosala** wskazuje na przedsiębiorczość i jej kluczową rolę w rozwoju kompetencji odpowiadających na wyzwania stawiane przez Przemysł 4.0. Rozwój technologii nie oznacza ograniczania zatrudnienia, tzn. zapotrzebowania na pracę, lecz stawia wymagania dotyczące kwalifikacji pracownika. Pracownicy o odpowiednich kwalifikacjach mają możliwość podejmowania zatrudnienia, pracodaw-

cy mają dostęp do odpowiednich zasobów pracy, a państwo ma stabilną sytuację wewnętrzną i ponosi mniejsze koszty niwelowania skutków spowodowanych brakiem równowagi na rynku pracy. Ostatni rozdział monografii przedstawia studium przypadku na przykładzie przedsiębiorcy Tomasza Baty, który dzięki talentowi i cechom przywódczym zapewnił swojej firmie w trudnych czasach kryzysu bezpieczeństwo finansowe i przetrwanie. **Leszek F. Korzeniowski** opisuje nowatorskie, jak na ówczesne czasy, podejście czeskiego przedsiębiorcy do zarządzania, umiejętność przewidywania zmian zachowań konsumentów, czy też zmian w polityce gospodarczej kraju, jego patriotyzm gospodarczy, wrażliwość i odpowiedzialność społeczną wobec kontrahentów, pracowników i osób potrzebujących pomocy.

Monografia, którą składamy w Państwa ręce, powstała z okazji Jubileuszu 70-lecia urodzin oraz 45-lecia pracy naukowo-dydaktycznej prof. dr. hab. Kazimierza Zielińskiego, który jest osobą zasłużoną dla nauk ekonomicznych i zaangażowaną w prace naukowo-badawcze. Profesor Zieliński jest autorem licznych publikacji naukowych z zakresu polityki ekonomicznej, ekonomiki rolnictwa, polityki społecznej, opublikowanych w czasopiśmie krajowych i zagranicznych.

Niniejsza monografia powstała w ramach projektu realizowanego przez Katedrę Przedsiębiorczości i Innowacji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie dofinansowanego z programu edukacji ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego w latach 2020–2021. Składamy serdeczne podziękowania wszystkim, którzy przyczynili się do powstania tej publikacji. W szczególności wyrażamy wdzięczność autorom poszczególnych rozdziałów za ich wkład w rozwój nauki oraz recenzentom za poświęcony czas i konstruktywne uwagi.

Mamy nadzieję, że niniejsza monografia spotka się z Państwa życzliwym przyjęciem.

*Maria Urbaniec
Małgorzata Kosala
Izabela Czaja*

Kraków, grudzień 2020 r.



Prof. dr hab. Kazimierz Zieliński

O Jubilacie

Przebieg pracy zawodowej w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie

Profesor Kazimierz Zieliński jest związany z Uniwersytetem Ekonomicznym w Krakowie od ponad 50 lat. W 1968 r. podjął studia na ówczesnym Wydziale Ekonomiki Produkcji Akademii Ekonomicznej w Krakowie na kierunku ekonomika przemysłu, które ukończył w 1972 r. Po studiach został zatrudniony w *Alma Mater* jako pracownik naukowy. W 1980 r. uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych na podstawie rozprawy: *Modelowanie procesu rozwoju rolnictwa (na przykładzie makroregionu południowo-wschodniego)*. Habilitację z zakresu nauk ekonomicznych otrzymał w 2002 r. na podstawie rozprawy: *Elastyczność podaży produktów rolniczych w Polsce*. Obie prace zostały wydane drukiem przez Akademię Ekonomiczną w Krakowie. W 2004 r. został profesorem Akademii Ekonomicznej w Krakowie. W 2015 r. Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej Bronisław Komorowski nadał prof. Kazimierzowi Zielińskiemu tytuł profesora.

Pełnione funkcje kierownicze w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie

Profesor Zieliński jest osobą wielce zasłużoną dla nauk ekonomicznych i zaangażowaną w życie Uczelni. Od 2005 r. pełni ważne funkcje kierownicze i uczestniczy w licznych gremiach o strategicznym charakterze dla rozwoju Uniwersytetu

Ekonomicznego w Krakowie. W latach 2005–2008 był prodziekanem, a w latach 2008–2016 dziekanem Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych. Uczestniczył w posiedzeniach Kolegium Rektorskiego, Uczelnianej Komisji Rekrutacyjnej oraz Senatu, wielu komisjach ds. przewodów habilitacyjnych i doktorskich, wielokrotnie jako przewodniczący. W latach 2010–2020 pełnił funkcję Kierownika Katedry Przedsiębiorczości i Innowacji.

Dorobek naukowy

Ważnym elementem jego zaangażowania naukowo-badawczego jest aktywność publikacyjna. Profesor Zieliński jest autorem licznych publikacji naukowych i dydaktycznych z zakresu polityki ekonomicznej, ekonomiki rolnictwa, polityki społecznej, opublikowanych w krajowych i zagranicznych czasopismach, m.in.: „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, „Problemy Ekonomiczne”, „The New Economy”, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”. O jego aktywności naukowej świadczy także systematyczna działalność redakcyjna monografii naukowych. Od 2011 r. był redaktorem naukowym 10 monografii opublikowanych w ogólnopolskich wydawnictwach, m.in. w Wydawnictwie Naukowym PWN oraz w Wydawnictwie Difin. Ważniejsze publikacje w ostatnich latach to:

- *Przedsiębiorczość a nowe technologie*, Difin, Warszawa 2019 (redaktor naukowy),
- *Ekonomia przyszłości: państwo efektywne czy sprawiedliwe?*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków 2018 (współredaktor naukowy),
- *Finansowe aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2016 (redaktor naukowy),
- *Problemy wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2015 (redaktor naukowy),
- *Formy i przejawy współczesnej przedsiębiorczości w Polsce*, Difin, Warszawa 2014 (redaktor naukowy),
- *Procesy modernizacyjne rolnictwa*, Difin, Warszawa 2014 (autor),
- *Makroekonomiczne i sektorowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Naukowe „Śląsk”, Katowice 2013 (redaktor naukowy).

Wygłosił szereg referatów na konferencjach naukowych w kraju (m.in.: w Krakowie, Międzyzdrojach, Rzeszowie, Wrocławiu) i za granicą (w Baltimore i Bratysławie). Był Przewodniczącym Rady Naukowej Międzynarodowej Konferencji Naukowej pt. *Bezpieczeństwo finansowe i patriotyzm gospodarczy: rynki, przedsiębiorstwa, innowacje technologiczne* organizowanej przez Katedrę Przedsiębiorczości i Innowacji w dniach 15–16 października 2020 r. w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie.

Profesor Zieliński jest kierownikiem wielu projektów naukowo-badawczych finansowanych ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Narodowego Centrum Nauki, Narodowego Banku Polskiego oraz Urzędu Miasta w Krakowie. Jest również członkiem krajowych organizacji naukowych, gospodarczych i społecznych, w tym Europejskiego Stowarzyszenia Nauk o Bezpieczeństwie (*EUROPEAN ASSOCIATION for SECURITY*), Polskiego Klubu Ekologicznego, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. Odbył staże naukowe na uniwersytetach w Budapeszcie (Węgry), Tilburgu (Holandia), Minnesocie (USA), Bratysławie (Słowacja) i Kijowie (Ukraina).

Działalność dydaktyczna stanowiła dla Profesora Zielińskiego ważny obszar w kształceniu i rozwoju kilku pokoleń studentów. Profesor był także zaangażowany w rozwój kadry naukowej. Był promotorem wielu doktorantów, wśród których byli, m.in. prof. UEK dr hab. Dariusz Żmija (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie) oraz dr hab. Roman Chorób (Uniwersytet Rzeszowski). Pełnił funkcję recenzenta w licznych postępowaniach habilitacyjnych.

Nagrody i wyróżnienia

Za osiągnięcia w pracy naukowej, organizacyjnej i dydaktycznej był wielokrotnie odznaczany i nagradzany, np. Medalem Komisji Edukacji Narodowej (2015) oraz Srebrnym Krzyżem Zasługi (1994). Oprócz tych wyróżnień otrzymał nagrody za wybitną działalność naukową i organizacyjną od Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Współpraca krajowa i międzynarodowa

W ramach pracy naukowo-dydaktycznej aktywnie współpracuje z innymi ośrodkami naukowymi w kraju (np. z Uniwersytetem Jagiellońskim, Akademią Górniczo-Hutniczą, Uniwersytetem Rolniczym w Krakowie, Akademią Wychowania Fizycznego w Krakowie, Uniwersytetem w Białymstoku, Szkołą Główną Gospodarstwa Wiejskiego, Uniwersytetem Ekonomicznym w Poznaniu, Politechniką Świętokrzyską, Uniwersytetem Jana Kochanowskiego w Kielcach, Wyższą Szkołą Gospodarki i Zarządzania w Mielcu) oraz z instytucjami samorządowymi i organizacjami gospodarczymi.

Ponadto jest zaangażowany w rozwój współpracy międzynarodowej, np. z Uniwersytetem Ekonomicznym w Bratysławie (Słowacja), Państwowym Uniwersytecie im. Hryhoryja Skovorody w Perejaślawiu (Ukraina), Narodowym Technicznym Uniwersytecie – Politechniką Charkowską (Ukraina), Uniwersytecie Ekonomicznym w Kijowie (Ukraina), Akademią Nauk Ekonomicznych w Kisz-

niowie (Mołdawia). W uznaniu jego dorobku naukowego, organizacyjnego oraz dydaktycznego, jak również za zaangażowanie na rzecz rozwoju współpracy polsko-ukraińskiej, w dniu 1 lipca 2020 r. Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu został nadany tytuł doktora honoris causa Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Hryhoryja Skovorody w Perejasławiu Chmielnickim.

Profesor Kazimierz Zieliński należy do ekonomistów i nauczycieli akademickich, którzy zjednują sobie szacunek studentów i profesorów dzięki aktywnej działalności naukowo-badawczej, projektowej, dydaktycznej, promotorskiej i organizacyjnej.

*Izabela Czaja
Małgorzata Kosala
Zbigniew Michalik
Rafał Morawczyński
Marcin Piątkowski
Bogdan Rogoda
Maria Urbaniec
Agnieszka Żur*

Magnificencjo
KOTSUR Viktor Petrovith
Rektor

Rada Naukowa
Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego
im. Hryhoryja Skovorody w Perejaśławiu
Chmielnickim

Wniosek
w sprawie nadania Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu
honorowego tytułu doktora honoris causa
Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego
im. Hryhoryja Skovorody w Perejaśławiu Chmielnickim

Magnificencjo Rektorze, Wysoka Rado Naukowa,

Spółeczność akademicka Europejskiego Stowarzyszenia Nauk o Bezpieczeństwie *EUROPEAN ASSOCIATION for SECURITY* we współpracy z Państwowym Uniwersytetem Pedagogicznym im. Hryhoryja Skovorody w Perejaśławiu Chmielnickim (Ukraina) wnioskuje o nadanie tytułu doktora honoris causa profesorowi nauk ekonomicznych Kazimierzowi Zielińskiemu, byłemu dziekanowi Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Kazimierz Zieliński urodził się 14 lipca 1950 r. we wsi Sarnów w województwie podkarpackim w południowo-wschodniej Polsce. Po ukończeniu liceum w 1968 r. oraz studiów na Wydziale Ekonomiki Produkcji Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w 1972 r. został zatrudniony na tej uczelni jako asystent naukowy. W 1980 r. uzyskał stopień doktora nauk ekonomicznych na podstawie rozprawy: *Modelowanie procesu rozwoju rolnictwa (na przykładzie makroregionu południowo-wschodniego)*. W 2002 r. uzyskał stopień doktora habilitowanego nauk ekonomicznych na podstawie książki: *Elastyczność dostaw produktów rolnych w Polsce*. Obie publikacje zostały wydane przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. W 2004 r. został profesorem nadzwyczajnym Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. W 2005 r. został wybrany prodziekanem, a w 2008 r. dzie-

kanem Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (funkcję tę pełnił do 2016 r.).

W 1999 r. był współzałożycielem Wyższej Szkoły Ekonomii i Zarządzania w Mielcu, a do 2004 r. był dyrektorem Instytutu Nauk Ekonomicznych i Zarządzania. Prezydent RP Bronisław Komorowski nadał tytuł profesora zwyczajnego Kazimierzowi Zielińskiemu w 2015 r.

Jego najważniejsze publikacje to: *Instrumenty Polityki Rolnej Unii Europejskiej realizowane w Polsce, Europejska Polityka Spójności i jej skutki w Polsce* (współautor), *Działania dostosowawcze polskich przedsiębiorstw w okresie kryzysu* (redaktor), *Strategie rozwoju MŚP. Podejście teoretyczne i empiryczne* (redaktor), *Makroekonomiczne i sektorowe czynniki wpływające na rozwój przedsiębiorczości* (redaktor) oraz ponad 70 artykułów opublikowanych w czasopismach naukowych, m.in.: „Economic Problems”, „Scientific Journal of UJ”, „Scientific Journal AE (Kraków)”, „PISM” (Kraków), „Nowe Rolnictwo”, „Współczesna Wieś”, „Artykuły Seminaryjne”, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa”, „Życie Uczelni” i „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”.

Wygłosił szereg wykładów na konferencjach naukowych w Polsce (m.in. Kraków, Międzyzdroje, Rzeszów, Wrocław) i za granicą (m.in. Baltimore). Jest promotorem kilkudziesięciu prac dyplomowych, magisterskich i doktorskich, opiekunem naukowym studiów doktoranckich oraz recenzentem wielu rozpraw i artykułów naukowych. Jest członkiem Europejskiego Stowarzyszenia Nauk o Bezpieczeństwie *EUROPEAN ASSOCIATION for SECURITY*, Polskiego Klubu Ekologicznego, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Towarzystwa Naukowego Organizacji i Zarządzania. Odbił staże naukowe na wielu uczelniach, m.in. w Budapeszcie (Węgry), Tilburgu (Holandia) i Minnesocie (USA).

Profesor Kazimierz Zieliński należy do nielicznej grupy ekonomistów wśród pedagogów, którzy wierzą i potrafią przekonać, że ekonomia może być łatwa i przyjemna, a gospodarka rynkowa – zrozumiała i społecznie uzasadniona. We współczesnych czasach tak w Polsce, jak i na Ukrainie, wydaje się to niemożliwe, a jednak profesor Kazimierz Zieliński takie bariery skutecznie przełamuje, zjednując sobie rzesze wielbicieli i szacunek wśród studentów i profesorów.

Z tego względu wnioszek o nadanie profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu honorowego tytułu doktora honoris causa Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Hryhoryja Skoworody w Perejasławiu Chmielnickim należy uznać za niezwykle uzasadniony.

*Leszek Fryderyk Korzeniowski
Nadiya Ivanivna Kotsur
Liubov Vasilivna Lokhvytska*

Nadanie Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu
honorowego tytułu doktora honoris causa
Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego
im. Hryhoryja Skoworody w Perejasławiu Chmielnickim

W uznaniu dorobku naukowego, organizacyjnego i dydaktycznego, a także zaangażowania na rzecz rozwoju współpracy polsko-ukraińskiej, w dniu 1 lipca 2020 r. został nadany Profesorowi Kazimierzowi Zielińskiemu tytuł doktora honoris causa Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Hryhoryja Skoworody w Perejasławiu Chmielnickim.

Podczas obrad Rady Naukowej, prof. dr hab. Viktor P. Kotsur, Rektor Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Hryhoryja Skoworody w Perejasławiu Chmielnickim, podkreślił w swoim przemówieniu:

Profesor Kazimierz Zieliński należy do nielicznej grupy ekonomistów wśród pedagogów, którzy wierzą i potrafią przekonać, że ekonomia może być łatwa i przyjemna, a gospodarka rynkowa – zrozumiała i społecznie uzasadniona. We współczesnych czasach wydaje się to niemożliwe tak w Polsce, jak i na Ukrainie, a jednak profesor Kazimierz Zieliński takie bariery skutecznie przełamuje, zjednując sobie rzesze wielbicieli i szacunek wśród studentów i profesorów.



Ogłoszenie uchwały Rady Naukowej Uniwersytetu przez prof. dr hab. Viktora P. Kotsura, Rektora Państwowego Uniwersytetu Pedagogicznego im. Hryhoryja Skoworody w Perejasławiu Chmielnickim

prof. nadzw. dr hab. Leszek F. Korzeniowski
prezes EUROPEAN ASSOCIATION for SECURITY

I.

Rola państwa we współczesnej gospodarce

Rozdział 1

Współczesne teorie cyklu koniunkturalnego – ujęcie teoretyczne¹

Stanisław Lis²

1. Wprowadzenie

Historia gospodarcza świata wskazuje, że wahania aktywności gospodarczej są nierozłącznie związane z istnieniem i funkcjonowaniem gospodarki rynkowej³. W gospodarce tej natężenie aktywności gospodarczej podlega ustawicznym zmianom. W historii wahań koniunkturalnych, począwszy od 1825 r. (pierwszy cykl koniunkturalny odnotowany przez ekonomistów w USA) obserwowano powtarzające się, mniej lub bardziej regularnie, zmiany dochodu narodowego, a zwłaszcza produkcji przemysłowej, zatrudnienia, oszczędności, inwestycji, cen, płac, zysków itp. Nie stwierdzono także dwóch identycznych cykli koniunkturalnych.

Analizując proces rozwoju gospodarczego rozwiniętych krajów świata w ciągu ostatnich dwustu lat, można stwierdzić, że nie przebiega on równomiernie w czasie i w przestrzeni. Występują bowiem istotne różnice natężenia i długości wahań gospodarczych w poszczególnych krajach.

Celem artykułu jest analiza podstawowych założeń współczesnych teorii cyklu koniunkturalnego. W związku z tym w pierwszej kolejności przedstawione zostaną rodzaje wahań ekonomicznych. W kolejnym rozdziale opisane będą fundamentalne założenia teorii wahań koniunkturalnych, ze szczególnym uwzględnieniem szkoły neoklasycznej, szkoły keynesowskiej, szkoły monetarystycznej, no-

¹ Artykuł stanowi uaktualnioną wersję wykładu wygłoszonego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Bratysławie w 2017 r.

² Emerytowany profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, e-mail: liss@ue.krakow.pl.

³ Pierwszy historyczny zapis o wahaniami gospodarczych spotykamy w Starym Testamencie, w Księdze Rodzaju (ok. 1650 r. p.n.e.), w której czytamy: „Kiedy minęło siedem lat urodzaju w Egipcie, nadeszło siedem lat głodu, jak to zapowiedział Józef” (Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu, 2005, s. 41, w. 53–54).

wej ekonomii klasycznej oraz szkoły realnego cyklu koniunkturalnego. W ostatnim rozdziale zawarte są istotne wnioski i implikacje badawcze.

2. Typy wahań ekonomicznych

Na zmiany aktywności gospodarczej kraju wpływa wiele czynników, zarówno o charakterze ekonomicznym, politycznym, społecznym, jak i przyrodniczym. W literaturze ekonomicznej dominują:

- trendy sekularne – zmiany długookresowe. Wyrażają one trwałą tendencję rozwojową w gospodarce wzrostu lub spadku aktywności gospodarczej w ciągu relatywnie długich okresów (kilkudziesięciu lat);
- wahania koniunkturalne (cykliczne), powtarzające się co pewien czas, zwykle co kilka lat, z pewną regularnością, wahania działalności gospodarczej;
- wahania sezonowe, czyli zmiany natężenia działalności wytwórczej; dotyczą głównie rolnictwa, sadownictwa, leśnictwa oraz częściowo budownictwa i turystyki. Wynikają one ze zmian wywołanych przez zmiany pór roku, zmian w środowisku naturalnym oraz zmian kalendarzowych (święta, urlopy wypoczynkowe);
- wahania przypadkowe – są to zakłócenia w gospodarce, nieregularne i z reguły krótkotrwałe, jak np. klęski żywiołowe, wojny lokalne, akcje strajkowe itp.;
- cykle polityczne, wywoływane zmianami polityki ekonomicznej przez rządy. Ponieważ celem działalności polityków – najczęściej – jest uzyskanie poparcia politycznego wyborców w wyborach parlamentarnych i samorządowych (lub reelekcja) – to rząd stara się gwałtownie pobudzić ożywienie gospodarcze bezpośrednio przed wyborami, wykorzystując łagodną politykę fiskalną (zapowiada obniżkę podatków i/lub zwiększenie wydatków – głównie płac). W języku polskim określamy taką politykę „kiełbasą wyborczą”. Po wygranych wyborach rząd – rozsądny – stabilizuje gospodarkę w długim okresie, a nie w krótkim⁴.

3. Fundamentalne założenia teorii wahań koniunkturalnych

Określenie przyczyn cyklicznego rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów świata jest niezwykle trudne ze względu na złożoność mechanizmów polityczno-

⁴ W literaturze koncepcja ta została poddana krytyce i dotyczy głównie założenia o nieracjonalności decyzji podejmowanych przez wyborców. W myśl tej teorii przyjmuje się, że wyborcy są naiwni i dają się systematycznie oszukiwać, a więc nie uczą się na własnych błędach. Mimo tych uwag, należy przyjąć istnienie dużej grupy elektoratu w Polsce, które uwierzyło np. w „solidarną Polskę”, w cuda gospodarcze, 3 mln mieszkań itp.

-gospodarczych determinujących cykl koniunkturalny oraz interakcji zachodzących między poszczególnymi elementami wywołujących taki lub inny jego przebieg. Zasadniczym wyzwaniem dla teorii ekonomii jest sformułowanie odpowiedzi na pytania: jakie są przyczyny (źródła) fluktuacji w gospodarce i jakie składniki globalnego popytu lub globalnej podaży wywołują odchylenia realnego PKB od długoterminowej linii trendu wyznaczonej przez zmiany potencjalnego PKB?

Obecnie w literaturze ekonomicznej dominują następujące teorie wyjaśniające cykliczność rozwoju gospodarczego krajów (Blaug, 1994):

- teoria neoklasyczna,
- teoria keynesowska,
- teoria monetarystyczna,
- nowa ekonomia klasyczna,
- szkoła realnego cyklu koniunkturalnego.

3.1. Szkoła neoklasyczna

Podstawowym paradygmatem nurtu neoklasycznego jest model konkurencji doskonałej oraz założenie o izolacji rynku. Według zwolenników tej szkoły gospodarka rynkowa charakteryzuje się naturalnym dążeniem do równowagi makroekonomicznej, czyli zrównania się globalnego popytu z globalną podażą. U podstaw teoretycznych tej szkoły leży dogmat J.B. Sayera, że „podaż tworzy popyt na samą siebie”. Oznacza to, że w gospodarce nie jest możliwa nadprodukcja, gdyż wartość produkcji jest równa wartości dochodów właścicieli czynników produkcji i są one w całości przeznaczone na zakup wytworzonych dóbr i usług. Elastyczność (zmiennosc) cen i płac – zarówno w krótkim, jak i długim okresie – umożliwia stabilizację gospodarki przy pełnym zatrudnieniu i produkcji na poziomie potencjalnym. W przypadku „wytrącenia” gospodarki (np. szoków zewnętrznych) z równowagi, samoregulujący mechanizm rynkowy (tzw. niewidzialna ręka rynku – A. Smitha) – w warunkach doskonałej konkurencji, braku efektów zewnętrznych i dóbr publicznych oraz pełnej symetrii informacji – automatycznie zapewni powrót do stanu równowagi. Proces dostosowania się popytu i podaży jest natychmiastowy (lub prawie) ze względu na pełną elastyczność cen i płac. Oznacza to, że gospodarka zawsze znajduje się w stanie równowagi ogólnej – jeżeli procesy dostosowawcze cen, płac, stopy procentowej nie są zakłócone – czyli rzeczywista produkcja jest równa produktowi potencjalnemu. Analiza klasyczna zakłada więc występowanie równowagi na wszystkich rynkach. W gospodarce nie jest zatem możliwa ogólna lub częściowa nadprodukcja, gdyż pojawienie się nadwyżki niezatrudnionych zasobów czynników wytwórczych spowoduje obniżenie ich ceny, co wywoła wzrost popytu na nie i powrót do stanu równowagi. W gospodarce rynkowej wahania koniunkturalne nie występują, dlatego zbędna jest interwencja państwa w gospodarkę.

3.2. Szkoła keynesowska

Podstawy teoretyczne tego nurtu, opozycyjnego do ekonomii neoklasycznej, sformułował – jak wcześniej podano – J.M. Keynes⁵. Wyszedł on z fundamentalnego założenia, że poziom produktu narodowego (agregatowa podaż) i zatrudnienia jest determinowany (wyznaczany) przez poziom całkowitych wydatków – prywatnych i rządowych (w tym instytucji) – na zakup dóbr i usług (agregatowy popyt). Model Keynesa jest więc modelem popytowym. Zakłada się, że gospodarka narodowa ze swej natury ma charakter niestabilny i podlega regularnym wstrząsom. Nie powraca ona – jak twierdzili klasycy – automatycznie do stanu równowagi. Za „typowy” stan gospodarki zwolennicy tego nurtu przyjmują niepełne wykorzystanie zdolności wytwórczych i związane z tym przymusowe bezrobocie. W tej sytuacji produkcja faktyczna jest poniżej produkcji potencjalnej (luka A. Okuna). Za główną przyczynę niskiego poziomu produkcji i zatrudnienia uznaje się niedostateczny popyt (wydatki). Władze państwowe powinny więc podejmować interwencje oddziałujące na wzrost poziomu całkowitego popytu w celu przyśpieszenia powrotu do pełnego zatrudnienia. Funkcję stymulatora popytu może i powinno spełniać państwo, wykorzystując w tym celu – głównie – aktywną politykę fiskalną, która wyróżnia się wyższą skutecznością niż polityka pieniężna⁶. Stosując narzędzia polityki monetarnej oddziałujemy pośrednio na gospodarkę poprzez mechanizm transmisyjny, tj. zmiana stopy procentowej kształtuje reakcje elementów składowych popytu globalnego.

Ortodoksyjni ekonomiści przyjmowali, że ceny i płace są sztywne w krótkim i w długim okresie. Obecnie neokeynesiści przyjmują, że ceny i płace są lepkie (ang. *sticky prices*), to znaczy, że zmieniają się one powoli. Wy tłumaczenie tego faktu wyprowadzili z zachowań mikroprzedmiotów. Otóż obserwacje gospodarki potwierdzają, że stała zmiana cen na dobra i usługi jest kosztowna (koszty zmiany tzw. karty jądłospisu) i nieopłacalna; podobnie nie opłaca się obniżyć płac pracowników w okresie recesji i utrzymywać ich powyżej rynkowego poziomu równowagi w okresie dobrej koniunktury.

Postkeynesiści przyjmują także, że wahania koniunkturalne występują tylko w krótkim okresie. Natomiast w długim gospodarka wraca do stanu równowagi makroekonomicznej przy pełnym wykorzystaniu czynników wytwórczych. W tej

⁵ Należy zaznaczyć, że nurt keynesowski ulega stałej ewolucji. W literaturze można znaleźć różne szkoły w jego ramach: keynesizm ortodoksyjny, postkeynesizm, neokeynesizm itd. (Wojtyna, 2000).

⁶ W latach 70. i 80. XX w. ekonomiści zwrócili uwagę, że oprócz zawodności rynku występuje zjawisko zawodności państwa, tzn. programy rządowe i polityka gospodarcza państwa nie przynosi – jak się oczekuje – rozwiązania podstawowych problemów ekonomicznych i społecznych. „Istnieją cztery główne przyczyny systematycznej zawodności państwa dążącego do realizacji postawionych sobie celów: ograniczony zasób posiadanych przez państwo informacji, ograniczona kontrola państwa nad działaniami prywatnych rynków, ograniczona kontrola nad działaniem biurokracji, ograniczenia o charakterze politycznym” (Stiglitz, 2004, s. 8).

sytuacji znika bezrobocie przymusowe, a na rynku pracy mamy stan pełnego zatrudnienia – przy istnieniu naturalnej stopy bezrobocia (NAIRU)⁷. O poziomie produkcji potencjalnej decyduje zatem stopień wyposażenia gospodarki w aparat wytwórczy – czyli strona podażowa. Podkreślają oni także, że stymulowanie gospodarki nie musi być powiązane z presją inflacyjną.

Reasumując, można uogólnić, że keynesiści przyjmują jako pewnik, że fluktuacje dochodu narodowego są wywoływane przede wszystkim przez fluktuacje autonomicznych wydatków – inwestycji. Także istotny wpływ na nie mogą mieć oczekiwania podmiotów gospodarczych co do przyszłości. Odrzucają tezy monetarystów o wpływie podaży pieniądza na zmiany cyklu koniunkturalnego i twierdzą – co jest istotne – że to fluktuacje produktu narodowego wywołują fluktuacje podaży pieniądza, a nie odwrotnie.

Warto wspomnieć, że w szeroko rozumianym nurcie keynesizmu mieści się teoria Michała Kaleckiego – wybitnego polskiego ekonomisty XX w., uznanego w literaturze zachodniej jako jednego z prekursorów, wraz z J.M. Keynesem, aktywnej interwencji państwa w gospodarkę. Fundamentalnym założeniem poglądów M. Kaleckiego jest teoremat⁸ pobudzania efektywnego popytu i nadrzędna rola inwestycji w kształtowaniu zysków i cyklu koniunkturalnego. Pisał on, że: „Tylko tworzenie dodatkowej siły nabywczej zwiększa rentowność przemysłu, prowadzi do zwiększania produkcji i zachęca do inwestowania. Przy finansowaniu robót publicznych z podatków redukuje się zyski jedną ręką, o ile się je zwiększa drugą. Trzeba więc finansować je z deficytu budżetowego” (Kalecki, 1979, s. 193).

M. Kalecki już na początku lat 30. ubiegłego wieku opracował makroekonomiczny model wyjaśniający przyczyny występowania kryzysu i związanego z nim masowego bezrobocia (Kalecki, 1962). Wyjaśnił w nim, że główną przyczyną wahań koniunkturalnych jest sprzeczność między popytową i podażową stroną (efektami) wydatków inwestycyjnych.

3.3. Szkoła monetarystyczna

Kierunek ten wiąże się z dorobkiem teoretycznym Milтона Friedmana i szkoły z Uniwersytetu Chicagowskiego (Chicago Boys) z lat 60. i 70. XX w. Monetarystyka – w przeciwieństwie do keynesizmu, ale zgodnie z modelem ekonomii neoklasycznej – przyjmuje teoremat, że gospodarka ma ze swej natury charakter stabilny i wraca – z reguły – do stanu równowagi po każdym okresie przejściowej nierównowagi. Oznacza to, że gospodarka znajduje się zawsze w stanie globalnej równowagi makroekonomicznej na wszystkich rynkach, a produkcja rzeczywista jest równa produkcji potencjalnej. W tej sytuacji należy odrzucić jakąkolwiek

⁷ Zjawisko to wyjaśniają nowoczesne teorie bezrobocia i wysokich płac.

⁸ Teoremat – to twierdzenie naukowe o charakterze logicznym, w przypadku którego wnioski wynikają z przyjętych założeń.

aktywną politykę monetarną państwa. Analizując długookresowe zależności między wzrostem gospodarczym, podażą pieniądza i inflacją w USA oraz – częściowo – między nominalną podażą pieniądza i nominalnym PKB, Friedman twierdzi, że kontrola podaży pieniądza jest warunkiem *sine qua non* zapobiegania zjawiskom inflacyjnym. Wychodząc z ilościowej teorii pieniądza (równania J. Fishera), przyjmuje, a priori, że pieniądz ma w gospodarce charakter neutralny. Zatem zmiana ilości pieniądza w obiegu powoduje wyłącznie zmiany wielkości nominalnych – cen – i nie wpływa na zmianę wielkości realnych (PKB, produkcji, zatrudnienia, stopy procentowej itp.). Sformułował on słynną hipotezę, że „inflacja jest zawsze i wszędzie zjawiskiem pieniężnym”⁹, a jej zwalczanie powinno być zasadniczym celem państwa. Zgodnie z teorią neoklasyczną monetaryści uważają, że gospodarka jest w pełni zrównoważona w długim okresie, natomiast ewentualne wahania krótkoterminowe są przejściowe i eliminowane samoczynnie przez rynek.

Monetaryści uważają też, że kontrola podaży pieniądza (zasada trzyprocentowego wzrostu podaży pieniądza w USA w skali roku) jest koniecznością pozwalającą na redukcję bezrobocia, ponieważ inflacja w gospodarkach rynkowych jest wielce szkodliwa i kosztowna dla sektora prywatnego, zwłaszcza negatywnie wpływa na decyzje inwestorów i przez to hamuje wzrost gospodarczy. Zwolennicy tego nurtu podważają skuteczność – proponowanej przez keynesistów – polityki fiskalnej, w tym stabilizację koniunktury poprzez manipulowanie wydatkami państwa (twierdzą, że prowadzi ona do pojawiania się efektu wypychania). Podkreślają procykliczną rolę podaży pieniądza (tj. wyprzedzającą w czasie zmianę innych wielkości makroekonomicznych). Można więc stwierdzić, że monetaryści postulują ograniczyć rolę państwa w gospodarce do niezbędnego minimum: do ochrony własności prywatnej, zapobiegania inflacji i nieoczekiwanym fluktuacjom popytu globalnego (Barro, Fischer, 1976; Friedman, 1959). Zalecają więc ograniczenie wydatków budżetowych – w tym na cele społeczne.

Warto zaznaczyć, że we współczesnej literaturze ekonomicznej pojawił się ważny spór: czy to zmiany podaży pieniądza wywołują zmiany poziomu wydatków agregatowych – jak twierdzą monetaryści – czy też jest odwrotnie (keynesiści)? Problem ten powrócił ze szczególną siłą na początku 2007 r., kiedy wybuchł kryzys finansowy w USA i UE.

Monetaryzm był dominującym nurtem w teorii i w praktyce gospodarczej – zwłaszcza w USA i W. Brytanii w latach 1979–1982. Obecnie obserwujemy odwrót od monetaryzmu, chociaż nie neguje się istnienia pewnych zależności między podażą pieniądza a zmianami cen i PKB.

⁹ Stwierdzenie to w oryginale brzmi: „*Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon in the sense that it is and can be produced only by a more rapid increase in the quantity of money than in output*”.

3.4. Nowa ekonomia klasyczna

Nowa ekonomia klasyczna zrodziła się na początku lat 70. XX w. i nawiązuje do dorobku nurtu klasycznego i monetarystycznego. Za twórców tego nurtu uważa się przede wszystkim Patricka Minforda, Roberta Lucasa, Thomasa Sargenta (Lucas, 1975). Szkoła ta oparta jest na dwóch założeniach:

- 1) ceny i płace są w pełni elastyczne, co oznacza, że pozwalają gospodarce na niemal „natychmiastowy” powrót do równowagi makroekonomicznej przy pełnym zatrudnieniu i produkcji na poziomie potencjalnym (zgodnie z ekonomią klasyczną);
- 2) hipotezie racjonalnych oczekiwań (stanowi to *novum* tego nurtu), zgodnie z którą podmioty gospodarujące (głównie przedsiębiorstwa) dokonują racjonalnych wyborów, a podejmując decyzje gospodarcze efektywnie wykorzystują (optymalnie) dostępną wiedzę i dostępne informacje o zmiennych ekonomicznych. Podmioty gospodarcze nie popełniają systematycznie (nieustannie) błędów w swoich przewidywaniach – nie są więc ofiarami szumu informacyjnego, nie są źle poinformowane o realnych procesach i nie opierają się na niesprawdzonych i niekompletnych informacjach („plotkach”)¹⁰.

Z teorii racjonalnych założeń wynika, że polityka gospodarcza państwa jest całkowicie niepotrzebna i nieefektywna – tzw. teoremat nieefektywności państwa, gdy jest ona przewidywana *a priori* przez indywidualnych uczestników gry rynkowej. Inaczej mówiąc, jakakolwiek interwencja państwa w życie gospodarcze jest nieskuteczna, ponieważ podmioty (aktorzy) gospodarcze – z reguły – neutralizują działania państwa. W tej sytuacji rząd nie może jej wykorzystywać w celu stabilizowania gospodarki zarówno w krótkim, jak i długim horyzoncie czasowym (tzw. krytyka Lucasa)¹¹.

¹⁰ Należy odróżnić oczekiwania racjonalne i adaptacyjne. Te ostatnie oznaczają, że oczekiwania podmiotów gospodarczych odnośnie do przyszłości (przyszłej stopy inflacji, PKB, stopy procentowej itp.) są oparte na przeszłych doświadczeniach (przeszłych wartościach zmiennych makroekonomicznych) i mogą być one modyfikowane (adaptowane) w miarę upływu czasu. Podmioty zatem korygują swoje błędy, które można określić jako różnice między tym, czego oczekiwaliśmy w ostatnim czasie, a tym co faktycznie się zdarzyło.

¹¹ Lucas wykorzystał hipotezę racjonalnych oczekiwań do wyjaśnienia nieskuteczności keynesowskiej polityki popytowej, a zwłaszcza wpływu oczekiwań i zachowań podmiotów gospodarczych na równowagę makroekonomiczną. Wychodzi on z założenia, że podmioty gospodarcze formułują swoje oczekiwania w zależności od planowanej (przyjętej) przez rząd polityki makroekonomicznej (zachowania rządu – *government behavior*). Budując zatem empiryczne modele ekonomiczne dla prognozowania rozwoju gospodarczego kraju, należy dokonać poprawnego wyboru zmiennych makroekonomicznych włączonych do modelu. Okazuje się jednakże, że wszystkie te zmienne mają wartość ahisteryczną, opisującą gospodarkę z przeszłości. Na kształtowanie się wartości liczbowych tych zmiennych miała wpływ dominująca w owym okresie polityka makroekonomiczna. Stąd też wszelkie próby wykorzystania tych ahisterycznych zmiennych do konstruowania modelu, który ma przewidzieć konsekwencje istotnej zmiany polityki makroekonomicznej na gospodarkę są błędne. Wynika to z faktu, że oczekiwania (i zachowania) prywatnych podmiotów mogą się zmienić, jeżeli zmieni się

Krytykę tę wyjaśnimy na następującym przykładzie. Załóżmy, że rząd podejmuje interwencje, aby przyspieszyć wyjście z recesji gospodarczej. Wykorzystując narzędzia polityki fiskalnej, zwiększa wydatki z budżetu państwa na budowę np. autostrad (stwarza zatrudnienie). W tym celu planuje zwiększony deficyt budżetowy na przyszły rok. Podmioty gospodarujące mające pełny dostęp do informacji publicznej przewidują (oczekują) – opierając się na posiadanej przez siebie wiedzy – zwiększoną emisję obligacji rządowych o większym niż przeciętne oprocentowaniu innych produktów finansowych. Wzrost stopy procentowej będzie skłaniał podmioty sektora prywatnego do wygaszania działalności inwestycyjnej; rosą przez to koszty pozyskania kredytu, z jednej strony, oraz obniża się – relatywnie – spodziewana stopa zysku z zainwestowanego kapitału. W konsekwencji następuje ograniczenie produkcji i zatrudnienia w gospodarce. Prywatne podmioty gospodarcze podjęły więc działania kompensacyjne w celu neutralizacji działań państwa (efektów polityki rządu). Pokazany mechanizm zachowań podmiotów gospodarczych dobitnie wykazuje, że oczekiwane przez te podmioty skutki omówionej polityki państwa nie występują. Ludzie, działając we własnym interesie, zmodyfikują swoje oczekiwania lub przewidywania w oparciu o posiadaną wiedzę o realnej rzeczywistości.

3.5. Szkoła realnego cyklu koniunkturalnego

Teoria realnego cyklu koniunkturalnego wyewoluowała z neoklasycznej ekonomii i rozwinęła się na początku lat 80. ubiegłego wieku. Za jej twórców przyjmuje się Alana Stockmana, Edwarda C. Prescottta, Finna G. Kydlanda, Roberta J. Barro (Kydland, 1982). Rozwinięty przez nich model otrzymał nazwę: realny cykl koniunkturalny (ang. *real business cycle* – RBC). Model ten – podobnie jak u neoklasyków – zakłada, że produkcja (PKB realny) jest zawsze na poziomie produkcji potencjalnej i wszystkie rynki są zawsze zrównoważone. Oznacza to, że wszystkie fluktuacje produktu społecznego (PKB) są głównie wynikiem zmian czynników „realnych” determinujących kształtowanie się podaży – tzw. szoków podażowych – a nie czynników monetarnych. Zatem występujące wahania gospodarcze wywołane są zmianami podaży agregatowej, a nie zmianami popytu globalnego. Stąd też w wyniku oddziaływania szoków podażowych¹² krzywa podaży długookresowej (LRAS) zmienia swoje położenie (wzrost lub spadek) – potencjalny PKB fluktuuje – i wywołuje przez to wahania koniunkturalne.

polityka makroekonomiczna. Efekty takiej zmiany nie mogą być przewidywalne przy użyciu konwencjonalnych (a może w ogóle – S.L.) modeli.

¹² Oprócz szoków pozytywnych powodujących wzrost produkcji mogą pojawić się także szoki negatywne (np. wzrost cen ropy naftowej, pandemie) prowadzące do recesji, a nawet kryzysów gospodarczych.

Do czynników wywołujących owe cykle należy zaliczyć:

- zdarzenia losowe (pożary, powodzie, trzęsienia ziemi),
- międzynarodowe zaburzenia (kryzys finansowy, kryzys naftowy, kryzys zadłużeniowy, kryzys giełdowy, wojny),
- zmiany technologiczne (nowe technologie, innowacje, nowe produkty, internet i technologie komunikacyjne itd.).

Za najważniejsze czynniki wywołujące wahania koniunkturalne przyjmuje się szoki podażowe (produktywności) wywołwane głównie progresywnymi zmianami w technice i technologii produkcji, a ponadto: upowszechnienie internetu i technologii informatycznych (rewolucja ITC); zmiany cen surowców strategicznych (ropy naftowej) i radykalne zmiany gustów konsumentów. Wdrożenie do działalności gospodarczej nowych rozwiązań technologicznych, innowacji i metod zarządzania wywołuje wzrost produktywności (wydajności) pracy i przez to wzrost produkcji¹³. Z kolei wzrost wydajności pracowników musi być zrekompensowany wyższymi płacami nominalnymi, które będą skłaniać pracowników do lepszej i wydajniejszej pracy. Zatem wzrost produktywności wywołał zarówno wzrost produkcji, jak i zatrudnienia. Twórcy teorii realnego cyklu koniunkturalnego podkreślają, że wahania koniunkturalne wywołwane zmianami w technologii są zgodne z optimum Pareta; podważa to potrzebę i skuteczność aktywnej polityki stabilizacyjnej państwa. Podkreślają, że fluktuacje w popycie globalnym nie mają żadnego wpływu na wahania koniunkturalne, zatem nie można oddziaływać na równowagę makroekonomiczną za pomocą polityki fiskalnej i monetarnej, a ich użycie może być wręcz szkodliwe.

Teoria ta została jednakże poddana ostrej krytyce zwłaszcza przez przedstawicieli nowej ekonomii klasycznej, m.in. Josepha Stiglitz, Bruce'a Greenwalda. Twierdzi się, moim zdaniem słusznie, że adaptacja nowych technologii do gospodarki wymaga długiego okresu, zatem nie mogą one wywoływać krótkookresowych wahań koniunkturalnych w gospodarce. Nie obserwujemy istotnych zależności między zmianami technologicznymi a wahaniami cyklu koniunkturalnego, o czym świadczą realne zmiany w gospodarce światowej. Badania zmian realnych w gospodarce krajów wysoko rozwiniętych wykazują ewidentnie, że zmiany podaży pieniądza i polityka fiskalna mają duży wpływ na produkcję i zatrudnienie (Blanchard, 2006, s. 583).

Również J. Cassida w artykule *The Decline of Economics* [„The New Yorker”, December 1996] zwrócił uwagę, że szkoła realnego cyklu koniunkturalnego, mimo zastosowania wyrafinowanego aparatu matematycznego, nie była w stanie wyjaśnić i zrozumieć rzeczywistych procesów gospodarczych. Dodajmy – za R. Solo-

¹³ Nawiązują w ten sposób do wcześniejszego dorobku J. Schumpetera, a zwłaszcza do jego teorii innowacji.

wem – że jest bardzo słaba korelacja (lub nawet jej nie ma) między matematyczną głębią tych modeli a ich wartością naukową (Solow, 1997)¹⁴.

Wielki wkład w wyjaśnieniu zjawiska cykliczności od strony podaży – doceniany niestety dopiero teraz – wniósł jeden z najwybitniejszych ekonomistów XX w. Joseph A. Schumpeter. Uważał on, że przyczyny cyklicznego rozwoju gospodarczego tkwią w stronie podażowej gospodarki. Za główną determinantę rozwoju gospodarczego i wahań gospodarczych uznał – szeroko rozumiane – innowacje (np. zmiany technologii wytwarzania, nowe produkty i usługi, zmiany struktur rynkowych, zmiany metod organizacji i zarządzania). Pojawienie się innowacji wywołuje proces destrukcji – tzw. twórczej destrukcji (ang. *creative destruction*) – niszczenia starych metod i sposobów produkcji, powstania nowych gałęzi wytwórczości i produktów. Procesy te prowadzą do wzrostu efektywności gospodarowania w skali mikro- i makroekonomicznej. Równowaga ogólna jest więc stale zaburzona przez owe procesy destrukcji. Innowacje przynoszą firmom wzrost zysków, co skłania innych przedsiębiorców do podążania tą drogą – tzw. efekt naśladownictwa. Ten nieustanny proces wprowadzania innowacji i naśladownictwa wytrąca gospodarkę ze stanu równowagi i przywraca ją z powrotem. W warunkach wolnej konkurencji wahania te wynikają ze „skokowego” wprowadzania innowacji. Gospodarka rozwija się zatem cyklicznie. Stosowanie i rozpowszechnianie innowacji nie jest jednakże równomierne, co powoduje zmienność w czasie amplitudy i długości cyklu koniunkturalnego (Schumpeter, 1960; Schumpeter, 1939)¹⁵. Słynne jest jego zdanie, że „jedyną przyczyną kryzysu jest rozwój”.

4. Podsumowanie

Podsumowując przegląd stanowisk najważniejszych nurtów ekonomicznych wobec cykliczności rozwoju gospodarki, można sformułować kilka ważnych, syntetycznych wniosków natury teoretycznej i pragmatycznej:

- Długookresowe badania empiryczne potwierdzają cykliczny charakter rozwoju gospodarczego krajów.
- Gospodarka światowa rozwija się nierównomiernie, a dysproporcje rozwojowe między krajami najwyżej rozwiniętymi i opóźnionymi w rozwoju wciąż się pogłębiają.
- W gospodarce światowej występuje dość istotna synchronizacja cykli koniunkturalnych między krajami wysoko rozwiniętymi; chociaż może istnieć duże opóźnienie w czasie między nimi oraz różnice w amplitudzie wahań cyklicznych.

¹⁴ Podobne stanowisko zajmuje także R. Lucas, pisząc: „Okazało się, iż wszystkie decyzje polityczne podejmowane z użyciem wielowymiarowych zagregowanych modeli ekonometrycznych mogą powodować niezamierzone bądź zupełnie przeciwne skutki” (Lucas, 1975).

¹⁵ Warto zaznaczyć, że w literaturze określa się też wspomnianą teorię, jako teorię innowacji.

- W literaturze ekonomicznej dominują dwie teoretyczne – abstrahujemy od nieistotnych różnic – płaszczyzny interpretacji przyczyn wahań cyklicznych. Szkoła keynesowska (i postkeynesowska) twierdzi, że cykl koniunkturalny wywołany jest krótkookresowymi wahaniami globalnego popytu i produkcji wokół poziomu produkcji potencjalnej – potencjalnego PKB. W opozycji do tego nurtu ekonomiści szkoły klasycznej i nowej szkoły klasycznej dowodzą, że fluktuacje gospodarcze determinowane są przez stronę podażową gospodarki i oznaczają krótkookresowe fluktuacje samej produkcji potencjalnej i zatrudnienia.
- W celu ograniczenia, a nawet eliminowania wahań cyklicznych – stabilizacji gospodarki na poziomie zbliżonym do produkcji potencjalnej, której towarzyszy pełne zatrudnienie (przy stopie bezrobocia NAIRU) – rządy państw mogą oddziaływać zarówno za pomocą polityki fiskalnej, jak i monetarnej lub obu polityk łącznie (*mix policy*).
- Na początku 2007 r. zaobserwowano pierwsze oznaki kryzysu finansowego w USA. Wybuchł on z całą mocą w 2008 r. i zagrażał całemu światu, zwłaszcza krajom wysoko rozwiniętym¹⁶. Niektórzy ekonomiści przewidywali, że recesja będzie głęboka i długa, ogłosili nawet początek końca współczesnego kapitalizmu; a większość – koniec epoki liberalizmu gospodarczego i odwrotu od kapitalizmu i globalizacji.
- Wśród wielu przyczyn wybuchu tego kryzysu należy wymienić przede wszystkim:
 - zbyt głęboką deregulację rynku finansowego, a zwłaszcza rynku instrumentów pochodnych;
 - politykę łatwego pieniądza. Banki komercyjne – częściowo pod naciskiem rządu USA – monstrualnie rozszerzyły rynek pożyczek hipotecznych, niekiedy o zerowym oprocentowaniu nominalnym na zakup mieszkań i domów dla osób o minimalnych możliwościach ich spłaty (*subprime mortgage*), w myśl hasła: „Dom dla każdego Amerykanina”¹⁷;
 - bardzo niską skłonność do oszczędzania – z jednej strony – i nadmierną skłonność do konsumpcji amerykańskiego społeczeństwa (miliony ludzi żyje ponad stan, głęboko się zadłużając). Oszczędności amerykańskich gospodarstw spadły z 9% na początku lat 70. ubiegłego wieku do około 5% PKB w 1996 r. Ocenia się, że w 2008 r. nie przekraczały 1–2% PKB (Thurow, Hebronev, 2008, s. 105);

¹⁶ Znamienna jest w tym kontekście wypowiedź amerykańskiego ekonomisty G.N. Mankiwa: „Mamy w kraju (w USA – S.L.) co najmniej 15 tysięcy profesjonalnych ekonomistów i zaledwie dziesięciu-dwunastu przewidziało kryzys na rynku kredytów hipotecznych”. (Por. *Wróźbici ekonomii*, rozmowa z G.N. Mankiwem – Harvard University; byłym szefem doradców ekonomicznych prezydenta USA, „Wprost”, z 21–28 grudnia 2008, s. 60).

¹⁷ Kryzys na rynku nieruchomości spowodował gwałtowny spadek ich cen, a obligacje *subprime* okazały się papierami bez pokrycia. Większość pożyczkobiorców musi sprzedawać domy (lub są one przejmowane przez banki i licytowane), aby spłacić zaciągnięte długi.

- nieograniczoną pazerność zarządów banków do maksymalnego pomnażania własnych dochodów (premii) kosztem drobnych akcjonariuszy i oszczędzających. Zaobserwowano głęboki upadek ich postaw etyczno-moralnych (*moral hazard* – pokusa nadużycia).

Należy zatem stwierdzić, że kryzys finansowy udowodnił, że samoregulujący się rynek – w myśl nurtów poza keynesowskich – zawiódł. Błędna polityka Systemu Rezerw Federalnych USA – i w ślad za nią banków europejskich z Europejskim Bankiem Centralnym na czele – doprowadziła do największego (przed pandemią) kryzysu finansowego po II wojnie światowej. W tej sytuacji obserwowano porzucenie ideologii; powrót do idei J.M. Keynesa. Warto tu przytoczyć stanowiska laureatów Nagrody Nobla: Gary’ego S. Beckera i Paula Krugmana, którzy zgodnie twierdzili, że należy wprowadzić przez rządy regulacje instytucji finansowych, większy nadzór państwowy, a nawet należy spodziewać się powrotu do państwowej własności wielu firm (Becker, 2008). Krugman wyraźnie wskazuje, że rząd musi wystąpić w roli głównego stymulatora popytu; w tym celu może wykorzystać finansowanie z deficytu budżetowego. Dalej pisze, że „Ci, którzy sądzą, że dzisiejsza stymulacja drogą pogłębiania deficytu jest szkodliwa dla przyszłych pokoleń, całkowicie się mylą. Najlepsza polityka z punktu widzenia dzisiejszych pracowników, i ich dzieci, to taka, która za wszelką cenę pchnie gospodarkę na ścieżkę wzrostu” (Lubowski, 2008, s. 24).

Ogłoszona zatem przed kilkunastu laty przez zwolenników koncepcji „nowej gospodarki” (*new economy*) radykalna teza o „śmierci” cyklu koniunkturalnego (podobnie jak druga teza o końcu inflacji) jest co najmniej przedwczesna i nienaukowa (Stiroh, 1999).

Warto przytoczyć w tym miejscu ostatnie badania C.D. Romer, *notabene*, zaskakujące! Twierdzi ona bowiem, że zakres wahań koniunkturalnych po II wojnie światowej nie zmniejszył się radykalnie w porównaniu z okresem od początku XX w. aż do końca lat trzydziestych ubiegłego wieku; aczkolwiek okresy ekspansji były dłuższe, a liczba poważnych recesji się zmniejszyła. Natomiast – jej zdaniem – bardzo poważnie zmieniły się przyczyny wywołujące wahania koniunkturalne, gdyż: „(...) zastąpiliśmy przedwojenne cykle napędzane działaniami instynktownymi (*animal spirits*) i panikami finansowymi: cyklami napędzanymi przez politykę gospodarczą” (Romer, 1999).

Współczesny świat, zwłaszcza gospodarka światowa, przeżywa obecnie najgłębszy kryzys we wszystkich dziedzinach aktywności od czasu Wielkiej Depresji lat trzydziestych XX w. Fundamentalną przyczyną jego wybuchu, dynamicznego rozprzestrzeniania się i destrukcyjnego oddziaływania na wszystkie sfery życia i gospodarowania społeczeństwa jest pandemia SARS-CoV-2. Pojawiła się ona – jak wiadomo – w Wuhan, w środkowych Chinach 17 listopada 2019 r. i objęła prawie wszystkie kraje świata. Do 30 września 2020 r. zarejestrowano ponad 33,7 miliona przypadków zakażenia koronowirusem (w Polsce ok. 90 tys. osób) i –niestety – ponad 1,1 mln zgonów. Pandemia stanowi dramatyczne zagrożenie

dla świata. W celu jej ograniczenia rządy wszystkich państw podjęły nadzwyczajne metody i środki działania. Priorytetem dla wszystkich państw jest przede wszystkim ochrona zdrowia i wspieranie systemów opieki społecznej. Dlatego ograniczona została – przynajmniej w pierwszym okresie – działalność gospodarcza i społeczna w wyniku wprowadzenia lockdownu (zamknięcia). Według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego gospodarka światowa w 2020 r. zmniejszy się o ok. 3,0% PKB; natomiast Bank Światowy przewiduje spadek produktu globalnego o co najmniej o 5,2%. Komisja Europejska estymuje zmniejszenie PKB dla krajów UE o 7,2%, a dla Polski o ok. 3,2%. W okresie recesji poważnie zmniejszyło się zatrudnienie i czas pracy, zwłaszcza w sferze usług. Zmniejszył się zatem stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, zwiększyła się liczba bankrutujących małych i średnich firm itd. W konsekwencji zmniejszył się istotnie popyt konsumpcyjny i inwestycyjny podmiotów gospodarujących (Gadomski, 2020).

Analizując źródła i przebieg kryzysu, zdecydowana większość ekonomistów i polityków uznała, że ma on charakter popytowy i podażowy. Zatem w celu jego ograniczenia i stabilizacji gospodarki należy zastosować różne kombinacje polityki pieniężnej i fiskalnej (*mix policy*). W ramach polityki monetarnej banki centralne większości państw – w tym EBC, Rezerwa Federalna, NBP – radykalnie obniżyły nominalne stopy procentowe do prawie zera (realne stopy są ujemne), istotnie zwiększyły podaż pieniądza poprzez masowy skup papierów dłużnych (np. obligacji, bonów skarbowych itd.). Dzięki tym działaniom pobudzono zdolności nabywcze ludności i popyt inwestycyjny firm (stronę podażową gospodarki).

W sytuacji dramatycznego wzrostu bezrobocia i spadku aktywności gospodarczej skuteczniejsza może się okazać ekspansywna polityka fiskalna państw, która pozwoli zamknąć lukę recesyjną poprzez bezpośrednie pobudzenie konsumpcji i inwestycji (popytu globalnego), co doprowadzi do wzrostu działalności gospodarczej i zatrudnienia.

W ramach tej polityki państwa uruchomiły gigantyczne wydatki publiczne, tzw. pakiety stymulacyjne, finansowane z powiększającego się dramatycznie długu publicznego. W Stanach Zjednoczonych pakiet ten wyniesie ponad 2100 mld USD, w tym: 250 mld USD na pomoc dla bezrobotnych, na jednorazowe transfery dla ludności w wysokości 1200 USD dla zarabiających poniżej 75 tys. rocznie i dodatkowo 500 USD na dziecko, 4 mld USD jako pomoc dla bezdomnych. *Gros* tej kwoty stanowi pomoc (głównie pożyczki) dla przedsiębiorstw i dla różnych instytucji (zwłaszcza na służbę zdrowia). Państwa członkowskie Unii Europejskiej 21 lipca 2020 r. przyjęły plan odbudowy dla Europy na lata 2021–2027 w wysokości ok. 1800 mld euro. Komisja Europejska utworzyła pakiet wsparcia dla przedsiębiorstw państw UE – Europejskie Instrumenty na rzecz Odbudowy i Zwiększenia Odporności – w kwocie 540 mld euro, 120 mld na luzowanie ilościowe, a 20 mld na wykup długów państw członkowskich, uruchomiła także instrument SURE dla tymczasowego wsparcia rynku pracy i ochrony pracowników w wysokości

100 mld euro. Równolegle Europejski Bank Centralny przeznaczy 750 mld euro (Next Generation EU) na zakup aktywów dłużnych (przede wszystkim obligacji) krajów członkowskich, a także 120 mld euro na wykup ich długów. Również władze Polski w ramach „Tarczy antykryzysowej” i „Tarczy finansowej” przyjęły i wdrażają szeroki pakiet wsparcia gospodarki i zagrożonej ludności w wysokości ok. 312 mld zł (ponad 15,0% PKB 2019 r.), w tym 212 mld zł na ochronę miejsc pracy i aktywizację gospodarki.

Ekspansywna polityka fiskalna wdrażana przez państwa świata powinna – jak się zakłada – zarówno ograniczyć negatywne społeczne skutki pandemii, a także pozwolić na zamknięcie luki recesyjnej w wyniku bezpośredniego i nakierowanego pobudzenia popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego. Pożądanym efektem tych działań jest spodziewany wzrost zatrudniania i rozmiarów działalności gospodarczej w krótkim okresie oraz wejście krajów na trajektorie długookresowego wzrostu gospodarczego. Należy zauważyć, że realizowana polityka makroekonomiczna w sytuacji niezmienionej polityki podatkowej i niskiej inflacji prowadzi do dramatycznego narastania deficytu i skumulowanego długu publicznego. Według oficjalnych szacunków Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego deficyt sektora publicznego (ang. *general government*) w większości państw świata znacznie przekroczy 3,0% i może osiągnąć ok. 8,6% (mediana) na koniec 2020 r. Komisja Europejska przewiduje, że zadłużenie krajów UE może w tym roku przekroczyć 95,0% PKB Unii. W Eurolandzie poziom zadłużenia osiągnie w 2020 r. – średnio – aż 102,7% PKB. Znacznie wyższy dług publiczny przewidywany jest m.in. w Grecji – ok. 200,0% PKB, we Włoszech – ok. 160,0%, w Portugalii – ok. 132%, we Francji – ok. 116,5% PKB. Relatywnie w lepszej sytuacji znajduje się Polska, w której wielkość długu publicznego nie powinna przekroczyć 62,0% PKB¹⁸.

Konsekwencje społeczno-ekonomiczne tak olbrzymiego zadłużenia dla przyszłości krajów i świata mogą być niezwykle poważne¹⁹ i trudne do przewidzenia, zwłaszcza dla państw opóźnionych w rozwoju społeczno-ekonomicznym i dla przyszłych pokoleń. Olbrzymie i narastające zadłużenie gospodarek świata w połączeniu z przewidywanym kryzysem demograficznym, w tym gwałtownym starzeniem się społeczeństw, może doprowadzić do trwałej stagnacji gospodarczej i upadku wielu państw i regionów. Dlatego też społeczeństwo światowe musi solidarnie wypracować zasady nowego i sprawiedliwego ładu społeczno-gospodarczego – i być lepiej przygotowane na następny kryzys! A więc, historia *est magistra vitae!*

¹⁸ Komisja Europejska, www.europa.ec (25.09.2020).

¹⁹ Warto podkreślić, że C. Reinhart i K.S. Rogoff, analizując przebieg kryzysów finansowych w 64 krajach świata (w tym Polski) od IVX w. wykazali, że przekroczenie przez dany kraj poziomu zadłużenia w wysokości 90,0% PKB prowadzi do obniżenia dynamiki jego wzrostu. Należy w tej sytuacji poważnie ograniczyć wydatki sektora publicznego i podnieść podatki (Reinhart, Rogoff, 2009).

Literatura

- Barro R.J., Fisher, Recent Developments in Monetary Theory. *The Journal of Monetary Economics*, April 1975, Vol. 6.
- Becker G.S. (2008). Hartowanie kapitalizmu. *Wprost*, z 21–28.12.2008.
- Blanchard O. (2006). *Macroeconomics*. IV wydanie, New Jersey.
- Blaug M. (1994). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cassida J. (1996). The Decline of Economics. *The New Yorker*, December.
- Gadomski W. (2020). *Dług publiczny eksplodował, świat zagrożony stagnacją*. Pobrano z: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/dlug-publiczny-eksplodowal-swiat-zagrozony-stagnacja> (data dostępu: 31.08.2020.).
- Guzek M. (red.) (2012). *Ekonomia i polityka w kryzysie. Kierunki zmian w teorii*. Warszawa: JSP PAN.
- Friedman H. (1959). The Demand for Money. Some Theoretical and Empirical Results. *Journal of Political Economy*, Vol. 67(4), s. 327–351.
- Friedman M., Schwartz A. (1971). *A Monetary History of the United States 1867–1960*. Princeton.
- Kalecki M. (1962). *Prace z teorii koniunktury 1933–1939*. Warszawa.
- Kalecki M. (1979). *Koniunktura i zatrudnienie*. Tom I. Warszawa.
- Kydland F., Prescott E.C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, Vol. 50(6).
- Lis S. (2019). *Współczesna makroekonomia*. Wydanie II zmienione. Warszawa: CeDeWu.
- Lubowski A. (2008). O cnotach, grzesznikach i Keynesie. *Gazeta Wyborcza*, z 20 grudnia 2008.
- Lucas R.E. (1975). An Equilibrium Model of Business Cycle. *The Journal of Political Economy*, Vol. 86(6).
- Mankiw N.G., Taylor M. (2009). *Makroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Mączyńska E., Michałek J., Niżnik J. (red.) (2013). *Kryzysy systemowe*. Warszawa: PAN, Komitet Prognoz.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu (2005). Poznań, Warszawa: Wydawnictwo Pallottinum.
- Reinhart C., Rogoff K.S. (2009). *This Time is Different: Eight Centuries of Folly*. Princeton: Princeton University Press.
- Romer C.D. (1999). Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13(2), s. 23–44.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2007). *Ekonomia*. Tom 2. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Schumpeter J.A. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw Hill.

- Schumpeter J.A. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Solow R. (1997). How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get? *Daedalus*, Winter.
- Stiglitz J. (2004). Informacja i zmiana paradygmatu. *Gospodarka Narodowa*, nr 3.
- Stiroh K. (1999). Is There a New Economy. *Challenge*, July-August.
- Thurrow L., Heilbrunner R.L. (2006). *Ekonomia od podstaw*. Gliwice: Wydawnictwo Helion.
- Wojtyna A. (2000). *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wróżbici ekonomii*, rozmowa z G.N. Mankiwem – Harvard University; byłym szefem doradców ekonomicznych prezydenta USA, *Wprost*, z 21–28 grudnia 2008.

Rozdział 2

Standardy nowej, pokryzysowej, zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju

*Andrzej Prusek*¹

1. Wprowadzenie

Światowy i europejski kryzys finansowo-ekonomiczny dokonał zasadniczych prze-wartościowań w ocenie rynkowych modeli rozwoju i wynikających z nich polity-kach rozwoju społeczno-ekonomicznego opartych na założeniach konsensusu waszyngtońskiego interpretowanego i stosowanego w sposób skrajnie neoliberalny. Konsensus ten miał następujące przesłanie: „Liberalizuj tak wiele, jak tylko się da, prywatyzuj tak szybko, jak możesz i bądź twardy w sprawach fiskalnych i pie-niężnych” (Kołodko, 1998, s. 1). Syntetyczny wniosek z tych analiz jest jedno-znacznie negatywny i wskazuje, że neoliberalny model gospodarczy i polityka rozwoju na nim bazująca doprowadziły do światowego kryzysu, a w konsekwen-cji również do destabilizacji finansów publicznych państw, ogromnego bezrobocia i polaryzacji dochodowej społeczeństw.

W okresie pokryzysowym te neoliberalne standardy zostały odrzucone przez większość państw świata, w tym również przez USA, które wcześniej narzucały je krajom mającym trudności gospodarcze, a same się do nich nie stosowały (Stiglitz, 2002).

Dla przezwyciężenia neoliberalnego kryzysu konieczne stało się stworzenie nowej zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju opartej na myśleniu w ka-tegoriach zintegrowanego ładu i racjonalności społecznej, ekonomicznej, ekolo-gicznej i przestrzennej. Tylko tego typu polityka rozwoju może doprowadzić do

¹ Emerytowany profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Prezes Zarządu PTE – Od-dział w Krakowie, e-mail: and.prusek@gmail.com.

demokratycznej i inkluzyjnej gospodarki rynkowej. Realizacja tej koncepcji rozwoju wymaga zasadniczego wzmocnienia siły państwa i jego instytucji, które winny być fundamentem nowych instytucjonalnych warunków gospodarowania i mieć przewagę nad rynkami finansowymi. Taka zintegrowana polityka zrównoważonego rozwoju stanowi racjonalną alternatywę dla neoliberalnych standardów.

Celem artykułu jest ocena roli i znaczenia standardów nowej pokryzysowej zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju uwzględniającej społeczne, ekologiczne i terytorialne aspekty rozwoju. Nowe pokryzysowe standardy zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju podkreślają nadrzędność społecznych i ekologicznych kryteriów rozwoju. Podkreślają konieczność zmniejszania nierówności społecznych, subwencji dla dzieci i biedniejszych grup społecznych, wzrost płacy minimalnej i płac stosownie do wzrostu wydajności pracy, wprowadzania progresywnych systemów podatkowych oraz konieczność likwidacji oligarchizacji jako warunków demokratycznego i zrównoważonego rozwoju.

W dalszej części zaprezentowane zostaną najpierw główne założenia konsensusu waszyngtońskiego i unijnych standardów konwergencji, które mają charakter neoliberalny i dotyczą głównie równowagi ekonomicznej. Następnie zostanie dokonana analiza nowych standardów zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju, z uwzględnieniem teoretycznych aspektów zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju oraz instrumentów wspierających nową politykę rozwoju. W ostatnim rozdziale zawarto podsumowanie istotnych wniosków.

2. Główne założenia konsensusu waszyngtońskiego i kryteriów z Maastricht

Konsensus waszyngtoński został opracowany przez dyrektora Instytutu Gospodarki Światowej Jamesa Williamsona w 1989 r. w Waszyngtonie, który przyjął Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) jako warunek udzielania wsparcia finansowego krajom zagrożonym kryzysom w tzw. programach dostosowawczych. Z początku dokument ten zalecany był krajom Ameryki Południowej, później został rozciągnięty na inne kraje świata.

Polska była jednym z krajów, które przechodząc transformację ustrojową zostały zmuszone do przyjęcia tych standardów w planie Balcerowicza, który stał się kanonem neoliberalnej polityki gospodarczej w okresie transformacji systemowej. Był on nadgorliwie realizowany i przyniósł szereg negatywnych konsekwencji w postaci: recesji gospodarczej, ogromnego bezrobocia, nieekwiwalentnej prywatyzacji na rzecz zagranicznych inwestorów, korupcji, deindustrializacji i osłabienia konkurencyjności polskiej gospodarki i uwstecznienia jej struktury, spadku poziomu życia, nadmiernych nierówności dochodowych,

emigracji zarobkowej młodej części społeczeństwa i zadłużenia państwa (Kołodko, 1999; Kieżun, 2013; Bożyk, 2015; Prusek, 2005a; Prusek, 2005b; Prusek, 2002).

Konsensus waszyngtoński stanowił zalecenia dwóch wiodących finansowych organizacji międzynarodowych, tj. Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego, który prowadził światową politykę kredytową dla krajów słabiej rozwiniętych. Konsensus waszyngtoński początkowo opierał się na zestawie 10 dyrektyw dotyczących:

1. Utrzymania dyscypliny fiskalnej, tj. głównie niskiego deficytu budżetowego i niskiej stopy inflacji.
2. Wprowadzenia nowych priorytetów w wydatkach publicznych przez przeznaczanie środków finansowych na cele prorozwojowe, a więc takie, które gwarantują wysoką efektywność poniesionych nakładów i przyczyniają się do poprawy podziału dochodów (edukacja, ochrona zdrowia, rozbudowa infrastruktury), a nie jak dotychczas na subsydiowanie wybranych sektorów i wspieranie programów publicznych.
3. Reform podatkowych ukierunkowanych na obniżenie krańcowych stóp podatkowych i poszerzenie bazy podatkowej oraz podjęcie reformy podatkowej polegającej na obniżeniu stawek podatkowych, zwłaszcza od podatków dochodowych, na rzecz podatków od towarów i usług – VAT.
4. Liberalizacji handlu polegającej na znoszeniu różnego rodzaju ograniczeń, w tym ilościowych, obniżeniu cel i osiągnięciu jednej taryfy celnej na średnim poziomie około 10% oraz zawarciu porozumień CETA i TTIP.
5. Liberalizacji przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich – zniesieniu barier wejścia zagranicznych firm na rynek i różnego ich traktowania w porównaniu z przedsiębiorstwami państwowymi.
6. Liberalizacji rynków finansowych przez tworzenie rynkowych stóp procentowych i wyeliminowaniu preferencyjnych stóp dla wybranych odbiorców.
7. Prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, ponieważ sektor prywatny jest bardziej efektywny niż sektor państwowy. Do prywatyzacji należy dopuścić zagranicznych inwestorów.
8. Deregulacji rynków w zakresie wchodzenia na rynek i wspierania konkurencji. Państwo powinno ograniczyć swoje regulacje tylko do sfer związanych z bezpieczeństwem narodowym, ochroną środowiska i nadzorem nad instytucjami finansowymi. Firmy natomiast mają być nieograniczane, a w swojej działalności mają funkcjonować w oparciu o zasady rynkowe.
9. Ochronie praw własności przez gwarancje państwa co do posiadanych własności i ich zabezpieczeniu na wypadek nacjonalizacji.
10. Dążeniu do utrzymania jednolitego kursu wymiany walut, który będzie wystarczająco konkurencyjny, aby stymulować eksport.

Konsensus waszyngtoński podkreślał bardzo mocno potrzebę liberalizacji handlu i przepływów kapitałowych, ograniczenie roli państwa i prywatyzację. Po-

nadto zalecał dyscyplinę monetarną, reformę i uproszczenie systemu podatkowego oraz ułatwienia w zakładaniu i likwidacji firm. W następnych latach wprowadzono kolejne zalecenia dotyczące (Fiedor, Kociszewski, 2010, s. 207; Owsiak, 2005; Osiatyński, 2006):

- wprowadzenia silnego nadzoru finansowego nad systemem finansowym w celu wzmocnienia jego stabilności,
- stworzenia systemu zabezpieczenia społecznego,
- liberalizacji rynków pracy w celu likwidacji szarej strefy,
- wzmocnienia instytucjonalnych ram funkcjonowania gospodarki,
- ukierunkowania alokacji środków budżetowych na rozwój edukacji i infrastruktury.

Również Unia Europejska przyjęła podobne standardy prowadzenia polityki gospodarczej przez kraje członkowskie i kraje starające się o wejście w jej skład oraz przyjęcia jej waluty – kryteria konwergencji z Maastricht. Kryteria te stanowią pięć warunków ekonomicznych, które państwo członkowskie musi spełniać, aby przystąpić do Unii Gospodarczej i Walutowej i strefy euro.

Kryteria fiskalne, czyli kryteria stabilności finansów sektora instytucji rządowych i samorządowych, są spełnione, gdy kraj nie jest objęty procedurą nadmiernego deficytu, tj. gdy deficyt sektora finansów publicznych nie przekracza 3% PKB lub relacja zadłużenia publicznego do PKB nie przewyższa 60%.

Monetarne kryteria zbieżności dotyczą odpowiednio: stabilności cen, kursu walutowego oraz wysokości długoterminowych stóp procentowych. Kryterium stabilności cen, zwane też kryterium inflacyjnym, wymaga, aby inflacja nie przekraczała o więcej niż 1,5 p.p. średniej inflacji w trzech krajach członkowskich UE najlepszych pod względem stabilności cen. Natomiast kryterium kursowe określa, że przez co najmniej dwa lata kraj winien uczestniczyć w Europejskim Mechanizmie Kursowym II, a kurs waluty krajowej wobec euro powinien się utrzymywać w przedziale wahań (+/-15%) albo w wynegocjowanym węższym paśmie wokół ustalonego centralnego parytetu, przy czym parytet nie może zostać zdewaluowany.

Kryterium stóp procentowych – długoterminowa nominalna stopa procentowa w danym kraju nie będzie mogła być wyższa niż 2 p.p. od średniej z tak wyznaczonych stóp w trzech krajach UE najlepszych pod względem stabilności cen.

Oczywiście spełnienie powyższych kryteriów nie gwarantuje, że już w ramach uczestnictwa w unii monetarnej nie wystąpią żadne problemy. Te wyidealizowane kryteria ekonomiczne zdrowej gospodarki charakteryzującej się niską inflacją, stabilnym kursem walutowym i uporządkowanymi finansami publicznymi miały być warunkiem przyjęcia wspólnej waluty, a także jej utrzymania. Chodziło bowiem o to, by w ramach unii monetarnej dana gospodarka była konkurencyjna i nie stanowiła problemu dla innych krajów UE.

3. Nowe standardy zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju

3.1. Teoretyczne aspekty zintegrowanej i zrównoważonej polityki rozwoju

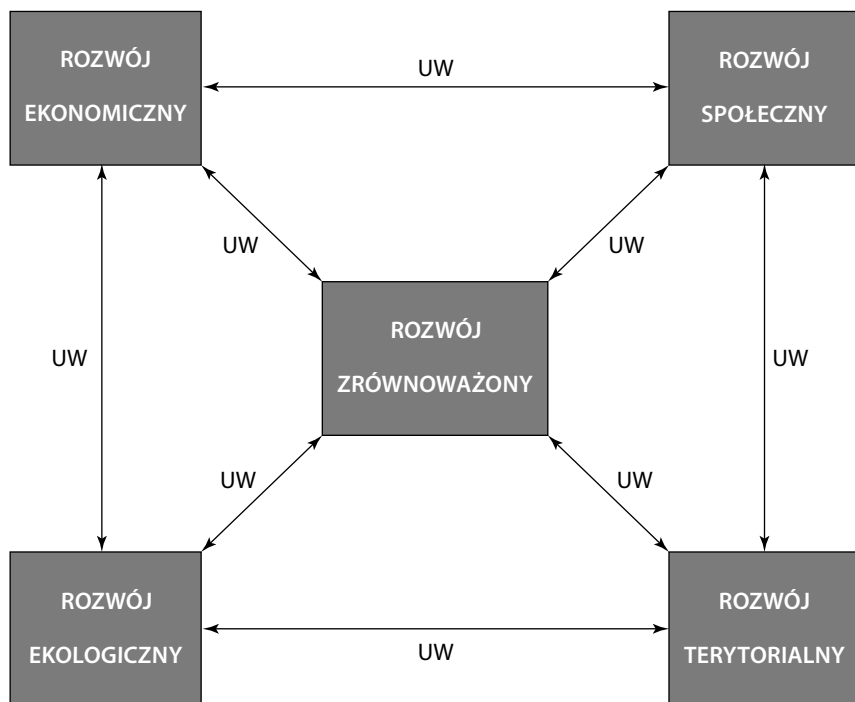
Racjonalną alternatywą dla neoliberalnych standardów stała się zintegrowana polityka zrównoważonego rozwoju. Rozwój zrównoważony oznacza taki rozwój, w którym równoważone są społeczne, ekonomiczne, ekologiczne i terytorialne cele rozwoju. Rozwój zrównoważony jest zatem rozwojem zintegrowanym, kompleksowym i holistycznym, gdyż bierze pod uwagę wszystkie obszary i aspekty rozwoju (Stacewicz, 1996). Ostateczne decyzje rozwojowe winny opierać się na wieloobszarowym i wielokryterialnym modelu rachunku opłacalności.

Zrównoważony rozwój dotyczy równoważenia celów rozwoju poszczególnych jego obszarów, a nie instrumentów ich realizacji. Instrumenty poszczególnych polityk mogą kształtować się na różnym poziomie i niekoniecznie muszą zapewniać równowagę ekonomiczno-społeczną. Uzależnione jest to od warunków, w których realizowana jest polityka rozwoju. W warunkach stabilizacji stosowane instrumenty polityk rozwoju są bardzo stabilne, natomiast w warunkach kryzysowych mogą być bardziej labilne.

W zrównoważonym rozwoju cele społeczno-kulturowe, zgodnie z hierarchicznym drzewem celów rozwoju, są najważniejsze, gdyż bezpośrednio dotyczą społeczeństwa i jego potrzeb. Znaczenie pozostałych grup celów rozwoju jest komplementarne, gdyż ich realizacja warunkuje zaspokojenie innych potrzeb człowieka. Między obszarami rozwoju zrównoważonego występuje wiele współzależności, które przedstawia rysunek 1.

Zrównoważony rozwój społeczny polega na stworzeniu warunków do fizycznego rozwoju człowieka, rozwoju edukacyjnego i intelektualnego, etycznego, społecznego i kulturalnego. Rozwój społeczny ma na celu generowanie rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego, które są fundamentem innowacyjności. Innowacyjność jest z kolei determinantą dalszego rozwoju zrównoważonego we wszystkich jego obszarach. Bez szeroko rozumianego rozwoju społecznego nie jest zatem możliwy zarówno rozwój gospodarczy, ekologiczny, jak i terytorialny.

Zrównoważony rozwój gospodarczy jest ważny, ponieważ stwarza materialne możliwości zaspokojenia potrzeb społecznych na coraz wyższym poziomie ilościowym i jakościowym, tworzy znaczną część miejsc pracy dla społeczeństwa oraz jest istotnym źródłem jego dochodów. Dalszy rozwój gospodarczy uzależniony jest od rozwoju społecznego, który generuje kapitał ludzki oraz nowe potrzeby społeczne, nowe innowacyjne rozwiązania naukowo-techniczne, społeczno-kulturalne, ekonomiczno-organizacyjne i prawne, które umożliwiają sprostanie nowym globalnym wyzwaniom rozwojowym.

Rysunek 1. Współzależności między obszarami rozwoju zrównoważonego

UW – Uwarunkowania wewnętrzne

Źródło: opracowanie własne.

Znaczenie zrównoważonego rozwoju ekologicznego wynika z tego, że ochrona środowiska naturalnego człowieka i całej przyrody warunkuje mu zdrowe i zgodne z naturą życie oraz możliwości regeneracji sił witalnych. Jednakże ekologiczne kryteria rozwoju nie mają charakteru nadrzędnego w stosunku do kryteriów z pozostałych obszarów rozwoju zrównoważonego. Stanowią jedną ich grupę, która powinna być uwzględniana w kompleksowej analizie kosztów i korzyści (AKK), czyli (CBA; ang. *cost benefits analysis*). AKK polega na kompleksowej analizie wszystkich kosztów bezpośrednich i pośrednich, które generuje dane przedsięwzięcie w celu określenia jego wpływu na dobrobyt społeczności objętej jego skutkami (Komisja Europejska, 1997).

Zrównoważony rozwój terytorialny jest ważny z tego powodu, że jego celem jest doprowadzenie do przestrzennego ładu w rozwoju. Ład przestrzenny oznacza bowiem racjonalne rozmieszczenie działalności gospodarczej i społecznej. Dotyczy to zwłaszcza obszarów przemysłowych i rolniczych, sieci osadniczej ludności, obszarów chronionych o dużej wartości ekologicznej oraz szeroko rozumianej infrastruktury komunikacyjnej warunkującej inkluzję społeczną. Tylko wtedy ład

przestrzenny eliminuje konflikty między tymi głównymi funkcjami rozwoju, a zatem umożliwia zrównoważony i holistyczny rozwój społeczeństwa.

Ekologia słusznie zwraca uwagę na konieczność trwałego i samopodtrzymywalnego rozwoju (*sustainable development*), gdyż tylko on gwarantuje szanse rozwojowe przyszłym pokoleniom, a więc rozwój ludzkości. Długofalowy i trwałe samopodtrzymujący się rozwój nie jest możliwy bez:

- innowacyjnej gospodarki, która stale podnosi swoją efektywność gospodarowania zasobami naturalnymi i ludzkimi, tworzy nowoczesną infrastrukturę gospodarczą i społeczną oraz wytwarza wysokiej jakości towary konsumpcyjne zaspokajające potrzeby konsumpcyjne ludności i środki produkcji dla gospodarki,
- sprawiedliwego rozwoju społeczno-kulturalnego zapewniającego demokrację, ład instytucjonalny, system edukacji i nauki, rozwój kultury, inkluzję społeczną i niski poziom nierówności dochodowo-majątkowych,
- ładu terytorialnego zapewniającego racjonalne rozmieszczenie działalności gospodarczej i społecznej w przestrzeni, zapewniającego równe szanse rozwoju dla wszystkich obszarów kraju i wszystkich obywateli,
- ładu ekologicznego dbającego o racjonalne korzystanie z zasobów naturalnych, tak by mogły z nich korzystać kolejne pokolenia, a także o produkcję zdrowej żywności, ochronę jakości wody, powietrza oraz unikalnego środowiska naturalnego i przyrodniczego.

Spełnienie tych czterech uwarunkowań stwarza możliwość prowadzenia długofalowego zrównoważonego rozwoju oraz osiągnięcia coraz wyższego poziomu życia społeczeństwa.

Z tych względów wszelkie decyzje w rozwoju zrównoważonym winny być wypadkową holistycznego rachunku społeczno-ekonomicznej, ekologicznej i terytorialnej efektywności rozwoju uwzględniającego korzyści i koszty dotyczące tych czterech jego obszarów rozwoju.

Metodologicznie rzecz biorąc, optymalne, a zarazem holistyczne decyzje rozwojowe winny być zatem wynikiem co najmniej wielokryterialnego rachunku efektywności społeczno-ekonomicznej, ekologicznej i terytorialnej lub jeszcze bardziej rozbudowanej analizy *cost benefits analysis* (Prusek, 2007).

Natomiast wszystkie oceny efektywności projektów rozwojowych bazujące na jednostronnym podejściu tematycznym do długofalowego, samopodtrzymującego się i zrównoważonego rozwoju, akcentujące prymat tylko jednego obszaru rozwoju są błędne.

Zastosowanie jednostronnych determinizmów do podjęcia decyzji rozwojowych jest nadzwyczaj szkodliwe. Dotyczy to m.in.:

- ekonomizmu, głoszącego fundamentalne znaczenie zagadnień ekonomicznych w rozwoju, czyli determinizmu ekonomicznego ignorującego jednocześnie cele pozostałych obszarów rozwoju,
- ekologizmu, czyli determinizmu nastawionego wyłącznie na kryteria z obszaru ochrony środowiska naturalnego, a ignorujące pozostałe aspekty rozwoju,

- socjologizmu, czyli determinizmu akcentującego wyłącznie nadrzędność celów rozwoju społecznego nad pozostałymi celami innych obszarów rozwoju,
- terytorializmu, czyli determinizmu mówiącego o decydującej roli przestrzeni w rozwoju i nieuwzględniającego celów i kryteriów pozostałych obszarów rozwoju.

Wszystkie te jednostronne punkty widzenia na politykę rozwoju są względem siebie sprzeczne, a jednocześnie błędne, gdyż są jednoaspektowe. Optymalne decyzje rozwojowe winny bazować na podejściu zintegrowanym i kompleksowym, gdyż wtedy są racjonalnie zrównoważone.

3.2. Instrumentarium nowej polityki zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju

Po światowym kryzysie powszechnie uznano, że nierówności dochodowo-majątkowe są ważną jego przyczyną, gdyż obniżają globalny popyt społeczny. Tymczasem gospodarka rynkowa ograniczona jest od strony popytu. Kryzys negatywnie zweryfikował neoliberalne teorie rozwoju ekonomicznego i społecznego oraz poglądy wielu znanych noblistów i światowych instytucji ekonomiczno-finansowych, takich jak: MFW i Bank Światowy.

J. Rawles słusznie twierdzi, że: „Wszelkie społeczne wartości – wolności i możliwości, dochód i bogactwo oraz podstawy szacunku – mają być równo rozdzielone, chyba że nierówna dystrybucja jakiegokolwiek spośród tych wartości jest korzystna dla każdego” (Rawls, 1994, s. 89).

Przyczyny narastania nierówności dochodowo-majątkowych i ich skalę w sposób teoretyczny i empiryczny wykazał Thomas Piketty w książce pt. *Kapitał w XXI wieku* (Piketty, 2014). Stawia tezę, że etyczną podstawą różnic społecznych może być tylko wzgląd na pożytek ogółu. Gdy majątek nagromadzony w przeszłości rośnie szybciej niż współczesna wydajność i płace, to przeszłość pożera przyszłość oraz powstaje syndrom 4B – bogaci będą bogatsi, a biedni biedniejsi.

W warunkach neoliberalnej polaryzacji dochodowej największym problemem w gospodarce staje się bariera popytu. Popyt generują bowiem przede wszystkim biedniejsze i liczniejsze warstwy społeczeństwa, a nie wąskie grupy najbogatszych. W grupie najbogatszych występuje problem malejącej krańcowej użyteczności dochodów (Samuelson, Nordhaus, 1999, s. 458–249). Nadmierne ich dochody, nie mogąc przekształcić się w inwestycje w sferze realnej gospodarki, ze względu na niedostateczny popyt, kierowane są na spekulacje. W ten sposób szybko rosną rynki finansowe. Pogłębia się finansyzacja gospodarki i nadmierny rozrost sektora finansowego, który szantażuje zadłużone państwa co do oprocentowania ich obligacji i pogłębia koszty jego obsługi, a w konsekwencji zwiększa poziom ich zadłużenia publicznego (Prusek, 2012). W warunkach rosnącego zadłużenia państw nie mogą one prowadzić polityki rozwojowej i społecznej zmniejszającej polary-

zaczę dochodowo-majątkową społeczeństw, czyli modelu społecznej gospodarki rynkowej. W konsekwencji im większe są nierówności społeczno-dochodowe oraz w dostępie do usług publicznych, tym większy jest poziom ekskluzji społecznej, a mniejszy inkluzji społecznej. Tak więc model rozwoju jest jedną z najważniejszych determinant rozstrzygających, czy społeczeństwo będzie ubogie, czy bogate. Nierówności rosną nie tylko między krajami, ale i wewnątrz krajów. Napędza je technologia, globalizacja, powiększające się nierówności na starcie życiowym, coraz mniejsza ruchliwość społeczna.

Nierówności społeczno-ekonomiczne, tj. dochodowe, majątkowe, ale również konsumpcyjne, w dostępie do ważnych usług społecznych – np. ochrony zdrowia oraz do szczęścia – obecnie stały się jednym z najistotniejszych i najpopularniejszych zagadnień badawczych w ekonomii, gdyż prowadzą do społeczeństw patrymonialnych przez dziedziczenie pozycji ekonomicznej (Stiglitz, 2013). A. Deaton słusznie twierdzi, że: „Kiedy owoce wzrostu nie są dzielone pomiędzy maksymalnie dużą część społeczeństwa i kiedy bajecznie bogaci się niewielki ułamek populacji, władza znajdująca się w rękach bogatych zagraża dobrobytowi wszystkich innych” (Deaton, 2014, s. 73). Lepszą przyszłość społeczeństwa upatruje w rekomendowanych przez niego działaniach na rzecz zmniejszania szeroko rozumianych nierówności społecznych, w tym również w obszarze edukacji i ochrony zdrowia (Deaton, 2014, s. 71–86). Widzi również duże zagrożenie, które niosą nierówności społeczne dla demokracji, gdyż osoby biedne zazwyczaj nie są zainteresowane wyborami politycznymi, co przyspiesza oligarchizację państwa i gospodarki.

Do najważniejszych przyczyn powiększających się nierówności dochodowych we współczesnym kapitalizmie zalicza się: dochodową alienację pracownika w stosunku do swojego miejsca pracy, uprzywilejowaną pozycję pracodawców i słabnącą rolę związków zawodowych, neoliberalną finansyzację, presję na państwo w celu obniżania podatków oraz redukcję wydatków, utrzymywanie niskich płac i płacy minimalnej, a w konsekwencji zadłużania się gospodarstw domowych (Owsiak, 2015).

Dlatego nowymi standardami polityki rozwoju zrównoważonego, zgodnej z modelem społecznej gospodarki rynkowej, winny być działania zmierzające do: wzrostu znaczenia państwa i związków zawodowych na rynku pracy, sukcesywnego podnoszenia płac minimalnych, uszczelniania dochodów budżetowych państwa przez eliminowanie luki podatkowej, wprowadzania progresywnych podatków dochodowych, przeciwdziałania finansyzacji gospodarki, pomocy społecznej dla biedniejszych warstw ludności, polityki pronatalistycznej zmierzającej do zahamowania regresu demograficznego i nędzy wśród dzieci, rozwoju edukacji i nauki oraz kultury w celu zwiększenia innowacyjności gospodarki, promocji przedsiębiorczości, zwłaszcza startupów wśród wykształconej młodzieży, a także rozwoju ochrony zdrowia i polityki mieszkaniowej. Tylko w ten sposób można zwiększyć inkluzję społeczną i rozwój kapitału ludzkiego. Warunkiem realizacji

takiej polityki rozwoju jest zmniejszenie skali zadłużenia państwa i jego zależności od rynków finansowych, która jest źródłem nierówności i rosnącej oligarchizacji oraz braku demokracji. Ze względu na to, że system rynkowy jest konstytuowany przez państwo, które w stosunku do podmiotów działających na rynku pełni funkcję regulacyjną, nadzorczą, a czasem interwencyjną, to również w interesie całego społeczeństwa powinno wykorzystywać swoje uprawnienia władcze w zakresie nierówności.

Istnieje powszechny konsens co do tego, że problemu nierówności nie rozwiąże mechanizm rynkowy. Głównymi podmiotami mającymi możliwość korekty rynkowej dystrybucji dochodów i bogactwa są państwa i ich ugrupowania oraz światowe instytucje publiczne dysponujące szerokim instrumentarium polityki społecznej i dochodowej.

Christine Lagarde, była prezes MFW, słusznie twierdziła, że sam rynek nie rozwiąże problemów nierówności. To zadanie musi więc wykonać władza publiczna, która w imię dobra wspólnego powinna mechanizmom rynkowym nałożyć regulacje w postaci reguł działalności, prawa i instytucji (Stasiński, 2015). Jej zdaniem nadmierne nierówności są nie tylko moralnie i politycznie niesłuszne, ale również ekonomicznie nieopłacalne. Budują bowiem gospodarkę wykluczenia (ang. *exclusive economic*). Kiedy rosną dochody ubogich, wzrost przyspiesza, kiedy rosną dochody bogatych, zwalnia – mówiła Ch. Lagarde, powołując się na badania MFW.

Do grupy antypolaryzacyjnych reguł i instrumentów finansowo-podatkowych sektora publicznego zaliczyć należy: zmiany zasad funkcjonowania sektora bankowo-finansowego, w tym kreowania pieniądza bankowego, wprowadzenie globalnego podatku od międzynarodowych operacji kapitałowych (podatek Tobina), opodatkowanie sektora finansowego z tytułu operacji instrumentami pochodnymi i podatek od zysków kapitałowych (Prusek, 2013). Z uwagi na ogromne koszty publiczne ratowania pieniędzmi podatników upadających w okresie kryzysu banków, które spowodowało skokowy wzrost deficytów budżetowych państw, UE wprowadziła nowy instrument, tzw. *resolution*, w którym skutki złego zarządzania bankami ponosiliby głównie ich akcjonariusze i wierzyciele, a nie podatnicy i państwa. Mechanizm ten przyznaje instytucjom publicznym szereg uprawnień w zakresie ingerencji w prawa właścicieli i wierzycieli banków (Szczepańska, Dobrzańska, Zdanowicz, 2015).

Ważne znaczenie mają również działania organizacyjno-prawne zmierzające do zwiększenia regulacji publicznych lub nawet zakazania pewnych form działalności gospodarczej o charakterze spekulacyjnym, np. zakaz działalności rajów podatkowych oraz unikania opodatkowania, optymalizacji podatkowej, ograniczania dzwigni finansowej w bankach i zwiększanie udziału ich kapitałów własnych.

Wzrost dochodów budżetowych i lepsze finansowanie celów polityki społecznej winny zapewnić progresywne podatki dochodowe oraz spadkowe (co mogłoby złagodzić antyrozwojowy syndrom kapitalizmu dziedzicznego), podatek ob-

rotowy od korporacji międzynarodowych unikających płacenia podatków, podatki majątkowe, np. katastralny i inne.

Do drugiej grupy norm antypolaryzacyjnych zaliczyć należy: instrumentarium polityki społecznej składające się z różnego typu subwencji społecznych dla osób i grup społecznych najsłabszych ekonomicznie, ustalanie minimum wynagrodzenia i minimum emerytalnego oraz mechanizmów ich indeksacji, prowadzenie polityki pronatalistycznej i innych działań prospołecznych, np. bezpłatne nauczanie, ochrona zdrowia i opieka społeczna.

W warunkach polaryzacji należy zmienić sposób myślenia o podatku dochodowym dla firm (CIT), który winien wzrastać wraz ze wzrostem ich wydajności i innowacyjności i stanowić najważniejszy dochód budżetów państw i powinien on mieć największy udział w dochodach budżetowych.

W dotychczasowej polityce podatkowej w Polsce największe ciężary ponoszą ludzie o średnim i niskim statusie dochodowym, głównie przez podatki pośrednie. Natomiast przedsiębiorstwa, w tym zwłaszcza zagraniczne, są mniejszościowym płatnikiem podatków dochodowych lub są z nich całkowicie zwolnione, gdyż funkcjonują w Specjalnej Strefie Ekonomicznej (SSE).

Niezbędne są też w Polsce proinnowacyjne przekształcenia strukturalne w sektorze przedsiębiorstw i budowanie gospodarki opartej na wiedzy, aby polskie firmy awansowały w światowym łańcuchu wartości dodanej. Niezbędna jest kontynuacja polityki wzrostu płacy minimalnej w polskiej gospodarce. Płaca minimalna jest minimalnym kryterium efektywności gospodarowania przedsiębiorstw, która jednocześnie wymusza podnoszenie ich konkurencyjności i innowacyjności, a tym samym stwarza warunki do wzrostu płac i popytu społecznego oraz zmniejszania nierówności społeczno-ekonomicznych. Aby Polska mogła się rozwijać, musimy odrzucić model rozwoju oparty na niskich kosztach pracy i pry-macie kapitału nad pracą oraz zbudować gospodarkę opartą na wiedzy.

Nierówności dochodowo-majątkowe były, będą i powinny być, ale umiarkowane, społecznie akceptowalne i uzasadnione osobistym wkładem pracy oraz jej efektami dla społeczeństwa. Efektywność gospodarowania i innowacyjność nie muszą występować tylko w warunkach dużych nierówności, czego dowodem jest np. Szwecja, która (mimo że realizuje zrównoważony podział dochodów, a chyba właśnie dlatego) jest liderem innowacyjności i wysokiego poziomu życia w Unii Europejskiej.

Głównym wyzwaniem polityki ekonomiczno-społecznej jest wyeliminowanie władzy kapitału nad demokratycznie wybraną władzą i społeczeństwem, czyli wyeliminowanie oligarchizacji. Jest to bariera polityczno-ekonomiczna uniemożliwiająca zmianę neoliberalnego modelu funkcjonowania kapitalizmu i reform prospołecznych trwale równoważących system kapitalistyczny. Klimat społeczny w tej kwestii się zasadniczo zmienił, ale realne działania są jeszcze niewystarczające.

Tempo wzrostu kapitału jest większe niż realnej gospodarki, ponieważ państwa mu na to pozwalają, np. przez liniowe podatki czy faworyzowanie dochodów

pasywnych i dlatego rosną nierówności. Jedynie odrzucenie oligarchicznej pozycji kapitału nad władzą publiczną i przywrócenie demokracji może rozwiązać problem nadmiernych nierówności. Jednak krańcowy egalitaryzm jest też szkodliwą utopią (Prusek, 2017).

Nowa Ekonomia Strukturalna Justina Yifu Lina wykazała, że państwa rozwijające się, próbujące doganiać kraje najwyższej rozwinięte, w warunkach polityki rozwoju bazującej na zalecanym przez Bank Światowy konsensusie waszyngtońskim nie mają żadnych szans i muszą trwać w pułapce średniego dochodu. J.Y. Lin uważa, że czynnikiem o znaczeniu decydującym dla sukcesu rozwojowego tych krajów jest państwo, gdyż tylko ono jest w stanie prowadzić długofalową politykę przemysłowo-innowacyjną. Polityka ta winna ułatwiać przedsiębiorstwom, prywatnym i publicznym, wchodzenie do branż cechujących się ukrytą przewagą komparatywną przez pokonanie uzewnętrznienia wartości przez pierwszego inicjatora, lidera oraz koordynowanie wymaganych udoskonaleń w twardej i miękkiej infrastrukturze. Branże mające ukrytą przewagę komparatywną winny stać się narodowymi czempionami gospodarczymi.

Polityka przemysłowo-innowacyjna w krajach o średnim poziomie dochodu winna być przystosowana do pięciu typów sektorów wyznaczonych w zależności od odległości, jaka dzieli je od globalnej granicy technologicznej, i dostosowywać do ich sytuacji różne kryteria pomocy. Są to sektory: doganiające, przodujące, tracące przewagę komparatywną, działające w krótkim cyklu innowacji oraz strategiczne, które mimo niezdolności do konkurencji międzynarodowej są niezbędne do funkcjonowania całej gospodarki lub obrony narodowej.

Polska przełamuje obecne bariery rozwoju przez przyjęcie nowego modelu zrównoważonego rozwoju bazującego zarówno na unijnym wsparciu, jak i na endogenicznych determinantach rozwoju, wzmocnieniu funkcji państwa w rozwoju gospodarczym, uszczelnianiu dochodów budżetu państwa oraz realizowaniu społecznej polityki rozwoju. Tego typu polityka rozwoju z jednej strony zmniejsza polaryzację dochodową społeczeństwa, z drugiej strony dynamizuje rozwój gospodarczy i społeczny przez rosnący popyt, a jednocześnie działa pronatalistycznie. W okresie pokryzysowym w Polsce realizowana jest nowatorska strategia rozwoju kraju stwarzająca szanse na zrównoważony i dynamiczny rozwój zarówno obecnie, jak i w przyszłości. Jest to więc racjonalna i niekonwencjonalna polityka zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju, uwzględniająca niestandardowe rozwiązania pokryzysowe.

Nowe uwarunkowania kryzysowe wynikające z kryzysu pandemicznego zmusiły państwa całego świata do zastosowania nowych, niekonwencjonalnych instrumentów o charakterze socjaldemokratycznym, wspierających zarówno społeczeństwo, jak i cały sektor przedsiębiorstw. Podzielam pogląd G.W. Kołodki, że w gospodarce ogarniętej pandemią zniknie dogmat o imperatywie równoważenia budżetu państwa i o uniwersalnej niedopuszczalności finansowania deficytu budżetowego przez niezależny od państwa bank centralny. Podobnie złagodzone będą

poglądy co do zasadności monetyzacji deficytu w okresach kryzysowych poprzez ekspansję monetarną, czyli w istocie przez tzw. drukowanie pieniądza bez pokrycia. Do tej pory działał tak tylko FED i EBC. Teraz przestaje to być tabu na całym świecie (Kołodko, 2020).

Nowe światowe koronawirusowe uwarunkowania rozwoju dopuszczają: finansowanie kosztów obsługi długu publicznego państw przez zwiększanie inflacji, funkcjonowanie ujemnych realnych stóp procentowych banków centralnych oraz ujemnych rentowności obligacji skarbowych. Sprzyja to nadmiernemu zadłużaniu się państw, z czego korzystać będzie głównie sektor finansowy.

W Unii Europejskiej konieczne stanie się zawieszenie kryterium maksymalnego 60 proc. długu publicznego i 3 proc. deficytu budżetowego w relacji do PKB oraz klauzuli o nadmiernym deficycie budżetowym. W dłuższym okresie w krajach UE – i nie tylko – nieuchronne będzie podwyższanie podatków bezpośrednich, obciążających bogatsze warstwy społeczeństwa oraz zwiększanie skali ich progresji.

Tego typu niestandardowa, ale racjonalna polityka ekonomiczno-społeczna państw w okresie pandemii wynika z konieczności ochrony zdrowia i życia społeczeństwa, utraty miejsc pracy i źródeł dochodów znacznej części ludności, pomocy dla dzieci i osób starszych, jak również z działań państw ratujących zdolność funkcjonowania przedsiębiorstw i utrzymania miejsc pracy i dochodów pracowników, którzy generują popyt społeczny, a zarazem dochody firm i budżetów publicznych. Jest ona również uzasadniona koniecznością podejmowania przez państwo dużych inwestycji rozwojowych, głównie infrastrukturalnych, generujących miejsca pracy, a w konsekwencji wzmacniające podaż i popyt społeczeństwa oraz dochody budżetowe.

Polska, będąc liderem tych działań w UE, opracowała tarcze ochronne dla podmiotów gospodarczych, w których przychody z działalności gwałtownie spadły i byłyby zmuszone do dużych redukcji produkcji i zatrudnienia. Subwencje publiczne dla tych podmiotów zapewniły im płynność finansową oraz kontynuowanie produkcji przy dotychczasowym zatrudnieniu. Dzięki tym działaniom nastąpił mniejszy spadek PKB, zatrudnienia i popytu społecznego, co stwarza lepsze możliwości wyjścia z kryzysu. Działania te spowodowały znaczny wzrost zadłużenia Polski, które zbliżyło się do 60% PKB, czyli unijnego maksimum. Większość krajów UE już przed tym kryzysem miała zadłużenie przekraczające to kryterium. Pandemiczny kryzys znacznie je zwiększa.

Unia Europejska akceptuje w pełni działania antykryzysowe państw członkowskich, gdyż uznaje za zasadne ich cele społeczne i gospodarcze oraz myślenie o przyszłości. Istotnym tego dowodem jest opracowanie Europejskiego Instrumentu na rzecz Odbudowy – Funduszu Odbudowy UE – który zapewni krajom członkowskim możliwość pozyskania bezzwrotnych grantów oraz bardzo nisko oprocentowanych kredytów zwrotnych. Środki tego funduszu pochodzić będą z emisji obligacji UE jako całości – po raz pierwszy w jej historii. Polska będzie jednym

z największych beneficjentów Funduszu Odbudowy UE z uwagi na sprawność dotychczasowych działań pokryzysowych i sanacyjnych w gospodarce oraz życiu społecznym w okresie pandemii COVID-19.

4. Podsumowanie

Światowe standardy polityki rozwoju określone w konsensusie waszyngtońskim oraz unijnych kryteriach konwergencji, mające głównie charakter ekonomiczny, nie spełniają kryteriów zintegrowanego rozwoju. Nie uwzględniały one bowiem zróżnicowanej sytuacji ekonomicznej, społecznej, ekologicznej i terytorialnej państw. Nie są one także dostosowane do sytuacji społeczno-ekonomicznej krajów stojących na niskim poziomie rozwoju, są całkowicie oderwane od rzeczywistości w warunkach kryzysowych i pandemicznych, które destabilizują ich sytuację społeczno-ekonomiczną. Stąd też w okresie kryzysu światowego oraz obecnej pandemii koronawirusa większość państw świata, w tym Unii Europejskiej, ich nie spełnia.

Współistnienie mechanizmów rynkowych i racjonalnego oddziaływania państw oraz ugrupowań integracyjnych na funkcjonowanie gospodarki i życia społecznego stało się standardem pokryzysowej polityki zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju. Problemu stabilności sytuacji społeczno-ekonomicznej, ekologicznej i przestrzennej państw i świata nie są w stanie rozwiązać mechanizmy rynkowe. Te zadania musi wykonać władza publiczna krajowa i instytucje międzynarodowe. Nowe zasady funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki winny być dostosowane do aktualnej i przewidywanej sytuacji państw. Powinny one stanowić integralny element krajowych polityk zintegrowanego i zrównoważonego rozwoju. Tylko tego typu polityka rozwoju może podejmować racjonalne i dostosowane do istniejących uwarunkowań decyzje rozwojowe oraz kreować właściwe mechanizmy i instrumenty regulacyjne.

Literatura

- Bożyk P. (2015). *Apokalipsa według Pawła. Jak zniszczono nasz kraj*. Kobierzyce: Wektory.
- Deaton A. (2014). Przez ciemność w stronę jaśniejszej przyszłości. W: I. Palacios-Huerta, *Gospodarka za 100 lat. Najważniejsi ekonomiści przewidują przyszłość*. Warszawa: Kurhaus Publishing.
- Fiedor B., Kociszewski K. (red.) (2010). *Ekonomia rozwoju*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kieżun W. (2013). *Patologia transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kołodko G.W. (1998). Economic Neoliberalism Became almost Irrelevant. Poland's Grzegorz W. Kołodko on New Trends in Development Strategies. *Transition*, Vol. 9(3).

- Kołodko G.W. (1999). *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- Kołodko G.W. (2020). Potem, czyli świat po pandemii. *Rzeczpospolita*, z 13.04.2020.
- Komisja Europejska (1997). *Analiza kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych: przewodnik*. Jednostka ds. ewaluacji, Dyrekcja Generalna – Polityka Regionalna.
- Osiatyński J. (2006). *Finanse publiczne – ekonomia i polityka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Owsiak S. (2005). *Finanse publiczne – teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Owsiak S. (2015). Nierówności dochodowe jako zagrożenie dla rozwoju gospodarczego i społecznego. *Biuletyn PTE*, nr 3.
- Piketty T. (2014). *Capital in the 21st century*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Prusek A. (2002). Ocena społeczno-ekonomicznej efektywności procesów prywatyzacyjnych w transformacji systemowej. W: *Transformacja systemowa w Polsce. Oceny i perspektywy*. Kraków: AE w Krakowie.
- Prusek A. (2005a). Liberalny model prywatyzacji a konkurencyjność polskiej gospodarki i docelowy kształt sektora państwowego. *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, nr 669/2005.
- Prusek A. (2005b). *Prywatyzacja polskiej gospodarki. Cele, programy i ocena jej rezultatów*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.
- Prusek A. (2007). Kompleksowa ocena wpływu akcesji Polski do Unii Europejskiej na jej rozwój społeczno-ekonomiczny i regionalny. W: *Problemy gospodarki regionalnej i polityki ekonomicznej*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.
- Prusek A. (2013). Sektor finansowy jako źródło destabilizacji finansów publicznych i zadłużenia państw Unii Europejskiej oraz kierunki działań stabilizacyjnych. W: S. Lis, A. Prusek (red.), *Europa wobec wyzwań kryzysu finansowego. Dylematy polityki społeczno-ekonomicznej*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Prusek A. (2017). Strategiczne wyzwania Polski w pokryzysowych uwarunkowaniach rozwoju. *Zeszyty Naukowe PTE w Zielonej Górze*, nr 6/2017.
- Rawls J. (1994). *Teoria sprawiedliwości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Samuelson P.A., Nordhaus N.D. (1999). *Ekonomia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 458–249.
- Stacewicz J. (1996). *Elementy zintegrowanej koncepcji polityki rozwoju*. Warszawa: Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH.
- Stasiński M. (2015). Christine Lagarde. Sumienie kapitalizmu. *Gazeta Wyborcza*, z 27 czerwca 2015.

- Stiglitz J.E. (2002). *Globalization and Its Discontents*. New York: W.W. Norton & Company.
- Stiglitz J. (2013). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W.W. Norton & Company.
- Szczepańska O., Dobrzańska A., Zdanowicz A. (2015). *Resolution, czyli nowe podejście do banków zagrożonych upadłością*. Warszawa: NBP.

Rozdział 3

Ustroje konstytucyjne I i II Rzeczypospolitej z perspektywy współczesnej

Jerzy Kornas¹

1. Wprowadzenie

Podjmując się analizy historycznej konstytucyjnego ustroju państwa, należy głęboko się zastanowić, jakie znaczenie dla współczesności ma odwoływanie się do przeszłości, skoro tak szybko zmienia się obecna rzeczywistość polityczna. Czy rekonstrukcja doświadczeń ustrojowych państwa może być czynnikiem twórczym w skomplikowanej i odmiennej teraźniejszości? Czy też raczej może to być tylko nieudolna krytyka lub gloryfikacja minionej przeszłości? Na tak sformułowane pytania politolog powinien odpowiedzieć przecząco, ponieważ jak dowodził grecki filozof Heraklit z Efezu – *panta rhei* (wszystko płynie), czyli wszystko się zmienia. Czy powracanie do przeszłości, która minęła bezpowrotnie, wnosi jakiegokolwiek cenne wartości do współczesnej polityki? Nie zamierzamy bynajmniej wchodzić na grunt relatywizmu filozoficznego, chodzi jedynie o podkreślenie względności wszelkich porównań, zwłaszcza tych, które odwołują się do przeszłości.

Rozważania te dotyczą refleksji historycznej. Inspiracją do przypomnienia problemów związanych z uchwalaniem i implementacją polskich konstytucji jest nie tylko 100 rocznica uchwalenia pierwszej demokratycznej konstytucji w niepodległym państwie, lecz także obawy przed współczesnymi konsekwencjami prób zmiany obecnie obowiązującej demokratycznej ustawy zasadniczej w Polsce. Nie pozwalają one ani na chwilę zapomnieć o historycznym kontekście coraz to nowych decyzji podejmowanych przez parlament i władze państwowe. Od prawie pięciu lat polskie życie publiczne toczy się, jak niektórzy twierdzą z pełnym przekonaniem, w IV Rzeczypospolitej i z reguły każda próba kwestionowania tego

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0001-5196-6444, e-mail: jerzy.kornas@uek.krakow.pl

– przede wszystkim – ideologicznego faktu, skazana jest na niepowodzenie. Przyjmując, że konkluzja powyższa jest poprawna, to przynajmniej w sferze intelektualnej należałoby podejść do tego stwierdzenia sceptycznie, zachowując niezbędny dystans co do prawdziwości tak wybiórczo definiowanej rzeczywistości. Polityk i publicysta nie ma ani aksjologicznych, ani naukowych ograniczeń w etikietowaniu minionych wydarzeń, zjawisk i procesów politycznych, a nawet zakłamywaniu ich, jeśli nie przystają do jego obecnych wizji i zamierzeń. To jest ten komfort, jakiego nie mają naukowcy, w zakresie swobody postrzegania i interpretacji przeszłości, który pozwala politykowi czy publicyście na uznaniowe podejście do tych czy innych fragmentów rzeczywistości politycznej, pod warunkiem wszakże, że kierowane są one do prostych wyobrażeń świadomości społecznej.

Poszukiwanie prawdziwości w narracjach polityków drogą badania skomplikowanego życia społeczno-politycznego czy gospodarczego nie przyniesie pozytywnego rezultatu, dopóki w opiniotwórczych kręgach społecznych nie nastąpi demistyfikacja pojęć, za pomocą których opisują minioną i współczesną rzeczywistość. To zaś zależy od wielu czynników, które politolodzy powinni badać i nie ulegać zasadom poprawności politycznej oraz bezkrytycznemu używaniu opisów będących w istocie falsyfikacją przeszłości. W przeciwnym wypadku funkcja eksplanacyjna politologii przestanie spełniać swoją funkcję wyjaśniającą.

Celem artykułu jest zatem ocena głównych założeń ustrojów konstytucyjnych I i II Rzeczypospolitej z perspektywy współczesnej. Z tego względu w dalszej części zostaną przedstawione główne przesłanki tradycji ustrojowej I Rzeczypospolitej, a następnie konstytucyjnych ustrojów II Rzeczypospolitej. W ostatnim rozdziale podsumowano istotne wnioski z przeprowadzonej analizy.

2. Tradycja ustrojowa I Rzeczypospolitej

W historii ustroju Polski podkreśla się najczęściej oryginalne doświadczenie nowożytnej demokracji, które nie zostało wprawdzie uwieńczone ramami tradycyjnie rozumianej konstytucji, jakim była budowana w oparciu o program ruchu egzekucyjnego polskiej szlachty demokracja szlachecka. Właściwie zamiast określenia „doświadczenie” należałoby użyć słowa „fenomen”, ponieważ nigdzie w Europie nie wymyślono i nie wdrożono w życie od połowy XV do końca XVI w. tak oryginalnego ustroju zapewniającego tylko szlachcie aż tak szeroki w czasach nowożytnych zakres wolności osobistej, równości praw politycznych i uczestnictwa w sprawach państwowych. Wprawdzie w innych państwach europejskich powstały, nawet wcześniej niż w Polsce, ogólnokrajowe przedstawicielstwa stanowe (Anglia w 1265 r., Francja w 1302 r., Szwecja w 1435 r.), jednak w późniejszym okresie – od XVI do XVIII w. – ewolucja form ustrojowych zmierzała najczęściej w kierunku monarchii absolutnej.

W politycznym znaczeniu demokracja szlachecka była właściwie konstytucyjną monarchią parlamentarną o formalnie wyraźnej dominacji w systemie państwowym sejmku i sejmików ziemskich oraz wybieranym w drodze elekcji władcy. Obecnie za substytut konstytucji historycy ustroju państwa polskiego uznają artykuły henrykowskie, których zaprzysiężenie na sejmach koronacyjnych szlachta wymuszała na kolejnych elektach (Kallas, 1997, s. 93). Pod względem instytucjonalnym i proceduralnym demokracja szlachecka różniła się korzystnie na rzecz stanu szlacheckiego od ustrojów ówczesnych państw europejskich. Ustrój demokracji szlacheckiej działał do połowy XVII w. efektywnie. I dopóki sprawnie funkcjonował, uchodził w czasach nowożytnych za atrakcyjny model demokratycznego państwa stanowego. Z perspektywy historycznej wiemy dzisiaj, że ustrój demokracji szlacheckiej mógł efektywnie działać pod warunkiem względnego dobrobytu szlachty i pozostałych stanów oraz przy wysokiej kulturze politycznej jej beneficjentów. Należy jednak pamiętać, że podstawy ekonomiczne tego ustroju opierały się na tym, co w historii gospodarczej nazywa się gospodarką folwarczno-pańszczyźnianą, która nie zawierała w swoich mechanizmach elementów wydajnych i innowacyjnych ze względu na niepłatną i przymusową pracę chłopstwa (Jezierski, Leszczyńska, 1999, s. 43–48). Ekstensywność tej gospodarki wyraźnie ujawniła się wówczas, kiedy sprawność tego ustroju wchodziła w stan kryzysu jego najważniejszych instytucji. Deformacje tego ustroju są powszechnie znane. Stały się jedną z najistotniejszych przyczyn upadku państwa polsko-litewskiego pod koniec XVIII w. Podkreślić należy trzy właściwości zbudowanego przez szlachtę ustroju: instytucje demokracji szlacheckiej były wytworem polskiej myśli i praktyki ustrojowej (Litwin, 1994, s. 45), konstytucję i gwarancję prawną szlacheckiej władzy stanowiły artykuły henrykowskie i wcześniej uzyskane przywileje stanowe, a także to, że funkcjonalność modelu demokracji szlacheckiej uzależniona była od pozycji ekonomicznej i kultury politycznej średniej szlachty polskiej (Burda, 1982, s. 114–115).

Zmiana zewnętrznych warunków ekonomicznych spowodowana spadkiem zapotrzebowania na produkty rolnicze na zachodzie Europy, powtarzający się chronicznie stan kryzysu, pogłębiany zniszczeniami wojennymi od połowy XVII w. i upadek ekonomiczny miast, pociągnęły za sobą niekorzystne przemiany społeczno-polityczne. Stan szlachecki dotknęła postępująca pauperyzacja charakteryzująca się – zwłaszcza po zawarciu unii lubelskiej – z jednej strony tworzeniem się bogatej oligarchii magnackiej, z drugiej zaś biednieniem szlachty średniej i drobnej. Niedorozwój mieszczaństwa i refeudalizacja przywracająca pańszczyznę i przypisanie chłopu do ziemi pozornie wzmacniały w państwie pozycję szlachty jako hegemonu, jednak faktycznie wzmacniały przede wszystkim bogatego magnata. Wszystkie te zjawiska społeczne osłabiały fundamenty demokracji szlacheckiej zbudowanej na innej konfiguracji społecznej i miały doniosłe skutki polityczne deformujące funkcjonowanie ustroju politycznego państwa. Włączenie do polskiego „narodu szlacheckiego” powierzchownie polonizującej się

szlachty litewskiej i ruskiej o poddańczej kulturze politycznej, wprowadzenie obieralności władcy przez całą szlachtę (wolna elekcja), możliwość zrywania obrad sejmiku (*liberum veto*) i obawy przed wzmocnieniem władzy królewskiej doprowadziły do oligarchizacji i anarchizacji (rokosze i konfederacje) Rzeczypospolitej Obojga Narodów. Nie bez znaczenia była również zmiana kulturalnych warunków rozwoju państwa, które w XVII w. ulegały okcydentalizacji (sarmatyzm) i postępujący spadek poziomu edukacji szlachty, będący konsekwencją triumfu kontrreformacji w Polsce. Ustrój państwa szlacheckiego przekształcał się stopniowo od początków XVII w. w mało funkcjonalną hybrydę prawno-polityczną, której unowocześnienie blokowały konserwatywne grupy magnaterii i szlachty, wykorzystujące jej instytucje demokratyczne (sejm i sejmiki) do swoich partykularnych celów, głównie do utrzymania słabej władzy królewskiej (centralnej) (Grzybowski, 1971, s. 124–166). Od początku XVIII w. do dysfunkcyjnych przesłanek uniemożliwiających reformę ustroju dołączyła polityka absolutystycznych państw ościennych, zainteresowanych utrzymaniem istniejącego nieładu politycznego w Rzeczypospolitej Obojga Narodów.

Próby naprawy tego ustroju podejmowane od drugiej połowy XVII w. nie przyniosły znaczących rezultatów, a uchwalona dopiero pod koniec istnienia państwa szlacheckiego Ustawa Rządowa z 3 maja 1791 r. nawiązała w warstwie myśli polityczno-ustrojowej do głównych wartości Oświecenia.

Konstytucja majowa, stanowiąca historyczną dumę konserwatystów polskich, pod względem obywatelstwa nie poszła zbyt daleko i w przeciwieństwie do Deklaracji Praw Człowieka i Obywatela z 26 sierpnia 1789 r. czy Konstytucji I Republiki Francuskiej z 3 września 1791 r. nie zniosła podziału stanowego, ale sankcjonowała dominację szlachty jako pełnoprawnych obywateli państwa, czyniąc jednocześnie nieznaczne ustępstwa na rzecz mieszczaństwa i jeszcze mniejsze wobec chłopów. Nie zamierzamy w tym miejscu wchodzić w spory związane z oceną Ustawy Rządowej z 3 maja 1791 r., która była pierwszym aktem prawnym Polaków o randze ustrojowej, przygotowanej w drodze dochodzenia do trudnych kompromisów między ówczesnymi obozami politycznymi i uchwalona w trybie mogącym budzić wątpliwości jej legalności². Na ten temat istnieje bogata i polemiczna literatura historyczna (Grochulska, 1994, s. 78–79).

Warto jednak podkreślić, że modernizacyjne znaczenie Ustawy Rządowej z 3 maja 1791 r. było w ówczesnych warunkach bardzo duże – z punktu widzenia unowocześnienia ustroju politycznego Rzeczypospolitej. Konstytucja 3 maja, wprowadzając zasadę suwerenności i reprezentacji narodu, podziału władzy, unitarności państwa oraz ustanawiając monarchię dziedziczną i przyznając przedstawicielstwo mieszczańskie w sejmie, zlikwidowała formalnie dotychczasową jednostanowość polityczną i konfederacyjną formę państwa. Ponadto znosząc *liberum veto*, wolną

² Wprowadzona została w drodze zamachu stanu, ale zalegalizowana *ex post* przez sejmiki 14 lutego 1792 r. (Zielińska, 1994, s. 20).

elekcję, rokoszę i składanie przysięgi posłów na instrukcje sejmikowe oraz wzmacniając króla i Straż Praw, naprawiała najważniejsze wady ustrojowe Rzeczypospolitej. Umożliwiała to od strony formalno-prawnej efektywne funkcjonowanie najwyższych władz państwowych. I co ważne, w określeniu „suwerenna” odwołało się do narodu, a nie – jak to czyniono dotąd – do narodu szlacheckiego, otwierając tym samym drogę do podważenia w przyszłości politycznej hegemonii szlachty (Zielińska, 1994, s. 19).

Konstytucja nie wprowadziła jednak obywatelstwa opartego na cenzusie majątkowym, co w tamtym okresie było już dziełem konstytucji USA i rewolucji francuskiej, nie podporządkowała Kościoła rzymskokatolickiego państwu. Podtrzymywała uprzywilejowaną pozycję instytucjonalną hierarchii kościelnej poprzez uczestnictwo prymasa Polski w Straży Praw (rządzie) i przewodniczenie Komisji Edukacji Narodowej. Przyznając swobodę innym wyznaniom, jednak tylko religii rzymskokatolickiej zapewniono pozycję panującą. Odejście od niej zagrożone zostało karą apostazji (Ajnenkiel, 1982, 65). W zakresie ograniczenia instytucjonalnej roli Kościoła, Konstytucja 3 maja nie zrobiła nawet tego, co przeprowadziły w czasach nowożytnych katolickie monarchie absolutne³.

Ustawa Rządowa nie weszła w pełni w życie, w związku z czym trudno osądzić jej rolę praktyczną. Nie na tym zresztą polegało jej późniejsze znaczenie po utracie przez Polaków własnego państwa. Konstytucja stała się przede wszystkim symbolem dążeń niepodległościowych. Przez cały wiek XIX toczyły się o jej charakter spory polityczne i jednocześnie odwoływano się do niej przy każdym zrywaniu powstańczym. W umacnianiu tradycji Konstytucji 3 maja zainteresowana była patriotyczna szlachta i duchowieństwo, które umacniało jej kult w społeczeństwie, szczególnie wówczas, kiedy legalnie nie można było obchodzić jej rocznic.

Przed odzyskaniem niepodległości doświadczenia konstytucyjne Polaków związane były jeszcze z istnieniem dwóch konstytucyjnych substytutów państwa polskiego: Księstwa Warszawskiego i Królestwa Polskiego. W obu tych namiastkach państwowości polskiej konstytucji zostały okrojone i nie wytworzyły poczucia więzi obywatelskiej wśród Polaków, nie tyle z powodu braku legitymacji demokratycznej, ile z powodu podległości Królestwu Saskiemu i Cesarstwu Rosyjskiemu. W literaturze przedmiotu najczęściej porównuje się je z Ustawą Rządową 3 maja, podkreślając ich znaczenie dla rozszerzenia obywatelstwa, zniesienia poddaństwa i zrywania ze społeczeństwem stanowym. Obowiązywały krótko (7 i 15 lat) i nie były dziełem wyłącznie samych Polaków. Odegrały jednak pozytywną rolę w dziedzinie nauki o państwie, kształtowaniu nowoczesnej administracji i zarządzania państwem przez Polaków.

³ Kanclerz Andrzej Zamoyski przy poparciu króla na sejmie w 1780 r. podjął na wzór prowadzonych wówczas w Austrii reform józefińskich nieudaną próbę ograniczenia uprawnień duchowieństwa.

3. Konstytucyjne ustroje II Rzeczypospolitej

Odbudowywane w końcu w 1918 r. niepodległe państwo polskie początkowo tworzyło własne instytucje rządzące o zasięgu regionalnym na bazie prawodawstwa państw zaborczych, a następnie w sferze funkcjonowania władz najwyższych państwa, na podstawie Małej Konstytucji uchwalonej przez Sejm Ustawodawczy 20 lutego 1919 r.

Przyjęta w drodze kompromisu między ówczesnymi ugrupowaniami sejmowymi i Naczelnikiem Państwa Konstytucja z 17 marca 1921 r. obowiązywała w pierwotnym kształcie zaledwie pięć lat i nie stała się filarem stabilizacji ustroju politycznego państwa. Od zamachu majowego Józefa Piłsudskiego poddawana była rewizji, aby wreszcie zostać zastąpioną Konstytucją z 23 kwietnia 1935 r.

Demokratyczne rozwiązania tej konstytucji są powszechnie znane, nie ma zatem potrzeby szczegółowego ich uzasadniania. Przypomnijmy, że nawiązywała ona do ustroju III Republiki Francuskiej. Nie miała jednak oparcia w obyczajach utrwalonych w świadomości politycznej społeczeństwa i opinii publicznej, z uwagi na fakt nieposiadania przez 123 lata własnego państwa. Skonstruowana na podstawach francuskiego republikanizmu z trudem znajdowała akceptację szerszych kręgów społeczeństwa. Konstytucja preferowała władzę ustawodawczą, przede wszystkim Sejm, ale rozdrobnienie polityczne izby poselskiej utrudniało złożenie politycznej większości rządowej i destabilizowało skuteczne funkcjonowanie władzy wykonawczej. Prezydent wybierany w wyborach pośrednich przez Zgromadzenie Narodowe nie miał ani istotnej władzy wykonawczej, ani instrumentów powstrzymujących niepożądaną działalność prawodawczą parlamentu. Podkreślić jeszcze należy, że konstytucja marcowa była rezultatem chwilowego i trudnego kompromisu. Nie stały za nią żadne poważne siły polityczne gotowe się z nią identyfikować. Nie chciały jej bronić przed naruszeniem jej powagi i zamachem majowym żadne z liczących się ówczesnych ugrupowań politycznych. Prawica narodowa, ponieważ konstytucja była zbyt demokratyczna i wymuszona zagrożeniem toczącej się wojny polsko-radzieckiej, oraz lewica, bo uważała ją w tamtym okresie za mało demokratyczną (Burda, 1983, s. 55). W tym drugim przypadku powtórzyć możemy tylko uwagę polskiego konstytucjonalisty, że jeśli nawet konstytucja marcowa poszłaby jeszcze dalej w rozwiązaniach demokratycznych, to i tak nie tworzyłaby wówczas trwałego fundamentu dla faktycznego urzeczywistniania demokratycznych rozwiązań przyjętych w jej artykułach (Burda, 1983, s. 54). Dopiero po pierwszych doświadczeniach rządów sanacji, kiedy okazało się, że ewolucja ustrojowa zmierza w kierunku zawołowanej dyktatury, formowała się w jej obronie opozycja parlamentarna i pozaparlamentarna (Centrolew).

Wielu ówczesnych znaczących prawników konstytucjonalistów już po jej uchwaleniu ustrój oparty na konstytucji marcowej uważało za nieadekwatny wobec systemu społecznego i gospodarczego. System prawno-instytucjonalny stwo-

rzony przez konstytucję nie miał dostatecznego oparcia w strukturze społeczno-gospodarczej i kulturze politycznej społeczeństwa. Trafnie na ten problem zwrócił uwagę A. Burda, pisząc: „(...) prawidłowe urzeczywistnienie konkretnej konstytucji – a to jest ogólniejszy aspekt związku między literą konstytucji a praktyką życia państwowego – zależy od adekwatności prawnych regulacji wobec panujących stosunków społeczno-gospodarczych oraz wobec potrzeb i aspiracji samego społeczeństwa. Wszak pewną prawidłowością w praktyce stosowania konstytucji są widoczne opóźnienia w dziedzinie rozwoju instytucji polityczno-prawnych (...) spowodowane stosunkową powolnością uświadamiania sobie przez społeczeństwo nowych potrzeb, wyrosłych z nowych stosunków społecznych i założonych w nich obiektywnie w swej historycznej konieczności” (Burda, 1983, s. 54). Ujmując to od strony socjologiczno-politycznej, należy zgodzić się z konstatacją, że wobec dużych nierówności społecznych, narastających trudności gospodarczych i pogłębiających się konfliktów społecznych, system władzy parlamentarnej oparty na dominacji sejmu (sejmokracja) był zbyt mało efektywny w realizacji podstawowych funkcji państwa.

Prawica wszystkie konstytucyjne niedomagania widziała w przeroście demokracji, przyjęciu powszechnego obywatelstwa, w rozbudowanych funkcjach socjalnych państwa i proporcjonalnej ordynacji wyborczej oraz nadmiernym etatyzmie. Lewica odwrotnie, w zbędności senatu, braku demokracji bezpośredniej i konstytucyjnego zagwarantowania praw kulturalnych i socjalnych ludziom pracy, w uprzywilejowanej pozycji Kościoła rzymskokatolickiego oraz niewystarczającej interwencji gospodarczej państwa. W rezultacie obalenie konstytucji drogą przewrotu nie było trudne (takie zamiary, obok Piłsudskiego, miały też radykalne nurty prawicy narodowej), sprzyjały temu warunki zewnętrzne – kryzys europejskiego parlamentaryzmu.

Uchwalona połowie lat 30. – 23 kwietnia 1935 r. – konstytucja kwietniowa była konsekwencją zmian, jakie zachodziły w systemie rządów po zamachu majowym. Od strony formalnej najpierw za pomocą noweli sierpniowej, która wzmocniła pozycję rządu wobec sejmu, a potem poprzez stosowanie pozakonstytucyjnych metod i środków działania władzy, polegających na stosowaniu represji wobec opozycji parlamentarnej i pozaparlamentarnej (Brześć i Bereza Kartuska) oraz fałszowaniu wyborów. Pod adresem tej konstytucji formułowano różne zarzuty. Pomiędzy poglądy skrajne, oparte na ideologicznych motywacjach. W literaturze przedmiotu nie kwestionuje się jednakże jej elitaryzmu w dostępie do najwyższych godności państwowych, odejścia od zasady suwerenności narodu i zapewnieniu supremacji władzy wykonawczej nad prawodawczą, istotnego ograniczenia niezawisłości sądów i zerwania z rządami parlamentarno-gabinetowymi. W praktyce miało to służyć przekreśleniu pluralizmu politycznego i zapewnieniu trwałych rządów spadkobiercom obozu Józefa Piłsudskiego. Nie była to już konstytucja demokratyczna, chociaż zachowywała, jak podkreślają niektórzy znawcy ustroju, instytucjonalne rozwiązania charakterystyczne dla państwa o ograniczo-

nej demokracji (Ajnenkiel, 1982, s. 341). Umiarkowani krytycy tej konstytucji porównują ją do innych współczesnych im systemów autorytarnych i faszystowskich, podkreślając na tym tle jej umiarkowany autokratyzm. Nie biorą jednak pod uwagę faktu, że w sąsiednim państwie odrodzonym po prawie trzystu latach jego braku, tylko przemoc zewnętrzna zdolna była przekreślić tam rządy demokratyczne. Zgodzić się można z tymi poglądami, które uważają, że opór społeczny i polityczny oraz rolniczo-przemysłowa struktura kraju były czynnikami zakreślającymi granice rozszerzania dyktatury. Współcześni jej trafnie określili istotę konstytucji kwietniowej, twierdząc, że na jej mocy prezydent, jako najwyższy organ władzy wykonawczej, stał się suwerenem odpowiedzialnym tylko przed „Bogiem i historią”. Personifikacja państwa zastąpiła suwerenność narodu i demokrację. Trzeba również zwrócić uwagę, że po raz drugi (po Konstytucji majowej) uchwalona została w Sejmie w drodze wykorzystania różnych niedemokratycznych wybiegów i forteli, czego nawet nie ukrywał ten, dla którego ona była przygotowywana.

Formy ustroju politycznego państwa, określone przez dwie konstytucje okresu międzywojennego, osadzone były ponadto w rolniczo-przemysłowej strukturze gospodarczej, a brak rodzimego kapitału uniemożliwiał w całym dwudziestolecu dokonanie większych jej przekształceń. Najbardziej znane inwestycje przemysłowe tego okresu pochodziły w zdecydowanej większości z kapitału państwowego. Polski kapitał prywatny był słaby ekonomicznie, obcy zaś nie napływał w dostatecznej ilości i nastawiony był przede wszystkim na wywóz zysków. Rolnictwo, poza niewielkimi obszarami, było zacofane ekonomicznie, w Polsce C wprost prymitywne, a kilka milionów zbędnych rąk do pracy na wsi uniemożliwiała jego modernizację. Podobnie jak w większości innych ówczesnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, olbrzymie sprzeczności społeczne i nierówności na tle ekonomicznym oraz dążenia do emancypacji upośledzonych warstw społecznych sprzyjały odrzuceniu (z wyjątkiem Czechosłowacji) demokratycznych konstytucji uchwalonych po I wojnie światowej. Demokracja parlamentarna nie miała w świetle powyższego dostatecznie trwałych podstaw społeczno-ekonomicznych oraz kulturowych do dalszej konsolidacji. I w tym tkwiło główne źródło jej kryzysu, a w następstwie wprowadzenie w Polsce i wielu państwach europejskich systemów autorytarnych i faszystowskich (Nałęcz, 1991, s. 76).

4. Podsumowanie

Polacy przed wybuchem drugiej wojny światowej zdolali uchwalić samodzielnie trzy konstytucje państwa polskiego. Pierwsza nawiązywała do myśli oświeceniowej i służyć miała naprawie ustroju oraz mechanizmów funkcjonowania państwa, które ponadto od czasu wojny północnej i pierwszego rozbioru Polski miało ograniczoną suwerenność zewnętrzną. Uchwalenie konstytucji o ograniczonym zakresie powszechnego obywatelstwa i praw politycznych miało na celu odbudowę po-

zycji międzynarodowej i odzyskanie sprawności przez instytucje państwa. Reforma ta zakończyła się niepowodzeniem, a w konsekwencji utratą własnego państwa. Uchwalenie jej przyszło zbyt późno (Kieniewicz, 2002, s. 15) i natrafiło na opór zarówno wewnętrzny (konserwatywna magnateria i szlachta oraz hierarchia Kościoła rzymskokatolickiego) (Kornaś, 2018, s. 754–755), jak i zewnętrzny ze strony Prus i Rosji. Wprawdzie polityka Prus i Rosji doprowadziła ostatecznie do wymazania Polski z mapy Europy, jednak mogło to się stać przede wszystkim ze względu na słabość państwa i brak niezbędnej wcześniejszej jego reformy.

Dwie konstytucje II Rzeczypospolitej uchwalone bez nacisków zewnętrznych określały ustrój państwa stosunkowo krótko. Pierwsza uchwalona 17 marca 1921 r. z późniejszą nowelizacją obowiązywała do 1935 r., czyli czternaście lat i uznawana była w literaturze przedmiotu za jedną z najbardziej demokratycznych w Europie. Zmieniona została ze względu na narastające tendencje autorytarne i faszystowskie w Europie, które nie ominęły również Polski w latach 20. i 30. Druga określana potocznie „kwietniową” w suwerennym państwie obowiązywała niezmiennie zaledwie 4 lata. Odzwierciedlała w swoich przepisach ustrój autokratyczny. Agresja Niemiec hitlerowskich w 1939 r. i okupacja terytorium II Rzeczypospolitej, w tym prawie dwuletni w niej udział okupacji radzieckiej, przekreśliły możliwość obowiązywania konstytucji kwietniowej na terytorium Polski. W sensie prawnomiędzynarodowym powstały i funkcjonowały do lipca 1945 r. struktury władz państwowych na emigracji – Rząd na emigracji i Rada Narodowa, w kraju zaś uformowały się i działały struktury podziemne państwa. Społeczeństwo polskie jednak na prawie 6 lat poddane zostało okupacji i doświadczyło skutków władzy ustroju określanego mianem totalitarnego. W planach totalitarnego hitleryzmu zlikwidować miano nie tylko państwo, ale i biologicznie naród polski. Wynik wojny przekreślił te ludobójcze plany, jednak społeczeństwo polskie wyszło z tej wojny okaleczone moralnie i wyniszczone kulturalnie, a ogromne straty w substancji ludzkiej i materialnej są powszechnie znane. Po wojnie nowo tworzone władze na terytorium wyzwalanym spod okupacji niemieckiej przez armię radziecką, uznane ostatecznie przez państwa koalicji antyhitlerowskiej, nawiązały początkowo do konstytucji marcowej, aby w konsekwencji po siedmiu latach uchwalić 22 lipca 1952 r. konstytucję Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, nawiązującą do innej tradycji ustrojowej, nazywanej w tamtym okresie ludową lub socjalistyczną.

Literatura

- Ajnenkiel A. (1982). *Polskie konstytucje*. Warszawa: Wiedza Powszechna.
- Burda A. (1982). *U podstaw świadomości państwowej*. Lublin: Wydawnictwo Lubelskie.
- Burda A. (1983). *Konstytucja marcowa 1921. Dokumenty naszej tradycji*. Lublin: Wydawnictwo Lubelskie.

- Grochulska B. (1994). Tradycja Konstytucji 3 maja. Zarys ogólny. W: B. Grochulska (red.), *Konstytucja 3 maja. 200-lecie tradycji*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Grzybowski K. (1971). *Rzeczy odległe a bliskie*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Jeziński A., Leszczyńska C. (1999). *Historia gospodarcza Polski*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Kallas M. (1997). *Historia ustroju Polski*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kieniewicz S. (2002). *Historia Polski 1795–1918*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kornaś J. (2018). Suwerenność państwa polskiego a Kościół Rzymskokatolicki. Refleksje historyczne i współczesne. W: A. Czyż, S. Kubas (red.), *Na drodze do wyjaśnienia problemów politycznych. Księga Jubileuszowa ofiarowana Profesorowi Markowi Barańskiemu*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Litwin H. (1994). W poszukiwaniu rodowodu demokracji szlacheckiej. Polska myśl polityczna w piśmiennictwie XV i początków XVI wieku. W: A. Sucheni-Grabowska, M. Żaryn (red.), *Między monarchią a demokracją. Studia z dziejów Polski XV–XVIII wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- Nałęcz T. (1991). *Rządy Sejmu 1921–1926*. Warszawa: Krajowa Agencja Wydawnicza.
- Zielińska Z. (1994). Sejm Czteroletni: późny triumf idei demokracji szlacheckiej. W: B. Grochulska (red.), *Konstytucja 3 maja. 200-lecie tradycji*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.

Rozdział 4

Zarys polsko-francuskich stosunków gospodarczych w latach 1990–2019

*Robert Jakimowicz*¹

1. Wprowadzenie

Przemiany polityczne, społeczne i gospodarcze, które rozpoczęły się w Polsce po przełomie czerwcowym w 1989 r., stanowiły ważne przesłanki rozwoju. Dzięki nim wyłoniły się perspektywy integracji ze strukturami zachodnioeuropejskimi i euroatlantyckimi. Wraz z konsekwentną realizacją polityki integracji kolejnych rządów Polska stała się w 1999 r. członkiem Paktu Północnoatlantyckiego (NATO), a w 2004 r. pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej (UE). To przyczyniło się do zmniejszenia znacznego dystansu polskiej gospodarki do gospodarek zachodnioeuropejskich. Wymiernym sukcesem była reklasyfikacja do statusu gospodarki rozwiniętej – ze statusu rozwijających się rynków – przez globalną agencję indeksową TFSE Russell 24 września 2018 r. Polska znalazła się w grupie dwudziestu pięciu najbardziej rozwiniętych światowych gospodarek (Ambasada RP w Londynie, 2018).

Francja stała się dla Polski jednym z państw zachodnioeuropejskich, które w wymiernym stopniu przyczyniło się do integracji Polski z NATO i UE. Podobnie jak w przypadku innych wysoko rozwiniętych krajów zachodnioeuropejskich, między Polską a Francją miała i ma miejsce zarówno asymetria polityczna, jak i gospodarcza. Francja jest stałym członkiem Rady Bezpieczeństwa ONZ, jednym z kluczowych członków NATO, posiadającym broń jądrową, jednym z najważniejszych państw Unii Europejskiej. Należy także do G7. Ponadto Francja ma przeszło dwukrotnie większe terytorium od Polski (Francja – 633185,6 km², Polska – 312679 km²). Liczba ludności Francji (67 mln 632 tys. – 2019 r.) jest większa od liczby osób zamieszkałych w Polsce (37 mln 800 tys.) o przeszło 29,5 mln 832 tys. osób. Biorąc

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0002-7330-8028, e-mail: jakimowr@uek.krakow.pl.

pod uwagę wielkość PKB obu krajów, asymetria między nimi występowała i występuje po dzień dzisiejszy. PKB Francji w 1990 r. wynosiło 1 bln 269 mld USD (*per capita* – 22940 USD), w 2004 r. – 2 bln 116 mld USD (*per capita* – 33 741), a w 2018 r. – 2 bln 925 mld USD (*per capita* 44934) (Malaga, 2018, s. 28; Trading Economics, 2019). W przypadku Polski PKB w 1990 r. wyniosło – 65 mld 980 mln USD (*per capita* – 1731 USD), w 2004 r. – 255 mld 100 mln USD (*per capita* – 6681 USD), a w 2018 r. – 593 mld 200 mln USD (*per capita* – 15629 USD) (Bank Światowy, 2020). Dane te wskazują z jednej strony na przepaść, jaka dzieliła oba kraje w 1990 r., z drugiej strony konsekwentne wysiłki Polski w przeprowadzaniu reform gospodarczych, które w trzech ostatnich dekadach w istotnym stopniu zmniejszyły jej dystans do gospodarki francuskiej. W 1990 r. PKB Francji było przeszło 19 razy większe od polskiego (*per capita* – 12,5 razy), w 2004 r. ponad 8 razy (*per capita* – 5 razy), natomiast w 2018 r. prawie 5 razy (*per capita* – niecałe 3 razy).

Celem artykułu jest próba dokonania analizy rozwoju polsko-francuskich stosunków gospodarczych, w okresie przed- i poakcesyjnym (po uzyskaniu członkostwa Polski w UE w 2004 r.), która pozwoli m.in. odpowiedzieć na następujące pytania: (1) w jakim stopniu przyczyniały się one do rozwoju gospodarczego Polski?, (2) co dało Polsce – w stosunkach z Francją – przyjęcie do UE?, (3) jakie są perspektywy dalszego rozwoju stosunków gospodarczych między obu krajami? W niniejszym artykule wykorzystano analizę porównawczą i systemową oraz metodę krytycznej analizy.

Struktura artykułu sprowadza się w pierwszej kolejności do podziału stosunków gospodarczych na dwie odrębne części: od powstania III RP do wejścia Polski do UE w 2004 r. i od uzyskania członkostwa Polski w UE do 2019 r. W obu częściach autor koncentruje się na analizie polsko-francuskich obrotów handlowych i ich strukturze, wielkości inwestycji i ewolucji otwierania francuskiego rynku pracy dla polskich pracowników.

2. Obustronne stosunki gospodarcze przed akcesją Polski do Unii Europejskiej

W stosunkach gospodarczych zarówno Polska, jak i Francja były zainteresowane otwarciem rynku partnera. Polska konsekwentnie dążyła do szerszego otwarcia zarówno rynku francuskiego, jak i całej Wspólnoty Europejskiej dla swoich towarów oraz przyciągnięcia nowoczesnych technologii francuskich w formie inwestycji i usług (Parzymies, 1994). W realizacji wyznaczonych celów ułatwieniem miało być przyjęcie 14 czerwca 1991 r. przez polski parlament ustawy o spółkach z udziałem zagranicznym oraz rozpowszechnianie we Francji nowych polskich rozwiązań prawnych, politycznych, organizacyjnych i finansowych w zakresie gospodarki rynkowej (Parzymies, 1994). Na początku 1992 r. partner francuski zajął

siódmą pozycję pod względem liczby utworzonych w Polsce *joint ventures*, natomiast w przypadku zainwestowanego kapitału była na drugim miejscu. Jednak z końcem tego roku Francja znalazła się na dalszej pozycji. Głównymi inwestorami kapitałowymi stały się Włochy i Stany Zjednoczone. Wartość wszystkich inwestycji zagranicznych w Polsce wyniosła 1 mld 477 mln USD. Ze strony francuskiej pięć dużych firm zainwestowało na polskim rynku kwotę w wysokości 82 mln USD, m.in. w uruchomienie montażu samochodów osobowych Peugeot w Lublinie, modernizację Rafinerii Północnej w Gdańsku, modernizację sieci ciepłowniczej w Szczecinie. Co się tyczy średnich inwestycji polsko-francuskich, ulokowane zostały one w produkcji (produkty mleczarskie, wody mineralne, szczepionki), telekomunikacji (telefonii komórkowej), turystyce (hotel Mercure w Warszawie), dystrybucji (sieć Renault w Polsce) oraz prasie (zakup szeregu tytułów przez Scorpes) (Parzymies, 1994).

W 1992 r. wartość wzajemnych obrotów handlowych wyniosła 1 mld 479 mln USD (w tym polski eksport – 658,3 mln USD i import – 821,1 mln USD) (Parzymies, 1994, s. 110). Deficyt po stronie polskiej wyniósł zatem prawie 163 mln USD i był o przeszło 30 mln USD wyższy w porównaniu z 1991 r. Niemniej jednak udział Polski w obrotach handlowych Francji za ten rok w eksporcie wynosił zaledwie 0,35%, a w imporcie jeszcze mniej – 0,28%. W strukturze polskiego eksportu do partnera francuskiego dominowały: wyroby przemysłu elektromaszynowego (19,9%), przemysłu lekkiego (19,7%), produkty rolno-przemysłowe (19,4%) i wyroby przemysłu chemicznego (16%) (Parzymies, 1994). Należy podkreślić, że redukcja w tym samym roku polskiego długu przez Klub Paryski znacznie zmniejszyła obciążenia bilansu płatniczego Polski w stosunkach ze stroną francuską, dając istotny impuls do wzajemnej współpracy gospodarczej i handlowej (Parzymies, 1994, s. 111).

Równolegle strona polska korzystała w tym czasie z francuskich doświadczeń dotyczących rozwiązań systemowych w gospodarce rynkowej, które miały wpływ na modernizację polskiego systemu podatkowego i jego dostosowanie do powszechnego podatku od dochodów osób fizycznych, podatków od towarów i usług (VAT), organizacji i funkcjonowania kontroli skarbowej i zarządzania długiem publicznym oraz informatyzacji urzędów i izb skarbowych. Ważne było także podpisanie trzech porozumień pomiędzy ministerstwami finansów obu krajów: przedłużenie wkładu Francji rządu 600 mln franków w Fundusz Stabilizacji Złotego; darowizna 30 mln franków na szkolenie i współpracę techniczną w 1992 r.; darowizna wysokości 10 mln franków na finansowanie świadczeń strony francuskiej w dziedzinie restrukturyzacji przemysłowej i finansowej polskich przedsiębiorstw (Parzymies, 1994). Rozpoczęła się także współpraca między polską Korporacją Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE) a francuskim Towarzystwem Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (COFACE), która pozwalała w tym czasie na wykorzystanie przez stronę polską 1,5 mld franków kredytów gwarantowanych przez COFACE, której udało się wykorzystać w tym roku jedynie połowę (Parzymies, 1994).

W 1994 r. obie strony podpisały m.in.: Porozumienie między obu rządami o współpracy w dziedzinie pracy, zatrudnienia i szkolenia zawodowego (14 czerwiec, Paryż) oraz Umowę między obu rządami o współpracy w dziedzinie sportu i wymianie młodzieży (Ciesielska, Wizimirska, 1995, s. 220).

W kolejnym 1995 r. nastąpił wzrost zainteresowania przedsiębiorców francuskich polskim rynkiem. Źródłem tego wzrostu prawdopodobnie były m.in.: wyniki gospodarcze Polski w ostatnich latach, coraz bardziej powszechna dla wielkich firm światowych konieczność obecności na rynku polskim i przekonanie o zbliżającym się przystąpieniu Polski do UE (Orłowski, 1996, s. 145). Konkretnym wyrazem wzrostu zainteresowania rynkiem polskim było zainwestowanie w 1995 r. 574 mln USD i zobowiązania na kolejne 356 mln USD. Rok ten został nazwany rokiem inwestora francuskiego (Orłowski, 1996, s. 146). Wśród francuskich firm działających już na rynku polskim: Thomson Consumer Electronics (większościowy udziałowiec w zakładach Polkolor Piaseczno), France Telecom (udziałowiec spółki Centertel), BSN Gervais Danone, pojawiły się nowe: producent opon Michelin, cementownie Lafarge i państwowy koncern tytoniowy Seita. Powstały również pierwsze sklepy Auchan i Leclere. Tymczasem wartość wzajemnych obrotów handlowych w 1995 r. osiągnęła prawie 2 mld 249 mln USD (polski eksport – 819,1 mln USD, import – 1420,6 mln USD). Polski deficyt handlowy zatem zwiększył się do 601,5 mln USD (Orłowski, 1996).

W 1996 r. wartość wzajemnych obrotów handlowych wzrosła do 2,7 mld USD, przy zwiększeniu polskiego deficytu handlowego do 624 mln USD. Jeśli chodzi o strukturę handlu międzynarodowego, po stronie polskiej nastąpił znaczny wzrost udziału wyrobów przemysłu elektromaszynowego, które osiągnęły niecałe 27% łącznego eksportu, wobec 16,5% z poprzedniego roku. W dalszej kolejności były wyroby przemysłu lekkiego i chemicznego. Natomiast po stronie importu polskiego z Francji dominowały wyroby elektromaszynowe, których udział wyniósł prawie 45% (Halamski, 1997, s. 128). Jednak produkty żywnościowe, takie jak mięso, drób, ryby i ich przetwory nie miały dostępu do rynku francuskiego. Trzeba było od Francji uzyskać zgodę na import takich produktów z Polski. Poza tym obowiązywały licencje na import szeregu wyrobów hutniczych (Halamski, 1997, s. 128–129). Wartość francuskich inwestycji w Polsce wyniosła za ten rok 899,9 mln USD, co dało jej piąte miejsce wśród inwestorów zagranicznych w Polsce. Wzrost tych inwestycji wiązał się z poprawą statusu Polski w klasyfikacji COFACE – instytucji rządowej, gwarantującej inwestycje zagraniczne według określonej hierarchii ryzyka (Halamski, 1997). Na koniec tego roku zadłużenie gwarantowane Polsce wobec Francji wyniosło 4 mld 967 mln USD, co stanowiło blisko 18% całego zadłużenia Polski w Klubie Paryskim. Na podstawie umowy zawartej 30 października 1991 r. w sprawie redukcji zadłużenia, Francja wybrała opcję B, co oznaczało opcję redukcji odsetek. Zgodnie z tą umową redukcja zadłużenia Polski o 50% jego ówczesnej wartości netto miała dokonać się do 2009 r. w dwóch etapach (Halamski, 1997).

Wartość obrotów handlowych w 1997 r. ponownie wzrosła, osiągając 3 mld 635 mln 900 tys. USD (polski eksport – 1133,8 mln USD, import – 2502,1 mln USD). Niemniej jednak po stronie polskiej wzrosło ujemne saldo do wysokości 1 mld 368 mln USD (Halamski, 1997). Należy także wspomnieć o Fundacji Francja-Polska, która finansowała współpracę regionalną oraz międzyuczelnianą i szkoleniową (Halamski, 1997, s. 128).

Rok 1998 był kolejnym rokiem, w którym wzrosła obustronna wartość obrotów handlowych, osiągając poziom 4 mld 359 mln USD, co było pięciokrotnym wzrostem wymiany w stosunku do 1989 r. Natomiast w stosunku do 1997 r. ich wartość wzrosła o 103 mln USD, przy utrzymaniu się polskiego deficytu wielkości 1 mld 707 mln USD, który zwiększył się o 100 mln USD. Udział Polski we francuskim eksporcie wyniósł ogółem 0,8%, a 0,5% w imporcie, co dało jej drugie miejsce, po Rosji, wśród państw Europy Środkowo-Wschodniej (Kazana, 1999, s. 134–135). W 1998 r. wartość francuskich inwestycji w Polsce wyniosła 2,4 mld USD, co dało Francji trzecie miejsce wśród inwestorów zagranicznych po Niemczech i USA. Co więcej, firmy francuskie zadeklarowały dalsze inwestycje w wysokości około 1,5 mld USD (Kazana, 1999, 134–135). Wśród trzydziestu największych inwestorów zagranicznych w Polsce znalazło się wówczas pięć firm francuskich: France Télécom (13 pozycja, inwestycje w wysokości 232 mln USD), Saint-Gobain (15 pozycja, 220 mln USD), Thomson (20 pozycja, 185 mln USD), Lafarge (20 pozycja, 150 mln USD), Michelin (30 pozycja, 136 mln USD). Na rynku polskim pojawili się również nowi inwestorzy (grupa ACCOR, Air Liquide, International Ducatel Development) oraz sieci dystrybucji: Casino, Suchan, Intermarché i Carrefour (Kazana, 1999, s. 134–135). Trzeba jednak podkreślić zarzuty strony francuskiej dotyczące ekspansji gospodarczej czy inwestycji w Polsce, które dotyczą tego, że Polacy nie kierują się europejskimi interesami gospodarczymi. Sprowadzały się one zasadniczo do wybierania przez Polskę ofert współpracy i inwestycji innych państw, często pozaeuropejskich (Kazana, 1999, s. 134–135). Oczywiście, jak można przypuszczać, tymi europejskimi interesami były interesy francuskie. Zadłużenie Polski wobec Francji w listopadzie tego roku wynosiło około 4,5 mld USD (Kazana, 1999, s. 134–135).

Rok 1999 był kolejnym rokiem wzrostu wartości wzajemnych obrotów handlowych, które osiągnęły wartość 4 mld 462,1 mln USD, i były większe w stosunku do poprzedniego roku – 826 mln USD. Deficyt po stronie polskiej wyniósł zatem 1 mld 807 mln USD. Udział Polski w eksporcie i imporcie francuskim wyniósł odpowiednio 0,97% i 0,5%. Natomiast udział Francji w obrotach Polski wyniósł: w eksporcie – 4,7%, w imporcie – 6,5% (Kazana, 2000, s. 128).

Jeśli chodzi o strukturę obrotów handlowych, to po stronie polskiej wyglądała ona następująco: wyroby przemysłu elektromaszynowego – 34%, metalurgicznego – 16%, tekstylnego – 14%, chemicznego – 11%, drzewno-papierniczego – 11% i rolno-spożywczego – 5%. Po stronie francuskiej: wyroby przemysłu elektromaszynowego – 48%, chemicznego – 25%, metalurgicznego – 7%, tekstylnego – 7% i rolno-

-spożywczego – 5%. (Kazana, 2000, s. 128). Wartość zainwestowanego kapitału francuskiego w Polsce na koniec 1999 r. wyniosła 3 mld USD, co dało Francji trzecie miejsce po Niemczech i Stanach Zjednoczonych, podobnie jak w poprzednim roku. W tym czasie 714 francuskich firm zagranicznych zainwestowało w Polsce, z czego 60 stanowiły duże i znane w świecie firmy. Wśród nich znalazły się m.in.: Saint-Gobain, Thomson S.C., France Télécom, Alstom, Lafarge, Casino Carrefour, Auchan, Michelin, Seita, Alcatel, Canal Plus+ i EDF. Natomiast w grupie banków francuskich znalazły się: Société Générale, BNP i Crédit Lyonnais (Kazana, 2000, s. 128).

W 2000 r. wartość obrotów handlowych obu krajów wzrosła do 4 mld 792 mln USD (polski eksport – 1 mld 642 mln USD, import – 3 mld 150 mln USD), tj. o 330 mln USD więcej w stosunku do 1999 r., przy czym dalej utrzymał się wysoki deficyt po stronie polskiej – 1 mld 508 mln USD, choć mniejszy niż w poprzednim roku (Rudnicki, 2001, s. 176). Bardzo pozytywnym akcentem 2000 r. było wysunięcie się Francji na pierwsze miejsce wśród zagranicznych inwestorów w Polsce z kwotą ponad 10 mld USD. Na uwagę zasługuje nabycie przez France Télécom 35% akcji Telekomunikacji Polskiej S.A. (Rudnicki, 2001, s. 176). Sumaryczne zestawienia wielkości polsko-francuskich obrotów w latach 1992–2000 przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Polsko-francuskie obroty towarowe w latach 1992–2000 (w mln USD)

Rok	Eksport	Import	Razem	Saldo
1992	658	821	1 479	-163
1993	715	784	1 499	- 69
1994	673	953	1 626	-280
1995	819	1 420	2 249	-601
1996	1 038	1 662	2 700	-624
1997	1 134	2 502	3 636	-1 368
1998	1 326	3 033	4 359	-1 707
1999	1 328	3 143	4 462	-1 807
2000	1 642	3 150	4 792	-1 508

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczników Polskiej Polityki Zagranicznej za lata 1993–2001; za rok 1998: Exporter (2020); Dane za rok 1994: Rocznik Statystyczny 1995 (1996, s. 454). Kurs: 1 USD / 2,32 zł.

W 2001 r. wartość wzajemnych obrotów handlowych wzrosła do 5,5 mld euro (polski eksport – 2 mld euro, import – 3,5 mld euro), co oznaczało deficyt 1,5 mld euro po stronie polskiej. Polska stała się 14. odbiorcą i 9. dostawcą Francji. Jedną z największych francuskich inwestycji tego roku w Polsce było nabycie za 520 mln euro przez Credit Agricole udziałów większościowych w wysokości 75% w Lukas Banku S.A. i w Europejskim Funduszu Leasingowym – 75%, co miało oznaczać początek holdingu Credit Agricole Polska (Kazana, 2002, s. 238). Pomimo niższych

inwestycji w tym roku, strona francuska była zainteresowana dalszymi inwestycjami, m.in. w dziedzinie przetwórstwa rolno-spożywczego, przemysłu ciężkiego, w budownictwie czy ochronie środowiska (Kazana, 2002, s. 238).

Wzajemne obroty handlowe w 2002 r. osiągnęły wartość 6,2 mld euro (polski eksport wyniósł 2,4 mld euro, import – 3,8 mld euro). Polski deficyt handlowy wyniósł zatem 1,4 mld euro (Kazana, 2003, s. 238). Struktura polskiego handlu z Francją dalej się poprawiała, przy czym 40% polskiego eksportu składało się z wyrobów elektromechanicznych o wysokim stopniu przetworzenia i wkładzie wysokich technologii. Francja utrzymała z poprzedniego roku pozycję pierwszego inwestora w Polsce z łączną sumą 12,2 mld USD, z czego prawie 2 mld USD zostało zainwestowane w 2002 r. Spośród wszystkich inwestorów dominującą pozycję zajmował France Télécom z inwestycjami rzędu 3,2 mld USD. W sumie w tym roku było już 900 francuskich firm. Wartość inwestycji każdej z nich na rynku polskim wyniosła ponad 1 mln USD, co stanowiło 10% wszystkich inwestycji zagranicznych w Polsce. Najważniejszymi dziedzinami francuskich inwestycji kapitałowych w Polsce były: telekomunikacja – 35%, przemysł (technologie) – 22%, handel i usługi (supermarkety) – 18% (Kazana, 2003, s. 238).

W 2003 r. wymiana handlowa pomiędzy obu krajami wzrosła o 22%, osiągając wartość około 8 mld USD (polski eksport – około 3,2 mld USD, import – około 4,8 mld USD), zatem deficyt handlowy po stronie polskiej wyniósł około 1,6 mld USD (Parzymies, Kanarek, 2004, s. 207). Natomiast francuskie inwestycje w Polsce w tym roku wyniosły 1,3 mld USD. Ich łączna wartość nad Wisłą wyniosła ponad 13 mld USD (Parzymies, Kanarek, 2004, s. 207). Jednak klimat we wzajemnych stosunkach gospodarczych uległ pogorszeniu, na co złożyły się decyzje obu stron. Władze polskie zdecydowały się na zakup amerykańskich myśliwców F16 jako samolotów wielozadaniowych, co było powodem niezadowolenia Francuzów. Niechęć Francuzów wywołała także decyzja anulowania przez Polskę przetargu na samolot dla potrzeb polskich władz. Niezadowolenie Polski natomiast wywołała decyzja Francji o przeniesieniu na Słowację lokalizacji fabryki Peugeot-Citroën, której pierwotne usytuowanie przewidywano w Polsce (Parzymies, Kanarek, 2004, s. 207–208). Niemniej jednak na 31 grudnia 2003 r. wartość zainwestowanego kapitału francuskiego wyniosła 13,9 mld USD, co dawało jej pierwsze miejsce wśród inwestorów zagranicznych (por. tab. 2).

Tabela 2. Polsko-francuskie obroty towarowe w latach 2001–2003 (w mln euro)

Rok	Eksport	Import	Razem	Saldo
2001	2000	3500	5500	-1500
2002	2400	3800	6200	-1400
2003	2708	3985	6693	-1276

Źródło: opracowanie własne na podstawie Roczniki Polskiej Polityki Zagranicznej (2002–2004).

Ponadto strona francuska deklarowała na przyszłość kapitał inwestycyjny o wartości 1,7 mld USD (Halamski, Majchrowski, 2005, s. 128). W tym czasie w Polsce miało siedzibę około 800 francuskich firm. Wśród nich największymi inwestorami były: France Télécom, Vivendi, Casino, Carrefour, Saint-Gobain, EDF, Lafarge, Alstom, Thales i Crédit Agricole. Inwestycje lokowane były przede wszystkim w dziedzinie telekomunikacji (35%), produkcji przemysłowej i technologiach (25%), w handlu i usługach (22%), finansach i ubezpieczeniach (6%), w budownictwie i hotelarstwie (5%) oraz w przetwórstwie rolno-spożywczym (5%) (Halamski, Majchrowski, 2005, s. 128).

3. Obustronne stosunki gospodarcze po akcesji Polski do Unii Europejskiej

Rok 2004 stanowił ważną cezurę czasową szczególnie dla Polski, ponieważ w maju 2004 r. stała się ona pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej, co było dla niej ważne zarówno z politycznego, jak i gospodarczego punktu widzenia. W drugim przypadku członkostwo unijne dawało możliwość Polsce dalszego intensywnego rozwoju gospodarczego, zwiększania wartości obrotów handlowych i przyciągania inwestycji, a wraz z nimi nowoczesnych technologii, co wpływało w określonym stopniu na modernizację polskiej gospodarki. Także stopniowo były otwierane rynki pracy państw unijnych dla polskich pracowników. Wejście Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej do Unii Europejskiej nie było bez znaczenia także dla Francji.

W 2004 r. wartość polsko-francuskich obrotów handlowych wyniosła 10 mld 377 mln USD (polski eksport – 4 mld 453 mln USD, import – 5 mld 924 mln USD (por. tab. 3). Jednak deficyt po stronie polskiej istniał nadal i wyniósł 1 mld 471 mln USD. Francja, jako partner handlowy Polski, znalazła się na trzecim miejscu po Niemczech i Włoszech (w eksporcie była drugim partnerem handlowym Polski i czwartym w imporcie). Polska była jednak dopiero 13 importerem i 28 dostawcą Francji. Obraz ten lepiej wyglądał wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej, wśród których Polska była pierwszym partnerem Francji (Halamski, Majchrowski, 2005, s. 128).

W strukturze polskiego eksportu do partnera francuskiego dominowały: maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, sprzęt transportowy oraz metale i wyroby przemysłu metalurgicznego. Godny uwagi jest fakt, że około 45% eksportu do Francji stanowiły wysoko przetworzone wyroby przemysłowe. Wynikało to z tego, że w polskim eksporcie znaczący udział mieli inwestorzy zagraniczni, w tym, co należy podkreślić, inwestorzy francuscy. Wśród inwestorów zagranicznych byli m.in.: Thomson, Stomil Olsztyn (Michelin), Philips, Opel, International Paper czy Daewoo Electronics (Halamski, Majchrowski, 2005, s. 128). W strukturze polskiego importu z Francji należy wymienić przede wszystkim: produkty przemysłu

chemicznego i tworzywa sztuczne, sprzęt transportowy, maszyny i urządzenia oraz sprzęt elektryczny. Przy czym dominowały towary konsumpcyjne, takie jak: samochody osobowe i ciężarowe, leki i urządzenia elektroniczne. Istotny udział w imporcie miały firmy zagraniczne prowadzące swą działalność w Polsce, m.in.: Peugeot Polska, Renault Polska, Volkswagen Motor Polska, Citroën Polska, Thales Servier Polska czy Sanofi Aventis Pharma (Halamski, Majchrowski, 2005, s. 128). Należy jednak podkreślić, że wskutek nacisków Francji i Niemiec nie dopuszczano do otwarcia usług w ramach Unii dla Polski, co wywoływało jej duże niezadowolenie. Polska zarzucała zarówno Francji, jak i innym państwom członkowskim UE powrót do nacjonalizmu gospodarczego. Strona francuska natomiast zarzucała Polsce kierowanie się zasadami nacjonalizmu gospodarczego po jej przystąpieniu do UE (Kazania, 2006, s. 106). Pomimo tych zarzutów obu stronom udało się wyrazić gotowość do współpracy gospodarczej w takich głównych dziedzinach, jak: infrastruktura drogowa, transport drogowy, lotnictwo, koleje, energie, nowe technologie komunikacyjne i informacyjne (Kazania, 2006, s. 103).

Tabela 3. Polsko-francuskie obroty towarowe w latach 2004–2019 (w mln USD)

Rok	Eksport	Import	Razem	Saldo
2004	4453	5924	10377	-1 470
2005	5558	6094	11652	-536
2006	6823	6883	13706	-60
2007	8443	8380	16823	63
2008	10668	9946	20614	722
2009	9498	6892	16390	2606
2010	10857	7713	18570	3144
2011	11645	8874	20519	2771
2012	10827	7737	18564	3090
2013	11581	7972	19533	3609
2014	12439	8464	20903	3975
2015	11118	7425	18543	3693
2016	11294	7986	19280	3308
2017	13023	8962	21985	4061
2018	13713	9231	22944	4482
2019	15456	9520	24976	5936

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS (2018); za 2018 r. wartość obrotów w USD obliczona na podstawie Osiecki (2019); GUS (2019); Business Insider Polska (2020).

W roku 2005 udało się Polsce zmniejszyć deficyt handlowy z Francją prawie trzykrotnie z 1 mld 470 mln USD (z poprzedniego roku) do 536 mln USD. Wartość wzajemnych obrotów handlowych wyniosła za ten rok 11 mld 652 mln USD,

przy czym należy podkreślić, że wymiana handlowa pomiędzy obu krajami rosła szybciej niż z innymi wysoko rozwiniętymi krajami (Kazania, 2006, s. 109). Francja również w tym roku była największym inwestorem zagranicznym w Polsce. Łączna wartość inwestycji wyniosła 16 mld euro, w tym za rok 2005 – 2 mld euro (Kazania, 2006, s. 109). W sumie filie firm francuskich stworzyły w Polsce około 164 tys. miejsc pracy. Na uwagę zasługuje fakt, że Polska i Francja nawiązały współpracę na Forum Unii Europejskiej, szczególnie w kwestiach, w których miały wspólne interesy. Jako przykład mogła służyć owocna współpraca w trakcie negocjacji nad Nową Perspektywą Finansową obejmującą lata 2007–2013 (Sośnicka, 2007, s. 106).

W 2006 r., wśród partnerów handlowych Polski Francja znalazła się na trzecim miejscu, po Niemczech i Włoszech pod względem wielkości eksportu, a piątym – po Niemczech, Rosji, Włoszech i Chinach – pod względem importu. Polska zaś dla Francji była 14. partnerem handlowym, ale najważniejszym spośród dziesięciu nowo przyjętych państw do Unii Europejskiej (Sośnicka, 2007, s. 108–109). Wzrastająca konsekwentnie wartość wzajemnych obrotów handlowych osiągnęła poziom 13 mld 706 mln USD – w stosunku do poprzedniego roku wyniosła więcej o 2 mld 54 mln USD. Pozytywnym akcentem było zmniejszenie deficytu po stronie polskiej do jedynie 60 mln USD. Udział partnera francuskiego w polskich obrotach handlowych wyniósł w tym roku 5,9%, w tym eksport stanowił – 6,3%, a import – 5,5% (Sośnicka, 2007, s. 108–109).

Jeśli chodzi o strukturę polskiego eksportu do Francji, należy zaznaczyć konsekwencję wzrostu wysoko przetworzonych wyrobów przemysłowych, który w roku 2006 osiągnął 47%. Tak jak w poprzednich latach zawdzięczano to poważnemu udziałowi inwestorów zagranicznych, w tym oczywiście firm francuskich, m.in.: Thomson Multimedia, Kombinat Górniczo-Hutniczy Miedzi, Faurecia, Philips Consumer Electronics, Jabil, Stomil Olsztyn (Michelin) i Węgłokoks. Wśród grup towarowych eksportowanych do Francji przeważały: maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, pojazdy, statki powietrzne, jednostki pływające, metale i wyroby przemysłu metalurgicznego. W pewnym stopniu podobna była struktura importu z Francji: produkty przemysłu chemicznego oraz tworzywa sztuczne, maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny, pojazdy, statki powietrzne i jednostki pływające (Sośnicka, 2007, s. 108–109). Produkty te były sprowadzane do Polski także przez firmy zagraniczne, w tym z udziałem kapitału francuskiego. Wśród tych firm znajdowały się: Peugoet Polska, Renault Polska, Citroën Polska, Volkswagen Motor Polska, Thomson Multimedia, Toyota Motor Poland, Renault Trucks Service, Faurecia i GlaxoSmithKline (Sośnicka, 2007, s. 108–109). Na koniec 2006 r. łączna wartość francuskich inwestycji w Polsce wyniosła 10 mld 820 mln euro, z tym że wartość nowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tym roku wyniosła 751 mld 100 mln euro, co dawało Francji siódme miejsce wśród inwestorów zagranicznych w Polsce (Szeptycki, 2008, s. 138). Ważną kwestią dla strony polskiej był swobodny przepływ pracowników. Jeszcze w 2004 r. została

powołana polsko-francuska grupa robocza do spraw swobodnego przepływu pracowników. W tej kwestii odbyły się jej dwa posiedzenia. Pierwsze w Paryżu w dniach 27–28 stycznia 2005 r., drugie w Warszawie w dniach 21–22 lutego tego samego roku. Zgodnie z ustaleniami od 1 maja 2005 r. francuski rynek pracy miał być częściowo otwarty dla polskich pracowników w określonych zawodach oraz regionach. 13 marca 2006 r. pod przewodnictwem premiera Dominique'a de Villepina miało miejsce posiedzenie Komitetu Międzyministerialnego w sprawie uwolnienia z dniem 1 maja francuskiego rynku pracy dla obywateli ośmiu nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, poza Maltą i Cyprzem. Po konsultacjach z różnymi podmiotami – prezydentem, parlamentem, związkami zawodowymi i organizacjami pracodawców – rząd francuski podjął decyzję o otwarciu francuskiego rynku pracy na terenie całej Francji w siedmiu sektorach, tj.: budownictwo i roboty publiczne; gastronomia, hotelarstwo i żywienie; rolnictwo; mechanika i obróbka metali; przemysł przetwórczy; handel i sprzedaż oraz utrzymanie czystości (Sośnicka, 2007, s. 110).

Rok 2007 okazał się pierwszym rokiem, w którym Polska uzyskała nadwyżkę handlową z Francją – symboliczne 63 mln USD. W dalszym ciągu utrzymał się trend wzrostu wartości obrotów handlowych, który osiągnął poziom 16 mld 823 mln USD, czyli był większy w stosunku do 2006 r. o 3 mld 117 mln USD. Francja, tak jak w 2006 r., była trzecim pod względem wielkości importerem polskich towarów a piątym eksporterem towarów do Polski (Szeptycki, 2008, s. 138). W polskim eksporcie dominowały towary wysoko przetworzone z sektorów: elektromaszynowego, metalurgicznego, chemicznego i drzewno-papierniczego, a w imporcie przeważały branże: elektromaszynowa, chemiczna, metalurgiczna, tekstylna i rolno-spożywcza (Szeptycki, 2008, s. 138). W tym roku swoje inwestycje w Polsce zwiększyły lub zaplanowały nowe firmy francuskie: Grupa Carrefour, która zapowiedziała inwestycje o wartości około 1 mld euro; Grupa Casino Guichard Perrachon, która postanowiła zaangażować się w budowę nowych sieci handlowych wspólnie z amerykańskim funduszem Whitehall, sieć hotelowa Accor, która wykupiła udziały w przedsiębiorstwie Orbis za 42 mln euro, zwiększając tym samym swoje udziały do 45,48%. Wśród inwestorów była także firma Michelin i firma Lafarge (Szeptycki, 2008, s. 138–139). W dalszym otwieraniu francuskiego rynku pracy dla Polaków niewiele się zmieniło, natomiast Polska otworzyła swój rynek pracy, w styczniu 2007 r., dla obywateli Francji oraz dziesięciu innych państw UE i EFTA (European Free Trade Association – Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu) (Szeptycki, 2008, s. 138).

W 2008 r. wartość obustronnych obrotów handlowych ponownie imponująco wzrosła, osiągając wartość 20 mld 614 mln USD, największą w pierwszej dekadzie XXI w. Wzrost ich wartości w stosunku do poprzedniego roku wyniósł 3 mld 791 mln USD. Co istotne, wzrosła także nadwyżka handlowa Polski z partnerem francuskim, która osiągnęła 722 mln USD. Na uwagę zasługują, z tego roku, trzy międzyrządowe umowy bilateralne podpisane w Warszawie, które w większym

lub mniejszym stopniu w kolejnych latach miały wpływ, na ewolucję stosunków gospodarczych między obu krajami. Pierwszą z nich była umowa podpisana 28 maja 2008 r. (weszła w życie 26 stycznia 2009 r.) o wzajemnym uznawaniu dokumentów uprawniających do wstępu na studia wyższe, okresów studiów, dyplomów, tytułów i stopni. Druga, z 28 maja 2008 r., dotyczyła współpracy naukowej i technologicznej. Trzecia podpisana również 28 maja 2008 r. (weszła w życie tego samego dnia) dotyczyła spraw przedterminowej spłaty zadłużenia wynikającego z Umowy o redukcji i restrukturyzacji długów między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Francuskiej z dnia 30 października 1991 r. (Wielgus, 2009, s. 359).

W kolejnym roku (2009) znacząco spadła wartość obrotów towarowych pomiędzy obu krajami z 20 mld 614 mln do 16 mld 390 mln USD, tj. o 4 mld 224 mln USD. Na tak głęboki spadek wzajemnych obrotów wpłynął światowy kryzys finansowy, który wybuchł w Stanach Zjednoczonych. Jednak pozytywnym akcentem było osiągnięcie dużej nadwyżki handlowej przez stronę polską – o wartości 2 mld 606 mln USD.

W 2010 r. nadwyżka była jeszcze większa, osiągając poziom 3 mld 144 mln USD, przy nadrobieniu strat w obustronnych obrotach handlowych o 2 mld 180 mln USD

W roku 2011 prawie został osiągnięty rekordowy wynik wymiany handlowej z 2008 r., który wyniósł 20 mld 519 mln USD, był mniejszy jedynie o 95 mln USD. W kolejnych latach (por. tab. 3) następowały spadki i wzrosty obrotów handlowych; od roku 2015 do 2019 następuje stały wzrost ich wartości. W 2015 r. były one na poziomie 18 mld 543 mln USD, w 2016 r. – 19 mld 280 mln USD, a w 2017 r. – 21 mld 985 mln USD. We wszystkich wymienionych latach Polska miała duże nadwyżki handlowe z partnerem francuskim. W tym czasie w polskim eksporcie do Francji dominowały towary przemysłowe wysoko przetworzone, takie jak: urządzenia mechaniczne, pojazdy i sprzęt transportowy, jachty i łodzie, przyrządy pomiarowe, narzędzia, sprzęt elektryczny i sprzęt obronny. Natomiast we francuskim eksporcie do Polski prawie w trzech czwartych dominowały dwie grupy towarowe: bogata grupa wyrobów (wyroby przemysłu samochodowego, maszyny i urządzenia przemysłowe, sprzęt elektryczny i elektroniczny) oraz wyroby chemiczne (produkty farmaceutyczne i para chemiczna, chemia organiczna, tworzywa sztuczne i kosmetyki). W pozostałej jednej trzeciej mieściły się takie branże towarowe, jak: metalurgiczna, paliwowo-energetyczna, włókiennicza i rolno-spożywcza (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2018).

Francja w 2012 r. była trzecim największym inwestorem w Polsce po Niemczech i Holandii. Skumulowana wartość jej inwestycji na koniec tego roku wyniosła 90 mld zł (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2018).

W 2014 r. w Polsce działało prawie 1400 firm z kapitałem francuskim, które zatrudniały prawie 200 tys. osób. Jedną trzecią francuskich inwestycji obejmował sektor przetwórstwa przemysłowego, 17% – handel hurtowy i naprawa pojazdów,

13% – media i telekomunikacja, 9% – nieruchomości, 8% – finanse i ubezpieczenia oraz 6% – energia (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2018). Według sondażu KPMG aż 87% francuskich inwestorów było zadowolonych ze swoich inwestycji w Polsce, a 64 % planowało zwiększenie ich skali (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2018). Większość firm francuskich mocno związała się z Polską. Płacą tutaj podatki, zatrudniają i współpracują z lokalnymi dostawcami i partnerami oraz reinwestują zyski. Na przykład w 2015 r. reinwestycja zysków wyniosła ponad 2 mld 500 mln zł (Constant, 2019). Ówczesny francuski ambasador w Polsce Pierre Buhler (2012–2016) podkreślił, że Polska ma wiele atutów, które przyciągają francuskich inwestorów nad Wisłę. Główne atuty Polski „to fakt, że jest dużym krajem z dobrze wykształconymi, ambitnymi i pracowitymi mieszkańcami, dysponującym znaczącym i dynamicznym rynkiem wewnętrznym, korzystnie usytuowanym geograficznie pod względem potrzeb eksportu ze swych zakładów produkcyjnych. Odnotowujemy również szereg przywilejów podatkowych dla inwestorów zagranicznych, a także specjalne strefy ekonomiczne, mnogość parków technologicznych i przemysłowych” (Ministerstwo Skarbu Państwa, 2018).

W 2017 r. na rynku polskim funkcjonowały 1092 firmy z kapitałem francuskim, w których łączne zatrudnienie znalazło około 200 tys. osób (KPMG, Francusko-Polska Izba Gospodarcza, 2019). W stosunku do 2012 r. ich liczba spadła o ponad 300, nie zmniejszyła się jednak liczba zatrudnionych osób.

W roku 2018 liczba stworzonych miejsc pracy na rynku polskim, według Moniki Constant, dyrektor generalnej Francusko-Polskiej Izby Gospodarczej (CCIFP), wyniosła ponad 250 tys. (Constant, 2019). W udzielonym wywiadzie podkreśliła, że jest coraz mniej francuskich inwestycji typu *greenfield* na dużą skalę, natomiast częściej dochodzi do fuzji oraz rozwoju organicznego podmiotów już obecnych w Polsce. W przypadku nowych inicjatyw, dodała, coraz więcej jest firm z sektora MŚP oraz małych, często kilkusobowych startupów, które widzą potencjał polskiego rynku (Constant, 2019). W 2018 r. został osiągnięty kolejny wyższy poziom wartości obrotów handlowych – 22 mld 944 mln USD, przy jednoczesnej nadwyżce strony polskiej, która wyniosła 4 mld 482 mln USD. Polski eksport do partnera francuskiego wzrósł o 5,3% i wyniósł 13 mld 713 mln USD, a import o 3% wynosząc 9 mld 231 mln USD. Wartość obrotów wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o 959 mln USD. Francja była wówczas czwartym największym odbiorcą polskich towarów zarówno na świecie, jak i w UE, a piątym największym dostawcą towarów do Polski. Należy dodać, że Francja była w tym roku szóstą gospodarką świata oraz szóstą potęgą eksportową i siódmą importową (Osiecki, 2019)².

² Wartość obrotów towarowych w stosunkach polsko-francuskich za rok 2018 w euro wyniosła 20 mld 400 mln. W tym wartość polskiego eksportu 12,2 mld euro, importu – 8,2 mld euro. Stąd deficyt po stronie Francji wyniósł 4 mld euro.

Struktura eksportowa po stronie polskiej obejmowała tak ważne grupy towarowe, jak: kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne oraz ich części; maszyny i urządzenia elektryczne oraz ich części, rejestratory i odtwarzacze dźwięku, obrazu i dźwięku, ich części oraz akcesoria; pojazdy nieszynowe, ich części i akcesoria; meble, pościel, materace, lampy, reklamy świetlne, budynki prefabrykowane; tworzywa sztuczne i artykuły z nich (Osiecki, 2019). Obecność inwestycyjna ze strony polskiej – choć o wiele skromniejsza niż francuskiej w Polsce, jej skumulowana wartość na koniec 2017 r. wyniosła 2,1 mld zł (Francji w Polsce – 81 mld zł) – była kontynuowana i rozwijana we Francji. Polscy inwestorzy inwestowali m.in.: w sektorze produkcji przemysłowej – Rawlplug, Can-Pack, Sanok Rubber Company; w branży motoryzacyjnej – Mawflow France Automotive; w budownictwie – Fakro, Oknoplast; w usługach informatycznych – Comarch i Makolab (Osiecki, 2019). Polskich inwestorów przyciągała i przyciąga do Francji jej strategiczna lokalizacja, rozwinięta infrastruktura, wykwalifikowana siła robocza oraz rynek z 67 mln konsumentów, których siła nabywcza na jednego mieszkańca w 2018 r. wynosiła 20 tys. 38 euro. W tym czasie w Polsce wyniosła 7228 euro (Osiecki, 2019). Największym atutem Francji jest innowacyjność, której wyrazem są m.in. liczne ośrodki badawczo-rozwojowe oraz środowisko sprzyjające działalności B+R. Poza tym we Francji funkcjonuje prężny sektor wysokich technologii, duże nakłady finansowe na badania i rozwój, a liczba centrów badawczych w tym kraju stanowi 50% europejskich centrów badań. Innowacyjność ma swoje przełożenie na sektory francuskiej gospodarki, szczególnie w przemyśle lotniczym, samochodowym, chemicznym i farmaceutycznym (Osiecki, 2019). Poza wymienionymi zaletami najsłabszą od wielu lat stroną francuskiej gospodarki jest rynek pracy. Przy dziewięcioprocentowym bezrobociu, w 2018 r., brakowało wykwalifikowanych pracowników. Inną słabością jest rozbudowana administracja. Ponadto Francuzi wykazują się słabą znajomością języków obcych. Nie należy zapominać także o różnicach kulturowych, które uwypukla zróżnicowanie etniczne francuskiego społeczeństwa (Osiecki, 2019).

W 2019 r. wartość wzajemnych obrotów była najwyższa w dotychczasowej historii wymiany, wynosząc 22,3 mld euro (24 mld 976 mln USD). Eksport polski wyniósł 13,8 mld euro (15 mld 456 mln USD), a import – 8,5 mld euro (9 mld 520 mln USD) z nadwyżką po stronie polskiej 5,3 mld euro (5 mld 936 mln USD) (Business Insider Polska, 2020)³. W przypadku polskiego eksportu Francja zajęła czwarte miejsce po Niemczech, Czechach i Wielkiej Brytanii, natomiast w przypadku polskiego importu z Francji nasz partner zajął piąte miejsce po Niemczech, Chinach, Rosji i Włoszech (Business Insider Polska, 2020). Miejsce Francji w handlu polskim, zarówno w eksporcie, jak i imporcie, nie zmieniło się.

³ Wartość w USD obliczona na podstawie średniej 1 euro = 1,12 USD – 2019 r.

Ważnym akcentem jest zwiększenie wydatków inwestycyjnych w Polsce, które w miesiącach od kwietnia do czerwca 2019 r. wyniosły 92 mld zł, w porównaniu z 82 mld zł w tym samym okresie 2018 r. Natomiast w pierwszym półroczu 2019 r. nakłady inwestycyjne w przemyśle wyniosły 38 mld zł, tj. o prawie 6 mld zł więcej, co oznaczało wzrost o 18,5% w stosunku do poprzedniego roku. W innych branżach również zwiększyły się nakłady: w energetyce o prawie 2 mld zł do 8,5 mld zł; w produkcji urządzeń elektrycznych o 1,8 mld zł – do 3,1 mld zł; w branży motoryzacyjnej o 1,2 mld zł – do 3,5 mld zł (Frączak, 2019). Firmy francuskie mają w inwestycjach pierwszej połowy 2019 r. również swój udział, m.in. w branży motoryzacyjnej. Carlos Tavares, prezes francuskiej Grupy PSA – Peugeot, Citroën, Opel – podkreślił wysoką produktywność tyskiego projektu, spełnianie przez niego rygorystycznych wymogów dotyczących kosztów, przygotowanie produkcji silników w Tychach w ciągu zaledwie roku oraz wykwalifikowaną kadrę w Tychach (Frączak, 2019). Kolejna francuska firma – Valeo – rozbudowuje w Chrzanowie zakład produkcji oświetlenia do wszystkich największych światowych producentów samochodów. Na przestrzeni trzech lat ma zostać wydane 180 mln zł. Natomiast do 2021 r. w Czechowicach-Dziedzicach ma powstać fabryka Valeo Siemens z produkcją systemów napędowych samochodów elektrycznych (Frączak, 2019). W międzyczasie doszło do konfliktu handlowego między USA i Chinami, którego negatywne skutki odczuły europejskie firmy motoryzacyjne. Chińczycy przestali kupować ich samochody (Frączak, 2019). Może to oznaczać przeniesienie produkcji firm francuskich m.in. do Polski.

4. Podsumowanie

Na podstawie syntetycznej analizy polsko-francuskich stosunków gospodarczych nasuwa się kilka wniosków.

Po pierwsze, oba kraje były zainteresowane otwarciem rynku partnera. Należy podkreślić, że w okresie przedakcesyjnym strona francuska eksportowała do Polski w znacznym zakresie towary wysoko przetworzone. Natomiast w strukturze polskiego eksportu do partnera francuskiego udział towarów wysoko przetworzonych był o wiele skromniejszy. W 1992 r. wyroby polskiego przemysłu elektromaszynowego wynosiły niecałe 20% całości eksportu. W miarę upływu lat sytuacja się poprawiała. W 1999 r. wyroby przemysłu elektromaszynowego w eksporcie na rynek francuski obejmowały już 34%. W drugiej dekadzie XXI w. w polskim eksporcie dominowały towary przemysłowe wysoko przetworzone. Jest to zasługa inwestorów zagranicznych, w tym francuskich, którzy tworzyli z polskimi przedsiębiorstwami *joint ventures*, tym samym importując do Polski nowoczesne technologie.

Po drugie, początkowa wartość wzajemnych obrotów w III RP była skromna, co wynikało m.in. ze słabej sytuacji gospodarczej w Polsce. Konieczne było prze-

prowadzenie bolesnych reform, aby uzdrowić polską gospodarkę. Lata 90. były okresem budowy fundamentów gospodarki rynkowej. Redukcja długów Polski w Klubie Paryskim, w tym przez partnera francuskiego, miała istotny wpływ na przeprowadzanie tych reform. Stąd rok 1992 przyniósł wartość wzajemnych obrotów handlowych na poziomie 1 mld 479 mln USD z deficytem po stronie polskiej 163 mln USD. Udział Polski w obrotach handlowych Francji za ten rok w eksporcie wynosił 0,35%, a w imporcie 0,28%. W ostatniej dekadzie XX w. wartość wzajemnych obrotów systematycznie rosła, osiągając w 2000 r. prawie 5 mld USD, w 2018 r. była ona 4,5 razy wyższa w stosunku do 2000 r. Należy dodać, że w okresie przedakcesyjnym po stronie polskiej miał miejsce trwały deficyt handlowy. Po wejściu do UE utrzymał się on do 2006 r. włącznie. Od 2007 r. do 2019 r. miała miejsce trwała nadwyżka Polski w obrotach handlowych z Francją, która w 2019 r. była najwyższa od 2008 r. Wartość obrotów handlowych w 2019 r. osiągnęła rekordowy poziom 24 mld 976 mln USD.

Po trzecie, bardzo istotną rolę odgrywa stały napływ kapitału francuskiego do Polski. W zasadzie od połowy lat 90. XX w. inwestorzy francuscy postrzegają Polskę jako kraj stabilny, w którym warto inwestować. W 1995 r. wartość francuskich inwestycji osiągnęła poziom 2 mld 249 mln USD. Na koniec 2017 r. skumulowana wartość francuskich inwestycji w Polsce wyniosła 81 mld zł. Dla porównania – pomimo wzrostu polskich inwestycji we Francji były one niezwykle skromne. Na koniec tego roku ich skumulowana wartość wyniosła zaledwie 2 mld 100 mln zł, czyli były ponad 38 krotnie niższe od francuskich.

Podsumowując, należy podkreślić, że pomimo występujących problemów politycznych pomiędzy obu krajami (Jakimowicz, 2019), a w ostatnich latach wręcz zimnych relacji między Warszawą i Paryżem za prezydentury Emmanuela Macrona (prezydent Francji od 14 maja 2017 r.) stosunki gospodarcze rozwijają się dość dobrze, nie ulegając atmosferze politycznej. Niemniej jednak należy dodać, że mimo ogromnych sukcesów gospodarczych Polski w ostatnich trzydziestu latach, w tym rozwoju stosunków gospodarczych z partnerem francuskim, nadal istnieje znaczna asymetria między gospodarkami obu krajów. Można przypuszczać, że zmniejszanie dystansu do gospodarki francuskiej potrwa jeszcze przynajmniej najbliższe dwie dekady.

Literatura

- Ambasada RP w Londynie (2018). *Reklasyfikacja Polski do statusu gospodarki rozwiniętej*. Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Londynie, 24 września 2018. Pobrano z: https://londyn.msz.gov.pl/ol/cMOBILE/aktualnosci/tytul_strony_28 (data dostępu: 30.09.2018).
- Bank Światowy (2020). *Polska PKB nominalne i PKB per capita nominalne za lata 1990–2018*. Pobrano z: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&ctype=1&strail=false&bcs=d&nسلم=h&met_y=ny_gdp_

- pcap_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=world&idim=country:POL:HUN :CZE&ifdim=world&hl=pl&dl=pl&ind=false (data dostępu: 12.01.2020).
- Business Insider Polska (2020). *Mapa polskiego eksportu i importu. Więcej sprzedajemy za granicę niż sprowadzamy*. Pobrano z: <https://businessinsider.com.pl/finanse/handel/import-i-eksport-polski-mapa-handlu-zagranicznego-dane-gus-2019/q6phd38> (data dostępu: 22.03.2020).
- Ciesielska I., Wizimirska B. (1995). *Stosunki traktatowe Polski. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 1995*. Warszawa: PISM.
- Constant M. (2019). *Co Polsce po Francji, czyli perspektywy dla polsko-francuskiego partnerstwa*. Pobrano z: <https://biznes.gazetaprawna.pl/artkuly/1400216.co-polsce-po-francji-czyli-perspektywy-dla-polsko-francuskiego-partnerstwa.html> (data dostępu: 25.12.2019).
- Exporter (2020). *Handel Polski z Francją do 2001 r.* Pobrano z: http://www.exporter.pl/kraje/k_europa/francja-2001.html (data dostępu: 15.10.2019).
- Frączak J. (2019). *Niemcy i Francuzi przenoszą produkcję do Polski. Gospodarka rośnie nie tylko na 500+, 13.09.2019*. Pobrano z: <https://www.money.pl/gospodarka/niemcy-i-francuzie-przenosza-produkcje-do-polski-gospodarka-rośnie-nie-tylko-na-500-6424049960490625a.html> (data dostępu: 26.12.2019).
- GUS (1996). *Rocznik Statystyczny 1995*. Warszawa: GUS.
- GUS (2018). *Dziedzina Baza Wiedzy Handel Zagraniczny: Polsko-francuskie obroty towarowe w latach 2004–2018 (w mln USD)*. Pobrano z: <http://swaid.stat.gov.pl/SitePagesDBW/HandelZagraniczny.aspx> (data dostępu: 20.12.2018).
- GUS (2019). *Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-czerwiec 2019 roku*. Pobrano z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/obroty-towarowe-handlu-zagranicznego-ogolem-i-wedlug-krajow-w-okresie-styczen-czerwiec-2019-roku,1,83.html> (data dostępu: 23.12.2019).
- Halamski A. (1997). *Stosunki z Francją. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 1997*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Halamski A. (1998). *Stosunki z Francją. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 1998*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Halamski A., Majchrowski T. (2005). *Stosunki Polski z Francją. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2005*. Warszawa: Akademia Dyplomatyczna MSZ.
- Jakimowicz R. (2019). *Wybrane aspekty polsko-francuskich stosunków politycznych przed akcesją Polski do Unii Europejskiej (1990–2004)*. W: J. Dzwonczyk (red.), *Polityka i gospodarka. Teoria i praktyka*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 288–302.
- Kazana M. (1999). *Stosunki z Francją, Trójkąt Weimarski, Frankofobia. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 1999*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Kazana M. (2000). *Stosunki z Francją. Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2000*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.

- Kazana M. (2002). Francja. Trójkąt Weimarski. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2002*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Kazana M. (2003). Francja. Trójkąt Weimarski. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2003*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Kazania M. (2006). Stosunki Polski z Francją. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2006*. Warszawa: PISM.
- Malaga K. (2018). Bilans przemian w Polsce w latach 1989–2017 w kategoriach transformacji, wolności gospodarczej i wzrostu gospodarczego. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, t. 37, nr 1.
- Ministerstwo Skarbu Państwa (2018). *Polsko-francuskie stosunki gospodarcze*. Pobrano z: <http://www.msp.gov.pl/pl/przekształcenia/serwis-gospodarczy/wiadomosci-gospodarcze/28532,Polsko-francuskie-stosunki-gospodarcze.html> (data dostępu: 23.12.2018).
- Orłowski T.H. (1996). Stosunki z Francją. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej*. Warszawa: PISM.
- Osiecki A. (2019). *Francja to dla nas czwarty rynek*. Pobrano z: <https://fima.rp.pl/nowe-ryniki/3587-francja-to-dla-nas-czwarty-rynek> (data dostępu: 24.12.2019).
- Parzymies S. (1994). Stosunki polsko-francuskie. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej*. Warszawa: PISM.
- Parzymies S., Kanarek S. (2004). Stosunki Polski z Francją. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2004*. Warszawa: Akademia Dyplomatyczna MSZ.
- Rudnicki J. (2001). Francja. Trójkąt Weimarski. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2001*. Warszawa: Zarząd Ministerstwa Spraw Zagranicznych.
- Sośnicka B. (2007). *Stosunki Polski z Francją*. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2007*. Warszawa: PISM.
- Szeptycki A. (2008). Polityka Polski wobec Francji. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2008*. Warszawa: PISM.
- KPMG, Francusko-Polska Izba Gospodarcza (2019). *25 lat polsko-francuskiego partnerstwa. Inwestycje francuskie w Polsce*. KPMG, Francusko-Polska Izba Gospodarcza. Pobrano z: <https://assets.kpgm/content/dam/kpgm/ol/pdf/pl-raport-kpgm-i-ccitp-25-lat-polsko-francuskiego-partnerstwa;pl.pdf> (data dostępu: 25.12.2019).
- Trading Economics (2019). *Francja – PKB per capita*. Pobrano z: <https://pl.tradingeconomics.com/france/gdp-per-capita> (data dostępu: 12.12.2019).
- Wielgus H. (2009). Stosunki traktatowe Polski. *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej 2009*. Warszawa: PISM.

II.

Bezpieczeństwo finansowe w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego

Rozdział 5

Gospodarka polska w dobie finansjalizacji

*Wiesław Gumuła*¹

1. Wprowadzenie

Sfera realna w Polsce pozostaje pod coraz większym wpływem zarówno światowych, jak i rodzimych finansów. W niniejszym artykule przyjęto tezę, że łączne efekty tych oddziaływań w Polsce są jednak zdecydowanie mniejsze, niż w UE jako całości oraz w wielu krajach OECD. W dodatku w ostatniej dekadzie w niektórych obszarach polskiej gospodarki pojawiają się i utrwalają trendy o kierunku odwrotnym do światowych tendencji.

Procesy składające się na finansjalizację mają charakter globalny. Obejmują więc również gospodarkę polską, która jest częścią światowego systemu gospodarczego. Rozpoznanie wpływu światowych finansów na krajowe gospodarki, a także badanie znaczenia rodzimych finansów dla sfery realnej w poszczególnych krajach jest niezwykle ważne zarówno pod względem teoretycznym, jak i praktycznym. Procesy te nabrały zdecydowanie nowego charakteru w ostatnich dekadach.

Celem artykułu jest wykazanie, że przebieg finansjalizacji w Polsce w XXI w. charakteryzuje się wieloma osobliwościami na tle procesów zachodzących w świecie. W artykule odwołano się do licznych analiz i studiów dotyczących finansjalizacji. Dokonano także syntezy tych materiałów z uwzględnieniem diagnozy oraz interpretacji fundamentalnych procesów, które zachodzą w polskim systemie finansowym oraz w kluczowych obszarach sfery realnej. Okazuje się, że z jednej strony gospodarka polska wpisuje się w światowe procesy składające się na finansjalizację. Z drugiej jednak przebieg finansjalizacji w Polsce ma nietypowy charakter. Po pierwsze, zawansowanie tych procesów jest znacznie mniejsze niż w wio-

¹ Uniwersytet Jagielloński, ORCID: 0000-0002-7255-178X, e-mail: wieslaw.gumula@uj.edu.pl.

dających gospodarkach. Pod drugie, we wszystkich sferach gospodarki polskiej – wliczając instytucje kredytowe i niekredytowe, rynki finansowe, gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, instytucje sektora publicznego oraz rynek pracy – można zidentyfikować liczne procesy o kierunku odwrotnym do światowych trendów. Do analizy badawczej wykorzystano światową i krajową literaturę na ten temat, a także materiały opracowane przez NBP i inne instytucje finansowe i badawcze.

W pierwszej części artykułu dokonano charakterystyki polskiego systemu finansowego, uwzględniając te procesy, które wielu autorów określa terminem finansjalizacji. W następnym rozdziale opisano relacje pomiędzy światowymi finansami oraz polską gospodarką. Część trzecia dotyczy finansjalizacji sfery realnej. W ostatnim rozdziale podsumowano najważniejsze wnioski oraz wskazano implikacje praktyczne.

2. Finansjalizacja w Polsce – wybrane procesy

W definicji finansjalizacji, którą posługuję się w swoich pracach, uwzględniam dorobek kilku badaczy, zajmujących się przemianami zachodzącymi w światowych i krajowych finansach (Epstein, 2005, s. 3; Dembinski, 2009; Kripner, 2004, s. 14; Minsky, 2008; Orghangazi, 2008, s. 5–6; Palley, 2013, s. 1, 17; Gumuła, 2015; Gumuła, 2016; Gumuła, 2018). Finansjalizacja jest wielowymiarowym procesem głębokiej transformacji światowej gospodarki oraz społeczeństwa, któremu w większym lub mniejszym stopniu podlegają poszczególne gospodarki krajowe. Finansjalizacja obejmuje między innymi:

- 1) przyspieszające ubankowienie;
- 2) jeszcze szybszy wzrost rynków finansowych, w następstwie czego systemy finansowe ulegają transformacji w kierunku relatywnie większego znaczenia rynków finansowych niż banków;
- 3) wzrost roli finansowych motywów działania;
- 4) powiększającą się nierównowagę pomiędzy wartością instrumentów funkcjonujących w sferze finansów oraz wartością produktów wytwarzanych w sferze realnej;
- 5) polaryzację dochodów pomiędzy gospodarkami krajowymi w skali świata w następstwie operacji finansowych;
- 6) radykalny wzrost znaczenia finansów (rynków finansowych, instytucji finansowych oraz instrumentów finansowych) dla sfery realnej oraz pozostałych domen społeczeństwa, w tym:
 - a) wzrost finansowania podmiotów funkcjonujących w sferze realnej (rządów, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych) ze źródeł zewnętrznych, zwłaszcza finansowania przez instytucje finansowe,
 - b) wzrost oddziaływania instytucji oraz rynków finansowych na zarządzanie firmami ze sfery realnej,

- c) traktowanie wartości akcji jako podstawowego celu zarządzania firmami ze szkodą dla dbania o stabilny rozwój firm oraz o ich trwanie,
- d) uzależnianie się gospodarstw domowych od instytucji i rynków finansowych oraz towarzyszące temu zjawisko utraty wolności finansowej przez rodziny i jednostki,
- e) transferowanie coraz większej części dochodów uzyskiwanych w sferze realnej do sektora finansowego,
- f) bogacenie się przy wykorzystaniu finansowych kanałów osiągnięcia zysku, przy jednoczesnym pomniejszaniu możliwości osiągnięcia zysku poprzez aktywność w sferze gospodarki realnej,
- g) stagnację dochodów pochodzących z płacy roboczej oraz relatywny spadek wynagrodzeń w stosunku do zysków osiągniętych przez aktywność finansową,
- h) rosnącą dominację elit finansowych nad elitami politycznymi.

W poszczególnych krajach wyliczone powyżej światowe trendy ujawniają się w większym lub mniejszym stopniu. Niektóre z nich w ogóle nie zachodzą, co jest wyrazem specyfiki krajowych gospodarek.

Cechą zdecydowanej większości gospodarek krajowych jest szybsze tempo wzrostu aktywów finansowych niż tempo wzrostu PKB. Tak jest również w przypadku polskiego systemu finansowego. W efekcie w Polsce w 2006 r. aktywa finansowe przekroczyły 100% wartości PKB, a obecnie są na poziomie około 130%. Natomiast w UE jest to 466,0% (NBP, 2019b, s. 11, 342). Nadal więc można odnotować w Polsce utrzymywanie się równowagi między sferą finansów a sferą realną, podczas gdy w skali OECD mamy do czynienia z wielką nierównowagą, jako że aktywa finansowe przekraczają sześciokrotność łącznego PKB krajów członkowskich. Zatem wielka nierównowaga pomiędzy sferą realną oraz sferą finansową, a więc jedno z kluczowych zjawisk finansjalizacji, nie dotknęła Polski.

Postępuje ubankowienie społeczeństwa polskiego, co znajduje wyraz między innymi w przemianach struktury agregatów pieniężnych, wzroście liczby rachunków bankowych, szybkim powiększaniu się obrotu bezgotówkowego oraz wykorzystaniu bezgotówkowych instrumentów płatniczych. Ubankowienie gospodarki polskiej jest jednak wyraźnie mniej zaawansowane niż ubankowienie kluczowych gospodarek w świecie i UE, na co wskazują liczne badania i analizy Departamentu Systemu Płatniczego NBP (NBP, 2017a). Polacy ciągle są przywiązani do pieniądza gotówkowego, chociaż coraz częściej wykorzystują bezgotówkowe formy pieniądza. Zmierzają więc do społeczeństwa bezgotówkowego z gotówką w kieszeniach. Ma to negatywne i pozytywne następstwa. Z jednej strony wyższe są koszty transakcji płatniczych, które ponoszą banki, niebankowe instytucje finansowe oraz wiele podmiotów ze sfery realnej. Z drugiej strony oszczędzone jest gospodarce polskiej wiele negatywnych następstw finansjalizacji. Przy tym należy podkreślić, że Polska jest w czołówce, jeżeli idzie o wprowadzane innowacji finansowych w sferze płatności bezgotówkowych (NBP, 2017a).

Istotnym fragmentem procesu ubankowienia w Polsce jest utrzymujący się wzrost bankowych depozytów, któremu współtowarzyszy równoległy, o podobnym tempie, wzrost kredytów, co sprawia, że banki polskie ciągle uprawiają przede wszystkim tradycyjną działalność depozytowo-kredytową. Jest to kolejna osobliwość polskiego systemu bankowego na tle wiodących gospodarek w świecie, gdzie ma miejsce przesuwanie się aktywności banków komercyjnych od klasycznej działalności depozytowo-kredytowej do pozyskiwania pasywów od innych instytucji finansowych oraz angażowania aktywów na rynkach finansowych.

Relatywnie wolno rosną w Polsce aktywa niebankowych instytucji finansowych w porównaniu ze wzrostem aktywów banków. Toteż aktywa niebankowych instytucji finansowych stanowią stosunkowo niewielką część aktywów całego systemu finansowego, w którym ciągle dominują banki. „Sektor niekredytowych instytucji finansowych wciąż nie odgrywa tak istotnej roli w krajowym systemie finansowym, jak w bardziej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej. W porównaniu z końcem czerwca 2018 r. relacja aktywów NIF do aktywów sektora bankowego zmniejszyła się do 35%, osiągając najniższy poziom od 2011 r.” (NBP, 2019a, s. 93). Również to odróżnia polski system finansowy od najważniejszych gospodarek świata, w których udział niebankowych aktywów finansowych jest duży. W związku z tym, że udział aktywów niekredytowych instytucji finansowych w aktywach całości instytucji finansowych jest niższy w Polsce niż w wiodących gospodarkach światowych, polskie środowisko finansowe, w którym funkcjonują podmioty ze sfery realnej, jest dla nich bardziej przewidywalne, a zarazem bardziej sprzyja optymalizacji zarządzania ryzykami płynącymi ze świata finansów. Poza tym razem wzięte instytucje finansowe (kredytowe i nieakredytowane), a nie rynki finansowe, są fundamentem systemu finansowego, co odróżnia gospodarkę polską od czołowych gospodarek Zachodu. „Po okresie zrównoważonego znaczenia instytucji i rynków finansowych (lata 1990–2000) rozwój polskiego systemu finansowego opierał się na instytucjach finansowych (sektorze bankowym), przy ograniczeniu znaczenia rynków finansowych” (NBP, 2019b, s. 14).

Trwa proces konsolidacji i koncentracji instytucji finansowych, którego siłą napędową tkwi przede wszystkim w motywacji akcjonariuszy i zarządów do powiększania wartości spółek handlowych, będących efektem konsolidacji, która wyraża się w późniejszej cenie akcji lub dywidendach. Niemniej jednak sektor finansowy w Polsce, wliczając system bankowy, ciągle charakteryzuje się niskimi wskaźnikami koncentracji.

W ostatnich latach drugiej dekady XXI w. doszło do repolonizacji kilku banków komercyjnych przy decydującym udziale Skarbu Państwa oraz innych instytucji, w których Skarb Państwa ma dominującą pozycję. W związku z tym inwestorzy zagraniczni utracili dominującą pozycję w polskim systemie bankowym, którą budowali w ostatniej dekadzie XX w. oraz pierwszej XXI w. Niemniej jednak ogólny trend w skali gospodarki polega na tym, że rosną – w różnych okre-

sach szybko bądź umiarkowanie – inwestycje bezpośrednie i portfelowe kapitału zagranicznego. Od pewnego czasu również zdecydowanie rosną inwestycje kapitału polskiego za granicą.

W obydwu dekadach XXI w. brak jest wyraźnego wzrostu dochodowości instytucji finansowych jako całości, co odróżnia sektor finansowy w Polsce od wiodących gospodarek w świecie. Oczywiście dochodowość niektórych instytucji finansowych jest bardzo wysoka.

Nieustająco i dynamicznie rośnie import i eksport, co wymusza na polskich przedsiębiorstwach wzrost aktywności na światowym rynku walutowym, jeżeli idzie o operacje walutowe obsługujące płatności, a także operacje hedgingowe, które mają zabezpieczać kontrakty handlowe od ryzyka kursowego. Wolniej natomiast, chociaż systematycznie, rosną ich operacje walutowe o funkcji spekulacyjnej.

W ostatnich latach mamy do czynienia z radykalnym spadkiem deficytu budżetowego po kilkunastu latach utrzymywania się jego wskaźnika w relacji do PKB na poziomie oscylującym wokół unijnego kryterium Maastricht. Zahamowany został pełzający wzrost długu publicznego. W 2018 r. dług publiczny wyniósł około 48,9% PKB, podczas gdy dla krajów UE było to około 80%. W grudniu 2019 r. rząd polski przyjął „Strategię zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2020–2023”, która zakłada, że relacja długu publicznego do PKB w 2019 r. obniży się do 44,4%, w 2020 – do 43,8%, a w 2023 – do 39,7%. Przy tym udział długu w walutach obcych w długu publicznym ogółem zostanie obniżony do poziomu poniżej 25%. Dokumentuje to utrwalającą się nową tendencję, która polega na uwalnianiu polskiego sektora publicznego od zależności rodzimych i światowych finansów.

Przez obydwie dekady XXI w. utrzymuje się duża skuteczność Narodowego Banku Polskiego w zakresie polityki pieniężnej. Jest to wyraz siły banku centralnego oraz jego niezależności od międzynarodowych instytucji finansowych i światowych rynków finansowych, które w tym okresie niejednorodnie pognębiły niektóre gospodarki krajowe w świecie i pokonały przeciwstawiające się im banki centralne. To samo dotyczy rządu, jeżeli idzie o politykę kursów walutowych, który jest w stanie przeciwstawiać się niekorzystnym dla gospodarki trendom kreowanym przez wielkich graczy finansowych na rynku walutowym.

Finansjalizacja w Polsce, której zarys przedstawiłem powyżej, jest już udokumentowana wieloma badanami i analizami, prowadzonymi przez coraz liczniejszych badaczy zajmujących się tym tematem (Janc, Jurek, Marszałek, 2015; Podedworna-Tarnowska, Sokół, 2018; Adamska, Główska, Sobiecki, 2018; Olcoń-Kubicka, 2009; Filar, 2019; Gemzik-Salwach, Opolski, 2016; Hady, Leśniowska-Gontarz, 2016; Kurkliński, 2016; Frańczuk, 2017; Maison, 2013; Ostrowska, 2016; Sławiński, 2019). Finansjalizacja gospodarki polskiej jest zdecydowanie mniej zaawansowana, niż to ma miejsce w wiodących krajach świata. Oczywiście teza ta ma charakter ogólny, jako że w poszczególnych rewirach fi-

nansów oraz sfery realnej dynamika i skala tych procesów jest inna. Dobrym przykładem, który ilustruje niewspółmierność procesów składających się na finansjalizację w Polsce, jest finansowanie nieruchomości. Z jednej strony można mówić o wysokim zaangażowaniu finansowania zewnętrznego rynku nieruchomości, a z drugiej – obserwujemy niskie zaangażowanie instytucji niebankowych w finansowanie nieruchomości. Szcątkowy charakter ma również sekurytyzacja papierów wartościowych na bazie kredytów hipotecznych (Adamska, Główka, Sobiecki, 2018; NBP, 2019e).

Niektórzy badacze zajmujący się finansjalizacją w Polsce stawiają pytanie o jej trwałość i o narastanie siły oddziaływania finansów na sferę realną. Na przykład zespół autorów, którzy zajmowali się badaniem niektórych form finansowania zewnętrznego przedsiębiorstw w UE oraz Polsce, daje w tej sprawie niejednoznaczny odpowiedź: „Z jednej strony bowiem można wskazać przesłanki pozwalające sądzić, że apogeum finansjeryzacji już nastąpiło i teraz, przynajmniej w pewnych obszarach, należy oczekiwać spowolnienia, a być może nawet regresu tego zjawiska. Z drugiej strony jednak finansjeryzacja zaszła już tak daleko, że finanse nie tylko nie pełnią funkcji usługowej wobec handlu, produkcji czy usług, ale w ogóle oderwały się od sfery realnej i stanowią odrębne uniwersum istniejące w dużej mierze samo dla siebie” (Adamska, Główka, Sobiecki, 2018, s. 101). Nie zamierzam tutaj wyrokować w sprawie nadchodzących trendów. Chciałbym tylko stwierdzić, że na dzisiaj obserwujemy w Polsce wielokierunkowość procesów składających się na finansjalizację. Z jednej strony zachodzą procesy, które wskazują na odwrót od finansjalizacji lub na jej spowalnianie. Z drugiej – w wielu rewirach finansjalizacja przyspiesza lub utrzymuje dotychczasową dynamikę wzrostu.

3. Światowe finanse i krajowa gospodarka – z perspektywy patriotyzmu gospodarczego

Przemiany w światowym systemie finansowym mają istotne znaczenie dla funkcjonowania gospodarek krajowych. Jest to jeden z przejawów globalizacji i finansjalizacji. W dodatku współczesne państwa i gospodarki krajowe funkcjonują przy coraz większym udziale podmiotów zewnętrznych, jakimi są inne państwa, organizacje międzynarodowe oraz banki i niebankowe instytucje finansowe o światowym zasięgu (Siemiątkowski, 2015, s. 471–477).

Finansjalizacji we wszystkich jej aspektach wyjątkowo sprzyja utrzymujący się od kilku dekad zwykły trend finansowania zewnętrznego państw, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych przez krajowe i międzynarodowe instytucje finansowe. Narastanie długu publicznego oraz zadłużenia sektora prywatnego buduje strukturalne fundamenty przewagi finansów nad sferą realną. „Zadłużenie głównych gospodarek światowych nadal rośnie. Proces ten dotyczy zadłużenia publicznego i prywatnego, jest obserwowany w krajach rozwiniętych

i wschodzących. Na koniec 2018 r. zadłużenie w ujęciu globalnym osiągnęło poziom 184 bln USD, co stanowi równowartość 225 procent PKB z 2017 r. i jest o około 30 punktów procentowych wyższe niż przed ostatnim kryzysem finansowym” (NBP, 2019a, s. 16).

Coraz większe znaczenie finansów dla funkcjonowania sfery realnej staje się widoczne również w UE. Ostatnio na znaczeniu zyskują niebankowe instytucje finansowe oraz rynki finansowe, co znacznie wcześniej było obserwowane w Stanach Zjednoczonych. Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego w raporcie zatytułowanym *Niebankowy monitor ryzyka pośrednictwa finansowego* odnotowuje utrzymywanie się tendencji polegającej na wzroście finansowania zewnętrznego sfery realnej przez niebankowe instytucje finansowe. Podkreśla przy tym, że po kryzysie finansowym wyraźnie wzrosło znaczenie alternatywnych źródeł finansowania w stosunku do tradycyjnych kredytów i pożyczek bankowych. Rodzi to ryzyko dla banków oraz sfery realnej. Jest związane między innymi z wielokrotnym wykorzystaniem tych samych zabezpieczeń finansowych w transakcjach pochodnych i transakcjach finansowania papierów wartościowych (European Systemic Risk Board, 2019a, s. 3–5). Również w rocznym raporcie za rok 2019 Europejska Rada wymienia liczne ryzyka dla stabilności finansowej UE, które mogą się rozprzestrzenić na sferę realną. Są to między innymi luki w zabezpieczeniach papierów wartościowych, wynikające z błędnej ich wyceny lub świadomego przeszacowania jakości zabezpieczeń, które mogą się uaktywnić w warunkach eskalacji niepewności związanej z: (a) międzynarodowymi stosunkami gospodarczymi, (b) wydarzeniami politycznymi na świecie lub w Europie (np. twardy brexit), (c) niepewnością polityczną oraz (d) procesami zachodzącymi w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Zagrożenia są generowane również przez dalszy wzrost złożoności sektora funduszy inwestycyjnych i innych instytucji finansowych, niewłaściwie ustawioną płynność i dźwignię w niektórych rodzajach funduszy inwestycyjnych oraz brak przejrzystości i kompleksowego monitorowania ryzyka. W warunkach ewentualnego gwałtownego przeszacowania cen na globalnych rynkach finansowych, połączonego z możliwością dynamicznej sprzedaży, może dojść do przenoszenia zagrożeń na kolejne kraje oraz obszary systemu gospodarczego UE (European Systemic Risk Board, 2019, s. 8).

Siła wpływów pochodzących z wymienionych powyżej obszarów finansów oraz ich charakter zależą w przypadku poszczególnych krajów od licznych rodzajowych uwarunkowań. Państwa stosują różne strategie oraz instrumenty selekcji i filtrowania tych wpływów.

Gospodarka polska zalicza się do tych, które w mniejszym stopniu ulegają wielu światowym i europejskim trendom, a zarazem są bardziej odporne na szoki płynące ze sfery finansów niż większość gospodarek krajowych, chociaż cechuje ją duży stopień otwartości na światowe otoczenie finansowe.

Polska sytuuje się na średnim poziomie uzależnienia od światowych finansów, jeżeli wziąć pod uwagę takie miary uzależnienia, jak międzynarodowa pozycja

inwestycyjna, stosunek MPI netto do PKB oraz mierniki wynikające z bilansu płatniczego. Na koniec 2018 r. międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto była ujemna (1.179 mld zł). Stosunek międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto do PKB wyniósł minus 55,7%. Dokumentuje to niewielki wpływ finansów polskich na inne gospodarki. Niemniej jednak zobowiązania gospodarki krajowej wobec inwestorów zagranicznych tylko nieznacznie przekraczają wielkość PKB (NBP 2019c, s. 16), co przekłada się na średni poziom uzależnienia od zewnętrznych źródeł ryzyka finansowego.

Również dług sektora finansów publicznych w Polsce jest relatywnie niski w porównaniu z zadłużeniem większości kluczowych gospodarek w regionie i w świecie. W drugim kwartale 2019 r. dług publiczny wyniósł 48,1% PKB. Zadłużenie na koniec września 2019 r. wyniosło 978,6 mld zł, w tym dług krajowy – 707,7 mld zł, a dług zagraniczny – 270,8 mld zł (27,7% całego długu).

Chociaż w Polsce uzależnienie sfery realnej od światowych finansów jest na średnim poziomie, to jednak przede wszystkim ryzyka generowane przez światowy, a nie krajowy sektor finansowy, przekładają się na ryzyka w sferze realnej, na co wskazują analitycy Narodowego Banku Polskiego. „Zagrożenia dla stabilności krajowego systemu finansowego mają nadal głównie charakter zewnętrzny” (NBP, 2019a, s. 8). Mniejszy rozrost rodzimych finansów w stosunku do sfery realnej, niż to ma miejsce w krajach wysoko rozwiniętych, tylko w pewnym stopniu pomniejsza potencjalne oddziaływanie finansów na sferę realną, ponieważ transmisja ryzyka następuje wprost ze światowych i unijnych finansów.

Można mnożyć przykłady ryzyka płynącego ze światowych finansów za pośrednictwem rodzimego systemu finansowego. W 2001 r. doszło w Polsce do spowolnienia gospodarczego, co w przypadku sektora bankowego, który wówczas był zdominowany przez zagraniczne instytucje finansowe, owocowało niechęcią do kredytowania przedsiębiorstw, a nawet praktykami wycofywania udzielonych już kredytów. Postawiło to sektor przedsiębiorstw w bardzo trudnym położeniu. Szczęśliwie wykorzystywały to banki spółdzielcze oraz nieliczne banki komercyjne, wspierając sferę realną, a zarazem powiększając swój udział w rynku. Niemniej jednak sytuacja była w dużym stopniu poza kontrolą krajowych podmiotów sterujących gospodarką. Inny przykład dotyczy światowych rynków walutowych, na których wielcy kreatorzy rynku kształtują kursy walutowe, niekiedy w niewielkim stopniu albo w ogóle nie uwzględniając jakości sfery realnej, na której ufundowana jest krajowa waluta, oraz następstw takich interwencji dla eksportu i importu. Obrazują to chociażby zachowania złotego wobec dolara podczas kryzys finansowego w latach 2008–2009. Poza tym te transakcje walutowe, których główna funkcja ma spekulacyjny charakter, prowadzą do drenażu finansowego małych krajowych gospodarek. W przypadku Polski zdarzyło się to kilkakrotnie. Ostatnio coraz rzadziej takie przedsięwzięcia mają spektakularny charakter. Warto jednak przytoczyć przykład radykalnej zmiany w kursie franka, który owocuje obecnie trudną sytuacją tych gospodarstw domowych, które zaciągnęły kredyty denomi-

nowane lub indeksowane w tej walucie. I wreszcie warto wskazać na fakt, że finansowanie zewnętrzne łączy się z transferem zysków za granicę, co jest sprawą oczywistą, niemniej jednak przekroczenie pewnej skali transferów uszczupla potencjał krajowej gospodarki.

Polska należy do wygranych krajów otwierania się na światową gospodarkę, mimo jednoznacznego wpisywania się w procesy składające się na globalizację oraz finansjalizację, które uprzywilejowują wiodące gospodarki światowe oraz instytucje finansowe w nich ulokowane. Bilans tych wpływów jest dodatni, a negatywne następstwa finansjalizacji mniej są widoczne niż w wielu innych krajach regionu i świata. Dotyczy to między innymi:

- zrównoważonego wzrostu gospodarczego, który utrzymywał się nawet w okresie kryzysu finansowego,
- odporności krajowych instytucji finansowych oraz sfery realnej na szoki pochodzące ze światowych finansów, co unaocznili kryzys finansowy z lat 2008–2009 oraz zamieszanie finansowe w UE w latach 2010–2011,
- stanu bezpieczeństwa państwa i stabilności krajowej gospodarki,
- relatywnie wysokiego poziomu niezależności podmiotów działających w sferze realnej od światowych finansów,
- średniego poziomu zaawansowania procesów składających się na obrót bezgotówkowy, przy jednoczesnej wiodącej pozycji we wdrażaniu innowacji finansowych w tym zakresie.

W drugiej dekadzie XXI w. coraz liczniejsze państwa i gospodarki krajowe, wliczając najważniejsze kraje w OECD, zaczęły podejmować działania na rzecz filtrowania wpływów z otoczenia finansowego oraz selektywnego otwierania się na światową gospodarkę. Jako przykłady mogą posłużyć Stany Zjednoczone, które uruchamiają na dużą skalę praktyki protekcjonistyczne, oraz Wielka Brytania, która zdecydowała się wyjście z UE. Również przemiany w dyskursie politycznym i gospodarczym – w którym zyskują na atrakcyjności idee alterglobalizmu, doktryny keynesizmu oraz patriotyzmu gospodarczego – po kryzysie finansowym zaczęły sprzyjać ograniczaniu negatywnych wpływów ze strony światowych finansów.

W przedsięwzięciach, które mają na celu ograniczenie negatywnych wpływów finansjalizacji, a zarazem wzmocnienia pozytywnych jej efektów, wpisują się także podmioty działające w Polsce. Nie są to działania, które łamałyby dotychczasowy międzynarodowy ład finansowy, co wyróżnia Polskę na tle wielu krajów. Są to przede wszystkim działania w ramach obowiązujących rozwiązań instytucjonalnych, jak na przykład wykup akcji kluczowych krajowych instytucji finansowych oraz przedsiębiorstw przez państwo, a także przedłużanie stanu deprecjacji w Unii gospodarczej i walutowej (UGW). Te oraz inne kroki stają się przedmiotem coraz bardziej intensywnego dyskursu publicznego, którego ważnym tematem jest idea ograniczenia negatywnych następstw finansjalizacji.

W Polsce przykładem intelektualnego fermentu w tym zakresie są dyskusje na temat wejścia do strefy euro oraz ewentualnych następstw takiej decyzji. Na

przykład Hardt (2019) analizuje następstwa ewentualnego wejścia Polski do strefy euro z perspektywy zagadnienia demokracji, integracji oraz suwerenności.

Debaty na temat integracji walutowej mają niekiedy charakter typowego dyskursu publicznego, jako że zwolennicy i przeciwnicy tego kroku najczęściej eksponują argumenty za swoim stanowiskiem, a pomniejszają znaczenie kontrargumentów. W pierwszej dekadzie XXI w. dominowała strona przekonywująca za wejściem do strefy euro, obecnie przeważa strona, która rekomenduje przesunięcie tego kroku w przyszłość, kiedy strefa euro uporządkuje funkcjonowanie swojego obszaru walutowego i kiedy gospodarka polska osiągnie taki stopień upodobnienia w wymiarze makroekonomicznym do wiodących krajów UE, że wspólna polityka pieniężna nie będzie rodzić asymetrycznych efektów, niekorzystnych dla Polski, a jednocześnie nieproporcjonalnie korzystnych dla wybranych krajów Eurolandu.

Z merytorycznego punktu widzenia osią porządkująca debatę jest kwestia optymalnego jednolitego obszaru walutowego, którego istotnymi wyznacznikami są między innymi:

- wysoki poziom podobieństwa pomiędzy finansami publicznymi krajów członkowskich zarówno od strony podatkowej, jak i wydatkowej, w tym poziom długu publicznego,
- zbliżony poziom produktywności pracy,
- zbliżony poziom wynagrodzeń,
- zbliżona struktura rynków pracy, a przynajmniej wysoka ich elastyczność i wzajemna faktyczna otwartość.

Właśnie wymienione wyznaczniki optymalnego rynku walutowego na dzisiaj pozostawiają wiele do życzenia. Chociaż więc pozostałe przemawiają za integracją monetarną, to – zdaniem zwolenników budowy optymalnego jednolitego obszaru walutowego – skutki wymienionych powyżej czynników mogą być na tyle istotne, że należy odłożyć decyzje o przyjęciu euro, zwłaszcza że w czasie kryzysu finansowego oraz w drugiej dekadzie wiele gospodarek krajowych doświadczyło dotkliwych następstw nieoptymalnego charakteru obszaru walutowego strefy euro.

Zagadnienie wejścia Polski do strefy euro, a także znacznie szersze problemy dotyczące ograniczenia negatywnych dla gospodarki krajowej następstw procesów składających się na globalizację i finansjalizację, są coraz częściej analizowane w kontekście patriotyzmu gospodarczego. W drugiej dekadzie XXI w. patriotyzm gospodarczy zaczyna być postrzegany w Polsce nie tylko jako wartość sama w sobie, lecz również jako remedium na dysfunkcje globalizacji oraz finansjalizacji. Jest to nowa jakość w rozważaniach o patriotyzmie w ogóle.

Przykładem takiego podejścia jest książka Łona (2018). Autor dowodzi, że w ostatnich dwóch dekadach została zachwiana równowaga pomiędzy światowymi finansami a gospodarkami krajowymi. Wielkie międzynarodowe korporacje finansowe oraz niefinansowe, a także światowe centra finansowe zlokaliz-

zowane w kilku wiodących pod względem gospodarczym krajach za pośrednictwem międzynarodowych rynków finansowych uzyskują korzyści ze szkodą dla krajowych gospodarek. Obecnie w ramach otwartych rynków, swobodnego przepływu towarów oraz swobodnego przepływu kapitału finansowego nie ma lepszego narzędzia ochrony gospodarek krajowych, niż działania składające się na patriotyzm gospodarczy. Autor rekomenduje stosowanie licznych zasad patriotyzmu gospodarczego, w tym płacenie podatków w miejscu powstania przychodów oraz wspieranie rodzimych produktów i przedsiębiorców (Łon, 2018, s. 316–317).

Łon (2018) dokumentuje tezę, że gospodarka polska jest na średnim poziomie uzależnienia od światowych finansów. W pewnych obszarach sytuacja jest bardziej korzystna, w innych mniej. Na korzyść przemawiają między innymi:

- relatywnie wysoki udział przedsiębiorstw rodzinnych w stosunku do korporacji, w których akcjonariuszami są inne instytucje niefinansowe i finansowe,
- dominacja przedsiębiorstw o kapitale krajowym w niektórych sektorach (np. górnictwie i budownictwie),
- dominacja kapitału polskiego w małych i średnich firmach, głównie działających w handlu i przemyśle, (90,5%),
- znaczny udział przedsiębiorstw należących do Skarbu Państwa na liście 500 największych firm publikowanych przez Forbes (jest to 40 przedsiębiorstw, które generują około 26% dochodów),
- posiadanie własnej waluty,
- gwałtowny spadek w ostatnich latach kapitału zagranicznego w kapitałach własnych banków,
- coraz lepsza jakość polskich produktów oraz systematycznie poprawiająca się ich renoma wśród polskich konsumentów,
- polityka gospodarcza rządu, która traktuje patriotyzm gospodarczy jako kluczową zasadę,
- rozwój polskiego rynku pracy, na którym znajduje pracę coraz więcej imigrantów,
- poprawa sytuacji gospodarstw domowych dzięki wdrożonym programom prodrobinnym, socjalnym i emerytalnym.

Do niekorzystnych zjawisk zalicza:

- dominację przedsiębiorstw o kapitale zagranicznym w niektórych sektorach (np. w przetwórstwie przemysłowym, informacji i komunikacji),
- dominację kapitału zagranicznego w dużych firmach (które generują około 48% przychodów ogółem wśród 500 największych firm z listy Forbes),
- unikanie płacenia podatków w Polsce przez korporacje z dominującym kapitałem zagranicznym,
- dominację zagranicznych sieci i centrów handlowych na polskim rynku,
- słabą pozycję polskich marek w świecie,
- ciągle relatywnie słaby polski rynek kapitałowy.

Autor podkreśla również narastanie w ostatnich latach patriotyzmu gospodarczego, co owocuje ograniczaniem ryzyka związanego z oddziaływaniem światowych finansów na gospodarkę krajową, a w tym na sferę realną (Łon, 2016).

4. Przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe i rynek pracy

Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe stanowią dwa podstawowe filary krajowych gospodarek rynkowych. Kondycja każdego z nich wpływa na kondycje drugiego, ponieważ są ze sobą ściśle powiązane. Jakość relacji między nimi określa kondycję całej gospodarki. Relacje te mają rynkowy charakter. Po pierwsze, na rynku pracy gospodarstwa domowe oferują przedsiębiorstwom szczególny towar, którego są właścicielami, to jest siłę roboczą swoich członków, w zamian uzyskując środki utrzymania w formie wynagrodzeń. Z kolei przedsiębiorstwa wykorzystują nabytą siłę roboczą, przekształcając ją w pracę. Tak oto w trakcie produkcji dochodzi na terenie przedsiębiorstw do połączenia w jedną całość środków pracy oraz siły roboczej, a produkty i usługi stają się własnością przedsiębiorstwa, jako że wszystkie czynniki produkcji już należą do przedsiębiorstwa. Po drugie, na rynku towarów i usług obydwie rodzaje podmiotów znowu się spotykają, ponieważ gospodarstwa domowe stają się końcowym nabywcą owych produktów. Z jednej strony przedsiębiorstwa muszą sprzedawać produkty, aby zrealizować zysk w formie większej ilości pieniądza niż te, które zaangażowały w zakup czynników produkcji (w tym – zakup siły roboczej), z drugiej natomiast gospodarstwa domowe w ten sposób przekształcają zasoby finansowe pochodzące z wynagrodzeń w środki konsumpcji dla nich użyteczne.

Taka jest istota kapitalistycznej gospodarki rynkowej ujęta z perspektywy fundamentalnych podmiotów sfery realnej. Sprawy się natomiast komplikują, jeżeli uwzględni się sferę finansową, która ingeruje w te relacje. Ta ingerencja w świecie i Polsce narasta w ostatnim ćwierćwieczu, w czasach finansjalizacji, osiągając niespotykaną wcześniej skalę oraz nowe formy.

Kapitał finansowy posiadał w XXI w. zdolność zakłócania – w stopniu niespotykanym w latach 60., 70. i 80. XX w. – pewnego niezbędnego poziomu równowagi pomiędzy przedsiębiorstwami a gospodarstwami domowymi. Kapitał finansowy w większym stopniu wpływa na pomniejszenie wynagrodzeń pracowników niż na spadek zysków przedsiębiorstw działających w sferze realnej. Finansjalizacja w skali świata, która rodziła się w klimacie symbolicznej kultury gospodarczej zdominowanej przez idee neoliberalizmu, zaowocowała i w świecie, i w Polsce nadmierną asymetrią między gospodarstwami domowymi a przedsiębiorstwami. Na rynku pracy dała o sobie znać niskimi płacami. Na wielu krajowych rynkach towarów i usług konsumpcyjnych zaczęła ograniczać popyt wewnętrzny, chyba że gospodarstwa domowe zadłużały się, co zapewniało utrzymanie popytu. Przy tym

na rynkach towarów i usług przeznaczanych do celów produkcyjnych nastąpiło hamowanie wzrostu zakupów w stosunku do wielkości przewidywanych przez neoliberalistów, jako zyski właścicieli kapitału produkcyjnego i finansowego były przekształcane w większym stopniu w kredyty konsumpcyjne dla gospodarstw domowych niż w kredyty inwestycyjne i inwestycje bezpośrednie.

Palley (2015) dokumentuje narastającą w Stanach Zjednoczonych rozbieżność pomiędzy rosnącą wydajnością pracy oraz wynagrodzeniami pracowników najemnych (nie dotyczy to menedżerów). To skutkowało i ciągle skutkuje zadłużaniem się gospodarstw domowych oraz stagnacją gospodarki, a przynajmniej mniejszym wzrostem, niż możliwy byłby do osiągnięcia z punktu widzenia potencjału gospodarki. W przypadku Polski zadłużenie gospodarstw domowych jest relatywnie niższe, a wskaźniki wzrostu wynagrodzeń w drugiej dekadzie XXI w. są wyższe niż w Unii Europejskiej (Filar, 2019, s. 82).

Z badań NBP wynika, że gospodarstwa domowe w Polsce są „umiarkowanie majątne” w porównaniu z gospodarstwami domowymi krajów strefy euro (NBP, 2017, s. 6–7; NBP, 2019d). Jednocześnie jednak – co warto podkreślić – nie zadłużają się na taką skalę, jak te ostatnie. „Gospodarstwa domowe w Polsce są jednocześnie znacznie mniej zadłużone niż to ma miejsce w strefie euro. W Polsce przeciętne gospodarstwo domowe posiada łączne zobowiązania w wysokości 2,3 tys. euro (około 5,5% w relacji do majątku brutto), podczas gdy w strefie euro przeciętne zadłużenie wynosi 28,2 tys. euro, co stanowi ok. 26% aktywów łącznie” (NBP, 2017, s. 6). Polskie gospodarstwa domowe częściej są prawnymi właścicielami lub posiadaczami mieszkania lub domu stanowiącego główne miejsce zamieszkania rodziny niż gospodarstwa domowe strefy euro (odpowiednio: 79,3% oraz 61,2%). Poza tym gospodarstwa domowe w Polsce częściej prowadzą działalność gospodarczą na własny rachunek niż te w strefie euro (odpowiednio: 20,4% oraz 11,0%) (NBP, 2017, s. 6–7).

W latach 2019–2019 zadłużenie gospodarstw domowych w bankach osiągnęło nieomal dwukrotność zadłużenia przedsiębiorstw. Jest to kolejna cecha, która wyróżnia gospodarkę polską na tle Unii Europejskiej, gdzie zadłużenie obydwu rodzajów podmiotów jest albo zbliżone do siebie, albo zadłużenie gospodarstw jest niższe niż przedsiębiorstw. Tego stanu rzeczy upatruję między innymi w niskiej presji płacowej, która utrzymywała się w pierwszej dekadzie XXI w. Towarzyszyła temu stagnacja wynagrodzeń oraz gotowość zadłużania się gospodarstw domowych (Gumuła, Gucwa, Nalepa, Opiola, 2010).

Chociaż gospodarstwa domowe w Polsce ciągle są mniej zadłużone niż w UE, to jednak w XXI w. utrzymuje się tendencja do wzrostu ich zadłużenia w relacji do PKB. W 2005 r. ten wskaźnik wynosił 15%, natomiast w 2018 r. – 36%. Interpretując tę tendencję, Dariusz Filar konkluduje: „Pochopne byłoby jednak twierdzenie, że możliwość przesunięcia polskiej gospodarki w stronę finansjalizacji jest całkowicie wykluczona” (Filar, 2019, s. 82). Około 5% gospodarstw domowych „zaprosiło w swoje progi” światowy rynek walutowy, zaciągając kredyt we fran-

kach. Co dziesiąte ma problemy ze spłatą tego kredytu. W styczniu 2015 r. finansjalizacja dała znać o sobie w ich przypadku, kiedy kurs franka szwajcarskiego poszybował w górę i utrzymuje się od tego czasu na wysokim poziomie (Gumuła, 2016a, s. 7–9).

Z badań NBP wynika, że nie tylko pasywa w bilansach polskich gospodarstw domowych, lecz również aktywa w mniejszym stopniu podlegają procesom finansjalizacji. Mam tutaj na myśli mniejsze niż w czołowych krajach świata inwestowanie posiadanych aktywów przez gospodarstwa domowe na rynkach finansowych. Na koniec 2018 r. aktywa finansowe gospodarstw wynosiły 1 289,5 mld zł, a w tym depozyty w bankach – 818,9 zł. Zatem największy udział w aktywach finansowych stanowiły depozyty bankowe (63,5%). Zaangażowanie gospodarstw domowych w niebankowych instytucjach finansowych było znacznie mniejsze (NBP, 2019b, s. 28):

- depozyty w SKOK-ach – 0,7%,
- tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych – 10,0%,
- ubezpieczenia na życie (w tym UFK) – 4,8%,
- skarbowe papiery wartościowe – 1,6%,
- nieskarbowe papiery wartościowe – 0,4%,
- akcje notowane na rynkach GPW – 3,7%,
- gotówka w obiegu (bez kas banków) – 15,3%.

Warto też podkreślić, że polskie gospodarstwa domowe posiadają relatywnie duże oszczędności w bankach w porównaniu z przedsiębiorstwami. Podobnie jak w przypadku zadłużenia, skala posiadanych przez nie oszczędności jest zdecydowanie większa niż oszczędności przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych. Oczywiście dotyczy to części gospodarstw. Niemniej jednak stanowi to o specyfice sfery realnej w Polsce.

Opisana osobliwość polskich gospodarstw domowych może jednak ulec rozmyciu w ramach globalnych procesów, jeżeli utrzyma się malejąca dynamika w przyroście oszczędności gospodarstw domowych, która od co najmniej dwóch dekad utrzymuje się w wiodących gospodarkach świata, a po 2008 r. dotknęła również sferę realną w Polsce. W XXI w. w skali globalnej doszło do istotnych zmian w źródłach oszczędności. Spadają oszczędności gospodarstw domowych i rosną oszczędności korporacyjne. W związku z tym w wielu krajach gospodarstwa domowe przestały być głównym źródłem oszczędności. Chociaż w przypadku Polski jest odwrotnie, to jednak spada udział oszczędności gospodarstw domowych, a rośnie udział oszczędności przedsiębiorstw (Gradzewicz, 2019).

Ważnym wyznacznikiem bezpieczeństwa finansowego oraz dobrostanu gospodarstw domowych we współczesnych społeczeństwach jest jakość systemów zabezpieczeń społecznych oraz ubezpieczeń. W skali świata, szczególnie w czołowych gospodarkach, procesy składające się na globalizację oraz finansjalizację upływały – od lat 80. XX w. do pierwszej dekady XXI w. – pod znakiem malejących zabezpieczeń oraz ubezpieczeń społecznych, w tym odchodzenia od społecz-

nych ubezpieczeń emerytalnych i zdrowotnych typu repartycyjnego. Rósł natomiast udział ubezpieczeń kapitałowych. Zdawało się, że również Polska będzie szła w tym kierunku. Zapowiedzią takiego trendu było wprowadzenie ubezpieczeń kapitałowych pod koniec lat 90. W dodatku tak zwany II filar systemu emerytalnego, czyli OFE, miał charakter przymusowy i był promowany wówczas przez państwo polskie. Aktywa OFE rozwijały się znacznie bardziej dynamicznie niż aktywa banków oraz funduszy inwestycyjnych. Działo się to z uszczerbkiem dla (Oręziak, 2014, s. 13):

- zasobów finansowych ZUS, czyli instytucji publicznej odpowiedzialnej za zdecydowaną część ubezpieczeń społecznych,
- budżetu państwa, który był coraz bardziej obciążony dofinansowywaniem ubezpieczeń społecznych.

Ponadto coraz bardziej widoczne było to, że sposób funkcjonowania funduszy kapitałowych jest krzywdzący dla obecnych i przyszłych emerytów. Niemniej jednak ubezpieczenia społeczne – zarówno te administrowane przez ZUS, jak i przez KRUS – przetrwały, a potem zaczęły się rozwijać. Natomiast w drugiej dekadzie XXI w. nastąpił, również przy decydującej roli państwa, odwrót od OFE, które są obecnie w trakcie likwidacji. Nowy projekt ubezpieczeń kapitałowych (PPE) jest w trakcie wprowadzania w życie. Jego rola ma mieć bardziej charakter uzupełniający w stosunku do ubezpieczeń społecznych niż alternatywny, jak było w przypadku OFE. Państwo polskie od momentu transformacji ustrojowej wspierało finansowo ubezpieczenia rolników, a od 2015 r. intensywnie rozwija kolejne programy zabezpieczeń społecznych (w tym 500+). W dodatku systematycznie podwyższana jest ustawowa płaca minimalną, co ma również swoje następstwa socjalne.

W sumie więc w Polsce utrwalił się trend, który przełamuje światowe tendencje związane z finansjalizacją ubezpieczeń. Jest to kolejna polska osobliwość finansjalizacji. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że z badań Banku Światowego wynika, że w skali świata w drugiej dekadzie XXI w. wyłania się na razie dość powolna, chociaż wyraźna tendencja do wzrostu znaczenia, skali oraz wielkości zabezpieczeń i ubezpieczeń społecznych, wliczając emerytalne. Rośnie również liczba krajów, które wprowadzają nowe lub rozwijają dotychczasowe formy zabezpieczeń społecznych (World Bank, 2018, s. 71–81).

Wzrost aktywów gospodarstw domowych, wzrost zasobów własnych po stronie pasywnej bilansów majątkowych, wzrost dochodów pochodzących z wynagrodzeń, spadek stopy bezrobocia – wszystkie te tendencje w ostatnich latach przekładają się na coraz wyższą samocenę gospodarstw domowych, która systematycznie poprawia się w Polsce w ostatnich latach, co dokumentują badania GUS (GUS, 2019, s. 15).

Polskie przedsiębiorstwa charakteryzują się relatywnie niskim zadłużeniem w bankach w porównaniu z zadłużeniem gospodarstw domowych. Łączy się to ze skłonnością przedsiębiorstw do finansowania inwestycji za pomocą własnych środków

ków, a nie źródeł zewnętrznych. Jest to kolejna osobliwość finansjalizacji w Polsce. Dokumentują ją między innymi badania NBP odnośnie do finansowania zewnętrznego przedsiębiorstw w 2018 r.: „Przedsiębiorstwa w Polsce preferowały środki własne w finansowaniu nowych inwestycji, co odzwierciedlało dominujący w Polsce model hierarchii finansowania inwestycji” (NBP, 2019b, s. 29). Niemniej jednak jest to zadłużenie na poziomie 368,9 mld zł. Przy tym udział finansowania zewnętrznego przez niebankowe instytucje finansowe oraz rynki finansowe był zdecydowanie mniejszy. Przeważał tutaj leasing, który w 2018 r. wyniósł 82,6 mld zł (co stanowiło 64,8% ogółu niebankowych form finansowania). Emisja długoterminowych obligacji na rynku krajowym wyniosła 20,6%. Natomiast emisja akcji na rynkach GPW oraz zaangażowanie private equity miały marginalny charakter (odpowiednio 4,0% oraz 3,6%) (NBP, 2019b, s. 30, 104, 141). Okazuje się więc, że finansowanie zewnętrzne przedsiębiorstw jest w Polsce zdecydowanie niższe niż w wiodących krajach świata oraz UE. Jest to szczególnie widoczne w przypadku zaangażowania niebankowych instytucji finansowych oraz rynków finansowych.

W ostatnich kilkunastu latach rynek pracy w Polsce pozbywa się wielu cech typowego dla finansjalizacji „rynku pracodawców”, jeżeli użyć metaforycznego określenia, a staje się rynkiem zarówno pracodawców, jak i pracobiorców. Okazuje się, że sytuacja strony reprezentującej podaż pracy, to jest pracowników najemnych oraz osób poszukujących pracy, systematycznie poprawia się, co sytuuje polski rynek pracy wśród będących w mniejszości gospodarek krajowych, które opierają się głównym światowym trendom finansjalizacji. Liczba osób bezrobotnych systematycznie spada. Liczba osób pracujących rośnie, przy czym dotyczy to w równym stopniu kobiet, a w niektórych okresach wzrost aktywizacji zawodowej kobiet jest wyższy niż mężczyzn. Podaż pracy kobiet byłaby jeszcze większa, gdyby nie deficyt instytucji opiekuńczych dla dzieci. Rośnie, chociaż coraz wolniej, również liczba samozatrudnionych. Dzieje się tak mimo demograficznego trendu polegającego na spadku liczby osób w wieku produkcyjnym. Rośnie liczba etatów (a więc popyt na pracę), przyczyniając się do wymienionych powyżej procesów, a także do wzrostu wynagrodzeń.

W drugiej dekadzie, zwłaszcza w ostatnich jej latach, wyraźnie przyspieszyła dynamika realnych wynagrodzeń, czemu towarzyszy wzrost wydajności pracy, którego dynamika jest wyraźnie wyższa niż w UE. Oczywiście wydajność pracy w Polsce jest niższa niż w czołowych krajach UE, co samo w sobie rodzi wiele problemów związanych z procesami integracji makroekonomicznej. Niemniej jednak jednocześnie stwarza to dodatkowe możliwości doganiania najważniejszych krajów UE w obszarze rynku pracy, w tym podwyższania wynagrodzeń w następstwie utrzymującego się wzrostu produktywności pracy. Nawet w okresie deflacji nie było w Polsce stagnacji wynagrodzeń. Wyraźnie rosną również płace pracowników o najniższych zarobkach jako efekt polityki gospodarczej rządu, której cechą jest systematyczny wzrost płacy minimalnej. Narasta presja płacowa. Rosną

również oczekiwania płacowe bezrobotnych, od pewnego czasu przekraczając stawki rynkowe. Wzrost popytu na pracę sprawił, że w ostatnich latach zdecydowanie zwiększyła się również liczba imigrantów podejmujących pracę w Polsce. Z kolei po stronie pracodawców wydłuża się czas potrzebny na znalezienie nowych pracowników oraz rosła koszty wynagrodzeń (Gradzewicz, Saczuk, Strzelecki, Tyrowicz, Wyszyński, 2016; Gumuła, Gucwa, Nalepa, Opiola, 2010; Jabłonowski, Roszkowska, Saczuk, Skibińska, Strzelecki, Wyszyński, 2017; NBP, 2019d). W sumie więc można stwierdzić, że po 2006 r. w Polsce nastąpiło przełamanie i odwrócenie wielu typowych trendów na rynku pracy, nadal towarzyszących finansjalizacji w skali globu po koniec drugiej dekady XXI w. Jest to kolejna osobliwość sfery realnej w Polsce.

5. Podsumowanie

W Polsce można zaobserwować wielokierunkowość procesów składających się na finansjalizację. Z jednej strony zachodzą procesy, które wskazują na odwrót od finansjalizacji lub na jej spowalnianie. Zaostrza się polityka regulacyjna wobec instytucji finansowych. Doszło do repolonizacji największych krajowych banków. Banki polskie ciągle uprawiają przede wszystkim tradycyjną działalność depozytowo-kredytową, a nie inwestycyjną. Rośnie przewaga emerytalnych ubezpieczeń repartycyjnych nad ubezpieczeniami kapitałowymi. Krajowy rynek pracy ulega transformacji od „rynku pracodawców” do cechującego się symetrią „rynku pracodawców i pracobiorców”. Z drugiej strony w wielu rewirach finansjalizacja przyspiesza lub utrzymuje dotychczasową dynamikę wzrostu. Jest to między innymi:

- wzrost aktywów finansowych w relacji do PKB,
- powolny wzrost, ale jednak wzrost, udziału aktywów niebankowych instytucji finansowych w aktywach sektora finansów,
- zdecydowanie szybszy wzrost transakcji bezgotówkowych niż transakcji gotówkowych,
- wzrost instrumentów dłużnych w finansowaniu przedsiębiorstw, jakkolwiek ten wzrost startuje z ciągle śladowej ich bazy,
- wzrost udziału aktywów i pasywów finansowych w bilansach gospodarstw domowych,
- przedłużająca się słabość związków zawodowych oraz innych ruchów społecznych, które mogłyby zadbać o zbiorową ochronę interesów pracowniczych.

W sumie jednak nie dotknęła Polski wielka nierównowaga pomiędzy sferą realną oraz sferą finansową, a więc jedno z kluczowych zjawisk finansjalizacji. Nadal polski system finansowy opiera się przede wszystkim na bankach, a nie na rynkach finansowych. Zobowiązania gospodarki krajowej wobec inwestorów zagranicznych tylko nieznacznie przekraczają wielkość PKB. Dominacja finansów nad sferą realną, a w tym nad gospodarstwami domowymi i przedsiębior-

stwami, w Polsce jest znacznie niższa, niż to ma miejsce w czołowych gospodarkach świata.

Niniejszy artykuł został napisany tuż przed kryzysem gospodarczym, spowodowanym przez epidemię COVID-19. W okresie od marca 2020 r. pojawiły się nowe trendy, które modyfikują przebieg finansjalizacji. Toteż procesy, które są przedmiotem analiz i interpretacji, stanowią swoisty początek i punkt startu do kolejnego etapu finansjalizacji w Polsce i na świecie.

Literatura

- Adamska A., Główska G., Sobiecki G. (2018). *Pieniądz, kapitał, i nieruchomości w procesie finansjeryzacji*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Dembinski P.H. (2009). *Finance: Servant or Deceiver?: Financialization at the Crossroads*. Hampshire, New York: Palgrave, Macmillan.
- Epstein G.A. (2005). Introduction: Financialization and the World Economy. W: G.A. Epstein (red.), *Financialization and The World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- European Systemic Risk Board (2019). Annual Report 2018. Pobrano z: <https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/ar/2019/esrb.ar2018~d69ff774ac.en.pdf?19dcfbedd2f1a4460b9e7dd2368da6de> (data dostępu: 15.03.2020).
- European Systemic Risk Board (2019a). Non-bank Financial Intermediation Risk Monitor 2019. No 4, July 2019, Pobrano z: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/reports/esrb.report190717_NBFIMonitor2019~ba7c155135.en.pdf?4d249929155a6c6a9fd41055d2cfd80c (data dostępu: 15.03.2020).
- Filar D. (2019). Wracając do prymatu realnej sfery gospodarki. W: J. Hausner, W. Paprocki (red.), *Dewiacje Finansjalizacji*. Warszawa: Wydawca CeDeWu.
- Frańczuk M. (2017). *Kodeksy dobrych praktyk: prawno-socjologiczne aspekty bankowego soft law a współczesna kultura bankowa*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Gemzik-Salwach A., Opolski K. (2016). Finansjalizacja w świetle wyzwań współczesnej gospodarki. W: A. Gemzik-Salwach, K. Opolski (red.), *Finansjalizacja: wpływa na gospodarkę i społeczeństwo*. Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie. Warszawa: CeDeWu.
- Gradzewicz M., Saczuk K., Strzelecki P., Tyrowicz J., Wyszyński R. (2016). Badanie ankietowe rynku pracy. Raport 2016. Instytut Ekonomiczny NBP. Pobrano z: http://www.nbp.pl/publikacje/arp/raport_2016.pdf (15.03.2020).
- Gradzewicz M. (2019). How Do Savings of Different Sectors Respond to Interest Rate Change? *Central European Journal of Economic Modelling and Econometrics*, No. 1/2019.
- Gumuła W. (2012). Społeczeństwo polskie – społeczeństwo gotówkowe. W: K. Frysztacki, P. Sztompka (red.), *Polska początku XXI wieku: przemiany kulturowe i cywilizacyjne*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, Komitet Socjologii.

- Gumuła W. (2013). Pieniądz gotówkowy i bezgotówkowy w Polsce. W: H. Żukowska, M. Żukowski (red.), *Obrót bezgotówkowy w Polsce*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Gumuła W. (2015). Moralność w czasach finansjalizacji. W: J. Mariański (red.), *Leksykon socjologii moralności: podstawy – teorie – badania – perspektywy*. Kraków: Zakład Wydawniczy NOMOS.
- Gumuła W. (2016). Co wnosi światowy kryzys finansowy do socjologii? W: G. Skąpska, M.S. Szczepański (red.), *Co po kryzysie?* Warszawa: Polskie Towarzystwo Socjologiczne.
- Gumuła W. (2016a). Kredyty we frankach. *Profit Journal. Kwartalnik Finansowy*, nr 1/2016.
- Gumuła W. (2018). Finansjalizacja. W: W. Morawski (red.), *Socjologia ekonomiczna. Przewodnik*. Warszawa: Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Gumuła W., Gucwa A., Opióła Z., Nalepa W. (2011). *Rynek pracy w Polsce: wynagrodzenia, produktywność pracy i migracje w listopadzie 2010 r. – na tle panelowych badań opinii pracodawców i bezrobotnych w latach 2006–2009*. Warszawa: Narodowy Bank Polski.
- GUS (2019). *Sytuacja gospodarstw domowych w 2018 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. Informacja Sygnalna, Warszawa.
- Hady J., Leśniowska-Gontarz M. (2016). Finansjalizacja systemu ochrony zdrowia a wydatki na opiekę zdrowotną w Polsce w latach 2000–2013. W: A. Gemzik-Salwach, K. Opolski (red.), *Finansjalizacja: wpływa na gospodarkę i społeczeństwo*. Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie. Warszawa: CeDeWu.
- Hardt Ł. (2019). There is Life Beyond Eurozone, isn't there? Monetary Policies in the New European Setting. 9th NBP Annual Flagship Conference on the Future of the European Economy (CoFEE). Warsaw, 25 October 2019. Pobrano z: https://www.nbp.pl/badania/konferencje/2019/cofee/presentations/Lukasz%20_Hardt.pdf (data dostępu: 25.01.2020).
- Jabłonowski J., Roszkowska S., Saczuk K., Skibińska M., Strzelecki P., Wszyński R. (2017). Raport o rynku pracy i sytuacji gospodarstw domowych. Nr 03/17. Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: http://www.nbp.pl/publikacje/rynek_pracy/rynek_pracy_2017_2kw.pdf (data dostępu: 25.01.2020).
- Janc A., Jurek M., Marszałek M. (2015). *Polish Financial System in the Age of Financialisation*. Warszawa: Wydawnictwo C.H.Beck.
- Kripner G. (2004). *What is Financialization?* mimeo, Department of Sociology. UCLA.
- Kurkliński L. (2016). *Kapitał zagraniczny a kulturowe uwarunkowania zarządzania bankami w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Łon E. (2018). *Patriotyzm gospodarczy*. Poznań: Zysk i S-ka.
- Maison D. (2013). *Polak w świecie finansów: o psychologicznych uwarunkowaniach zachowań ekonomicznych Polaków*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Minsky H.P. (2008). *Stabilizing an Unstable Economy*. McGraw Hill, International Edition.
- NBP (2017). Zasobność gospodarstw domowych w Polsce: Raport z badania 2016 r. Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: http://www.nbp.pl/aktualnosci/wiadomosci_2018/Raport_BZGD_2016.pdf (data dostępu: 25.01.2020).
- NBP (2017a). *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami innych krajów Unii Europejskiej za 2016 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: http://www.nbp.pl/systemplatniczy/obrot_bezgotowkowy/porownanie_UE_2016.pdf (data dostępu: 25.01.2020).
- NBP (2019). *Podaż pieniądza M3 i czynniki jego kreacji (łącznie ze zmianami transakcyjnymi)*. Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/podaz_bilansowa.xlsx (data dostępu: 4.04.2019).
- NBP (2019a). Raport o stabilności systemu finansowego. Czerwiec 2019 r. Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: <http://www.nbp.pl/systemfinansowy/rsf062019.pdf> (data dostępu: 25.01.2020).
- NBP (2019b). *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2018 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: <http://www.nbp.pl/systemfinansowy/rozwoj2018.pdf> (data dostępu: 25.01.2020).
- NBP (2019c). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2018 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: <http://www.nbp.pl/statystyka/dwn/iip2018.pdf> (data dostępu: 25.01.2020).
- NBP (2019d). *Raport o sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych i komercyjnych w Polsce w 2018 r. Wrzesień 2019 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski. Pobrano z: https://www.nbp.pl/publikacje/rynek_nieruchomosci/raport_2018.pdf (data dostępu: 25.01.2020).
- Olcoń-Kubicka M. (2009). *Indywidualizacja a nowe formy wspólnotowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Oręziak L. (2014). *OFE: katastrofa prywatyzacji w Polsce*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Orghangazi Ö. (2008). *Financialization and the US Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Ostrowska M. (2016). *Finansjalizacja w ochronie zdrowia*. Warszawa: CeDeWu.
- Palley T.I. (2013). *Financialization: the Economics of Finance Capital Domination*. New York: Palgrave Macmillan.
- Palley T.I. (2015). The US Economy: Stagnation and Why It Will Persist. W: A. Gallas, H. Herr, F. Hoffer, Ch. Scherrer (red.), *Combating Inequality: The Global North and South*, London: Routledge. Pobrano z: <http://ftp.thomaspalley.com/docs/research/Interpretations20of%20the%20Crisis%20-%20WEBSITE.pdf> (data dostępu: 25.01.2020).
- Pawłowicz L. (2019). Hazard moralny i konflikty interesów. W: J. Hausner, W. Paprocki (red.), *Dewiacje Finansjalizacji*. Warszawa: Wydawca CeDeWu.

- Podedworna-Tarnowska D., Sokół H. (2018). *Dylematy finansjeryzacji: dłużne papiery wartościowe w finansowaniu przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Siemiątkowski P. (2015). *Uzależnienie finansowe jako zagrożenie bezpieczeństwa państwa*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Sławiński A. (2019). Czy i na ile można liczyć na zmiany w systemach bankowych? W: J. Hausner, W. Paprocki (red.), *Dewiacje finansjalizacji*. Warszawa: Wydawca CeDeWu.
- World Bank (2018). *The State of Social Safety Nets 2018*. World Bank Washington, DC.
- World Economic Forum (2019). *The Global Risks Report 2019, 14th Edition*. Geneva: WEF. Pobrano z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf (data dostępu: 28.01.2020).

Rozdział 6

Wpływ polityki monetarnej na rynek mieszkaniowy w Polsce w latach 2004–2018

*Dawid Błachowicz*¹

1. Wprowadzenie

Polityka monetarna jest jednym z głównych elementów polityki gospodarczej państwa. Od jej jakości zależne są podstawowe wskaźniki makroekonomiczne. Narzędzia służące prowadzeniu polityki pieniężnej realizowanej przez banki centralne w bezpośredni sposób wpływają na sektor bankowy, który ze względu na znaczną kapitałochłonność rynku nieruchomości mieszkaniowych odgrywa kluczową rolę w jego finansowaniu. Występujące na rynku mieszkaniowym zmiany mają także wpływ na pozostałe segmenty gospodarki. Kondycja sektora mieszkaniowego, który finansowany jest w dużej mierze przez sektor bankowy, ma więc kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarczego oraz stabilności systemu finansowego.

Rynek nieruchomości mieszkaniowych i związane z nim kredyty hipoteczne mają znaczący wpływ na całą gospodarkę. Wraz z rozwojem tego sektora wzrasta zatrudnienie w budownictwie oraz branżach pokrewnych. Zwiększona liczba zamówień przekłada się bezpośrednio na wzrost przychodów firm, a tym samym większe wpływy podatkowe do budżetu państwa oraz gmin. Dodatkowo nieruchomości jest w społeczeństwie wyznacznikiem sukcesu, wpływa na wzrost satysfakcji społecznej, co z kolei pozwala stworzyć podstawy do zwiększania konsumpcji indywidualnej. Z tego względu rozwój tego sektora świadczy o ogólnym sukcesie gospodarczym danego państwa (Grocholski, 2016). Rynek nieruchomości mieszkaniowych wpływa więc bezpośrednio na sytuację banków oraz poziom ich płynności, a poprzez zmianę decyzji inwestycyjnych także na rynek kapitałowy (Mączyńska, 2010).

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0001-5883-2940, e-mail: daw.blachowicz@gmail.com.

Celem badawczym pracy jest analiza wpływu polityki monetarnej na rynek nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w latach 2004–2018 oraz ocena zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich skutków polityki pieniężnej na przykładzie polskiego rynku mieszkaniowego. Na podstawie wyników analizy podjęto próbę odpowiedzi na następujące pytania badawcze: (1) jaki wpływ ma obecna polityka monetarna na rozwój rynku mieszkaniowego w Polsce, biorąc pod uwagę liczbę wydawanych zezwoleń na budowę mieszkań?, (2) jakie wskaźniki makroekonomiczne determinują rozwój sektora nieruchomości mieszkaniowych w Polsce? Do badania wykorzystano szeregi czasowe wybranych zmiennych makroekonomicznych, takich jak: stopy procentowe NBP, liczba zezwoleń na budowę mieszkań, średnie miesięczne wynagrodzenie, dynamika wzrostu PKB, stopa bezrobocia rejestrowanego na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego i Narodowego Banku Polskiego oraz corocznych raportów Komisji Nadzoru Finansowego. Główna hipoteza zakłada, że polityka monetarna ma bezpośredni wpływ na trendy występujące na rynku nieruchomości mieszkaniowych poprzez prowadzenie ekspansywnej lub restrykcyjnej polityki pieniężnej.

Artykuł składa się z czterech rozdziałów, oprócz wprowadzenia. Pierwszy z nich przedstawia zadania i narzędzia banku centralnego oraz wpływ rynku mieszkaniowego na gospodarkę państwa. W kolejnym rozdziale określono założenia metodologii badawczej oraz opisano dane wykorzystane do analizy statystycznej. Następnie przedstawiono wyniki analizy na podstawie własnych obliczeń wraz z ich interpretacją oraz wnioskami. W ostatnim rozdziale podsumowano syntetycznie wnioski oraz wskazano implikacje praktyczne.

2. Przegląd literatury

Zadaniem banku centralnego, w szerokim rozumieniu, jest prowadzenie polityki monetarnej państwa. Do podstawowej działalności banku zalicza się m.in. emisję pieniądza (również w formie bezgotówkowej) oraz utrzymywanie stabilnego poziomu cen. W długim okresie banki centralne dążą do osiągnięcia realnej równowagi w gospodarce, która zagwarantuje utrzymywanie inflacji na poziomie określonego celu inflacyjnego, a więc doprowadzi do stabilizacji cen. Cel inflacyjny ustanawiany jest indywidualnie przez poszczególne banki centralne. Jednakże powszechnie wartość ta oscyluje w granicach 2% (w Polsce cel inflacyjny wynosi 2,5+/-1%) (Dz.U. z 2019 r., poz. 1810). Przekroczenie założonego poziomu (czy też przedziału w przypadku Polski) zasadniczo oznacza negatywne skutki dla gospodarki. Jednak w niektórych państwach w związku z występującym kryzysem zadłużenia możliwa jest szybsza redukcja poziomu zadłużenia właśnie poprzez zwiększenie inflacji, a zadłużenie ma zasadniczo charakter nominalny (Grocholski, 2016). Jednym z zadań banku centralnego jest także stabilizacja systemu ban-

kowego, ponieważ gwarantuje ona wzrost zaufania do waluty krajowej i dodatkowo wspiera wzrost gospodarczy.

Prowadzenie przez bank centralny polityki monetarnej polega na realizowaniu szeregu zadań. Jeśli banki komercyjne nie są w stanie realizować swoich zadań z powodu braku odpowiednich zasobów, mogą wystąpić do banku centralnego jako instytucji ostatniej instancji. Jednym z mechanizmów udzielenia pomocy są operacje odkupienia (ang. *repurchase agreements*). Kolejną funkcją w ramach realizacji polityki monetarnej są operacje otwartego rynku. Za ich pomocą regulowana jest ilość pieniądza będąca w obiegu. Poprzez operacje zakupu (ang. *repo*) jest ona zwiększana (wypuszczanie pieniądza na rynek), natomiast poprzez sprzedaż i ponowne odkupienie (ang. *reverse repo lub reverse repurchase agreement*) jest zmniejszana poprzez wycofanie pewnej ilości pieniędzy z rynku. Bank centralny odpowiada również za ustalanie poziomu stóp rezerw obowiązkowych, które obowiązują banki komercyjne. Instrument ten pokazuje, jaka część środków posiadanych przez banki komercyjne (pochodzące z depozytów klientów) musi pozostać na rachunku w banku centralnym. Obniżenie poziomu rezerwy obowiązkowej pozwala na zwiększenie akcji kredytowej, natomiast podwyższenie ją ogranicza. Poziom rezerw obowiązkowych używany jest jako narzędzie długoterminowego kreowania polityki pieniężnej.

Bank centralny pełni także funkcję nadzorczą wobec banków komercyjnych (Rutkowski, 2016). Kontroluje m.in. przestrzeganie przepisów dotyczących wymogów kapitałowych (Tier 1, Tier 2) i wymogów płynnościowych (LCR), co ma zagwarantować wypłacalność i sprawne działanie sektora bankowego oraz inwestycyjnego, także w sytuacjach kryzysowych, w celu uniknięcia pełnej niewypłacalności (Rada Unii Europejskiej, 2019). Funkcje kontrolne mogą być jednak przeniesione do współpracującej instytucji powiązanej (bądź niezależnej) z bankiem centralnym. Sytuacja taka ma miejsce m.in. w Polsce, w której nadzór nad systemem finansowym sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) (Dz.U. z 2020 r., poz. 180).

Do podstawowych zadań realizowanych przez bank centralny należy zaliczyć także obsługę skarbu państwa (w przypadku Polski) i rządu (w szerokim rozumieniu). Rachunki banku centralnego obsługują więc najważniejsze instytucje rządowe. Odpowiada on również za możliwości kredytowe kraju oraz finansuje deficyt finansów publicznych (w sposób bezpośredni lub pośredni). Jest również odpowiedzialny za utrzymywanie (względnie) stabilnego poziomu kursu walutowego (w systemie kursów płynnych), co odbywa się m.in. poprzez skupowanie/sprzedaż walut zagranicznych (interwencje dewizowe). Zadaniem banku centralnego jest ponadto gromadzenie rezerw dewizowych, m.in. złota oraz najważniejszych walut zagranicznych i tzw. walut rezerwowych. Podstawą skutecznej realizacji polityki monetarnej jest jednocześnie spełnianie wszystkich przytoczonych powyżej zadań (Rutkowski, 2016).

Prowadzenie polityki monetarnej jest również oparte na modelu trylematu ekonomicznego. Został opracowany w latach 60. XX w. Głosi, że żaden kraj nie jest w stanie realizować (w długim terminie) wszystkich trzech podstawowych zadań, tj. niezależnej polityki monetarnej, stałych kursów walutowych oraz swobodnego przepływu kapitału. Możliwa jest jednoczesna realizacja dwóch (z trzech) przytoczonych zadań. Ograniczenie się tylko do jednego także powoduje negatywne konsekwencje, czego doświadczyły państwa bałtyckie. Wraz z upadkiem systemu z Bretton Woods, obecnie najczęstszą formą jest realizacja niezależnej polityki monetarnej i swobodnego przepływu kapitału przy jednoczesnym prowadzeniu płynnego kursu walutowego, co ma miejsce również w Polsce. Wśród wyjątków można natomiast wymienić Państwo Środka, czyli Chiny, które skoncentrowały się na niezależnej polityce monetarnej oraz sztywnym kursie walutowym, ograniczając w ten sposób przepływ kapitału (Grocholski, 2016).

W związku z tym, celem strategicznym banku centralnego jest utrzymanie inflacji na stabilnym (niskim) poziomie (Dz.U. z 2019 r., poz. 1810). Do podstawowych instrumentów, które służą bankowi centralnemu do realizacji tych zadań, zalicza się: stopę referencyjną, stopę lombardową, stopę redyskontową oraz stopę depozytową. Ich poziom oznacza cenę za pozyskanie kapitału. W pierwszej kolejności wpływają one na koszt kapitału na rynku pieniężnym (pożyczki międzybankowe oraz instrumenty banku centralnego), następnie oddziałują na oprocentowanie produktów i usług pomiędzy bankami komercyjnymi a przedsiębiorstwami i osobami fizycznymi (m.in. oprocentowanie lokat i kredytów). Obniżenie poziomu stóp procentowych (ekspansywna polityka monetarna) wspiera wzrost akcji kredytowej poprzez spadek kosztów pozyskania kapitału, co stymuluje wzrost gospodarczy. W przypadku podwyższenia stóp procentowych (restrykcyjna polityka monetarna) gospodarka jest stabilizowana przez ograniczenie aktywności kredytowej, co spowodowane jest wzrostem kosztów pozyskania kapitału. Obecnie kluczowa jest stopa referencyjna oraz redyskontowa. Pierwsza z przytoczonych jest poziomem dochodowości bonów pieniężnych banku centralnego, które nabywane są przez banki komercyjne. Jest również podstawą wzoru na maksymalny poziom oprocentowania produktów kredytowych w Polsce. Druga natomiast w bezpośredni sposób wpływa na wolumen kredytów zaciąganych przez banki komercyjne (w banku centralnym), ponieważ oznacza cenę nabywania weksli przez bank centralny (od banków komercyjnych).

Odpowiednie kształtowanie stóp procentowych (m.in. poprzez śledzenie trendów rynkowych oraz „poszukiwanie” naturalnej stopy procentowej) pozwala ograniczyć lub wyeliminować negatywne zjawiska związane z wahaniami stóp procentowych, jakie miałyby miejsce w sytuacji, w której byłaby ona kształtowana za pomocą mechanizmów tylko i wyłącznie rynkowych (Winiarski, 2006). Dzięki działaniom banku centralnego ograniczane jest więc ryzyko kosztowe, co zachęca inwestorów do inwestycji długoterminowych. Do głównych instrumentów prowadzenia polityki monetarnej zalicza się także poziom rezerwy obowią-

kowej oraz operacje otwartego rynku. Rezerwa obowiązkowa jest wymaganym poziomem środków banków komercyjnych na rachunku w banku centralnym. Historycznie miały one zagwarantować wypłacalność środków na żądanie klientów w przypadku zwiększonego zapotrzebowania (tzw. run na banki). Jednak obecnie służą one przede wszystkim codziennym rozliczeniom pomiędzy bankiem komercyjnym a bankiem centralnym. Zwiększenie (lub zmniejszenie) w bezpośredni sposób wpływa na możliwość zwiększenia (zmniejszenia) akcji kredytowej całego sektora. Z kolei operacje otwartego rynku oznaczają sumę transakcji pomiędzy bankiem centralnym a bankami komercyjnymi polegających na sprzedaży oraz kupnie papierów terminowych (krótkoterminowych). Regulują one ilość pieniądza w gospodarce poprzez odpowiednią stymulację akcji kredytowej. W Polsce głównym przedmiotem tych operacji są 7-dniowe bony pieniężne NBP (Kaźmierczak, 2008).

W okresie poziomu niskich stóp procentowych spada chęć lokowania kapitału na lokatach bankowych (oprocentowanie często jest na poziomie poniżej inflacji), co zachęca inwestorów do zakupu akcji lub nieruchomości. W czasie hossy na giełdzie jej stopa zwrotu jest na wyższym poziomie niż w przypadku nieruchomości. Jednak w okresach bessy sytuacja się zmienia. W okresach zawirowań eksponowana jest cecha fizyczna nieruchomości (jest to „namacalne” dobro) oraz ekonomiczny aspekt ochrony przed inflacją. Prowadzenie przez bank centralny łagodnej polityki monetarnej skutkuje więc pojawieniem się na rynku bańki spekulacyjnej. Wzrost wartości nieruchomości nie wynika bowiem wprost z racjonalnych ekonomicznie czynników, a raczej z napływu kapitału spekulacyjnego na skutek niskiego oprocentowania depozytów (Mączyńska, 2010). Warto w tym miejscu przytoczyć sytuację ze Stanów Zjednoczonych, gdzie w latach 2001–2005 sektor nieruchomości odpowiedzialny był za 2/3 wzrostu gospodarczego oraz 4/5 nowego zatrudnienia (Piech, 2007). Rynek nieruchomości mieszkaniowych jest więc nie tylko siłą napędową gospodarki, ale może również prowadzić do znaczących strat w okresie recesji, co wynika z przytoczonego powyżej powiązania z sektorem bankowym (m.in. kredyty hipoteczne), ale również z instrumentów pochodnych opartych na rynku nieruchomości mieszkaniowych, które nabywane są w skali globalnej.

Głównymi cechami charakteryzującymi rynek nieruchomości są wysoka kapitało- i czasochłonność. Skutkiem tego jest zarówno często występująca potrzeba finansowania inwestycji kapitałem obcym, jak i niska elastyczność podaży. Badany rynek nieruchomości mieszkaniowych, choć w okresach dobrej koniunktury wywiera pozytywny wpływ na gospodarkę realną, to jednocześnie (jak pokazuje kryzys rozpoczęty w 2008 r.) może być on źródłem poważnych perturbacji w światowej gospodarce, co wynika z występujących na tym rynku mechanizmów spekulacyjnych. Jednak są one przede wszystkim wynikiem znaczącego powiązania z rynkiem finansowym. Charakteryzująca ten sektor gospodarki cykliczność jest jednocześnie trudna do łagodzenia, ponieważ sektor ten cechuje się małą elastycz-

nością podaży (szczególnie w krótkim terminie). W Polsce równie ważny jest brak odpowiedniej liczby mieszkań (deficyt mieszkaniowy), co wpływa na ograniczanie załamania popytu w przypadku recesji. Często skutkuje to wystąpieniem spekulacji w przypadku ożywienia gospodarczego. Należy jednak zaznaczyć, że występujący w Polsce deficyt mieszkaniowy ma charakter społeczny i wynika z oczekiwania posiadania mieszkania przez każde gospodarstwo domowe.

Na polskim rynku najpowszechniejszą metodą finansowania nieruchomości jest tradycyjny kredyt bankowy. Ma on charakter celowy (w odróżnieniu od pożyczki) oraz udzielany jest na ściśle określony okres, w którym następuje jego systematyczna spłata. Podstawowymi kosztami kredytu bankowego są prowizja, odsetki oraz ubezpieczenie. W przypadku dwóch ostatnich ich wartość w czasie może się zmieniać, szczególnie w przypadku odsetek, które uzależnione są od prowadzonej polityki monetarnej (wysokość stóp procentowych, która wpływa na stawki WIBOR (*Warsaw Interbank Offer Rate*)). Cywilnoprawny charakter tego zobowiązania warunkuje również konieczność udokumentowania sytuacji finansowej oraz postępów wynikających z prac nad inwestycją. Brak realizacji warunków umowy skutkować może jej wypowiedzeniem (Sitek, 2013).

Powiązania występujące pomiędzy rynkiem nieruchomości mieszkaniowych a polityką monetarną i gospodarką realną oraz ich znaczenie dla rozwoju gospodarczego są szeroko opisane w literaturze ekonomicznej. Zauważyć jednak można deficyt syntetycznych analiz dotyczących porównania siły oddziaływania poszczególnych czynników na występujące na badanym rynku trendy. Wypełnienie przedstawionej luki badawczej pozwoli na dokładniejszą interpretację mechanizmów występujących na rynku nieruchomości mieszkaniowych oraz określenie, które poglądy ekonomiczne mają praktyczne odzwierciedlenie na gruncie polskim.

3. Metodologia badawcza

Aby zrealizować cel badawczy, w rozdział tym podjęto próbę kwantyfikacji wpływu (bezpośredniego i pośredniego) polityki monetarnej na kształtowanie się sytuacji na rynku nieruchomości mieszkaniowych w Polsce w latach 2004–2018. Do przeprowadzenia badania wykorzystane zostały dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), takie jak średni wzrost przeciętnego wynagrodzenie w Polsce, stopa bezrobocia zarejestrowanego, wzrost produktu krajowego brutto (PKB) i liczba zezwoleń na budowę mieszkań, także dane Narodowego Banku Polskiego (NBP), takie jak stopa referencyjna i stopa lombardowa. Wybór zmiennych związany jest z przedstawieniem zarówno bezpośredniego wpływu polityki monetarnej (stopy procentowe), jak i pośredniego poprzez oddziaływanie na gospodarkę realną. Dodatkowo wybrane wskaźniki w literaturze ekonomicznej przedstawiane są jako kluczowe dla polityki monetarnej lub gospodarki realnej. Wykorzystana w części empirycznej symbolika oraz przedstawiona w tabeli 1 oznacza:

- Y (zmienna objaśniana) – wydane zezwolenia na budowę mieszkań w tys. sztuk,
- X_1 – dynamika przeciętnego wynagrodzenia w Polsce wyrażona w %,
- X_2 – stopa referencyjna NBP na koniec danego roku kalendarzowego,
- X_3 – dynamika wzrostu Polskiego PKB w %,
- X_4 – stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce na koniec danego roku kalendarzowego.

Tabela 1. Wartości zmiennych objaśniających oraz zmiennej objaśnianej

Lata	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2004	114,9	0,7	6,5	5,1	19,0
2005	123,9	1,8	4,5	3,5	17,6
2006	169,9	4,0	4	6,2	14,8
2007	249,4	5,5	5	7	11,2
2008	232,6	5,9	5	4,2	9,5
2009	178,8	2,0	3,5	2,8	12,1
2010	175,0	1,4	3,5	3,6	12,4
2011	184,1	1,4	4,5	5	12,5
2012	165,3	0,1	4,25	1,6	13,4
2013	138,8	2,8	2,5	1,4	13,4
2014	156,9	3,2	2	3,3	11,4
2015	188,8	4,5	1,5	3,8	9,7
2016	211,5	4,3	1,5	3,1	8,2
2017	250,9	3,7	1,5	4,9	6,6
2018	257,6	5,4	1,5	5,3	5,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2020), GUS (2010).

W tabeli 1 przedstawiono wartości zmiennych objaśniających oraz zmiennej objaśnianej dla poszczególnych lat (obserwacji). Wartość zmiennej objaśnianej (Y) w badanym okresie wynosiła od 114,9 tys. (2004) do 257,6 tys. (2018). W przypadku zmiennej objaśniającej X_1 jej poziom wahał się od 0,1% (2012) do 5,9% (2008). Dla X_2 przedział przyjmowanych wartości wynosi od 6,5 pkt. (2004) do 1,5 pkt. (2015–2018). Z kolei X_3 przyjmuje wartości od 6,2% (2006) do 1,4% (2013). Ostatnia z przytoczonych zmiennych objaśniających (X_4) wykazywała wartości w przedziale od 19,0% (2004) do 5,8% (2018).

Do badania wykorzystano model regresji wielu zmiennych, metodę Hellwiga (w celu optymalnego doboru zmiennych objaśniających), korelację, test t -Studenta (zweryfikowanie istotności statystycznej zmiennych objaśniających), uogólniony test Walda (weryfikacja istotności zbioru zmiennych) oraz test Shapiro-Wilka (w celu weryfikacji normalności rozkładu). Przedstawiony model dotyczy wyjaśnienia zależności występującej na rynku nieruchomości mieszkaniowych w la-

tach 2004–2018. W trakcie analizy przyjęto założenie *ceteris paribus*, co oznacza, że wpływ zmiennej objaśniającej na zmienną objaśnianą odbywa się przy niezmiennych parametrach pozostałych zmiennych objaśniających.

Wybór liczby zezwoleń wydanych na budowę mieszkań jako zmienną objaśnianą motywowany był faktem występowania najmniejszego opóźnienia czasowego w przypadku wystąpienia w gospodarce zmian wpływających na proces podejmowania decyzji o budowie mieszkań (takich jak zmiana poziomu stopy procentowej czy zmiana poziomu bezrobocia) względem pozostałych zmiennych przytaczanych w pracy (tj. liczby mieszkań oddanych do użytku). Jest to bezpośrednio związane z wysoką czasochłonnością procesu budowy tego typu dóbr. W przypadku zmiennych objaśniających wybór zmiennych X_2 motywowany był przede wszystkim potrzebą oceny wpływu podstawowych instrumentów polityki pieniężnej na rynek nieruchomości mieszkaniowych. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że stopa lombardowa (związana z oprocentowaniem depozytów) wykazała się zbyt małą istotnością statystyczną, aby mogła zostać zaimplementowana do dalszych prac. Z kolei zmienne X_1 , X_3 oraz X_4 prezentują najbardziej fundamentalne wskaźniki makroekonomiczne, na które wpływ ma polityka pieniężna. Istotnym aspektem przy wyborze tych zmiennych był również fakt wysokiej kapitałochłonności sektora mieszkaniowego, co determinuje konieczność wzięcia pod uwagę w analizie dynamiki wynagrodzenia oraz stopy bezrobocia, ponieważ obydwie zmienne bezpośrednio wpływają m.in. na zdolności finansowe społeczeństwa (np. zdolność kredytowa). Jednocześnie należy podkreślić, że liczba zmiennych, które mają (lub potencjalnie mogą mieć) wpływ na rynek mieszkaniowy (i mogłyby zostać wykorzystane w modelu) jest zdecydowanie większa i dotyczy również aspektów społecznych (np. liczba zawartych małżeństw, średnia liczba członków rodziny gospodarstwa domowego).

4. Wyniki analizy

Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 1 wyznaczona została postać ogólna modelu regresji: $Y_t = \alpha_0 + \alpha X_{1t} + \alpha X_{2t} + \alpha X_{3t} + \alpha X_{4t} + \varepsilon$. Należy jednak zaznaczyć, że przedstawiony powyżej model miałaby ostateczne zastosowanie tylko w przypadku przyjęcia wszystkich przedstawionych we wprowadzeniu zmiennych objaśniających. Tabela 2 przedstawia wyniki obliczeń współczynnika zmienności. Wszystkie wykorzystane do modelu zmienne mają zadowalający stopień zmienności, tzn. wskaźnik V_i (zmiennych objaśniających) $> 10\%$, co pozwala na ich zastosowanie do dalszej oceny (zmienne nie są quasi-stałe).

W celu otrzymania optymalnego doboru predyktant zastosowana została metoda Hellwiga w celu przeprowadzenia ich optymalizacji (Hellwig, 1968). Przy czterech zmiennych objaśniających liczba możliwych kombinacji doboru poszczególnych zmiennych wynosi 15 (według wzoru: $2^n - 1$, gdzie n oznacza liczbę zmiennych).

Tabela 2. Parametry statystyki opisowej zmiennych objaśniających i zmiennej objaśnianej

Parametry	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Średnia	186,6	3,1	3,4	4,1	11,8
Odchylenie Standardowe	45,54	1,83	1,59	1,56	3,65
V _i	24,41%	58,85%	46,58%	38,59%	30,85%

Źródło: opracowanie własne.

Dla optymalnego doboru zmiennych objaśniających wyznaczone zostały indywidualne pojemności nośników informacji według wzoru:

$$h_{kj} = \frac{r_j^2}{1 + \sum_{l=1, l \neq j}^{mk} |r_{lj}|}, j = 1, 2, \dots, m_k, k_{kj} \in [0, 1],$$

gdzie:

k – numer kombinacji,

m_k – liczba zmiennych w k -tej kombinacji,

j – numer zmiennej w rozpatrywanej kombinacji,

r_j – współczynnik korelacji potencjalnej zmiennej objaśniającej o numerze j ze zmienną objaśnianą (element wektora R_0),

r_{ij} – współczynnik korelacji między i -tą i j -tą potencjalną zmienną objaśniającą (element macierzy R).

Następnie pojemności integralne kombinacji nośników informacji, według wzoru:

$$H_k = \sum_{j=1}^{m_k} h_{kj}, k = 1, 2, \dots, 2^m - 1, H_k \in [0, 1],$$

gdzie:

k – numer kombinacji,

m_k – liczba zmiennych w k -tej kombinacji,

j – numer zmiennej w rozpatrywanej kombinacji.

W tabeli 3 przedstawione zostały wyniki wykonanych obliczeń metody Helwiga. Na jej podstawie został wyciągnięty wniosek, że optymalnym zbiorem zmiennych objaśniających jest kombinacja C10 = {X₃, X₄}, na podstawie którego zbudowany zostałby model: $Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_3 + \alpha_2 X_4 + \varepsilon$, natomiast w przypadku kombinacji jednoelementowych najlepszym rozwiązaniem jest zbiór C4 = {X₄}, którego otrzymany model ma postać: $Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_4 + \varepsilon$. Na podstawie otrzymanych wyników możliwe jest sformułowanie wniosku, że największym wpływem na liczbę wydanych zezwoleń na budowę mieszkań cechuje się stopa bezrobocia rejestrowanego w Polsce (zmienna X₄).

Zgodnie z przeprowadzonymi obliczeniami w dalszej części pracy (do skonstruowania modelu) zostanie wykorzystana kombinacja o najwyższej wartości inte-

gralnego H_j , czyli zmienna Y będzie objaśniana za pomocą dynamiki zmian PKB (X_3) oraz stopy bezrobocia (X_4). Warto również zaznaczyć, że otrzymane wyniki dotyczące stopy referencyjnej (X_2) wyraźnie wskazują na ograniczony wpływ tego instrumentu polityki pieniężnej na kształtowanie się zmiennej objaśnianej Y .

Tabela 3. Integralne H_j wskaźników pojemności informacyjnej

Kombinacja	Zmienne	H_j
C10	X_3, X_4	0,889
C13	X_1, X_3, X_4	0,825
C7	X_1, X_4	0,787
C4	X_4	0,766
C15	X_1, X_2, X_3, X_4	0,697
C12	X_1, X_2, X_4	0,652
C14	X_2, X_3, X_4	0,638
C1	X_1	0,543
C9	X_2, X_4	0,522
C6	X_1, X_3	0,513
C11	X_1, X_2, X_3	0,499
C5	X_1, X_2	0,496
C8	X_2, X_3	0,266
C3	X_3	0,202
C2	X_2	0,136

Źródło: opracowanie własne.

W celu analizy statystycznego wpływu wybranych zmiennych (objaśniających) na badane zjawisko (zmienna Y) skonstruowany został model regresji wielorakiej. Postać ogólna tego modelu prezentuje się następująco: $Y = \alpha_0 + \alpha_1 X_3 + \alpha_2 X_4 + \varepsilon$. Symbolika oraz wartości zmiennych pozostały bez zmian (por. tab. 4).

Tabela 4. Wyniki estymacji parametrów równania regresji wielu zmiennych

	Współczynniki	Błąd standardowy	Wartość P (istotność)
Przecięcie	266,63	18,01	4,50106E-09
X_3	10,91	2,60	0,001230102
X_4	-10,50	1,11	6,67105E-07

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony model cechuje się R^2 na poziomie 0,905, co oznacza, że badane zjawisko jest wyjaśnione przez model w 90,5% przy zastosowanym, dopuszczalnym błędzie $\alpha = 0,05$. Istotność zmiennych objaśniających (użytych do modelu) X_3 , X_4 kształtuje się poniżej 0,05, co potwierdza, że są one dla modelu statystycznie istot-

ne. Oszacowany model (po zastosowaniu współczynników) kształtuje się w następujący sposób: $Y_t = 266,63 + 10,91X_{3t} - 10,50X_{4t} + \varepsilon$.

Wartości współczynników wyznaczone w modelu określają wpływ poszczególnej zmiennej na wartość Y (zmienna objaśniania) przy założeniu niezmienności pozostałych zmiennych objaśniających (*ceteris paribus*). Interpretacja poszczególnych współczynników jest następująca:

- Wzrost X_3 o 1 jednostkę spowoduje wzrost Y o 10,91 jednostki, czyli jeśli tempo wzrostu PKB wzrośnie o 1 pkt. procentowy, to liczba wydanych zezwoleń na budowę wrośnie o 10,91 tys., przy założeniu niezmienności stopy bezrobocia rejestrowanego.
- Wzrost X_4 o 1 jednostkę spowoduje spadek Y o 10,50 jednostki, czyli jeśli stopa bezrobocia rejestrowanego wzrośnie o 1 pkt. procentowy, to liczba wydanych zezwoleń na budowę spadnie o 10,50 tys., przy założeniu niezmienności wzrostu PKB.

Tabela 5. Przewidywane Y_t oraz składniki resztowe modelu

Rok	Y	Y_t	Składniki resztowe
2004	114,9	122,8	-7,92
2005	123,9	120,1	3,84
2006	169,9	178,9	-9,01
2007	249,4	225,4	23,98
2008	232,6	212,7	19,88
2009	178,8	170,2	8,64
2010	175,0	175,7	-0,74
2011	184,1	190,0	-5,86
2012	165,3	143,4	21,88
2013	138,8	141,2	-2,44
2014	156,9	183,0	-26,06
2015	188,8	206,3	-17,46
2016	211,5	214,4	-2,87
2017	250,9	250,8	0,10
2018	257,6	263,6	-5,96

Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym etapem analizy jest weryfikacja prawidłowości (w sensie statystycznym) przedstawionego modelu. Na pierwszym etapie zweryfikowana została istotność zmiennych objaśniających za pomocą testu t -Studenta (Durka, 2003). W celu jego

wykonania dla zmiennej X_3 przyjęta została hipoteza zerowa $H_0: \alpha_1=0$, która oznacza, że zmienna X_3 jest nieistotna statystycznie dla modelu, oraz hipoteza alternatywna $H_1: \alpha_2 \neq 0$, co oznacza, że zmienna X_3 wywiera istotny statystycznie wpływ na zmienną objaśnianą. Wartość statystyki t dana jest wzorem:

$$t = \frac{|a_i|}{s(a_i)},$$

przy liczbie stopni swobody równej 12. Dla zmiennej X_3 statystyka $t = 4,20$. Zgodnie z tablicą rozkładu t -Studenta wartość t^* (dla $\alpha = 0,05$ i $r = 12$) wynosi 2,1788. Na podstawie przedstawionych obliczeń stwierdzono, że $t > t^*$, co przekłada się na odrzucenie hipotezy zerowej (H_0) na rzecz hipotezy alternatywnej (H_1). Oznacza to, że zmienna X_3 ma statystycznie istotny wpływ na zmienną objaśnianą Y , czyli jest istotna dla rozpatrywanego modelu. Prawdopodobieństwo popełnienia błędu, polegającego na podjęciu błędnej decyzji weryfikacyjnej, wynosi $\alpha = 0,05$.

W przypadku zmiennej X_4 przyjęto hipotezę zerową $H_0: \alpha_1 = 0$, która oznacza, że zmienna X_4 jest nieistotna statystycznie dla modelu, oraz hipotezę alternatywną $H_1: \alpha_2 \neq 0$, co oznacza, że zmienna X_4 wywiera istotny statystycznie wpływ na zmienną objaśnianą. Dla zmiennej X_4 statystyka $t = 9,44$. Zgodnie z tablicą rozkładu t -Studenta wartość t^* (dla $\alpha = 0,05$ i $r = 12$) wynosi 2,1788. Na podstawie przedstawionych obliczeń stwierdzono, że $t > t^*$, odrzucono więc hipotezę zerową (H_0) na rzecz hipotezy alternatywnej (H_1). Oznacza to, że zmienna X_4 ma statystycznie istotny wpływ na zmienną objaśnianą Y , czyli jest istotna dla rozpatrywanego modelu. Model został więc zweryfikowany pozytywnie.

Następnie zweryfikowana została istotność podzbioru zmiennych objaśniających modelu przy wykorzystaniu uogólnionego testu Walda (Durka, 2003). W teście tym hipoteza zerowa $H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = 0$ oznacza, że wszystkie zmienne są statystycznie nieistotne. Hipoteza alternatywna $H_1 \neq 0$ oznacza, że istnieje istotna zmienna X_i (jakakolwiek zmienna). Dla weryfikacji hipotezy obliczona została statystyka F zgodnie ze wzorem:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \times \frac{n - (k + 1)}{k},$$

gdzie:

R^2 – dopasowanie modelu do obserwacji,

n – liczba obserwacji,

k – liczba zmiennych.

Wynik obliczeń (na podstawie powyższego wzoru) wyniósł 57,16. Zgodnie z tablicą Fischera-Snedecora wartość krytyczna (F^*) dla poziomu istotności $\alpha = 0,05$ oraz $r_1 = 2$ i $r_2 = 13$, wynosi 3,806 ($F^* = 3,806$). Na podstawie przytoczonych obliczeń stwierdzono, że $F > F^*$, co oznacza, że należy odrzucić hipotezę zerową H_0 na korzyść hipotezy alternatywnej H_1 . Istnieje taka zmienna objaśniająca X_i , która ma statystycznie istotny wpływ na zmienną objaśnianą Y .

Prawdopodobieństwo popełnienia błędu polegające na podjęciu błędnej decyzji weryfikacyjnej wynosi 5% ($\alpha = 0,05$). Model został więc zweryfikowany pozytywnie.

Kolejnym etapem weryfikacji jest przeprowadzenie testu normalności rozkładu danych, do którego wykorzystany został test Shapiro-Wilka (Shapiro, Wilk, 1965). Statystyka testowa dla testu Shapiro-Wilka jest obliczana według wzoru:

$$W = \frac{S_i a_i(n)(X_{n-i+1} - X_i)^2}{\sum_{j=1}^n (X_j - \bar{X})^2},$$

gdzie:

$a_i(n)$ – stała, współczynnik Shapiro-Wilka,

$X_{n-i+1} - X_i$ – różnica pomiędzy skrajnymi obserwacjami,

j – kolejne obserwacje w próbie,

i – kolejne różnice między skrajnymi obserwacjami,

\bar{X} – średnia.

W teście przyjęta została hipoteza zerowa (H_0): Rozkład odchyłeń losowych modelu jest normalny oraz hipoteza alternatywna (H_1): Rozkład odchyłeń losowych modelu nie jest normalny. Wynik testu (W) wyniósł 0,947, natomiast wartość krytyczna (W^*) dla testu Szapiro-Wilka (przy liczbie obserwacji wynoszącej 15 oraz $\alpha = 0,05$) wynosi 0,881. Wynika z tego, że $W \geq W^*$, co oznacza, że nie ma podstaw, by odrzucić hipotezę zerową (H_0), która zakłada, że rozkład odchyłeń losowych modelu jest normalny. Prawdopodobieństwo popełnienia błędu polegające na podjęciu błędnej decyzji weryfikacyjnej wynosi 5%. Model zweryfikowany został więc pozytywnie.

Dane pozyskane z przeprowadzonych weryfikacji (tj. test t -Studenta, uogólniony test Walda, test Shapiro-Wilka) pozwalają na sformułowanie wniosku, że przedstawiony model jest poprawny w sensie statystycznym. Możliwe jest więc formułowanie wniosków na podstawie uzyskanych (z modelu) danych. Do najważniejszych wniosków płynących z modelu należą:

- Sytuacja na rynku nieruchomości jest zależna w większym stopniu od pośrednich skutków prowadzenia polityki monetarnej, przejawiających się wspieraniem gospodarki realnej (w tym m.in. zwalczaniem bezrobocia).
- Na kondycję rynku mieszkaniowego w największym stopniu wpływa poziom bezrobocia zarejestrowanego w kraju oraz dynamika wzrostu produktu krajowego brutto.
- Tendencje kształtujące się na rynku mieszkaniowym w największym stopniu wyjaśniane są przez poziom bezrobocia (wśród przytoczonych zmiennych objaśniających).
- Stopa referencyjna NBP oraz WIBOR 3M są ze sobą silnie skorelowane, jednak ich bezpośredni wpływ nie jest kluczowy w kształtowaniu podaży na rynku nieruchomości mieszkaniowych.

- Obniżenie poziomu stóp procentowych nie jest tożsamy ze zwiększeniem podaży mieszkań, jednak prowadzenie ekspansywnej polityki monetarnej wspiera wzrost gospodarczy oraz spadek bezrobocia, które finalnie wzmagają popyt i prowadzą do wzrostu podaży na rynku mieszkaniowym.
- Na liczbę wydanych zezwoleń na budowę nie mają (w sensie statystycznej istotności) wpływu inflacja oraz poziom stopy lombardowej NBP. Jest to szczególnie ważne ze względu na przedstawiane w literaturze ekonomicznej zjawisko bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych, która była jedną z przyczyn kryzysu finansowego. Postrzeganie nieruchomości jako alternatywnej inwestycji występuje na rynku, jednak nie determinuje to trendów występujących na nim.

5. Podsumowanie

Przedmiotem pracy była weryfikacja hipotezy o bezpośrednim wpływie polityki monetarnej na rynek mieszkaniowy. W ramach przeprowadzonej oceny wykazany został wpływ prowadzenia polityki monetarnej na rynek nieruchomości mieszkaniowych poprzez pośrednie efekty prowadzenia polityki pieniężnej. Przedstawione zostały zasady, główne cele i narzędzia prowadzenia polityki monetarnej oraz wpływ rynku nieruchomości na gospodarkę.

W literaturze ekonomicznej dominuje pogląd o prowadzeniu zbyt luźnej polityki monetarnej, co stanowiło dodatkowy bodziec stymulacyjny do wzrostów na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Potwierdzają to m.in. badania Goczka i Partyki (2017) z Uniwersytetu Warszawskiego. Z kolei Jarociński i Smets (2008) z Europejskiego Banku Centralnego wskazują, że prowadzona na początku wieku przez FED nadmiernie ekspansywna polityka monetarna była jedną z przyczyn wystąpienia bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. Podobny pogląd został przedstawiony również przez innych naukowców (Goodhart, Hormann, 2008). Wnioski płynące z przeprowadzonych badań są zasadniczo zbieżne z literaturą ekonomiczną. Wskazują, że największą moc oddziaływania (na gruncie polskim) mają jednak efekty pośrednie (a nie sam wzrost akcji kredytowej), co związane jest m.in. z deficytem mieszkań w Polsce.

Oddziaływanie polityki monetarnej na rynek nieruchomości mieszkaniowych jest wielokierunkowe, co powoduje trudności w bezpośrednim przedstawieniu efektów jej wpływu. Przytoczona trudność wynika z rodzaju realizowanych przez bank centralny zadań oraz dostępnych instrumentów polityki pieniężnej. Obecnie do podstawowych zadań realizowanych przez banki centralne (także w Polsce) zaliczyć należy m.in. utrzymanie wartości waluty krajowej, wspieranie wzrostu zatrudnienia czy też rozwoju gospodarczego. Jednakże głównym punktem realizowanej polityki monetarnej pozostaje osiągnięcie celu inflacyjnego. Dlatego też wpływ polityki pieniężnej na rynek mieszkaniowy rozpatrywany jest zarówno

w kontekście bezpośrednim (m.in. stopy procentowe), jak i pośrednim (m.in. stopa bezrobocia).

Przeprowadzone badania pokazują, że polityka monetarna (w rozumieniu bezpośrednim) nie jest głównym elementem kształtowania się dynamiki wydawanych zezwoleń na budowę mieszkań. Zgodnie z przedstawionymi w pracy danymi, okresy największych wzrostów w skali r/r odbywały się w okresach wysokich stóp procentowych (względem lat późniejszych), a w okresach obniżania stóp procentowych rynek mieszkaniowy przejawiał się spadkiem dynamiki. Najważniejszymi czynnikami determinującymi popyt indywidualny na rynku mieszkaniowym jest stopa bezrobocia oraz dynamika wzrostu PKB. Zgodnie z przedstawionym modelem wśród czynników, których znaczenie jest statystycznie nieistotne, wymienić można m.in. poziom stopy lombardowej. Należy jednak zaznaczyć, że choć oprocentowanie depozytów nie wpływa (statystycznie) na popyt, to jednak, szczególnie w ostatnich latach, zauważyć można wyraźnie wzrostowy trend zainteresowania mieszkaniami jako inwestycją na wynajem lub do dalszej odsprzedaży (mechanizmy spekulacyjne).

Choć konwencjonalne instrumenty polityki monetarnej nie wpływają bezpośrednio na kształtowanie się popytu na rynku nieruchomości mieszkaniowych, to oddziałują one na sektor kredytów hipotecznych. Spadek poziomu stopy referencyjnej (od którego zależna jest stawka WIBOR 3M) determinuje wysokość rat (koszt) kredytu hipotecznego, co przekłada się na wzrost zainteresowania tego typu produktem (finansowanie kapitałem obcym zamiast kapitałem własnym). Mechanizm ten poza zaletami, takimi jak umożliwienie finansowania dla mniej zamożnej części społeczeństwa, ma jednak znaczące ograniczenie w postaci zakupu (za pomocą taniego kredytu) nieruchomości w celu odsprzedaży/wynajmu. Niezbędny jest więc odpowiedni poziom regulacji prawnych, który nie tyle likwiduje to zjawisko, ile zapewnia większe możliwości regulowania zobowiązań w przypadku wystąpienia recesji. Do najważniejszych regulacji (wprowadzonych po 2008 r.) zaliczyć więc można wymagany wkład własny w wysokości 10% (rekomendacja S) oraz zmianę oceny zdolności kredytowej (rekomendacja T). Z perspektywy sektora bankowego, w szczególności jego stabilności i struktury portfela kredytowego, krajowy poziom stóp procentowych jest ważnym czynnikiem determinującym zainteresowanie kredytami hipotecznymi indeksowanymi w walutach obcych. Zdecydowanie wyższy poziom stóp procentowych w Polsce (względem m.in. Szwajcarii) skutkował zwiększonym zainteresowaniem kredytami w walutach obcych, co w połączeniu z zjawiskiem *misselingu* doprowadziło m.in. do problemu kredytów frankowych. Ostatecznie Komisja Nadzoru Finansowego wprowadziła regulację, zgodnie z którą kredyty hipoteczne mogą być udzielane jedynie w walucie, w której dana osoba zarabia (rekomendacja S).

Podstawowym problemem w prowadzeniu oceny wpływu polityki monetarnej na rynek nieruchomości mieszkaniowych jest znaczące opóźnienie czasowe oddziaływania konkretnych mechanizmów na analizowany rynek nieruchomości.

Wysoka czasochłonność, a więc opóźnienia czasowe zarówno produkcji, jak i sprzedaży, powoduje trudności w odpowiedniej interpretacji wskaźników, co może w pewnym stopniu zaburzać końcowe wnioski.

Wyniki uzyskane na podstawie przeprowadzonych badań przyczynią się do lepszej interpretacji wpływu polityki pieniężnej na analizowany rynek gospodarki realnej. Na gruncie przeprowadzonej analizy statystycznej oraz otrzymanych za jej pomocą wyników możliwe jest dalsze badanie wpływu poszczególnych zmiennych na rynek nieruchomości mieszkaniowych. Jednym z potencjalnych obszarów do dalszych badań jest wpływ rządowych programów mieszkaniowych na dynamikę kredytów hipotecznych sektora bankowego oraz podaży mieszkań spełniających warunki dotacji rządowych w danym okresie.

Literatura

- Durka J. (2003). *Wstęp do współczesnej statystyki*. Warszawa: Wydawnictwo Adamantan.
- Goczek Ł., Partyka K. (2017). *Polityka pieniężna i ceny nieruchomości w krajach OECD w modelu losowych współczynników*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Goodhart C., Hofmann B. (2008). House prices, money, credit and the macroeconomy. European Central Bank, *Working Paper Series*, No. 888.
- Grocholski Z. (2016). *Banki i rynki finansowe. Od zaufania publicznego do kasy-na?* Warszawa: Wydawnictwo Poltext.
- GUS (2010). Roczne wskaźniki makroekonomiczne. Pobrano z: <https://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne/> (data dostępu: 22.05.2020).
- Hellwig Z. (1968). Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr. *Przegląd Statystyczny*, z. 4, s. 307–326.
- Jarociński M., Smets F. (2008). House prices and the stance of monetary policy. European Central Bank, *Working Paper Series*, No. 891.
- Kaźmierczak A. (2008). *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Mączyńska E. (2010). *Nieruchomości jako wyznacznik trendów rozwoju regionalnego i globalnego*. Warszawa: Mazowieckie Biurko Planowania Regionalnego w Warszawie.
- NBP (2020). *Podstawowe stopy procentowe NBP*. Narodowy Bank Polski. Pobrano z: <https://www.nbp.pl/home.aspx?f=/dzienne/stopy.htm> (data dostępu: 22.05.2020).
- Piech K. (2007). Amerykański kryzys. *Gazeta Bankowa*, nr 35.
- Rada Unii Europejskiej (2019). Wymogi kapitałowe wobec sektora bankowego. Pobrano z: <https://www.consilium.europa.eu/pl/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/> (data dostępu: 21.05.2020).

- Rutkowski W. (2016). *Bank centralny i polityka pieniężna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Shapiro S., Wilk M. (1965). *An analysis of variance test for normality*. Oxford: Oxford University Press.
- Sitek M. (2013). *Bankowość hipoteczna i rynek nieruchomości*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 o nadzorze nad rynkiem finansowym (Dz.U. z 2020 r., poz. 180).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. z 2019 r., poz. 1810).
- Winiarski B. (2006). *Polityka gospodarcza*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Rozdział 7

Decyzje cenowe elementem bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa

Henryk Wnorowski¹

1. Wprowadzenie

W niniejszym opracowaniu przyjęto założenie, że celem głównym, do którego dążymy, jest dobrobyt ogólnonarodowy. To założenie stanowi punkt wyjścia do dalszych rozważań. Dążenie do dobrobytu wynika z naturalnej skłonności człowieka do zaspokajania potrzeb na jak najwyższym poziomie. W tym celu uruchamia on działalność gospodarczą – zakłada i prowadzi przedsiębiorstwo lub biznes, tzn. przeprowadza aktywa do wyższej wyceny. Robienie biznesu jest w zasadzie proste. Należy znaleźć jakieś aktywa i przeprowadzić je do wyższej wyceny. Nie chodzi tutaj jednak o wycenę w sensie umieszczenia danego produktu w cenniku, a o wycenę w sensie doprowadzenia do zawarcia transakcji, czyli ustalenia ceny, którą inny uczestnik procesu gospodarczego zaakceptuje swoimi pieniędzmi. W takim rozumieniu działalność gospodarcza sprowadza się w jakimś sensie także do podejmowania decyzji cenowych.

Stąd celem niniejszego opracowania jest pokazanie, w jaki sposób decyzje cenowe determinują bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa rozumiane jako zdolność do sprawnego funkcjonowania w aktualnej sytuacji konkurencyjnej. Wysokość przychodów uzyskanych ze sprzedaży produktu lub usługi zależy nie tylko od wolumenu, ale również od właściwej i skutecznej polityki cenowej. To cena stanowi nieodzowny element każdej transakcji kupna-sprzedaży. W związku z tym jej poziom jest istotny dla wszystkich uczestników rynku. Hipotezę główną niniejszego opracowania sformułowano więc jako stwierdzenie, że ceny nie są obojętne dla kreatorów i uczestników współczesnych procesów biznesowych. Dotyczą one w sposób istotny każdego uczestnika procesu gospodarczego i każdy z tych

¹ Uniwersytet w Białymstoku, ORCID: 0000-0002-8083-2883, e-mail: h.wnorowski@uwb.edu.pl.

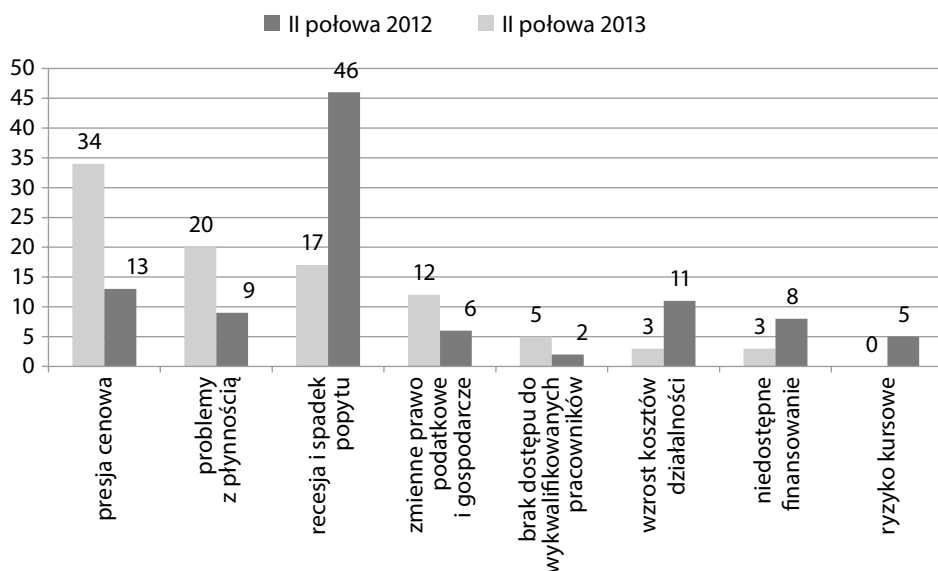
uczestników ma wobec nich określone oczekiwania. Rynkowy mechanizm kształtowania cen działa samoczynnie jedynie w teorii. W praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw ustalanie cen na produkty własne bądź usługi jest przedmiotem świadomych (celowych), wielostronnie warunkowanych decyzji menedżerskich. Dlatego dodatkowym celem opracowania są rekomendacje skutecznych ścieżek dochodzenia do takich właśnie – gwarantujących bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa – cen. Cele badawcze zrealizowano w oparciu o metodę krytycznej analizy piśmiennictwa oraz metodę syntezy dostępnej literatury.

W pierwszej kolejności przedstawiona zostanie rola i znaczenie decyzji cenowych w przedsiębiorstwie, uwzględniając czynniki ryzyka dla biznesu w Polsce oraz konkurencję cenową w Polsce i na świecie. Następnie analiza badawcza obejmuje wskazanie celów i uwarunkowań decyzji cenowych, a także metody kształtowania cen. W rozdziale końcowym podsumowane zostaną najważniejsze wnioski oraz implikacje dla przedsiębiorstw.

2. Waga decyzji cenowych w przedsiębiorstwie

Poziom cen ma bezpośredni wpływ na wyniki działalności przedsiębiorstwa. Jego znaczenie znajduje godne odzwierciedlenie zarówno w teorii, jak i w praktyce. Przykładowo u Hayeka ceny stanowią, obok pragnień i prywatnych celów, ważny element procesu konkurencyjnego, który decyduje o planach i działaniach jednostek. Ceny są w nim obiektywnym składnikiem decyzyjnym, gdzie słowo obiek-

Rysunek 1. Czynniki ryzyka dla biznesu w Polsce



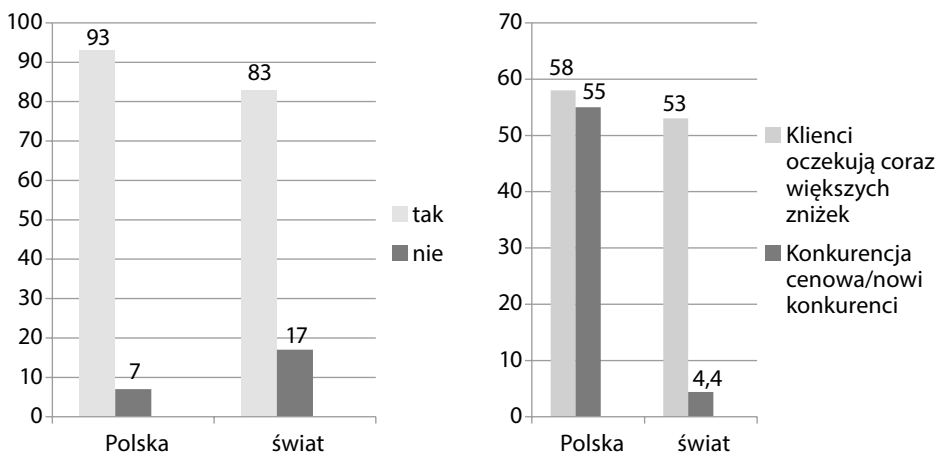
Źródło: Mróz (2014).

tywny oznacza, że cena rynkowa jest sygnałem danym wszystkim bez wyjątku uczestnikom rynku i stanowi czynnik egzogeniczny dla przewidywań podmiotów. Wszyscy ludzie planują i podejmują działania w oparciu o te same ceny, które ukształtowały się na rynku i dostarczają zobiektywowanej wiedzy o warunkach, jakie na nim występują. Ponadto plany i działania jednostek wynikają także z czynników indywidualnych, a więc subiektywnych – niepowtarzalnej wiedzy, którą dysponują, potrzeb, pragnień, które zgłaszają na rynku, celów, jakie chcą osiągnąć, ocen użyteczności, jakie przykładają do poszczególnych dóbr (Kostro, 2001, s. 134). Na początku drugiej dekady XXI w. polscy przedsiębiorcy oceniali, że presja cenowa jest jednym i najistotniejszych czynników ryzyka biznesowego w naszym kraju (por. rys. 1).

Opinie pokazane na rysunku 1 nie powinny dziwić. Wysoka cena produktu zniechęca dużą część rynku, natomiast niska zachęca duże grupy nabywców do kupowania więcej. Powoduje to, że wysokie ceny ograniczają potencjalny rynek dla produktów, natomiast niskie ceny rynek ten zwiększają. Ilość każdego towaru, który jest produkowany i sprzedawany, oraz cena, po jakiej jest sprzedawany, są determinowane głównie przez warunki na danym rynku produktowym, przez określenie minimum jakościowego zróżnicowania między konkurencyjnymi markami.

Menedżerowie dobrze wiedzą, że ceny mają duży wpływ na zysk. W stabilnych czasach rzadko je jednak zmieniają z kilku powodów. Często nie mają ani merytorycznego przygotowania, ani doświadczenia w polityce cenowej i po prostu boją się, że nagle, i do tego z własnej inicjatywy, pogorszą sytuację finansową swojej organizacji. Trzeba przyznać, że ich obawy są często uzasadnione (Zinoecker, Gorzeń, Kraus, 2009, s. 15).

Rysunek 2. Konkurencja cenowa w Polsce i na świecie (w %)



Źródło: Simon-Kucher & Partners (2013).

Na początku 2013 r. ponad dziewięć na dziesięć polskich firm oceniało, że w ich branży trwała walka na coraz niższe ceny. Więcej niż połowa (54%) przyznawała, że same są w nią zaangażowane, chociaż zazwyczaj o jej wszczenie obwiniali konkurentów (Simon-Kucher & Partner, 2013). Odpowiedzi dotyczące pytania, czy w ostatnim czasie doświadczyłeś większej presji cenowej, przedstawiono na rysunku 2.

Jakikolwiek inny wpływ konkurencja miałaby na ustalanie cen, to należy podkreślić, że w każdym wypadku usuwa ona dwa najbardziej szkodliwe społecznie efekty działania monopolu. Ani niszczenie części dostępnej ilości towaru, ani niszczenie środków produkcji tego dobra, w warunkach działania konkurencji po stronie podażowej, nie leży w interesie konkurujących sprzedawców, a zatem postępująca eksploatacja różnych grup społecznych staje się niemożliwa. W opinii Carla Mengera (Menger, 2013, s. 102) konkurencja niesie ze sobą jeszcze jeden, znacznie ważniejszy skutek dla działania gospodarki. Chodzi tu o wzrost dostępnej konsumentom ilości uprzednio zmonopolizowanego dobra. Monopol zazwyczaj powoduje, że tylko część dobra – posiadanego przez monopolistę – przeznaczona zostaje na sprzedaż oraz jedynie fragment środków produkcji wykorzystywany jest do jego wytworzenia. W warunkach prawdziwej konkurencji te złe praktyki kończą się natychmiast.

Właściwe ustalanie cen ma także swoje znaczenie makroekonomiczne, a mianowicie prowadzi do zawierania transakcji. Jest to ważne, ponieważ dobrobyt ogólnonarodowy tworzy się wówczas, gdy aktywa są przenoszone od zastosowań wycenianych niżej do zastosowań wycenianych wyżej. Pojedyncza osoba określa wartość dobra lub usługi jako kwotę, którą chce za nie zapłacić. Ta skłonność obejmuje pragnienie posiadania dobra oraz zdolność do zapłacenia za nie. Mówimy, że wartość dobra jest maksymalną ceną, jaką zaakceptuje kupujący. Podobnie sprzedający nie zgodzi się na cenę niższą niż minimalna, która jest dolną granicą i odpowiada poniesionym przez niego kosztom.

Nabywca chętnie kupuje, jeżeli cena spada poniżej jego ceny maksymalnej, a sprzedawca sprzedaje z tego samego egoistycznego powodu – ponieważ cena przewyższa jego cenę minimalną. Jest to korzystne zarówno dla nabywcy, jak i sprzedawcy, w przeciwnym razie nie zawarliby transakcji. To właśnie te dobrowolne transakcje tworzą dobrobyt.

Sprawność rynku zależy od stopnia, w jakim siły rynkowe prowadzą rynek w kierunku bardziej efektywnej równowagi. Gotowość nabywców do płacenia więcej za lepszą jakość ustala wyższą granicę cen lub limit dla ich podwyżek. W obrębie tych granic każdy uczestnik rynku wie, że musi stworzyć bardziej atrakcyjną ofertę pod względem szeroko pojętej jakości i obniżyć ceny jako odzwierciedlenie niższych kosztów. Te jednoznacznie sprzeczne cele zmuszają firmy do coraz bliższego dochodzenia do granic swoich możliwości. Atrakcyjność doskonalenia jakości programów marketingowych i/lub niższych cen obniża konkurencyjność innych uczestników rynku i określa nową równowagę cenową (Hanna, Dodge, 1997, s. 63).

3. Cele i uwarunkowania decyzji cenowych

Ceny współcześnie są instrumentem konkurowania o klienta, udział w rynku i zyski. Pełnią w sposób właściwy swoje funkcje, jeżeli zmiany ich poziomu wywołują pożądaną zmianę preferencji nabywców i wzrost wielkości popytu lub wykreowanie nowego popytu, wywołują także reakcje konkurentów oczekiwane przez sprzedawcę lub nie wywołują reakcji. Cena spełni wówczas funkcję wyróżnienia się danego sprzedawcy na tle konkurentów, jeżeli nabywca zareaguje na dokonane przez przedsiębiorstwo zmiany poziomu cen. Cena może być skutecznym instrumentem konkurencji, gdy będzie uwzględniała specyfikę rynku docelowego, relacje komplementarne i kompensacyjne oferty, wizerunek firmy itp.

Strategie wykorzystywania ceny w osiągnięciu konkretnego celu działalności firmy zależą od sytuacji rynkowej i warunków wewnętrznych, pozycjonowania produktów oraz intensywności wykorzystania instrumentów marketingowych. Niewątpliwie firmy zorientowane na zysk realizują swoją polityką cenową głównie cele ekonomiczne. Sposoby kalkulowania zysku sprowadzają się do maksymalizacji kwoty zysku lub stopy zysku (rentowności sprzedaży). Cel marketingowy polityki cen w postaci kwoty zysku pozwala sfinansować bieżące potrzeby i rozwój firmy. Przy ustalaniu nadwyżki dochodów uzyskiwanych z działalności gospodarczej nad kosztami jej prowadzenia należy zwracać uwagę na zależności istniejące między ceną a popytem, czyli na elastyczność cenową popytu na dane dobra. Niższa cena jednostkowa może zapewnić większą masę zysku. Z kolei wyznaczenie ceny na podstawie procentowego udziału zysku w cenie produktu należy powiązać z kwotą zysku lub wartością sprzedaży uzależnioną od poziomu popytu. Firma, ustalając cenę na swoje produkty, powinna przewidywać reakcje na jej poziom nie tylko klientów, ale także konkurentów i pośredników (Sobczyk, 2010, s. 165–167). Polityka kształtowania cen może być skierowana na realizację różnych celów (por. rys. 3).

Rysunek 3. Cele polityki cen



Źródło: Sobczyk (2010, s. 165).

Kiedy już cel jest znany i istnieje także świadomość tego, że jego osiągnięcie będzie wymagało np. zmiany cen, to w naturalny sposób pojawiają się pytania: Jak to zrobić? Czy zmieniać ceny równo i dla wszystkich klientów, czy też różnicować w jakiś sposób podwyżki? Doświadczenie pokazuje, że jednoczesna zmiana cen dla wszystkich klientów nie jest bynajmniej najrozsądniejszym rozwiązaniem. Przykładowo wzrost cen o 5% nie spowoduje wykorzystania w pełni skłonności klientów do płacenia więcej. Aby zrobić to optymalnie, działania w zakresie zmiany cen powinny zostać poprzedzone dogłębną analizą możliwości różnicowania produktów (Zinoecker, Gorzeń, Kraus, 2009, s. 110–112).

Dokonanie podziału produktów pod kątem unikatowości i istotności dla nabywców, jeśli wsparte jest wiarygodnymi badaniami rynku, umożliwia odpowiednie dostosowanie cen do wartości. Najlepsze efekty podnoszenia cen, czyli największy wzrost marży, osiąga się w wypadku produktów o stosunkowo małej istotności dla klienta oraz tych, które najbardziej odróżniają się od rynkowych konkurentów. W pierwszym przypadku produkt, choć potrzebny, musi być na tyle mało istotny dla klienta, że ten nie będzie chciał poświęcać dodatkowego czasu na szukanie ewentualnych produktów alternatywnych lub porównywanie cen. W drugim przypadku produkt musi mieć na przykład tak znakomite parametry jakościowe i techniczne, aby konkurencja nie była w stanie uzyskać ich pod względem technologicznym (Zinoecker, Gorzeń, Kraus, 2009, s. 112).

4. Metody kształtowania cen

Nie istnieje jeden uniwersalny sposób kształtowania cen dla różnych typów przedsiębiorstw, bez względu na uwarunkowania popytowe, specyfikę branży, w której działają, czy też na sytuację konkurencyjną, nawet jeśli założymy jeden cel działalności przedsiębiorstwa. W dalszym rozumowaniu przyjmujemy, że celem tym jest maksymalizacja zysku. Przy takich założeniach możemy zarekomendować w szczególności trzy metody ustalania cen. Przedstawione są w kolejnych podrozdziałach.

4.1. Czysty problem sprzedaży

Pierwsza rekomendacja dotyczy oferentów znajdujących się w specyficznej sytuacji rynkowej, w sytuacji, którą definiujemy jako czysty problem sprzedaży. Przedsiębiorstwo znajduje się w takiej sytuacji wówczas, kiedy wytwarza dobro lub usługę, nie ponosząc przy tym żadnych kosztów zmiennych (lub też koszty te są tak niskie, że można je pominąć w analizie). Przykładem takich sytuacji i przedsiębiorstw mogą być:

- przedsiębiorstwa produkujące programy komputerowe, usiłujące ustalić optymalną cenę sprzedaży swojego oprogramowania,

- operatorzy sieci komórkowych usiłujący zawrzeć jak najwięcej umów,
- zawodowe kluby piłkarskie ustalające ceny biletów na mecze rozgrywane na własnym stadionie,
- linie lotnicze, kolejowe lub autobusowe usiłujące wypełnić miejsca w swoich środkach transportu odbywających kursy rejsowe, armatorzy oferujący podróże statkami wycieczkowymi,
- operatorzy zarządzający miejscami parkingowymi, oferujący bilety parkingowe,
- producenci usiłujący sprzedać zapasy swoich wyrobów, których termin przydatności zbliża się do końca.

Wszystkie powyższe przypadki są podobne w tym sensie, że po pierwsze koszty tworzenia potencjału produkcyjnego są w przeważającej mierze stałe lub utopione. W dodatku są one bardzo wysokie w porównaniu z kosztami zmiennymi i krańcowymi, które na dodatek w zasadzie nie występują lub są symboliczne. Koszt dodatkowej kopii oprogramowania można śmiało pominąć. W przypadku linii lotniczej czy imprezy sportowej utarg zależy wyłącznie od liczby sprzedanych biletów. Koszty związane z dodatkowym pasażerem czy kibicem na meczu są znikome, jeżeli podjęliśmy decyzję o tym, że dany lot lub mecz się odbędzie. Po drugie firmy w tych branżach są zwykle konfrontowane z ograniczeniem potencjału produkcyjnego. Oznacza to, że mogą one zwiększać sprzedaż do osiągnięcia granicy tego potencjału lub możliwości (np. klub piłkarski może sprzedać liczbę biletów nie większą niż pojemność stadionu).

W każdym z tych przypadków koszty utworzenia potencjału produkcyjnego traktujemy jak „utopione” (statek wycieczkowy, stadion i parking zostały już zbudowane), a więc nie można ich odzyskać, nawet gdy produkcja jest równa zero. Przedsiębiorstwo więc maksymalizuje zysk przez takie ustalenie ceny i wolumenu produkcji, które zagwarantuje maksymalizację utargu. Skoro już wiemy, że wielkość sprzedaży jest reakcją na wysokość ceny, to sformułujmy pytanie, w jaki sposób przedsiębiorstwo określa wysokość ceny, która pozwoli mu zmaksymalizować utarg. Na to pytanie istnieją dwie równoważne odpowiedzi:

1. Pierwsza sugeruje zastosowanie uniwersalnej zasady: $MR = MC$;

MR – *marginal revenue*,

MC – *marginal cost*.

Pamiętajmy, że MR i MC są istotnymi krótkookresowymi zmiennymi, które podlegają wahaniom w zależności od decyzji o wysokości ceny. Skoro jednak w tym przypadku koszt krańcowy jest zerowy ($MC = 0$), co wynika ze specyfiki założeń, to zastosowana reguła przybiera postać $MR = 0$.

Interpretacja tego warunku jest następująca: jeżeli MR jest dodatni, przedsiębiorstwo powinno zwiększać produkcję i sprzedaż, co pozwoli zwiększać utarg. Jeśli natomiast MR jest ujemny, to powinno ono zmniejszać sprzedaż. Inaczej mówiąc, punkt zapewniający maksymalizację utargu oznacza taką wielkość sprzedaży, przy której $MR = 0$.

2. Druga równoznaczna odpowiedź (która także wynika z pierwszej) stwierdza, że utarg osiąga maksimum w punkcie, w którym elastyczność jest równa jedności.

Obie odpowiedzi są możliwe do precyzyjnego sformułowania, jeśli jesteśmy w stanie oszacować popyt. Na przykład łatwo jest określić wysokość opłaty za parking w centrum miasta, gdzie zlokalizowano wiele firm zaczynających pracę o 9.00 rano. Należy po prostu codziennie sprawdzać, o której parking się zapełnia. Gdy wolnych miejsc brakuje już przed 9.00, wówczas należy podnieść opłatę. Jeżeli natomiast parking o 9.00 jest pusty, to cenę trzeba obniżyć. Gdy parking zapełnia się około 9.00 wówczas opłata jest właściwa. Wyższa opłata powodowałaby istnienie niewykorzystanych miejsc parkingowych, niższa z kolei skłaniałaby do jej podnoszenia bez utraty klientów. Względnie stabilny popyt i jego codzienna obserwacja pozwalają łatwo ustalić cenę, przy czym nie zawsze tak jest. Należy jednak pamiętać o rekomendacji: jeśli zyski utracone wskutek ustalenia nadmiernej ceny (niewykorzystania potencjału wytwórczego) są wyższe niż zyski utracone wskutek żądania ceny zbyt niskiej (i osiągnięcia niższej marży), to należy ustalić cenę niższą, niż taka, która pozwala w pełni wykorzystać potencjał produkcyjny. Kiedy zyski utracone wskutek zawyżenia ceny są niższe niż zyski utracone wskutek jej zaniżenia, wtedy należy postąpić odwrotnie (Froeb, McCann, 2012, s. 162).

4.2. Optymalna polityka cenowa

Ta metoda z kolei ma zastosowanie w warunkach typowego przedsiębiorstwa, wytwarzającego typowe produkty. Można powiedzieć, że jest ona w jakimś sensie zadość uczynieniem obiegowej mądrości, że cena powinna zależeć zarówno od popytu, jak i od kosztów. Oznacza ona wyznaczenie ceny akceptowanej przez docelowych klientów, przy której zysk firmy jest maksymalny. O wyborze i zakupie produktu decyduje postrzegana wartość rynkowej oferty. Klient jest gotów zapłacić za nią wyższą cenę, jeśli oceni, że stosunek ceny do odczuwanych korzyści jest właściwy. Zadaniem firmy jest zwiększenie poczucia korzyści oferowanej klientowi, gdyż będzie to w istotnym stopniu determinowało tak ważną w tej metodzie cenową elastyczność popytu. Znajomość podstawowych zależności między cenami a popytem powoduje, że przedsiębiorstwo kształtuje swoje ceny, uwzględniając reakcje nabywców na ich wysokość. Aby wyznaczyć cenę, należy wprowadzić pojęcie nadwyżki na pokrycie w przedsiębiorstwie, co można zapisać jako:

$$(P - MC)Q,$$

gdzie:

P – cena,

MC – koszt krańcowy,

Q – wolumen produkcji.

Ustalając wysokość ceny na swoje produkty, przedsiębiorstwo usiłuje zmaksymalizować wielkość nadwyżki na pokrycie, a tym samym wielkość zysku. To z kolei zależy od cenowej elastyczności popytu. Podwyżka ceny oznacza zwiększenie nadwyżki jednostkowej $P - MC$. Wyższa cena powoduje jednak, w mniejszym bądź większym stopniu, także spadek całkowitego wolumenu sprzedaży Q . Jeżeli sprzedaż stosunkowo słabo reaguje na zmiany ceny (popyt jest stosunkowo mało elastyczny), przedsiębiorstwo może podnieść cenę i zwiększyć nadwyżkę jednostkową przy nieznacznym tylko ograniczeniu wolumenu sprzedaży. Taka sytuacja przemawia na rzecz wyższych cen.

Jeżeli popyt jest bardzo elastyczny, to w tej sytuacji podwyżka ceny doprowadza do znaczącego spadku wielkości sprzedaży i tym samym – spadku całkowitej nadwyżki na pokrycie. Oznacza to, że w tych warunkach najlepszą metodą maksymalizacji nadwyżki na pokrycie (zysku także) jest działanie odwrotne do poprzedniego. W celu zwiększenia swej zyskowności przedsiębiorstwo powinno zastosować politykę obniżek cen. Tę zdroworozsądkową zależność możemy zapisać w postaci prostej reguły, której zastosowanie daje możliwość ustalenia przez przedsiębiorstwo ceny maksymalizującej zysk. Optymalna z punktu widzenia przedsiębiorstwa cena jest określona następująco:

$$\frac{P - MC}{P} = \frac{1}{E_p}.$$

Równanie to nazywane jest zasadą optymalnego narzutu na koszty krańcowe. Może być interpretowane zgodnie z intuicją. Oznacza ono, że wielkość stosowanego przez przedsiębiorstwo narzutu ponad koszt krańcowy wyrażonego jako procent ceny jest odwrotnie proporcjonalna do cenowej elastyczności popytu na dane dobro lub usługę. Zasada ta jest intuicyjnie przekonująca. Lewa strona równania przedstawia rzeczywistą nadwyżkę (marżę) ceny nad kosztem krańcowym ($P - MC/P$), podczas gdy prawa strona ilustruje pożądaną nadwyżkę (marżę), która jest odwrotnością elastyczności ($1/E_p$). Jeśli rzeczywista nadwyżka jest wyższa od pożądaney, obniżamy cenę, ponieważ MR jest większe od MC , i odwrotnie (Froeb, McCann, 2012, s. 93–94). Ponieważ w istocie rzeczy chodzi tu o wyznaczanie ceny, to wskazane jest przekształcenie równania do postaci:

$$P = \left(\frac{E_p}{1 + E_p} \right) MC,$$

co wprost określa cenę. Wykorzystując ten wzór, mając wiedzę na temat cenowej elastyczności popytu oraz kosztu krańcowego, jesteśmy w stanie wyznaczyć cenę. Konstrukcja wzoru pokazuje, że większym wartościom elastyczności odpowiada ją niższe ceny (Samuelson, Marks, 2009, s. 120).

4.3. Kształtowanie cen na podstawie kosztów

W tej koncepcji punktem wyjścia do określenia ceny produktu są poniesione przez przedsiębiorstwo koszty, do których dodaje się pewną marżę. Wykorzystuje się tu zależności, jakie zachodzą między kształtowaniem się wielkości produkcji, sprzedaży i poziomem kosztów a poziomem cen. Znajomość kosztów pozwala na ustalenie poziomu ceny pokrywającej faktycznie poniesione koszty oraz osiągnięcie zysku (Sobczyk, 2010, s. 168).

Ustalanie cen za pomocą stosowania narzutu na koszty to dobre pierwsze przybliżenie do obserwowanego w rzeczywistości zachowania w większości dziedzin przemysłu, handlu i transportu. Firmy nie tylko zachowują się w ten sposób, ale także przyzwyczajają swoich klientów do przewidywania, że w ten sposób właśnie się zachowają. Każdy zrozumie, że wzrost kosztów może zmusić firmę do przerwania ciągłości jej oferty. Wyższe koszty to ogólnie akceptowane uzasadnienie do podnoszenia cen. W wielu gałęziach, gdy firmy podnoszą ceny, wydają rutynowe komunikaty dla swoich klientów, wyjaśniając, że do tego posunięcia zmuszają je wyższe koszty. W żadnym komunikacie dotyczącym cen nigdy nie wyjaśniono klientom, że dostawca przesuwą się na nową pozycję, aby w ramach stosunku z klientem przechwycić większy udział w wyniku wzmocnienia się rynku. Podwyżki cen oparte na wzroście kosztów są „słuszne”, podczas gdy te, które wynikają ze wzrostu popytu, często uważa się za niesłuszne (Okun, 1991, s. 198).

Ale powróćmy do naszej metody, konstrukcja formuły ceny jest w tym przypadku następująca:

$$P = (1 + m) AC,$$

gdzie:

AC – przeciętny koszt całkowity,

m – narzut na cenę ponad koszt przeciętny (marża).

Kształtując ceny w oparciu o koszty, jako punkt wyjścia ostatecznej ceny przyjmuje się koszty wytworzenia produktu lub jego nabycia w przypadku firm handlowych. Mogą to być koszty materiału, koszty wynagrodzeń, koszty transportu itp. Następnie dodaje się narzut, a suma kosztów i narzutu stanowi cenę.

Taki sposób rozumowania, oparty na dążeniu do odpowiedniego poziomu zysku przez ustalenie docelowej marży, ma pewną logikę wewnętrzną i jest łatwy do zastosowania. Istnieją proste, widoczne mierniki stanowiące podstawę decyzji cenowych. Proces jest stosunkowo prosty, zadowala księgowych. Jest racjonalnym sposobem utrzymania odpowiednich wskaźników finansowych. Jako taktyka wyznaczania cen z dnia na dzień działa świetnie.

Jednakże w wielu sektorach jego logika jest czasami błędna. Metodzie tej zarzuca się, że nie uwzględnia warunków rynkowych, a wyłącznie uwarunkowania panujące w danym przedsiębiorstwie. Nie uwzględnia punktu widzenia klienta aż do chwili, kiedy klienci zaczną odchodzić od firmy. Jest to jedyny sygnał otrzy-

mywany przez firmę, że wyznacza zbyt wysokie ceny. Ponieważ jest podejściem przyrostowym, nie wiąże się z żadnymi działaniami zmierzającymi do uwzględnienia ryzyka i okazji, z jakimi firma ma do czynienia w szerszym zakresie. Metoda ta ma jednak wartość ze względu na swoją prostotę i duże znaczenie praktyczne. Być może nie w aspekcie ustalania cen, ale w aspekcie sprawdzenia, czy cena, którą zamierza ustalić, będzie opłacalna. Z perspektywy strategicznej dolne granice cen wyznaczane są kosztami jednostkowymi. W tym kontekście wewnętrzne koszty firmy pełnią funkcję fundamentu – podstawy kształtowania ceny (Lunden, 2009, s. 20). Taktykę bieżącego wyznaczania cen z dnia na dzień należy ustalać w kontekście jasnej długofalowej strategii wyznaczania cen, skupiającej uwagę na klientach i na konkurencji.

Dlatego formuły kosztowe są często wykorzystywane w praktyce, zwłaszcza przez małe i średnie przedsiębiorstwa usługowe. Koszty częściej niż uwarunkowania rynkowe są brane pod uwagę przy określaniu cen na usługi materiałochłonne i kapitałochłonne (np. naprawcze, instalacyjne, remontowo-budowlane) niż na pracochłonne. Istotnym mankamentem formuł kosztowych jest nieliczenie się z realiami rynku, tj. wielkością popytu, możliwościami nabywczymi klientów, poziomem oferty i cen konkurentów (Sobczyk, 2010, s. 171).

4.4. System wspomagania decyzji

Przedstawione dotąd metody nie zawsze wystarczają, by sprostać złożoności prawdziwych sytuacji decyzji cenowych. Skupiliśmy się na metodach jednoczynnikowych, które w sposób naturalny charakteryzuje pewna organiczność informacyjna. W ramach tych metod uwzględniany jest tylko jeden rodzaj informacji: jak koszty, popyt lub cena konkurencji. W praktyce decydenci sięgają po więcej danych i postępują bardziej wieloetapowo. W tym przypadku chodzi o elastycznie intuicyjne metody ustalania cen.

W ramach pierwszego etapu na bazie podstawowych informacji ustalana jest wstępna wersja ceny jako pierwszy krok na drodze dojścia do cen optymalnych. Tak ustalone ceny, jak również ceny produktów lub usług już funkcjonujące na rynku są następnie przedmiotem modyfikacji w zależności od zakładanych celów z uwzględnieniem charakteru popytu na oferowane dobro oraz zachowań konkurencji. Podstawową przestrogą, o której nie możemy zapomnieć w procesie modyfikacji ceny, jest zrozumienie zależności między wolumenem sprzedaży determinowanym przez cenę a rentownością przedsiębiorstwa. Na kolejnych etapach przy uwzględnieniu uwarunkowań zewnętrznych oraz włączaniu dalszych informacji wersja ceny jest intuicyjnie zmieniana.

Chodzi o to, że zagadnienia związane z wyznaczaniem cen i wartości występują także na zewnątrz firmy. Trudniej jest na nie odpowiedzieć niż na wewnętrzne rozważania skupione na marżach, ale mogą przynosić większe zyski. Idealna strategia wyznaczania cen skupia się na nabywcy. Opiera się na pytaniu, jaką war-

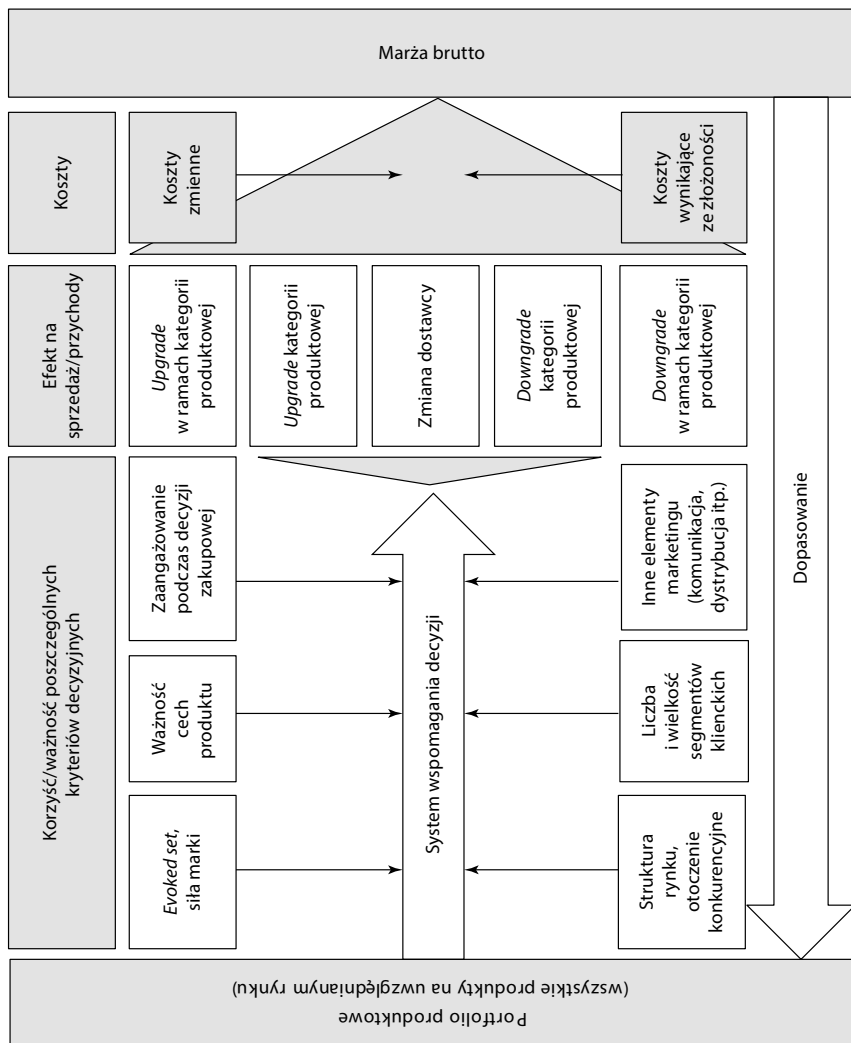
tość dajemy klientowi? Odpowiedź jest zazwyczaj mało precyzyjna. Różni klienci dają różne odpowiedzi, a trudno jest wyznaczyć cenę na podstawie zarówno wymiernych, jak i niewymiernych wartości oferty. Skuteczna strategia wyznaczania cen obejmuje cztery elementy (Owen, 2003, s. 44–45):

- wyraźnie skupia się na wartości, a nie tylko na cenie. Wartość dotyczy użyteczności produktu w powiązaniu z ceną i oczekiwaniami klientów. Decyzja o cenie jest więc częścią szerszego zagadnienia dotyczącego produktu i jego pozycji. Wymusza też dyskusję nad tym, w jaki sposób można zróżnicować wartość i cenę w stosunku do różnych segmentów klientów;
- należy połączyć logikę rynku z logiką finansową. Logika rynku powinna wymuszać odpowiedzi na trudne pytanie, jak osiągnąć większą efektywność produktu i ceny. Finansowe wymagania dotyczące rentowności powinny wymuszać odpowiedź na niezręczne pytanie, jak skutecznie wchodzić na rynek;
- dyskusja o cenach powinna być agresywna, a nie przyrostowa. Istnieją dwie formy agresji. Pierwsza zmierza do szybkiego wzrostu wolumenu i udziału w rynku, wspieranego obniżaniem cen w oczekiwaniu przyszłego obniżania kosztów dzięki większej skali produkcji, uzyskiwanej dzięki niższym cenom. Druga to agresywne podwyżki cen, żeby maksymalizować rentowność;
- w wyznaczaniu cen uwzględnia się logikę konkurencji. Agresywne podwyższanie cen może stanowić silny sygnał dla konkurencji i przyczynić się do wzrostu cen i rentowności w całym sektorze. Obniżanie cen albo niszczy rentowność w sektorze i przynosi skutki odwrotne do zamierzonych, albo prowadzi do tego, że w końcu pozostanie tylko jeden zwycięzca.

To systemy wspomaganie decyzji integrują wszystkie te informacje, między innymi na temat preferencji klientów ich potrzeb, przebiegu procesu decyzji o zakupie, strukturę i rozwój rynku (własne produkty i produkty konkurencji) oraz pozostałe elementy marketingu (komunikację, działania sprzedaży, dystrybucję). Informacje te i inne są kumulowane w systemie wspomaganie decyzji, co pozwala sformułować prognozy na temat efektów różnych cen na sprzedaż. Można przy tym uwzględnić bardzo wiele oddziaływań cenowych: ruchy klientów między poszczególnymi oferentami, między kategoriami produktowymi tego samego oferenta i w ramach kategorii produktowej. Jeżeli w systemie zostaną zintegrowane koszty, można obliczać rentowność ze sprzedaży oraz zyski (Simon, Fasnacht, 2019, s. 150–152) (por. rys. 4).

Analiza rysunku 4 pokazuje, że system wspomaganie decyzji cenowych pozwala zrozumieć złożoność uwarunkowań i konsekwencji takich decyzji. W samej rzeczy chodzi o to, żeby możliwie realistycznie przedstawić sytuację decyzyjną i możliwą reakcję na cenę pojedynczego nabywcy. Wymaga to głębokiego zrozumienia wymienionych właściwości na poziomie indywidualnego nabywcy. Poziomą szczegółowość stwierdzeń systemu wspomaganie decyzji zależy od zagadnień sformułowanych przez menedżerów sprzedaży.

Rysunek 4. Logika i struktura systemu wspomagania decyzji cenowych



Źródło: Simon, Fassnacht (2019, s. 151).

Wydaje się, że przydatność takiego systemu jest szczególnie duża podczas wprowadzania na rynek nowego produktu. Wówczas niepewność co do trafności decyzji optymalnej ceny jest duża. Innowator stoi przed wyzwaniem znalezienia trwałej pozycji dla swojego produktu i ceny.

5. Podsumowanie

Cena to podstawowa kategoria ekonomiczna, jest ona ulokowana w samym centrum zainteresowania ekonomii. Wszyscy członkowie społeczeństwa, nie tylko ekonomiści, doświadczają wszechobecności cen w swoim dążeniu do zaspokajania potrzeb. Zaspokajanie potrzeb odbywa się dzięki różnym transakcjom, które nigdy nie doszłyby do skutku, gdyby wcześniej nie uzgodniono ceny. Podobnie przedsiębiorcy, robiący biznes, przeprowadzają aktywa od zastosowań niżej wycenianych do zastosowań wyżej wycenianych, „kończących się” transakcją, czyli uzgodnieniem ceny.

Głównym celem artykułu była próba pokazania, w jaki sposób decyzje cenowe determinują bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa rozumiane jako zdolność do sprawnego funkcjonowania w aktualnej sytuacji konkurencyjnej. Prawidłowe ustalanie cen jest najszybszym i najbardziej efektywnym sposobem zapewniającym firmie osiągnięcie maksymalnego zysku. Prawidłowa cena może zwiększać zysk szybciej niż zwiększanie rozmiarów sprzedaży, a źle ustalona cena może zmniejszyć go równie szybko (Hanna, Dodge, 1997, s. 15). Właściwe ustalenie ceny i prowadzona polityka cenowa mogą przyciągnąć nowych klientów, pozwolić firmie osiągnąć planowaną sprzedaż i korzystny wynik finansowy. Polityka cenowa pozostaje zawsze grą rynkową między konkurencyjnie niskim poziomem ceny a ceną maksymalizującą zysk. Przedział ceny optymalizującej rentowność firmy jest ograniczony z dołu barierą kosztów, a z góry – barierą popytu. Cena może być skutecznym instrumentem konkurencji, gdy będzie uwzględniała sytuację rynku docelowego, relacje komplementarne i kompensacyjne w stosunku do produktu i pozostałych elementów programu marketingowego (Sobczyk, 2010, s. 182).

Pośród wszystkich decyzji podejmowanych przez kadre kierowniczą, decyzje dotyczące kształtowania cen są najbardziej widoczne ze względu na ich bezpośredni wpływ na działania rynkowe firmy oraz ogólny poziom zyskowności. W każdej działalności sukces mierzony jest nadwyżką wpływów ze sprzedaży nad kosztami zużytych zasobów. W idealnym przypadku ustalona cena zapewnia najwyższą marżę, wynikającą z analizy wielkości sprzedaży, oraz uwzględnia ocenę produktu/usługi przez klienta, a także pozwala reagować na konkurencyjne zagrożenia i odpierać konkurencyjne ataki, czyli zapewniać bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa.

Literatura

- Froeb L.M., McCann B.T. (2012). *Ekonomia menedżerska*. Warszawa: PWE.
- Hanna N., Dodge M.R. (1997). *Kształtowanie cen. Strategie i procedury*. Warszawa: PWE.
- Kostro K. (2001). *Hayek kontra socjalizm. Debata socjalistyczna a rozwój teorii społeczno-ekonomicznych Friedricha von Hayeka*. Warszawa: Wydawnictwo DiG.
- Lunden B. (2009). *Kształtowanie cen. Praktyczny poradnik*. Gdańsk: Wydawnictwo BL Info Polska.
- Menger C. (2013). *Zasady ekonomii*. Warszawa: Wydawnictwo Fijorr Publishing.
- Mróz I. (2014). Strategie na lepsze czasy. *Rzeczpospolita*, z 5.02.2014.
- Okun A.M. (1991). *Ceny i ilości. Analiza makroekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Owen J. (2003). *Zarządzanie. Czego nie uczą w szkołach biznesu*. Warszawa: PWE.
- Samuelson W.F., Marks S.G. (2009). *Ekonomia menedżerska*. Warszawa: PWE.
- Simon H., Fassnacht M. (2019). *Zarządzanie cenami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Simon-Kucher & Partners (2013). *Rzeczpospolita*, z 5.02.2013.
- Sobczyk B. (2010). Polityka cen. W: B. Sobczyk (red.), *Zarządzanie sprzedażą w przedsiębiorstwie handlowym i usługowym*. Warszawa: PTE.
- Zinoecker R., Gorzeń W., Kraus M. (2009). Wykorzystaj trudne czasy do optymalizacji cen. *Harvard Business Review Polska*, nr 7–8.

III.

Bezpieczeństwo ekonomiczne a polityka społeczna

Rozdział 8

Bezpieczeństwo finansowe osób korzystających z pomocy społecznej w kontekście wzrostu minimalnego wynagrodzenia w Polsce

Joanna Ujczak¹

1. Wprowadzenie

Państwo poza sprawowaniem rządów nad całym społeczeństwem sprawuje wiele istotnych funkcji, które mają służyć ludziom. Jedną z nich jest pomoc w zapewnieniu każdemu obywatelowi niezbędnego minimum socjalnego, potrzebnego do godnego życia. Wsparcie w tym zakresie odnosi się do osób, które samodzielnie nie są w stanie zapewnić sobie lub rodzinie odpowiednich warunków życiowych (Nitschke, 2009). Może to wynikać z konkretnego długotrwałego stanu, np. bezrobocia, niepełnosprawności lub nagłego zdarzenia losowego (Ustawa, 2004). Oprócz bezpośredniej pomocy finansowej lub niefinansowej państwo zapewnia opiekę również osobom pracującym w postaci ustanawiania wysokości płacy minimalnej w gospodarce. Wynagrodzenie otrzymywane przez pracownika, niezależnie od wykonywanej pracy, powinno być co najmniej wystarczające do celów zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych (Renkas, 2012). Płaca minimalna jest natomiast narzędziem rządowym, którego celem jest zabezpieczenie sytuacji socjalnej każdego pracującego obywatela zatrudnionego na podstawie umowy o pracę (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2014). Według Głównego Urzędu Statystycznego w październiku 2018 r. w firmach zatrudniających powyżej 9 pracowników 10% zatrudnionych zarabiało co najwyżej 2224,17 zł (Główny Urząd Statystyczny, 2020). Płaca minimalna wynosiła wtedy 2100 zł. Wynika z tego, że ustalany poziom wynagrodzenia przez państwo dotyczy sporej grupy ludzi. Przyniesione dane obejmują tylko pewną zbiorowość w gospodarce. Nie pro-

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: joanna.ujczak@gmail.com.

wadzi się statystyk dla całego społeczeństwa, które mogłyby zwiększyć liczbę osób zarabiających co najwyżej wysokość wynagrodzenia minimalnego. Ze względu na dużą grupę osób pobierających niskie wynagrodzenie płaca minimalna powinna mieć istotny dodatni wpływ na dochody najbiedniejszych (Kamińska, Lewandowski, 2015). Natomiast podniesienie minimalnego wynagrodzenia, przy zachowaniu obecnie obowiązujących kryteriów dochodowych, spowodowałoby zmniejszenie liczby osób korzystających z pomocy społecznej państwa.

Celem artykułu jest analiza poziomu bezpieczeństwa finansowego ubogich gospodarstw domowych pobierających pomoc socjalną od państwa w kontekście wzrostu płacy minimalnej. Główna teza zakłada, że wzrost wynagrodzenia minimalnego, przy niedostosowaniu innych regulacji, może zmierzać do pogorszenia zabezpieczenia finansowego najuboższych i odebrania im możliwości uzyskania zasiłków społecznych, przy jednocześnie wciąż niskich zarobkach, niewystarczających do zapewnienia godnego życia sobie lub rodzinie.

W dalszej części pracy zostanie przeprowadzona synteza przepisów dotyczących udzielania pomocy społecznej oraz ustalania wysokości płacy minimalnej w Polsce. Następnie opisana będzie metodologia. Na tej podstawie przeprowadzono wnioskowanie w oparciu o modele ekonometryczne. Przeprowadzono także symulację ukazującą zmianę sytuacji wybranych rodzin po podniesieniu minimalnego wynagrodzenia w gospodarce. Dodatkowo ukazano kształtowanie się liczby osób otrzymujących świadczenia pomocy społecznej na przestrzeni kilku lat. W podsumowaniu zawarto istotne wnioski przeprowadzonej analizy oraz implikacje praktyczne.

2. Pomoc społeczna w Polsce

2.1. Cele i rodzaje pomocy społecznej

Rząd wspiera jednostki za pośrednictwem instytucji pomocy społecznej realizowanej w ramach polityki społecznej państwa (Nitschke, 2009). Jej celem jest umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężenia trudnych sytuacji życiowych. Działania polityki społecznej mają za zadanie doprowadzić do życiowego usamodzielnienia osób i rodzin (Ustawa, 2004). Dlatego też zapewniana pomoc nie powinna być zbyt duża, aby nie zniechęcać do aktywnego działania, nie utrzymywać bierności i roszczeniowości wśród społeczeństwa (Grewiński, Zasada-Chorab, 2012).

Do zadań pomocy społecznej należy praca socjalna, rozwój niezbędnej infrastruktury socjalnej, rozeznanie w potrzebach społecznych i ich realizacja, a także rozwijanie nowych form wsparcia w ramach zidentyfikowanych potrzeb (Ustawa, 2004). Kluczowym dla społeczeństwa celem pomocy społecznej jest przyznawanie świadczeń pieniężnych i niepieniężnych. Do świadczeń pieniężnych zalicza się zasiłki finansowe stałe, okresowe lub celowe. W skład świadczeń pieniężnych wchodzi

wszelkiego rodzaju pomoc materialna. Może być ona udzielana w postaci m.in.: niezbędnych ubrań, posiłków, zapewnienia schronienia, a także poprzez różnego rodzaju usługi opiekuńcze, pogrzebowe i inne konieczne do zachowania godności człowieka. Przypadek każdej osoby lub rodziny jest rozpatrywany indywidualnie przez pracownika Gminnego Ośrodka Pomocy Społecznej (w miastach odpowiednikiem Gminnego Ośrodka Pomocy Społecznej są Miejskie Ośrodki Pomocy Społecznej), tak by każdemu zapewnić pomoc zgodnie z jego potrzebami. W Polsce można ubiegać się o wsparcie finansowe w postaci (Ustawa, 2004):

- zasiłku stałego, przyznanego osobie pełnoletniej, która jest całkowicie niezdolna do pracy z powodu wieku lub niepełnosprawności,
- zasiłku okresowego, w przypadku znalezienia się w trudnej sytuacji życiowej spowodowanej np. długotrwałą chorobą, niepełnosprawnością lub permanentnym bezrobociem,
- zasiłku celowego, przy konieczności realizacji niezbędnej potrzeby bytowej.

Ich wysokość jest ustalana w zależności od sytuacji życiowej potrzebującego. Oprócz wymienionych powyżej zasiłków wyróżnia się również świadczenia rodzinne, które mają na celu częściowe pokrycie wydatków związanych z wychowaniem i utrzymaniem dziecka, a także zachęcanie do zakładania rodzin. Rządowe programy prorodzinne skupiają się szczególnie na tej grupie obywateli, starając się zminimalizować problem starzejącego się społeczeństwa i niskiego przyrostu naturalnego. Do grupy tych świadczeń w Polsce zalicza się:

- zasiłek rodzinny przyznawany w wysokości od 95 zł do 135 zł miesięcznie, w zależności od wieku dziecka; kryterium dochodowe wynosi 674 zł na osobę w rodzinie, a jeśli dziecko ma orzeczenie o niepełnosprawności to 764 zł,
- jednorazowa zapomoga z tytułu urodzenia się dziecka w wysokości 1000 zł na jedno dziecko, aby ją otrzymać, dochód na osobę nie może być wyższy niż 1922 zł,
- dodatki do zasiłku rodzinnego, np. z tytułu samotnego wychowywania dziecka, wychowywanie w rodzinie wielodzietnej, rozpoczęcie roku szkolnego,
- świadczenie wychowawcze 500+ przyznawane na dziecko niezależnie od dochodu w rodzinie, wypłacane jest w wysokości 500 zł na każde dziecko miesięcznie.

Wymienione zasiłki, które są przyznawane przez państwo, nie stanowią całej oferty świadczenia pomocy. Aby móc otrzymać wsparcie finansowe, w większości przypadków należy spełnić kryterium dochodowe. Według statystyk Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w 2018 r. pomoc finansowa została udzielona ponad 770 000 osób, rok wcześniej było to ponad 850 000 osób (MRPiPS, 2017, 2018).

2.2. Fundusz alimentacyjny

Odrębną formą wsparcia rodzin przez państwo jest specjalnie utworzony fundusz na potrzeby osób uprawnionych do otrzymywania alimentów na podstawie decy-

zji organu wykonawczego, który został zatwierdzony przez sąd w momencie, kiedy egzekucja okazała się bezskuteczna (MRPiPS, 2019). Jest on regulowany ustawą z dnia 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów (Ustawa, 2007). Obowiązek alimentacyjny wynika z prawa rodzinnego. Najczęściej jest realizowany przez rodziców. Jeśli nie jest spełniany dobrowolnie, staje się przedmiotem egzekucji prowadzonej przez komornika (Juryk, 2016). Aby otrzymać świadczenie z funduszu, należy również spełniać kryterium dochodowe, które obecnie wynosi 800 zł miesięcznie na osobę w rodzinie. Świadczenia z funduszu przysługują osobom do tego uprawnionym, które nie ukończyły 18 roku życia lub 25 lat, jeżeli uczą się w szkole bądź na uczelni wyższej. Jeżeli natomiast osoba ma stwierdzony znaczny stopień niepełnosprawności, świadczenie przysługuje bezterminowo (Ustawa, 2007).

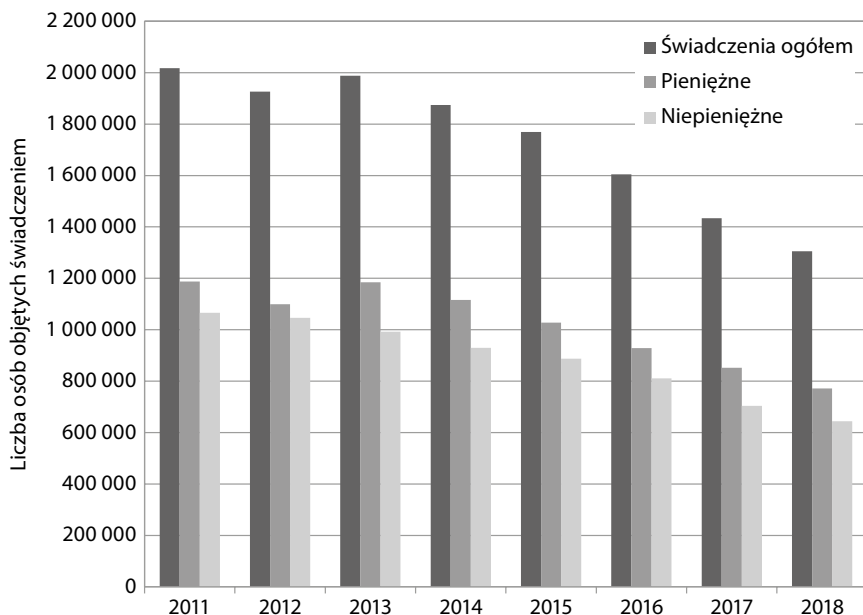
2.3. Beneficjenci pomocy społecznej

Państwo ma w obowiązku zapewnić pomoc osobie w trudnej sytuacji życiowej, jeśli spełnia ona kryteria ustalone osobno w ramach każdej formy wsparcia. W wielu przypadkach osobą decydującą jest pracownik pomocy społecznej. Ustala on zakres pomocy i jej wysokość (w przypadku pomocy finansowej). Każdy przypadek jest rozstrzygany indywidualnie, z uwzględnieniem sytuacji danej osoby lub rodziny oraz ich potrzeb. Jest to korzystne z punktu widzenia społeczeństwa, ponieważ nie każda sytuacja jest możliwa do przewidzenia w zapisie ustawy, co oznacza, że takie rozwiązanie przeciwdziała wykluczeniu społecznemu (sytuacji, w której obywatel nie może w pełni uczestniczyć w życiu społecznym nie z jego winy). Beneficjenci pomocy społecznej najczęściej otrzymują ją z powodu ubóstwa, bezrobocia lub ze względu na długotrwałą, ciężką chorobę. Razem jest to ok. 60% przypadków (MRPiPS, Statystyki pomocy społecznej). Korzystający ze świadczeń pomocy społecznej częściej otrzymują ją w formie pieniężnej. Można to również zaobserwować na rysunku 1.

Spadek liczby osób pobierających świadczenia na przestrzeni analizowanych lat może być wynikiem zmniejszania się wskaźnika bezrobocia, wzrostu średnich dochodów w gospodarce, a także mniejszej puli środków w budżecie przeznaczanych na te cele. Tendencja spadkowa z punktu widzenia ekonomicznego jest zjawiskiem pozytywnym, może wskazywać na polepszenie się dobrobytu osób najbiedniejszych, a także ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju. Na spadek liczby pobieranych świadczeń może mieć również wpływ państwowy program Rodzina 500+ realizowany od 1 kwietnia 2016 r. Środki otrzymywane w ramach tego projektu nie są wliczane do dochodu przy określaniu spełniania kryteriów odnośnie do otrzymania pomocy społecznej, stanowią jednak ważny czynnik poprawy sytuacji bytowej rodzin. Rozważając poszczególne powody udzielania pomocy społecznej, w największym stopniu zmalała liczba przyznawanych świadczeń ze względu na bezrobocie, w drugiej kolejności ubóstwo (odpowiednio o 43%

i 30%). Natomiast wzrosła liczba rodzin otrzymujących pomoc z uwagi na fakt długotrwałej lub ciężkiej choroby (o 6%). Dane te przedstawiają porównania liczby rodzin otrzymujących świadczenia społeczne w roku 2011 i 2018 na podstawie statystyk pomocy społecznej Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej.

Rysunek 1. Liczba beneficjentów pieniężnej i niepieniężnej pomocy społecznej w latach 2011–2018*



* Świadczenia ogółem są liczone bez względu na ich rodzaj, formę, liczbę oraz źródło finansowania. Wobec tego jest to liczba osób, która otrzymała świadczenie, z zaznaczeniem, że mogła ona otrzymać prawo do więcej niż jednego świadczenia (pieniężnego lub niepieniężnego).

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (2019; 2020).

3. Metodologia badań

Celem analizy jest zbadanie, jak wzrost płacy minimalnej oddziałuje na dochody najbiedniejszych oraz jak zmienia to ich sytuację w kontekście otrzymywania pomocy socjalnej od państwa. W artykule wykorzystano przegląd literatury oraz aktów prawnych związanych z tematem pomocy społecznej i płacy minimalnej. Do badań posłużono się prostymi modelami regresji liniowej, które zweryfikowano pod kątem stacjonarności zmiennych. Następnie dokonano oszacowania regresji, wykorzystując przyrosty bezwzględne. Modele skonstruowano tak, aby możliwe było ukazanie wpływu zmian płacy minimalnej na dochody rozporządalne

pięciu grup kwintylowych. W dalszej części pracy przedstawiono symulację, która umożliwiła porównanie dochodów różnych typów rodzin w zależności od wysokości płacy minimalnej.

4. Wyniki badań

4.1. Dochody gospodarstw domowych

Proponowane przez państwo formy wsparcia są głównie skierowane do osób o najniższych dochodach, doświadczających trudnej sytuacji życiowej. Kryterium dochodowe ustalane jest raz na trzy lata w Rozporządzeniu Rady Ministrów na podstawie ustawy z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej i wchodzi w życie z dniem 1 października roku, w którym została przeprowadzona weryfikacja progów dochodowych. Obecnie obowiązuje Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2018 r., kolejna weryfikacja progów dochodowych odbędzie się w drugiej połowie 2021 r. Dla osoby samotnie gospodarującej kryterium dochodowe wynosi 701 zł, natomiast dla osoby w rodzinie – 528 zł (Rozporządzenie, 2018). Jako dochód rozpatruje się kwotę uzyskaną w miesiącu poprzedzającym złożenie wniosku o pomoc społeczną, pomniejszoną o miesięczny podatek dochodowy, miesięczne składki na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne, a także kwotę alimentów świadczonych na rzecz innych osób (Ustawa, 2004).

W tabeli 1 zostały przedstawione dane dotyczące dochodu rozporządzalnego w przeliczeniu na jedną osobę w gospodarstwie domowym z podziałem na grupy kwintylowe. W tym celu została sporządzona lista wszystkich osób biorących udział w badaniu uszeregowanych względem wysokości dochodu na osobę, następnie dokonano podziału ogółu badanych na pięć równych grup. Zatem pierwszy (I) kwintyl stanowi 20% osób o najniższych dochodach, natomiast piąty (V) kwintyl odpowiada za 20% osób o najwyższych dochodach (Główny Urząd Statystyczny, 2018). Jako dochód rozporządzalny przyjmuje się dochód pomniejszony o wszelkiego rodzaju odliczenia związane z opłaceniem podatku dochodowego oraz składek na ubezpieczenia. Jest to kwota, która jest przeznaczana na wydatki i pomnażanie oszczędności.

Minimalny poziom wynagrodzenia, które może otrzymać pracownik, w większości krajów europejskich ustanowiony jest przez państwo. Niezgodne z prawem jest oferowanie płacy poniżej danego poziomu minimalnego. Płaca minimalna ma na celu zabezpieczenie pracownika, aby nie doznał on wykorzystywania ze strony pracodawcy. Wysokość minimalnego wynagrodzenia powinna być ustalona na poziomie zapewniającym pracownikowi godne i zadowalające życie. Według Międzynarodowej Organizacji Pracy płaca minimalna powinna być stosowana jako jedno z narzędzi do walki z ubóstwem. Przede wszystkim ma jednak na celu zagwarantowanie niezbędnego zabezpieczenia socjalnego dla pracownika (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2014).

Tabela 1. Rozkład dochodów rozporządzalnych w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie, według grup kwintylowych (w zł)

Rok	Grupy kwintylowe (dane w zł)					Ogółem, w tym gosp. domowe
	I	II	III	IV	V	
2006	274,44	500,87	693,44	951,88	1756,82	834,68
2007	316,23	564,67	771,36	1041,98	1954,44	928,87
2008	352,48	646,03	878,53	1184,02	2170,62	1045,52
2009	369,60	687,46	940,00	1270,04	2311,00	1114,49
2010	409,69	728,78	994,29	1342,27	2495,24	1192,82
2011	399,33	757,07	1031,65	1390,76	2560,29	1226,95
2012	411,25	780,54	1075,27	1452,10	2679,19	1278,43
2013	403,68	792,93	1098,25	1479,64	2727,66	1299,07
2014	429,74	832,07	1149,28	1548,06	2748,25	1340,44
2015	456,98	871,66	1193,56	1592,18	2824,20	1386,16
2016	557,19	975,01	1286,70	1684,43	2878,81	1474,56
2017	654,78	1072,76	1388,97	1795,34	3086,40	1598,13
2018	673,01	1141,43	1478,95	1903,45	3277,02	1693,46

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W Polsce wynagrodzenie minimalne jest waloryzowane raz w roku. Obecnie wynosi 2600 zł brutto miesięcznie. W Ustawie z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę zagwarantowany jest coroczny wzrost o wartość prognozowanego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz $\frac{2}{3}$ prognozowanego wskaźnika realnego przyrostu produktu krajowego brutto na dany rok, na który ustalana jest płaca minimalna (Ustawa, 2002). W ostatnim roku w Polsce płaca minimalna została podniesiona w większym stopniu, niż przewiduje to ustawa. Podwyżka wynosiła 350 zł brutto, co stanowiło 15,5% poziomu minimalnego wynagrodzenia z 2019 r. Zgodnie z zapowiedzią rządu w kolejnych latach ma być kontynuowane podnoszenie płacy minimalnej aż do osiągnięcia 4000 zł brutto w 2023 r., co łącznie daje wzrost płacy minimalnej o ponad 77%. We wcześniejszych latach średni wzrost był na poziomie ok. 6–7% rocznie.

Analizując kwestie płacy minimalnej, badacze najczęściej skupiają się na sferze ubóstwa, poziomie zatrudnienia i dysproporcji w dochodach społeczeństwa. Kamieńska i Lewandowski (2015) w swojej pracy wykazali, że płaca minimalna ma istotnie negatywny wpływ na poziom zatrudnienia. Dodatkowo w większym stopniu obserwuje się utratę pracy kobiet niż mężczyzn. Empiryczne badania potwierdzają mniejsze dysproporcje w dochodach na skutek wzrostu płacy minimalnej. Analizę w tym obszarze prowadzili m.in. Card i Krueger (1995), Machin

i Manning (1994), Horrigan i Mincy (1993), Mishel, Bernstein i Russell (1995) (OECD, 1998).

4.2. Badanie wpływu płacy minimalnej na dochody rozporządzalne

Zakłada się, że wzrost minimalnego wynagrodzenia za pracę powinien wspomagać osoby najbiedniejsze, których dochody w gospodarce są najniższe (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2014). W celu poparcia tego stwierdzenia postanowiono zbudować model, który pokaże zależność oddziaływania płacy minimalnej na dochody najuboższych. Wykorzystano dane dotyczące dochodu rozporządzalnego pięciu grup kwintylowych oraz historycznych poziomów płacy minimalnej w Polsce. Badanie przeprowadzone zostało za lata 2006—2018 z uwagi na najlepszą dostępność danych za ten okres. Źródłem wykorzystanych danych jest Główny Urząd Statystyczny. Na wstępie przyjęto hipotezę, że analizowane zmienne są ze sobą skorelowane dodatnio. Współczynniki korelacji przedstawiono w tabeli 2. Są one wszystkie istotne statystycznie na przyjętym poziomie istotności równym $\alpha = 0,05$.

Tabela 2. Współczynniki korelacji

Zmienne	Płaca minimalna
dochody rozporządzalne – 1 kwintyl	0,9308
dochody rozporządzalne – 2 kwintyl	0,9817
dochody rozporządzalne – 3 kwintyl	0,9926
dochody rozporządzalne – 4 kwintyl	0,9952
dochody rozporządzalne – 5 kwintyl	0,9834

Źródło: opracowanie własne.

Aby oszacować wskazane zależności posłużono się modelem regresji prostej. Wyjściowy model zapisano w postaci:

$$i_{i,t} = \beta_{0,i} + \beta_{1,i}w_t + \varepsilon_t$$

gdzie:

$i_{i,t}$ – dochód rozporządzalny i -tego kwintyla w okresie t , $i \in \{1,2,3,4,5\}$, $t \in 1, 2, \dots, n$,

w_t – płaca minimalna w okresie t ,

n – liczba obserwacji,

t – indeks czasowy odnoszący się do kolejnych lat,

β_0, β_1 – parametry strukturalne modelu,

ε_t – składnik losowy (reszta modelu).

Oszacowane wyniki dla każdego kwintyla przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Zbiornicze zestawienie wyników oszacowań modeli

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
Zmienna zależna i_{it}	dochód rozporządzalny 1 kwintyla	dochód rozporządzalny 2 kwintyla	dochód rozporządzalny 3 kwintyla	dochód rozporządzalny 4 kwintyla	dochód rozporządzalny 5 kwintyla
$b_{0,i}$ – oszacowany wyraz wolny ($\beta_{0,i}$)	0,2447	81,67	186,59	344,81	903,7828
błąd średni szacunku dla $b_{0,i}$	53,53	43,09	33,69	33,13	95,80
wartość p dla $b_{0,i}$	0,9964	0,0846	0,0002	0	0
$b_{1,i}$ – oszacowany współczynnik kierunkowy ($\beta_{1,i}$)	0,2938	0,4783	0,5950	0,7288	1,12
błąd średni szacunku dla $b_{1,i}$	0,0348	0,0280	0,0219	0,0215	0,0623
wartość p dla $b_{1,i}$	0	0	0	0	0
R^2	0,8663	0,9636	0,9853	0,9905	0,9670

Źródło: opracowanie własne.

Weryfikacja statystycznej istotności parametrów opiera się na dwóch hipotezach:

$$H_0 : \beta_{j,i} = 0 \text{ vs. } H_1 : \beta_{j,i} \neq 0, \text{ gdzie } j \in \{0,1\}.$$

Do interpretacji oszacowanych wyników przyjęto poziom istotności $\alpha = 0,1$. We wszystkich modelach, z wyjątkiem modelu 1, otrzymano istotny statystycznie parametr $\beta_{0,i}$ i $\beta_{1,i}$. W modelu 1 wyraz wolny jest nieistotny statystycznie ze względu na otrzymaną bardzo wysoką wartość p , niemalże równą 1. Nie ma więc podstaw do odrzucenia H_0 . W każdym z pozostałych przypadków wartość p jest mniejsza niż przyjęty poziom istotności równy 0,1, co przemawia za odrzuceniem H_0 . Niepokojące są otrzymane wyniki oszacowań parametru β_1 dla każdego z modeli. Tak niskie wartości mogą sugerować bardzo niewielki wpływ wzrostu płacy minimalnej na dochody rozporządzalne każdego kwintyla. Jednak najbardziej zastanawiające w oszacowanych pięciu modelach są wartości współczynnika determinacji, przy regresji prostej uwzględniającej tylko jedną zmienną objaśniającą, które są bardzo wysokie. Przykładowo w modelu 4 wartość $R^2 = 0,9905$ oznacza, że 99,05% zmienności dochodów rozporządzalnych 4 kwintyla została wyjaśniona przez oszacowaną regresję. Tak wysoki współczynnik determinacji może w tym wypadku wskazywać na regresję pozorną, co oznacza, że mimo istotnych wyników oszacowań oraz bardzo dobrego dopasowania modelu do danych, w rzeczywistości takie zależności nie występują. Z uwagi na fakt, że analizowane dane są szeregami czasowymi oraz wykazują się tendencją rosnącą w czasie, postanowio-

no zbadać stacjonarność użytych zmiennych w każdym z pięciu modeli. Aby zmienna była stacjonarna, musi spełniać określone warunki: jej wartość oczekiwana jest stała w czasie. Tak samo jak wariancja i współczynnik korelacji między dowolnymi dwoma zmiennymi z różnych okresów nie zależą od ich wartości, a jedynie od odległości między nimi. Niestacjonarność zmiennych może być przyczyną otrzymania regresji pozornej. Najprostszym i najczęściej wykonywanym testem na stacjonarność zmiennych jest test Dickeya-Fullera (DF), który wykorzystuje regresję przyrostów zmiennej względem jej opóźnionej wartości oraz jego rozszerzona wersja – test ADF (ang. *Augmented Dickey-Fuller test*). Test ADF jako hipotezę zerową zakłada niestacjonarność szeregu czasowego, która wynika z występowania pierwiastka jednostkowego. W tabeli 4 przedstawiono oszacowane wyniki testu dla zmiennych wykorzystywanych w pięciu oszacowanych modelach. Podczas testów zastosowano dla każdego szeregu trzy opóźnienia i testowano model z wyrazem wolnym.

Tabela 4. Wyniki testu ADF sprawdzającego stacjonarność zmiennych

Badane zmienne	Statystyka testu	Asymptotyczna wartość p
dochód rozporządzalny 1 kwintyla	-1,18	0,6844
dochód rozporządzalny 2 kwintyla	0,7832	0,9883
dochód rozporządzalny 3 kwintyla	0,2527	0,9637
dochód rozporządzalny 4 kwintyla	2,25	1
dochód rozporządzalny 5 kwintyla	1,39	0,9991
płaca minimalna	0,3719	0,9818

Źródło: opracowanie własne.

Wartość p (p -value) jest to prawdopodobieństwo osiągnięcia wyliczonej wartości statystyki testu przy założeniu prawdziwości hipotezy zerowej. Jeśli wartość p jest mniejsza niż ustalony poziom istotności, hipotezę zerową należy odrzucić. W każdym z testowanych szeregów czasowych wartość p jest duża i bliska lub równa 1. Nie ma zatem podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Oznacza to, że wszystkie zmienne wykorzystywane do oszacowań modeli są niestacjonarne. Kolejnym krokiem testu ADF jest sprawdzenie, czy przyrosty tych zmiennych są stacjonarne. Oszacowane wyniki przedstawia tabela 5.

Na podstawie wartości p , dla przyrostu dochodu rozporządzalnego 5 kwintyla i płacy minimalnej na poziomie $\alpha = 1$ bez wątplenia należy odrzucić hipotezę zerową o niestacjonarności szeregu. Oznacza to, że obie te zmienne są zintegrowane w stopniu pierwszym. Wynika z tego, że płaca minimalna nie jest zmienną stacjonarną, ale jej przyrosty są stacjonarne. Szereg jest zintegrowany w stopniu pierwszym $wi \sim I(1)$. Dla pozostałych zmiennych wartość p jest niewiele wyższa niż 0,1. Wobec tego przesłanka w postaci braku podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej stwierdzającej niestacjonarność zmiennej może wynikać z małej liczeb-

Tabela 5. Wyniki testu ADF sprawdzającego stacjonarność przyrostów zmiennych

Badane zmienne	Statystyka testu	Asymptotyczna wartość p
przyrost dochodu rozporządzalnego 1 kwintyla	-2,35	0,157
przyrost dochodu rozporządzalnego 2 kwintyla	-2,19	0,2102
przyrost dochodu rozporządzalnego 3 kwintyla	-2,09	0,2477
przyrost dochodu rozporządzalnego 4 kwintyla	-1,91	0,3295
przyrost dochodu rozporządzalnego 5 kwintyla	-2,75	0,0656
płaca minimalna	-7,33	0

Źródło: opracowanie własne.

ności próby. W kolejnym kroku sprawdzono, jak wyglądałyby analogiczne modele oszacowane wcześniej 1–5, ale liczone na przyrostach zmiennych. Oszacowano więc kolejnych 5 modeli określonych wzorem:

$$\Delta i_{i,t} = \gamma_{0,i} + \gamma_{1,i} \Delta w_t + v_t$$

gdzie:

$\Delta i_{i,t}$ – przyrost dochodów rozporządzalnych i -tego kwintyla w okresie t ,

Δw_t – przyrost płacy minimalnej w okresie t ,

v_t – składnik losowy (reszty modelu),

$\gamma_{0,i}$, $\gamma_{1,i}$ parametry strukturalne modelu.

Oszacowane wyniki przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Zbiorcze zestawienie wyników oszacowań modeli wykorzystujących przyrosty zmiennych

	Model 6	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10
Zmienna zależna $\Delta i_{i,t}$	przyrost dochodu rozporządzalnego 1 kwintyla	przyrost dochodu rozporządzalnego 2 kwintyla	przyrost dochodu rozporządzalnego 3 kwintyla	przyrost dochodu rozporządzalnego 4 kwintyla	przyrost dochodu rozporządzalnego 5 kwintyla
oszacowany wyraz wolny $\hat{g}_{0,i}$	19,67	771,08	1057,40	1421,30	2596,02
błąd średni szacunku dla $\hat{g}_{0,i}$	25,89	127,98	155,41	188,06	282,34
wartość p dla $\hat{g}_{0,i}$	0,4649	0,0001	0	0	0
oszacowany współczynnik kierunkowy $\hat{g}_{1,i}$	0,1353	0,4976	0,4980	0,5235	0,4671
błąd średni szacunku dla $\hat{g}_{1,i}$	0,2370	1,17	1,42	1,72	2,58
wartość p dla $\hat{g}_{1,i}$	0,5805	0,6800	0,7336	0,7673	0,8602
R^2	0,0316	0,0177	0,0121	0,0092	0,0033

Źródło: opracowanie własne.

Przeglądając wyniki oszacowań modeli 6–10, pierwsze co rzuca się w oczy, to brak istotności parametru kierunkowego w każdym z modeli oraz niskie współczynniki determinacji. Modele wyjaśniają zależność wpływu przyrostu płacy minimalnej na przyrost dochodów rozporządzalnych pięciu kwintyli w bardzo niewielkim stopniu. Oznaczać to może, że płaca minimalna ma znikomą wpływ na dochody rozporządzalne gospodarstw pięciu grup kwintylowych. W modelach nie uwzględniono większej liczby zmiennych niezależnych z uwagi na małą liczbę obserwacji. Zwiększenie zakresu badawczego oraz dobranie większej liczby zmiennych objaśniających mogłoby się przyczynić do poprawy dopasowania modeli do danych. Na wysokość dochodu rozporządzalnego może wpływać wiele czynników, zależnie od poziomów wynagrodzeń, sytuacji gospodarczej i od tego, w którym kwintylu dana osoba się znajduje. W badaniach najczęściej podaje się dochód narodowy jako główny czynnik wpływający na dochody rozporządzalne gospodarstw domowych (Grzeża, 2007).

4.3. Symulacja dochodu rozporządzalnego dla różnych typów rodzin przed i po podwyżce płacy minimalnej

Jak wykazano, wzrost płacy minimalnej niekoniecznie musi się przyczyniać do realnego wzrostu dochodów rozporządzalnych w społeczeństwie. Dlatego kolejnym krokiem jest przeanalizowanie konkretnych przypadków rodzin, w których co najmniej jedna osoba osiąga przychody na poziomie minimalnego wynagrodzenia, a jego wzrost przekłada się na wyższe dochody rozporządzalne w rodzinie. Dokonano symulacji dochodów rozporządzalnych dla różnych typów rodzin w warunkach poziomu płacy w 2019 r. i po jej podniesieniu do 4000 zł brutto. W ramach symulacji przyjęto, że osoby pracujące robią to w oparciu o umowę o pracę oraz że dochody zostały uzyskane po 1 października 2019 r., kiedy to stawka podatkowa najniższego progu podatkowego została obniżona z 18% do 17%, a koszty uzyskania przychodów zostały podwyższone. W analizowanej sytuacji przed podwyżką płaca minimalna wynosiła 2250 zł brutto miesięcznie, co dawało ok. 1634 zł dochodu rozporządzalnego. Po podwyżce do 4000 zł brutto miesięcznie dochód rozporządzalny, liczony jakby kwota ta została uzyskana na tych samych warunkach, wynosił ok. 2854 zł miesięcznie. Wynik symulacji przedstawia tabela 7.

Przeprowadzona analiza pozwala wnioskować, że przy założeniu braku waloryzacji progów dochodowych po podwyżce płacy minimalnej do 4000 zł brutto żadna z analizowanych rodzin nie spełniałaby wymogów do uzyskania pomocy społecznej. W przypadku I typu rodziny, przy założeniu, że miałyby podstawę do korzystania z funduszu alimentacyjnego, progi dochodowe są zachowane tylko dla samotnego rodzica z trójką dzieci, w pozostałych przypadkach kryterium dochodowe zostałoby przekroczone.

Tabela 7. Dochód rozporządzalny dla różnych typów rodzin przed i po podwyższeniu płacy minimalnej do 4000 zł brutto z poziomu 2250 zł brutto

Typ rodziny	Dochód rozporządzalny na osobę rodziny z					
	jednym dzieckiem		dwójką dzieci		trójką dzieci	
	przed	po	przed	po	przed	po
I	817	1427	545	951	409	713
II	545	951	409	713	327	570
III	1089	1903	817	1427	654	1142

Typy rodziny: I – samotny rodzic zarabiający 100% minimalnego wynagrodzenia, II – małżeństwo, gdzie jedna osoba zarabia 100% minimalnego wynagrodzenia, druga nie osiąga dochodów, III – małżeństwo, gdzie dwie osoby zarabiają po 100% minimalnego wynagrodzenia.

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Głównym celem artykułu było określenie wpływu wzrostu minimalnego wynagrodzenia na sytuację finansową gospodarstw domowych, szczególnie najuboższych. Udowodniono, że nagły i znaczny wzrost płacy minimalnej, nieuwzględniający dostosowań regulacji określających warunki otrzymania pomocy społecznej od państwa, prowadzi do odebrania możliwości uzyskania tejże pomocy przez osoby najuboższe. Jednocześnie wzrost płacy minimalnej nie poprawia znacznie ich sytuacji finansowej i zabezpieczenia finansowego pozyskiwanego poprzez przychody z pracy zarobkowej. Wraz ze wzrostem minimalnego wynagrodzenia coraz mniej gospodarstw domowych spełnia kryteria dochodowe, które warunkują otrzymanie pomocy, zwłaszcza finansowej.

Istotnie negatywny wpływ płacy minimalnej na zatrudnienie ukazali w swoich pracach m.in. Kamińska i Lewandowski (2015) oraz Engbom i Moser (2018). Taka tendencja może być również przyczyną obniżania dochodów pracowników w ogólnym ujęciu. Bojarczuk (2019) w swojej pracy pokazuje natomiast, że płaca minimalna nie wystarcza do zabezpieczenia rodzin finansowo, co czyni ją nieskutecznym narzędziem także w walce z ubóstwem. Ponadto, w zależności od wielkości rodziny, osoby zarabiające pensję minimalną nie są uznawane za osoby ubogie, co przekłada się często na niespełnianie kryteriów dochodowych, a w końcowym efekcie może przyczynić się do niestabilnej sytuacji finansowej całego gospodarstwa domowego. Przyniesione w artykule badania i prace badawcze potwierdzają negatywny wpływ – lub nieznacznie pozytywny – płacy minimalnej na dochody najuboższych, a w konsekwencji na ich zabezpieczenie finansowe.

Na podstawie syntetycznej analizy aktów prawnych można stwierdzić, że oferowana przez państwo pomoc społeczna oraz kryteria stanowią bogate spektrum możliwości na rzecz wsparci najuboższych. W tym kontekście zwrócono uwagę na kształtowanie się płacy minimalnej w ostatnich latach w Polsce, jak i zapowiedzi przez rząd kolejnych podwyżek w przyszłości. Wyraźne niedopasowanie w tym obszarze polega na częstotliwości waloryzacji płacy minimalnej, która ma miejsce raz w roku, a podnoszenie kryteriów dochodowych, które następuje raz na trzy lata. Dokonano także analizy ekonometrycznej wpływu wzrostu płacy minimalnej na dochody rozporządzalne gospodarstw domowych. Wykazano, że występuje nieznaczny wpływ, jednak ograniczeniem w analizie był m.in. niewielki okres danych wziętych do badania, co zdecydowało o małej liczbie zmiennych objaśniających. Badania na dalszym etapie należałoby uzupełnić o większą liczbę obserwacji oraz liczbę zmiennych objaśniających. W symulacji natomiast pokazano, że otrzymanie świadczeń społecznych w rodzinach, w których przynajmniej jedna osoba zarabia płacę minimalną, konieczne jest podniesienie progów dochodowych, które warunkują otrzymanie wsparcia. W przeciwnym razie bezpieczeństwo finansowe tych rodzin będzie zagrożone.

Literatura

- Bojarczuk B. (2019). Wynagrodzenie minimalne jako wynagrodzenie godziwe a zjawisko ubóstwa w Polsce. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, nr 111, s. 187–207.
- Card D., Krueger A.B. (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Engbom N., Moser Ch. (2018). *Earnings inequality and the minimum wage: Evidence from Brazil*. Institute Working Paper 7, Opportunity & Inclusive Growth Institute, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Główny Urząd Statystyczny (2018). *Zeszyt metodologiczny. Badanie budżetów gospodarstw domowych*. Warszawa: GUS.
- Główny Urząd Statystyczny (2020). *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2018 r.* Warszawa: GUS.
- Grewiński M., Zasada-Chorab A. (2012). *System pomocy społecznej w Polsce – wyzwania i kierunki*. Toruń: Regionalny Ośrodek Polityki Społecznej w Toruniu.
- Grzega U. (2007). Wpływ wybranych makrouwarunkowań i czynników ekonomicznych na zachowania gospodarstw domowych. W: D. Kopycińska (red.), *Działania ekonomiczne podmiotów rynkowych – materiały konferencyjne*. Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, s. 129–139.
- Horrigan M.W., Mincy R.B. (1993). The Minimum Wage and Earnings and Income Inequality. W: S. Danziger, P. Gottschalk (red.), *Uneven Tides: Rising Inequality in America*. New York: Russell Sage Foundation, s. 251–275.

- Juryk A. (2016). Działania zmierzające do poprawy wykonywania przez dłużnika obowiązku alimentacyjnego na rzecz dziecka. *Rocznik Administracji Publicznej*, nr 2, s. 31–56.
- Kamińska A., Lewandowski P. (2015). *The effects of minimum wage on a labour market with high temporary employment*. IBS Working Paper 07/2015.
- Machin S., Manning A. (1994). The Effects of Minimum Wages on Wage Dispersion and Employment: Evidence from the U.K. Wage Councils. *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 47(2), s. 319–329. <https://doi.org/10.1177/001979399404700210>.
- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (2014). *Konwencje i zalecenia Międzynarodowej Organizacji Pracy 1919–2012*, Zalecenie Nr 135 dotyczące ustalania płac minimalnych, zwłaszcza w odniesieniu do krajów rozwijających się. Warszawa: MPiPS.
- Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (2019). *Świadczenia z funduszu alimentacyjnego. Informacje ogólne*. Pobrano z: www.gov.pl/web/rodzina/informacje-ogolne-fundusz-alimentacyjny (data dostępu: 29.01.2020).
- Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (2020). *Statystyki pomocy społecznej*. Pobrano z: www.gov.pl/web/rodzina/statystyki-pomocy-spoecznej (data dostępu: 28.01.2020).
- Mishel L., Bernstein J., Russell E. (1995). *Who Wins with a Higher Minimum Wage*. Washington D.C.: Economic Policy Institute Briefing Paper.
- Nitschke B. (2009). Polityka społeczna państwa i jej instytucjonalne formy. *Zeszyty Naukowe Dolnośląskiej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Techniki w Polkowicach. Studia z nauk społecznych*, nr 1, s. 167–175.
- OECD (1998). *Employment Outlook 1998*. Paris: OECD.
- Renkas J. (2012). Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, nr 24, s. 280–291.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 11 lipca 2018 r. w sprawie zweryfikowanych kryteriów dochodowych oraz kwot świadczeń pieniężnych z pomocy społecznej* (Dz.U. 2018, poz. 1358).
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o minimalnym wynagrodzeniu za pracę* (Dz.U. z 2018 r., poz. 2177 oraz z 2019 r. poz. 1564).
- Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej* (tekst jednolity Dz.U. z 2004 nr 64, poz. 593).
- Ustawa z dnia 7 września 2007 r. o pomocy osobom uprawnionym do alimentów* (tekst jednolity Dz.U. 2007 nr 192, poz. 1378).

Rozdział 9

Źródła finansowania opieki zdrowotnej w wybranych krajach europejskich¹

Robert Śliwa²

1. Wprowadzenie

Zdrowie jest stanem pełnego fizycznego, psychicznego i społecznego dobrego samopoczucia umożliwiającemu człowiekowi prowadzenie produktywnego, sensownego i twórczego życia w sferze społecznej i ekonomicznej. Zdrowie to także zdolność do odgrywania ról społecznych, adaptacji do zmian środowiska i radzenia sobie z tymi zmianami (Dziadczyk, 2006).

Ochrona zdrowia oznacza wszelką społeczną działalność, której celem jest zapobieganie chorobom, ich leczenie, utrzymanie rozwoju psychicznego, fizycznego i społecznego człowieka, przedłużenie życia, zapewnienie zdrowego rozwoju następnym pokoleniom (Aulayter, 2011).

Przyjęty i prowadzony przez państwo system zdrowia ma bezpośrednie przełożenie na stan zdrowia i kondycję danej populacji. W dużym uproszczeniu można przyjąć, że system zdrowia oznacza spójną całość działań podejmowanych przez państwo, którego głównym zadaniem jest realizowanie wytyczonych celów zdrowotnych (Śliwa, 2018). Nadrzędnymi celami systemu zdrowia są (Włodarczyk, 2003):

- zmniejszenie liczby zgonów,
- podniesienie jakości życia,
- wydłużenie życia przy zachowanej sprawności,
- wyeliminowanie różnic w stanie zdrowia różnych grup społecznych.

W Europie funkcjonuje kilka odmian organizacyjnych systemów ochrony zdrowia. Rozróżnienie pomiędzy tymi systemami polega głównie na stopniu i sposobie zaangażowania władzy publicznej w organizowanie i udzielanie świadczeń

¹ Publikacja została dofinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

² Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0001-9794-5067, e-mail: sliwar@uek.krakow.pl.

zdrowotnych dla swoich obywateli (Van der Zee, Kroneman, 2007). Zasadniczą cechą pozwalającą na grupowanie i różnicowanie systemów ochrony zdrowia jest sposób gromadzenia środków finansowych na pokrycie kosztów udzielania świadczeń zdrowotnych (Młynarska-Wichtowska, 2004) oraz dominujące formy własności placówek medycznych udzielających tych świadczeń (Śliwa, 2010). Na ogół to państwo organizuje i zapewnia możliwość realizacji uprawnień przysługujących obywatelom danego kraju w zakresie dostępu do ochrony zdrowia oraz odpowiada za efektywne osiągnięcie celów zdrowotnych, które obejmują (Niżnik, 2004):

- odpowiedzialność państwa za stan zdrowia społeczeństwa;
- sprawiedliwość w dostępie do opieki zdrowotnej, rozumianej jako:
 - a) zagwarantowanie wszystkim osobom dostępu do podstawowego zakresu i katalogu świadczeń finansowanych ze środków publicznych,
 - b) równe traktowanie osób o tych samych potrzebach zdrowotnych;
- ochronę dochodów osób korzystających z opieki medycznej, polegającą na wprowadzeniu mechanizmu uwzględniającego poziom zdolności do płacenia przez pacjenta za ochronę zdrowia, poprzez:
 - a) ubezpieczenia zdrowotne,
 - b) oszczędności,
 - c) redystrybucję dochodów;
- makroekonomiczną efektywność, polegającą na przeznaczeniu w dzielonym PKB odpowiednich środków na opiekę zdrowotną;
- mikroekonomiczną efektywność przejawiającą się w realizacji zasady: możliwy nakład do maksymalizacji efektu zdrowotnego;
- swobodę wyboru przez pacjenta świadczeniodawcy i płatnika;
- swobodę działalności świadczeniodawców.

Celem artykułu jest identyfikacja źródeł finansowania opieki zdrowotnej w wybranych krajach europejskich. Do badania wykorzystano metodę krytycznej analizy literatury, metodę analizy porównawczej oraz metodę syntezy.

Struktura artykułu przedstawia się następująco: w pierwszej części artykułu przedstawiono podstawowe założenia finansowania systemów ochrony zdrowia oraz modele opieki zdrowotnej. Następnie dokonano analizy modeli opieki zdrowotnej w wybranych krajach, ze szczególnym uwzględnieniem modelu brytyjskiego, modelu skandynawskiego oraz modelu francuskiego i hiszpańskiego. W ostatnim rozdziale podsumowano istotnie wnioski końcowe.

2. Finansowanie systemów ochrony zdrowia

Krajowe systemy opieki zdrowotnej, z uwagi na różne podłoże historyczne oraz społeczne, choć z założenia realizujące ten sam nadrzędny cel, mogą istotnie różnić się pod względem:

- sposobu zorganizowania udzielania świadczeń zdrowotnych,

- sposobu finansowania ochrony zdrowia,
- dostępności usług zdrowotnych.

System oparty na społecznych ubezpieczeniach zdrowotnych umożliwia państwu realizację zasady solidaryzmu społecznego. W ramach takiego systemu pracownicy, pracodawcy i państwo wspólnie i solidarnie finansują ochronę zdrowia. Odbywa się to poprzez wpłacanie ustalonej składki do funduszu ubezpieczeń społecznych. Składki wpłacane przez pracowników mogą być stałe lub zależeć od wielkości uzyskiwanych przez nich dochodów, przy czym nie są one w żaden sposób związane z indywidualnym ryzykiem zachorowania ubezpieczonego. Wysokość pobieranej składki może być w zasadzie swobodnie ustalana przez państwo, stowarzyszenie funduszy ubezpieczeniowych lub same fundusze ubezpieczeniowe. Stosunkowo często spotyka się ustalone odgórnie przez państwo górne i dolne progi dochodowe, powyżej lub poniżej których nie pobiera się składek na ubezpieczenie zdrowotne. Dość powszechną praktyką jest współfinansowanie przez państwo funduszy ubezpieczeń społecznych poprzez wykorzystanie dodatkowego podatku celowego naliczanego od wynagrodzeń, uiszczanego przez przedsiębiorstwa. Jego wysokość zależy od liczby zatrudnionych pracowników. Regułą jest uniezależnienie funduszy ubezpieczeń społecznych od bezpośredniej kontroli rządzącej partii politycznej.

Społeczne ubezpieczenia zdrowotne występujące we Francji, Niemczech, Luksemburgu i Holandii można zaliczyć do kategorii ubezpieczeń obowiązkowych. W przypadku tych państw, ubezpieczenia zdrowotne mają charakter obowiązkowy dla całości lub części populacji. Składki na ubezpieczenie zdrowotne są zasadniczo płacone w postaci podatku celowego naliczanego od wynagrodzeń. Właściwym kryterium jest zdolność do płacenia składki zdrowotnej, która stanowi przeważnie odsetek (procent) uzyskiwanego przez osobę ubezpieczoną dochodu. Wysokość płaconej składki zdrowotnej w żaden sposób nie jest powiązana z indywidualnym ryzykiem zachorowania osoby ubezpieczonej. Środki wpłacane przez osoby ubezpieczone trafiają do funduszu ubezpieczeń społecznych. Model społecznego ubezpieczenia zdrowotnego finansowanego ze składek charakteryzuje się występowaniem: koasekuracji, franszyzy redukcyjnej (udziału własnego), retrospektywnej refundacji kosztów leczenia oraz selektywnego zawierania umów i integracji pionowej między płatnikami a świadczeniodawcami ochrony zdrowia.

System oparty na finansowaniu z dochodów podatkowych państwa jest co do zasady ukierunkowany na zapewnienie powszechnego charakteru i dostępności opieki zdrowotnej dla wszystkich obywateli. W systemach opartych na finansowaniu podatkowym opłaty wnoszone do systemu przez każdą osobę w żaden sposób nie zależą od ich indywidualnego ryzyka zachorowania, lecz stanowią sposób uczestniczenia tej osoby w pokrywaniu ogólnych kosztów systemu ochrony zdrowia. Podatki mogą być płacone na szczeblu lokalnym, regionalnym lub krajowym, co w państwach o ustroju federalnym, pozwala rządowi lokalnym w pewnym za-

kresie kreować i kształtować własną politykę zdrowotną populacji zamieszkującej dany obszar. Podatki przeznaczone na pokrycie kosztów ochrony zdrowia mogą być ogólne albo celowe. W przypadku podatków ogólnych dochody podatkowe wpływają do budżetu i są rozdzielane zgodnie z politycznymi decyzjami rządu na potrzeby zdrowotne społeczeństwa i wszystkie inne zadania. W przypadku podatków celowych zebrane kwoty są przeznaczane wyłącznie na ochronę zdrowia i w mniejszym stopniu zależą od koniunktury politycznej. System finansowania opieki zdrowotnej z podatków występuje w Danii, Finlandii, Irlandii, we Włoszech, w Norwegii, Portugalii, Hiszpanii, Szwecji, Wielkiej Brytanii. Rozwiązania występujące w tych krajach zaliczyć można do systemu obowiązkowych ubezpieczeń zdrowotnych. Ubezpieczenie zdrowotne jest obowiązkowe dla całej populacji, niezależnie od innych kryteriów. Zasadniczym kryterium jest zdolność finansowa osoby ubezpieczonej powiązana z jej opodatkowanymi dochodami, których część, jako składka zdrowotna, płacona jest w formie podatków przekazywanych państwu na finansowanie opieki zdrowotnej. Składka może stanowić część podatków: bezpośrednich lub pośrednich; ogólnych lub celowych; ustalanych na poziomie lokalnym, regionalnym lub krajowym. Dodatkowo model finansowania opieki zdrowotnej z podatków charakteryzuje się występowaniem: koasekuracji, franszyzy redukcyjnej (udziału własnego), retrospektywnej refundacji kosztów leczenia oraz selektywnego zawierania umów i integracji pionowej między płatnikami a świadczeniodawcami ochrony zdrowia.

3. Modele opieki zdrowotnej

W Europie dominującą rolę odgrywają dwa główne modele ubezpieczeń zdrowotnych:

- 1) model ubezpieczeniowy (model składkowy) – model Bismarcka – nawiązujący do tradycji kas chorych (Niemcy, Austria, Belgia, Francja, Holandia, Szwajcaria) – którego założenia opierają się na:
 - a. finansowaniu ubezpieczenia przez obowiązkowe składki płacone solidarnie przez pracodawcę i pracownika,
 - b. istnieniu autonomicznych kas chorych (funduszy ubezpieczeniowych),
 - c. istnieniu prawa ubezpieczonego do wyboru lekarza,
 - d. prowadzeniu ambulatoryjnej opieki lekarskiej przez lekarzy mających podpisaną umowę z kasą chorych,
 - e. istnieniu porozumienia między funduszami ubezpieczeniowymi a związkami lekarskimi w zakresie: wynagrodzenia lekarskiego, katalogu świadczeń i zakresu odpowiedzialności lekarza,
 - f. solidaryzmie społecznym (Książkowski, 1999) polegającym na redystrybucji środków finansowych między zdrowymi i chorymi, mężczyznami i kobietami, młodymi i starymi etc.

- 2) model zaopatrzeniowy (model budżetowy – podatkowy) model narodowej służby zdrowia – model Beveridge’a (Niżnik, 2004) – (Dania, Finlandia, Hiszpania, Grecja, Irlandia, Norwegia, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania) – którego założenia opierają się na:
- a. finansowaniu ochrony zdrowia z podatków poprzez budżet centralny lub lokalny,
 - b. istnieniu gwarancji państwa w zakresie powszechności dostępności do świadczeń zdrowotnych,
 - c. wolnym dostępem do świadczeń dla wszystkich obywateli,
 - d. niewielkim sektorze prywatnym,
 - e. niewielkiej partycypacji pacjenta w kosztach leczenia,
 - f. wynagradzaniu lekarzy na zasadzie pensji,
 - g. brytyjski – ekonomicznie zorientowanym na elementy rynku wewnętrznego poprzez rozwinięcie ubezpieczeń prywatnych i prywatnych świadczeniodawców.

W obu dominujących obecnie modelach możemy mieć do czynienia ze współistnieniem różnych podsystemów – mających charakter rozwiązań mieszany (Tymowska, Malin, Alszewski, 1996).

Najwcześniej, bo już w 1883 r., powstał model ubezpieczeniowy (model Bismarcka) wywodzący się wprost z kas chorych – model ubezpieczenia chorobowego. Model ten został wprowadzony przez księcia Ottona Eduarda Leopolda von Bismarcka. Właśnie ten model stał się pierwowzorem tworzenia ubezpieczeń zdrowotnych dla zdecydowanej większości krajów europejskich. W modelu ubezpieczeniowym głównym źródłem finansowania opieki zdrowotnej są składki na ubezpieczenie zdrowotne płacone przez osoby ubezpieczone, które w zamian za nie nabywają uprawnienie do korzystania ze świadczeń zdrowotnych. U podstaw tego modelu leży zatem idea finansowania świadczeń zdrowotnych ze składek opłacanych solidarnie przez pracownika i pracodawcę. W modelu tym to państwo tworzy ogólne ramy prawne funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej, samo zaś prowadzenie systemu może odbywać się już w sposób istotnie zdecentralizowany, bez widocznej ingerencji państwa. W modelu ubezpieczeniowym środki finansowe mogą być gromadzone i dysponowane przez różne instytucje finansowe. Ubezpieczony może mieć ograniczone lub nieograniczone prawo wyboru instytucji ubezpieczeniowej, która będzie opłacać usługi zdrowotne, jakie zostały udzielone osobie ubezpieczeniowej. Model ubezpieczeniowy z założenia opiera się na zasadach: powszechnej dostępności, wzajemności, przymusu, zróżnicowania składki oraz solidaryzmu. Leżąca u podstaw tego modelu zasada wzajemności jest wynikiem bezpośredniego powiązania konieczności zapewnienia wypłaty należnych świadczeń osobom płacącym składki i należącym do funduszu ubezpieczeniowego. Ubezpieczenie ma przymusowy charakter, gdyż pracodawca zobowiązany został do zgłoszenia do ubezpieczenia każdego zatrudnianego pracownika. Zróżnicowanie składki polega na obowiązku opłacania składki solidarnie przez

pracownika i pracodawcę. Z czasem ważną stała się idea solidaryzmu ubezpieczonych, która polegała na odstąpieniu od uzależnienia wysokości wypłaty świadczeń od wysokości wcześniej uiszczanej składki ubezpieczenia. Zupełną nowością było zastosowanie składki przeciętnej, zapewniającej osiągnięcie w systemie równowagi wpłacanych i wypłacanych świadczeń.

Podstawowym celem modelu ubezpieczeniowego (tzw. modelu Bismarcka) jest ochrona osób pracujących przed utratą zdrowia, która w konsekwencji może prowadzić do zachwiania stabilności gospodarczej i politycznej państwa (Kautsch, Whitfield, Klich, 2001). Charakterystyczną cechą tego modelu jest sposób finansowania sektora ochrony zdrowia, który następuje przez obligatoryjne składki zdrowotne uiszczane solidarnie przez pracodawcę i pracownika. Model Bismarcka zakłada istnienie kas chorych, które pełnią funkcję swoistego funduszu ubezpieczeniowego. Pierwotna idea ustawowego ubezpieczenia chorobowego wiązała się zasadniczo z kwestią socjalną (robotniczą), powstającą polityką społeczną oraz pytaniem, kto i w jaki sposób ma finansować koszt niezbędnej opieki zdrowotnej na rzecz ludności żyjącej z zarobkowego zatrudnienia (ludności robotniczej). W poszukiwaniu właściwej konstrukcji prawnej w Niemczech zdecydowano się na oryginalną kombinację ubezpieczenia wzajemnego i pomocy społecznej w spójnej instytucji samorządnych kas chorych finansowanych wspólnie przez pracodawców i zatrudnionych. Kasy chorych występowały w roli ubezpieczyciela kosztu opieki medycznej jako instytucje prawa publicznego z odpowiednim nadzorem administracyjnym. W konstrukcji ustawowego ubezpieczenia chorobowego istotny jest podział na świadczenie pieniężne (zasilek chorobowy) i tzw. świadczenie rzeczowe, czyli należne z tytułu ubezpieczenia świadczenia zdrowotne (określone w ustawie i statucie danej kasy), udzielane przez lekarzy i zakłady opieki zdrowotnej – kontrahentów kas chorych – na podstawie odrębnych umów w przedmiocie zasad udzielania świadczeń, pokrycia poniesionego przez świadczeniodawcę kosztu i należnego „lekarzkiego honorarium”. Składki na ubezpieczenie społeczne prawie zawsze nakładane są na zarobki (płace, pensje). W niektórych przypadkach mogą być nakładane na całkowite dochody (dochody z zarobków i kapitału), *vide* francuski podatek dochodowy (fr. *contribution sociale généralisée* – CSG), ale nadal są kierowane za pośrednictwem funduszy ubezpieczeń zdrowotnych. Składki ubezpieczenia zdrowotnego mogą być opłacane w częściach przez pracowników i pracodawców. Zwykle są ogólnie ustalane przez rząd jako stały odsetek dochodów lub samodzielnie przez poszczególne kasy ubezpieczeń zdrowotnych. Składki mogą obejmować również osoby niezarejestrowane w systemie pracowniczym, np.: bezrobotni, emeryci lub osoby nieletnie.

W roku 1948 w oparciu o projekt lorda Williama Henry’ego Beveridge’a i Aneurina Bevana w Wielkiej Brytanii wprowadzony został model narodowej służby zdrowia (ang. National Health Service – NHS). Model państwowej (narodowej) ochrony zdrowia ma charakter zabezpieczeniowy. W modelu tym państwo jest w całości odpowiedzialne za prawidłową organizację i funkcjonowanie sys-

temu opieki zdrowotnej. W ramach tego modelu z ogólnego systemu ubezpieczeń społecznych wydzielono opiekę medyczną, dla której z podatków ogólnych utworzono specjalny fundusz finansujący opiekę medyczną. Podstawowym założeniem modelu Beveridge'a jest zagwarantowanie całej populacji powszechnej dostępności do nieodpłatnych świadczeń zdrowotnych, w myśl zasady pełnej równości w dostępie dla wszystkich obywateli. Zadaniem państwa jest kontrola realizacji usług zdrowotnych świadczonych przez służbę zdrowia na rzecz obywateli. W modelu tym dostęp do katalogu gwarantowanych przez państwo świadczeń zdrowotnych jest bezpłatny. Źródłem finansowania świadczeń zdrowotnych jest budżet centralny, z którego świadczeniodawcy, w zamian za zapewnienie powszechnej opieki zdrowotnej, otrzymują zagwarantowaną ilość środków finansowych. Dopełnienie modelu zabezpieczeniowego mogą stanowić dobrowolne ubezpieczenia zdrowotne, których głównym zadaniem jest podniesienie standardu opieki medycznej, oraz rozszerzenie zakresu udzielanych świadczeń zdrowotnych poza katalog świadczeń gwarantowanych przez państwo. Główną cechą tego modelu jest wyraźne oddzielenie obszaru opieki zdrowotnej od całego sektora ochrony zdrowia, który jest finansowany z ogólnych podatków nałożonych na obywateli. Środki finansowe pochodzące z podatków wchodzi w skład budżetu centralnego państwa, gdzie są rozdzielane pomiędzy poszczególnymi sektorami lub bezpośrednio trafiają do budżetów lokalnych, które przeznaczają pewną ich część na ochronę zdrowia w danym regionie kraju (Książkowski, 1999). Pacjent mający swobodę wyboru i zapewniony pełny dostęp do opieki zdrowotnej ma znikomy udział w finansowaniu realizowanych na jego rzecz świadczeń medycznych. Ważną cechą tego modelu jest niewielki wpływ państwa na sposób funkcjonowania jednostek wchodzących w skład zakładów opieki zdrowotnej, które są niezależne.

W państwach europejskich finansujących opiekę zdrowotną głównie z podatków centralnych (Irlandia, Malta, Portugalia i Wielka Brytania) agencja odpowiedzialna za pobór podatków przekazuje zebrane środki ministerstwu finansów, a to z kolei przyznaje odpowiednie środki ministerstwu zdrowia z ich przeznaczeniem na finansowanie opieki zdrowotnej. Wielkość budżetu przeznaczanego na finansowanie ochrony zdrowia zależy w dużej mierze od względów politycznych. Niezaprzeczalną zaletą takiego procesu dystrybucji środków jest zachowanie przez państwo kontroli nad wydatkami narodowymi przeznaczanymi na zdrowie.

Dodatkowo w krajach, w których podatki lokalne stanowią ważny element systemu podatkowego (Dania, Finlandia, Włochy, Hiszpania i Szwecja), rząd centralny ma w swoim ręku instrument polegający na możliwości przydzielania subsydiów na zdrowie dla poszczególnych władz lokalnych lub lokalnych organów odpowiedzialnych za zdrowie.

W krajach, w których składki na ubezpieczenie społeczne pobierane są przez centralną agencję rządową (Belgia, Bułgaria, Estonia, Francja, Łotwa, Holandia,

Polska i Rumunia) lub przez same kasy ubezpieczeń zdrowotnych (Austria, Czechy, Niemcy, Grecja, Litwa, Słowacja i Słowenia) daje się zauważyć tendencja do znacznego uzależnienia finansowania opieki zdrowotnej od kondycji finansowej oraz polityki państwa.

W modelu narodowej służby zdrowia istotny jest jego publiczny charakter: ochrona zdrowia jest finansowana ze środków publicznych (podatkowych) za pośrednictwem budżetu państwa lub/i samorządu terytorialnego; zakłady opieki zdrowotnej są częścią administracji państwowej; personel medyczny pozostaje w zatrudnieniu pracowniczym – „w publicznej służbie zdrowia”; ochrona zdrowia przysługuje obywatelom (gwarancja dostępności); świadczenia opieki zdrowotnej są udzielane nieodpłatnie wedle potrzeby zdrowotnej, definiowanej przez administrację w oparciu o kryteria medyczne i społeczne, w ramach ustalonych z góry wydatków na zdrowie. W sensie ideowym model narodowej służby zdrowia finansowanej z podatków jest elementem doktryny państwa opiekuńczego (ang. *welfare state*).

Pierwszym elementem pozwalającym na różnicowanie systemów budżetowego finansowania opieki zdrowotnej jest stopień centralizacji organizacji świadczeń zdrowotnych, który może mieć charakter:

- 1) systemu scentralizowanego (centralnego), w którym państwo bezpośrednio zajmuje się organizacją i dostarczaniem (zapewnianiem) usług zdrowotnych (Grecja, Hiszpania, Irlandia, Portugalia),
- 2) systemu zdecentralizowanego (lokalnego), w którym organizacja i dostarczanie usług zdrowotnych znajduje się w gestii władz lokalnych, a w gestii władz centralnych zajmuje się kontrola i koordynacja dostępności opieki zdrowotnej (Dania, Finlandia, Szwecja).

4. Analiza modeli opieki zdrowotnej w wybranych krajach

Modyfikacja systemu budżetowego finansowania opieki zdrowotnej w istotny sposób rozeszła się w kierunku:

- a) brytyjskim – w stronę prywatyzacji i komercjalizacji (w myśl doktryny *government by contract – contrat d’objectifs et de gestion*) (Tabuteau, 2003).
- b) skandynawskim – w stronę decentralizacji i przekazania kompetencji samorządom.

4.1. Model brytyjski

Systemu opieki zdrowotnej Wielkiej Brytanii nie należy postrzegać jako monolitycznej całości (Bevan, Karanikolos, Exley, Nolte, Connolly, Mays, 2014). W 1997 r. decyzje parlamentu spowodowały stopniowe rozejście się uprawnień do decydo-

wania o systemie zdrowotnym (dewolucja). Nastąpiło przekazanie części kompetencji władz centralnych do lokalnych administracji w Szkocji, Walii i Irlandii Północnej. W efekcie krajowe systemy zdrowotne stały się istotnie różne. W praktyce Szkocja, Walia i Irlandia Północna, mogą samodzielnie określać własne plany wydatków w ramach alokacji środków określonych przez formułę Barnetta, chociaż odpowiedzialność finansowa za zbieranie dochodów nadal pozostaje domeną centralnego rządu Zjednoczonego Królestwa.

Szczególne znaczenia nabrała reguła, w myśl której każdy organ krajowy, który chce wykorzystać środki finansowe powyżej przyznanego mu progu budżetowego, musi przedstawić właściwemu organowi uzasadnienie biznesowe i uzyskać zezwolenie.

4.2. Model skandynawski

Model skandynawski charakteryzuje się egalitaryzmem w zapewnieniu powszechnego dostępu do w pełni bezpłatnego systemu opieki zdrowotnej dla wszystkich mieszkańców przy równoczesnym bardzo mocnym zaangażowaniu i odpowiedzialności samorządów lokalnych za prawidłową organizację i funkcjonowanie systemu opieki zdrowotnej. W ramach tego modelu budżety samorządów lokalnych oraz państwo poprzez system dotacji wyrównawczych pochodzących z podatków ogólnych pokrywają koszty funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej. Podstawowym założeniem modelu skandynawskiego jest zagwarantowanie powszechnej dostępności do nieodpłatnych świadczeń zdrowotnych, w myśl zasady pełnej równości dla wszystkich obywateli. Zadaniem samorządu lokalnego jest realizacja usług zdrowotnych świadczonych przez służbę zdrowia na rzecz obywateli. W modelu tym dostęp do katalogu gwarantowanych przez państwo świadczeń zdrowotnych jest bezpłatny. Źródłem finansowania świadczeń zdrowotnych jest budżet centralny, z którego samorządy lokalne poprzez swoje budżety, w zamian za zapewnienie powszechnej opieki zdrowotnej otrzymują zagwarantowaną ilość środków finansowych niezbędnych do zorganizowania i prowadzenia usług zdrowotnych.

4.2.1. Model norweski

Norweski system opieki zdrowotnej został częściowo zdecentralizowany w wyniku reform rozpoczętych w 2002 r. Państwo wzięło na siebie odpowiedzialność za specjalistyczną opiekę zdrowotną (AOS i szpitalnictwo), 356 gmin (norw. *commune*) zaś przejęło prowadzenie podstawowej opieki zdrowotnej (POZ), opiekę długoterminową i usługi socjalne. Opiekę dentyścyczną dla osób dorosłych zapewniają prywatni usługodawcy. Władze 11 okręgów (norw. *fylke*) są odpowiedzialne za zapewnienie opieki stomatologicznej dla wszystkich osób do 20 roku życia oraz dla dorosłych cierpiących na pewne szczególne schorzenia. Obecnie

gminy odgrywają coraz większą rolę w zapewnieniu i koordynowaniu opieki zdrowotnej. Ostatnie inicjatywy mające na celu poprawę koordynacji opieki obejmują: reformę koordynacji z 2012 r. (szpitalnictwo i POZ), krajowy plan opieki zdrowotnej i szpitali na lata 2016–2019 (szpitalnictwo) oraz białą księgę z 2015 r. (podstawowa opieka zdrowotna). Po reformie koordynacji usług zdrowotnych to gminy stały się odpowiedzialne za zapewnienie: całodobowej opieki, lokalnych łóżek do opieki w nagłych wypadkach dla pacjentów potrzebujących usług przed- i poszpitalnych, z wyłączeniem łóżek wykorzystywanych do świadczenia usług opieki długoterminowej. Głównym celem narodowego planu zdrowia i szpitali jest poprawa koordynacji opieki poprzez organizację szpitali w sieciach regionalnych. Oczekuje się, że każda sieć będzie obejmować szpital regionalny (jeden w każdym regionalnym urzędzie ds. zdrowia), większe szpitale intensywnej terapii (zapewniające specjalistyczną opiekę w nagłych wypadkach dla populacji od około 60000 do 80000 osób) oraz szpitale zapewniające opiekę ostrą i planowe zabiegi operacyjne.

W 2020 r. 18 dotychczasowych okręgów zostało zastąpionych przez 11 nowych okręgów, a liczba gmin została zmniejszona z 422 do około 356. Państwo jest właścicielem czterech regionalnych organów ds. zdrowia, które z kolei są właścicielami szpitali. Pracownicy szpitali są pracownikami publicznymi otrzymującymi wynagrodzenie z tytułu wykonywanej w nich pracy. Większość lekarzy rodzinnych jest samozatrudniona (status przedsiębiorcy), ale są oni w pełni osadzeni w systemie publicznym na podstawie umów na udzielanie świadczeń zdrowotnych zawieranych z gminami.

Norweski system opieki zdrowotnej zasadniczo opiera się na finansowaniu ze środków publicznych. W 2017 r. Norwegia wydała 10,4% swojego PKB na opiekę zdrowotną (średnia UE 9,8%). Wydatki na zdrowie w przeliczeniu na mieszkańca w 2017 r. były najwyższe w Europie i wyniosły 4545 euro (średnia 2884 euro w UE – skorygowana o różnice w sile nabywczej). W latach 2009–2019 wydatki na zdrowie w Norwegii wzrosły o 3,3% (w ujęciu realnym), co stanowi dwukrotność tego wskaźnika w całej UE (1,5%).

Norweski system opieki zdrowotnej ma trzy główne źródła dochodów:

1. dochody z podatków ogólnych (stanowiących 74% całości),
2. składki na ubezpieczenie społeczne do krajowego systemu ubezpieczeń (11%)
3. wydatki prywatne (15%), które w Norwegii składają się głównie z wydatków z kieszeni (ang. *out-of-pocket* – OOP) gospodarstw domowych.

W 2017 r. Norwegia przeznaczyła porównywalne kwoty wydatków na: opiekę szpitalną, opiekę ambulatoryjną i opiekę długoterminową – nieco poniżej 30% łącznej kwoty w każdej kategorii wydatków. Równocześnie odsetek środków wydanych na opiekę długoterminową był znacząco wyższy niż w jakimkolwiek innym kraju UE. Poziom tych wydatków w prosty sposób odzwierciedla istniejący obecnie priorytet rządu, jakim jest umożliwienie opiekunom rodzinnym pozostania na rynku pracy. Jednakże udział całkowitych wydatków na leki i urządzenia

medyczne wynoszący nieco ponad 10% był drugim najniższym i zmniejszył się istotnie w ciągu ostatniej dekady.

Ochrona zdrowia wśród mieszkańców Norwegii jest powszechna i obejmuje całą populację. Koszyk gwarantowanych świadczeń zdrowotnych obejmuje szeroki zakres usług. Praktycznie wszystkie usługi zdrowotne, oprócz opieki szpitalnej i domowej opieki pielęgniarstwa, wymagają pewnego poziomu podziału kosztów (współpłacenia). Istotne znaczenie mają dwa oddzielne limity współpłacenia, w zależności od usług, jakie otrzymują pacjenci. Pierwszy dotyczy współpłacenia (podziału kosztów) za konsultacje lekarskie, specjalistyczne porady ambulatoryjne, farmaceutyki, badania laboratoryjne i obrazowanie medyczne. Poziom dopuszczalnego współpłacenia w 2019 r. ustalono na kwotę 2 369 koron norweskich (236 euro). Po osiągnięciu rocznego limitu wydatków pacjenci są zwolnieni ze współpłacenia. Dalsza opieka jest bezpłatna. Podobne ustalenia obowiązują w przypadku usług określonych w drugim koszyku usług zdrowotnych: fizjoterapii, opiece dentystycznej w przypadku określonych przewlekłych chorób zębów, leczenia za granicą i niektórych zabiegów rehabilitacyjnych. Dla tych usług w 2019 r. wprowadzono pułap współpłacenia na poziomie 2 085 koronom norweskim (208 euro), po przekroczeniu którego dalszy dostęp do usług zdrowotnych jest bezpłatny.

4.2.2. Model szwedzki

Szwedzki system opieki zdrowotnej funkcjonujący w ramach narodowej służby zdrowia gwarantuje prawo do bezpłatnej pomocy medycznej wszystkim obywatelom szwedzkim i niektórym rezydującym w Szwecji obcokrajowcom (na podstawie odpowiedniego porozumienia kraju ich pochodzenia z rządem szwedzkim). Opieka medyczna gwarantowana jest wszystkim na równych prawach – niezależnie od wieku, płci, narodowości, miejsca zamieszkania, poziomu edukacji, dochodu oraz rodzaju choroby i czasu jej trwania. Wszyscy obywatele mają zapewniony dostęp do szerokiego zakresu usług medycznych finansowanych głównie przez pracodawców objętych Systemem Narodowego Zabezpieczenia Finansowego. W latach 90 XX w. przyznano lokalnym władzom na szczeblu regionalnym prawo samodzielnego organizowania opieki zdrowotnej, kontraktowania usług oraz wprowadzenia podziału na płatnika i świadczeniodawcę. Bardzo ciekawym rozwiązaniem jest pomysł na skrócenie czasu oczekiwania na usługę zdrowotną. W przypadku gdy pacjent oczekuje zbyt długo na usługę zdrowotną, to szpital macierzysty zobowiązany jest do ubiegania się w imieniu swojego pacjenta o usługę u innego świadczeniodawcy. Możliwość swobodnego wyboru lekarza rodzinnego (wybrać można wyłącznie lekarza mającego podpisaną umowę z podmiotem publicznym) (Dziubińska-Michalewicz, 2011) oraz wyrażanie zgody na powstanie prywatnych klinik lekarskich.

Zadania szwedzkiego systemu opieki zdrowotnej określone zostały w ustawie z 1982 r. o ochronie zdrowia i lecznictwa. W myśl jej przepisów należy wszystkim

obywatelom zapewnić ochronę zdrowia i leczenie na wysokim poziomie oraz dostęp do świadczeń na jednakowych warunkach. Opieka medyczna ma być świadczona przy respektowaniu osoby pacjenta i jego praw. Podstawę działania i finansowania służby zdrowia stanowi sektor publiczny. Bezpośrednio za działanie tego sektora odpowiadają samorządy, którym podlegają szpitale i przychodnie zdrowia. Szwedzka służba zdrowia jest zdecentralizowana i finansowana również z podatków lokalnych (samorządy mają prawo nakładać dodatkowe podatki w wysokości około 10% dochodu obywateli). Szwedzki system opieki zdrowotnej finansowany jest przede wszystkim z ogólnych podatków. Wydatki na zdrowie pokrywane są głównie z podatków lokalnych, a także ze składek rządu krajowego poprzez ogólne dotacje, subwencje dla regionów na leki ambulatoryjne i specjalne programy krajowe. Składki na ubezpieczenie zdrowotne płacone są przez pracodawców i uzupełniane z podatków przez skarb państwa. Ubezpieczenie zdrowotne jest częścią ubezpieczenia społecznego (Hibner, 2003); 65% wydatków na zdrowie pokrywane jest z podatku dochodowego przez władze regionalne, 10% pokrywa fundusz państwowy, 18% subsydia państwowe, 4% opłaty pacjentów, 3% prywatne ubezpieczenia. Równocześnie istnieją jednak kasy ubezpieczeniowe, które pełnią funkcję tzw. strony trzeciej, pośredniczącej między podmiotem świadczącym usługi medyczne (świadczeniodawcą) a pacjentem (świadczeniobiorcą). W Szwecji funkcjonuje 26 regionalnych kas ubezpieczeniowych, mających liczne terenowe biura, w których obligatoryjnie, po ukończeniu 16 roku życia, rejestrowane są wszystkie osoby mające swoją rezydencję w kraju. Kasy te mają status samodzielnych osób prawnych. Ich zadaniem jest gromadzenie środków finansowych z tytułu zabezpieczenia zdrowotnego pochodzących głównie ze składek pracodawców i osób pracujących na własny rachunek. Składka ta nie obejmuje świadczeń zdrowotnych, gdyż zasadnicza część wydatków na zdrowie pokrywana jest z funduszy publicznych uzupełnianych opłatami wnoszonymi przez pacjentów w ramach współpłacenia za usługi zdrowotne. Wszystkie płatności związane z obsługą medyczną (usługi zdrowotne), leczeniem szpitalnym czy opieką dentyścyczną następują za pośrednictwem kas ubezpieczeniowych. Oprócz swoich podstawowych zadań, do których należy wypłata różnorodnych zasiłków, w tym zasiłków chorobowych, kasy zajmują się również:

1. przekazywaniem szpitalom środków finansowych za każdego leczzonego pacjenta,
2. zwrotem pacjentom kosztów dojazdu do placówek leczniczych,
3. wyrównywaniem aptekom różnic pomiędzy faktycznymi kosztami leków a wnoszonymi opłatami za nie przez pacjentów (dotyczy leków nabywanych na recepty z ulgą lub bezpłatnych),
4. pokrywaniem różnic między wysokością ustalonego przez organ ubezpieczeniowy honorarium a opłatą pacjenta za wizytę u lekarza prywatnego stowarzyszonego z kasą ubezpieczeniową,
5. zwrotem stomatologom kosztów leczenia nie pokrytych opłatami pacjenta.

W Szwecji rząd krajowy jest odpowiedzialny za regulacje i nadzór nad systemem opieki zdrowotnej. 21 regionów (szw. *län*) odpowiada za finansowanie, zakup i świadczenie usług zdrowotnych. Regiony są odpowiedzialne za podstawową, specjalistyczną i psychiatryczną opiekę zdrowotną, a 290 gmin (szw. *kommuner*) odpowiada za opiekę nad osobami starszymi, opiekę nad osobami niepełnosprawnymi fizycznie i umysłowo, usługi rehabilitacyjne, opiekę zdrowotną w szkole, opiekę domową i opiekę społeczną. Podstawowa opieka zdrowotna (POZ) zajmuje wiodącą pozycję w systemie opieki zdrowotnej. Funkcjonuje około 1000 centrów POZ administrowanych przez władze regionalne. Każdy region dysponuje domem pielęgniarskim świadczącym opiekę pielęgniarską. W Szwecji działa 6 szpitali ogólnych, 20 szpitali rejonowych i 54 szpitale lokalne. Porady specjalistyczne dla pacjentów w przychodniach przyszpitalnych świadczone są bez skierowań. W styczniu 2019 r. rząd ogłosił projekt, w ramach którego we współpracy z regionalnymi radami zostanie przygotowany plan skrócenia czasu oczekiwania na planową operację (Government of Sweden, 2019). Rząd rozpoczął wdrażanie reformy podstawowej opieki zdrowotnej (POZ) w celu jej wzmocnienia i poprawy warunków pracy świadczeniodawców udzielających świadczeń zdrowotnych w ramach POZ, ze szczególnym priorytetem wsparcia rozwoju podstawowej opieki zdrowotnej na obszarach wiejskich. Inne priorytety obejmują wzmocnienie opieki w nagłych wypadkach, opieki przeciwnowotworowej, opieki położniczej, opieki psychiatrycznej i zapobieganie samobójstwom.

W 2017 r. Szwecja przeznaczyła 11,0% PKB na wydatki zdrowotne (średnia UE 9,8%). Szwecja ma trzecie co do wielkości wydatki na zdrowie na osobę wśród krajów UE, wynoszące 3 872 euro w 2017 r. (po uwzględnieniu różnic w sile nabywczej). Wydatki publiczne stanowią 84% (średnia UE 79%). Większość pozostałych wydatków na zdrowie (15%) jest pokrywana bezpośrednio przez gospodarstwa domowe (współpłacenie). Dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne stanowi jedynie około 1% wydatków na zdrowie (NOMESCO, 2017).

W 2018 r. rząd zainwestował 1 mld koron (100 mln euro) na poprawę dostępu do opieki zdrowotnej. Dwa główne cele to zapewnienie większych gwarancji leczenia w podstawowej opiece zdrowotnej i opracowanie *umów z pacjentami*, które są opisane jako spójna mapa planowanej opieki zdrowotnej.

Największą kategorię wydatków na opiekę zdrowotną w Szwecji stanowią wydatki na specjalistyczną opiekę ambulatoryjną (w tym opiekę domową). Ogółem w 2017 r. wydatki te stanowiły nieco ponad jedną trzecią (34%) wszystkich wydatków na zdrowie. Poziom tych wydatków odzwierciedla wysiłki podejmowane w ciągu ostatnich dwóch dekad w celu ograniczenia wydatków na opiekę szpitalną, rozwijając opiekę ambulatoryjną. Wydatki na opiekę długoterminową stanowiły nieco ponad jedną czwartą (27%) wszystkich wydatków na zdrowie (ponad dwukrotnie więcej niż średnia UE). Opieka szpitalna (zwykle świadczona w szpitalach) to 22% wszystkich wydatków na opiekę zdrowotną, co stanowi mniejszy odsetek niż dziesięć lat temu i jest niższy niż obecna średnia UE (blisko 30%)

(Tiainen and Lindelius, 2016). Wydatki na leki i wyroby medyczne pochłaniają mniejszy odsetek wydatków na zdrowie (12%) niż średnia UE (18%).

Decentralizacja szwedzkiego systemu opieki zdrowotnej i alokacja procesów decyzyjnych w ręce władz 21 regionów przyczyniła się do występowania regionalnych różnic w dostępie do opieki zdrowotnej. Jest to nie tylko niekorzystne z punktu widzenia pacjentów, ale również jest sprzeczne z celem szwedzkiego systemu zakładającego równość w opiece zdrowotnej. W celu złagodzenia występujących różnic w dostępie do opieki zdrowotnej władze zaproponowały nowy system redystrybucji środków finansowych, który ma zapewnić bardziej sprawiedliwy podział zasobów finansowych między poszczególne regiony. W praktyce oznacza to udostępnienie wybranym regionom dodatkowych funduszy na ukierunkowane programy zdrowotne.

W Szwecji nakłady na opiekę zdrowotną stanowią około 7,4% PKB. Prawie 90% wydatków na funkcjonowanie służby zdrowia ponoszonych jest przez władze lokalne (26 regionalnych kas i 3 wydzielone jednostki administracyjne). Około 4% stanowią opłaty wnoszone przez pacjentów w ramach współpłacenia. Pozostałymi dochodami władz lokalnych, otrzymywanymi od rządu z przeznaczeniem ich na finansowanie opieki zdrowotnej, są dotacje i opłaty za różnorodne świadczenia zlecane przez władze centralne. Począwszy od 1992 r. samorządy sukcesywnie obniżają swoje faktyczne wydatki o około 2% w skali roku. Podjęcie tego działania stało się możliwe dzięki widocznej racjonalizacji kosztów funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej. Szczególnie jest to widoczne w przypadku skróceniu średniego okresu pobytu pacjenta w szpitalu (z 26 dni w 1980 r., do 8 dni obecnie), upowszechnieniu leczenia otwartego oraz rozwojowi alternatywnych w stosunku do leczenia zamkniętego form opieki. Efektem było radykalne zmniejszenie liczby łóżek szpitalnych – ze 148 do 52 na 10 000 osób, przy równoczesnym istotnym zwiększeniu liczby zabiegów wykonywanych w trybie 1 dnia lub bez potrzeby hospitalizacji pacjenta.

Ogólna zasada dotycząca szerokiego zakresu bezpłatnych świadczeń została utrzymana, choć pacjenci zobowiązani są do wnoszenia pewnych opłat przy korzystaniu z niektórych usług zdrowotnych (współpłacenie). Wysokość pobieranych opłat, zarówno przy korzystaniu z opieki ambulatoryjnej, jak i opieki stacjonarnej (szpitalnej), ustalają samodzielnie poszczególne władze regionalne. W efekcie mogą być one zróżnicowane.

4.3. Modele mieszane

4.3.1. Model francuski

Francuski system opieki zdrowotnej od dawna cieszy się opinią jednego z najlepszych na świecie. Łączy on powszechne ubezpieczenie zdrowotne z hojnym pakietem oferowanych usług zdrowotnych. Reputacja ta w dużej mierze wynika

z sukcesu w realizacji celów pełnego zasięgu, dostępu do świadczeń bez list oczekujących, prawa wyboru pacjenta i wysokich wskaźników satysfakcji pacjentów. Połączenie podstawowego systemu powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych z dobrowolnymi dodatkowymi ubezpieczeniami prywatnymi, które zapewniają zwrot dopłat wymaganych w ramach współpłacenia przez system publiczny, a także dostępność towarów i usług medycznych, które są słabo objęte systemem publicznym, skutkuje niskimi kosztami współpłacenia według międzynarodowych standardów i wysokiego wykorzystania opieki medycznej. Francuski system opieki zdrowotnej ma charakter mieszany (Gouvernement.fr, 2019). W zasadniczej strukturze opiera się na podejściu Bismarcka, ale realizowane cele wywodzą się głównie z modelu Beveridge’a. Taka konstrukcja systemu znajduje bezpośrednie odzwierciedlenie w modelu jednego publicznego płatnika, bieżącym rosnącym znaczeniu dochodów podatkowych w finansowaniu opieki zdrowotnej i silnej interwencji państwa. Francuski system opieki zdrowotnej obejmuje prawie 100% populacji osób będących rezydentami. Zapewnienie opieki zdrowotnej jest dzielone między prywatnych lekarzy na zasadach *fee-for-service* (FFS), szpitale publiczne, prywatne szpitale działające non-profit i prywatne szpitale działające dla zysku. Oprócz sektora opieki zdrowotnej i sektora socjalnego istnieje jeszcze sektor opieki zdrowotnej i społecznej, znany jako tzw. trzeci sektor (fr. *le secteur médico-social*), który zapewnia opiekę i usługi osobom w podeszłym wieku oraz osobom niepełnosprawnym.

We Francji organizacja powszechnego systemu ubezpieczeń zdrowotnych obejmuje:

1. system pracowniczy CNAM (fr. Caisse Nationale d’Assurance Maladie des Travailleurs Salariés) – obejmuje 92% populacji, pracowników fizycznych i umysłowych (wraz z członkami ich rodzin pozostających na ich wyłącznym utrzymaniu), a ponadto: emerytów i rencistów, uczniów i studentów do 20 lat uczących się i studiujących w normalnym trybie, inwalidów i dzieci, niepełnosprawną młodzież do 20 lat, bezrobotnych,
2. system rolniczy AMEXA (fr. Assurance Maladie Obligatoire des Exploitants Agricoles) – obejmujący około 7% ogółu ubezpieczonych,
3. system TNS (fr. Assurance Maladie des Travailleurs Non-Salaries) – skupia pracujących na rachunek własny w przemyśle, handlu oraz rzemiośle; pokrywa pozostały 1% populacji.

Ustawa z 2000 r. o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym (fr. Couverture Maladie Universelle) istotnie zmieniła kryteria kwalifikujące do objęcia ubezpieczeniem zdrowotnym – z kryterium prowadzenia działalności zawodowej na kryterium pobytu. Celem tej regulacji była chęć objęcia niewielkiego, ale stale rosnącego odsetka osób nieubezpieczonych. W 2016 r. nowa ustawa PUMa (fr. Protection Universelle Maladie) zastąpiła ustawę z 2000 r., jej celem było wyeliminowanie luki w zasięgu obowiązujących przepisów wynikającej ze zmiany statusu i chęć ułatwienia rejestracji administracyjnej. Oprócz tych regulacji funkcjonuje również

w pełni państwowy program zapewniający dostęp do standardowego koszyka świadczeń zdrowotnych dla nielegalnych imigrantów.

Pakiet gwarantowanych świadczeń zdrowotnych jest stosunkowo szeroki. Zawiera również różne rozwiązania dotyczące podziału kosztów (współfinansowania). Francuski pakiet gwarantowanych świadczeń zdrowotnych obejmuje szeroki zakres towarów i usług, w tym nie tylko opiekę szpitalną i ambulatoryjną, ale także produkty farmaceutyczne (leki), wyroby medyczne, transport medyczny, opiekę psychiatryczną i opiekę dentystyczną. Współpłatności definiuje się jako odsetek cen regulowanych i wahają się od 10% zwykłych opłat za opiekę szpitalną do 30% za wizyty lekarskie i 35–85% za (zatwierdzone) leki na receptę.

Wydatki na zdrowie są finansowane głównie z publicznych i obowiązkowych systemów ubezpieczeń. W 2017 r. publiczne systemy ubezpieczeń zdrowotnych sfinansowały 78% wszystkich wydatków na zdrowie. Prywatne obowiązkowe ubezpieczenie pokryło kolejne 5% (Ministère des solidarités et de la santé, 2019). Przychody z obowiązkowych systemów ubezpieczeń pochodzą głównie ze składek na ubezpieczenie społeczne płaconych przez pracodawców i pracowników, innych podatków dochodowych oraz dodatkowych źródeł, takich jak podatki od tytoniu i alkoholu. Od 1996 r. parlament zatwierdza roczny wzrost wydatków na ubezpieczenie zdrowotne – jest to tzw. krajowy cel zdrowotny – ONDAM. Celem na 2019 r. była stopa wzrostu na poziomie 2,5%.

Prywatne dobrowolne ubezpieczenie zdrowotne odgrywa we Francji stosunkowo ważną rolę. Pokrywają one około 7% całkowitych wydatków zdrowotnych (mniej niż 4% w UE).

Ubezpieczenie zdrowotne zapewnia świadczenia rzeczowe i finansowe. Pakiet świadczeń rzeczowych objętych ubezpieczeniem został zdefiniowany odmiennie dla opieki ambulatoryjnej i szpitalnej. W przypadku świadczeń finansowych ubezpieczenie:

- pokrywa część kosztów leczenia ubezpieczonego,
- dotuje państwowe szpitale lub wypłaca ubezpieczonym ryczałtowe zaliczki na pokrycie niektórych kosztów.

W pierwszym przypadku ubezpieczenie pokrywa część świadczenia medycznego lub paramedycznego. We Francji osoba ubezpieczona ma prawo do wolnego wyboru lekarza pierwszego kontaktu (lekarz POZ). Ustawa o ubezpieczeniach zdrowotnych z 2004 r. przypisała lekarzom pierwszego kontaktu (lekarze podstawowej opieki zdrowotnej – POZ) znacząco większą rolę w koordynacji opieki poprzez system tzw. preferowanych lekarzy. System ten wprowadził zachęty finansowe dla pacjentów, którzy przed konsultacją ze specjalistą korzystają z porady u lekarza POZ (Dumontet et al., 2017). W przypadku skorzystania ze świadczenia pacjent płaci honorarium bezpośrednio lekarzowi, po czym otrzymuje zwrot części tego honorarium z ubezpieczenia. W systemie tym ubezpieczony pokrywa jedynie koszt biletu wyrównawczego (fr. *ticket modérateur*), tj. koszt wizyty, który nie jest pokrywany przez ubezpieczyciela. W przypadku opieki

ambulatoryjnej pacjent płaci jedynie 25% ceny świadczenia, a 75% pokrywa fundusz ubezpieczeniowy. Wartość biletu wyrównawczego waha się 20–60%. Istnieją liczne przypadki zwolnień od opłat wyrównawczych, a ponadto część lub całość tej opłaty można uzyskać dzięki dobrowolnym ubezpieczeniom dodatkowym w ramach ubezpieczeń wzajemnych lub w firmie prywatnej. Jedną z cech wyróżniających francuski system ubezpieczeń zdrowotnych jest istnienie uzupełniającego systemu prywatnych, niekomercyjnych ubezpieczeń zdrowotnych, działających na zasadach solidarności grupowej (fr. *mutuelles*) – ubezpieczeń wzajemnych. Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (fr. *Les Societes de Secours Mutuels*) wywodzą się z tradycji solidarności firm i korporacji zawodowych zrzeszających przedstawicieli tej samej profesji. Grupy te tworzyły dobrowolne fundusze ubezpieczeniowe w celu łagodzenia następstw zdarzeń losowych, w tym choroby i inwalidztwa. Istnienie towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych zostało prawnie zalegalizowane w 1835 r. Obecnie działa ok. 6,9 tys. takich towarzystw ubezpieczających prawie 55% populacji. Oprócz *mutuelles* istnieją we Francji także kasy przeczności (fr. *Caisses de Prevoyance*), które nie tylko pokrywają zobowiązania wynikające z zasad współpłacenia w obowiązkowym systemie ubezpieczeń zdrowotnych, ale udzielają także wsparcia w zakresie badań profilaktycznych (na przykład nowotworów) i zakładów rehabilitacyjnych. Prócz wymienionych ubezpieczeń dodatkowych o charakterze niekomercyjnym istnieje ok. 80 prywatnych firm ubezpieczeniowych oferujących dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne. Firmy te oferują bardzo szeroki zakres ubezpieczeń zdrowotnych. Największym powodzeniem cieszą się polisy komplementarne do świadczeń oferowanych w systemie ubezpieczeń obowiązkowych. Szacuje się, że dodatkowe, uzupełniające ubezpieczenie zdrowotne zarówno niekomercyjne, jak i komercyjne posiada ok. 80% całej populacji. W przypadku osób o niskich dochodach koszty tych opłat ponoszone są przez opiekę społeczną.

W drugim przypadku ze środków ubezpieczeniowych finansowana jest działalność państwowych szpitali w formie globalnej rocznej dotacji. W niektórych innych zakładach opieki zdrowotnej ubezpieczony otrzymuje dzienny ryczałt pokrywający koszt wyżywienia. W zakładach dla osób starszych ubezpieczenie wypłaca ryczałty dzienne kosztów pobytu.

Podstawowym źródłem finansowania powszechnych ubezpieczeń zdrowotnych we Francji są składki płacone przez pracodawców i pracowników. W przypadku pracowników zarobkujących składki są pobierane miesięcznie od płacy. Obowiązek ich odprowadzenia do kasy ubezpieczeniowej ciąży na pracodawcy. Podstawą wymiaru składki na ubezpieczenie zdrowotne, w przypadku pracowników zarobkujących, jest cały dochód ubezpieczonego, łącznie ze świadczeniami w naturze i różnego rodzaju dodatkami. W odniesieniu do osób pracujących na własny rachunek (przedsiębiorcy) za podstawę oskładkowania przyjmuje się całkowity dochód roczny podlegający opodatkowaniu podatkiem od dochodów osobistych (PIT). Wysokość składek jest różna w poszczególnych systemach

ubezpieceniowych, gdyż jest kalkulowana w zależności od zakresu ubezpieczenia i ryzyka w sposób zapewniający równowagę finansową systemu. W systemie ogólnym składka wynosi 18,5%, z czego pracownik płaci 5,9%, a pracodawca – 12,6%.

Drugim źródłem finansowania ubezpieczeń zdrowotnych są opłaty ponoszone bezpośrednio przez pacjentów w ramach współpłacenia. Opłaty te mają charakter procentowej partycypacji w kosztach (współpłacenia) lub określonych ryczałtów. Wysokość udziału w kosztach zależy od rodzaju świadczenia i waha się 20–60%. W przypadku kosztów leczenia szpitalnego ubezpieczenie zwraca pacjentowi do ok. 80% kosztów leczenia, w odniesieniu do ambulatoryjnej opieki medycznej zwrot ten wynosi 75%, a przy zakupie leków przepisanych na receptę zwrot wynosi jedynie 40%. Nieco niższym zwrotem objęte są leki podstawowe, przy których współpłacenie wynosi 30%, a zwrot 70%. Współpłacenie jest ograniczone lub przysługuje zwolnienie z opłat w zależności od sytuacji materialnej ubezpieczonego i wysokości kosztów leczenia, a także w zależności od przyczyny choroby.

Trzecim źródłem finansowania ubezpieczeń zdrowotnych jest niewielka dotacja państwa, stanowiąca niecałe 2% wydatków z funduszu zdrowia. Istnieje tendencja do jej dalszego ograniczania. Dodatkowym źródłem finansowania opieki zdrowotnej jest specjalny podatek od towarów szkodliwych dla zdrowia, jak mocne alkohole i wyroby tytoniowe. Ponadto od 1991 r. wszyscy mieszkający we Francji na stałe muszą płacić specjalny podatek od dochodów i zysków kapitałowych (1%), który służy finansowaniu kosztów ubezpieczeń społecznych, w tym także ubezpieczeń zdrowotnych.

Brak jest natomiast jednolitych zasad pobierania składek na dodatkowe ubezpieczenia oferowane przez liczne towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych i kasy przeczności. Na ogół wprowadza się jednakowe stawki dla wszystkich członków towarzystwa lub dla poszczególnych grup członków. Wysokość składek w dodatkowych ubezpieczeniach wynosi średnio 2,5% zarobków. Szacuje się, że dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne zarówno niekomercyjne, jak i komercyjne ma ponad 80% populacji, a przeciętny pracownik płaci na nie (łącznie ze składkami pracodawcy) około 20% swoich zarobków.

4.3.2. Model hiszpański

Hiszpański narodowy system opieki zdrowotnej (hiszp. Sistema Nacional de Salud – SNS) opiera się na zasadach uniwersalności, swobodnego dostępu, równości i uczciwości finansowania. Jest finansowany głównie z podatków ogólnych (Bernal-Delgado et al., 2018). System opieki zdrowotnej opiera się na zasadach krajowych, ale jest mocno zdecentralizowany pod względem organizacji i świadczenia. Funkcjonuje 17 regionów autonomicznych (hiszp. Comunidades Autónomas) prowadzących regionalne departamenty zdrowia, które sprawują podstawową jurys-

dykcję nad planowaniem strategicznym i operacyjnym na poziomie regionalnym, alokacją zasobów, zakupami i zaopatrzeniem, często przy wsparciu wyspecjalizowanych agencji, takich jak sieć agencji ds. oceny technologii i świadczeń zdrowotnych. System opieki zdrowotnej charakteryzuje się trzema ustawowymi podsystemami, które współistnieją:

- uniwersalnym krajowym systemem opieki zdrowotnej (Sistema Nacional de Salud – SNS),
- trzema funduszami wspólnego inwestowania dla urzędników służby cywilnej, sił zbrojnych i sądownictwa (MUFACE, MUGEJU i ISFAS),
- system wzajemności skoncentrowanym na pomocy w razie wypadków i chorób zawodowych, zwanej „współpracą w zakresie ubezpieczeń społecznych”.

SNS jest zorganizowany na dwóch poziomach: krajowym i regionalnym, odzwierciedlającym podział administracyjny kraju. Kompetencje do kształtowania polityki zdrowotnej przenoszone są na 17 regionów autonomicznych, przy czym szczebel krajowy, będący pod zarządem Międzyterytorialnej Rady ds. SNS, jest odpowiedzialny za niektóre obszary strategiczne, a także za ogólną koordynację systemu opieki zdrowotnej. Na szczeblu krajowym ma miejsce monitorowanie wydajności systemu opieki zdrowotnej. Głównymi podmiotami odpowiedzialnymi za zdrowie w regionach autonomicznych są Departamenty Zdrowia, pełniące funkcję Urzędu ds. Zdrowia (tj. zajmujące się regulacją, planowaniem, budżetowaniem i pełniące funkcję płatnika będącego osobą trzecią) wspieranego przez wyspecjalizowane agencje, w tym agencję oceny technologii medycznych, działające w niektórych regionach. Obowiązki planowania i regulacji spoczywają zasadniczo na Ministerstwie Zdrowia, jeśli chodzi o ogólnokrajowe przepisy i plany, oraz na Departamentach Zdrowia 17 regionów autonomicznych, jeśli chodzi o lokalne wdrażanie przepisów krajowych lub opracowanie regionalnych regulacji i polityk.

W 2012 r., z uwagi na znaczny napływ imigrantów, uprawnienie do korzystania z ochrony zdrowia zostało istotnie ograniczone poprzez powiązanie go ze statusem prawnym i zawodowym. Dekret z mocą ustawy z lipca 2018 r. przywrócił powszechną dostępność do systemu SNS. W nowym rozporządzeniu nielegalni imigranci odzyskali uprawnienia do takiego samego pełnego zakresu ubezpieczenia zdrowotnego, jak każdy inny obywatel Hiszpanii (INCLASNS, 2019).

Głównym źródłem finansowania opieki zdrowotnej są podatki. Opodatkowanie zapewnia 94,07% środków publicznych, 2,53% pokrywane jest przez fundusze wzajemne, 3,4% zaś pochodzi z zasobów finansowych przeznaczonych na pokrycie składek w systemach (MUFACE, MUGEJU i ISFAS) (MSPS, 2010).

W 2017 r. nakłady na zdrowie w Hiszpanii były niższe niż średnia UE i wyniosły 8,9% PKB (średnia UE 9,8%). W tym samym czasie wydatki na zdrowie na mieszkańca (skorygowane o różnice w sile nabywczej) wyniosły 2371 euro (15% poniżej średniej UE, która wynosiła 2884 euro). W 2017 r. wydatki publiczne stanowiły 71% wszystkich wydatków na zdrowie (średnia UE 79%).

Podstawowa opieka jest głównym elementem hiszpańskiego systemu opieki zdrowotnej. Zasadniczo jest świadczona przez dostawców publicznych, wyspecjalizowanych lekarzy rodzinnych i pielęgniarki pracownice. Zapewniają oni usługi profilaktyczne dzieciom, kobietom i pacjentom w podeszłym wieku oraz opiekę ostrą i przewlekłą. Lekarze pierwszego kontaktu są pierwszym punktem kontaktowym dla systemu. Odgrywają rolę strażników systemu. Lekarze ogólni i pielęgniarki zapewniają opiekę ostrą i przewlekłą dla całej populacji, zapewniają także specjalne usługi profilaktyczne i promocyjne dla dzieci, kobiet i osób starszych. Opieka specjalistyczna ma formę ambulatoryjnej opieki specjalistycznej (AOS), opieki szpitalnej, opieki dziennej oraz opieki w nagłych wypadkach. Wszyscy pracownicy służby zdrowia w SNS są pracownikami najemnymi. Starzenie się populacji i rosnące obciążenie chorobami przewlekłymi stawiają dodatkowe wymagania w zakresie podstawowej opieki zdrowotnej. Pomimo rosnącej presji wydatki publiczne na szpitale stanowią coraz większą część wydatków publicznych, podczas gdy wielkość środków finansowych przeznaczona na opiekę podstawową nie ulega radykalnemu zwiększeniu (European Commission, 2019). W odpowiedzi na wyzwania, przed którymi stoi system podstawowej opieki zdrowotnej, w kwietniu 2019 r. przyjęto nowe ramy strategiczne opieki podstawowej i środowiskowej. Niektóre inicjatywy regionalne mają na celu poprawę opieki zintegrowanej. Niektóre społeczności autonomiczne wdrożyły w ostatnich latach reformy strukturalne i organizacyjne w celu wzmocnienia opieki zintegrowanej. Na przykład Kraj Basków wprowadził nowe organy administracyjne (znane jako zintegrowane organizacje opieki zdrowotnej), składające się ze współpracujących szpitali i ośrodków podstawowej opieki zdrowotnej. W Andaluzji 14 obszarów zarządzania opieką zdrowotną (obejmujących część terytorium) wspólnie zarządza zarówno usługami opieki podstawowej, jak i szpitalnej. W Katalonii obszary integracji opieki zdrowotnej mają na celu zapewnienie kompleksowej opieki dla całej populacji na określonym terytorium.

5. Podsumowanie

Znaczna różnorodność organizacyjna krajowych systemów opieki zdrowotnej nie stanowi istotnej bariery w skutecznym funkcjonowaniu systemu. Omówione przykłady wskazują, że nie ma również jednego właściwego modelu opieki zdrowotnej. Dwa wiodące modele systemu opieki zdrowotnej mogą stanowić dobrą podstawę do poszukiwania krajowych rozwiązań najbardziej adekwatnych do potrzeb i oczekiwań osób korzystających z opieki zdrowotnej. Zarówno wybór odpowiedniego modelu opieki zdrowotnej, jak i wybór właściwej metody pozyskiwania niezbędnych środków finansowych jest w całości w gestii władz krajowych. Praktyka funkcjonowania rozwiązań krajowych pokazuje, że wybór źródła pozyskiwania środków finansowych na opiekę zdrowotną również nie stanowi elementu dostatecznie determinującego powodzenie lub nie działań całego sektora zdrowia. Wy-

daje się, że dominującym problemem nie jest organizacja ani ilość środków przeznaczanych na opiekę zdrowotną, ale sposób i kierunki ich dystrybucji oraz polityka państwa w zakresie opieki zdrowotnej.

Literatura

- Aulayter J. (2011). *Polityka społeczna w Polsce i w świecie*. Warszawa: Wydawnictwo WSP TWP.
- Bernal-Delgado E et al. (2018). Spain: health system review. *Health Systems in Transition*, Vol. 20(2), s. 1–179.
- Bevan G., Karanikolos M., Exley J., Nolte E., Connolly S., Mays N. (2014). *The four health systems of the United Kingdom: how do they compare?* London: Nuffield Trust. Pobrano z: http://www.nuffieldtrust.org.uk/sites/files/nuffield/140411_four_countries_health_systems_full_report.pdf (data dostępu: 15.03.2020).
- Dumontet et al. (2017). Gatekeeping and the utilization of physician services in France: evidence on the Médecin traitant reform. *Health Policy*, Vol. 121(6), s. 675–682.
- Dziadczyk B. (2006). Modele opieki zdrowotnej. W: M. Pierzchalska (red.), *Procesy globalizacyjne a myśl ekonomiczna kościoła katolickiego*. Radom: Wydawnictwo WSB Radom.
- Dziubińska-Michalewicz M. (2013). *Systemy ubezpieczeń zdrowotnych w wybranych krajach Unii Europejskiej (Francji, RFN, Szwecji, Wielkiej Brytanii)*. Raport 168. Pobrano z: www.biurose.sejm.gov.pl (data dostępu: 15.03.2020).
- European Commission (2019). *Country Report Spain 2019*. February 2019. Brussels.
- Gouvernement.fr (2019). Stratégie de transformation du système de santé [Strategy of the transformation of the health system]. Pobrano z: <https://www.gouvernement.fr/action/strategie-de-transformation-du-systeme-de-sante> (data dostępu: 15.03.2020).
- Government of Sweden (2019). *Statement of Government Policy*, 21 January 2019.
- Hibner E. (2003). *Zarządzanie w systemie ochrony zdrowia*. Łódź: Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, s. 111–115.
- INCLASNS (2019). Indicadores clave del Sistema Nacional de Salud [Key indicators of the National Health System]. Ministry of Health, Consumption and Social Welfare
- Kautsch M., Whitfield M., Klich J. (red.) (2001). *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Książkowski M. (1999). *Polityka społeczna. Wybrane problemy porównań międzynarodowych*. Katowice: Wydawnictwo „Śląsk”.
- Książkowski M. (1999). *Polityka społeczna: wybrane problemy porównań międzynarodowych*. Katowice: Wydawnictwo „Śląsk”.

- Lafore R. (2003). Le contrat dans la protection sociale. *Droit social*, nr 1/2003.
- Ministère des solidarités et de la santé (2019). Réformes des modes de financement et de régulation, vers un.
- Młynarska-Wichtowska A. (2004). *Finansowanie ochrony zdrowia w krajach UE*. Kancelaria Sejmu Biuro Studiów i Ekspertyz, Wydział Studiów Budżetowych, nr 1042.
- Modèle de paiement combine* [Reforms of funding and regulation systems, towards a model of combined payments]. Ministère des solidarités et de la santé, Paris.
- MSPS (2010). *Cuenta satélite del gasto sanitario público [Public health expenditure statistics: annual reporting]*. Madrid, Ministry of Health and Social Policy, http://www.msc.es/estadEstudios/estadisticas/docs/EGSP2008/egsp_gasto_real.xls#'tabla 11'!A1.
- Niżnik J. (2004). *W poszukiwaniu racjonalnego systemu finansowania ochrony zdrowia*. Bydgoszcz-Kraków: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Niżnik J. (2004). *W poszukiwaniu racjonalnego systemu finansowania służby zdrowia*. Bydgoszcz-Kraków: Oficyna Wydawnicza Branta.
- NOMESCO (2017). *Health Statistics for the Nordic countries 2017*. Copenhagen.
- Śliwa R. (2010). Wybrane czynniki mające wpływ na funkcjonowanie podmiotów świadczących usługi zdrowotne. W: I. Rudawska, E. Urbańczyk (red.), *Ekonomiczno-organizacyjne problemy zarządzania służbą zdrowia*. Bałtyckie Forum Zdrowia. „Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą”, nr 25, s. 276–289.
- Śliwa R. (2018). Wyzwania polskiego systemu opieki zdrowotnej. W: S. Lis, K. Zieliński, M. Urbaniec (red.), *Ekonomia przyszłości. Państwo efektywne czy sprawiedliwe?* Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, s. 397–415.
- Tabuteau D. (2003). La régionalisation du système de santé en questions. *Droit social*, nr 7–8/2002.
- Tiainen A., Lindelius B. (2016). *Fortsätt utveckla dagkirurgin [Continuing the development of day surgery]*.
- Tymowska K., Malin V., Alszewski A. (1996) *Systemy umów w opiece zdrowotnej w Anglii i w Polsce*. Warszawa: Centrum Edukacji i Biznesu.
- Van der Zee J., Kroneman M.W. (2007). Bismarck or Beveridge: a beauty contest between dinosaurs. *BMC Health Services Research*, nr 7(94). doi: 10.1186/1472-6963-7-94.
- Włodarczyk C. (2003). *Reformy zdrowotne. Uniwersalny kłopot*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Rozdział 10

Czynniki determinujące poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej

Monika Szafrńska¹, Janusz Żmija²

1. Wprowadzenie

Wiedza finansowa to znajomość podstawowych pojęć finansowych potrzebnych do podejmowania racjonalnych decyzji finansowych dotyczących oszczędzania, inwestowania, zaciągania kredytów/pożyczek i ubezpieczania się (Lusardi, Mitchell, 2013). Brak odpowiedniego poziomu wiedzy finansowej niesie za sobą określone skutki. W obszarze finansów osobistych niski poziom wiedzy finansowej może być przyczyną wyboru zarówno nieodpowiednich instytucji finansowych, jak i samych usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom i możliwościom finansowym konsumentów. Kwestie te są istotne zwłaszcza w kontekście lepszego planowania przyszłości finansowej (okres emerytury, okresy bez pracy). Zdaniem Świeckiej (2009) i Kieźel (2017) niski poziom wiedzy finansowej jest przyczyną nadmiernej konsumpcji, zadłużenia gospodarstw domowych i niepotrzebnego wydawania pieniędzy.

Raczkowski (2014, s. 300) zwraca uwagę na jeszcze jeden istotny aspekt związany z odpowiednim poziomem wiedzy finansowej obywateli, a mianowicie na bezpieczeństwo finansowe, które zdaniem badacza „zależy w głównej mierze od tego, w jakim stopniu wiedza finansowa jest znana i rozumiana przez poszczególnych członków gospodarstwa domowego, menedżerów komercyjnych czy naczelne kierownictwo danego państwa”.

Wysoki poziom wiedzy finansowej został uznany za jedną z najważniejszych kompetencji młodych osób w XXI w. (Amagir i in., 2017). Wzrost pozio-

¹ Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, ORCID: 0000-0002-4948-7636, e-mail: m.szafranska@ur.krakow.pl.

² Uniwersytet Rolniczy w Krakowie, ORCID: 0000-0001-7650-5679, e-mail: janusz.zmija@urk.edu.pl.

mu wiedzy finansowej młodzieży jest możliwy tylko dzięki edukacji finansowej. Zdaniem Frączek i in. (2017) termin „edukacja finansowa” oznacza szeroko zakrojone działania, których celem jest upowszechnienie wiedzy oraz wykształcenie pozytywnych nawyków wśród konsumentów, prowadzących do podejmowania właściwych decyzji w zakresie zarządzania ich osobistymi finansami oraz efektywnego dysponowania przez nich środkami finansowymi obecnie i w przyszłości. Programy edukacji finansowej prowadzone są w Polsce od kilkunastu lat. Głównymi ich beneficjentami są dzieci i młodzież. Aby programy i inicjatywy edukacyjne dotyczące wiedzy finansowej były skuteczne, ich autorzy muszą uwzględniać potrzeby i wymagania poszczególnych grup odbiorców w tym zakresie. Potrzeby te można określić dzięki badaniom skoncentrowanym na wybranych grupach konsumentów, co umożliwi pozyskanie szczegółowych informacji.

Jedną z ważniejszych i interesujących poznawczo grup z punktu widzenia odbiorców programów edukacji finansowej są studenci³. Są to osoby najczęściej w wieku 19–30 lat, które w tym okresie rozpoczynają samodzielne życie, podejmują pierwszą pracę i rozpoczynają samodzielne zarządzanie własnymi środkami finansowymi. Poza tym młodzież akademicka tworzy istotną statystycznie grupę ludności. W Polsce współczynnik skolaryzacji brutto dla szkolnictwa wyższego wynosi prawie 50% (Studencka Marka, 2018). W tym kontekście istotą podejmowanego problemu badawczego jest rozpoznanie wybranych czynników społeczno-demograficznych warunkujących poziom wiedzy finansowej studentów.

Głównym celem pracy jest charakterystyka poziomu wiedzy finansowej młodzieży akademickiej oraz identyfikacja wybranych czynników o charakterze społeczno-demograficznym, które determinują ten poziom. W kontekście sformułowanego celu przyjęto następującą hipotezę badawczą: Studenci charakteryzują się niskim poziomem wiedzy finansowej, a głównymi jego determinantami są płeć, kierunek i stopień studiów, miejsce zamieszkania oraz aktywność zawodowa młodych osób. Do realizacji celu pracy oraz weryfikacji hipotezy badawczej wykorzystano sumaryczne wskaźniki statystyczne oraz model regresji logistycznej.

Przedstawione przesłanki wyboru problemu badawczego miały wpływ na strukturę opracowania. W kolejnych częściach pracy przedstawiono: przegląd literatury dotyczący podejmowanej problematyki, informacje o procesie gromadzenia danych pierwotnych i wtórnych, zastosowanych metodach statystycznych, charakterystykę poziomu wiedzy finansowej studentów oraz czynników, które wpływają na ten poziom.

³ W opracowaniu przyjęto zamiennie: studenci/młodzież akademicka.

2. Przegląd literatury

Poziom wiedzy finansowej studentów zależy od wielu czynników o różnym charakterze, działających z różną siłą. Próbę określenia tych związków podjęło wielu badaczy zarówno w zagranicznych ośrodkach naukowych, jak i w Polsce. Na podstawie przeglądu wyników badań można stwierdzić, że czynnikami, które najczęściej były analizowane przez naukowców, są płeć, miejsce zamieszkania, kierunek i stopień studiów oraz aktywność zawodowa studentów.

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Danes i Hira (1987), jednym z czynników istotnie determinującym poziom wiedzy finansowej studentów jest płeć. Autorzy wykazali, że kobiety cechują się niższym poziomem kompetencji finansowych w porównaniu z mężczyznami. Kobiety nie tylko rzadziej odpowiadały na pytania poprawnie, ale częściej twierdziły, że nie znają odpowiedzi na dane pytanie. Zbieżne wyniki do zaprezentowanych otrzymali również Chen i Volpe (2002) oraz Sarigül (2014). Z kolei badania prowadzone przez Bongini z zespołem (2015) nie wykazały zależności pomiędzy poziomem wiedzy finansowej młodych osób a płcią studentów.

W Polsce na związek pomiędzy płcią a poziomem wiedzy finansowej studentów zwracają uwagę Matuszyk i Nowak (2011). Jak wynika z badań przeprowadzonych przez autorki, kobiety cechują się niższym poziomem wiedzy finansowej w porównaniu z mężczyznami. Ponadto mają większe problemy z kontrolą swoich wydatków i statystycznie rzadziej deklarują chęć pogłębienia swojej wiedzy na temat finansów osobistych w porównaniu z mężczyznami (26% vs. 41%).

Kolejnym czynnikiem determinującym poziom wiedzy finansowej jest kierunek studiów. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Matuszyk i Nowak (2011), wyższym poziomem wiedzy finansowej cechują się studenci kierunków ekonomicznych, którzy zagadnienia związane z finansami osobistymi poznają w trakcie studiów. Podobne zależności zostały zaobserwowane także w badaniach prowadzonych przez zagranicznych naukowców (Chen, Volpe, 2002; Kubak i in., 2018).

Czynnikiem istotnie determinującym poziom wiedzy finansowej jest również stopień studiów. Studenci starszych roczników cechują się wyższym poziomem wiedzy finansowej. Zależność ta została zaobserwowana zarówno przez polskich badaczy (Golawska-Witkowska i in., 2017), jak i zagranicznych naukowców (Chen, Volpe, 2002; Beranová i in., 2017).

Wyniki badań bezpośrednich przeprowadzonych przez Beal i Delpachitra (2003) na grupie australijskich studentów wskazują, że poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej zależy również od statusu zawodowego studentów. Studenci pracujący podczas wakacji legitymowali się wyższym poziomem kompetencji finansowych niż studenci niepracujący. Zbieżne wyniki do zaprezentowanych otrzymali także naukowcy z Holandii. Z badań przeprowadzonych przez Amagir z zespołem (2017) wynika, że pracujący studenci cechują się dużo wyż-

szym poziomem wiedzy finansowej w porównaniu z osobami, które nie pracują podczas studiów.

Wielu naukowców wykazało również, że czynnikiem determinującym poziom wiedzy finansowej obywateli jest miejsce zamieszkania (miasto/wieś), co wynika z cech środowiska (dostępność do systemu bankowego, infrastruktura edukacyjna, handlowa) (Bański, 2018), a także zwyczajów i norm w nim obowiązujących (Wąsowicz-Kiryło, 2013). Analizując wyniki badań prowadzonych zarówno w Polsce, jak i w ośrodkach zagranicznych można stwierdzić, że niższym poziomem wiedzy finansowej cechują się studenci pochodzący z obszarów wiejskich i mniejszych miejscowości (Chmieliková, 2015; Beranová, 2017; Szafrńska 2019).

Z przedstawionych informacji wynika, że badania dotyczące określenia poziomu wiedzy finansowej i czynników, które go determinują, są podejmowane w Polsce i na świecie od wielu lat. Jednak najczęściej są to badania przeprowadzane według autorskich kwestionariuszy badaczy, dlatego w większości przypadków trudno porównać otrzymane wyniki pomiędzy państwami, a nawet w obrębie wybranych grup respondentów w danym kraju. Mając na uwadze brak możliwości porównania danych z różnych krajów na temat kompetencji finansowych obywateli, w 2011 r. działająca przy OECD Międzynarodowa Sieć Edukacji Finansowej (INFE) opracowała i opublikowała kwestionariusz bazowy umożliwiający ocenę poziomu świadomości finansowej (w tym wiedzy finansowej) według jednolitych kryteriów. W związku z powyższym, aby móc porównać poziom wiedzy finansowej polskich studentów z poziomem finansowych kompetencji dorosłych Polaków, a także konfrontacji otrzymanych rezultatów z poziomem wiedzy finansowej młodzieży z innych krajów, autorzy postanowili w ramach badań pierwotnych określić poziom wiedzy finansowej studentów oraz jego uwarunkowania, wykorzystując do tego celu kwestionariusz opracowany przez OECD INFE (2011, 2016).

3. Metodologia badawcza

Zasadniczym źródłem danych wykorzystanych do analizy i wnioskowania były informacje pierwotne uzyskane z badań własnych. Badania przeprowadzono w 2018 r. metodą PAPI na grupie 337 respondentów. Wywiad został przeprowadzony wśród młodzieży studiującej w drugim pod względem wielkości ośrodku akademickim w Polsce – w Krakowie. O wyborze tego ośrodka zdecydowano, ponieważ struktura osób studiujących w uczelniach krakowskich według płci oraz miejsca zamieszkania odpowiada strukturze studentów dla całego kraju. Dobór próby do badań był celowy. W badaniach uczestniczyli studenci, którzy wyrazili chęć wypełnienia kwestionariusza.

W roku akademickim 2017/2018 liczba studentów w analizowanym ośrodku akademickim wynosiła 135 989 osób (bez cudzoziemców) (Urząd Statystyczny

w Krakowie, 2018). Do oszacowania minimalnej liczby próby (n), wykorzystano poniższy wzór (Szreder, 2004):

$$n = \frac{\frac{1}{4} \cdot N}{N \cdot \frac{d^2}{z_{\alpha/2}^2} + \frac{1}{4}}, \quad (1)$$

gdzie:

N – liczebność populacji,

$z_{\alpha/2}^2$ – wartość zmiennej losowej Z o rozkładzie normalnym standaryzowanym,

d – błąd statystyczny.

W badaniach przyjęto, że maksymalny błąd statystyczny wyników może wynieść +/- 5%. Niezbędna minimalna wielkość próby została ustalona na poziomie 312 osób. Badaniami objęto 350 studentów. Po odrzuceniu niespójnych i nieprawidłowo wypełnionych kwestionariuszy, dalszej analizie poddano dane z 337 formularzy.

Wśród osób, które uczestniczyły w badaniu, 58% stanowiły kobiety, a 42% mężczyźni. Struktura próby pod względem płci odpowiadała strukturze studentów w województwie małopolskim i w Polsce w roku akademickim 2017/2018 (Urząd Statystyczny w Krakowie, 2018). Jak wynika z przeprowadzonych badań, prawie 40% respondentów pracowało podczas studiów. W omawianej grupie dominowali studenci studiów drugiego stopnia (57%) oraz słuchacze kierunków nieekonomicznych (67%). Najliczniejszą grupę studentów tworzyli studenci szkół technicznych i uniwersytetów (łącznie 70%). Dominowali studenci Uniwersytetu Jagiellońskiego, Akademii Górniczo-Hutniczej i Uniwersytetu Ekonomicznego.

W badaniach wykorzystano zestaw pytań umożliwiający ocenę poziomu świadomości finansowej osób dorosłych⁴ opracowany przez OECD INFE (2011, 2016). Zastosowanie metodyki OECD umożliwiło porównywalność wyników realizowanego badania z rezultatami prezentowanymi przez innych autorów, którzy również korzystali z tej metody. Formularz kwestionariusza składał się z dwóch części, zawierał 12 pytań jednokrotnego wyboru. Pierwszą część stanowiła metryczka (5 pytań). Kolejne pytania (część druga) dotyczyły wiedzy finansowej.

Poza źródłami pierwotnymi do realizacji celu pracy wykorzystano również źródła wtórne: literaturę z zakresu finansów osobistych, raporty OECD INFE oraz dane ze stron internetowych.

Analiza statystyczna badanego materiału obejmowała:

- sumaryczne mierniki statystyczne (wskaźniki struktury, miary tendencji centralnej) oraz
- model regresji logistycznej.

⁴ Według OECD INFE (2016) są to osoby w wieku 18–79 lat.

Model regresji logistycznej umożliwia modelowanie i symulację prawdopodobieństwa zdarzenia opisywanego przez zmienną dychotomiczną, uzależnionego od różnych zmiennych niezależnych (Stanisz, 2011). W celu prawidłowego przeprowadzenia analizy badaną zbiorowość podzielono na dwie grupy: studentów, którzy otrzymali pozytywny wynik z testu wiedzy finansowej oraz grupę osób, których wynik był negatywny.

Model regresji logistycznej przyjmuje ogólną postać:

$$P = \frac{e^z}{1 + e^z} = \frac{1}{1 + e^{-z}}, \quad (2)$$

gdzie:

P – warunkowe prawdopodobieństwo,

e – reszty,

Z – zmienna zależna.

Posługując się modelem, można wyznaczyć wskaźnik szans (W) z wzoru:

$$W = \frac{P_i}{1 - P_i}, \quad (3)$$

gdzie:

P_i – stosunek prawdopodobieństwa.

Wskaźnik szans jest stosunkiem prawdopodobieństwa P_i ($i = 1, 2, \dots, k$) wystąpienia danego zdarzenia w k -tej jednostce do prawdopodobieństwa jego niewystąpienia. Wszystkie hipotezy były weryfikowane przy poziomie istotności $\alpha = 0,05$ (Stanisz, 2016). Wyniki badań zostały zaprezentowane z wykorzystaniem metody opisowej, tabelarycznej i graficznej.

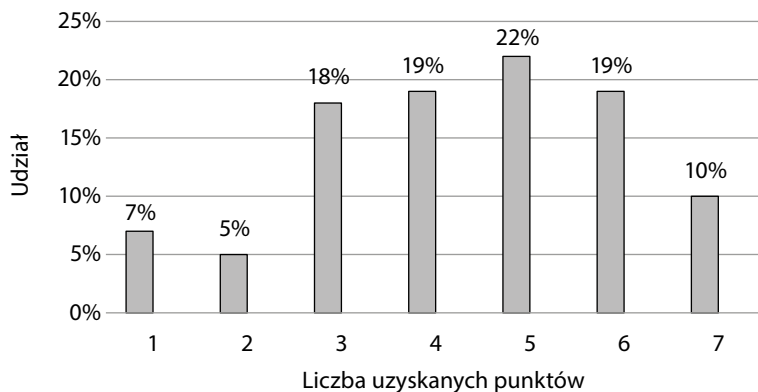
4. Wyniki analizy

Jednym z komponentów świadomości finansowej jest podstawowa wiedza finansowa. Wiedza ta umożliwia konsumentom porównanie usług finansowych na rynku oraz podjęcie racjonalnych decyzji dotyczących finansów osobistych. W kwestionariuszu OECD INFE (2016) do oceny tego modułu świadomości finansowej wykorzystano zestaw 7 pytań. Za każdą poprawną odpowiedź student otrzymywał 1 punkt. Minimalnie respondenci mogli uzyskać 0 punktów, a maksymalnie 7 punktów. Średni wynik dla omawianej grupy studentów to 4,4 punktu. Najczęściej respondenci odpowiadali poprawnie na 5 pytań. Co dziesiąta osoba uzyskała maksymalny wynik z testu (7 pkt), a 7% uczestników badania zaznaczyło tylko jedną poprawną odpowiedź (por. rys. 1).

Pierwsze pytanie w kwestionariuszu dotyczyło określenia siły nabywczej pieniądza (pyt. 1). Respondentów zapytano, czy posiadając kwotę 1000 zł, przy inflacji na poziomie 2% rocznie, po upływie jednego roku od teraz, są w stanie kupić: „Mniej niż dzisiaj”, „Tyle samo, co dzisiaj”, „Więcej niż dzisiaj”, „To zależy

od rzeczy, które chce się kupić”. Uczestnicy badania mogli wskazać również odpowiedź: „Nie wiem”. Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 1 tylko 41% studentów podało poprawną odpowiedź na to pytanie. Najwięcej poprawnych odpowiedzi zaznaczyli mężczyźni, studenci kierunków ekonomicznych, osoby studiuje na pierwszym stopniu, mieszkańcy miast oraz respondenci, którzy podczas studiów pracowali.

Rysunek 1. Poziom wiedzy finansowej – liczba uzyskanych punktów (%)



Źródło: badania własne, $n=337$.

Kolejne pytanie odnosiło się do umiejętności obliczenia wysokości odsetek od pożyczonego kapitału (pyt. 2). W przypadku tego zagadnienia uzyskano niemal 60% poprawnych odpowiedzi. Największe różnice w odpowiedziach zauważono, biorąc pod uwagę płeć studentów, kierunek oraz stopień studiów.

Tabela 1. Struktura odpowiedzi respondentów na poszczególne pytania w module „Podstawowa wiedza finansowa” (odpowiedzi pozytywne, %)

Wyszczególnienie		Numer pytania						
		1	2	3	4	5	6	7
Płeć	Kobieta	30	50	50	35	91	43	40
	Mężczyzna	57	61	74	37	96	72	69
Kierunek studiów	Ekonomiczny	45	63	67	37	95	59	58
	Nieekonomiczny	40	50	57	33	90	54	51
Stopień studiów	Pierwszy	56	53	74	42	96	60	55
	Drugi	33	57	50	32	91	55	46
Miejsce zamieszkania	Miasto	50	56	62	39	93	56	64
	Wieś	36	54	61	31	93	60	49
Praca	Pracuje	50	53	60	45	100	55	62
	Nie pracuje	33	59	61	27	87	59	50
Ogółem badana próba		41	57	60	35	92	57	55

Źródło: badania własne, $n = 337$.

Pytanie trzecie dotyczyło sprawdzenia umiejętności kalkulacji łącznej kwoty zainwestowanej na rok, obejmującej kapitał i naliczone odsetki przy założeniu, że student wpłaca na rachunek oszczędnościowy 100 zł, rachunek jest prowadzony bez żadnych opłat, nie jest pobierany również podatek od dochodów kapitałowych, a odsetki zostały naliczone na koniec roku. Respondenci byli proszeni o podanie obliczonej kwoty, mogli również wskazać odpowiedź „Nie wiem”. W przypadku tego pytania poprawną odpowiedź podało 60% studentów. Odpowiedzi nieprawidłowe najczęściej występowały u kobiet, studentów pierwszego stopnia i respondentów studiujących na kierunkach innych niż ekonomiczne.

Pytanie dotyczące złożonej stopy procentowej (pyt. 4) okazało się kwestią najtrudniejszą dla omawianej grupy osób. Przeciętnie tylko co trzeci student znał odpowiedź na to pytanie. Czynniki, w przypadku których zaobserwowano największe zróżnicowanie odpowiedzi, okazały się stopień studiów, miejsce zamieszkania oraz aktywność zawodowa studentów.

Następne pytanie w kwestionariuszu dotyczyło relacji pomiędzy ryzykiem i stopą zwrotu z instrumentów finansowych (pyt. 5). W przypadku tego zagadnienia podano najwięcej poprawnych odpowiedzi (92%). Czynnikiem, który w największym stopniu różnicował odpowiedzi respondentów była aktywność zawodowa studentów. Wszyscy respondenci, którzy pracowali podali prawidłową odpowiedź.

Jednym z podstawowych zjawisk finansowych jest zjawisko inflacji. Jak wynika z przeprowadzonych badań, tylko 57% respondentów potrafiło prawidłowo zdefiniować powszechny wzrost cen (pyt. 6). Byli to głównie mężczyźni, studenci kierunków ekonomicznych, respondenci studiujący na pierwszym stopniu oraz osoby, które nie pracowały.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, niespełna 60% studentów znało poprawną odpowiedź na pytanie dotyczące koncepcji dywersyfikacji portfela inwestycyjnego (pyt. 7). Wyższą świadomością cechowali się mężczyźni, osoby studiujące na pierwszym stopniu na kierunkach ekonomicznych, mieszkańcy miast oraz respondenci aktywni zawodowo.

Po zsumowaniu punktów za odpowiedzi na poszczególne pytania, zgodnie z metodologią OECD INFE (2016), dla każdego respondenta określono wartość miernika wiedzy finansowej (MWF). Miernik ten przyjmuje dwie wartości: pozytywną (minimalny wynik docelowy) oraz negatywną. „Minimalny wynik docelowy wyraża procentowy udział respondentów w populacji, którzy odpowiedzieli na minimum 70% pytań (5 pytań) poprawnie” (OECD INFE, 2016, s. 19). Jeżeli respondent nie uzyskał z testu co najmniej pięciu punktów, oznaczało to, że wynik jest ujemny.

Ponad 50% studentów uczestniczących w badaniach osiągnęło założony minimalny rezultat (wynik pozytywny). W tabeli 2 przedstawiono strukturę respondentów ze względu na poziom kompetencji finansowych i omawiane determinanty.

Tabela 2. Struktura respondentów ze względu na poziom kompetencji finansowych i wybrane czynniki demograficzne (%)

Wyszczególnienie		Miernik wiedzy finansowej	
		Wynik pozytywny	Wynik negatywny
Płeć	Kobieta	36	64
	Mężczyzna	73	27
Kierunek studiów	Ekonomiczny	65	35
	Nieekonomiczny	43	57
Stopień studiów	Pierwszy	50	50
	Drugi	54	46
Miejsce zamieszkania	Miasto	53	47
	Wieś	51	49
Praca	Tak	50	50
	Nie	53	47

Źródło: badania własne, $n = 337$.

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 2, osobami o wyższych kompetencjach finansowych okazali mężczyźni. W grupie kobiet udział osób z wynikiem pozytywnym był niższy o 37 p.p. w porównaniu z mężczyznami. Istotnym czynnikiem różnicującym poziom wiedzy finansowej był również kierunek studiów. Udział osób studiujących na kierunkach ekonomicznych, które otrzymały pozytywny wynik z testu był wyższy o 22 p.p. Czynniki, które nie różnicowały poziomu wiedzy finansowej były stopień studiów, miejsce zamieszkania studentów oraz aktywność zawodowa studenta.

Aby określić prawdopodobieństwo wpływu wybranych czynników na poziom wiedzy finansowej studentów, zastosowano model regresji logistycznej. Model ten wykorzystuje się w sytuacjach, gdy zmienna zależna ma charakter dychotomiczny. Podziału na dwie grupy respondentów dokonano na podstawie wartości miernika wiedzy finansowej (MWF). Do pierwszej grupy zaliczono osoby, które otrzymały minimum 5 punktów (30% respondentów). Jeżeli wartość miernika MWF przyjmowała wartości od 0 do 4 punktów, uczestnik badania został zakwalifikowany do grupy osób niekompetentnych finansowo (70% osób). Do konstrukcji modelu wykorzystano pięć zmiennych niezależnych. Charakterystykę tych zmiennych zawiera tabela 3.

Wyniki estymacji modelu regresji logistycznej dla pięciu zmiennych niezależnych przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 3. Charakterystyka zmiennych wykorzystanych do analizy regresji logistycznej (pięć zmiennych niezależnych)

Symbol zmiennej	Nazwa zmiennej	Jednostka miary
Y	Poziom wiedzy finansowej	Zmienna zależna (1) – wynik pozytywny, (0) – wynik negatywny
X_1	Płeć	Zmienna niezależna (1) – kobieta, (0) – mężczyzna
X_2	Kierunek studiów	Zmienna niezależna (1) – ekonomiczny, (0) – nieekonomiczny
X_3	Stopień studiów	Zmienna niezależna (1) – pierwszy, (0) – drugi
X_4	Miejsce zamieszkania	Zmienna niezależna (1) – miasto, (0) – wieś
X_5	Praca	Zmienna niezależna (1) – student pracuje, (0) – student nie pracuje

Źródło: badania własne, $n = 337$.

Tabela 4. Ocena parametrów modelu regresji logistycznej opisującego wybrane czynniki wpływające na prawdopodobieństwo uzyskania wyniku pozytywnego z testu wiedzy finansowej (pięć zmiennych niezależnych)

Symbol zmiennej	Nazwa zmiennej	Ocena	Wartość p	Iloraz szans
X_1	Płeć	-1,702	0,000*	0,182
X_2	Kierunek studiów	0,817	0,025*	2,265
X_3	Stopień studiów	0,173	0,339	1,189
X_4	Miejsce zamieszkania	0,133	0,490	1,142
X_5	Praca	0,266	0,460	1,305
-	Wyraz wolny	0,348	0,676	1,417

* istotność statystyczna na poziomie, $p < 0,05$.

Źródło: badania własne, $n = 337$.

Biorąc pod uwagę wyestymowane współczynniki modelu, model regresji logistycznej dla pięciu zmiennych niezależnych przyjmuje następującą postać:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{0,348 - 1,702 PLEC + 0,817 KIERUNEK + 0,173 STOPIEN + 0,133 MIEJSCE + 0,266 PRACA}}{1 + e^{0,348 - 1,702 PLEC + 0,817 KIERUNEK + 0,173 STOPIEN + 0,133 MIEJSCE + 0,266 PRACA}}, \quad (4)$$

gdzie:

P – warunkowe prawdopodobieństwo, że zmienna Y przyjmie wartość 1 dla wartości zmiennych niezależnych,

e – reszty.

Dla otrzymanego modelu wartość chi-kwadrat (34,990) jest wysoce istotna statystycznie ($p = 0,000$). Jak wynika z arkusza wyników (por. tab. 4), zmienne: płeć (X_1) oraz kierunek studiów (X_2) istotnie wpływają na poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej. Pozostałe czynniki: stopień studiów (X_3), miejsce zamieszkania (X_4) oraz aktywność zawodowa studenta na rynku pracy (X_5) okazały się nieistotne (poziom $p > 0,05$). Dlatego na dalszym etapie badań rozważono prostszy model, bez tych zmiennych. W analizie uwzględniono tylko istotne statystycznie determinanty. Otrzymane wartości zostały przedstawione w tabeli 5.

Tabela 5. Ocena parametrów modelu regresji logistycznej opisującego istotne czynniki wpływające na prawdopodobieństwo uzyskania pozytywnego wyniku z testu wiedzy finansowej (dwie zmienne niezależne)

Symbol zmiennej	Nazwa zmiennej	Ocena	Wartość p	Iloraz szans
X_1	Płeć	-1,592	0,000*	0,204
X_2	Kierunek studiów	0,929	0,007*	2,533
-	Wyraz wolny	0,693	0,0336	1,999

* istotność statystyczna na poziomie, $p < 0,05$.

Źródło: badania własne, $n = 337$.

Wyliczone wartości ocen parametrów pozwalają zapisać rozważany model w następującej postaci:

$$P(Y = 1) = \frac{e^{0,693 - 1,592PLEC + 0,929KIERUNEK}}{1 + e^{0,693 - 1,592PLEC + 0,929KIERUNEK}}, \quad (5)$$

gdzie:

P – warunkowe prawdopodobieństwo, że zmienna Y przyjmie wartość 1 dla wartości zmiennych niezależnych,

e – reszty.

Śród czynników uwzględnionych w modelu na prawdopodobieństwo wystąpienia wyższego poziomu wiedzy finansowej w grupie młodzieży akademickiej istotnie wpływa płeć. Wyższe prawdopodobieństwo uzyskania wyniku powyżej 70% występuje w grupie mężczyzn, którzy cechują się o 0,2 razy wyższym prawdopodobieństwem uzyskania „wyniku pozytywnego” w porównaniu z kobietami.

Poziom wiedzy finansowej studentów zależy również od kierunku studiów. Jak wynika z przeprowadzonej analizy statystycznej, prawdopodobieństwo wystąpienia wyższego wyniku wzrasta o 2,5 razy w przypadku studentów kierunków ekonomicznych. Przedstawiona sytuacja wynika z faktu, że zagadnienia, o które pytano w kwestionariuszu, znajdują się w programach przedmiotów kierunków ekonomicznych.

5. Dyskusja

Wyniki przeprowadzonych badań pokazały, że tylko 51% studentów uzyskało rezultat pozytywny (odpowiedziało poprawnie na minimum 5 pytań), co wskazuje na niski poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej. Może to oznaczać, że prowadzone działania z zakresu edukacji finansowej dla młodych osób są nieefektywne, zarówno na szczeblu szkolnym, jak i podczas studiów. Jednocześnie otrzymane wyniki dla grupy studentów są niższe od rezultatów uzyskanych przez Frączek i in. (2017), którzy prowadzili badania według tego samego zestawu pytań OECD INFE. Różnica jest spowodowana tym, że w badaniach realizowanych przez wymieniony zespół badaczy (Frączek i in., 2017) wzięli udział studenci tylko kierunków ekonomicznych, którzy z racji profilu wybranych studiów pogłębiają wiedzę z zakresu zjawisk pieniężnych.

Jak już wspomniano, test wiedzy finansowej składał się z 7 pytań dotyczących m.in. umiejętności obliczania odsetek prostych, złożonych, zdefiniowania terminu „inflacja”, określenia zależności pomiędzy wysokością ryzyka a stopą zwrotu z instrumentów finansowych. W przypadku ostatniego z wymienionych zagadnień studenci uzyskali najwięcej poprawnych odpowiedzi (92%). Otrzymany wynik jest zbliżony z rezultatami badań Chmelikovej (2015), która przeprowadziła badania dotyczące świadomości finansowej na grupie czeskich studentów. Młodzież akademicka studiująca w Brnie otrzymała identyczny wynik, jak grupa polskich studentów.

Pytaniem, w przypadku którego polscy studenci otrzymali najniższy odsetek poprawnych odpowiedzi, było zagadnienie dotyczące umiejętności kalkulacji odsetek złożonych. Zbieżną do opisanej zależność zaobserwowano również w badaniach przeprowadzonych wśród studentów wszystkich krajów należących do Grupy V-4 (Frączek i in., 2017).

Jak wynika z przeprowadzonych badań, czynnikiem istotnie różnicującym poziom wiedzy finansowej młodych osób jest ich płeć. Kobiety cechowały się niższym poziomem kompetencji finansowych w porównaniu z mężczyznami. Badania dotyczące wpływu płci na poziom wiedzy finansowej realizowali również Kubak i in. (2018). Wspomniana grupa naukowców w 2015 r. przeprowadziła badania na grupie 496 słowackich studentów w trzech ośrodkach akademickich. W dwóch przypadkach zaobserwowali statystycznie istotną różnicę w poziomie wiedzy finansowej pomiędzy kobietami i mężczyznami. Mężczyźni charakteryzowali się wyższym poziomem kompetencji finansowych, różnica wynosiła aż 20 p.p. Zbieżne wyniki do zaprezentowanych uzyskali również Bucher-Koenen i in. (2014).

Czynnikiem istotnie zwiększającym prawdopodobieństwo wyższego poziomu wiedzy finansowej jest również kierunek studiów (ekonomiczny/nieekonomiczny). Z racji realizowanych treści programowych studenci kierunków ekonomicznych cechowali się wyższym poziomem kompetencji finansowych. Zbieżne

wyniki do zaprezentowanych wykazali również Chen i Volpe (2002) oraz Kubak i in. (2018).

Natomiast odmienne rezultaty otrzymali badacze z Politechniki Gdańskiej (Golawska-Witkowska i in., 2017). Naukowcy, przystępując do badania, założyli, że studenci kierunków ekonomicznych i tych, które w programie studiów zawierają więcej przedmiotów związanych z efektami kształcenia w zakresie finansów, będą mieli wyższy poziom wiedzy w tym obszarze. Jednak hipoteza ta została potwierdzona negatywnie. Przeprowadzona analiza statystyczna wskazała na bardzo słabą korelację pomiędzy rodzajem kierunku, a poziomem wiedzy finansowej studentów. Zdaniem autorek mogło to być związane z faktem, że znaczny odsetek respondentów stanowiły osoby rozpoczynające studia, które treści programowe związane z zagadnieniami finansowymi poznają dopiero podczas kolejnych semestrów.

Czynniki, które nie determinowały poziomu kompetencji finansowych młodych osób, były stopień studiów, miejsce zamieszkania studentów (wieś/miasto) oraz fakt aktywności zawodowej studenta. Wyniki odbiegające od przedstawionych uzyskały w swoich badaniach Matuszyk i Nowak (2011). Z analizy przeprowadzonej przez autorki wynika, że pracujący studenci charakteryzowali się wyższym poziomem wiedzy finansowej, zwłaszcza zatrudnieni na umowę na czas nieokreślony.

6. Podsumowanie

Zrealizowane badania umożliwiły ocenę poziomu wiedzy finansowej młodzieży akademickiej, a także identyfikację wybranych czynników, które różnicują ten poziom. Z przeprowadzonej analizy wynika, że studenci cechują się niskim poziomem wiedzy finansowej. Tylko 51% młodych osób uzyskało wynik pozytywny, co może wskazywać na niską efektywność działań z zakresu edukacji finansowej realizowanych na wszystkich poziomach edukacji. W celu wzrostu skuteczności realizowanych działań edukacyjnych, należy zwrócić uwagę na dobór odpowiednich narzędzi i metod nauczania. W procesie edukacji finansowej nauczyciele i wykładowcy powinni wykorzystywać zarówno metody tradycyjne, jak i wdrażać nowe technologie.

Determinanty, które różnicują poziom kompetencji finansowych studentów, zostały określone na podstawie skonstruowanego modelu regresji logistycznej. Zaproponowany model pozwala określić prawdopodobieństwo osiągnięcia pozytywnego wyniku z testu z zakresu wiedzy finansowej i wskazaniu grup osób, które powinny zostać objęte działaniami edukacyjnymi.

Jednym z czynników, który istotnie determinuje poziom kompetencji finansowych młodych osób jest kierunek studiów (ekonomiczny/nieekonomiczny). Wyższym poziomem wiedzy finansowej charakteryzowały się osoby studiujące na kie-

runkach ekonomicznych, co wynikało z realizowanych treści programowych. W celu wzrostu poziomu kompetencji finansowych osób studiujących na pozostałych kierunkach programy studiów powinny zostać uzupełnione o przedmioty obejmujące kwestie finansów osobistych. Należy pamiętać, że odpowiednia edukacja młodych osób przygotowuje je w przyszłości do aktywnego i świadomego uczestnictwa na rynkach finansowych, co może pozytywnie wpłynąć na poziom bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowych, przedsiębiorstw oraz państwa.

Kolejnym czynnikiem determinującym poziom wiedzy finansowej młodych osób jest płeć. Wyższym poziomem kompetencji finansowych cechowali się mężczyźni. W przypadku tego czynnika bardzo ważna jest zależność z innymi determinatami. Do przeszkód w osiąganiu dobrych wyników w nauce na poziomie wyższym należą: sytuacja finansowa i wielkość rodziny studenta oraz rodzaj zawodów wykonywanych przez rodziców. Dlatego w planowanych badaniach dotyczących analizy czynników determinujących poziom wiedzy finansowej należy dołączyć kolejny czynnik: status społeczno-ekonomiczny.

Wyniki przeprowadzonej analizy pozwalają na przyjęcie pierwszej części hipotezy, w której założono, że poziom kompetencji finansowych studentów jest niski. Wykazano jednak, że głównymi czynnikami kształtującym poziom wiedzy finansowej młodzieży akademickiej są tylko płeć i kierunek studiów, co nie pozwala na przyjęcie drugiej części hipotezy, która zakładała, że determinantami kształtującymi poziom kompetencji studentów, poza płcią i kierunkiem studiów, są także stopień studiów, miejsce zamieszkania studenta i jego aktywność zawodowa.

W celu projektowania przyszłych działań edukacyjnych dla studentów, a także śledzenia dynamiki zmian poziomu wiedzy finansowej młodzieży akademickiej istnieje potrzeba kontynuacji badań w tym zakresie w następnych okresach. Należy również rozważyć analizę kolejnych czynników, które mogą warunkować poziom wiedzy finansowej młodych osób.

Literatura

- Amagir A., Groot W., Maassen van den Drink H., Wilschut A. (2017). Financial literacy of high school students in the Netherlands: knowledge, attitudes, self-efficacy, and behavior. *The Working Papers Series*, nr 17/18, s. 1–28.
- Bański J. (2018). Phases to the transformation of agriculture in Central Europe – Selected processes and their results. *Agric. Econ. – Czech*, nr 64, s. 546–553.
- Beal D., Delpachitra S. (2003). Financial Literacy among Australian University Students. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, Vol. 22/1, s. 65–78.
- Bendre A., Singh V. (2017). Financial Literacy Paving way for Financial Inclusion in India. *International Journal of Engineering Technology Science and Research*, Vol. 4/12, s. 359–370.

- Beranová M., Navrátilová M., Šišková J., Stárová M. (2017). Financial literacy of university students in relation to financial security in old age, *ERIE*, 1, s. 25–32.
- Bhandari G., Deaves R. (2008). Misinformed and informed asset allocation decisions of self-directed retirement plan members. *Journal of Economic Psychology*, Elsevier, Vol. 29(4), s. 473–490.
- Bongini P., Trivellato P., Zenga M. (2015). Business Students and Financial Literacy. When will the Gender Gap Fade away? *Journal of Financial Management Markets and Institutions*, Vol. 3/1, s. 13–30.
- Bucher-Koenen T., Lusardi A., Alessie R., Van Rooij M. (2014). How Financially Literate are Women? An Overview and New Insights. *MEA discussion paper series 201419*. Munich Center for the Economics of Aging (MEA) at the Max Planck Institute for Social Law and Social Policy.
- Chen H., Volpe R. (2002). Gender Differences in Personal Financial Literacy among College Students. *Financial Services Review*, Vol. 11, s. 289–307.
- Chmeliková B. (2015). Financial Literacy of Students of Finance: An Empirical Study from the Czech Republic. *International Journal of Economics and Management Engineering*, Vol. 9(12), s. 4233–4236.
- Danes S., Hira T. (1987). Money Management Knowledge of College Students. *The Journal of Student Financial Aid*, Vol. 17(1), s. 4–16.
- Frączek B., Bobenič Hintošová A., Bačová M., Siviček T. (2017). Simultaneous use of the financial literacy level and the financial inclusion degree as a result of financial education efficiency in Visegrad Group countries. *Journal of Economics and Management*, Vol. 27(1), s. 5–25.
- Golawska-Witkowska G., Mazurek-Krasodomska E., Rzczycka E. (2017). Wiedza finansowa studentów uczelni technicznych na przykładzie Politechniki Gdańskiej i jej determinanty. W: S. Wieteska i D. Burzynska (red.), *Granice finansów XXI wieku. Finanse publiczne, rynek finansowy, finanse przedsiębiorstw*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 35–48.
- Kieźel E. (2017). Wiedza ekonomiczna polskich konsumentów jako podstawa podejmowania i racjonalizacji decyzji konsumpcyjnych. W: E. Kieźel, A. Burgiel (red.), *Wiedza ekonomiczna konsumentów a racjonalność ich zachowań*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, s. 13–43.
- Kubak M., Tkacova A., Androniceanu A., Tvaronavičienė M., Huculova E. (2018). Financial Literacy of Students in Chosen Universities – Research Platform for Regulatory Processes of Educational System in Slovakia. *Finance*, nr 1/2018, s. 175–190.
- Lusardi A., Mitchell O. (2013). The economic importance of financial literacy. Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, Vol. 52 (1), s. 5–44, <http://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>.
- Matuszyk A., Nowak A. (2011). Świadomość finansowa wśród studentów. W: M. Iwanicz-Drozdowska (red.), *Edukacja i świadomość finansowa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, s. 181–214.

- OECD INFE. (2011). *Measuring financial literacy questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy*. Pobrano z: <https://www.oecd.org/finance/financial-education> (data dostępu: 25.03.2020).
- OECD INFE. (2016). *International survey of adult financial literacy competencies*. Pobrano z: <https://www.oecd.org/finance/financial-education> (data dostępu: 25.03.2020).
- Raczkowski K. (2014). Bezpieczeństwo finansowe. W: J. Płaczek (red.), *Ekonomia bezpieczeństwa państwa w zarysie*. Warszawa: Difin, s. 299–324.
- Sarigül H. (2014). A Survey of Financial Literacy Among University Students. *Muhasebe ve Finansman Dergisi: Ekim*, Vol. 10, s. 207–224.
- Stanisz A. (2011). *Przystępny kurs statystyki. Tom 2. Modele liniowe i nieliniowe*. Kraków: StatSoft Polska Sp. z o.o.
- Stanisz A. (2016). *Modele regresji logistycznej. Zastosowania w medycynie, naukach przyrodniczych i społecznych*. Kraków: StatSoft Polska Sp. z o.o.
- Studencka Marka. Liczba studentów w Polsce*. (2018). Pobrano z: <https://www.studenckamarka.pl/serwis.php?s=73&pok=1909> (data dostępu: 25.03.2020).
- Szafrńska M. (2019). Poziom finansowej świadomości młodzieży akademickiej w krajach V4. W: R. Balina, S. Juszczyk (red.), *Wybrane zagadnienia rozwoju sektora bankowego*. Warszawa: SGGW, s. 141–150.
- Szreder M. (2014). *Metody i techniki sondażowych badań opinii*. Warszawa: PWE.
- Świecka B. (2009). *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*. Warszawa: Difin.
- Urząd Statystyczny w Krakowie. (2018). *Informacje sygnałne. Szkoły wyższe w województwie małopolskim w roku akademickim 2017/2018*. Pobrano z: <https://www.krakow.stat.gov.pl> (data dostępu: 25.03.2020).
- Wąsowicz-Kiryło G. (2013). *Postawy wobec pieniędzy. Pomiar – struktura – determinanty*. Warszawa: Difin.

Rozdział 11

Zasada równego traktowania w zatrudnieniu jako element społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw

Karolina Muszyńska¹

1. Wprowadzenie

Przełom XX i XXI w. to czas licznych zmian w zakresie globalizacji, otwarcia rynków, przepływów idei i rozwoju technologii. W 1992 r. podczas Konferencji Narodów Zjednoczonych na temat Środowiska i Rozwoju w Rio de Janeiro przyjęto 27 Zasad Zrównoważonego Rozwoju zamieszczonych w dokumencie podpisanym przez ministrów większości krajów członkowskich Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). Celem zrównoważonego rozwoju jest zaspokajanie obecnych potrzeb bez umniejszania szans zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń, wpisując się w każdy rodzaj aktywności ekonomicznej i społecznej (Waćkowska-Kabaczyńska, 2018). Wydarzenie to było przełomem dla środowiska i rozwoju. Zapoczątkowało wzrost zainteresowania i świadomości siły sprawczej zarówno wśród społeczeństwa, jak i przedsiębiorstw. Trwale zrównoważony rozwój oparty jest na idei współzależności między rozwojem gospodarczym a uwarunkowaniami środowiska i potrzebami ludzkimi.

Obecnie jest to fundamentalna kategoria rozwoju cywilizacyjnego (Jadach, Muszyńska, 2016). Odnotowuje się, że zaangażowanie firm w działania społecznie odpowiedzialne z roku na rok jest coraz większe. Zgodnie z Raportem Odpowiedzialnego Biznesu w 2018 r. zgłoszono 1549 praktyk (826 nowych i 723 długoletnie) prowadzonych przez 229 firm, wśród których około 60 należy do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). To wzrost o ok. 30% w porównaniu z rokiem 2017 (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2019).

¹ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ORCID: 0000-0001-5951-5867, e-mail: karolina.muszynska@ue.wroc.pl.

Potrzeba rozwoju wspomnianej koncepcji wypływa nie tylko od samych przedsiębiorstw, ale także od społeczności lokalnej, konkurencji, władz szczebla lokalnego i centralnego oraz wielu innych uczestników życia społeczno-gospodarczego mających pośredni lub bezpośredni wpływ na podmioty gospodarcze.

Najczęściej podejmowane praktyki to zaangażowanie społeczne na rzecz rozwoju społeczności lokalnej, a także budowanie relacji biznesu z najbliższym otoczeniem i sąsiedztwem oraz praktyki dotyczące miejsca pracy. Coraz więcej pracodawców szuka rozwiązań z myślą o młodych rodzicach, wprowadza zasadę *work-life balance*, dba o równoprawnie kobiet i mężczyzn na stanowiskach oraz o ogólny dobrostan pracowników. Natomiast pracownicy poszukują pracodawców, którzy w swoich działaniach uwzględniają koncepcję społecznej odpowiedzialności biznesu.

Celem pracy jest analiza sytuacji kobiet w stosunku do mężczyzn na rynku pracy oraz ocena działań podejmowanych przez społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwa w zakresie równego traktowania płci. W związku z tym sformułowano następujące pytania badawcze: (1) jaką rolę odgrywa koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu w promowaniu zrównoważonego zatrudnienia?, (2) jakie różnice płciowe występują na rynku pracy?, (3) jakie rozwiązania są możliwe w promowaniu zrównoważonego zatrudnienia? Realizacja postawionego celu oraz odpowiedź na pytania badawcze wymagała systematycznego przeglądu międzynarodowej oraz krajowej literatury w celu ustalenia wyników badań teoretycznych i empirycznych nad rozwojem społecznej odpowiedzialności biznesu wprowadzającej zasadę realizacji równego traktowania do strategii przedsiębiorstw. Wykorzystano także wyniki badań w formie raportów rynkowych i badań statystycznych, które przyczyniły się do analizy obecnej sytuacji kobiet na rynku pracy oraz podejmowania działań na rzecz równego traktowania.

Artykuł rozpoczyna przedstawienie genezy Agendy 2030 i zawartych w niej celów zrównoważonego rozwoju. Następnie scharakteryzowano koncepcję społecznej odpowiedzialności z perspektywy obecnej teorii i praktyki oraz jej miejsce w rozwoju zrównoważonym. W dalszej części opisano metodologię badawczą oraz przedstawiono wyniki analizy na podstawie przeglądu raportów dotyczących podejmowania inicjatyw na rzecz równości kobiet i mężczyzn pod względem szans na rynku pracy i traktowania w miejscu pracy oraz podejścia do pracowników wychowujących dzieci i stwarzania dla nich możliwości godzenia życia zawodowego z rodzinnym. Rozważania kończy podsumowanie wyników wraz z odniesieniem do praktycznych implikacji na temat rozwoju zrównoważonego zatrudnienia.

2. Rola społecznej odpowiedzialności biznesu w promowaniu równości płci i zrównoważonego zatrudnienia

W 2000 r. w Nowym Jorku zorganizowana została Międzynarodowa Konferencja ONZ, podczas której ustalono osiem Milenijnych Celów Rozwoju (ang. Millennium Development Goals, MDGs) na lata 2000–2015 (Ośrodek Informacji ONZ, 2002). Z raportu na temat realizacji wskazanych celów wynika, że trzy cele udało się zrealizować jeszcze przed upływem 2015 r. Po pierwsze w 2014 r. odnotowano spadek do 14% ludzi w krajach rozwijających się żyjących za mniej niż 1,25 USD dziennie, gdzie w 1990 r. było to aż 47%. Po drugie liczba dzieci nieobjętych nauczaniem od 2000 r. do 2015 r. spadła ze 100 mln do 57 mln. Po trzecie zwiększył się również dostęp do nauki dla dziewczynek, gdyż w 1990 r. na 100 chłopców pobierających naukę w szkole podstawowej przypadały 74 dziewczęta, a już w 2015 r. – 103 dziewczynki (The Millennium Development Goals Report, 2015).

Podczas spotkania przedstawicieli krajów ONZ w Nowym Jorku w czasie Szczytu Zrównoważonego Rozwoju we wrześniu 2015 r. przyjęto Cele Zrównoważonego Rozwoju (ang. Sustainable Development Goals, SDGs), zmierzające do tego, by w latach 2016–2030 zlikwidowana została na świecie skrajna bieda, zwalczone wszelkie nierówności i powstrzymane zmiany klimatyczne. Lista została wydłużona do 17 celów, wśród których ponownie znalazły się cele MDG. Niektóre zostały podzielone na dwa osobne cele, aby rozszerzyć ich zasięg, jak np. MDG3, który brzmiał: „Promować równość płci i awans społeczny kobiet poprzez wyeliminowanie nierównego dostępu do edukacji”. W Agendzie 2030 przyjęto cel nr 5 o treści: „Osiągnąć równość płci i wzmocnić pozycję wszystkich kobiet i dziewcząt” oraz cel nr 10 „Zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami”.

Jedną z inicjatyw wspierających te cele jest koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. Corporate Social Responsibility, CSR); swoją genezę sięga w literaturze ponad 4000 lat wstecz. W latach 50. XX w. definicja CSR zaczęła ewoluować. Jako początek tego procesu uważa się wydanie książki R. Bowena *Social Responsibilities of the Businessman*, w której autor wyjaśniał, że przedsiębiorstwa powinny prowadzić działania zgodne z celami i wartościami społecznymi, ponieważ ich aktywność biznesowa kierowana jest do zwykłych ludzi (Bowen, 1953, s. 44). Lata 70. XX w. minęły pod znakiem piramidy CSR stworzonej przez Archiego Carolla, który wskazał, że CSR to odpowiedzialność ekonomiczna, prawna, etyczna i filantropijna (Carroll, 2008, s. 21). Następnie powstał pierwszy kodeks CSR – The Sullivan Principles. W latach 80. XX w. wydane zostały kolejne kodeksy CSR, np. Responsible Care, zaczęto interesować się bezpieczeństwem i higieną pracy. Kolejno w latach 90. XX w. pojawiły się pierwsze standardy ISO 14001 i SA 8000 oraz wytyczne do raportowania społecznego GRI (ang. Global Reporting Initiative). Z początkiem XXI w. powstała norma ISO 26000 definiują-

ca CSR jako „odpowiedzialność organizacji za wpływ jej decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko poprzez przejrzyste i etyczne zachowanie, które: przyczynia się do rozwoju zrównoważonego, włączając zdrowie i dobrobyt społeczeństwa; uwzględnia oczekiwania interesariuszy (osób lub grup, które są zainteresowane decyzjami lub działaniami organizacji); jest zgodne z prawem i spójne z międzynarodowymi normami zachowania; jest wprowadzone w całej organizacji i praktykowane w jej działaniach w obrębie jej strefy wpływów” (Norma PN-ISO 26000, 2012). Podkreślono w niej wszystkie istotne dla idei społecznej odpowiedzialności (biznesu) kwestie, wspomniane we wcześniejszych definicjach, tj. przejrzystość, etyczność, zgodność z prawem, implementację rozwoju zrównoważonego, zaspokajanie oczekiwań interesariuszy, odniesienie się do całej organizacji i jej łańcucha dostaw.

Liczne zmiany w zakresie globalizacji, otwarcie nowych rynków zbytu i rozwój technologiczny sprawiły, że wzrosło zainteresowanie i zaangażowanie przedsiębiorstw w działania mieszczące się w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu. Przyczyn należy upatrywać w otoczeniu, w którym firmy prosperują, ponieważ wywiera ono nacisk na podejmowanie działań ukierunkowanych na rozwiązywanie współczesnych problemów, takich jak: bezrobocie, bieda, utrata bioróżnorodności czy zmiany klimatu. W ostatnich latach odnotowano znaczny wzrost wywierania presji przez interesariuszy na firmy, aby były nie tylko ekonomicznie zrównoważone, ale także środowiskowe i społecznie perspektywiczne. Oprócz zmian operacyjnych w praktykach i produktach firmy zareagowały na ten wzrost wymagań ze strategicznego punktu widzenia – poprzez strukturalne zmiany w zespole najwyższego kierownictwa, np. powołanie stanowiska dyrektora ds. społecznej odpowiedzialności biznesu (Wiengarten, Lo, Lam, 2015).

Ponadto liczne organizacje międzynarodowe, takie jak: Międzynarodowa Organizacja Pracy (ang. International Labour Organization, ILO), Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD), podejmują działania, by zachęcić podmioty gospodarcze do zaangażowania w CSR (Gasparski, Lewicka-Strzelecka, 2003). Rezultatów tych inicjatyw należy upatrywać w strategii oraz polityce omawianej koncepcji podejmowanej przez państwa należące UE, które mają za zadanie szerzyć społeczną odpowiedzialność biznesu (Steurer, 2010). W Polsce rozwój CSR wspierają organizacje, takie jak: Bank Światowy, UNDP (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju), International Business Leaders Forum, Akademia Rozwoju Filantropii, Centrum Etyki Biznesu (CEBI) oraz Forum Odpowiedzialnego Biznesu (FOB). Dzięki inicjatywie UNDP i FOB Polska stała się pierwszym krajem europejskim, w którym zadeklarowano działania zgodne z inicjatywą Global Compact. Ponadto w 2018 r. w ramach działań Forum Odpowiedzialnego Biznesu została powołana Rada Odpowiedzialnego Przywództwa, utworzona z inicjatywy Dominiki Bettman, prezeski FOB. Rada Odpowiedzialnego Przywództwa łączy przedstawicielki i przedstawicieli zarządów organizacji działających w ramach Programu

Partnerstwa FOB jako odpowiedź na potrzeby osób zarządzających społeczną odpowiedzialnością biznesu w swoich przedsiębiorstwach, poszukujących wsparcia na najwyższym poziomie zarządzania firmami (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2018).

Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu wpisuje się bezpośrednio w realizację celów rozwoju zrównoważonego, co początkowo interpretowano przede wszystkim w kategoriach ekorozwoju. Stopniowo jak rosła świadomość wagi realizacji celów zawartych w agendzie zrównoważonego rozwoju dla jakości życia, rosło również zainteresowanie rozszerzaniem dobrowolnych działań przedsiębiorstw, a koncepcja CSR zajęła kluczowe miejsce w strategii wielu przedsiębiorstw. Podejmowane działania skupiały się nie tylko na zewnętrznych, ale również na wewnętrznych interesariuszach jako reakcja na zachodzące zmiany demograficzne. Na rynku pracy dostrzeżone zostały rosnące aspiracje zawodowe kobiet oraz zmiana ról rodzinnych. Do problemu równego traktowania kobiet i mężczyzn w miejscu pracy należy podejść z perspektywy zaangażowania pracodawcy w zmiany w strukturze zatrudnienia i dostosowania się do panujących trendów. Wśród licznych opracowań w literaturze przedmiotu dostrzega się brak badań dotyczących związku poziomu CSR z zarządzaniem różnorodnością, bowiem społeczna odpowiedzialność biznesu zakłada akceptację wszystkich grup pracowników, niezależnie od reprezentowanych przez nich cech. W związku z tym należy poszukiwać odpowiedzi na pytanie, jakie znaczenie mają działania podejmowane przez społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwa na rzecz promowania równego traktowania płci.

3. Metodologia badań

Celem niniejszego artykułu jest ocena roli i znaczenia koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu w realizacji zasady równego traktowania kobiet i mężczyzn na rynku pracy. Jako metodę badawczą zastosowano systematyczny przegląd literatury o zasięgu międzynarodowym i krajowym, w celu ustalenia obecnego stanu wiedzy na temat rozwoju społecznej odpowiedzialności biznesu wprowadzającej do strategii przedsiębiorstw zasadę realizacji równego traktowania płci. Wykorzystano także badania przeprowadzone online na podstawie raportów rynkowych i badań statystycznych, które przyczyniły się do analizy obecnej sytuacji kobiet na rynku pracy oraz podejmowania działań na rzecz równego traktowania.

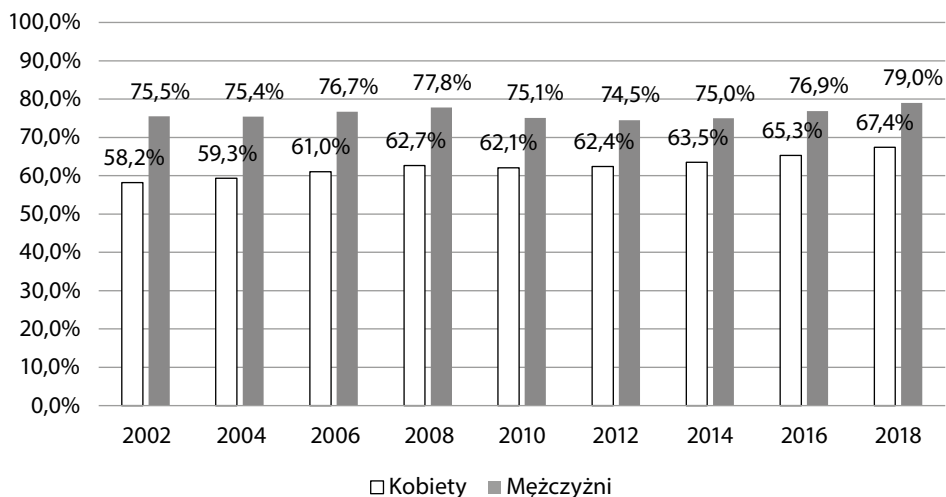
Motywy podjęcia rozważań zaprezentowanych w niniejszej pracy były liczne wyzwania, jakie pojawiają się przed organizacjami wynikające ze zmian na rynku pracy i wzrostu oczekiwań pracowników wobec pracodawcy. Dostrzega się niedostatek opracowań w polskiej literaturze dotyczących wyrównywania szans kobiet i mężczyzn na stanowiskach. Przeprowadzona kwerenda literaturowa pozwoliła na znalezienie odpowiedzi na następujące pytania badawcze: (1) jaką rolę

odgrywa koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu w promowaniu zrównoważonego zatrudnienia?, (2) jakie różnice płciowe występują na rynku pracy?, (3) jakie rozwiązania są możliwe w promowaniu zrównoważonego zatrudnienia?

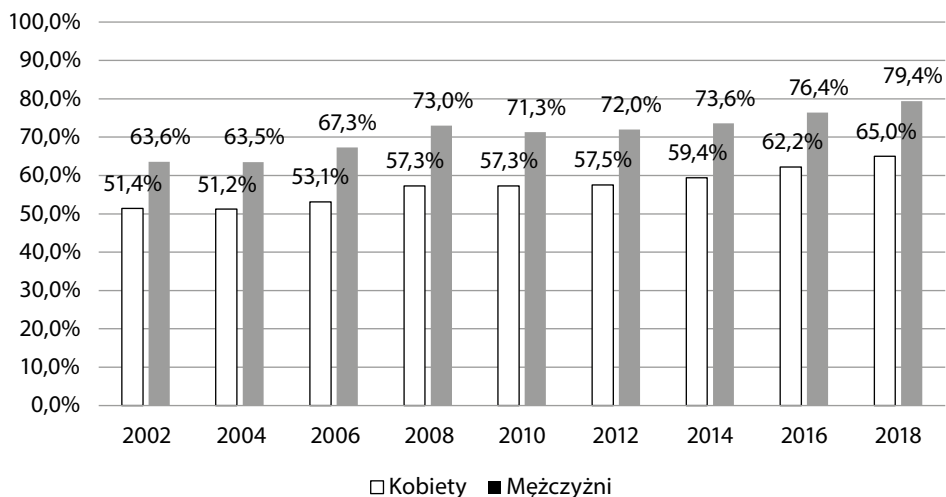
4. Różnice w zakresie równego traktowania kobiet i mężczyzn na rynku

Podjęta w tym rozdziale analiza dotyczyć będzie wybranych zagadnień, takich jak: różnice pomiędzy kobietami i mężczyznami w zakresie aktywności zawodowej, wykształcenia, zarobków oraz dostępu do kierowniczych stanowisk pracy. W 2020 r. z okazji 5-lecia Agendy 2030 powstała kampania „5 lat Celów Zrównoważonego Rozwoju” (#5latSDGs), w ramach której zwrócono szczególną uwagę na realizację celu 5 „Osiągnąć równość płci i wzmocnić pozycję wszystkich kobiet i dziewcząt” oraz celu nr 10 „Zmniejszyć nierówności w krajach i między krajami”. Na rynku pracy wciąż odnotowuje się niższą aktywność zawodową kobiet w porównaniu z mężczyznami (por. rys. 1 i 2). Jak pokazują statystyki, kobiety nie tylko w Polsce, ale w całej Europie, częściej kończą uczelnie wyższe, a mimo to rzadziej pracują w zawodzie naukowca lub na kierowniczych stanowiskach. Zauważa się również, że absolwentki kierunków ścisłych i technicznych często wybierają ścieżkę kariery przeciwną do swojego wykształcenia. Najczęściej wybierane zawody kobiece są w sektorze publicznym, ochronie zdrowia i opiece społecznej, w edukacji, hotelarstwie i gastronomii oraz w pozostałych usługach.

Rysunek 1. Porównanie poziomu zatrudnienia między kobietami a mężczyznami w Europie

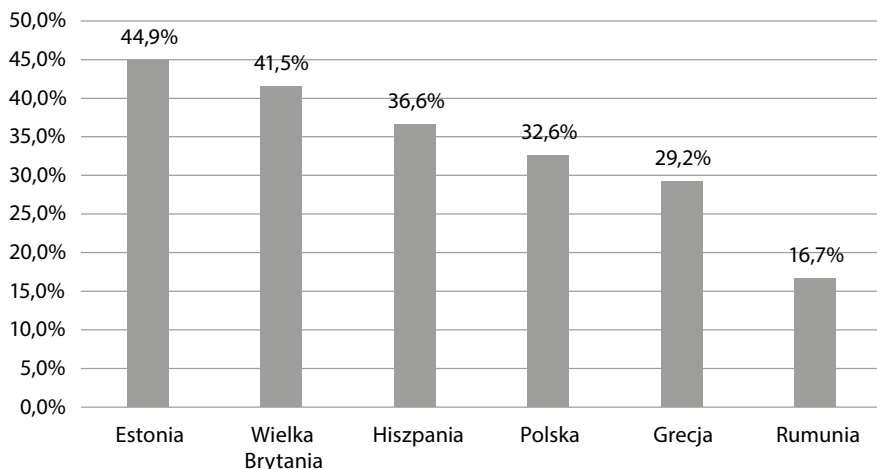


Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2019).

Rysunek 2. Porównanie poziomu zatrudnienia między kobietami a mężczyznami w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat (2019).

Według danych Eurostatu w 2018 r. dyplom wyższej uczelni (wykształcenie na poziomie co najmniej licencjata lub inżyniera) posiadała co trzecia Polka i jedynie co piąty Polak, czyli 32,6% (por. rys. 3). Jest to wynik nieznacznie wyższy od europejskiej średniej, która wynosi 30,8% (Tabaka, 2019). Mimo to wciąż występuje wyraźna luka płacowa (ang. *gender pay gap*), która pokazuje różnice między średnimi zarobkami kobiet i mężczyzn w danej firmie albo organizacji (Gierak-Onoszko, 2018).

Rysunek 3. Wykształcenie kobiet w Europie

Źródło: opracowanie własne na podstawie Tabaka (2019).

W 2019 r. zostało przeprowadzone Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń (Hajec, 2020), w którym wzięło udział 23 395 respondentów o wykształceniu wyższym ekonomicznym. Wśród nich było 14 679 kobiet i 8716 mężczyzn. Mediana wynagrodzeń całkowitych ekonomistów była na poziomie 5400 zł brutto, przy czym w rozbiciu na płeć u mężczyzn było to 6600 zł brutto, a u kobiet 4900 zł brutto, zatem luka płacowa wynosiła 25,76%. Portal przeprowadził również badanie wśród przedstawicieli różnych sektorów, gdzie różnica między płacą kobiet i mężczyzn była mniejsza, ale nadal z widoczną dysproporcją – w przybliżeniu 20% (por. tab. 1). Wpływ na niższe płace kobiet ma wiele zmiennych, m.in. kobiety częściej niż mężczyźni pracują w niżej opłacanych branżach, wolniej awansują, rzadziej dochodzą do najwyższych stanowisk, ograniczają nadgodziny i są bardziej skłonne pracować w niepełnym wymiarze czasu pracy. Takie prawidłowości zachodzą na rynku pracy od XIX w., kiedy kobiety masowo weszły na rynek pracy.

Tabela 1. Mediana miesięcznych wynagrodzeń całkowitych w 2018 r. i 2019 r. (brutto w zł)

Wyszczególnienie	Próba 2018	Mediana 2018	Próba 2019	Mediana 2019
Wszyscy badani	101 860	4 500	121 802	4 785
Mężczyźni	58 470	5 000	67 408	5 265
Kobiety	43 390	4 000	54 394	4 210

Źródło: Hajec (2020), Ogólnopolskie Badanie Wynagrodzeń (OBW).

Coroczny raport *Gender Equality Index* wydawany przez Europejski Instytut ds. Równości Kobiet i Mężczyzn (EIGE) pokazał, że Polska na początku 2020 r. była na 24 miejscu wśród 28 krajów członkowskich UE pod względem równości kobiet (Forum Odpowiedzialnego Biznesu, 2020). Może to świadczyć o tym, że Polska dąży do równości płci w wolniejszym tempie niż inne państwa członkowskie. W raporcie zwrócono również uwagę na to, że osoby dyskryminowane ze względu na płeć często doświadczają równocześnie dyskryminacji ze względu na inne wymiary różnorodności, np. takie jak: wiek, niepełnosprawność, kraj urodzenia, wykształcenia czy model rodziny. Raport *Women in Business and Management: The business case for change*, przygotowany przez Międzynarodową Organizację Pracy (ILO), pokazuje, że firmy, które dążą do zapewnienia różnorodności płciowej w miejscu pracy, odnoszą dzięki temu wyraźne korzyści w zakresie innowacyjności, zarządzania ryzykiem i skuteczniejszej motywacji pracowników. Jak podaje ILO, aż trzy na cztery przedsiębiorstwa, które realizują praktyki dotyczące różnorodności, wskazują na wzrost zysków o 5–20%. W literaturze przedmiotu pojawiają się wnioski, że rzadkość mianowania kobiety na stanowisko kierownicze sprawia, że płeć żeńska ustawiona wysoko w hierarchii firmy jest pozytywnie odbierana w oczach interesariuszy (Lee, James, 2007, s. 228).

Szybki rozwój technologiczny ostatniej dekady wywarł znaczący wpływ na zachowania konsumentów, którzy mają coraz większe oczekiwania wobec firm (Pluta-Oleranik, Jadach, 2019, s. 60).

Dąży się do zapewnienia kobietom pełnego i efektywnego udziału w procesach decyzyjnych na wszystkich szczeblach w życiu politycznym, ekonomicznym i publicznym oraz równych szans w pełnieniu funkcji przywódczych. Jednakże statystyki Eurostatu pokazują, że dziewięć na dziesięć szefów największych firm to mężczyźni. Potwierdza to także Globalny Indeks Różnic Płciowych (ang. Global Gender Gap Index), który obejmuje cztery obszary tematyczne: partycypacji gospodarczej i możliwości, osiągnięć w edukacji, zdrowia i przetrwania oraz wzmocnienia pozycji politycznej. Według niego jedynie 34% stanowisk kierowniczych przypada w udziale kobietom, mimo że często – zależnie od specyfiki stanowiska – sprawdziłyby się lepiej niż mężczyźni. Płeć jest związana z osobistymi cechami, które mogą wpływać na sposób zarządzania, tj. wizję przyszłości, selektywne postrzeganie i głęboką interpretację sytuacji i informacji, co wpływa bezpośrednio na wybory strategiczne oraz wyniki firmy (Wiengarten, Lo, Lam, 2017). W literaturze widoczne jest przekonanie, że kobiety przejawiają większą skłonność do budowania harmonijnych relacji, empatii i etycznego postępowania niż mężczyźni (Butz, Lewis, 1996; Mason, Mudrack, 1996). Ponadto płęć żeńska jest bardziej zaniepokojona nieuczciwością w procedurach i zasadach organizacyjnych. (Sweeney, Mcfarlin, 1997; Tata, 2000). Sugeruje to, że kobiety wolą ściśle przestrzeganie przepisów i stosowanie uczciwej konkurencji.

Przyczyn zachodzących różnic w pozycji kobiet i mężczyzn na rynku pracy można upatrywać w trudnościach pogodzenia życia zawodowego z życiem rodzinnym. Powszechnie przyjmuje się, że w gospodarstwie domowym to kobieta odpowiedzialna jest za wychowywanie dzieci i prowadzenie domu. Skutkiem takiego założenia jest częsta marginalizacja płci żeńskiej podczas zatrudnienia i awansu. Ponadto takie stereotypowe podejście umniejsza roli ojca i sprawia, że mężczyźni traktowani są jako tło wychowawcze dla dziecka. W XXI w. podejmowane są działania na rzecz równości między kobietą i mężczyzną i zachowania stałej proporcji między życiem zawodowym a prywatnym.

W celu zwalczania przyjętych schematów dotyczących przypisanych ról do płci oraz doprowadzenia do takiej samej pozycji kobiet i mężczyzn pod względem szans na rynku pracy i ich traktowania, 20 czerwca 2019 r. została przyjęta Dyrektywa 2019/1158 w sprawie *Work-life balance* rodziców i opiekunów, która uchyla dyrektywę Rady 2010/18/UE regulującą dotychczasowe kwestie urlopów wychowawczych (Frąckowiak, 2019). Nowe przepisy unijne narzucają wiele zmian w Kodeksie pracy, które muszą zostać wprowadzone do 2 sierpnia 2022 r. Do największej z nich należeć będzie przyznanie dwóch miesięcy urlopu każdemu z rodziców osobno, bez możliwości przeniesienia. Obecnie w Polsce urlop rodzicielski może w całości wykorzystać matka, łącznie 12 miesięcy. Po zmianach dla kobiet pozostanie 10 miesięcy, natomiast pozostałe dwa miesiące będą przeznaczone dla ojców.

Ponadto ojcowie będą musieli (niezależnie od stanu cywilnego lub rodzinnego) otrzymać prawo do urlopu ojcowskiego w wymiarze co najmniej 10 dni roboczych, również bez możliwości przeniesienia na matkę dziecka. Kolejna zmiana będzie dotyczyła urlopu rodzicielskiego, który dotychczas był przyznawany do zakończenia roku kalendarzowego, w którym dziecko ukończy szósty rok życia. Natomiast w świetle nowej dyrektywy rodzice będą mogli wykorzystać go aż do uzyskania przez dziecko ośmiu lat. Nowe zasady w Kodeksie pracy dotyczą również opieki nad innymi członkami bliskiej rodziny. W dokumencie zostanie wprowadzony paragraf, zgodnie z którym każdy pracownik będzie miał prawo do urlopu opiekuńczego w wymiarze pięciu dni roboczych w roku w celu opieki nad krewnym wymagającym opieki lub wsparcia z poważnych względów medycznych. W myśl zasady *Work-life balance* każdy pracownik będzie miał prawo do czasu wolnego od pracy z powodu działania siły wyższej w pilnych sprawach rodzinnych spowodowanych chorobą lub wypadkiem, jeżeli niezbędna jest natychmiastowa obecność pracownika. Obecnie tą kwestię reguluje §1 rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Socjalnej w sprawie sposobu usprawiedliwiania nieobecności w pracy oraz udzielania pracownikom zwolnień od pracy, pozostawiając pracodawcy swobodę interpretacji przepisu.

5. Podsumowanie

Znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu w realizacji zasady równego traktowania kobiet i mężczyzn na rynku pracy wzrosło wraz z rozwojem koncepcji w świadomości przedsiębiorstw, która z czasem zaczęła być rozumiana na równym poziomie z kwestiami środowiskowymi, społecznymi i ekonomicznymi, zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju. Polska stała się pierwszym krajem europejskim, w którym zadeklarowano działania zgodne z inicjatywą Global Compact, która wspiera firmy we wdrażaniu 10 podstawowych zasad z zakresu praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i przeciwdziałania korupcji oraz promowania społecznej odpowiedzialności biznesu.

Różnice płciowe na rynku pracy wynikają z tego, że kobiety częściej niż mężczyźni pracują w niżej opłacanych branżach, wolniej awansują, rzadziej dochodzą do najwyższych stanowisk, a na równoważnej pozycji otrzymują niższe wynagrodzenie niż mężczyźni. Przyczyn takiego zjawiska jest wiele. Kobiety są bardziej niż mężczyźni zaangażowane w prowadzenie domu, opiekę nad dziećmi i chorymi lub niesprawnymi członkami rodziny, przez co mają mniej czasu i sił na rozwój zawodowy. Przerwa w pracy związana z macierzyństwem zwykle wypada w kluczowym dla kariery okresie życia.

Promowanie zrównoważonego zatrudnienia wymaga rozwiązań związanych z rozwojem sektora usług opiekuńczych, a także większego przejęcia przez mężczyzn części odpowiedzialności za wspólny dom i rodzinę. W promowaniu rów-

ności kobiet i mężczyzn pod względem szans na rynku pracy i traktowania w miejscu pracy przez ułatwienie pracownikom będącym rodzicami lub opiekunom godzenia życia zawodowego z rodzinnym została wprowadzona Dyrektywa UE *Work-life balance*, na podstawie której do 2022 r. muszą zajść zmiany w dotychczasowych regulacjach Kodeksu Pracy. Ważnym punktem dokumentu jest wprowadzenie dwumiesięcznego urlopu rodzicielskiego przysługującego każdemu z rodziców osobno i bez możliwości przeniesienia na drugiego rodzica.

Rolą społecznej odpowiedzialności biznesu w promowaniu zrównoważonego zatrudnienia jest podejmowanie działań przyczyniających się do rozwiązania problemów społecznych, a także zwiększenie zysku ekonomicznego oraz pozytywnego odbioru w oczach zewnętrznych interesariuszy. Odnotowuje się, że firmy, które dążą do zapewnienia różnorodności płciowej, osiągają dzięki temu wyraźne korzyści w zakresie innowacyjności, zarządzania ryzykiem czy skuteczniejszej motywacji pracowników. Liczba przedsiębiorstw zaangażowanych społecznie z roku na rok jest coraz większa i będzie wciąż rosła. W 2020 r. zawód specjalisty ds. CSR zostanie oficjalnie włączony do klasyfikacji zawodów i specjalności Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Jak wykazały badania Wiengarten, Lo i Lam (2017), kobieta na stanowisku zarządzającym CSR przynosi znacznie lepsze efekty finansowe dla firmy. Na tej podstawie można wnioskować, że na rynku pracy powstanie luka wśród stanowisk kierowniczych, dzięki której poziom *gender pay* zostanie wyrównany.

W celu zgłębienia zagadnień dotyczących roli i zaznaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu w realizacji zrównoważonego zatrudnienia na rynku pracy rekomenduje się przeprowadzenie badań jakościowych wśród dyrektorów personalnych reprezentujących duże i średnie przedsiębiorstwa. Pozwoli to na weryfikację podejścia kadry zarządzającej do rekonstrukcji dotychczasowej struktury zatrudnienia oraz określenia zalet i wad związanych z podejmowaniem takich działań.

Literatura

- Bartosiewicz A. (2019). *Tylko jedno stanowisko kierownicze na trzy zajmuje kobieta. Porównaj różnice w zarobkach obu płci*. Pobrano z: <https://strefabiznesu.pl/tylko-jedno-stanowisko-kierownicze-na-trzy-zajmuje-kobieta-porownaj-roznicze-w-zarobkach-obu-plci/ar/c10-14554023> (data dostępu: 22.02.2020).
- Betz M., O'Connell L., Shepard J.M. (1989). Gender differences in proclivity for unethical behavior. *Journal of Business Ethics*, Vol. 8(5), s. 321–324. <https://www.jstor.org/stable/25071905>.
- Bowen H.R. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper & Row.

- Butz C.E., Lewis P.V. (1996). Correlation of gender-related values of independence and relationship and leadership orientation. *Journal of Business Ethics*, Vol. 15(11), s. 1141–1149. <https://doi.org/10.1007/BF00412813>.
- Carroll A. (2008). *A History of Corporate Social Responsibility. Concepts and Practices. The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press, s. 19–42. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199211593.003.0002>.
- Europejski Instytut ds. Równości Kobiet i Mężczyzn (2019). Gender Equality Index. Pobrano z: <https://eige.europa.eu/gender-equality-index/2019> (data dostępu: 20.02.2020).
- Eurostat Statistic Explained (2019). *Dane statystyczne dotyczące zatrudnienia*. Pobrano z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment_statistics/pl#Wska.C5.BAniki_zatrudnienia_wed.C5.82ug_p.C5.82ci.2C_wieku_i_poziomu_wykszta.C5.82cenia (data dostępu: 20.02.2020).
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu (2018). *Raport Odpowiedzialnego Biznesu w Polsce. Dobre praktyki*. Pobrano z: <http://odpowiedzialnybiznes.pl/wp-content/uploads/2019/04/Raport2018.pdf> (data dostępu: 15.02.2020).
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu (2018). Rada Odpowiedzialnego Przywództwa. Pobrano z: <http://odpowiedzialnybiznes.pl/rop/> (data dostępu: 20.02.2020).
- Forum Odpowiedzialnego Biznesu (2020). *Jakie korzyści niesie równość na rynku pracy? Trwa kampania informacyjna z okazji 8. Targów CSR*. Pobrano z: <http://odpowiedzialnybiznes.pl/aktualno%C5%9Bci/jakie-korzysci-niesie-rownosc-na-ryнку-pracy-trwa-kampania-informacyjna-z-okazji-8-targow-csr/> (data dostępu: 20.02.2020).
- Frąckowiak M. (2019). Dyrektywa UE „*Work-life balance*” – *Jakie zmiany przyniesie dla pracujących rodziców?* Pobrano z: <https://prawopracy.blog/2019/12/26/dyrektywa-work-life-balance-zmiany-dla-rodzicow> (data dostępu: 1.03.2020).
- Gasparski W., Lewicka-Strzelecka A., Rok B. (red.) (2003). *Europejskie standardy etyki i społecznej odpowiedzialności biznesu*. Warszawa: LKAEM.
- Gierak-Onoszko J. (2018). *Kobiety wciąż zarabiają mniej. Jak zasypać „gender pay gap”?* Pobrano z: <https://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczestwo/1744566,1,kobiety-wciaz-zarabiaja-mniej-jak-zasypac-gender-pay-gap.read> (data dostępu 22.02.2020).
- Hajec M. (2020). *Podsumowanie Ogólnopolskiego Badania Wynagrodzeń w 2019 roku (OBW)*. Pobrano z: <https://wynagrodzenia.pl/artukul/podsumowanie-ogolnopolskiego-badania-wynagrodzen-w-2019-roku-obw> (data dostępu: 20.02.2020).
- Jadach R., Muszyńska K. (2018). Rola Partnerstwa dla Doliny Baryczy w zrównoważonym rozwoju przedsiębiorstw. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 516, s. 40–51. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.516.04>.

- Kwiatek A. (2014). Społeczna odpowiedzialność a różnorodność w organizacji. *Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach*, nr 180, cz. II, s. 152–162.
- Lee P.M., James E.H. (2007). She'-e-os: gender effects and investor reactions to the announcements of top executive appointments. *Strategic Management Journal*, Vol. 28, s. 227–241. <https://doi.org/10.1002/smj.575>.
- Mason E.S., Mudrack P.E. (1996). Gender and ethical orientation: A test of gender and occupational socialization theories. *Journal of Business Ethics*, Vol. 15(6), s. 599–604. <https://www.jstor.org/stable/25072784>.
- Mendryk I. (2019). *Uczestnictwo w organizacji w perspektywie różnorodności wiekowej*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Międzynarodowa Organizacja Pracy (2019). *Women in Business and Management: The business case for change*. Pobrano z: http://odpowiedzialnybiznes.pl/wp-content/uploads/2019/07/wcms_700953.pdf (data dostępu: 20.02.2020).
- Ośrodek Informacji ONZ w Warszawie (2002). Milenijne Cele Rozwoju. Pobrano z: <https://www.unic.un.org.pl/cele.php> (data dostępu: 20.03.2020).
- Pluta-Olearnik M., Jadach R. (2019). Multichannel selling – the key to success in retail. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, Vol. 53(1), s. 59–67. <https://doi.org/10.17951/h.2019.53.1.59-67>.
- Pocztowski A.(2018). *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Polski Komitet Normalizacyjny (2013). ISO 26000 Guidance on social responsibility. Pobrano z: <https://www.pkn.pl/informacje/2013/09/iso-26000> (data dostępu 16.02.2020).
- Rakowska A., Cichorzewska M. (2016). Zarządzanie różnorodnością zasobów ludzkich w innowacyjnych przedsiębiorstwach – wyniki badań. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, tom XVII, zeszyt 2, część III, s. 89–100.
- Steurer R. (2010). The Role of Governments in Corporate Social Responsibility: Characterising Public Policies on CSR in Europe. *Policy Sciences*, Vol. 43(1), s. 49–72. <https://doi.org/10.1007/s11077-009-9084-4>.
- Sweeney P.D., Mcfarlin D.B. (1997). Process and outcome: Gender differences in the assessment of justice. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 18(1), s. 83–98. <https://www.jstor.org/stable/3100277>.
- Tabaka M. (2019). *Kobiety w Polsce i Europie są lepiej wykształcone niż mężczyźni. Ale co z tego, skoro w pensji jakoś tego nie widać*. Pobrano z: <https://spidersweb.pl/bizblog/kobiety-w-biznesie-raport/> (data dostępu: 25.02.2020).
- Tata J. (2000). Influence of role and gender on the use of distributive versus procedural justice principles. *Journal of Psychology*, Vol. 134(3), s. 261–268. <https://doi.org/10.1080/00223980009600866>.
- United Nations (2015). *The Millennium Development Goals Report 2015*. Pobrano z: [https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20\(July%201\).pdf](https://www.un.org/millenniumgoals/2015_MDG_Report/pdf/MDG%202015%20rev%20(July%201).pdf) (data dostępu: 16.02.2020).

- United Nations (2017). *Platforma społeczna: Cele Zrównoważonego Rozwoju (2017)*. Pobrano z: <https://www.un.org.pl/platforma-spoeczna-cele-zrownowazonego-rozwoju> (data dostępu 16.02.2020).
- Waćkowska-Kabaczyńska (2018). *Zrównoważony rozwój*. Pobrano z: <https://www.gov.pl/web/rozwoj/zrownowazony-rozwoj> (data dostępu: 15.02.2020).
- Wiengarten F., Lo C.K.Y., Lam J.Y.K. (2017). How does Sustainability Leadership Affect Firm Performance? The Choices Associated with Appointing a Chief Officer of Corporate Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*, s. 477–493. <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2666-5>.

Rozdział 12

Badanie etnocentrycznych zachowań zakupowych nabywców w Polsce

*Robert Jadach*¹

1. Wprowadzenie

Etnocentryzm konsumencki to zjawisko coraz częściej poruszane w literaturze badań marketingu międzynarodowego. Ogólnoświatowy kryzys gospodarczy z 2007 r., konflikty na Bliskim Wschodzie, kryzys rosyjsko-ukraiński oraz brexit ponownie podnoszą dyskusję nad problematyką etnocentryzmu konsumenckiego i jego konsekwencji marketingowych. Wzrost poczucia niepewności wśród konsumentów ożywia tendencje etnocentryczne i prowadzi do faworyzowania krajowych producentów (Kreckova, Odehnalova, Reardon, 2012; Charette, d’Astous, 2020). To z kolei może stanowić wyzwanie dla przedsiębiorstw w drodze ich internacjonalizacji, ponieważ konsumenci etnocentryczni niechętnie nabywają dobra i usługi zagraniczne i mogą aktywnie namawiać do podobnych zachowań innych (Sharma, 2015).

Pierwszym narzędziem badawczym służącym do określenia poziomu etnocentryzmu konsumenckiego był zaprojektowany przez Shimpę i Sharmę (1987) kwestionariusz CETSCALE (Consumer Ethnocentrism Scale). Skala ta z czasem stała się szeroko wykorzystywanym instrumentem pomiarowym, wielokrotnie stosowanym w wielu krajach: Turcji (Acikdilli, Ziemnowicz, Bahhouth, 2018; Erdogan, Uzkuurt, 2010), Australii (Josiasen et al., 2011), Litwie (Uzdavinyte, Aubel, Gineikiene, 2019), USA (Shimp, Sharma, 1987; Watchravesringkan, 2011), Chinach (Bi et al., 2012), Hiszpanii (Bernabéu, Díaz, Oliveira 2016), Wietnamie (Tran, Khanh Ngoc Ho, Quang Le, Trong Hoang, 2017), Polsce (Good, Huddleston, 1995; Supphellen, Rittenburg, 2001; Wolanin-Jarosz, 2015; Nestorowicz, Kaniewska-Sęba, 2014).

¹ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ORCID: 0000-0001-8697-716X, e-mail: robert.jadach@ue.wroc.pl.

Pomimo wielu zastosowań teoretycznych i praktycznych koncepcja etnocentryzmu konsumentckiego od czasu jej opracowania przez Shimpa i Sharmę (1987) praktycznie nie była zmieniana (Siamagka, Balabanis, 2015). Jednak na przestrzeni ostatnich kilku lat grono naukowców zakwestionowało oryginalny jednowymiarowy charakter tego zjawiska, twierdząc, że etnocentryzm konsumentcki najprawdopodobniej musi mieć charakter wielowymiarowy (Bi i in., 2012; Siamagka, Balabanis, 2015; Sharma, 2015; Chowdhury, 2015). Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi wśród polskich konsumentów okazuje się, że „zjawisko to może mieć bardziej psychologiczny i prawdopodobnie automatyczny charakter, powiązany z poczuciem tożsamości narodowej identyfikacji z grupą” (Maison, Baran 2014, s. 9). Maison i Baran (2014) sugerują, że oryginalnie zaprojektowana metoda CETSCALE jest stopniem pomiaru skrajnej postawy nacjonalistycznej lub patriotycznej. Takie sugestie budzą obawy o wiarygodności CETSCALE i możliwości uogólnienia wyników (Siamagka, Balabanis, 2015). Wobec tego badania nad etnocentryzmem konsumentckim (również w Polsce) należy uznać za niewystarczające. Tylko nieliczne pomiary przeprowadzone wśród polskich konsumentów wykorzystują inne narzędzie badawcze, np.: SCOMET (Scale of Consumer's Ethnocentrism) autorstwa Maison i Baran (2014), które uwolnione jest od ideologicznego charakteru i mierzy uogólnioną i spontaniczną postawę nabywców wobec produktów krajowych. Innym narzędziem wykorzystanym do pomiaru etnocentryzmu jest IAT (Implicit Association Test), którego dużą zaletą jest fakt, że badany nie wie, co jest mierzone, a sam pomiar nie opiera się na deklaracjach badanego (Lebiejko, 2012). Warto zaznaczyć, że skuteczność działań przedsiębiorstw na wysoce konkurencyjnym rynku wymaga umiejętności dostosowania się do oczekiwań i zachowań konsumentów, a nawet ich przewidywania (Mazurek-Łopacińska, 2003). Zachowania nabywców powinny być podstawą weryfikacji decyzji rynkowych oraz źródłem inspiracji. Prawidłowa ich interpretacja może być czynnikiem umożliwiającym osiągnięcie przewagi konkurencyjnej (Mazurek-Łopacińska, 2003).

Celem niniejszego badania jest identyfikacja różnic pomiędzy nasileniem poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumentckiego oraz określenie wpływu wybranych czynników socjodemograficznych na zróżnicowanie stopnia tego zjawiska. To pozwoli znaleźć odpowiedź na pytanie (sprawdzenie), w jakim stopniu etnocentryzm konsumentcki jest zależny od wybranych czynników socjodemograficznych. Autor wykorzystuje kwestionariusz CEESCALE autorstwa Siamagka i Balabanis (2015) uwzględniający pięć wymiarów etnocentryzmu konsumentckiego: etnocentryczna prospołeczność (dbanie o dobro innych członków grupy etnicznej), postrzeganie etnocentryczne (stronniczość jednostki na temat produktów krajowych), niepewność etnocentryczna (postrzeganie zagrożeń ze strony nadmiernego importu), refleksyjność etnocentryczna (nieświadoma i automatyczna aktywacja etnocentryzmu wynikająca z wcześniejszych doświadczeń) oraz etnocentryczne przyzwyczajanie (kopiowanie utrwalonych wzorców zakupowych) (Siamagka, Balabanis, 2015).

Niniejsze opracowanie zorganizowane jest w następujący sposób: po pierwsze autor na podstawie przeglądu literatury bazy Web of Science i BazEkon analizuje najważniejsze badania na temat etnocentryzmu konsumenckiego oraz omawia czynniki, które go kształtują. Następnie opisuje metodykę, wykorzystane narzędzia badawcze i przedstawia oryginalne wyniki badań. W dyskusji weryfikuje uzyskane pomiary w odniesieniu do wcześniejszych badań i wskazuje ich implikacje.

2. Etnocentryzm konsumencki w badaniach marketingowych

2.1. Koncepcja etnocentryzmu konsumenckiego

Koncepcja etnocentryzmu w procesie zakupowym wywodzi się z szerszej koncepcji etnocentryzmu opisanej przez amerykańskiego socjologa Williama G. Sumnera (1906), który wówczas przedstawił etnocentryzm jako „postrzeganie rzeczy, w których własna grupa jest centrum wszystkiego, a wszystko inne jest oceniane i skalowane w odniesieniu do niej” (Sumner, 1906, s. 13). Zachowania, normy i systemy wartości swoiste dla danej grupy społecznej jednostki są więc postrzegane jako słuszne, natomiast różniące się cechy grup obcych za niewłaściwe (Figiel, 2004, s. 16). Ponadto symbole i motywy grupy etnicznej lub narodowej są powodem dumy, podczas gdy symbole kojarzone z grupami obcymi źródłem pogardy (Pettigrew, LeVine, Campbell, 1973).

Pojęcie etnocentryzmu konsumenckiego zostało po raz pierwszy użyte przez dwóch amerykańskich badaczy Shimpę i Sharmę (1987), którzy określili to zjawisko jako skłonność amerykańskich konsumentów do zaniechania zakupu produktów importowanych wynikający ze stosowności i moralności. Konsumenci etnocentryczni unikają więc kupowania produktów zagranicznych, ponieważ szkodzi to rodzimej gospodarce, powodując utratę miejsc pracy i jest przejawem zachowania niepatriotycznego (Shimp, Sharma, 1987). Źródła etnocentrycznych zachowań można dopatrywać się w trosce jednostki o los własnego kraju związanej z obawą o niekontrolowany napływ towarów zagranicznych (Figiel, 2004).

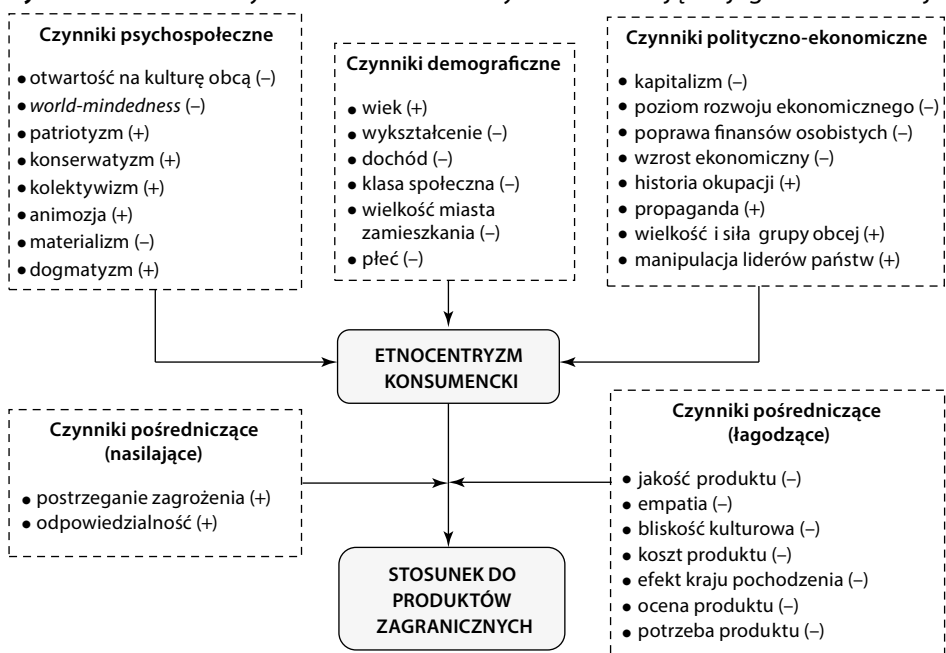
Jak zauważają Stasiuk i Maison (2014), ludzie na ogół lubią myśleć o sobie pozytywnie, używając przy tym pochlebnych określeń, np.: jestem życzliwy, inteligentny, mądry, mam poczucie humoru. Zdaniem autorek człowiek wpada w pewien rodzaj złudzenia, które nazywane jest „efektem bycia lepszym niż przeciętny” (Stasiuk, Maison, 2014, s. 301). Jest to zgodne z teorią tożsamości społecznej, gdzie ludzie wolą mieć pozytywny wizerunek samych siebie, a jednym ze źródeł samooceny są grupy społeczne, w których żyjemy (Crisp, Turner, 2009). Jeśli grupa społeczna jest pozytywnie postrzegana, wówczas również i jej członkowie patrzą na siebie pozytywnie, niepowodzenia w grupie zaś motywują jej członków do wspólnych wysiłków mających na celu poprawę statusu grupy (Crisp,

Turner, 2009). Pozytywny odbiór samego siebie może więc skłaniać nabywcę do myślenia, że produkty wytworzone przez grupę społeczną, z którą się utożsamia, będą lepsze jakościowo niż produkt wytworzony przez grupy obce.

2.2. Czynniki kształtujące etnocentryczne zachowania zakupowe nabywców

Spośród czynników bezpośrednio kształtujących etnocentryzm konsumencki możemy wyróżnić trzy duże grupy; są to czynniki psychospołeczne, demograficzne oraz polityczno-ekonomiczne przedstawione na rysunku 1. Wśród czynników psychologicznych udowodniono ujemną korelację etnocentryzmu konsumenckiego z otwartością nabywcy na kulturę grup obcych i *world-mindedness* rozumiany jako globalny sposób myślenia (Suh, Kwon, 2002). Otwarci światopoglądowo nabywcy często podróżujący za granicę zmniejszają swój kulturowy dystans poznawczy. W konsekwencji redukują obawy przed nabywaniem dóbr zagranicznych. Ważnym czynnikiem warunkującym postawę etnocentryczną jest patriotyzm, czyli miłość i przywiązanie do własnego narodu (grupy) (Druckman, 1994). Motywacją konsumenta patriotycznego do kupowania dóbr krajowych jest więc troska o dobrobyt swojego kraju.

Rysunek 1. Etnocentryzm konsumencki – czynniki kształtujące i jego konsekwencje



Źródło: opracowanie na podstawie Shankarmahesh (2006, s. 161), Siamagka, Balabanis (2015), Piligrimienė, Kazakauskienė (2016, s. 237).

Konserwatyzm to przywiązanie i pielęgnacja tradycji, która przetrwała próbę czasu PWN (2020a), konsument konserwatywny, dążący do zachowania *status quo* będzie wykazywał więc tendencje etnocentryczne względem towarów importowanych. Z kolei kolektywistę cechuje przedkładanie dobra społeczeństwa nad własne interesy. Badania przeprowadzone przez Sharmę, Shimpę i Shina (1995) potwierdzają, że jednostki kolektywistyczne mają tendencję do ujawniania bardziej intensywnych tendencji etnocentrycznych niż osoby, które cechują się indywidualizmem. Istotna pozytywna zależność występuje również pomiędzy animozją (niechęcią do obcej grupy wywołana urazą) a etnocentryzmem konsumenckim. Dowody empiryczne potwierdzają znaczący wpływ animozji chińskich konsumentów wobec produktów pochodzących z Japonii (Klein, Ettenson, Morris, 1998). Materializm z kolei rozumiemy jako postawę jednostki polegającą na traktowaniu dóbr materialnych i przyjemności cielesnych jako cel życia ludzkiego PWN (2020b). Badania przeprowadzone przez Piligrimienę i Kazakauskienę (2016) potwierdzają istotną statystycznie negatywną relację między materializmem a etnocentryzmem konsumenckim. Ostatnim czynnikiem psychospołecznym jest dogmatyzm definiowany jako cecha osobowości charakterystyczna dla osób postrzegających świat w czerni i bieli (Caruana, 1996). Caruana (1996) stwierdził, że mniej dogmatyczni konsumenci mają bardziej przychylnie nastawienie do dóbr zagranicznych.

Kolejną ważną grupą czynników kształtujących etnocentryzm konsumencki są czynniki demograficzne. Liczne badania pokazują pozytywną korelację między etnocentryzmem a wiekiem (Shimp, Sharma, 1987; Piligrimienę, Kazakauskienę, 2016; Szromnik, Wolanin-Jarosz, 2014). Można zatem przypuszczać, że starsi nabywcy chętniej kupują krajowe produkty, ponieważ zdają sobie sprawę z konieczności ochrony przemysłu krajowego.

Do czynników demograficznych istotnie wpływających na etnocentryzm konsumencki możemy zaliczyć również wykształcenie, dochód, klasę społeczną i miejsce zamieszkania, przy czym znaczna liczba dowodów wskazuje, że etnocentryzm konsumencki jest ujemnie skorelowany z wykształceniem (Piligrimienę, Kazakauskienę, 2016; Shan Ding, 2017; Caruana, 1996), dochodami (Sharma i in., 1995; Matić, 2013) i klasą społeczną (Caruana, 1996). W literaturze istnieją badania, które nie wykazują istotnej korelacji między tymi zmiennymi (Han, 1988), a Tan i Farley (1987) zasugerowali nawet pozytywny związek między etnocentryzmem a dochodami. Można więc zasugerować, że ludzie wykształceni, lepiej zarabiający rzadziej mają uprzedzenia etniczne i są mniej konserwatywni, mając powyższe rozważania na uwadze:

H1: Etnocentryzm konsumencki jest ujemnie skorelowany z wykształceniem (a) i dochodami (b).

Sporną kwestią jest również związek między etnocentryzmem konsumenckim a miejscem zamieszkania konsumenta. Grono badaczy wskazuje na brak istotnego wpływu tego czynnika (Caruana, 1996; Ertmańska, Ertmański, 2011; Ma-

ison, Baran, 2014), jednak istnieją badania sugerujące, że etnocentryczni nabywcy to najczęściej mieszkańcy wsi i małych miast (Falkowski, Roznowski, Witkowski, 1996; Hat, 2016). Można zasugerować, że mieszkańcy dużych miast (chętniej odwiedzanych przez zagranicznych turystów), obcując z przedstawicielami innych kultur, zmniejszają swój kulturowy dystans poznawczy i są bardziej otwarci światopoglądowo.

H2: Etnocentryzm konsumencki jest ujemnie skorelowany z wielkością miejsca zamieszkania.

Analizując wpływ płci, stwierdzono, że kobiety wykazują silniejsze tendencje etnocentryczne niż mężczyźni (Szromnik, Wolanin-Jarosz 2014; Josiassen i in., 2011). Kilka badań podważa jednak ten argument, sugerując, że to zjawisko nie jest skorelowane z płcią (Piligrimienė, Kazakauskienė, 2016; Matić, 2013), a nawet, że to mężczyźni są bardziej etnocentryczni niż kobiety (Bannister, Saunders, 1978). Przewaga badań sugerujących brak istotnego wpływu płci na etnocentryzm konsumencki skłania autora ku następującej hipotezie:

H3: Etnocentryzm konsumencki nie jest skorelowany z płcią.

Ostatnią grupą determinant są czynniki polityczno-ekonomiczne. Istotna negatywna zależność występuje pomiędzy etnocentryzmem konsumenckim a kapitalistycznym ustrojem państwa. Konsumenci żyjący w krajach o wysokiej swobodzie obywatelskiej rzadziej ulegają propagandzie (np.: kreowanej przez liderów), która jest pozytywnie skorelowana z etnocentryzmem (Rosenblatt, 1964). Z kolei, jak ustalili Good i Huddleston (1995), na wczesnych etapach przejścia gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej preferowane są produkty zagraniczne (ze względu na ich wyższą jakość). W miarę jak gospodarka przechodzi do pośredniego etapu transformacji, to nasilają się tendencje etnocentryczne. Ponadto autorzy wskazują, że konsumenci z krajów postkomunistycznych w latach 90., np. z Polski (kraju o wieloletniej historii ucisku), byli bardziej etnocentryczni niż ich rówieśnicy z kraju „zdobywcy”, np. Rosji (Good, Huddleston, 1995). Warta uwagi i udowodnienia empirycznego jest postrzegana wielkość i siła sąsiedniej grupy obcej, która może wzbudzić niepokój wśród grup mniejszych i pośrednio nasilić ich zachowania etnocentryczne (Rosenblatt, 1964; Shankarmahesh, 2006).

Omawiając zagadnienia kształtujące postawę etnocentryczną, należy wspomnieć również o czynnikach pośredniczących, takich jak: postrzegana jakość i koszt produktu, empatia oraz poczucie odpowiedzialności nabywcy. Nie bez znaczenia jest efekt kraju pochodzenia (ang. *country of origin effect*), czyli zjawisko postrzegania jakości produktu przez pryzmat jego pochodzenia (Papadopoulos, Heslop, 2002). Han i Terpstra (1988) na podstawie empirycznych badań udowodnili łagodzącą rolę efektu kraju pochodzenia na etnocentryzm konsumencki. Do czynników pośredniczących zaliczamy również konieczność posiadania produktu. Innymi słowy, jeśli produkt zagraniczny jest niezbędny nabywcy, słabsze będą jego tendencje etnocentryczne. Sharma, Shimp i Shin (1995) omówili istotność poczucia zagrożenia, które przejawia się zwłaszcza w postawie wobec produktów

zagranicznych postrzeganych jako zagrożenie dla krajowej gospodarki lub finansów osobistych nabywcy. Z kolei bliskość kulturowa kraju pochodzenia produktu łagodzi tendencje etnocentryczne konsumentów w procesie zakupowym (Watson, Wright, 2000; Shankarmahesh, 2006).

3. Metodyka badania

W celu udzielenia odpowiedzi na rozważania i przetestowania postawionych hipotez przeprowadzono badanie online z wykorzystaniem kwestionariusza CEESCALE, zaprojektowanego przez Siamagka i Balabanis (2015), zawierającego 17 stwierdzeń, do których badani odnosili się na 7-stopniowej skali Likerta od 1 (zdecydowanie się nie zgadzam) do 7 (zdecydowanie się zgadzam). Stwierdzenia zawarte w kwestionariuszu przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Wymiary i poszczególne pytania kwestionariusza CEESCALE

Wymiary	Pytania
Prospołeczność	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kupowanie polskich produktów pomaga mi zachować polską tożsamość. 2. Uważam, że kupowanie produktów krajowych jest moralnym obowiązkiem każdego polskiego obywatela. 3. Czuję się dobrze, gdy wspieram nasze produkty. 4. Prawdziwy Polak powinien zawsze wspierać polskie produkty. 5. Polacy powinni mieć zawsze na uwadze polskich pracowników przy podejmowaniu decyzji o zakupie.
Postrzeżenie	<ol style="list-style-type: none"> 6. W przypadku polskich produktów nie potrzebuję żadnych dodatkowych informacji, aby ocenić ich jakość; kraj pochodzenia jest wystarczającą gwarancją wysokiej jakości. 7. Polskie towary są lepsze niż towary importowane. 8. Polskie produkty są zawsze najlepszej jakości i żadne inne państwo nie jest w stanie jej przewyższyć.
Niepewność	<ol style="list-style-type: none"> 9. Zwiększenie importu powoduje zwiększenie bezrobocia w kraju. 10. Kupowanie zagranicznych produktów jest zagrożeniem dla krajowej gospodarki. 11. Strata miejsc pracy w kraju jest wynikiem zwiększonego importu towarów zagranicznych.
Refleksyjność	<ol style="list-style-type: none"> 12. Kampania medialna promująca polskie produkty przekonałaby mnie do kupowania krajowych towarów. 13. Jeśli Polacy zostaną uświadomieni o wpływie konsumpcji produktów zagranicznych na gospodarkę, będą bardziej skłonni do zakupu dóbr krajowych. 14. Przestałbym kupować produkty zagraniczne, gdyby polski rząd rozpoczął kampanie uświadamiające ludziom pozytywny wpływ konsumpcji dóbr krajowych na polską gospodarkę.
Przyzwyczajenia	<ol style="list-style-type: none"> 15. Kupuję polskie produkty z przyzwyczajenia. 16. Wolę kupować polskie produkty, ponieważ są mi bardziej znane. 17. Kupuję polskie produkty, ponieważ podążam za schematami konsumpcji, które zostały mi przekazane przez starszych członków mojej rodziny.

Źródło: opracowanie na podstawie Siamagka, Balabanis (2015, s. 74).

W badaniu przeprowadzonym metodą CAWI (Computer Assisted Web Interview) rozpowszechnionym za pomocą serwisu społecznościowego Facebook wzięło udział 120 osób. Próba badawcza została dobrana tak, aby uzyskać odpowiednią liczbę odpowiedzi mieszkańców wsi, małych, średnich i dużych miast Polski. Większość z nich to kobiety (75%). Ponad połowa respondentów miała od 18 do 24 lat (50,8%), a osoby w wieku od 25 do 44 lat to 39,2% grupy badawczej. Liczba osób spoza przedstawionych grup wiekowych jest mała i z tego powodu w wyliczeniach statystycznych nie brano pod uwagę wieku respondentów, co wskazuje potrzebę dalszych badań w tym zakresie. Grupa składa się głównie z osób o wykształceniu wyższym (40,8%) lub zawodowym (26,7%). 28,3% badanych to osoby w trakcie studiów. Wyniki przeprowadzonych analiz częstości zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Charakterystyka socjodemograficzna grupy badawczej

Metryczka		N	%
Płeć	mężczyźni	30	25,0
	kobiety	90	75,0
Wiek	poniżej 18 lat	3	2,5
	18–24 lat	61	50,8
	25–44 lat	47	39,2
	45–60 lat	8	6,7
	powyżej 60 lat	1	0,8
Wykształcenie	podstawowe	2	1,7
	zawodowe	3	2,5
	średnie	32	26,7
	w trakcie studiów	34	28,3
	wyższe	49	40,8
Miejsce zamieszkania	wieś	27	22,5
	miasto do 50 tysięcy mieszkańców	28	23,3
	miasto 51–200 tysięcy mieszkańców	18	15,0
	miasto 201–500 tysięcy mieszkańców	18	15,0
	miasto powyżej 500 tysięcy mieszkańców	29	24,2
Miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym	do 2500 zł	28	23,3
	250–3000 zł	25	20,8
	3001–4000 zł	18	15,0
	4001–5000 zł	15	12,5
	powyżej 5001 zł	34	28,3

Źródło: opracowanie własne.

Jak widać w tabeli 2, w przypadku miejsca zamieszkania jedynie 22,5% osób mieszka na wsi – pozostałe osoby zamieszkują miasta. Natomiast 24,2% badanych mieszka w mieście powyżej 500 tysięcy mieszkańców, z kolei 23,3% respondentów zamieszkuje miasto do 50 tysięcy mieszkańców. Najczęściej wskazywane przez badanych miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym mieszczą się w przedziałach: powyżej 5001 zł (28,3%), do 2500zł (23,3%) oraz od 2501zł do 3000zł (20,8%). Reprezentatywność próby nie była głównym celem przeprowadzonego badania. Wypełnienie anonimowej ankiety zajmowało do 10 minut, dane zebrane zostały w marcu 2020 r.

4. Wyniki badań

W celu udzielenia odpowiedzi na postawione pytania badawcze i przetestowania postawionych hipotez przeprowadzono analizy statystyczne przy użyciu pakietu IBM SPSS Statistics w wersji 23. Za jego pomocą wykonano analizy częstości, analizę podstawowych statystyk opisowych, analizy korelacji ze współczynnikiem ρ Spearmana, testy Manna Whitney’a oraz analizę wariancji z powtarzanym pomiarem. Za poziom istotności statystycznej przyjęto klasyczny próg $\alpha = 0,05$. W następnym kroku analizy usunięto obserwacje odstające, przekraczające trzecie odchylenie standardowe, oraz sprawdzono rozkłady zmiennych ilościowych. W tym celu wyliczono podstawowe statystyki opisowe wraz z testem Kołmogorowa-Smirnowa badającym normalność rozkładu. Wyniki analizy przedstawione są w tabeli 3.

Tabela 3. Podstawowe statystyki opisowe wraz z wynikiem testu Kołmogorowa-Smirnowa

	<i>M</i>	<i>Me</i>	<i>SD</i>	<i>Sk.</i>	<i>Kurt.</i>	<i>Min.</i>	<i>Maks.</i>	<i>D</i>	<i>p</i>
Prospołeczność	4,25	4,00	1,38	-0,05	-0,84	1,00	7,00	0,08	0,052
Postrzeganie	3,03	3,00	1,16	0,40	-0,23	1,00	6,00	0,09	0,026
Niepewność	3,91	4,00	1,28	0,17	-0,25	1,00	7,00	0,07	0,190
Refleksyjność	4,28	4,33	1,32	-0,08	-0,17	1,00	7,00	0,07	0,096
Przyzwyczajenia	3,73	4,00	1,18	-0,08	-0,19	1,00	7,00	0,12	<0,001
Etnocentryzm konsumencki	3,90	3,94	1,02	0,03	-0,24	1,65	6,65	0,06	0,200

M – średnia; *Me* – mediana; *SD* – odchylenie standardowe; *Sk.* – skośność; *Kurt.* – kurtozą; *Min.* i *Maks.* – najniższa i najwyższa wartość rozkładu; *D* – wynik testu Kołmogorowa-Smirnowa; *p* – istotność

Źródło: opracowanie własne.

Jak wskazują wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa, jedynie dla wskaźnika postrzegania i przyzwyczajenia jako wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego

odnotowano wyniki istotne statystycznie. Oznacza to, że rozkłady tych zmiennych są oddalone od rozkładu normalnego. Natomiast skośność dla wszystkich zmiennych nie przekracza bezwzględnej wartości 1. Świadczy to o nieznacznej asymetrii ich rozkładu. Z tego względu analizę oparto na testach parametrycznych, jeśli spełniono ich pozostałe założenia.

W celu zbadania różnic pomiędzy nasileniem poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego wykonano analizę wariancji z powtarzaniem pomiarem. Założenie dotyczące sferyczności nie zostało spełnione: $\chi^2(9) = 21,17$; $p = 0,012$, dlatego zastosowano poprawkę Huynha-Feldta ($\varepsilon = 0,96$).

Wynik analizy wskazuje na istotny statystycznie efekt: $F(3,85;449,85) = 36,16$; $p < 0,001$; $\eta_p^2 = 0,55$. W celu sprawdzenia dokładnych różnic przeprowadzono testy *post hoc* z poprawką Bonferroniego. Okazuje się, że badani cechują się większym nasileniem prospołeczności w porównaniu z postrzeganiem i przyzwyczajaniem w zakresie etnocentryzmu konsumenckiego. Z kolei najłabsze nasilenie odnotowano dla postrzegania w stosunku do pozostałych wymiarów zmiennej wśród badanych osób. Natężenie wymiaru niepewności jest istotnie słabsze niż natężenie refleksyjności. Dodatkowo badani charakteryzują się silniej refleksyjnością niż przyzwyczajeniami w przypadku etnocentryzmu konsumenckiego. Średnie wraz z odchyleniem standardowym dla wymiarów oraz wartości istotności testów *post hoc* zawarto w tabeli 4.

Tabela 4. Średnie wraz z odchyleniem standardowym oraz wartości istotności testów *post hoc* dla wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego

Wymiary	M	SD	Porównania			
			Prospołeczność	Postrzeganie	Niepewność	Refleksyjność
Prospołeczność	4,21	1,35				
Postrzeganie	3,03	1,16	<0,001			
Niepewność	3,86	1,23	0,072	<0,001		
Refleksyjność	4,25	1,30	1,00	<0,001	0,003	
Przyzwyczajenia	3,71	1,18	0,001	<0,001	1,00	<0,001

Źródło: opracowanie własne.

W kolejnym kroku przetestowano związek pomiędzy zmiennymi socjodemograficznymi a etnocentryzmem konsumenckim. W tym celu przeprowadzono analizy korelacji ze współczynnikiem *rho* Spearmana oraz test Manna Whitney'a. Początkowo wykonano analizy korelacji ze współczynnikiem *rho* Spearmana, jej wyniki przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Wyniki analiz korelacji pomiędzy etnocentryzmem konsumenckim a zmiennymi socjodemograficznymi

Zmienne socjodemograficzne	Współczynnik	Etnocentryzm konsumencki
Wykształcenie	<i>rho</i> Spearmana	-0,11
	istotność	0,228
Miejsce zamieszkania	<i>rho</i> Spearmana	-0,24
	istotność	0,010
Miesięczne dochody netto w gospodarstwie domowym	<i>rho</i> Spearmana	-0,09
	istotność	0,334

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki analiz korelacji wskazują na istotny statystycznie ujemny związek pomiędzy etnocentryzmem konsumenckim a miejscem zamieszkania (związek słaby). Oznacza to, że w im większym mieście mieszkają badani, tym słabsze jest ich nasilenie etnocentryzmu konsumenckiego, tym samym wsparcie hipotezy H2. Nie zaobserwowano zaś istotnych statystycznie korelacji między etnocentryzmem konsumenckim a wykształceniem i dochodami, co oznacza sfalsyfikowanie hipotezy H1a i H1b.

Następnie postanowiono sprawdzić, czy płeć różnicuje natężenie etnocentryzmu konsumenckiego. Ze względu na zbyt duże rozbieżności liczebności porównywanych grup przeprowadzono test Manna Whitney'a. Wyniki testu są nieistotne statystycznie, co jest wsparciem hipotezy H3. Zostały one zaprezentowane w tabeli 6.

Tabela 6. Różnice pomiędzy kobietami a mężczyznami w zakresie etnocentryzmu konsumenckiego

	Mężczyźni (<i>n</i> = 30)		Kobiety (<i>n</i> = 90)		<i>Z</i>	<i>p</i>	η^2
	średnia ranga	<i>Me</i>	średnia ranga	<i>Me</i>			
Etnocentryzm konsumencki	57,93	3,76	61,36	4,06	-0,47	0,641	<0,01

Źródło: opracowanie własne.

5. Omówienie wyników

Celem mniejszego artykułu było zbadanie różnic pomiędzy nasileniem poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego oraz określenie wpływu wybranych zmiennych socjodemograficznych na nasilenie tego zjawiska. Po pierwsze zgodnie z wynikami badani cechują się największym nasileniem prospołeczności i refleksyjności spośród wszystkich pięciu wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego. Zachowania prospołeczne odnoszą się do dobrowolnych działań na rzecz

społeczności, takich jak darowizny, pomoc, pocieszenie i dzielenie się (Caprara, Alessandri, Eisenberg, 2012). Można więc zasugerować, że etnocentryzm jest uwarunkowany przedkładaniem dobra społeczeństwa nad interesy własne. W procesie konsumpcji będzie przybierać to formę wspierania krajowych producentów, a przez to ochronę lokalnego zatrudnienia. Nabywcy więc traktują kupowanie krajowych dóbr jako moralny obowiązek pomocy narodowej społeczności. Warto dodać, że oprócz motywów altruistycznych na prospołeczność składa się też interes własny pomagającego. Wdzięczność i uznanie wynikające z pomocy innym pomaga zachować pozytywny obraz samego siebie, a także osoby postrzegane jako „pomocne” łatwiej uzyskują wsparcie w sytuacjach, kiedy tego potrzebują (Caprara i in., 2012).

Ważny w badaniu jest również refleksyjny charakter etnocentryzmu konsumenckiego, co potwierdzają inne badania (Siamagka, Balabanis, 2015). Każdy człowiek podejmujący wysiłek myślenia nabywa zdolność do refleksji rozumianą jako skłonność do zastanawiania się, rozważania. Refleksja to swego rodzaju narzędzie służące człowiekowi do uświadamiania i odkrywania przez niego sensu myśli, poglądów i działań (Chrost, 2017). Refleksyjność konsumenta może być aktywowana automatycznie w wyniku obcowania z zachowaniami etnocentrycznymi przez całe swoje życie. Do aktywacji niezbędny jest bodziec etnocentryczny, np. kampania typu „*buy local*” lub uświadomienie nabywcy o negatywnym wpływie nadmiernego importu dóbr zagranicznych. W kontakcie z produktem zagranicznym następuje refleksja nad konsekwencjami jego zakupu i w efekcie zaniechanie nabycia go.

Po drugie najslabsze wyniki odnotowano dla postrzegania w stosunku do pozostałych wymiarów zmiennej wśród badanych osób. Świadczyć to może o tym, że konsumenci doceniają jakość produktów zagranicznych. Trzeba pamiętać, że znaczna część społeczeństwa pamięta okres komunistyczny, kiedy to dobra zagraniczne (zwykle wyższej jakości) były synonimem luksusu (Maison, Baran, 2014). Konsumenci mogą być przywiązani emocjonalnie do dóbr krajowych, ale ze względu na obawy co do ich jakości zaniechać ich zakupu, co byłoby zgodne z innymi wynikami badań (Supphellen, Rittenburg, 2001). Jest to bardzo ważna wskazówka dla menedżerów marketingu, którzy wykorzystując elekt kraju pochodzenia produktu, mogą łagodzić tendencje etnocentryczne w stosunku do dóbr importowanych.

Po trzecie zgodnie z postawioną hipotezą (H2), miejsce zamieszkania jest istotną zmienną warunkującą poziom etnocentryzmu konsumenckiego. Jest to zgodne z wcześniejszymi badaniami (Falkowski, Roznowski, Witkowski, 1996; Hat, 2016). Ustalenie to może być przyczynkiem do działań marketingowych odpowiadających tendencji etnocentrycznych wśród nabywców określonych regionów geograficznych, np. z wykorzystaniem geolokalizacji kampanii w mediach społecznościowych lub spotów reklamowych w regionalnych stacjach radiowych, telewizyjnych czy reklam w wydaniach lokalnych gazet. Warto zaznaczyć, że

w badaniu nie zaobserwowano istotnej korelacji między etnocentryzmem konsumenckim a dochodami i wykształceniem, co jest zakwestionowaniem hipotez H1a i H1b i jest sprzeczne z wynikami innych badaczy (Sharma i in., 1995; Shan Ding, 2017; Piligrimienė, Kazakauskienė, 2016). W badaniu nie zaobserwowano istotnej korelacji między płcią a etnocentryzmem, co jest potwierdzeniem hipotezy H3 i zgodne z ustaleniami poprzednich badań (Matić, 2013; Piligrimienė, Kazakauskienė, 2016; Maison, Baran, 2014).

6. Podsumowanie

Celem badania było określenie różnic pomiędzy nasileniem poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego oraz sprawdzanie, w jakim stopniu etnocentryzm konsumencki jest zależny od wybranych czynników socjodemograficznych. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że badani cechują się większym nasileniem prospołeczności i refleksyjności w porównaniu z przyzwyczajeniem i niepewnością w zakresie etnocentryzmu konsumenckiego. Z kolei najsłabsze nasilenie odnotowano dla postrzegania w stosunku do pozostałych wymiarów. Dodatkowo miejsce zamieszkania respondentów wpłynęło istotnie na poziom etnocentryzmu konsumenckiego. Nie zaobserwowano natomiast istotnego wpływu płci, dochodów i wykształcenia.

Według najlepszej wiedzy autora jest to pierwsze badanie z wykorzystaniem wielowymiarowego kwestionariusza CEESCALE wśród polskich nabywców. Określono nasilenie poszczególnych wymiarów etnocentryzmu konsumenckiego, co jest istotnym wkładem w dyskusję nad postawami etnocentrycznymi w procesie zakupowym. Wyniki badań mogą być przydatne w doskonaleniu działań marketingowych przedsiębiorstw związanych z adaptacją i standaryzacją produktów oraz doskonaleniu przekazów marketingowych dedykowanych segmentowi klientów etnocentrycznych.

Warto dodać, że rosnąca świadomość wśród nabywców oraz coraz większa rola społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw mają również wpływ na kształtowanie ich wizerunku (Muszyńska, 2019). Firmy mogą wykorzystać etnocentryzm konsumencki w swoich działaniach społecznej odpowiedzialności, np. poprzez wsparcie lokalnych producentów czy skrócone terminy płatności dla najmniejszych dostawców, byłaby to odpowiedź na zainteresowanie konsumentów produktami regionalnymi (Minta, 2015). Wartym uwagi zagadnieniem są pomiary etnocentryzmu konsumenckiego w poszczególnych kategoriach produktowych. Badania przeprowadzone przez Maison i Baran (2016) wskazują, że etnocentryzm jest silny w kategoriach produktowych żywności i napojów. Jak wskazuje Bilińska-Reformat (2015), wiedza o przywiązaniu polskich nabywców do krajowych produktów żywnościowych jest wykorzystywana na szeroką skalę przez sieci handlowe, które w swoich strategiach orientują się na produkty wytworzone w Polsce.

Menedżerowie globalnych marek oferujących produkty z tych kategorii powinni więc uwzględniać to w swoich działaniach marketingowych, np.: poprzez podkreślanie miejsca wytworzenia produktów. Ponadto zagraniczne sieci handlu detalicznego, dzięki poszerzaniu asortymentu o produkty marek krajowych, mogłyby skutecznie przekonać nabywców etnocentrycznych do swojej oferty.

Jak każde badanie również i to ma swoje ograniczenia i należy ostrożnie podchodzić do uogólnień wyników. Badani cechują się największym nasileniem prospołeczności i refleksyjności w zakresie etnocentryzmu konsumenckiego, natomiast najsłabsze nasilenie odnotowano dla postrzegania. Dodatkowo udowodniono, że etnocentryzm konsumencki jest pozytywnie (słabo) skorelowany z wielkością miejsca zamieszkania respondenta, natomiast nie odnotowano istotnej korelacji między etnocentryzmem a wielkością dochodów, poziomem wykształcenia i płcią.

Dalsze badania powinny być skoncentrowane na objęciu ważnej grupy wiekowej, jaką są seniorzy, którzy, jak udowodniono na przykładzie wielu badań, mają wyraźne tendencje etnocentryczne. Ponadto przyszłe badania mogłyby skupić się na sprawdzeniu, który spośród pięciu wymiarów etnocentryzmu wśród tej grupy jest najsilniejszy.

Literatura

- Acikdilli G., Ziemnowicz C., Bahhouth V. (2018). Consumer Ethnocentrism in Turkey: Ours are Better than Theirs. *Journal of International Consumer Marketing*. Vol. 30(1), s. 45–57. <https://doi.org/10.1080/08961530.2017.1361882>.
- Bannister J., Saunders J. (1978). UK Consumers' Attitudes towards Imports: The Measurement of National Stereotype Image. *European Journal of Marketing*. Vol. 12 No. 8, s. 562–570. <https://doi.org/10.1108/EUM000000004982>.
- Bernabéu R., Díaz M., Oliveira F. (2016). Consumer preferences for red wine in the Spanish market. *Ciencia e Técnica Vitivinícola*. Vol. 31(2), s. 88–97. <https://doi.org/10.1051/ctv/20163102088>.
- Bi X., Gunessee S., Hoffmann R., Hui W., Larner J., Ma Q.P., Thompson F.M. (2012). Chinese consumer ethnocentrism: A field experiment. *Journal of Consumer Behaviour*. Vol. 11 (3), s. 252–263. <https://doi.org/10.1002/cb.1374>.
- Bilińska-Reformat K. (2015). *Relacje sieci handlu detalicznego z klientami i dostawcami na tle uwarunkowań globalnych i lokalnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Caprara G.V., Alessandri G., Eisenberg N. (2012). Prosociality: The contribution of traits, values, and self-efficacy beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 102(6), s. 1289–1303. <https://doi.org/10.1037/a0025626>.
- Caruana A. (1996). The effects of dogmatism and social class variables on consumer ethnocentrism in Malta. *Marketing Intelligence & Planning*. Vol. 14(4), s. 39–44. <https://doi.org/10.1108/02634509610121569>.

- Charette F., d'Astous A. (2020). Country Image Effects in the Era of Protectionism. *Journal of International Consumer Marketing*. a. 1–16. <https://doi.org/10.1080/08961530.2019.1710737>.
- Chowdhury T.A. (2015). The prevalence of ethnocentric tendencies in Bangladesh. *Journal of Asia Business Studies*. Vol. 9(1), s. 1–16. <https://doi.org/10.1108/JABS-02-2013-0007>.
- Chrost M. (2017). Refleksyjność w wychowaniu. Proces poznawania siebie. *Studia Paedagogica Ignatiana*. Vol. 20(2), s. 131–144. <http://dx.doi.org/10.12775/SPI.2017.2.006>.
- Druckman D. (1994). Nationalism, Patriotism, and Group Loyalty: A Social Psychological Perspective. *Mershon International Studies Review*. Vol. 38(1), s. 43–68. <https://doi.org/10.2307/222610>.
- Erdogan B.Z., Uzkuurt C. (2010). Effects of ethnocentric tendency on consumers' perception of product attitudes for foreign and domestic products. *Cross Cultural Management*. Vol. 34 (9/10), s. 1149–1166. <https://doi.org/10.1108/13527601011086595>.
- Ertmańska K., Ertmański S. (2011). Etnocentryzm konsumencki wśród młodych konsumentów. *Ekonomiczne Problemy Usług*. nr 72, s. 457–469.
- Falkowski A., Roznowski B., Witkowski T.H. (1996). Etnocentryzm konsumencki – nowe wyzwanie dla marketingu (2). *Marketing i Rynek*. nr 3/4, s. 6–11.
- Good L.K., Huddleston P. (1995). Ethnocentrism of Polish and Russian consumers: Are feelings and intentions related? *International Marketing Review*. Vol. 12(5), s. 35–48. <https://doi.org/10.1108/02651339510103047>.
- Han C.M. (1988). The role of consumer patriotism in the choice of domestic versus foreign products. Vol. 28, s. 25–31. *Journal of Advertising Research*.
- Han C.M., Terpstra V. (1988). Country-of-Origin Effects for Uni-National and Bi-National Products. *Journal of International Business Studies*. Vol. 19, s. 235–255. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490379>.
- Hat A. (2016). Typologia postaw etnocentrycznych na rynku usług ubezpieczeniowych – implikacje dla strategii marketingowej. *Studia Ekonomiczne*. nr 303, s. 152–167.
- Josiassen A., Assaf A.G., Karpen I.O. (2011). Consumer ethnocentrism and willingness to buy: Analyzing the role of three demographic consumer characteristics. *International Marketing Review*. Vol. 28(6), s. 627–646. <https://doi.org/10.1108/02651331111181448>.
- Klein J.G., Ettenson R., Morris M.D. (1998). The animosity model of foreign product purchase: An empirical test in the People's Republic of China. *Journal of Marketing*. Vol. 62(1), s. 89–100. <https://doi.org/10.2307/1251805>.
- Kreckova Z., Odehnalova J., Reardon J. (2012). Consumer Ethnocentricity within the Environment of Economic Crisis. *Engineering Economics*. Vol. 23(3), s. 271–281. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.23.3.1932>.

- Matić M. (2013). The Impact of Demographic and Socio-Psychological Factors on Consumers Ethnocentric Tendencies in Croatia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. Vol. 26(3), s. 1–14. <https://doi.org/10.1080/1331677x.2013.11517618>.
- Minta S. (2015). Regional food products – only for tourists or also for residents. *The Journal Agriculture and Forestry*, Vol. 61(1), s. 51–58. <https://doi.org/10.17707/AgricultForest>.
- Muszyńska K. (2019). Rola CSR w budowaniu wartości rynkowej przedsiębiorstw. W: Antonowicz P., Bęben R., Płoska R. (red.). *Społeczne i niematerialne determinanty rozwoju przedsiębiorstw* (s. 63–79). Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Papadopoulos N., Heslop L. (2002). Country equity and country branding: Problems and prospects. *Journal of Brand Management*. Vol. 9, s. 294–314. <https://doi.org/10.1057/palgrave.bm.2540079>.
- Pettigrew T.F., LeVine R.A., Campbell D.T. (1973). Ethnocentrism: Theories of Conflict, Ethnic Attitudes and Group Behavior. *Political Science Quarterly*. Vol. 35(4), s. 1022–1024. <https://doi.org/10.2307/2149001>.
- Piligrimienė Ž., Kazakauskienė G. (2016). *Relations Between Consumer Ethnocentrism, Cosmopolitanism and Materialism: Lithuanian Consumer Profile*. Vol. 2, s. 231–242. https://doi.org/10.1007/978-3-319-22593-7_16.
- PWN (2020a). *Konserwatyzm*. Pobrano z: <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/konserwatyzm;3925186.html> (data dostępu: 10.04.2020).
- PWN (2020b). *Materializm*. Pobrano z: <https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/materializm;3938572.html> (data dostępu: 10.04.2020).
- Rosenblatt P.C. (1964). Origins and effects of group ethnocentrism and nationalism. *Journal of Conflict Resolution*. Vol. 8(2), s. 131–146. <https://doi.org/10.1177/002200276400800204>.
- Shan Ding, Q. (2017). Chinese products for Chinese people? Consumer ethnocentrism in China. *International Journal of Retail and Distribution Management*. Vol. 45(5), s. 550–564. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-11-2016-0212>.
- Shankarmahesh M.N. (2006). Consumer ethnocentrism: An integrative review of its antecedents and consequences. In *International Marketing Review*. Vol. 23(2), s. 146–172. <https://doi.org/10.1108/02651330610660065>.
- Sharma P. (2015). Consumer ethnocentrism: Reconceptualization and cross-cultural validation. *Journal of International Business Studies*. Vol. 46, s. 381–389. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.42>.
- Sharma S., Shimp T.A., Shin J. (1995). Consumer ethnocentrism: A test of antecedents and moderators. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 23(1), s. 26–37. <https://doi.org/10.1007/BF02894609>.
- Shimp T.A., Sharma S. (1987). Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE. *Journal of Marketing Research*. Vol. 24(3), s. 280–289. <https://doi.org/10.2307/3151638>.

- Siamagka N.T., Balabanis G. (2015). Revisiting consumer ethnocentrism: review, reconceptualization, and empirical testing. *Journal of International Marketing*. Vol. 23(3), s. 66–86. <https://doi.org/10.1509/jim.14.0085>.
- Suh T., Kwon I.W.G. (2002). Globalization and reluctant buyers. *International Marketing Review*. Vol. 19(6), s. 663–680. <https://doi.org/10.1108/02651330210451962>.
- Supphellen M., Rittenburg T.L. (2001). Consumer ethnocentrism when foreign products are better. *Psychology and Marketing*. Vol. 34(9/10), s. 1149–1166. <https://doi.org/10.1002/mar.1035>.
- Szromnik A., Wolanin-Jarosz E. (2014). Etnocentryzm konsumencki na zglobalizowanym rynku – czynniki i procesy kształtowania (cz. 1). *Marketing i Rynek*, nr 4, s. 2–13.
- Tan C. T., Farley J.U. (1987). The Impact of Cultural Patterns on Cognition and Intention in Singapore. *Journal of Consumer Research*. Vol. 13(4), s. 540–544. <https://doi.org/10.1086/209087>.
- Tran T.P., Khanh Ngoc Ho B., Quang Le T., Trong Hoang H. (2017). Application and validation of a consumer ethnocentrism scale in a young Vietnamese market segment. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*. Vol. 27(1), s. 60–77. <https://doi.org/10.1080/21639159.2016.1265322>.
- Uzdavinyte E., Aubel M., Gineikienė J. (2019). It is domestic, it must be healthy: How health consciousness and consumer ethnocentrism shape healthiness perception and purchase intentions of domestic food. *Organizations and Markets in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.15388/omee.2019.10.10>.
- Watchravesringkan K.T. (2011). Exploring antecedents and consequences of consumer ethnocentrism: Evidence from Asian immigrants in the US. *International Journal of Consumer Studies*. <https://doi.org/10.1111/j.1470-6431.2010.00951.x>.
- Watson J.J., Wright K. (2000). Consumer ethnocentrism and attitudes toward domestic and foreign products. *European Journal of Marketing*. <https://doi.org/10.1108/03090560010342520>.

IV.

Postęp technologiczny i innowacje w rozwoju społeczno-gospodarczym

Rozdział 13

Post-cyfrowość w gospodarce XXI wieku

Nina Stępnicka¹, Paulina Wiączek²

1. Wprowadzenie

W gospodarce przedinternetowej terminy i procesy związane z cyfrowością we współczesnym tego słowa znaczeniu praktycznie nie funkcjonowały. Ten historyczny okres w gospodarce zwany jest w literaturze przedmiotu erą przedcyfrową (ang. *pre-digital age*). Zasadniczym wyróżnikiem gospodarki w erze przedcyfrowej była konsumpcja, której dokonywano za pośrednictwem telewizorów, czasopism, witryn sklepowych i kas fiskalnych (Goodwin, 2016; Accenture, 2019).

Cyfrowość, jak również pojawiające się coraz częściej przejawy post-cyfrowości gospodarki, ale także mediów, sztuki i innych obszarów życia społeczno-gospodarczego, to terminy i fazy w gospodarce XXI w., które nierozzerwalnie związane są z rozwojem technologii informacyjno-komunikacyjnych (ang. Information and Communication Technologies, ICT) lat 90. XX w. Stanowią one pokłosie przeobrażeń gospodarczych i społecznych, w szczególności implementacji nowych modeli biznesu, rozwiązań i kanałów komunikacji w przedsiębiorstwach opartych na rozwiązaniach technologii internetowej.

Problematyka post-cyfrowości w gospodarce cyfrowej XXI w. wynika z potrzeby przeprowadzenia pogłębionej refleksji naukowej m.in. na temat problemów związanych z transformacją cyfrową w gospodarce, a także szans, jakie mogą generować nadchodzące zmiany gospodarcze i technologiczne. Użycie terminu „post-cyfrowość” nie oznacza jednak, że technologie cyfrowe tracą na znaczeniu. Nowy rodzaj gospodarki, zwany gospodarką post-cyfrową, będzie oparty na kluczowych osiągnięciach rewolucji cyfrowej (Arenkow, Kuntsman, 2019, s. 28). Główna teza

¹ Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim, ORCID: 0000-0002-3060-2876, e-mail: nstepnicka@ujk.edu.pl.

² Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim, ORCID:0000-0002-3630-5020, e-mail: paulina.wiaczek@ujk.edu.pl.

brzmi, że post-cyfrowość stanowi w erze cyfrowej kolejny etap ewolucji gospodarki XXI w., którego konsekwencje są widoczne w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego.

Celem artykułu jest określenie kierunków ewolucji gospodarki cyfrowej oraz ocena roli i znaczenia przedsiębiorstw w gospodarce post-cyfrowej. W artykule postawiono dwa pytania badawcze: (1) na czym polega post-cyfrowość w gospodarce? oraz (2) jakimi cechami charakteryzują się przedsiębiorstwa w gospodarce post-cyfrowej? Głównymi metodami badawczymi zastosowanymi w pracy są: krytyczna analiza literatury i metoda porównawcza. W pracy wykorzystano przede wszystkim źródła obcojęzyczne. Kluczowe dla rozważań pracy były publikacje Arenkova i Kuntsmana (2019), Pino (2020) oraz Daugherty (2019). Praca ma charakter poglądowy i może stanowić podstawę dalszych badań i analiz związanych z post-cyfrowością w gospodarce.

W związku z tym dalsze rozważania będą przedstawione w następującej kolejności. W części pierwszej opisano genezę post-cyfrowości oraz dokonano interpretacji tego terminu w świetle definicji zaczerpniętych ze środowisk twórczych. Kolejna część artykułu dotyczy określenia roli i znaczenia post-cyfrowości w gospodarce. Następnie dokonano prezentacji wybranych przykładów podmiotów w gospodarce XXI w., których strategie i modele biznesu opierają się na założeniach analizowanej fazy ery cyfrowej. Przedmiotem badań było zjawisko post-cyfrowości w gospodarce, które wraz z rozwojem gospodarczym oraz zastosowaniem nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) i aplikacji internetowych coraz bardziej zyskują na znaczeniu.

2. Post-cyfrowość – geneza, fazy i wybrane definicje

Po raz pierwszy termin „post-cyfrowość” użyty został przez amerykańskiego kompozytora Kima Cascone w artykule pt. *The Aesthetics of Failure: „Post-Digital” Tendencies in Contemporary Computer Music* z 2000 r., dla opisanie tendencji we współczesnej muzyce polegającej na wykorzystaniu pojawiających się w niej błędów i tworzeniu w oparciu o nie unikalnych dźwięków (Albrecht, Fielitz, Thurston, 2018, s. 10). Jak podaje Smolicki (2019, s. 9), „post-cyfrowość w ujęciu Cascone’a ograniczała się raczej do sfery twórczej i oznaczała nie tylko kreatywny sposób podejścia do technologii, ale przede wszystkim akceptację niedociągnięć, błędów i defektów, które pojawiają się jak gdyby znikąd lub ujawniają stopniowo w procesie ich użytkowania. Post-cyfrowość w jego opinii [tj. Cascone – przyp. aut.] to pojęcie określające nową jakość estetyczną, przez pryzmat której usterka nie jawi się jako problem, lecz kolejna forma ekspresji w ramach rosnącej palety możliwości twórczych”. Od chwili ukazania się artykułu Cascone’a o post-cyfrowości pisano już nie tylko w odniesieniu do sztuki (Alexenberg, 2011; Chattopadhyay, 2014; Philipsen, 2014), lecz pojęcie to znalazło zastosowanie także w kul-

turze (Lawrie, 2014), polityce (Albrecht, Fielitz, Thurston, 2018), a nawet drukarstwie (Ludovico, 2012).

Albrecht, Fielitz i Thurston (2018, s. 10–11), analizując post-cyfrowość w obszarze polityki i kultury, podają, że jest to stan, w którym zakłócenia wywołane przez cyfrową technologię informacyjną już wystąpiły, a to z kolei oznacza, że technologia ta nie jest już postrzegana jako destrukcyjna. Post-cyfrowość odnosi się zatem do sytuacji po rewolucji cyfrowej i polega na naturalizacji wszechobecnych oraz połączonych procesów obliczeniowych i wyników działania nowoczesnych technologii w życiu codziennym w taki sposób, że cyfrowość jest współcześnie nieodłącznym elementem życia, natomiast jej formy, funkcje i efekty nie są już tak odczuwalne, jak wcześniej. Termin „post-cyfrowy” wykorzystano także do opisanego „współczesnego rozczarowania cyfrowymi systemami informacyjnymi i gadżetami medialnymi lub okresu, w którym nasza fascynacja tymi systemami i gadżetami stała się historyczna” (Cramer, 2014, s. 12; Jacobs, 2015, s. 12).

Analizowana faza ery cyfrowej sugeruje nadejście nowej epoki, w której urządzenia cyfrowe mogłyby zostać zastąpione przez zupełnie nowe technologie. Takie dosłowne rozumienie tego pojęcia jest oczywiście błędne. „Podobnie jak postmodernizm nie anulował modernizmu, a postkolonializm kolonializmu, pojęcie post-cyfrowości nie odsyła cyfrowości w zapomnienie. Jest ono natomiast impulsem do dogłębnej, niezwykle potrzebnej, krytycznej refleksji nad technologiami cyfrowymi, ich często nieproszoną wszechobecnością i mutacją w nieprzewidywalne formy i praktyki” (Smolicki, 2019).

Termin „post-cyfrowość” występuje wespół z innymi terminami, takimi jak np. „post-internet” (ang. *post-internet*), „wielkie zakłócenie” (ang. *great disruption*) czy „post-web 2.0” (ang. *post-web 2.0*), które w podobny sposób definiują koniec pewnej fazy i przejście do następnej w erze cyfrowej. Według Freda Bottinga użycie przedrostka „post-”, np. w odniesieniu do ery przemysłowej (jako post-przemysłowej, ang. *post-industrial*), współczesności (jako post-modernistycznej, ang. *post-modern*) czy świata realnego (jako post-realistycznego, ang. *post-real*) uchodzi bowiem za znak życia w okresie przejściowym (Mazierska, Gillon, Rigg, 2018, s. 3). Obecny stan wiedzy w zakresie post-cyfrowości jest ograniczony lub fragmentaryczny. W związku z powyższym w dalszej części artykułu główna uwaga będzie skierowana na zbadanie wybranych kwestii dotyczących wpływu postępu technologicznego na gospodarkę, mając na uwadze własną perspektywę badawczą, zdefiniowaną w celu badawczym.

3. Post-cyfrowość i jej znaczenie dla gospodarki

Współcześnie terminem „post-cyfrowość” opisuje się znacznie bardziej złożone zjawisko niż tendencję we współczesnej muzyce. W gospodarce fazę tę, a tym sa-

mym kierunek ewolucji gospodarki XXI w., wyznaczają cztery istotne cechy, do których należą (Sözer, Civelek, Çemberci, 2018, s. 78-79; Accenture, 2019, s. 17):

- innowacje transformacyjne (ang. *transformational innovation*), które są najważniejszym czynnikiem zmieniającym reguły działania w gospodarce XXI w. i stanowią efekt zakłóceń istniejących ekosystemów spowodowany zaspokojeniem potrzeb klientów za pomocą nowych modeli biznesowych wspieranych technologią. Oznacza to zatem, że bez względu na branżę firmy, które od dziesięcioleci uchodziły za liderów rynku, mogą zostać usunięte przez nowe firmy, przewaga konkurencyjna zaś nie ma już trwałego charakteru w perspektywie długoterminowej, jak to miało miejsce wcześniej;
- neo-konsumenci (ang. *the neo-customers*), tj. konsumenci, którzy niegdyś zorientowani byli na zaspokojenie potrzeb, w gospodarce post-cyfrowej zaś zorientowani są na popyt, mają więcej wymagań, mniej czasu na wydatki i ograniczoną uwagę. Ponadto neo-konsumenci w post-cyfrowej gospodarce wchodzi w rolę profesjonalnych prosumentów, którzy wspólnie z podmiotami projektują ekosystemy, produkty i usługi, dostosowując je do ciągłych zmian, a przez to stają się ich współwłaścicielami;
- interakcje społeczne (ang. *social interactions*), które odnoszą się m.in. do traktowania neo-konsumentów nie tylko jako nabywców produktów i usług, ale w szczególności jako konsumentów przekazujących doświadczenia większej grupie odbiorców, uwzględniania komunikatów przekazywanych przez najbliższe otoczenie, innych klientów i ekspertów;
- personalizacja doświadczeń, spełniająca potrzeby i oczekiwania cyfrowego otoczenia, która wymusza na podmiotach funkcjonujących w gospodarce źródło przewagi konkurencyjnej, tzw. natychmiastowe funkcje na żądanie (ang. *instant on-demand capabilities*) oraz dostarczanie dóbr w czasie rzeczywistym, m.in. poprzez bezpośrednie kontakty z konsumentami, „wgląd” w ich potrzeby i cele, ale przede wszystkim odejście od produktów i usług na rzecz personalizacji (indywidualizacji) oferty, tworząc relację jeden-do-jednego z każdym klientem.

Post-cyfrowość (ang. *post-digital*) jest utożsamiana z trzecią fazą ery cyfrowej (ang. *digital age*), którą poprzedzały dwie inne fazy, nazwane przez Goodwina (2020) erą średnio-cyfrową (ang. *mid-digital era*):

- faza transformacji gospodarki, którą wyróżniały cyfrowe alternatywy dóbr materialnych (np. programy zautomatyzowane zastępujące reklamy w formie drukowanej, płatności elektroniczne), a także handel elektroniczny, Web 1.0 i telefonia komórkowa. Stanowiły one kierunki rozwoju gospodarki lat 90. XX w. i pierwszej dekady XXI w. (1995–2010) (Accenture, 2019);
- faza mediów społecznościowych, charakteryzująca się implikacją ICT we wszystkich dziedzinach życia, przetwarzaniem w chmurze, rozwojem aplikacji mobilnych, wzrostem znaczenia wikifikacji oraz zmianą w postrzeganiu konsumenta i jego aktywną rolą w tworzeniu dóbr (2005–2015).

Post-cyfrowość stanowi w erze cyfrowej kolejny z kierunków ewolucji gospodarki XXI w. Jest ona bardziej całościowa i kompleksowa. Jej konsekwencje widoczne są w wielu obszarach życia gospodarczego: począwszy od produkcji i konsumpcji aż po dostęp do produktów i usług. Nowe modele działalności w gospodarce post-cyfrowej powinny być oparte na współpracy. W świetle raportu przygotowanego przez firmę doradcą Accenture (2019, s. 12–13) najbliższe lata będą zdominowane przez cztery technologie, tzw. DARQ, które z jednej strony mają charakter wspomagający, a z drugiej są wyznacznikami post-cyfrowości w gospodarce:

- blockchain, czyli tzw. technologię rozproszonej księgi głównej (ang. Distributed Ledger Technology, DLT), która wykorzystuje kryptografię i rozproszony protokół przesyłania wiadomości do tworzenia wspólnych ksiąg, umożliwiając wielu stronom współdzielenie dostępu do tych samych danych, praktycznie w tym samym czasie, z niespotykanym dotąd poziomem przejrzystości (Daugherthy, 2019);
- rozwiązania bazujące na sztucznej inteligencji (ang. *artificial intelligence*, AI) i uczeniu maszynowym (ang. *machine learning*, ML), będące istotnym narzędziem współpracy pracowników i maszyn oraz wynikiem m.in. inwestycji w technologie, nowe narzędzia i ekosystemy cyfrowe, zwłaszcza w zakresie większej niż kiedykolwiek liczby kanałów dotarcia do konsumentów lub optymalizacji sieci i obsługi klienta, przy zmniejszającym się udziale automatyzacji prostych zadań;
- rozszerzoną rzeczywistość (ang. *extended reality*, XR) i rozwój sieci 5G, pozwalające na spersonalizowanie doświadczenia, które umożliwiają wkroczenie w nowy świat cyfrowych doświadczeń, zmieniający wszystkie sektory, od rozrywki do przemysłu;
- obliczenia kwantowe (ang. *quantum computing*), wychodzące dalej poza ramy chmury obliczeniowej (ang. *cloud computing*) i wymuszające tworzenie coraz bardziej elastycznych platform wspierających przyszłe mocy obliczeniowe podmiotów.

Na tej podstawie można wywnioskować, że post-cyfrowość w gospodarce XXI w. należy postrzegać jako kolejną z faz jej rozwoju (Mazierska, Gillon, Rigg, 2018, s. 3). Towarzyszyć jej będą m.in. dylematy ciągle zmieniających się produktów (razem z pojęciem ich własności, które nie stanowią już fizycznych i gotowych efektów pracy, ale przede wszystkim przedmioty, które umożliwiają rozwój doświadczeń) oraz roboty w środowisku naturalnym, które w gospodarce post-cyfrowej nie będą ograniczały się tylko do fabryk i magazynów, ale całych ekosystemów gospodarki (Accenture, 2020). Innymi rozwiązaniami gospodarki post-cyfrowej będą: inżynieria genetyczna, Big Data, drukowanie 3D, technologie immersyjne i rzeczywistość wirtualna, komputery kwantowe, internet rzeczy (IoT) (Stonehouse, Konina, 2019, s. 3–4).

Funkcjonowanie w środowisku cyfrowym wydaje się już niewystarczające do budowania przewagi konkurencyjnej. Post-cyfrowość uchodzi za kolejny bardzo

ważny kierunek implikujący zmiany zarówno o charakterze mikro-, jak i makro-ekonomicznym. Dotyczy różnych podmiotów: konsumentów i ich zachowań oraz oczekiwań, przedsiębiorstw, ich strategii oraz modeli biznesu, platform i innych ekosystemów biznesu, a także instytucji oraz nowych i komplementarnych rynków w XXI w. Post-cyfrowość odnosi się także do rynku pracy i zatrudnienia, wzmagając konieczność pozyskiwania nowych umiejętności potrzebnych do funkcjonowania w zmieniającym się otoczeniu, poszukiwania szerszego ekosystemu w zakresie możliwości współpracy czy zmiany pomiaru wydajności pracowników, ich wynagradzania i premiowania (Accenture, 2019, s. 20–22).

4. Przedsiębiorstwa gospodarki post-cyfrowej

Gospodarka post-cyfrowa wspiera tzw. równoległą transformację na różnych rynkach, wymusza koegzystencję różnych jego podmiotów: post-cyfrowych konsumentów (ang. *post-digital consumers*), post-cyfrowych pracowników (ang. *post-digital workers*), post-cyfrowych sprzedawców (ang. *post-digital vendors*), partnerów biznesowych i rządów (Accenture, 2019, s. 5). Głównymi podmiotami gospodarki post-cyfrowej będą przede wszystkim podmioty koncentrujące się na poszukiwaniu nowych przewag konkurencyjnych (Arenkow, Kuntsman, 2019, s. 30).

Według Oelrich (2019) faza post-cyfrowa stwarza przedsiębiorstwom ogromne możliwości. Potęga chmury i sztucznej inteligencji będzie nadal wzrastała, a w połączeniu z technologiami, takimi jak obliczenia kwantowe i rozszerzona rzeczywistość, zmieniają nie tylko sposób działania przedsiębiorstw, ale także relacje między nimi a konsumentami. Firmy będą aranżować swoje cyfrowe doświadczenia w nowym świecie – takim, który jest dostosowany do każdej chwili w życiu konsumenta. Produkty i usługi będą dostosowywane do indywidualnych potrzeb, firmy będą zaspokajać potrzeby poszczególnych osób w każdym wymiarze ich życia i kształtować rzeczywistość, w której żyją. Epoka przed-cyfrowa polegała na tym, że produkty ogólnie robiły jedną rzecz dobrze – niezależnie od tego, czy był to odtwarzacz DVD, telewizor, czy czasopismo. Natomiast faza post-cyfrowa dotyczy środowiska, w którym wszystko będzie działać – konsumenci będą płynnie przechodzić między urządzeniami, personalizacja będzie prawdziwa, dane będą bezpieczne, a nowa zmiana będzie punktem zwrotnym dla firm z różnych branż.

Przedsiębiorstwa gospodarki post-cyfrowej w odróżnieniu od przedsiębiorstw gospodarki przemysłowej i przedsiębiorstw gospodarki cyfrowej realizują strategię skoncentrowaną na współpracy, ale także na połączeniu kanałów komunikacji z kanałami sprzedaży, zapewniając klientowi dostęp do wszelkich usług w każdym kanale dystrybucji. Porównanie wybranych cech przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach gospodarki: przemysłowej, cyfrowej i post-cyfrowej prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Porównanie wybranych cech gospodarki: przemysłowej, cyfrowej i post-cyfrowej

Wybrane cechy	Rodzaje gospodarki		
	Przemysłowa	Cyfrowa	Post-cyfrowa
Typ klienta	jednorodny, pozbawiony dostępu do pełnej informacji	podzielony na segmenty, poinformowany	spersonalizowany, podłączony
Proces	zoptymalizowany, ręczny	zautomatyzowany, cyfrowy	w czasie rzeczywistym, zorientowany na użytkownika
Organizacja	wyspecjalizowana, skoncentrowana na przetwarzaniu	funkcjonalna, zorientowana na technologie internetowe (IT)	interdyscyplinarna, skoncentrowana na współpracy
Kanał	pojedynczy	multichannel	omnichannel
Pozycja na rynku	sterowane marką i podażą	sterowane marką i dostępem klienta	sterowane przez klientów i sieci społecznościowe
Podejście rynkowe	oparte na planie	oparte na transakcjach	oparte na intencji

Źródło: Gandhi, Briggs (2011, s. 6).

Głównymi cechami przedsiębiorstw funkcjonujących w fazie post-cyfrowej, są (Arenkow, Kuntsman, 2019, s. 29):

- zdecentralizowana struktura organizacyjna,
- przeniesienie niemalże wszystkich głównych procesów biznesowych i funkcji do środowiska cyfrowego,
- zatarcie granicy między środowiskiem online i offline,
- regularny monitoring zachowania i potrzeb podmiotów rynkowych korzystających z technologii cyfrowej,
- tworzenie zindywidualizowanej oferty dla każdego konsumenta i partnera na podstawie automatycznej analizy wyników monitorowania, przesyłania informacji oraz permanentnej współpracy z konsumentem,
- stała dostępność wirtualnych asystentów pracujących nad technologiami sztucznej inteligencji i rzeczywistość wirtualna jako wspólne atrybuty procesu produkcyjnego,
- wpływ technologii na pracowników, klientów i partnerów, a nie na samą firmę,
- przeniesienie uwagi z możliwości oferowanych przez nowe technologie na odpowiedzialność związaną z ich wykorzystaniem (technologia czynnikiem wspomagającym biznes),
- zdolność dostosowania się do okoliczności, od czego zależeć będzie przetrwanie i rozwój firm w prawie wszystkich sektorach gospodarki;
- zdolność do pracy w warunkach „cyfrowego nasycenia”.

W fazie post-cyfrowej korzystanie z technologii cyfrowej już nie wystarcza, innowacyjność modeli biznesowych i personalizacja doświadczeń klientów to podstawowe cechy funkcjonowania przedsiębiorstw post-cyfrowych. Analizy i rozwiązania oparte na chmurze pozwalają przedsiębiorstwom post-cyfrowym analizować zachowania zakupowe, skuteczniej docierać do klientów, a przez to opracowywać produkty, kanały dostaw i metody marketingowe dostosowane do ich potrzeb (van Rijmenam, 2014). Wybrane przykłady przedsiębiorstw realizujących założenia gospodarki post-cyfrowej przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Przykłady przedsiębiorstw realizujących założenia gospodarki post-cyfrowej

Firma	Produkt
Conoco Phillips Company	wiertarki naftowe i gazowe wyposażone w narzędzia do wizualizacji danych, które pozwalają na rozwiązywanie problemów w czasie pracy (tj. na bieżąco) pod powierzchnią Ziemi
Procter&Gamble	spersonalizowane projekty maszynek Gillette do golenia tworzone przez klientów za pomocą strony internetowej (stworzonej we współpracy ze startupem Formlabs)
Nike	buty do biegania wyposażone w czujniki zbierające dane pozwalające na analizę śladów i czasu biegającego oraz wysyłanie mu informacji zwrotnych na temat postępów. Proces ten zapewnia firmie dane marketingowe dotyczące godzin odbywanych treningów, częstotliwości, długości dystansów, a nawet rodzaju muzyki, jakiej użytkownik słucha w trakcie treningów
Sam's West	aplikacja Sam's Club korzystająca z uczenia maszynowego i danych o wcześniejszych zakupach klientów w celu automatycznego wypełniania ich list zakupów i wskazania tras do sklepów, w których może tych zakupów dokonać
Symphony Post-Acute Network	silnik AI (oparty na chmurze) pozwalający na dostarczanie – w oparciu o symptomy chorobowe i dane pacjentów – odpowiednich rekomendacji i zaleceń w zakresie zdrowia oraz prognoz dotyczących możliwości wystąpienia różnych chorób w przyszłości
Swisscom	platforma Ask the Brain oparta na sztucznej inteligencji ułatwiająca dystrybucję wiedzy i umiejętności oraz współpracę ponad 21 tys. pracowników w celu wspólnego wypracowania innowacyjnych rozwiązań
Virgin Group	spersonalizowana oferta koktajli oraz minibar dla gości hotelowych wyposażony w ich ulubione drinki, tworzona dzięki platformie cyfrowej zbierającej informacje o ich preferencjach m.in. w zakresie spożywanego alkoholu
ZOZO	aplikacja Zozosuit pozwalająca na dokonanie pomiarów klienta, a następnie dopasowanie ubrań do jego figury i preferencji modowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Murugesh (2020); Stonehouse, Konina (2019), Accenture (2019).

Przedsiębiorstwa opierające swoje modele biznesowe na założeniach fazy post-cyfrowej oferują nowe technologie umożliwiające tworzenie spersonalizowanych produktów i usług dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów, które sami

mogą zaprojektować i zrealizować. W post-cyfrowej gospodarce przedsiębiorstwa gromadzą i analizują dane, które wspomagają projektowanie i dostarczanie cyfrowych doświadczeń tworzących wartość dla klientów, pracowników i partnerów biznesowych. Zakłócenia cyfrowe w postaci sztucznej inteligencji, rzeczywistości wirtualnej i rozszerzonej, obliczeń kwantowych czy rozproszonych ksiąg mają wpływ na przedsiębiorstwa, wymuszając zmianę istniejących procesów i technologii lub tworząc nowe modele operacyjne (DeAngelis, 2016).

Post-cyfryzacja gospodarki wspiera implementację kilku kluczowych warunków, jakie powinny spełniać przedsiębiorstwa XXI w. w nadchodzących latach. Nowe modele biznesowe przedsiębiorstw realizujących założenia post-cyfryzacji będą zatem wymagały przejścia od odpowiedzialności do aktywizmu, od oczekiwania do odkrycia, od treści do narracji, od zarządzania do projektowania, od wi doczności do wpływu (Pino, 2020).

5. Podsumowanie

Technologia cyfrowa, która kilka lat temu stanowiła wyróżnik w gospodarce i była źródłem przewagi konkurencyjnej podmiotów w niej funkcjonujących, współcześnie przyczynia się do zmiany relacji między biznesem a społeczeństwem. W gospodarce post-cyfrowej produkty i usługi, otoczenie i warunki funkcjonowania projektowane są w oparciu o przewidywane potrzeby indywidualnych konsumentów oraz ich stanów emocjonalnych w każdym aspekcie ich życia. O ile gospodarka cyfrowa uznawana jest za gospodarkę wertykalną, skupioną na danych i podłączeniu do urządzenia, o scentralizowanej architekturze i wykorzystaniu tzw. ciężkiej technologii, o tyle gospodarka post-cyfrowa jest gospodarką spersonalizowaną, opartą na inteligentnych rozwiązaniach i autonomii, rozproszonej architekturze i myśleniu projektowym. Głównymi wyróżnikami post-cyfrowości w gospodarce są także nowe relacje między przedsiębiorstwem i konsumentem oraz wzrastająca rola neo-konsumentów i profesjonalnych prosumentów, będących jednymi z najważniejszych podmiotów gospodarki post-cyfrowej.

Post-cyfrowość w gospodarce to jeden z głównych wyznaczników czwartej rewolucji przemysłowej, która ma odzwierciedlenie m.in. w transformacji podmiotów i zjawisk o charakterze cyfrowym w nową erę. Post-cyfrowość rozmywa granice między tym, co offline i online, kładzie również nacisk na łączenie i działalność w sieciach oraz „cyfrowe usługi na żądanie”. Post-cyfrowość zrywa z takimi pojęciami, jak np. marketing cyfrowy, na rzecz nowoczesnego marketingu, bankowości internetowej na rzecz współczesnej bankowości, handlu internetowego na rzecz współczesnego handlu. W gospodarce post-cyfrowej przyjęcie cyfrowych narzędzi i metod nie stanowi już przewagi konkurencyjnej, lecz jest wyzwaniem dla przedsiębiorstw w tworzeniu nowych modeli biznesowych opartych na podstawowych możliwościach trendu zwanego SMAC (ang. *social, mobile, analytics* i *clo-*

ud), czyli mediach społecznościowych, mobilności, analityce i chmurze obliczeniowej.

Problematyka post-cyfrowości w gospodarce z jednej strony przybiera postać *in statu nascendi*, z drugiej dotyczy zagadnień, które mają już swoją historię i tradycję. Rozwój post-cyfrowej gospodarki związany jest m.in. z łączeniem tego, co już było, z tym, co dopiero będzie się kształtować. Ograniczeniami w zakresie realizacji badań i formułowania wniosków dotyczących post-cyfrowości w gospodarce są głównie uwarunkowania obiektywne i zewnętrzne. Trudno obecnie przewidzieć, jakie nowe trendy i kierunki w zakresie post-cyfrowości pojawią się jeszcze w gospodarce XXI w. Niewątpliwie na wiele z nich ma i będzie miała wpływ sytuacja epidemiczna COVID-19.

Literatura

- Accenture (2019). *The Post-Digital Era is Upon us. Are you ready for what's next?* Accenture Communications Technology.
- Accenture (2020). *Technology Vision 2020. Czy Twój biznes przetrwa „tech-clash”?* Pobrano z: <https://www.accenture.com/pl-pl/insights/technology/technology-trends-2020> (data dostępu: 6.03.2020).
- Alexenberg M.L. (2011). *The Future of Art in a Postdigital Age: From Hellenistic to Hebraic Consciousness*. Chicago: Intellect Bristol.
- Albrecht S., Fielitz M., Thurston N. (2018). *Introduction*, W: M. Fielitz, N. Thurston (red.), *Post-Digital Cultures of the Far Right Online Actions and Offline Consequences in Europe and the US* (s. 7–22). Bielefeld: Verlag.
- Arenkov I.A., Kuntsman A. (2019). Business In The Post-Digital Era: Opportunities, Risks And Development Strategies. *Annals of Marketing-mba*, Vol. 3, s. 25–38.
- Cascone K. (2000). The Aesthetics of Failure: „Post-Digital” Tendencies in Contemporary Computer Music. *Computer Music Journal*, Vol. 24(4), s. 12–18.
- Chattopadhyay B. (2014). Object-Disoriented Sound: Listening in the Post-Digital Condition. *APRJA*, Vol. 3(1), s. 133–141.
- Cramer F. (2014). What is Post-Digital? *APRJA*, Vol. 3(1), s. 11–24.
- Daugherty P. (2020). *Managing Technology for the Post-Digital Era*. Pobrano z: <https://sloanreview.mit.edu/article/managing-technology-for-the-post-digital-era/> (data dostępu: 6.03.2020).
- DeAngelis S. (2016). *Digital Enterprise Transformation Requires Commitment, Part 2*. Pobrano z: <https://www.enterrasolutions.com/blog/digital-enterprise-transformation-require-commitment-part-2/> (data dostępu: 30.03.2020).
- Gandhi S., Briggs B. (2011). *The Postdigital Enterprise: Harnessing Change, Managing Disruption*. London: Deloitte.
- Goodwin T. (2020). *The Three Ages of Digital*. Pobrano z: <https://techcrunch.com/2016/06/23/the-three-ages-of-digital/> (data dostępu: 12.03.2020).

- Jacobs K. (2015). *The Afterglow of Women's Pornography in Post-Digital China*. New York: Palgrave Macmillan.
- Lawrie M. (2014). Trash Versatility for Post-Digital Culture. *APRJA*, Vol. 3(1), s. 42–55.
- Ludovico A. (2012). *Post-Digital Print: The Mutation of Publishing Since 1894*. Rotterdam: Creating 010, Hogeschool Rotterdam, and Eindhoven: Onomatopoe.
- Mazierska E., Gillon L., Rigg T. (2018). *Popular Music in the Post-Digital Age: Politics, Economy, Culture and Technology*. New York: Bloomsbury Academic & Professional.
- Murugesh K.R. (2020). *What Does „Being Digital” Mean in a Post-Digital Era?* Pobrano z: https://qz.com/india/1796302/nasscom-head-on-what-being-digital-means-in-post-digital-era/utm_source=YPL&ypttr=yahoo (data dostępu: 15.03.2020).
- Oelrich K. (2019). *The Post-Digital Era: A Scary Monster or a Friendly Gnome?* Pobrano z: <https://www.tadigital.com/blog/post-digital-era-scary-monster-or-friendly-gnome/> (data dostępu: 15.03.2020).
- Philipsen L. (2014). Who's Afraid of the Audience? Digital and Post-Digital Perspectives on Aesthetics. *Post-digital Research*, Vol. 3(1), s. 120–130.
- Pino I. (2020). *Post-Digital Communications: Five Big Challenges*. Pobrano z: <https://ide.asen.llorenteycuencia.com/2020/01/15/post-digital-communications-five-big-challenges/> (data dostępu: 15.03.2020).
- Rijmenam M. van (2014). *What is SMAC, and How Is It Reshaping The Enterprise?* Pobrano z: <https://datafloq.com/read/smac-is-reshaping-the-enterprise/17> (data dostępu: 30.03.2020).
- Smolicki J. (2019). Czy staliśmy się już postcyfrowi. *Projektowanie Jutra*, nr 1, s. 1–27.
- Sözer E.G, Civelek M.E., Çemberci M. (2018). *Strategic Excellence in Post-Digital Ecosystems: a B2C Perspective*. Nebraska: Zea Books.
- Stonehouse G.H., Konina N.Y. (2019). Management Challenges in the Age of Digital Disruption. *Advances in Economics, Business and Management Research*, Vol. 119, s. 1–6.
- The Post-Digital Age is Coming: How to Prepare Your Business* (2020). Pobrano z: <https://qz.com/1613240/the-post-digital-age-is-coming-how-to-prepare-your-business/> (data dostępu: 12.03.2020).

Rozdział 14

Innowacje technologiczne w żegludze morskiej

Eugeniusz Gostomski¹, Tomasz Nowosielski²

1. Wprowadzenie

Istotą innowacyjności w sferze gospodarczej jest prowadzenie badań i poszukiwanie nowych rozwiązań, których efektem są innowacje w postaci nowych produktów, ulepszenia technologii czy stworzenia nowoczesnych kanałów dystrybucji. Dzięki wprowadzaniu innowacji w przedsiębiorstwach można zwiększyć ich konkurencyjność na rynku, przyspieszyć rozwój gospodarczy kraju i zwiększyć dobrostan społeczny. Jednakże należy przy tym pamiętać, że wprowadzanie innowacji jest kosztowne i obarczone dużym ryzykiem, jeśli planowanych efektów nie uda się osiągnąć. W czasach współczesnych innowacje wykorzystywane są w każdej dziedzinie życia gospodarczego i społecznego, w tym także w gospodarce morskiej (Drucker, 1992; Koziół-Nadolna, 2013).

Celem artykułu jest identyfikacja innowacji w żegludze morskiej, zwłaszcza wprowadzonych w kilku ostatnich latach na statkach i w portach morskich. Ze względu na brak monograficznych opracowań na ten temat autorzy wykorzystali głównie artykuły i dane zawarte w źródłach internetowych. Metodologia badawcza oparta jest na analizie przypadków i metodzie syntezy.

Struktura artykułu jest następująca: Wpierw zostanie wyjaśniona istota i rodzaje innowacji na statkach, w tym wykorzystanie w żegludze morskiej statków napędzanych LNG, statków napędzanych metanolem, statków z napędem hybrydowym z wykorzystaniem siły wiatru i energii elektrycznej, procesy digitalizacji na statkach. Następnie omówione zostaną innowacje w portach morskich, m.in. innowacje techniczne i technologiczne, innowacje organizacyjne i automatyzacja procesów, a także digitalizacja przepływu informacji i usług udostępniania da-

¹ Uniwersytet Gdański, ORCID: 0000-0003-0699-1928, e-mail: eugeniusz.gostomski@ug.edu.pl.

² Uniwersytet Gdański, ORCID: 0000-0002-7580-0091, e-mail: tomasz.nowosielski@ug.edu.pl.

nych. W ostatnim rozdziale przedstawiono syntetyczne podsumowanie istotnych wniosków.

2. Innowacje na statkach

2.1. Przesłanki wdrażania innowacji w żegludze morskiej

Żegluga morska, porty i stocznie stoją dzisiaj przed poważnymi wyzwaniami ekonomicznymi i ekologicznymi, które inspirują całą branżę morską do poszukiwania innowacyjnych rozwiązań w zakresie budowy statków oraz ich eksploatacji na morzu i obsługi w portach. Światowa flota handlowa, która przewozi niemal 90% wolumenu ładunków stanowiących przedmiot międzynarodowej wymiany handlowej, liczy obecnie 95,4 tys. statków o pojemności 1976 mln DWT (ang. *deadweight tonnage*) (UNCTAD, 2019, s. 29). Na skutek osłabienia dynamiki światowych obrotów handlowych od czasu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego (lata 2008–2009) i rosnącej produkcji w stoczniach Dalekiego Wschodu na rynku żegludowym utrzymuje się nadwyżka taboru pływającego. Sytuację w światowej żegludze jeszcze bardziej pogorszy pandemia spowodowana koronawirusem. Prowadzi to do zaostrzenia konkurencji między przewoźnikami i spadku stawek frachtowych w transporcie morskim. W tej sytuacji konieczne są działania innowacyjne, które pozwolą obniżyć koszty eksploatacji statków i poprawią efektywność armatorów.

Największy udział w kosztach eksploatacji 50–80% (IMO, 2018) ma paliwo do napędu silników okrętowym, którym do niedawna był wyłącznie mazut (ciężki olej ropopochodny z dużą zawartością siarki), a do napędu agregatów prądotwórczych służyły diesle. Zatem kluczem do obniżenia kosztów eksploatacyjnych statku jest przede wszystkim zastąpienie mazutu tańszymi rodzajami paliwa i zmniejszenie ilości zużywanych przez statki paliw, co jest pożądane także ze względów ekologicznych. Stanowi to wielkie wyzwanie dla konstruktorów i producentów nie tylko silników, ale także kadłubów okrętowych i śrub napędowych. Chodzi m.in. o takie działania, jak: optymalizacja kształtu i wymiarów kadłuba w celu zmniejszenia oporu wody, stosowanie do budowy statków lekkich materiałów i powlekanie kadłuba farbami poślizgowymi zmniejszającym tarcie. Nie bez znaczenia dla polepszenia wyników eksploatacyjnych statku ma też optymalne ustalenie jego prędkości i zanurzenia, korzystanie w czasie podróży statku z energii odnawialnej (wiatru lub energii solarnej), a w porcie podczas postoju statku zastąpienie energii elektrycznej wytwarzanej przez agregaty napędzane olejem napędowym prądem dostarczonym z lądu.

Powyższe działania są bardzo pożądane także ze względów ekologicznych. Choć żegluga morska w stosunku do masy przewożonych ładunków jest bardziej przyjazna dla środowiska naturalnego niż transport samochodowy i kolejowy,

emituje do atmosfery ogromną ilość spalin, które przyczyniają się do niekorzystnych zmian klimatu na Ziemi i wywołują groźne choroby: astmę, zawał serca i choroby nowotworowe. Ze studium Światowej Organizacji Zdrowia wynika, że każdego roku na skutek trujących spalin emitowanych przez statki na świecie umiera 50 tys. osób (Jurdziński, 2012).

Zmiany w sposobie eksploatacji statków przyspieszone zostały w wyniku wdrożenia od 1 stycznia 2020 r. – podyktowanych względami ekologicznymi – regulacji prawnych Międzynarodowej Organizacji Morskiej (International Maritime Organisation – IMO) dotyczących ograniczenia emisji przez statki związków siarki. Zgodnie bowiem z Załącznikiem VI do Konwencji MARPOL (International Convention for the Prevention of Pollution from Ships) dopuszczalna zawartość siarki w paliwie dla statków eksploatowanych poza wyznaczonymi obszarami kontroli emisji została zredukowana z 3,50 m/m do 0,50 m/m³ (IMO, 2005).

Jednocześnie przyjęty przez IMO długofalowy plan działań na rzecz ochrony klimatu na Ziemi zakłada do 2050 r. redukcję emitowanego do atmosfery przez statki CO₂ o 50% w stosunku do wielkości w 2018 r., a do końca 2100 r. żegluga morska powinna osiągnąć stan zero emisji gazów cieplarnianych i nie mieć już negatywnego wpływu na zmiany klimatyczne na Ziemi. Aby sprostać tym wymaganiom, armatorzy muszą stosować do napędu statków czyste paliwo, którego spalanie nie powoduje emisji do atmosfery szkodliwych gazów. Czyste paliwo jest droższe, zatem jego stosowanie oznacza dodatkowe obciążenie finansowe dla armatorów, co pociąga za sobą wzrost stawek frachtowych (Gospodarka Morska, 2018b).

Część armatorów na świecie w celu ograniczenia emisji gazów cieplarnianych zaczęła stosować strategię *slow steaming*, która polega na zmniejszeniu prędkości statków, co pozwala ograniczyć zużycie paliwa i tym samym zredukować wolumen gazów emitowanych do atmosfery. Przy mniejszej prędkości poruszania się statku do przewiezienia określonej masy ładunków, trzeba angażować więcej statków. Prowadzi to do wzrostu popytu na statki i zwiększenia liczby jednostek pływających produkowanych przez stocznie, co z kolei pociąga za sobą zwiększenie zatrudnienia w przemyśle okrętowym i przyczynia się do wzrostu gospodarczego w krajach budujących statki. IMO prognozuje, że aby zaspokoić ten dodatkowy popyt na statki, potrzebny będzie wzrost produkcji stoczniowej o ponad 30% (Gospodarka Morska, 2018a).

Zasadnicze zadanie w zakresie ograniczenia przez statki emisji szkodliwych gazów cieplarnianych spoczywa na producentach silników okrętowych, którzy będą musieli w większym stopniu przestawić się na produkcję silników hybrydowych i silników napędzanych płynnym gazem ziemnym lub metanolem. Bę-

³ Już od 1 stycznia 2015 r. limit zawartości siarki w paliwie stosowanym przez statki eksploatowane w obszarach kontroli emisji (obszary Morza Bałtyckiego i Morza Północnego, obszary wzdłuż wybrzeży Stanów Zjednoczonych i Kanady oraz obszar Morza Karaibskiego Stanów Zjednoczonych) wynosi 0,10% m/m.

dzie to wymagało poniesienia przez branżę produkcji silników okrętowych dużych nakładów na prace badawczo-rozwojowe i inwestycje rzeczowe. Takie prace na świecie już się prowadzi, ale ciągle jeszcze większość statków ma silniki napędzane ciężkimi/brudnymi produktami ropopochodnymi, a nie czystym paliwem.

2.2. Wykorzystanie w żegludze morskiej statków napędzanych LNG

Istotną innowacją w zakresie paliw okrętowych jest zastępowanie mazutu skroplonym gazem ziemnym (LNG) i metanolem. LNG jest czystym paliwem. Podczas jego spalania nie powstają szkodliwe związki siarki ani metali ciężkich (kobaltu, ołowiu i rtęci), a emisja tlenków azotu i dwutlenku węgla do atmosfery jest znacznie niższa niż w przypadku spalania paliw konwencjonalnych. Statki z napędem gazowym muszą być wyposażone w odpowiedni silnik i dysponować stosunkowo dużym pojemnikiem na paliwo – cztery razy większym niż w przypadku mazutu o porównywalnych właściwościach energetycznych (niem. *verflüssigtes Erdgas*). Pionierem w zakresie wykorzystania LNG jest Norwegia, której flota obecnie liczy najwięcej takich statków. W swoich portach dysponuje najlepszą infrastrukturą do tankowania przez statki LNG. W pierwszej kolejności napęd gazowy stosowany był na promach kursujących na niezbyt długich dystansach. Dzisiaj wśród statków z napędem gazowym spotyka się nie tylko promy pasażerskie i towarowe, ale także wycieczkowce, mniejsze jednostki do przewożenia ładunków masowych, tankowce, kontenerowce i różnego rodzaju statki specjalistyczne. W 2019 r. na świecie eksploatowano już 321 statków z napędem gazowym, a na budowę kolejnych 510 złożono w stoczniach zamówienia (Durst nach Flüssigerdgas, 2019).

2.3. Statki napędzane metanolem

Innowacyjnym paliwem do napędu statków jest również metanol, bardziej znany jako alkohol metylowy, który może być wytwarzany z biomasy, gazu ziemnego, wody, związków węgla i energii elektrycznej. Ze względu na właściwości fizyczne i chemiczne jest bardziej bezpieczny dla statku i jego załogi niż LNP, a przy spalaniu wydziela mniej szkodliwych substancji niż paliwa ropopochodne. Mniej skomplikowana i tańsza jest też przebudowa statku z tradycyjnym napędem na napęd metanolem.

Pierwszym na świecie statkiem z napędem metanolem jest duży szwedzki prom *Stena Germanica*, mogący zabrać na swój pokład 1500 pasażerów i 300 samochodów, który regularnie kursuje między Göteborgiem a Kilonią. Na początku 2015 r. *Stena Germanica* została przystosowana do pracy na paliwie metanolowym w Stoczni Remontowej w Gdańsku. Prom ten ma silnik fińskiej firmy Wärtsilä, który może być zasilany metanolem lub tradycyjnymi paliwami okrętowymi.

W wyniku zastosowania metanolu emituje on teraz do atmosfery 99% mniej związków siarki, 60% mniej związków azotu i 95% mniej pyłów. W 2016 r. na zlecenie kanadyjskiego armatora Waterfront Shipping w koreańskiej stoczni Hyundai Mipo zbudowano 7 tankowców z napędem hybrydowym – na metanol i mazut. Pomyślne wyniki eksploatacyjne tych statków zachęciły armatora do złożenia zamówień na budowę kolejnych statków napędzanych metanolem (INWL, 2018, s. 36).

Zakłada się, że znaczenie metanolu jako ekologicznego paliwa okrętowego będzie rosło. W 2019 r. holenderskie konsorcjum Green Maritime Methanol wybrało 9 statków w różnym wieku i o różnym przeznaczeniu do badań nad działaniem metanolu jako paliwa okrętowego. Badania mają trwać dwa lata. Także inne instytucje na świecie prowadzą badania pod kątem zastosowania metanolu jako „zielonego” paliwa okrętowego.

2.4. Statki z napędem hybrydowym z wykorzystaniem siły wiatru i energii elektrycznej

Innowacją umożliwiającą redukcję zużycia w żegludze morskiej tradycyjnych paliw jest niewątpliwie wprowadzenie napędu hybrydowego opartego na paliwie LNG i energii wiatrowej. W 2018 r. rozwiązanie to zastosowano na dużym fińskim promie Viking Grace po przebudowie jego napędu. Prom został wyposażony w rotor, czyli układ wirujących cylindrów o wysokości 24 metrów i średnicy 4 metrów. Jest to w pełni zautomatyzowane urządzenie, które włącza się, gdy siła wiatru jest wystarczająca, wspomagając system napędowy promu. Pozwala to wygenerować oszczędności na paliwie. W przypadku zaś zmiany kierunku wiatru lub osłabienia jego siły praca wirnika zostaje zatrzymana. Jest to pierwszy prom z napędem wspomagany siłą wiatru. Można przyjąć, że pod wpływem presji ekologicznej w przyszłości w flocie światowej będzie coraz więcej statków z częściowym napędem wiatrowym.

Jako nowe źródło zasilania statków wykorzystuje się też energię elektryczną pochodzącą z umieszczonych na statku akumulatorów/baterii, które są zasilane bezpośrednio z ładunku podczas załadunku i rozładunku towarów w porcie. Takie statki wyposażone są też w spalinowe agregaty prądotwórcze, które służą jako rezerwowe źródło zasilania. Dwa promy z napędem elektrycznym zbudowała Stocznia Crist w Gdyni, a obecnie buduje się tam, we współpracy ze stoczną norweską, największy prom hybrydowy na świecie. Pierwsza z tych jednostek – prom Elektra zbudowany dla fińskiego operatora FinFerries w 2017 r. – był drugim na świecie oddany do eksploatacji promem z zasilaniem elektrycznym.

Promy o napędzie elektrycznym zasilane z baterii buduje też gdańska stocznia Remontowa Shipbuilding SA. Promy przeznaczone są dla jednego z największych przewoźników promowych w Norwegii. Specjaliści z branży shipingowej pozytywnie oceniają perspektywy rozwoju napędu elektrycznego dla statków, szczególnie tych eksploatowanych na krótszych szlakach morskich.

2.5. Digitalizacja na statkach

Nowy etap w historii innowacji okrętowych otworzyła digitalizacja. Współczesne statki morskie są coraz bardziej nasycone urządzeniami elektronicznymi, które pozwalają monitorować przemieszczanie się statku na morzu oraz umożliwiają precyzyjne sprowadzenie go do nabrzeża portowego i zacumowanie z dokładnością do centymetra. Od kilku lat na świecie prowadzone są prace badawcze, które mają na celu zbudowanie w perspektywie 5–10 lat statków autonomicznych, mogących poruszać się bez kapitana i marynarzy. Na początku statki autonomiczne będą obsadzone załogą, ale wraz z postępem technologii niektóre z nich mają wyruszyć w podróż bez załogi, najpierw w rejsy przybrzeżne, a później także oceaniczne. Należy jednakże uprzednio rozwiązać wiele złożonych problemów. Statki autonomiczne muszą być bezpieczne tak jak tradycyjne jednostki morskie, a więc muszą być zabezpieczone przed kolizjami na morzu, atakami piratów i hakerów oraz być w stanie elastycznie reagować na zmieniające się warunki podczas rejsu.

Prace nad stworzeniem statków autonomicznych prowadzone są w wielu ośrodkach na świecie: w Norwegii, Wielkiej Brytanii, Chinach i Japonii, w które zaangażowały się różne firmy i ośrodki badawcze, w tym Intel i Rolls-Royce. W Norwegii bardzo zaawansowane są badania prowadzone przez krajowy koncern zbrojeniowy Kongsberg we współpracy z firmami i ośrodkami naukowymi z innych krajów europejskich wspieranymi finansowo przez rząd norweski i Unię Europejską. Kongsberg w ramach projektu AutoShip zamierzała zainstalować i przetestować systemy autonomiczne na dwóch statkach w różnych środowiskach operacyjnych: na statku towarowym Eidsvaag Pioneer pływającym wzdłuż wybrzeża norweskiego i na belgijskiej barce do przewozu palet pływającej po kanałach śródlądowych. Celem projektu AutoShip jest przetestowanie i dalszy rozwój kluczowych technologii niezbędnych do stworzenia w pełni autonomicznych systemów nawigacji oraz wdrażanie autonomicznych statków nowej generacji i stworzenie mapy drogowej komercjalizacji autonomicznej żeglugi w UE w ciągu najbliższych pięciu lat (Portal Morski, 2020).

2.6. Polskie innowacje dotyczące statków

Polskie stocznie wraz ze współpracującym z nimi ośrodkami badawczymi i biurami konstrukcyjnymi również systematycznie wprowadzają innowacje odnoszące się do statków. Zgodnie z ich specjalizacją w produkcji statków skomplikowanych technicznie (jednostki do badania dna morskiego, statki obsługujące platformy wydobywające ropę naftową, statki do stawiania na morzu wież wiertniczych itp.) stworzyły one najwięcej innowacji związanych z funkcjonowaniem specjalistycznego taboru pływającego. Obszerny wykres innowacji produktowych polskich stoczni zamieściła w swoim opracowaniu Joanna Kasińska (Kasińska, 2016).

3. Innowacje w portach morskich

Porty morskie stanowią infrastrukturę punktową transportu morskiego o szczególnym znaczeniu dla procesów transportowych, ponieważ następuje tu koncentracja różnego rodzaju środków transportu morskiego i lądowego, niezbędnych do realizacji procesów transportowych (Grzelakowski, 2017, s. 164; Szwanowski, 2000, s. 61–62, 72–75, 77–79). Współczesne porty morskie stanowią ogniwa łańcucha lądowo-morskiego systemu transportowego (Salmonowicz, 2014, s. 114; Szwanowski, 2000, s. 83; Grzelakowski, 2008). Zmiany związane są z szerokim wprowadzaniem innowacji w portach obejmują (Grzybowski, 2019; Sánchez, Moutier, 2016, s. 2–3):

- usprawnianie używanych i wprowadzanie nowych technologii składowania i przeładunku,
- zmiany organizacji usług przeładunkowych i składowania,
- automatyzację przeładunku statków i środków transportu lądowego,
- digitalizację systemów przepływu informacji o ładunkach i klientach portu,
- wprowadzanie technologii ekologicznych.

3.1. Innowacje techniczne i technologiczne w portach morskich

Ciągłym usprawnieniom podlegają systemy przeładunku ładunków niebezpiecznych, takich jak ropa naftowa, produkty ropopochodne oraz ciekły metan (ang. *liquid natural gas* – LNG) i propan-butan (ang. *liquid petroleum gas* – LPG). Podobne systemy wykorzystywane są przez Bazę Paliw Płynnych zlokalizowaną na terenie portu w Gdańsku. Wprowadzono kilka innowacyjnych rozwiązań związanych z przeładunkiem ropy naftowej, nawigacją statków w rejonie nabrzeży paliwowych i monitoringiem stanu cum statków. Innowacyjnym rozwiązaniem jest instalacja odzysku oparów ropy naftowej powstających w procesach transportu ropy naftowej. Wykorzystywana technologia umożliwi odbiór oparów ze zbiorników statku i ich desorpcję próżniową ropy naftowej⁴ (Szymichowski, 2015). Nawigację na akwenach administrowanych przez Bazę Paliw Płynnych wspomaga system kontroli bezpiecznego dobijania i cumowania statków, który wykorzystuje precyzyjne wskazania dalmierzy laserowych kontrolujących odchylenia statku od obranego kursu. Innowacyjne elementy wyposażenia terminalu dopełniają: system monitorowania naprężenia lin cumowniczych oraz podwodne przeciwrozlewowe zapory pneumatyczne, redukujące ryzyko wydostania się na pełne morze ewentualnego rozlewu olejowego (Naftoport, 2020).

Często wprowadzane są specjalistyczne urządzenia przeładunkowo-składowe będące konstrukcjami budowanymi specjalnie dla konkretnych portów. Przy-

⁴ Desorbacja próżniowa – w przypadku opisywanej instalacji polega na rekuperacji (odzyskiwaniu) oparów ropy naftowej i nasycaniu nimi ropy naftowej.

kładem specjalnych systemów przeładunkowych jest rozwiązanie wykorzystywane do przeładunku węgla kamiennego, koksu i rudy żelaza przez Terminal Masowy Portu Północnego. Specyfika ładunku wymusiła zastosowanie wieloetapowego procesu przeładunku składającego się z: rozmrażalni wagonów, wywrotnic wagonowych i stanowisk załadunku wagonów, placu składowego, przenośnika taśmowego podającego ładunek na pirs oraz dźwigów chwytakowych. Zastosowane rozwiązanie pozwala zarówno na załadunek za pomocą przenośników taśmowych, jak i rozładunek statków za pomocą dźwigów chwytakowych (Port Północny, 2020).

Typowy kontener stanowi urządzenie transportowe umożliwiające transport i składowanie ładunków drobnicowych i półmasowych. Producenci kontenerów proponują rozwiązania innowacyjne przeznaczone do przewozu ładunków masowych suchych i płynnych. Obecnie spotkać można kontenery do transportu ładunków masowych o różnej gęstości, płynnych produktów spożywczych, produktów ropopochodnych, gazów szlachetnych czy samochodów (Kaizer, Gołofit-Stawińska, 2013, s. 236–238). Kontenery są przeważnie przeładowywane za pomocą specjalnie dostosowanych do tego celu suwnic nabrzeżowych STS (*ship to shore*) metodą lo-lo (ang. *lift on – lift off*), czyli przez podniesienie lub opuszczenie do ładowni statku. Wprowadzane innowacje pozwalają na zdalne sterowanie takimi urządzeniami lub ich całkowitą automatyzację. Suwnice STS dostosowane są także do wielkości obsługiwanych statków przez konkretny terminal. Poszczególne egzemplarze urządzeń mogą być wyposażone w indywidualne rozwiązania techniczne zwiększające ich użyteczność (Shelton, 2018, s. 48). Innym systemem obsługi ładunku jest przeładunek metodą toczną ro-ro (ang. *roll on – roll off*). Technologia ta funkcjonuje już od dłuższego czasu, ale systematycznie jest doskonała. W przeładunkach ro-ro wykorzystywane są specjalne ciągniki terminalowe i specjalne naczepy niskopodwoziowe – rolltrailery oraz kasety ładunkowe do przewozu sto-ro⁵ (D'iaz, Ortega, Sembursa, Ori, 2014, s. 15–16). Znanym producentem wdrażającym istotne innowacje w zakresie technologii ro-ro i sto-ro jest niemiecka firma MAFI (Mafi Transport–Systeme GMBH, 2020).

3.2. Innowacje organizacyjne i automatyzacja procesów

Zmiany związane z wprowadzaniem nowych rozwiązań organizacyjnych dotyczą przede wszystkim usług techniczno-wykonawczych wymagających odpowiedniej infrastruktury i suprastruktury portowej (Klimek, 2010, s. 47). Innowacje dotyczą najczęściej rozwiązań technologicznych związanych z suprastrukturą portową, czyli urządzeń przeładunkowych, magazynowych, nawigacyjnych i portowego taboru pływającego (holowniki, pilotówki, tankowce bunkrowe itp.). Usługi dys-

⁵ Sto-ro – technologia transportu polegająca na załadunku i rozładunku metodą toczną; na czas transportu ładunek umieszczany jest na pokładzie statku.

pozycyjne również podlegają zmianom. Obecnie szeroko wykorzystywane są systemy informatyczne wspomagające świadczenie usług przez: spedytorów, agentów i maklerów morskich oraz agentów celnych.

Innowacją w sferze organizacyjnej jest zastosowanie automatyzacji poszczególnych operacji terminalowych, często powtarzalnych, dla których możliwe jest zbudowanie algorytmu kolejnych działań. Automatyzacji podlegają procesy przeładunkowe kontenerów, ładunków tocznych i ładunków masowych. Z powodzeniem automatyzację zastosowano do przeładunku kontenerów w kilku terminalach na świecie. Największą portową bazą kontenerową, gdzie zastosowano w pełni automatyczny przeładunek statek-nabrzeże i przemieszczanie na placu składowym, jest Yangshan Deep Water Port zlokalizowany w Szanghaju (Yinglun, 2017). Terminal został otwarty w 2017 r. Początkowo przewidziano go do obsługi 4 mln TEU rocznie; docelowo liczba przeładowywanych kontenerów osiągnie 6,3 mln TEU. Automatyczne systemy obsługi terminalowej stanowią rozwiązanie innowacyjne ze względu na całkowitą eliminację pracowników w rejonie przeładunku statku. Systemy tego typu wprowadzono w porcie Los Angeles oraz w kilku największych portach Europy (Rotterdam, Hamburg).

3.3. Digitalizacja przepływu informacji i usługi udostępniania danych

Digitalizacja jest zjawiskiem, które obejmuje różne poziomy funkcjonowania przedsiębiorstw, takie jak: strategia, zarządzanie, kultura organizacyjna, sposoby podejmowania decyzji (Heilig, Lalla-Ruiz, Voss, 2017, s. 279). Cyfryzacja związana jest z wprowadzeniem różnego rodzaju systemów informatycznych wspomagających poszczególne procesy usługowe. Rozwinięte systemy informacyjne są niezbędne w terminalach kontenerowych. Konieczność identyfikacji pojedynczego kontenera, który przemieszczany jest ze statku na nabrzeże, a następnie składowany, powoduje konieczność monitorowania jego drogi. Zadaniu takiemu może podołać jedynie wydajny system informatyczny terminalowych systemów operacyjnych TOS (ang. *terminal operating systems*). TOS monitoruje wszystkie kontenery znajdujące się na obszarze terminala i dostarcza na żądanie operatorów systemu określonych danych opisujących kontener. System pozwala na przekazywanie dokumentacji pomiędzy podmiotami zewnętrznymi: spedytorami, agentami morskimi, administracją celną, urzędem sanitarno-epidemiologicznym.

Za najbardziej zaawansowany poziom rozwoju systemów cyfrowych w portach morskich uważa się obecnie systemy współpracy z klientami PCS (ang. *port community system*). Umożliwia on uzyskanie przez klientów szeregu informacji oraz wspomaga w zawieraniu transakcji na terenie portu, np. poszczególnych umów, które są niezbędne do realizacji procesów przygotowawczych oraz głównych (Heilig, Lalla-Ruiz, Voss, 2017, s. 282).

Innowacją w logistyce i transporcie jest wykorzystanie systemów identyfikacji radiowej RFID (ang. *radio-frequency identification*), które usprawniają obsługę ładunków, wiążą się jednak z wysokimi kosztami implementacji. Przejawem digitalizacji są także systemy monitoringu otoczenia portu i terminali portowych wprowadzane w celu nadzorowania i kontroli osób oraz środków transportu. Systemy kamer oraz drony obserwujące teren są w stanie dostarczać bieżących informacji o ruchu pojazdów, statków i ładunków. W przyszłości przewiduje się stosowanie bezprzewodowych systemów dostępu do baz danych w oparciu o sieć 5G. Przewidywane jest zastosowanie systemów sztucznej inteligencji ułatwiających administrowanie portem w przestrzeni wirtualnej (Port Technology, 2020).

4. Podsumowanie

Celem artykułu była identyfikacja innowacji w żegludze morskiej, zwłaszcza na statkach i w portach morskich wprowadzonych w kilku ostatnich latach. Zastosowane innowacje umożliwiają minimalizację negatywnego wpływu transportu na środowisko naturalne. Usprawnienia obejmują wykorzystywanie ekologicznych rodzajów paliw oraz wprowadzanie coraz bardziej zaawansowanej technologii cyfrowej. W perspektywie 5–10 lat planowane jest wdrożenie do służby statków autonomicznych – bezałogowych.

Porty morskie wykorzystują nowoczesne rozwiązania techniczne do doskonalenia usług przeładunkowych i magazynowych. Innowacje umożliwiają stosowanie rozwiązań redukujących zanieczyszczenie środowiska naturalnego w portach i w najbliższym ich otoczeniu. Poszczególne terminale portowe wprowadzają nowoczesne systemy wspomagające przepływ ładunków. Najbardziej zaawansowanym rozwiązaniem cyfrowym w sferze zarządzania portami jest system PCS (ang. Pre-Collision System), którego niestety dotychczas nie mają porty polskie.

Literatura

- D'íaz E., Ortega A., Sembursa N., Ori J. M. (2014). The Specialization of Roll Trailer Platforms as a Key Element in Ro-RoPorts. A Study for the Port of Santander. *Journal of Maritime Research*, Vol. XI. No. II.
- Drucker P.E. (1992). *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*. Warszawa: PWE.
- Durst nach Flüssigerdgas (2019). *HANSA*, nr 12/2019, s. 14–15.
- Gospodarka Morska (2018a). *Słowsteaming sposobem na zmniejszenie emisji zanieczyszczeń na statkach*. Pobrano z: <https://www.gospodarkamorska.pl/Porty,Transport/>, (dostęp: 23.04.2020).
- Gospodarka Morska (2018b). *Wymagania IMO dotyczące redukcji zawartości siarki w paliwie żeglugowym – co należy wiedzieć?* Pobrano z: <https://www.>

- gospodarkamorska.pl/porty-logistyka-wymagania-imo-dotyczace-redukcji-zawartosci-siarki-w-paliwie-zeglugowym-co-nalezy-wiedziec-34924 (data dostępu: 23.04.2020).
- Grzelakowski A. S. (2008). Porty morskie jako elementy globalnych lądowo-morskich logistycznych łańcuchów dostaw. *Logistyka*, styczeń. Pobrano z: <https://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/item/5525-porty-morskie-jako-elementy-globalnych-ladowo-morskich-logistycznych-lancuchow-dostaw> (dostęp: 3.05.2020).
- Grzelakowski A.S. (2017). Porty morskie jako przedmiot badań w naukach ekonomicznych. *Problemy Transportu i Logistyki*, nr 1.
- Grzybowski M. (2019). Innowacje w portach i na statkach. Nowoczesna logistyka nie jest nam obca. *Polska Gazeta Transportowa*. Pobrano z: <http://www.pgt.pl/innowacje-w-portach-i-na-statkach> (data dostępu: 3.05.2020).
- Heilig L., Lalla-Ruiz E., Voss S. (2017). Digital transformation in maritime ports: analysis and a game theoretic framework. *Netnomics*, Vol. 16, December.
- IMO (2005). *Prevention of Air Pollution from Ships MARPOL Annex VI – Proposal to initiate a revision process*. Pobrano z: <https://www.epa.gov/sites/production/files/2016-09/documents/marpol-propose-revision-4-05.pdf> (data dostępu: 24.04.2020).
- IMO (2018). *Ship Efficiency Management Plan (MEPC.58/INF7)*. London: International Maritime Organisation.
- INWL (2018). *Potenzialanalyse Methanol als emissionsneutraler Energieträger für Schifffahrt und Energiewirtschaft*. Rostock: Institut für nachhaltige Wirtschaft und Logistik. Pobrano z: https://www.maritimes-cluster.de/fileadmin/user_upload/Potenzialanalyse_Methanol_in_der_Schifffahrt_und_Energiewirtschaft.pdf (data dostępu: 24.04.2020).
- Jurdziński M. (2012). Innowacje technologiczne na statkach morskich w celu redukcji zużycia energii i emisji CO₂. *Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni*, nr 77.
- Kaizer A., Gołofit-Stawińska M. (2013). Współczesne techniczne tendencje rozwoju konteneryzacji. *Inżynieria Morska i Geotechnika*, nr 3.
- Kasińska J. (2016). Innowacje produktowe kluczowym czynnikiem sukcesu w budowaniu i umacnianiu konkurencyjności polskiego przemysłu stoczniowego. *Transport Logistyka Porty*, nr 2.
- Klimek H. (2010). Jakość usług portowych. *Studia Gdańskie. Wizje i rzeczywistość*, nr 7.
- Kozioł-Nadolna K. (2013). *Internacjonalizacja działalności badawczo-rozwojowej w kształtowaniu procesów innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- Mafi Transport-Systeme GMBH (2020). *Brochures*. Pobrano z: <https://www.mafi.de/en/media/downloads/brochures> (data dostępu: 3.05.2020).
- Naftoport (2020). *Charakterystyka techniczna. Gdańsk: Przedsiębiorstwo Przeladunku Paliw Płynnych*. Pobrano z: <http://www.naftoport.pl/index7e11.htm>

- l?option=com_content&view=article&id=99&Itemid=116 (data dostępu: 3.05.2020).
- Portal Morski (2020). *Unia Europejska wspiera żeglugę*. Pobrano z: <https://www.portalmorski.pl/zezluga/44293> (data dostępu: 23.04.2020).
- Port Północny (2020). *Terminal Masowy Portu Północnego*. Pobrano z: <http://www.port-polnocny.pl> (data dostępu: 3.05.2020).
- Port Technology (2020). *SDP19: Top 5 Emerging Port Technologies*. Pobrano z: <https://www.porttechnology.org/news/sdp19-top-5-emerging-port-technologies> (data dostępu: 3.05.2020).
- Salmonowicz H. (2014). Porty morskie w globalnych łańcuchach logistycznych. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, nr 1925.
- Sánchez R., Mouftier L. (2016). Reflections on the future of ports: from current strains to the changes and innovation of the future. *Facilitation of Transport And Trade In Latin America And The Caribbean*, No. 8, s. 2–3.
- Shelton C. (2018). Dockside lifting: Port report. *International Cranes and Specialized Transport*, Vol. 6.
- Szwankowski S. (2000). *Funkcjonowanie i rozwój portów morskich*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Szymichowski K. (2015). *Innowacyjne rozwiązania w zapewnieniu bezpieczeństwa przeladunku ropy naftowej w portach*. Pobrano z: https://www.researchgate.net/publication/296666881_INNOWACYJNE_ROZWIAZANIA_W_ZAPEWNIENIU_BEZPIECZENSTWA_PRZELADUNKU_ROMY_NAFTOWE-J_W_PORTACH (data dostępu: 3.05.2020).
- UNCTAD (2019). *Review of Maritime Transport 2019*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Pobrano z: https://unctad.org/system/files/official-document/rmt2019_en.pdf (data dostępu: 20.05.2020).
- Yinglun S. (2017). *World's largest automated container terminal opens in Shanghai*. Xinhuanet, http://www.xinhuanet.com/english/2017-12/10/c_136815480.htm (data dostępu: 3.05.2020).

Rozdział 15

Horyzont 2020 jako źródło finansowania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Karolina Gabriel¹

1. Wprowadzenie

Fundusze unijne stanowią źródło finansowania inwestycji realizowanych w przedsiębiorstwach w krajach Unii Europejskiej. Wszelkie decyzje związane z lokowaniem finansowania unijnego decydują o rozwoju gospodarczym, szczególnie w zakresie innowacyjności, rozwoju technologii i strategii. Pozyskiwanie finansowania z budżetu Unii Europejskiej (UE) ma na celu zwalczanie bezrobocia w państwach członkowskich, rozwój strategii gospodarczych, przedsiębiorstw, regionów, wspieranie środowiska przyjaznego dla kreowania biznesu oraz wprowadzanie nowoczesnych technologii (Adamowicz, 2019, s. 13).

W Polsce młodzi przedsiębiorcy cechują się innowacyjnością oraz otwartością na nowe technologie. Powstanie społeczeństwa informacyjnego jest kreowane poprzez rozwój nauki, wiedzy, dostęp do informacji, a także poprzez wprowadzanie nowoczesnych technologii. Informacja stała się obecnie wartością, która ma wpływ na rozwój całej gospodarki. Jej efektywne wykorzystanie w połączeniu z dostępem do najnowszych technologii buduje przewagę konkurencyjną. Obecnie biegle posługiwanie się dostępnymi informacjami z wykorzystaniem wiedzy z zakresu IT stanowi atut przedsiębiorcy. W biznesie realizacja celu oraz misji przedsiębiorstwa z wykorzystaniem najnowszych technologii cechuje się wysoką efektywnością (Zieliński, 2011, s. 181). Tematyka innowacyjności w podmiotach gospodarczych jest szeroko podejmowana w literaturze przedmiotu, natomiast wciąż mało

¹ Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, ORCID: 0000-0001-6930-1379, e-mail: karolina.gab@icloud.com.

jest opracowań naukowych dotyczących SME Instruments na przykładzie polskich przedsiębiorstw jako beneficjentów programu.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) stanowi swoisty motor gospodarki europejskiej, gdyż pobudza rynek, zwiększa poziom konkurencyjności oraz tworzy szereg miejsc pracy. Do barier rozwoju tego sektora zalicza się ograniczone możliwości finansowania przedsięwzięć innowacyjnych. Środki finansowe uruchamiane w ramach programów UE mogą stanowić ważne źródło wsparcia (Komisja Europejska, 2015). Pozyskiwanie finansowania ze źródeł UE wiąże się z szeregiem obowiązków spoczywających na beneficjentach. W przypadku braku spełnienia określonych warunków umownych, przedsiębiorcy są zmuszeni do zwrócenia pobranych środków finansowania działalności wraz z naliczonymi karami. Główny problem badawczy przedstawiony w tym artykule dotyczy trudności związanych z pozyskiwaniem funduszy unijnych przez sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, co wynika m.in. z braku dostatecznej wiedzy polskich przedsiębiorców na temat pozyskiwania funduszy oraz wymogów stawianych przez Komisję Europejską odnośnie do projektów.

Celem artykułu jest ocena możliwości finansowania działalności innowacyjnej małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w ramach programu Horyzont na przykładzie przedsiębiorstw Billon oraz NapiFeryn BioTech. W związku z tym przeprowadzono analizę wykorzystania środków programu Horyzont 2020 przez polskie przedsiębiorstwa w oparciu o dane pozyskane z oficjalnej strony Komisji Europejskiej oraz przeprowadzono analizę przy wykorzystaniu metody studium przypadku na przykładzie wybranych firm.

Artykuł składa się z trzech części. Pierwszej, teoretycznej części wprowadzającej w tematykę sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw oraz metody pozyskiwania funduszy na działalność innowacyjną. W części drugiej został przedstawiony program Horyzont 2020. W artykule określenie program Horyzont 2020 oraz H2020 są używane zamiennie. Omówiono funkcjonujące w ramach H2020 instrumenty finansowe skierowane do przedsiębiorców, metody pozyskiwania środków przez sektor MŚP oraz projekty, które zostały zrealizowane w ramach tego programu. W części trzeciej omówiono Instrument dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (ang. SME Instrument), finansujący rozwój innowacji w mikro-, małych i średnich przedsiębiorstwach na przykładzie polskich przedsiębiorstw Billon oraz NapiFeryn BioTech, których projekty zostały wybrane przez Komisję Europejską.

2. Finansowanie działalności innowacyjnej MŚP w Polsce

Gospodarka europejska jest zależna od działalności sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które stanowią o jej rozwoju. Również w Polsce, w dobie silnej konkurencji globalnej sektor MŚP odgrywa kluczową rolę. Przedsiębiorstwa z tego

sektora generują powstawanie nowych miejsc pracy w kraju, podejmują działania w zakresie innowacyjności, wpływają na konkurencyjność gospodarki (Jędrzejczak, 2019, s. 68).

W Polsce systematycznie rośnie liczba przedsiębiorców, zwłaszcza mikrofirm. W 2016 r. było ich 2,01 mln. W 2017 r. liczba przedsiębiorstw niefinansowych wyniosła 2,08 mln, w 2018 r. zarejestrowano 393 tys. nowych przedsiębiorstw. Również wzrasta ich udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. W 2016 r. powyższe podmioty gospodarcze wygenerowały 1,366 bln zł wartości PKB. W latach 2008–2016 udział przedsiębiorstw w tworzeniu PKB wzrósł o 2,5 p.p. (wzrost do poziomu 73,6%), głównie dzięki działalności firm z sektora MŚP. Według danych z 2017 r. udział zatrudnionych w MŚP wyniósł 57,5% ogółu zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. Największą liczbę zatrudnionych odnotowano przede wszystkim w usługach – 37% ogółu zatrudnionych w Polsce (Zakrzewski, 2019, s. 5).

Poziom globalizacji wymusza na przedsiębiorcach działania konkurencyjne. Rewolucja 4.0 oraz rozwój cyfryzacji sprawiają, że przedsiębiorstwa średniej wielkości stanowią o powstawaniu trendów w zakresie rozwoju oraz wprowadzania nowoczesnych technologii. Wdrażanie nowych technologii, które wymagają dużych nakładów, determinuje długofalowy rozwój sektora MŚP, który decyduje o redukcji przyszłych kosztów operacyjnych oraz wspomaga utrzymanie się tych podmiotów na polskim rynku. Ważnym obszarem działalności przedsiębiorców jest także innowacyjność, szczególnie w zakresie cyfryzacji i wprowadzenia e-administracji (Jędrzejczak, 2019, s. 68).

Według badań Głównego Urzędu Statystycznego przeprowadzonych w latach 2015–2017 udział innowacyjnych przedsiębiorstw ogółem (bez mikro-) stanowił 14,5%. Wśród firm innowacyjnych drugie miejsce zajmują małe i średnie firmy – 22%. W 2017 r. odnotowano także wzrost nakładów na działalność innowacyjną, które wynosiły 41,2 mld zł (Zakrzewski, 2019, s. 6–7). Środki finansowe na rozwój firmy można pozyskać z różnych źródeł, w zależności od celu przedsiębiorstwa związanego z planowanym wydatkiem. Należą do nich m.in. kredyty, leasingi, pomoc publiczna, dotacje z urzędów pracy, crowdfunding, fundusze pożyczkowe, finansowanie startupów lub aniołowie biznesu. Jedną z form pozyskania środków finansowych są także dotacje unijne. Dofinansowanie z funduszy UE można pozyskać już na etapie rozpoczynania działalności gospodarczej (Unia Europejska, 2020).

Innowacyjność stanowi o zdolności zarówno do tworzenia, jak i wdrażania nowych produktów i usług w gospodarce światowej. Przedsiębiorstwo można określić jako innowacyjne wtedy, gdy wdrożyło co najmniej jedną innowację. Poziom innowacyjności danego podmiotu gospodarczego jest zdeterminowany przez wiele czynników wewnętrznych i zewnętrznych, m.in. zasobami ludzkimi, materialnymi, niematerialnymi oraz zachodzącymi pomiędzy nimi oddziaływaniami (Spoz, 2019, s. 78).

Wyzwaniem dla przyszłej działalności w zakresie kreowania innowacji w sektorze mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw jest współpraca z otoczeniem, szczególnie w zakresie badań naukowych. Pozyskiwanie funduszy na działalność w zakresie innowacji jest istotne dla sektora MŚP, który często zмага się z trudnościami w zakresie pozyskania kapitału lub kredytu, zwłaszcza w początkowych fazach rozwoju przedsiębiorstwa. Ograniczone zasoby finansowe stanowią barierę w dostępie do nowych technologii i innowacji, które implikują kolejne problemy z rozwojem przedsiębiorstwa. Stąd wsparcie tego sektora gospodarki stanowi priorytet dla działań podejmowanych przez Komisję Europejską, gdyż sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw, jak już wspomniano, generuje w istotnym stopniu wzrost gospodarczy, tworzy nowe miejsca pracy oraz przyczynia się do kreowania spójności gospodarczej (Jędrzejczak, 2019, s. 68).

Działalność innowacyjna wymaga dużych nakładów finansowych, stąd Unia Europejska udostępnia szereg instrumentów z zakresu innowacyjnych rozwiązań, np. Bony na Innowacje dla MŚP (POIR), Innowacje w MŚP, Badania celowe i wiele innych (Sekwencja, 2020). Jedną z form finansowania MŚP w ramach funduszy UE w Polsce jest Program Operacyjny Inteligentny Rozwój realizowany w latach 2014–2020, który oferuje rozliczne możliwości w zakresie korzystania z instrumentów finansowych, tj. poręczenia, gwarancje, inwestycje i fundusze kapitałowe. Z tego rodzaju finansowania mogą skorzystać zarówno nowo powstałe przedsiębiorstwa, jak i podmioty gospodarcze funkcjonujące rynku od lat, jednakże celem prowadzenia ich działalności powinna być innowacyjność oraz B+R (Ministerstwo Rozwoju, 2015, s. 23).

Zgodnie z danymi przedstawionymi na Portalu Funduszy Europejskich, w latach 2014–2020 przedsiębiorcy będą stanowić największą grupę beneficjentów funduszy unijnych. Znaczne wsparcie jest przeznaczone dla sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w ramach Programów Regionalnych w poszczególnych województwach. Finansowanie jest także przekazywane w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój (POIR) (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, 2020b), który dotychczas wsparł 4000 projektów w dziedzinie B+R, 150 jednostek naukowych oraz 34 760 umiędzynarodowionych przedsiębiorstw (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej, 2020a).

Działalność badawczo-rozwojowa (B+R) jest czynnikiem, który determinuje osiągnięcia naukowe oraz stanowi kluczowy element w podnoszeniu innowacyjności i konkurencyjności w kraju. Działalność w zakresie B+R jest definiowana jako praca twórcza, podejmowana celem zwiększenia zasobów wiedzy. Jest ona zwykle prowadzona w sposób metodyczny (Dworak, Grzelak, 2019, s. 53). Często jednak współpraca pomiędzy strefą nauki a przedsiębiorcą w zakresie działalności B+R jest ograniczona (Tomaszewski, 2019, s. 62–63).

3. Rola programu Horyzont 2020 w finansowaniu innowacyjności MŚP w Polsce

Program ramowy w zakresie badań naukowych i innowacji – Horyzont 2020 – został zaplanowany na lata 2014–2020 na mocy rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1291/2013 z 11 grudnia 2013 r. Program H2020 stanowi obecnie największą inicjatywę ze strony Unii Europejskiej w zakresie innowacji oraz prowadzenia badań naukowych. Horyzont 2020 jest oparty na trzech filarach działalności, tj. wzmocnienie bazy naukowej, promowanie wiodącej pozycji w przemyśle oraz stawienie czoła wyzwaniom społecznym. Powyższe działania mają na celu wspieranie przedsiębiorstw w Unii, które mogą osiągać sukcesy w zakresie działalności naukowej, przy jednoczesnym wsparciu działań innowacyjnych przedsiębiorców, szczególnie mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (Komisja Europejska, 2014).

Program Horyzont 2020 bazuje na trzech programach, wspierających badania: 7. Ramowy Program UE w zakresie badań, rozwoju technologicznego i demonstracji, Program Ramowy na Rzecz Konkurencyjności i Innowacji (CIP) w zakresie innowacyjności oraz Europejski Instytut Innowacji i Technologii (EIT). Horyzont 2020 jest ukierunkowany na promowanie nowatorskich badań oraz innowacyjne rozwiązania, na które przeznaczono środki w wysokości 77 028,3 mln euro. Priorytetowymi obszarami tego programu są: doskonała baza naukowa, wiodąca pozycja w przemyśle oraz sprostanie wyzwaniom społecznym. Celem realizowanym w ramach programu Horyzont 2020 jest także upowszechnianie doskonałości oraz rozwiązań naukowych dla społeczeństwa wraz z jego współudziałem. Działania na rzecz programu Horyzont 2020 są realizowane we współpracy ze Wspólnym Centrum Badawczym oraz Europejskim Instytutem Innowacji i Technologii (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a).

Zgodnie ze stanem z 31 maja 2017 r. 1015 polskich beneficjentów otrzymało środki finansowe w wysokości 237 772 377 euro, czyli około 1% przyznawanego przez Horyzont 2020 finansowania ogółem. Powyższe dane plasują Polskę na 15. pozycji wśród wszystkich beneficjentów tego programu, natomiast poziom uczestnictwa beneficjentów polskich kształtuje się na poziomie 1,63% ogółu uczestnictwa (Ecorys, 2020, s. 4). Przykładowymi zagadnieniami z zakresu działań programu Horyzont 2020 są interdyscyplinarne i międzysektorowe badania naukowe i innowacje, wspieranie Europejskiej Przestrzeni Badawczej i Unii innowacji, szerzenie badań naukowych i innowacyjności wraz z zaangażowaniem sektora MŚP (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a). Polscy wnioskodawcy prowadzący działalność w zakresie B+R oraz innowacyjności są wspierani poprzez Krajowy Punkt Kontraktowy Programów Badawczych UE (KPK) przy Instytucie Podstawowych Problemów Techniki PAN wraz z instytucjami partnerskimi, 11 regionalnych punktów kontraktowych oraz Branżowe Punkty Kontraktowe przy Polskich Platformach Technologicznych i znaczących klastrach (Ecorys, 2020, s. 4).

Zgodnie z Raportem Ecorys wśród barier dotyczących pozyskania wsparcia z tego programu wymieniono: brak należytej koordynacji działań instytucji wspierających, niedostateczny udział Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w zakresie wprowadzania i wdrażania zmian w systemie wsparcia oraz nieposiadanie przez Polskę silnego, stabilnego wizerunku na rynku innowacyjnym. Krajowy Punkt Kontaktowy prowadzi działania w zakresie informacyjno-promocyjnym, a jego zaangażowanie w działania na rzecz sektora B+R i systemu wdrażania rozwiązań na rzecz wsparcia finansowego w ramach H2020 stale rośnie (Ecorys, 2020, s. 5).

Wsparcie dla MŚP ma stymulować rozwój gospodarczy poprzez wzrost poziomu innowacyjności. Przedsiębiorstwa wspierane przez program Horyzont 2020 mają możliwość dynamicznego rozwoju oraz aktywnego działania na rynku międzynarodowym. Tego rodzaju przedsiębiorstwa mogą uzyskać finansowanie w ramach programu Horyzont 2020 poprzez instrumenty i projekty badawczo-innowacyjne, Instrument MŚP, startupy, spin-offy, finansowanie ryzyka (instrumenty dłużne), wymiana i mobilność naukowców (Akcje Marii Skłodowskiej-Curie). Jednym z kryteriów uzyskania finansowania w ramach H2020 jest wielkość przedsiębiorstwa, które musi spełniać kryterium mikro-, małego czy średniego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa mogą zlecać zadania na zasadzie podwykonawstwa uniwersytetom lub innym organizacjom, ponieważ jednostki, które nie należą do sektora MŚP nie mogą być członkiem konsorcjum (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a).

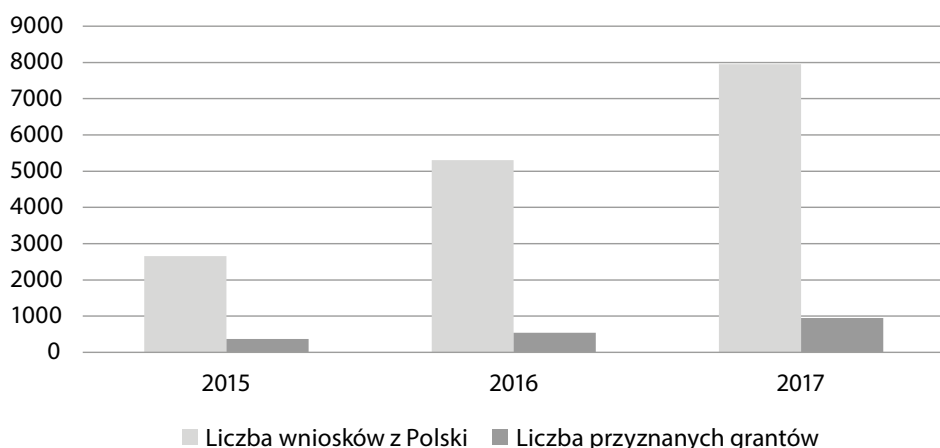
Oprócz finansowania w ramach programu Horyzont 2020 powstała również „Pieczęć doskonałości”, która stanowi swoisty znak jakości. Jest przyznawana projektom planowanym do realizowania w ramach programu Horyzont 2020, aby pomóc najlepszym rozwiązaniom innowacyjnym w znalezieniu ewentualnej alternatywy finansowania. Pieczęć doskonałości uzyskują projekty, które w związku z ograniczeniami budżetowymi nie uzyskały finansowania. Powyższa inicjatywa ocenia wartość składanego wniosku. Przyznawana jest pozycjom, które miały zastosowanie w ramach finansowania, tj. instrument dla MŚP (EIC), indywidualne stypendia Marii Skłodowskiej-Curie (MSCA). Pieczęć doskonałości dostarcza informacji: temat wniosku, zaproszenia oraz wnioskodawcy (Komisja Europejska, 2020a). Zgodnie z danymi udostępnionymi przez „Gazetę Prawną” udział polskich przedsiębiorców w finansowaniu z programu Horyzont 2020 na przestrzeni lat wzrastał, zostało to pokazane na rysunku 1.

Oceniając skuteczność polskich wnioskodawców, można stwierdzić, że w latach 2015–2017 kształtowała się ona średnio na poziomie 12% (por. tab. 1). Stosunkowo niski procent beneficjentów programu względem złożonych wniosków pokazuje, że program Horyzont 2020 dotyczy wniosków o wysokim potencjale innowacyjności, które zgodnie z wymogami Komisji Europejskiej muszą spełniać najwyższe standardy pod względem jakości.

Pozyskiwanie finansowania w ramach programu Horyzont 2020 odbywa się na zasadzie konkursu. Stosunek liczby beneficjentów przyjętych w finansowaniu względem nadesłanych projektów określa współczynnik sukcesu, który w krajach

Unii w latach 2014–2016 wynosił 12,6%. Wśród wniosków spełniających warunki przyjętej punktacji, aż 74% nie otrzymało finansowania. Dla Polski wskaźnik sukcesu w latach 2014–2020 wynosił 12%, co stawiało kraj na 16. miejscu wśród członków UE (por. tab. 1). Zgodnie z raportem Ecorys udział polskich aplikacji do programu Horyzont 2020 w latach 2014–2016 względem wszystkich złożonych wniosków kształtował się na poziomie 2%. Wśród krajów Unii Europejskiej Polska w powyższym okresie była na 14. miejscu wśród krajów aplikujących. Na pierwszej pozycji znajdowała się Wielka Brytania – 12,4%, następnie Włochy – 11,2% oraz Niemcy 11,2% (Ecorys, 2020, s. 5).

Rysunek 1. Dotacje z programu Horyzont 2020 dla polskich przedsiębiorstw



Źródło: Czubkowska (2017).

Tabela 1. Poziom skuteczności polskich wnioskodawców w pozyskiwaniu finansowania z programu Horyzont 2020

Lata	Poziom skuteczności
2015	14%
2016	10%
2017	12%

Źródło: Czubkowska (2017).

4. Instrument MŚP jako źródło finansowania sektora działalności innowacyjnej w Polsce

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o wsparcie przede wszystkim w ramach Instrumentu MŚP (SME Instrument), który jest realizowany

w ramach programu Horyzont 2020. Instrument ten przyczynia się do powstawania nowych możliwości biznesowych, które są dopasowane do pojawiających się wyzwań społecznych oraz wspiera wzrost produktywności (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a). Instrument skierowany do sektora MŚP stanowi narzędzie finansowania innowacji. Rozliczenie projektu jest realizowane poprzez program pracy (Work Programme). Umożliwia on aplikację pojedynczym firmom, ponieważ uwzględnia prawa własności intelektualnej nowo powstałych rozwiązań technologicznych czy też produktów. Przyjęte rozwiązanie stanowi zaletę dla przedsiębiorstw, które w trosce o własne know-how wcześniej nie uczestniczyły w tego typu finansowaniu na poziomie Unii Europejskiej, w związku z koniecznością tworzenia konsorcjów. Instrument MŚP stwarza możliwość składania wniosków zarówno pojedynczym firmom, jak i zrzeszeniom firm na zasadzie konsorcjów, które pracując nad technologią powinny dodatkowo uregulować wzajemne prawa do własności względem zrealizowanego projektu (PARP, 2020).

SME Instrument dzięki mechanizmom badań i innowacji (R&I, Research and Innovation), które są umieszczone w różnych programach, stanowi jednolity instrument finansowania działalności MŚP. Wsparcie beneficjentów w ramach programu Horyzont 2020 ma na celu finansowanie projektów o potencjale zarówno ekonomicznym, jak i społecznym, które są realizowane przez przedsiębiorstwa lub ich grupę (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a). Instrument MŚP jest ukierunkowany na działania innowacyjne w MŚP, niezależnie czy działają w sektorze wysokich technologii, czy też są przedsiębiorstwami rozwijającymi się. Jest on ukierunkowany na budowanie konkurencyjnego biznesu i innowacyjność. Uczestnictwo w powyższym programie może być finansowane w 70%, chyba że projekt jest realizowany z zakresu R&I, gdzie można uzyskać finansowanie nawet w wysokości 100%. Instrument MŚP finansuje także przedsięwzięcia o wysokim ryzyku, celem powstawania przełomowych innowacji. Wyznacznikiem uzyskania powyższego instrumentu jest innowacyjność, rozwój, zdolność do internacjonalizacji (Ecorys, 2020, s. 4).

Wsparcie dla przedsiębiorstw uzyskujących finansowanie z Instrumentu MŚP odbywa się na wszystkich etapach procesu tworzenia innowacji, rozpoczynając od studium wykonalności (ang. *feasibility part*) przez fazę B+R aż po komercjalizację. Granty, jako instrumenty bezzwrotne, pokrywają finansowanie dwóch pierwszych etapów. Faza druga – badania i rozwój – obejmuje finansowanie prototypu oraz wdrażanie na rynku. Natomiast komercjalizacja podlega już instrumentom zwrotnym oraz innym mechanizmom, tj. ochronie praw autorskich. Finansowanie zgodnie z opisanymi fazami odbywa się za pośrednictwem Instrumentu MŚP. Szerokie wykorzystywanie powyższego finansowania ma na celu pobudzenie innowacyjności w sektorze przedsiębiorstw prywatnych (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a).

Ostatnia, trzecia faza Instrumentu MŚP, stanowi o wprowadzeniu innowacji na rynek. Dla beneficjentów programu wsparcie nie kończy się na fazie wykonal-

ności i pracach w zakresie B+R. W ramach ostatniej fazy są dostępne usługi typu akceleracyjnego, wspierające proces komercjalizacji. Cały instrument ma na celu dofinansowanie w formie grantu oraz dostępnych instrumentów. Inicjatywa powstała, aby wspierać beneficjentów w procesie realizacji całego projektu. Powyższe finansowanie obejmuje: usługi coachingowe, wsparcie biznesowe, usługi akceleracyjne oraz dostęp do imprez targowych (PARP, 2020).

Europejski Bank Inwestycyjny wdraża instrumenty zwrotne wraz z krajowymi instytucjami pośredniczącymi oraz międzynarodowymi instytucjami finansowymi. Część budżetu Horyzont 2020 ma zostać przekazana na finansowanie pożyczek, poręczeń i zabezpieczeń ryzyka (3,69% całości budżetu). W wyniku tych działań wzrasta poziom udzielania pożyczek poprzez finansowanie ze środków Unii Europejskiej, a sektor MŚP ma możliwość pozyskania dofinansowania na projekty o wysokim stopniu ryzyka. Program przewiduje dwa instrumenty finansowania: dłużny (kredyty i poręczenia) i kapitałowy (seedy, start-upy). Dodatkowo przewidziano także wsparcie techniczne. Jako kryterium uzyskania kredytu – poza działalnością innowacyjną – jest także status przedsiębiorstwa, które szybko się rozwija albo ma wysoki potencjał badawczo-innowacyjny. Aby uzyskać finansowanie, MŚP muszą spełnić przynajmniej jedno z powyższych trzech kryteriów (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020a).

Wśród polskich firm, które pozyskały finansowanie w ramach Instrumentu MŚP, w II fazie znajduje się NapiFeryn BioTech oraz Billon Digital Service. Pierwsza z nich otrzymała dofinansowanie w wysokości 2 005 463 euro na projekt w zakresie technologii spożywczych (przekształcanie odpadów powstałych z produkcji oleju rzepakowego w białko spożywcze). Drugie przedsiębiorstwo – Billon Digital Service – otrzymało kwotę w wysokości 1 946 402 euro na rozwój projektu dotyczącego zastosowań technologii rejestrów nowej generacji w zakresie cyfrowego podpisu i tożsamości (Krajowy Punkt Kontraktowy, 2020b).

NapiFeryn BioTech (w skrócie NFB) jest polską firmą biotechnologiczną, która korzysta z rozwiązań produkcyjnych stanowiących nowatorską, przyjazną środowisku technologię produkcji naturalnych, w pełni funkcjonalnych izolatów białka rzepakowego. Rozwiązania proponowane przez tę spółkę są dedykowane firmom zajmującym się przetwórstwem nasion oleistych i są objęte licencją (NapiFeryn BioTech, 2020a). Produkty proponowane przez firmę NFB są alternatywą dla izolatów białka pochodzenia zwierzęcego czy sojowego. Dzięki doskonałej wartości odżywczej, a także właściwościom funkcjonalnym, takim jak rozpuszczalność, zdolność do tworzenia trwałych emulsji z olejami itp., białka z rzepaku mogą być stosowane jako cenne składniki w nowych recepturach żywności. Przedsiębiorstwo to otrzymało prestiżowe dofinansowanie pod nazwą SME Instrument z programu Horyzont 2020 pn. „Zasobooszczędna ekoinnowacyjna produkcja i przetwórstwo żywności”. NFB pozyskało na ten projekt dofinansowanie z unijnego programu badań i innowacji „Horyzont 2020” SME Instrument w ramach umowy grantowej nr 697015 – FIDOs. Jest to projekt o wysokim stop-

niu innowacyjności. Na realizację projektu FIDO's Komisja Europejska przyznała kwotę 50 000 euro. Dotacja pozwoli na dalszy rozwój technologii stosowanej przez NapiFeryn BioTech (NapiFeryn BioTech, 2020b).

Innym przykładem jest firma Billon Group Ltd., która rozwija oraz wprowadza technologię blockchain rejestrującą transakcje w sieci internetowej. Opracowana przez firmę architektura wprowadza innowacyjny rejestr, którego podstawę stanowią płatności masowe. Udoskonalona technologia obsługuje także regulowane waluty, cyfrowe relacje oraz procesy biznesowe. Technologia powyższego podmiotu ma cechy zarówno blockchaina, jak i DLT (ang. Distributed Ledger Technology) stanowiącą technologię rozproszonego rejestru danych. Rozwiązania proponowane przez Billon Group mają na celu eliminację niedogodności związanych z korzystaniem z kryptowalut. Jej projekt ma na celu udoskonalenie metod zarządzania finansami i danymi. Przedsiębiorstwo celem promocji proponuje także wykorzystanie mediów społecznościowych (Billon Group, 2020a). Polskie przedsiębiorstwo Billon otrzymało także dofinansowanie ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Komisji Europejskiej SME Instrument. Pozyskane finansowanie zostało przeznaczone na dokończenie rozwoju i komercyjne wdrożenie projektu B4TDM (Blockchain for Trusted Document Management), który dotyczy zapisywania danych wrażliwych na platformie blockchainie. Opisane rozwiązanie pozwala na eliminację papieru z obiegu dokumentów, poprzez wprowadzenie w pełni cyfrowych relacji na poziomie kontaktów podmiotu gospodarczego z klientem. Wykorzystanie rejestru do przechowywania umów, rachunków czy też cenników redukuje koszty związane z zarządzaniem. Wprowadzone przez Billon Group rozwiązanie pozwala na publikację nawet pięć milionów dokumentów na dobę, więc nawet największe polskie instytucje mogą korzystać z tego rozwiązania.

Przedsiębiorstwa Billon oraz NapiFeryn BioTech znajdują się w nielicznej grupie projektów w Polsce, które pozyskały finansowanie w ramach II fazy z instrumentu MŚP (Billon Group, 2020b). Projekty realizowane przez Billon oraz NapiFeryn BioTech w ramach finansowania unijnego cechują się wysoką innowacyjnością. Komisja Europejska w ramach instrumentu MŚP umożliwia pozyskiwanie środków finansowych dla przedsiębiorców wdrażających najbardziej prestiżowe rozwiązania technologiczne. Powyższe finansowanie nie może zostać przeznaczone na kapitał obrotowy, bieżącą działalność firmy ani na środki trwałe. W związku z licznymi wymogami stawianymi potencjalnym beneficjentom wiele projektów nie pozyskuje powyższego finansowania. Wśród polskich przedsiębiorców także niewielki jest poziom wiedzy odnośnie do powyższych form finansowania projektów. Polskie podmioty gospodarcze dzięki finansowaniu ze środków unijnych mają możliwość tworzenia nowoczesnych technologii, podwyższenie efektywności oraz poziomu innowacyjności.

5. Podsumowanie

Sektor MŚP ma istotny wpływ na rozwój gospodarczy na poziomie globalnym. Podmioty z sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw są beneficjentami programu Horyzont 2020, który stwarza możliwość pozyskiwania finansowania na innowacyjne projekty. Instrumenty oferowane w ramach programu Horyzont 2020 są ukierunkowane na finansowanie innowacji o wysokim potencjale rozwoju. Są one skierowane do podmiotów gospodarczych charakteryzujących się zarówno wysokim ryzykiem, jak i potencjałem rynkowym. Instrument MŚP jest przeznaczony na finansowanie innowacyjnych produktów, usług oraz modeli biznesowych, gdyż tego typu nowoczesne rozwiązania stymulują wzrost gospodarczy.

Zgodnie z przeprowadzoną analizą słabą stroną polskich przedsiębiorców jest tworzenie konsorcjów, które często wymagane są w ramach programu Horyzont 2020. Problem w uzyskaniu finansowania stanowi pozyskanie partnerów, którzy spełniają warunki uczestnictwa w programie. Niedostateczne uczestnictwo sektora MŚP w sieciach międzynarodowych stanowi kolejny element utrudniający budowanie konsorcjów. W związku ze słabą pozycją polskich przedsiębiorstw jako podmiotów gospodarczych na świecie oraz ich niską rozpoznawalnością, występują one częściej w projektach w roli partnera niż lidera projektu. Jako kolejną ze słabych stron polskich przedsiębiorstw można wymienić niski poziom innowacyjności, który implikuje powstawanie słabszych projektów stanowiących wnioski o dofinansowanie. W Polsce jest mała liczba naukowców. Ograniczona jest współpraca z jednostkami badawczymi w kraju, stąd niski jest poziom dyfuzji wiedzy (Ecorys, 2020, s. 76–77). W związku z istniejącymi barierami we współpracy między strefą nauki i biznesu rozwój działalności w zakresie B+R jest ograniczony. W rozwoju współpracy w zakresie działalności badawczo-rozwojowej pomiędzy powyższymi ośrodkami szczególnie ważną rolę odgrywa faza komercjalizacji. Brak pośredników zapewniających koordynację tej współpracy hamuje wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań. W biznesie uczelnie są traktowane jako podmioty pasywne (Tomaszewski, 2019, s. 62–63). Kolejną barierą w uzyskaniu finansowania jest niewystarczająca znajomość języka angielskiego, zwłaszcza terminologii branżowej, a projekty realizowane w ramach programu Horyzont 2020 cechują się wysoką innowacyjnością w zakresie proponowanych rozwiązań, produktów i technologii (Ecorys, 2020, s. 77).

Wśród mocnych stron polskich wnioskodawców o finansowanie w ramach projektu Horyzont 2020 wyróżnia się zdolność do szybkiego uczenia się zasad aplikowania i realizacji projektów. Polscy przedsiębiorcy cechują się także umiejętnością wykorzystywania nowych powiązań oraz relacji biznesowych. Również w Raplocie Ministerstwa Inwestycji i Rozwoju zauważono, że Polska jako kraj rozwijający się na obszarze „Nowej Unii” ma szerokie możliwości rozwoju w zakresie pozyskiwania finansowania (Ecorys, 2020, s. 78–79).

Podsumowując, zgodnie z przeprowadzoną analizą skuteczność polskich wnioskodawców kształtuje się średnio na poziomie 12%. Stosunkowo niski poziom wniosków złożonych względem beneficjentów, którzy otrzymali finansowanie pokazuje, że dotychczasowa wiedza w zakresie pozyskiwania finansowania z funduszy programu Horyzont 2020 przez sektor MŚP w Polsce jest dość niska. Dopiero po jego zakończeniu będą możliwe bardziej szczegółowe analizy. Pozyskiwanie finansowania oraz realizacja projektów innowacyjnych w zakresie wdrażania nowoczesnych technologii daje przedsiębiorstwom szansę na wzrost efektywności oraz poziomu innowacyjności, a także na zdobycie przewagi konkurencyjnej. Działania te stymulują także rozwój gospodarczy kraju oraz wzrost poziomu PKB.

Literatura

- Adamowicz M. (2019). European Funds for Rural Areas and Regional Convergence of Agriculture in Poland. *Economic and Regional Studies*, Vol. 12(1), s. 12–22.
- Billon Grup (2020a). *Nasza historia*. Pobrano z: <https://billongroup.com/pl/o-nas/> (data dostępu 6.08.2020).
- Billon Grup (2020b). *Billon otrzymał 2 mln euro z Unii Europejskiej na zapisywanie wrażliwych dokumentów na blockchainie*. Pobrano z: <https://billongroup.com/pl/billon-was-awarded-2-million-euros-from-the-european-union-to-build-the-most-advanced-dlt-document-management-system-in-the-world/> (data dostępu 6.08.2020).
- Czubkowska S. (2017). Horyzont 2020: Największe dotacje zdobywają małe i średnie firmy. *Dziennik Gazeta Prawna* z 16.05.2017. Pobrano z: <https://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/1042960,horyzont-2020-dotacje.html> (data dostępu: 9.08.2020).
- Dworak E., Grzelak M. (2019). Działalność badawcza i rozwojowa w Polsce w latach 2010–2016 – analiza wybranych aspektów. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, t. 20, z. 3, cz. 1, s. 51–66.
- Ecorys (2020). *Raport końcowy. Analiza wykorzystania przez polskich beneficjentów środków w ramach programów zarządzanych centralnie przez Komisję Europejską: Horyzont 2020*. Pobrano z: https://www.ewaluacja.gov.pl/media/54954/RK_H2020_FIN.pdf (data dostępu: 22.03.2020).
- Jędrzejczak R. (2019). Działalność inwestycyjna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2016. *Przegląd Nauk Ekonomicznych*, nr 32, s. 67–81.
- Komisja Europejska (2014). *Horizon 2020 w skrócie*. Pobrano z: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/H2020_PL_KI-0213413PLN.pdf (data dostępu: 30.03.2020).
- Komisja Europejska (2015). *Poradnik dla użytkowników dotyczący definicji MŚP*. Komisja Europejska. Pobrano z: <http://publications.europa.eu/resource/>

- cellar/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0005.01/DOC_1 (dostęp: 16.02.2020).
- Komisja Europejska (2020). Pobrano z: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/funding/funding-opportunities/seal-excellence_en (data dostępu: 25.03.2020).
- Krajowy Punkt Kontaktowy (2020a). *Oferta Programu Horyzont 2020 dla MŚP*. Krajowy Punkt Kontaktowy Programów Badawczych UE, Pobrano z: <https://www.kpk.gov.pl/oferta-programu-horyzont-2020-dla-msp> (data dostępu: 24.02.2020).
- Krajowy Punkt Kontraktowy (2020b). *Dwie polskie firmy wśród beneficjentów ostatniej rundy II Fazy Instrumentu MŚP*. Krajowy Punkt Kontraktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej. Pobrano z: <https://www.kpk.gov.pl/dwie-polskie-firmy-wsrod-beneficjentow-ostatniej-rundy-ii-fazy-instrumentu-msp> (data dostępu: 29.03.2020).
- Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2020a). *Inteligentny Rozwój (2020)*. Pobrano z: <https://www.poir.gov.pl/> (data dostępu: 22.03.2020).
- Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2020b). *Wsparcie dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Fundusze Europejskie dla MŚP*. Pobrano z: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/strony/skorzystaj/wsparcie-dla-mikro-malych-lub-srednich-przedsiębiorców/> (data dostępu: 22.03.2020).
- Ministerstwo Rozwoju (2015). *Fundusze Europejskie na innowacje. Przewodnik po ofercie Funduszy Europejskich dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*. Pobrano z: https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/17000/Fundusze_Europejskie_na_innowacje.pdf (data dostępu: 22.03.2020).
- NapiFeryn BioTech (2020a). *O nas*. Pobrano z: <http://www.napiferyn.pl/> (data dostępu 6.08.2020).
- NapiFeryn BioTech (2020b). *Horizon 2020*. Pobrano z: <http://www.napiferyn.pl/project/horizon-2020/> (data dostępu 6.08.2020).
- PARP (2020). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości. Pobrano z: <https://www.parp.gov.pl/index.php/component/parpabout/> (data dostępu: 29.03.2020).
- Sekwencja (2020). *Wyszukiwarka dotacji: Dotacje na innowacje*. Pobrano z: <https://www.sekwencja.eu/dotacje/innowacje> (data dostępu: 22.03.2020).
- Spoz A. (2019). Innowacyjność mikro małych i średnich przedsiębiorstw a sharing economy. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, t. 20, z. 8, s. 73–90.
- Tomaszewski M. (2019). Bariery we współpracy w zakresie innowacji między przedsiębiorcami a pracownikami ze sfery nauki – przegląd literatury. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, t. 20, z. 8, s. 59–71.
- Zakrzewski R., Skowrońska A. (2019). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*. Warszawa: PARP. Pobrano z: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2019_07_ROSS.pdf (data dostępu: 22.03.2020).
- Zieliński Z. (2011). Działania projektu PITWIN sposobem na budowanie e-społeczności naukowców. *Zeszyty Naukowe. Studia Informatica*, nr 28, s. 181–191.

Rozdział 16

Innowacje przedsiębiorczego uniwersytetu w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami¹

Izabela Czaja², Tomasz Kafel³

1. Wprowadzenie

Główną przesłanką podjęcia problemu kształtowania relacji nauki z biznesem są zmiany w zakresie zarządzania uczelniami wynikające przede wszystkim z nowych warunków legislacyjnych (reformy szkolnictwa wyższego), ale także z wyzwań, jakie niosą procesy zachodzące w ich otoczeniu ekonomicznym (nowe paradygmaty gospodarki sieci czy gospodarki współdzielenia), społecznym (oczekiwania generacji milenialsów i pokolenia C) oraz technologicznym (rozwój czwartej rewolucji przemysłowej: automatyzacja procesów pracy, rewolucja cyfrowa, wykorzystanie sztucznej inteligencji i komputerów kwantowych). Wewnętrzne środowisko uczelni, otoczenie społeczno-ekonomiczne, w jakim funkcjonuje, wchodzi we wzajemne interakcje i wpływają na modyfikacje strategicznych i szczegółowych celów działania uczelni, strukturę organizacyjną i sposób jej działania jako jednostki edukacyjnej i naukowej, wymagania stawiane pracownikom naukowym, badawczym, technicznym i administracyjnym.

Działalność uczelni jest ściśle związana z transferem wiedzy i ważne jest, aby uczelnie odgrywały znaczącą rolę na rynku edukacyjnym (Zioło, 2016). Wprowadzone zmiany strukturalne, organizacyjne i zarządcze odzwierciedlają misję uczelni (Sporn, 2001). Wyróżnia się trzy generacje uczelni. Podstawowym zasobem

¹ Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

² Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0002-2243-848X, e-mail: czajai@uek.krakow.pl.

³ Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0003-2931-1921, e-mail: kafelt@uek.krakow.pl.

tradycyjnego uniwersytetu jest nauka (uczelnia pierwszej generacji – 1GU). Modelem uniwersytetu, w którym oprócz nauki istotne zadania stanowią badania prowadzone w ramach uprawianych przez pracowników dyscyplin naukowych, jest uczelnia drugiej generacji (2GU). Zasobami stanowiącymi podstawy funkcjonowania uniwersytetu trzeciej generacji (3GU) są: nauka, badania i transfer wiedzy oraz jej komercjalizacja (Wissema, 2009, Makiela, 2017).

Zmieniające się dynamiczne środowisko instytucji szkolnictwa wyższego i ich ewolucja przeprowadziły uniwersytety od doskonałości opartej na indywidualnej ciekawości do doskonałości opartej na wiedzy dzielonej społecznie, z otoczeniem (Gibb, 2005; Haskins, Hannon, Robertson, 2009). W pewnym stopniu uczelnie przyjęły nową rolę i stały się inkubatorami nowej nauki i technologii, podejmując działania komercyjne w celu udostępniania wyników swoich badań i wiedzy (Wissema, 2009; Santarek, 2008). Szybki postęp technologiczny ma duży wpływ na modyfikacje procesów uczenia się i nauczania, komunikację rynkową uczelni, warunkuje i wymusza współpracę z dynamicznie rozwijającymi się przedsiębiorstwami. Uczelnia w gospodarce cyfrowej ma stać się uczelnią inteligentną (ang. *smart university*), a docelowo uczelnią w chmurze (ang. *university in the cloud*) dostępną dzięki nowoczesnym technologiom szerszym niż dotychczas grupom odbiorców (studentom), generującą wiedzę przez jej pracowników dla różnych grup interesariuszy (m.in. młodzieży, potencjalnych przedsiębiorców, seniorów, specjalistów). Wskazuje się na nadrzędną rolę dostępu do zasobów nad ich posiadaniem (Etzkowitz, Zhou, 2018; HEInnovate, 2018). Dostęp do wiedzy odpowiednio przetworzonej, podzielonej, posegmentowanej i wykorzystanej staje się bowiem kluczowym źródłem przewagi rynkowej zarówno uczelni, jak i współpracujących z nimi przedsiębiorstw, a w efekcie całej gospodarki. Zarządzanie uczelnią musi zatem wpisywać się w nowo powstałe relacje przemysłowe zachodzące pomiędzy nią a podmiotami sfery społeczno-gospodarczej (biznesem, administracją publiczną, organizacjami pozarządowymi). Popularyzowana w krajach Unii Europejskiej idea uniwersytetu przedsiębiorczego wydaje się odpowiedzią na wyzwania i oczekiwania stawiane współczesnym uczelniom (European Commission, 2003).

Celem artykułu jest określenie stopnia i zakresu realizacji koncepcji uniwersytetu przedsiębiorczego w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami na przykładzie Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie (UEK). Na tej podstawie możliwe będzie znalezienie odpowiedzi na pytanie: w jakim stopniu idea uniwersytetu przedsiębiorczego ma zastosowanie w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie? W przeprowadzanych badaniach empirycznych wykorzystano triangulację metod, w tym badanie ankietowe, wywiady oraz obserwację bezpośrednią.

Struktura artykułu przedstawia się następująco: najpierw przybliżona zostanie rola innowacyjności w budowaniu relacji uczelni z przedsiębiorstwami w kontekście wybranych teorii dotyczących relacji między organizacją a otoczeniem, następnie różne wymiary uniwersytetu przedsiębiorczego. W kolejnym rozdziale opisano metodologię badawczą oraz przedstawiono ogólne wyniki badań dotyczą-

cych relacji badanej uczelni z biznesem. Na tej podstawie w dalszej części artykułu przedstawiono szczegółowe wyniki analizy dotyczące innowacyjnych działań na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami. W ostatnim rozdziale podsumowano istotne wnioski z przeprowadzonej analizy.

2. Innowacyjność w budowaniu relacji uczelni z przedsiębiorstwami w kontekście teorii dotyczących relacji między organizacją a otoczeniem

Doskonalenie instytucji świadczących usługi wyższej edukacji (ang. Higher Education Institutions, HEIs) jest coraz częściej ukierunkowane na działania przedsiębiorcze, menedżerskie i ekonomiczne, kierunek zaś tej imitacji przebiega najczęściej od organizacji biznesowych do uczelni (Gleason, 2018, Hytti, Blackburn, Laveren, 2018; Frączkiewicz, 2010). Wyróżniającą cechą tego zjawiska są przekształcenia strukturalne uczelni mające na celu kształtowanie ich wyższej zdolności reagowania na zmiany otoczenia. Szczególnie dotyczy to identyfikowania i skutecznego rozwiązywania problemów społecznych przez uczelnie przy udziale interesariuszy. Współcześnie to właśnie relacje uczelni z otoczeniem wydają się czynnikiem determinującym ich rozwój. Kształtowanie tych relacji jest z kolei wynikiem ewolucji teorii zarządzania.

Od końca lat 70. ubiegłego wieku zakłada się, że „otoczenie wpływa na organizację, a uwaga badaczy skupia się na tym, jak ten wpływ się dokonuje” (Hatch, 2002, s. 88). Z tego okresu pochodzą trzy najbardziej znaczące teorie na temat stosunków między organizacją a otoczeniem: teoria zależności od zasobów, ekologia populacji oraz teoria instytucjonalna.

W wyróżnionych teoriach dotyczących stosunków z otoczeniem występują trzy odrębne punkty widzenia dotyczące tego, czy organizacja wpływa na otoczenie, czy też jest mu podporządkowana, co wynika z odmiennych poziomów analizy i różnych założeń. Teoria zależności od zasobów rozpatrywana jest z poziomu organizacji (z punktu widzenia kierownictwa najwyższego szczebla), na zewnątrz organizacji, ku jej otoczeniu. Dwie pozostałe teorie formułuje się z poziomu otoczenia – odwołują się one do wpływów otoczenia na organizację, przy czym ekologia populacji wyjaśnia wpływy sektora technicznego, fizycznego i ekonomicznego, natomiast teoria instytucjonalna skupia się na wpływach związanych z sektorem społecznym, kulturowym, politycznym i prawnym.

Użyteczność wymienionych teorii zależy od stopnia zinstytucjonalizowania otoczenia. W przypadku otoczenia charakteryzującego się wielością reguł i oczekiwań, którym organizacje muszą sprostać (by uzyskać legitymizację społeczną) dobrym punktem wyjścia do zrozumienia i doskonalenia ich działań jest teoria

instytucjonalna. Wydaje się ona zatem odpowiednia do badania instytucji funkcjonujących w sektorze publicznym, a zatem również szkół wyższych. Podsumowując wymienione teorie, można zaproponować działania kształtujące korzystne relacje pomiędzy uczelnią a jej otoczeniem (por. tab. 1).

Tabela 1. Działania kształtujące korzystne relacje uczelni z otoczeniem w kontekście wybranych teorii

	Teoria zależności od zasobów	Teoria ekologii populacji	Teoria instytucjonalna
Proponowane działania dla zarządzających uczelnią	Wprowadzanie inicjatyw prowadzących do uniezależnienia się uczelni od zasobów. Postępowanie według określonych etapów: zdefiniowanie podstawowych zasobów organizacji, określenie źródeł (miejsca pochodzenia) tych zasobów w sieci, wskazanie zasobów strategicznych i ograniczonych (w tym oceny doniosłości i poziomu niedoboru zasobów), stworzenie przeciwwagi dla przewyższenia wpływu otoczenia (bądź jego zmiany).	Ustalenie i opanowanie kluczowych czynników sukcesu w danym otoczeniu. Przystosowanie uczelni do otoczenia, żeby uzyskać jego wsparcie. Te instytucje (uczelnie), które najlepiej zaspokajają potrzeby otoczenia, uzyskują dostęp do jego zasobów. Strategia różnicowania oparta jest na wprowadzaniu innowacji.	Dostosowanie funkcjonowania uczelni na wzór bardziej zorganizowanych hierarchicznie uczelni; wchodzenie w alians z innymi uczelniami (izomorfizm komercyjny). Naśladowanie tych instytucji, które „utrzymują się na powierzchni”, odnoszą sukcesy, mają większą legitymację w otoczeniu (izomorfizm mimetyczny). Podejmowanie działań prowadzących do profesjonalizacji metod i warunków pracy na uczelni (izomorfizm normatywny).

Źródło: opracowanie własne.

Niezależnie od tego, którą z teorii stosunków między organizacją a otoczeniem przyjmą zarządzający uczelnią, wszystkie wymienione inicjatywy pozwolą uzyskać obopólną korzyść dla środowiska akademickiego i gospodarczego. Istotny jest również szerszy kontekst zaangażowania akademickiego, w tym społecznego i ekologicznego, odzwierciedlonego w koncepcji tzw. poczwórnej i pięciokrotnej helisy (Carayannis, Barth, Campbell, 2012). W ramach nowych stosunków przemysłowych konkurencyjny model branży, oparty dotychczas na niskich kosztach pracy, zmienia się w kierunku wykorzystania nowoczesnych mechanizmów generowania wiedzy i technologii. Wiąże się to z koniecznością podjęcia przez wszystkich interesariuszy działań sprzyjających współdzieleniu zasobów intelektualnych wszystkich zainteresowanych stron, tj. uczelni, biznesu, administracji publicznej, czyli elementów tzw. potrójnej helisy (Etzkowitz, Zhou, 2018). Problem komunikacji uczelni z otoczeniem zewnętrznym jest często traktowany instrumentalnie i rzadko jest należycie reprezentowany w strategii jej działania (Kusio,

2015). Proces wymiany wiedzy pomiędzy uczelnią a otoczeniem społeczno-gospodarczym powinien przebiegać nie tylko na płaszczyźnie naukowej, ale również przez zaangażowanie kadr uczelni w rozwój nowoczesnych technologii i zasobów intelektualnych na zewnątrz uczelni (Foss, Gibson, 2017b). Ważne jest prowadzenie wspólnych projektów w zakresie edukacji poprzez wzajemną wymianę doświadczeń i wiedzy, edukację studentów pod kątem ich przyszłej ścieżki kariery zawodowej w podmiotach z otoczenia społeczno-gospodarczego uczelni oraz udział przedstawicieli otoczenia społeczno-gospodarczego uczelni w procesie kształcenia studentów (Foss, Gibson, 2017a; Mitra, 2018). By to osiągnąć, konieczne jest zaangażowanie przedstawicieli środowiska społeczno-gospodarczego uczelni we władzach uczelni, zarówno decyzyjnych, jak i doradczo-nadzorczych. Właściwa współpraca uczelni z biznesem stwarza przedsiębiorcom szansę na wygranie rywalizacji w nowych konkurencyjnych warunkach.

System instytucjonalnego wspierania przedsiębiorczości na poziomie makro- i mikroekonomicznym oraz zespół interakcji występujących między organizacjami przedsiębiorczymi nazywany jest w literaturze ekosystemem przedsiębiorczości. Ekosystem przedsiębiorczości składa się z wielu instytucji edukacyjnych i badawczych oraz instytucji i zjawisk występujących w sieciach społecznościowych; przyczynia się do utworzenia tego wyjątkowego i rosnącego dorobku przedsiębiorczego (Roberts, Eesley, 2009). Idea uniwersytetu przedsiębiorczego wpisuje się w koncepcję ekosystemu przedsiębiorczości. Uniwersytety przedsiębiorcze stanowią katalizatory (przedsiębiorczości). Wymienione zostały tu jako jeden z ośmiu filarów ekosystemów przedsiębiorczości (obok pozostałych, tj: dostępnych rynków, kapitału ludzkiego (siły roboczej), finansowania i finansów, systemów wsparcia i sieci mentorów, ram rządowych i regulacyjnych, edukacji (w tym szkoleń).

3. Wymiary uniwersytetu przedsiębiorczego

Szeroki przegląd piśmiennictwa na temat rozwoju uniwersytetu pozwala na identyfikację terminów opisujących ideę uniwersytetu przedsiębiorczego, np.: uniwersytety przedsiębiorcze (Drucker, 1986); uniwersytety przedsiębiorcze i innowacyjne (Clark, 1998, 2004), uniwersytety adaptacyjne (Sporn, 1996); konstrukcja zarządzająca uniwersytetem (Pluta-Olearnik, Olearnik, 2015); jednostka pozwalająca pracownikom i studentom wykazać się przedsiębiorczością (Gibb, 2013; HEInnovate Review, 2018); zaangażowana w tworzenie wartości publicznej poprzez wzajemne uczenie się, odkrywanie i wymianę ze wszystkimi zainteresowanymi stronami w społeczeństwie – lokalnym, krajowym i międzynarodowym (Clark, 2004; Gibb, 2013; HEInnovate Review, 2018), stymulujące i adaptujące nowe technologie (Geason, 2018). Uniwersytet przedsiębiorczy respektuje wartości menedżerskie: takie jak orientacja strategiczna, kultura lub przywództwo,

Tabela 2. Porównanie kluczowych wymiarów uniwersytetu przedsiębiorczego

M. Pluta-Olearnik	NCEE	B.R. Clark	HEInnovate	Foss L., Gibson D.V.
Orientacja ekonomiczna (misja uniwersytetu, cele zorientowane na efektywność, zróżnicowane źródła finansowania, dodatni wynik ekonomiczny i wartość bilansowa są publicznie znane)	Misja, zarządzanie i strategia Misja i strategia Zarządzanie Organizacja Projektowanie wiedzy Organizacja mierząca doskonałość i wartość publiczną z wykorzystaniem finansów publicznych	Silny centralny ośrodek kierowniczy, obejmujący grupy zarządzające i naukowców	Kierownictwo i administracja	Struktura
Orientacja rynkowa (monitorowanie dalszej ścieżki absolwentów, relacje z pracodawcami, elastyczność w zakresie trendów na rynku pracy, dostosowanie do konkurencyjnego otoczenia i budowanie relacji z podmiotami w otoczeniu)	Zaangażowanie interesariuszy Partnerstwa regionalne i lokalne Partnerstwa biznesowe Angażowanie przedsiębiorców Zaangażowanie absolwentów Przedsiębiorstwo społeczne Własność studencka	Rozszerzone peryferia rozwoju obejmujące wzrost jednostek, które wykraczają poza tradycyjne obszary uniwersytetu	Zdolności organizacyjne: finansowanie, budżecie i środki zachęty	Strategie
Innowacyjna orientacja (tworzenie nowych przedsięwzięć i programów nauczania, zindywidualizowane – uporządkowane – programy nauczania, zakup nieruchomości, budowa nowych lub rozbudowa istniejących budynków, modernizacja sprzętu, rozwój kontaktów międzynarodowych i wzrost liczby partnerów zagranicznych)	Transfer wiedzy Wymiana wiedzy i wsparcie Przeniesienie praw IP Zakładanie organizacji/firm typu spin off Inkubatory Park Naukowy Pożyczka i finansowanie akcji Przedsiębiorczość akademicka	Różnorodność w bazie finansowania, nie tylko poprzez wykorzystanie rządowego finansowania, ale z wielu różnych źródeł	Nauczanie i uczenie się przedsiębiorczości	Systemy
Orientacja menedżerska (efektywny system zarządzania finansami, systemowe działania marketingowe: planowanie marketingowe, badania rynku, działania w zakresie promocji i public relations, system motywacyjny)	Kultura internacjonalizacji Partnerstwo i mobilność pracowników i studentów oraz budowanie sieci współpracy Kampus za granicą	Stymulowane centrum akademickie z naukowcami zaangażowanymi w koncepcję przedsiębiorczości	Przygotowanie i wspieranie przedsiębiorców	Przywództwo

	<p>Edukacja w zakresie przedsiębiorczości</p> <p>Badanie potencjalnego powiązania z celami uniwersyteckimi</p> <p>Organizowanie i lokalizowanie zespołów</p> <p>Pedagogika i rozwój personelu</p> <p>Inicjatywy wspierające studentów w ramach kampusu</p>	<p>Zintegrowana kultura przedsiębiorczości</p> <p>zdefiniowana w kategoriach wspólnego zaangażowania w zmiany</p>	<p>Transformacja cyfrowa i potencjał</p>	<p>Kultura</p>
			<p>Wymiana wiedzy i współpraca</p>	
			<p>Umiędzynarodowiona instytucja</p>	
			<p>Umiędzynarodowiona instytucja</p>	

Źródło: Pluta-Olearnik (2009); Gibb (2005); Gibb, Haskins, Hannon, Robertson (2012); Clark (2004); HEInnovate (2018); Foss, Gibson (2017a).

zaangażowanie wszystkich członków uniwersytetu i wspieranie kultury przedsiębiorczości, transformacji cyfrowej (Clark, 2004; Gibb, 2005; Haskins, Hannon, Robertson, 2009; Gleason, 2018; Hytti, Blackburn, Laveren, 2018; HEInnovate, 2018). Wdrażanie idei uniwersytetu przedsiębiorczego wymaga od zarządzających zapewnienia odpowiedniej struktury organizacyjnej zachęcającej do przedsiębiorczości (Friedman, Silberman, 2003; Czaja, Kafel, 2019).

Porównanie kluczowych wymiarów uniwersytetu przedsiębiorczego syntetycznie jest przedstawione w tabeli 2.

Interesującym narzędziem pozwalającym zidentyfikować sytuację poddającą się samoocenie uniwersytetu przedsiębiorczego jest kwestionariusz HEInnovate. Umożliwia on diagnozę potencjału uczelni w ośmiu obszarach: (1) przywództwa i zarządzania, (2) zdolności organizacyjnych, (3) przedsiębiorczego nauczania i uczenia się, (4) przygotowywania i wspierania przedsiębiorców, (5) transformacji i zdolności cyfrowych, (6) wymiany wiedzy i współpracy, (7) wymiaru międzynarodowego i (8) pomiaru wpływu. Zakres pytań kwestionariusza obejmuje znacząco szersze działania niż te przypisywane tradycyjnie działającym uniwersytetom (pierwszej i drugiej generacji). Ocenie podlegają obszary współpracy z organizacjami otoczenia uczelni. Przejawem tej współpracy jest tworzenie nowych struktur, metod działania, form współpracy świadczących o poziomie przedsiębiorczości uczelni. Celem tego narzędzia jest zapewnienie instytucjom szkolnictwa wyższego ram pomocnych w identyfikowaniu ukrytych szans i strategicznym rozwijaniu ich potencjału przedsiębiorczego i innowacyjnego (HEInnovate, 2018, s. 1), w tym także kształtowaniu efektywnej współpracy z biznesem.

4. Metodologia badawcza

Wybór właściwego narzędzia badawczego warunkują przede wszystkim cel i przedmiot badań. Ważna jest również specyfika procesów zarządzania zachodzących w organizacji będącej podmiotem badań (Kafel, 2016). Na postrzeganie rzeczywistości organizacyjnej wpływa wielość teorii organizacji oraz złożoność i wielorakość organizacji. Znaczenie ma także dobór stosownego instrumentu badawczego. Klasyczna teoria organizacji do kluczowych metod badawczych zalicza przede wszystkim obserwację i analizę historyczną oraz osobistą refleksję nad doświadczeniem. Teoria modernistyczna wskazuje na metody opisowe oraz korelację metod zestandaryzowanych jako podstawowe metody badania organizacji. Zwolennicy teorii symboliczno-interpretującej wskazują odmienne narzędzia. Wśród istotnych metod badawczych widzą oni obserwację uczestniczącą oraz wywiady etnograficzne. Dekonstrukcja i krytyka praktyk prowadzenia badań teoretycznych pojawiają się natomiast wśród metod badawczych postulowanych przez zwolenników teorii postmodernistycznej (Hatch, 2002). Ważnym zadaniem staje się zatem poddanie naukowej refleksji możliwości zastosowania konkretnych metod badawczych

w określonych warunkach, a także rozważenie perspektywy ich triangulacji. Zastosowanie triangulacji w badaniach dotyczy wykorzystania kilku metod badawczych w jednym projekcie badawczym, zakładając, że nie ma lepszej i gorszej metody. Z tego właśnie powodu autorzy zastosowali zróżnicowane techniki badawcze, takie jak analiza dokumentów, ankiety, wywiady i obserwacja uczestnicząca. Prowadząc analizę przypadku UEK, autorzy sięgnęli również po takie techniki badawcze, jak dopasowywanie wzorców i budowanie wyjaśnień (Yin, 2009). Wybrana metoda badawcza daje możliwość powtórzenia procedury i zestawienia ze sobą wyników różnych przypadków.

Na pierwszym etapie autorzy skoncentrowali się na dwóch głównych źródłach dowodowych: wywiadach i bezpośrednich obserwacjach. W celu wstępnego wyjaśnienia pojęcia uniwersytetu przedsiębiorczego (rozpoznanie i konotacja tego terminu, znajomość obszarów i przykładowe inicjatywy) przeprowadzono wywiad pilotażowy, a obserwacje uczestniczące zostały wykonane w marcu 2019 r. z udziałem 60 pracowników naukowych UEK. Rozmowy pozwoliły na ustalenie inicjatyw, programów, przedsięwzięć charakterystycznych dla uniwersytetu przedsiębiorczego. Niektóre z nich, mogą być uznane za dobre praktyki w badanych wymiarach (por. tab. 3), które ukierunkowane są na firmy i jednostki sektora prywatnego i publicznego.

Tabela 3. Przykład dobrej współpracy UEK w obszarze wymiaru *Przygotowywanie i wspieranie przedsiębiorców*

Opis wymiaru <i>Przygotowywanie i wspieranie przedsiębiorców</i> w kwestionariuszu HEInnovate	Dobra praktyka w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami
<p>Institucje szkolnictwa wyższego mogą pomóc studentom, absolwentom i pracownikom rozważyć rozpoczęcie działalności gospodarczej jako opcję kariery. Na początku ważne jest, aby pomóc jednostkom w refleksji na temat celów handlowych, społecznych, środowiskowych lub związanych ze stylem życia, związanych z ich aspiracjami i intencjami w zakresie przedsiębiorczości. Tym, którzy zdecydowali się rozpocząć działalność gospodarczą lub inny rodzaj przedsięwzięcia, można zaoferować ukierunkowaną pomoc w tworzeniu, ocenie i działaniu zgodnie z pomysłem, budowaniu umiejętności niezbędnych do pomyślniej przedsiębiorczości oraz, co ważne, znajdowaniu odpowiednich członków zespołu, uzyskiwaniu finansowania oraz dostępu do efektywnych sieci. Oferując takie wsparcie, najlepiej byłoby, gdyby uczelnia działała jako część szerszego ekosystemu wsparcia biznesowego, a nie działała w izolacji.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – Prowadzenie badań mikrobiologicznych na zlecenie przedsiębiorstw i jednostek administracyjnych (m.in. dla Muzeum Narodowego i Państwowego Archiwum), – Przygotowanie innowacyjnego centrum sensorycznego przez Katedrę Mikrobiologii, – Współpraca z firmą Valeo w zakresie prowadzenia studiów dualnych dla specjalności zarządzania procesami zakupowymi, – Specjalizacja The Future of Global Business Services uruchomiona w ramach Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej (której program kształcenia opracowany został wspólnie przez pracowników Wydziału GAP i przedstawicieli 12 firm z sektora zaawansowanych usług biznesowych), – Specjalistyczne projekty zawodowe, które powstały w ramach ścisłej współpracy z korporacjami: Shell Academy, Akademia Capgemini czy Akademia Rachunkowości Deloitte, – Utworzenie Rady Dyrektorów Marketingu współpracującej w zakresie określania potrzebnej wiedzy i umiejętności studentów, w skład której wchodzi dyrektorzy 10 dużych przedsiębiorstw i zakładów.

Źródło: opracowanie własne.

W drugiej połowie 2019 r. przeprowadzono na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie badania ilościowe (z wykorzystaniem ankiety HEInnovate) i badania jakościowe (wywiady z 10 pracownikami UEK, tzw. sędziami wartościującymi). Sędziami wartościującymi byli przedstawiciele władz uczelni i osoby piastujące stanowiska kierownicze w komórkach ściśle współpracujących z otoczeniem. Opinia uczestników badania na temat implementacji idei uniwersytetu przedsiębiorczego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie wypadła przeciętnie. Spośród ośmiu rozpatrywanych wymiarów oceny jednostki tylko w jednym przypadku, a mianowicie w wymiarze: *wymiana wiedzy i współpraca*, uzyskana ocena przekroczyła ocenę dostateczną (uzyskując ocenę 3,1 w skali od 1 do 5, gdzie ocena 5 oznaczała najwyższy poziom realizacji wymogów stawianych w danym wymiarze). Oznacza to, że zdaniem respondentów badana jednostka w umiarkowanym stopniu realizuje swoją „trzecią misję”. Podczas oceny wymiaru *przygotowanie i wspieranie przedsiębiorców* Uniwersytet Ekonomiczny otrzymał ocenę 2,6. Wszyscy sędziowie wartościujący zaznaczyli, że wymiar ten może być niedoszacowany z powodu słabego przepływu informacji między pracownikami czterech wydziałów oraz odizolowaniem administracyjnych jednostek odpowiedzialnych za współpracę z otoczeniem od jednostek wydziałowych i katedralnych. W wyniku wywiadów ustalono, że można wprowadzić wiele korzystnych rozwiązań, które stosowane są już przez uczelnie bardziej zaawansowane w budowaniu relacji z przemysłem, przedsiębiorstwami oraz przedstawicielami władz i administracji.

5. Innowacje na UEK w obszarze współpracy z przedsiębiorstwami

W literaturze poświęconej uniwersytetom przedsiębiorczym element innowacyjnych przekształceń samej instytucji w wyniku współpracy z otoczeniem jest rzadko podejmowany. Zmiany organizacyjne wymuszone są przepisami dotyczącymi szkolnictwa wyższego. Na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie powstały jednostki odpowiedzialne za współpracę z otoczeniem ekonomicznym (głównie biznesowym), które potwierdzają organizacyjną transformację uczelni w kierunku modelu uniwersytetu trzeciej generacji. Niektóre zmiany wprowadzone na UEK w ostatnich latach zostały wymuszone przepisami prawa o szkolnictwie wyższym, koniecznością utworzenia jednostek i przeprowadzeniem procedur wymaganych warunkami realizowanych projektów. Istotnymi i innowacyjnymi zmianami organizacyjnymi w ostatnich latach było stworzenie jednostek organizacyjnych wykraczających poza tradycyjny obszar edukacji, tj. powstanie Działu Transferu Wiedzy i Projektów Międzynarodowych (wcześniej Działu Transferu Wiedzy), a także Akademickie Centrum Kariery. Pierwsza jednostka odpowiada za inicjowanie współpracy z przedsiębiorstwami, w tym za wypracowanie ście-

żek formalnych, warunków i umów prawnych (innowacji systemowych i procesowych), natomiast druga za monitorowanie rynku pracy, współpracę z przedsiębiorstwami (pracodawcami) oraz śledzenie aktualnych ofert zatrudnienia dla absolwentów UEK.

Dodatkowo realizowane są projekty i przedsięwzięcia skierowane do potencjalnych przedsiębiorców, wspomagające rozwój startupów, transferujące do zagranicznych partnerów nowoczesne rozwiązania w zakresie przedsiębiorczości (społecznej), finansowane ze środków krajowych i funduszy Unii Europejskiej (por. tab. 4).

W obszarze współpracy UEK z otoczeniem biznesowym oferta UEK jest ograniczona i nie ma możliwości stworzenia oferty porównywalnej do oferty szkół wyższych związanych bezpośrednio z branżami przemysłu (tj. uczelniami technicznymi, rolniczymi czy wielodyscyplinarnymi uniwersytetami). Specyfika uczelni wyższej determinuje jej optymalny model współpracy z biznesem i środowiskiem mikroekonomicznym uczelni oraz w ramach własnego potencjału rozwojowego i zasobów (w tym kadry, infrastruktury, środków finansowych i innych) pozwala jej na tworzenie warunków, ścieżek i form współpracy z przedsiębiorstwami. Przykładowo Uniwersytet Rolniczy w Krakowie stworzył projekt Green Smart City i Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości (AIP) wspierający inicjatywy gospodarcze i społeczne. Politechnika Krakowska od lat 90. zaangażowana jest w projekty transferujące rezultaty badań naukowych i innowacji do przemysłu (InTechPK), natomiast Uniwersytet Jagielloński utworzył centrum Life Science (ośrodek badań nad szeroko rozumianym środowiskiem życia człowieka).

W przypadku UEK oferta współpracy skierowana jest do przedsiębiorstw i instytucji, w szczególności do sektora MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw), w zakresie konsultacji, opinii, ekspertyz, w tym: kompleksowego doradztwa i pomocy we wdrażaniu przygotowywanych planów i projektów; operatów, wycen, szacunków; opracowywania ekspertyz i opinii; przeprowadzania badań i analiz; przeprowadzania szkoleń oraz współpracy naukowo-badawczej. Liczba projektów realizowanych przez UEK we współpracy z biznesem w okresie od czerwca 2018 do sierpnia 2020 wynosi 88, a kwotowo 3 580 837 zł. Tematyka zleceń obejmuje zagadnienie ekonomiczne, zarządzania i jakości, finansów, prawa i administracji, w tym: analitykę makroekonomiczną i specjalistyczną, zarządzanie strategiczne, usługi i doradztwo prawne, zarządzanie finansami, badania i rozwój produktów spożywczych i przemysłowych, badania opakowań i zapakowanych wyrobów, produkcję, logistykę i zarządzanie operacyjne, badania rynkowe i konsumenckie, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi (HR), systemy informatyczne (IT), rynki zagraniczne i współpracę międzynarodową, ekologię i ochronę środowiska, a także modele wspomagające proces decyzyjny. Wypracowane zostały procedury, wzory umów zawieranych z przedsiębiorstwami sektora prywatnego i publicznego.

Tabela 4. Realizowane projekty w wymiarze Przygotowanie i wspieranie przedsiębiorców

Realizowane projekty	Cel projektu	Czas trwania	Źródło finansowania
Akademia kreatywności – pomysły, potencjał, przedsiębiorca	<p>Projekt skierowany jest do uczniów szkół średnich oraz do szerokiego grona osób, które rozwijają swoją karierę zawodową i są aktywne na rynku pracy lub prowadzą własną firmę i poszukują inspiracji do kreowania innowacyjnych biznesów</p> <p>Celem zajęć jest przybliżenie problematyki związanej z zakładaniem i prowadzeniem własnej działalności gospodarczej</p> <p>Moduły szkoleniowe</p> <p>Program projektu obejmuje 3 moduły szkoleniowe dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> Przedsiębiorczości, Komunikacji, Kreatywnego myślenia 	2014–2020	Europejski Fundusz Społeczny w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, Priorytet III Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju
CORSHIP – <i>Corporate Entrepreneurship Education Connecting Enterprises, Start-ups and Universities</i>	<p>Celem projektu CORSHIP jest opracowanie nowoczesnych narzędzi edukacyjnych wspierających współpracę pomiędzy korporacjami, start-upami i uniwersytetami w celu skutecznego wykorzystania pełnego potencjału przedsiębiorczości korporacyjnej w różnych sektorach i branżach. W projekcie biorą udział partnerzy z 6 krajów reprezentujących uniwersytety, korporacje, startupy i sieci innowacji</p>	2019–2021	Program Erasmus+ / Key Action 2 / Knowledge Alliances
Inkubator innowacyjności+	<p>Celem programu pod nazwą Inkubator Innowacyjności+ jest wsparcie procesu zarządzania wynikami badań naukowych i prac rozwojowych, w szczególności w zakresie komercjalizacji. Projekt Inkubator Innowacyjności+ realizowany jest przez Dział Nauki i Transferu Wiedzy UEK w konsorcjum z Centrum Transferu Technologii Uniwersytetu Jagiellońskiego w ramach ustanowionego przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego programu ogłoszonego w trybie projektu pozakonkursowego pt. Wsparcie zarządzania badaniami naukowymi i komercjalizacji wyników prac B + R w jednostkach naukowych i przedsiębiorstwach</p>	2014–2020	Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego

INSPIRE – <i>Introducing Social Entrepreneurship in Indonesian HEI</i>	<p>Celem projektu jest transfer wiedzy i wymiana doświadczeń w zakresie przedsiębiorczości społecznej. W szczególności istotnym zadaniem jest promowanie przedsiębiorczości społecznej w wybranych regionach Indonezji oraz transfer najlepszych praktyk uczelni europejskich do indonezyjskich poprzez opracowanie i realizację szkoleń i warsztatów oraz wykorzystanie innych narzędzi przyczyniających się do zwiększenia roli i znaczenia przedsiębiorców społecznych na indonezyjskim rynku pracy.</p>	2017–2020	Program Erasmus+ / Capacity Building in the field of Higher Education
STEPup – <i>Strengthening innovative social entrepreneurship practices for disruptive business settings in Thailand and Myanmar</i>	<p>Celem projektu STEPup jest wdrożenie nowoczesnych praktyk w zakresie przedsiębiorczości społecznej oraz promowanie innowacyjnych rozwiązań w tajlandzkich i birmańskich uczelniach poprzez wykorzystanie zaawansowanych narzędzi edukacyjnych do tworzenia przelomowych pomysłów biznesowych w ramach istniejących struktur akademickich, przy jednoczesnym wzmocnieniu współpracy między uniwersytetami a biznesem w oparciu o programy partycypacyjne na poziomie lokalnym i regionalnym.</p>	2020–2023	Erasmus+ / Key Action 2 / Capacity Building in Higher Education

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych UEK.

6. Podsumowanie

Pomimo postępujących zmian izomorficznych specyfika instytucji szkolnictwa wyższego rodzi potrzebę opracowania niezależnych koncepcji zarządzania podmiotami tego sektora. Wydaje się, że idea przedsiębiorczego uniwersytetu może stać się taką kanwą transformacji instytucji szkolnictwa wyższego w nowoczesną jednostkę naukową, badawczą, uwspólniającą wiedzę (poszerzającą wiedzę ogólną) oraz przedsiębiorczą w sensie organizacji, jaką sama jest, i w otoczeniu, w którym współdziała na wielu polach z innymi interesariuszami. Idea ta i jej wykorzystanie jako instrumentu tworzenia wartości dodanej w relacjach uczelni z biznesem wymaga jednakże otwartego zaangażowania i współpracy wszystkich zainteresowanych stron z uwzględnieniem społecznej akceptacji i zaangażowania.

Modele zarządzania uczelniami mogą uwzględniać zaproponowany przez HEInnovate model funkcjonowania uniwersytetu przedsiębiorczego, ale mogą również opracować własne obszary działań, w których chciałyby się doskonalić, tworzyć własne wzorce działania i oceniać ich efekty. Decyzję o tym, czy samodzielnie wypracowywać zasady, metody, techniki zarządzania uniwersytetem przedsiębiorczym, eksperymentując z różnymi narzędziami (zgodnie z teorią zależności od zasobów), czy raczej czerpać z doświadczeń liderów edukacji, biznesu i administracji, adaptując wybrane elementy zarządzania (zgodnie z założeniami teorii ekologii populacji lub teorii instytucjonalnej), muszą podjąć kadry zarządzające uczelnią oraz przedsiębiorstwami.

Uczelnia przedsiębiorcza, będąc częścią szerszego ekosystemu wsparcia przedsiębiorstw, powinna odpowiadać na oczekiwania interesariuszy, jakie przed nią są stawiane, oraz doskonalić pracę komórek organizacyjnych odpowiedzialnych za podejmowane projekty wspólnie z przedsiębiorstwami. Uwzględniając osiągnięcia innych uczelni, które w znacznie szerszym zakresie, rozbudowały swą aktywność w obszarze „przygotowanie i wspieranie przedsiębiorców”, można wprowadzić na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie wiele wartościowych rozwiązań.

Literatura

- Carayannis E.G., Barth T.D., Campbell D.F. (2012). The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol. 1(2). doi: 10.1186/2192-5372-1-2.
- Clark B.R. (1998). *Creating Entrepreneurial Universities: Organizational Pathways of Transformation*. Oxford: Pergamon Press.
- Clark B.R. (2004). Delineating the Character of the Entrepreneurial University. *Higher Education Policy*, Vol. 17, s. 355–370.
- Czaja I., Kafel T. (2019). Implementation of the entrepreneurial university concept at the Cracow University of Economics. W: A. Ujwary-Gil, N. Potoczek (red.),

- Organizations in the Face of Growing Competition in the Market*. Warsaw: Institute of Economics, Polish Academy of Sciences, s. 17–34.
- Di Maggio P.J., Powell W.W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, Vol. 48, s. 47–160.
- Drucker P. (1986). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. London: Pan Books, William Heinemann.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. (1999). The Future Location of Research and Technology Transfer. *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 24(2–3), s. 111–123.
- Etzkowitz H., Zhou C. (2018). *The triple helix: University-industry-government innovation and entrepreneurship*. London: Taylor & Francis Group.
- European Commission (2003). *The role of the universities in the Europe of knowledge*. Brussels, 05.02.2003 COM(2003) 58 final.
- European Commission, OECD (2012). *A Guiding Framework for Entrepreneurial Universities*. Brussels.
- Foss L., Gibson D.V. (2017a). Developing the Entrepreneurial University: Architecture and Institutional Theory. *World Technopolis Review*, Vol. 6(1). doi: 10.7165/WTR17A0809.16.
- Foss L., Gibson D.V. (2017b). *The entrepreneurial university: Context and institutional change*. London: Routledge.
- Frączkiewicz-Wronka A. (2010). Modern concept of public service provision – change of direction of new public management. W: A. Frączkiewicz-Wronka (red.). *Public organization effectiveness measurement on the example of the health care sector*. Katowice: Publishing House of the University of Economics in Katowice.
- Friedman J., Silberman J. (2003). University Technology Transfer: Do Incentives, Management, and Location Matter? *The Journal of Technology Transfer*, Vol. 28(1), s. 17–30.
- Gibb A., Haskins G., Hannon P., Robertson I. (2009). *Leading the Entrepreneurial University, Meeting the entrepreneurial development needs of higher education institutions*. NCEE.
- Gibb A.A. (2005). *Creating the entrepreneurial university worldwide. Do we need a wholly different model of Entrepreneurship?* A shortened and amended version of a policy paper prepared for the UK National Council for Graduate Entrepreneurship (NCGE). Retrieved from: <https://www.researchgate.net/publication/238743686>.
- Gibb A.A. (2013). *Developing the Entrepreneurial University of the Future. Key Challenges, Opportunities and Responses*. Paris: OECD.
- Gleason N. (red.). (2019). *Higher Education In The Era Of The Fourth Industrial Revolution*. London: Palgrave Macmillan.
- Haller E., Stott L. (2010), *Studium przypadku – poradnik*. Kraków: Wydawnictwo Spektrum.

- Hatch M.J. (2002). *Teoria organizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- HEInnovate (2018). *The Entrepreneurial and Innovative Higher Education Institution. A Review of the Concept and Its Relevance Today*.
- Hytti U., Blackburn R., Laveren E. (2018). *Entrepreneurship, Innovation and Education. Frontiers In European Entrepreneurship Research*. Cheltenham: Elgar Publishing.
- Kafel T. (2014) *Metody profesjonalizacji organizacji pozarządowych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Kafel T. (2016), *Zastosowanie metody participatory action research w diagnozowaniu organizacji pozarządowych*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, nr 7(955).
- Konkluzje Rady w sprawie odnowionego programu UE dla szkolnictwa wyższego*. Dz.UE 2017/C 429/04.
- Kusio T. (2019). *Więzi relacyjne uczelni z biznesem*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.
- Makieła Z.J. (2017). Model Uniwersytetu Trzeciej Generacji XXI wieku – przedsiębiorczy, innowacyjny uniwersytet. *Folia Oeconomica Cracoviensia*, Vol. LVIII, s. 23–38.
- Olearnik J., Pluta-Olearnik M. (2015). Entrepreneurial University – From Ideas To Reality, Optimum. *Studia Ekonomiczne*, nr 5 (77), s. 110–120.
- Pluta-Olearnik (red.). (2009). *Przedsiębiorcza uczelnia i jej relacje z otoczeniem*. Warszawa: Difin.
- Roberts E.B., Eesley Ch. (2009). *Entrepreneurial Impact: The Role of MIT*. MIT Sloan School of Management, February.
- Sporn B. (1996). Managing University Culture: An Analysis of the Relationship between Institutional Culture and Management Approaches. *Higher Education*, Vol. 32(1), s. 41–61.
- Sporn B. (2001). Building Adaptive Universities: Emerging Organisational Forms Based on Experiences of European and US Universities. *Tertiary Education and Management*, Vol. 7, s. 121–134.
- Wissema J.G. (2009). *Towards the Third Generation University, Managing the University in Transition*. Edward Elgar Publishing.
- Yin R.K. (2009). *Case Study Research. Design and Methods*. Sage Publications.
- Zalecenie Rady z dnia 22 maja 2018 w sprawie kompetencji kluczowych w procesie uczenia się przez całe życie* (Tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.UE 2018/C 189/01.
- Zioło Z. (2016). Zarys uwarunkowań kształtowania przedsiębiorczego uniwersytetu. *Horyzonty Wychowania*, nr 35.

Rozdział 17

Przedsiębiorczość jako kluczowa kompetencja na rynku pracy przyszłości warunkująca bezpieczeństwo gospodarcze¹

Małgorzata Kosala²

1. Wprowadzenie

Aktualnie obserwujemy intensywny rozwój technologii, który jest wynikiem rewolucji przemysłowej określanej mianem Przemysłu 4.0. Główną determinantą obecnych zmian jest technologia cyfrowa. Jej rozwój rozprzestrzeniła się na wiele obszarów życia społeczno-gospodarczego. Już teraz wykonywanie różnych ról w społeczeństwie rozwiniętym bez dostępu do technologii cyfrowych jest niewyobrażalne. Zmiany te mają często wymiar instytucjonalny, np. w Polsce portal obywatel.gov.pl, pozwala na przeprowadzenie wielu spraw urzędowych. Podobnie dzieje się w sektorze bankowym, a także – jak pokazały ostatnie miesiące związane z pandemią – w systemie szkolnictwa i edukacji oraz w ramach świadczenia pracy. Zmiany postępują dynamicznie, a nieumiejętne funkcjonowanie w warunkach wszechobecnej cyfryzacji może doprowadzić do wykluczenia społecznego (np. w edukacji, zatrudnieniu), które zakłóca równowagę gospodarczą i tym samym wpływa na bezpieczeństwo ekonomiczne. Powstaje zatem pytanie: Jak odnaleźć się w nowym wymiarze rzeczywistości? Odpowiedzią może być właściwe kształtowanie kompetencji, które pozwolą na szybszą adaptację do pojawiających się wyzwań oraz będą wspierały rozwój postaw przedsiębiorczych.

Celem głównym artykułu jest analiza i ocena istoty przedsiębiorczości oraz jej kluczowej roli w rozwoju kompetencji odpowiadających na wyzwania wyni-

¹ Publikacja powstała w ramach projektu finansowanego z programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego pod nazwą „Regionalna Inicjatywa Doskonałości” w latach 2019-2022, nr projektu: 021/RID/2018/19.

² Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ORCID: 0000-0003-2445-873X, e-mail: kosalam@uek.krakow.pl.

kające z koncepcji Przemysłu 4.0. Analiza badawcza oparta jest na krytycznym przeglądzie literatury przedmiotu.

Punktem wyjścia podjętych rozważań jest przedstawienie istoty przedsiębiorczości ze szczególnym uwzględnieniem zmian w sferze gospodarczej, przeniesieniem środka ciężkości na jej behawioralny wymiar oraz możliwość kształtowania zachowań przedsiębiorczych. W dalszych dociekaniach zwrócono uwagę na specyfikę zachodzących przemian związanych z rozwojem technologii. Kolejny rozdział poświęcono zmianom na rynku pracy, które są wynikiem dyfuzji technologii cyfrowych oraz wyzwaniom, z jakimi przyjdzie się zmierzyć. Następnie wskazano kluczowe kompetencje przedsiębiorcze, które mogą przyczynić się do zachowania równowagi na rynku pracy w przyszłości. W ostatnim rozdziale podsumowano najważniejsze wnioski z przeprowadzonej analizy.

2. Istota przedsiębiorczości

Podejście do przedsiębiorczości ewaluowało wraz z rozwojem nauki oraz zmieniającymi się uwarunkowaniami społeczno-gospodarczymi. Analizując literaturę przedmiotu, wyodrębnia się przedsiębiorczość w wymiarze ekonomicznym, społecznym oraz zarządczym (Glinka, Gudkova, 2011). Najczęściej wyróżnia się dwa główne nurty przedsiębiorczości: ekonomiczny (procesowy) i psychologiczny (osobowościowy, behawioralny). W ujęciu ekonomicznym przedsiębiorczość utożsamiana jest z procesem zakładania i zarządzania firmą. W ujęciu psychologicznym odnosi się do człowieka i jego działań. Można jednak odnaleźć również wyodrębnienie trzech nurtów przedsiębiorczości: jako postawa, jako zachowanie/działanie oraz jako proces (Łochnicka, 2016, s. 14–15). Przedsiębiorczość jako postawa związana jest z „zespołem cech ludzkich i polega na skłonności do podejmowania nowych działań, ulepszaniu istniejących elementów środowiska oraz na twórczo aktywnej postawie wobec otaczającej jednostkę rzeczywistości. Może być określana także jako potencjał zdolności ludzkiego mózgu, umysłu i świadomości” (Łochnicka, 2016, s. 14). Przedsiębiorczość jako zachowanie/działanie oznacza postępowanie i aktywność nastawione na zmianę istniejącego stanu rzeczy, polegające np. na wykorzystaniu nowych pomysłów i nadarzających się okazji. Nurt procesowy dotyczy powstawania i rozwoju jednostek działalności gospodarczej, której istotą „jest angażowanie posiadanego zasobu czynników wytwórczych w przyszłe oczekiwania, co niesie ryzyko i niepewność, ale pozwala wyzwolić inicjatywę (przewidywania, uruchamiania, działania i przewycięzania), a w następstwie tego stworzyć nowe atrybuty przedsiębiorczości” (Wiatrak, 2003, s. 27).

Przedstawione nurty przekładają się na definiowanie pojęcia przedsiębiorczości (por. tab. 1) (Piasecki, 1997; Wach, 2013; Wach, 2014), które odnosi się do funkcji działań przedsiębiorczych w gospodarce (np. Cantillon, Say, Schumpeter), cech osobowych przedsiębiorców czy specyficznego sposobu zarządzania, funkcji menedżerskich.

Tabela 1. Wybrane definicje przedsiębiorczości

Autorzy	Definicje
A. Smith, J.B. Say	Przedsiębiorczość to działanie postrzegane przez pryzmat roli przedsiębiorcy, który tworzy przedsiębiorstwo lub obejmuje nad nim kontrolę. Dostrzega okazje i wykorzystuje je dla interesów oraz jest sprawcą ekonomicznych zmian i postępu. W ujęciu klasycznym przedsiębiorczość wiąże się przede wszystkim z innowacyjnością.
J. Schumpeter	Przedsiębiorczość to rodzaj działalności, który polega na wprowadzaniu nowych kombinacji czynników produkcji, nowych wyrobów i metod, zdobywaniu nowych rynków zbytu i nowych źródeł zaopatrzenia oraz na tworzeniu nowych, bardziej efektywnych form organizacyjnych działalności gospodarczych.
P. Drucker	Istotą przedsiębiorczości jest ścisły związek działań przedsiębiorczych i innowacyjnych, za pomocą których zmierza się do sukcesu na rynku. Zdaniem P. Druke-ra człowiek przedsiębiorczy zawsze poszukuje zmiany, reaguje na nią i wykorzystuje ją jako okazję.
R.W. Griffin	Przedsiębiorczość to proces planowania, organizowania, prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka.
R. Runstadt	Przedsiębiorczość to dynamiczny proces tworzenia wartości dodanej. Wartość ta jest tworzona przez jednostki, które akceptują ryzyko majątkowe, czasu i kariery, związane z dodaniem wartości do jakiegoś produktu lub usługi. Produkt ten lub usługa może, ale nie musi, być nowy czy unikalny, ale wartość musi w jakiś sposób być dodana przez przedsiębiorcę przez zapewnienie i rozmieszczenie niezbędnych umiejętności i zasobów.
F. Knight	Przedsiębiorczość utożsamiana jest z przedsiębiorcą jako zarządzającym przedsiębiorstwem, działającym w warunkach niepewności, ryzykującym kapitałem, który ma prawo do dysponowania zyskiem, stanowiącym swoistą rekompensatę za ryzyko ponoszone przez przedsiębiorcę.
M.E. Porter	Utożsamia przedsiębiorczość z istotą przewagi konkurencyjnej wyrażającej się poprzez łańcuch wartości, czyli tym samym przez koordynację działań w ramach organizacji.
J. Targalski	Przedsiębiorczość jako proces zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, obejmujący m.in.: rozpoznanie szans i możliwości działania na rynku, opracowanie planu działalności, zgromadzenie niezbędnych zasobów, założenie przedsiębiorstwa oraz zarządzanie nim w kolejnych fazach jego rozwoju.
M. Bratnicki	Przedsiębiorczość jest jednym z najważniejszych nośników zdobywania i utrzymania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, jest ważnym czynnikiem w strukturze zarządzania. Przejawia się w działaniu przedsiębiorcy, który zdobywa bogactwo, a przy okazji zwiększa tempo zmian w gospodarce, wykorzystując swój talent i nierzadko szczęście.
A. Klasik	Przedsiębiorczość można scharakteryzować jako uwarunkowany społecznie proces tworzenia szans na kreowanie bogactwa oraz ich twórcze wykorzystanie poprzez użytkowanie zasobów finansowych, materialnych oraz kapitału ludzkiego i społecznego w sposób innowacyjny.
T. Kraśnicka	Dla rozwoju przedsiębiorczości ważne są czynniki kulturowe, takie jak: systemy wartości i przekonań, tradycje przedsiębiorczości na danym obszarze, zaufanie jako zasób kulturowy, model rodziny i więzi rodzinnych oraz klimat społeczny (nie)sprzyjający przedsiębiorczości.
OECD	Według raportu OECD przedsiębiorczość wiąże się głównie ze zdolnością ludzi do rozpoczynania nowych przedsięwzięć (<i>new ventures</i>), liczbą i jakością rozpoczynających działalność firm oraz łatwością, z jaką te firmy mogą się znaleźć na rynku i go opuścić.

Źródło: Makieła (2018, s. 17–19).

Przedsiębiorczość jako dyscyplina naukowa uwzględnia wiodącą rolę przedsiębiorcy jako osoby realizującej przedsięwzięcia (specyficzny sposób zarządzania, ukierunkowany na podejmowanie szans rynkowych i wprowadzanie innowacji) w przedsiębiorstwie, kreującej zmiany (np. osoby prowadzącej działalność gospodarczą), charakteryzującej się pewnymi cechami osobowymi, takimi jak: aktywność w działaniu, umiejętność przejawiania inicjatywy, zdolność do podejmowania decyzji, umiejętność rozwiązywania problemów, umiarkowana skłonność do ryzyka, elastyczność, pomysłowość, kreatywność, umiejętność przewidywania, pozytywne nastawienie do krytyki, potrzeba osiągnięć, spostrzegawczość, przywództwo, komunikatywność) (Gibb, 1990; Piasecki, 1997; Drucker, 1992; Domurat, 2011; Kosała, 2014; Kosała, 2016).

W wymiarze praktycznym przedsiębiorczość oddziałuje na trzech poziomach: jednostki, organizacji i gospodarki. Dzięki określonym postawom osoby przedsiębiorcze mogą osiągać lepsze wyniki w gospodarowaniu zasobami, co może przełożyć się na wyższy poziom rozwoju i satysfakcji (może dotyczyć to korzyści zarówno materialnych, jak i niematerialnych). W przypadku organizacji przedsiębiorczość oznacza efektywniejszy rozwój, najczęściej dzięki innowacjom. Te właśnie trendy przedsiębiorcze przekładają się na wymiar całej gospodarki, która rozwija się intensywniej dzięki wdrażanym rozwiązaniom, osiąganiu wyższej efektywności czy tworzeniu nowych miejsc pracy. Gospodarka rozwijająca się generuje wyższy poziom PKB, a tym samym wyższe wpływy do budżetu. Warto zwrócić uwagę, że system państwowy – w tym władza ustawodawcza, sądownicza i wykonawcza – powinien podejmować takie działania, które będą wspierać i rozwijać przedsiębiorczość.

Przedsiębiorczość staje się zatem pożądanym elementem każdej gospodarki, zarówno w wymiarze procesowym, jak i osobowościowym. Przy czym przedsiębiorczość ma swe źródło w człowieku, który jest istotą twórczą i sprawczą. Co istotniejsze, przedsiębiorczość można kształtować. Wprawdzie początkowo dominowały poglądy, że skłonność do bycia przedsiębiorczym uwarunkowana jest genetycznie oraz że przedsiębiorcą się rodzimy, a nie stajemy się. Niemniej jednak poglądy te wraz z rozwojem wiedzy uległy radykalnej zmianie (Kosała, 2016). Jednym z pierwszych badaczy, który odniósł się do możliwości skutecznej edukacji w zakresie przedsiębiorczości był Albert Shapero, twierdząc, że: „Przedsiębiorcy nie rodzą się, tylko się nimi stają (...). Odkryte cechy wyróżniające przedsiębiorców od innych nie są określone genetycznie lub utrwalone na zawsze we wczesnym dzieciństwie. Nabiera się ich dzięki doświadczeniom. Są one szczęśliwie wpajane w trakcie edukacji i są sprawą osobistego wyboru i decyzji” (Piasecki, 1997, s. 36). Podobne poglądy co do możliwości edukacji w zakresie przedsiębiorczości wygłaszane były przez Shefskiego (1994, s. 191): „Możesz zostać przedsiębiorcą niezależnie od twojego współczynnika inteligencji, wzoru genetycznego, fizycznych możliwości lub ich braku, kolejności, w jakiej przyszedłeś na świat, lub płci. Przedsiębiorcy to

niewątpliwie specjalnego rodzaju ludzie, lecz zanim stali się nimi, byli zwykłymi ludźmi. (...) Przedsiębiorcą się zostaje, a nie rodzi. Wszystko, czego ci trzeba, to pragnienie i gotowość do nauki” (Piasecki, 1997, s. 37). Również „guru” przedsiębiorczości Peter Drucker, zwraca uwagę na to, że przedsiębiorczość, jest raczej pracą wymagającą wiedzy, pilności, wytrwałości i zaangażowania, a jeśli zabraknie któregoś z tych elementów, to nie wystarczy żaden talent czy pomysłowość.

3. Wpływ rozwoju technologicznego na współczesną gospodarkę

Współcześnie jednym z najbardziej aktualnych i nurtujących problemów badawczych w naukach społecznych, jest zagadnienie wpływu rozwoju technologii na funkcjonowanie społeczeństw. Rozwój technologiczny charakteryzuje się nie tylko skróconym cyklem życia technologii, ale również tworzeniem nowych, radykalnych rozwiązań, które skutkują powstaniem nowych modeli w prowadzeniu działalności biznesowej (np. indywidualizacja produktu przy zaawansowanych systemach CRM; ang. *customer relationship management*), w procesach pracy i metodach pracy. Wpływ na te zmiany wywiera w dużej mierze intensywny rozwój technologii cyfrowych, które przyczyniają się do tworzenia nowych szans rynkowych i wyższego poziomu efektywności podejmowanych działań (np. przetwarzanie danych). Ten zmieniający się obraz naszej rzeczywistości określa się mianem Przemysłu 4.0.

W rozwoju przemysłu wskazuje się na cztery przełomowe etapy (por. tab. 2) związane z opracowaniem i wdrożeniem rozwiązań, które wprowadzały istotne zmiany i w związku z tym zostały określone mianem rewolucyjnych. Były to (Schwab, 2016):

- mechanizacja – (od około 1760 r. do 1840 r.), wiązała się z rozwojem kolei, wynalezieniem i wdrożeniem silnika parowego, co skutkowało produkcją mechaniczną, rozpoczęła się era industrializacji (Przemysł 1.0),
- elektryfikacja – (przełom XIX i XX w.) – zastosowanie elektryczności i linii produkcyjnych, co przełożyło się na produkcję masową – wytwarzanie towarów w dużych seriach (Przemysł 2.0),
- cyfryzacja – (lata 60. XX w.) – katalizatorami rozwoju są pojawiające się kolejno: półprzewodniki, duże systemy komputerowe, komputery osobiste i internet; układy przetwarzania danych umożliwiły sterowanie maszynami za pomocą oprogramowania, maszyny zyskały większą wydajność, precyzję i elastyczność, wysoki stopień automatyzacji (Przemysł 3.0),
- czwarta rewolucja przemysłowa – jest „napędzana” przez cztery trendy technologiczne (Grącel, Makowiec, 2017): (1) olbrzymi wzrost ilości danych, mocy obliczeniowej i łączności; (2) pojawienie się narzędzi analitycznych z segmen-

tu Business Intelligence, przetwarzanie danych i wnioskowanie, podejmowanie decyzji biznesowych; (3) nowe formy interakcji pomiędzy człowiekiem a maszyną, np. interfejsy dotykowe czy rozszerzona rzeczywistość (ang. *augmented reality*); (4) usprawniony proces przekazywania instrukcji cyfrowych do świata fizycznego (np. druk 3D), komunikacja w czasie rzeczywistym, bieżące koordynowanie procesów produkcyjnych i transakcyjnych z partnerami z różnych miast, regionów, kontynentów.

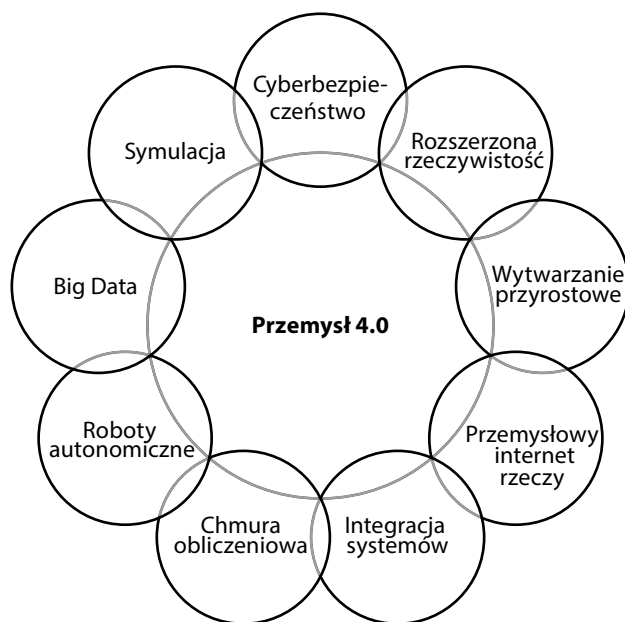
Tabela 2. Cztery rewolucje przemysłowe

Przemysł 1.0	Przemysł 2.0	Przemysł 3.0	Przemysł 4.0
1-sza rewolucja przemysłowa	2-ga rewolucja przemysłowa	3-cia rewolucja przemysłowa	4-ta rewolucja przemysłowa
Mechanizacja	Elektryfikacja	Cyfryzacja	Sieć/internet
<ul style="list-style-type: none"> • Sterowanie mechaniczne (krzywki) • Silniki parowe 	<ul style="list-style-type: none"> • Karty perforowane do zapisu informacji • Pierwsze linie produkcyjne 	<ul style="list-style-type: none"> • Mikrokontrolery do sterowania maszynami • Wzrost automatyzacji • Systemy IT do planowania i kontroli produkcji 	<ul style="list-style-type: none"> • Pionowe i poziome łączenie komponentów i maszyn w sieć, przy użyciu standardów internetowych • Identyfikowalne i komunikowalne obiekty • Samodoskonalące się obiekty

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piątek (2017).

Obecnym trendem rozwoju jest czwarta rewolucja przemysłowa. Pojęcie „Przemysł 4.0” po raz pierwszy pojawiło się w podjętej inicjatywie niemieckiego rządu, instytutów badawczych (m.in. Niemieckiej Akademii Nauk Technicznych – ACATECH) i przedsiębiorstw przemysłowych, które w roku 2011 zapoczątkowały program *Industrie 4.0*. Za cel tego programu obrano utrzymanie przez Niemcy pozycji lidera w produkcji maszyn i urządzeń przemysłowych oraz wykreowanie i obsługę nowych rynków w sektorze *smart technologies* (Kagermann, Wahlster, Helbig, 2013, s. 6).

Przemysł 4.0 wprawdzie wiąże się z cyfryzacją, jednak w bardzo zaawansowanym wymiarze, co oznacza integrację systemów i sieci, integrowanie ludzi oraz sterowanych cyfrowo maszyn z internetem i technologiami informacyjnymi. Produkty lub materiały wykorzystywane do produkcji są oznakowane i łatwo identyfikowalne. Ponadto mają możliwość niezależnego komunikowania się między sobą. Przepływ informacji może odbywać się między komponentami a działem IT oraz pomiędzy maszynami zaangażowanymi w proces produkcji a systemem produkcyjnym przedsiębiorstwa (Piątek, 2017). Do kluczowych technologii Przemysłu 4.0 zalicza się m.in. roboty autonomiczne, chmurę obliczeniową, internet rzeczy (por. rys. 1).

Rysunek 1. Kluczowe technologie Przemysłu 4.0

Źródło: pracowanie własne na podstawie Astor (2020).

Wśród kluczowych technologii Przemysłu 4.0 można wymienić, takie jak (Astor, 2020):

- cyberbezpieczeństwo – zabezpieczenie danych, dotyczy ochrony przed dostępem do informacji przez niepowołane osoby (przetwarzanie danych w chmurze, integracja systemów, aplikacje typu internet rzeczy, Big Data);
- rozszerzona rzeczywistość (wirtualna rzeczywistość) – pozwala na przeniesienie użytkownika do cyfrowej rzeczywistości (np. w celu przeprowadzenia szkolenia), pozwala na nałożenie na obraz, który widzi przed oczami inżynier, serwisant czy operator dodatkowych informacji dotyczących obserwowanego urządzenia;
- wytwarzanie przyrostowe (addytywne) – druk 3D znajdujący profesjonalne zastosowanie w przemyśle; może być stosowana zarówno podczas przygotowywania prototypów, jak i produkowania wyrobów gotowych;
- przemysłowy internet rzeczy – komunikacja pomiędzy różnymi urządzeniami produkcyjnymi, urządzeniami operatorów i systemami, z których korzystają pracownicy; wymaga rozbudowanej integracja systemów;
- integracja systemów – automatyzacja przepływu danych i informacji pomiędzy urządzeniami produkcyjnymi, systemami informatycznymi, ludźmi i procesami biznesowymi;

- chmura obliczeniowa (ang. *cloud computing*) – przetwarzanie danych w chmurze obliczeniowej daje możliwość wykorzystania zewnętrznych zasobów sprzętowych oraz programowych do przetwarzania informacji z produkcji;
- inteligentna robotyzacja (a) i pojazdy automatyczne (b):
 - a) roboty uczą się realizować procesy, wykorzystują dostarczane im dane z systemów; zastosowanie klasycznych robotów przemysłowych do realizacji celów przedsiębiorstwa MES (Manufacturing Execution System),
 - b) rozwiązania związane z logistyką transportu wewnątrzzakładowego, transport surowców i komponentów między operacjami produkcyjnymi;
- Big Data – przesłanie danych na zewnętrzne serwery pozwala na wykorzystanie dużej mocy obliczeniowych; przetwarzanie dużych zbiorów kontekstowych danych mające na celu dostarczenie wartościowych informacji do podejmowania odpowiednich decyzji;
- symulacja (cyfrowy bliźniak) – zastosowanie narzędzi symulacji i modelowania pozwalających na cyfrowe odwzorowanie właściwości maszyny, produktu lub fabryki; pełny cyfrowy bliźniak obiektu składa się z trzech głównych elementów: modelu 3D, modelu matematycznego i połączenia z obiektem rzeczywistym.

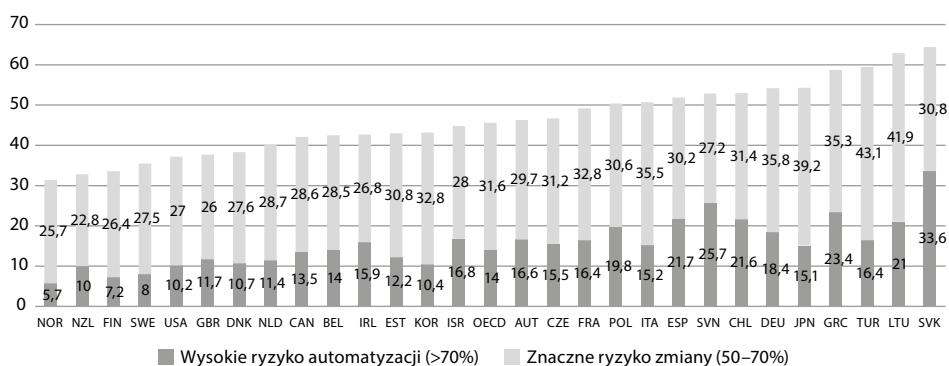
Wprawdzie od pierwszej wzmianki o Przemysle 4.0 minęła niecała dekada, jednak już widać, że tempo rozwoju technologii cyfrowej i zakres zachodzących zmian gwałtownie się rozprzestrzenia na wiele dziedzin życia, wymuszając konieczność dostosowania się do nich ludzi, organizacji i państwa. Tak rewolucyjne zmiany wymagają nie tylko zrozumienia, ale i odpowiedniego przywództwa oraz przeorientowania systemów gospodarczych, społecznych i politycznych, a także opracowania nowych zasad działania zarówno na poziomie państwowym, jak i światowym (Schwab, 2018).

4. Wyzwania rozwoju technologicznego dla rynku pracy

Przemysł 4.0 wpływa na wszystkie obszary systemu społeczno-gospodarczego, w tym również na rynek pracy. Rozwój technologii nie oznacza ograniczania zatrudnienia, tzn. zapotrzebowania na pracę, lecz stawia szczególne wymagania dotyczące kwalifikacji pracownika. Sprostanie trendom technologicznym wymaga od pracowników dostosowania się do nowych oczekiwań, gdyż – jak się okazuje – w rezultacie czwartej rewolucji przemysłowej najwięcej zyskują dostawcy kapitału intelektualnego. Wykorzystanie technologii cyfrowych zarówno w przemyśle, jak i instytucjach, które przecież muszą nadążać za dokonującymi się zmianami, stawia przed pracownikami nowe oczekiwania co do ich kwalifikacji. Pewne jest, że „nowe technologie radykalnie zmieniają charakter pracy we wszystkich branżach i zawodach. Podstawowa niepewność wiąże się z pytaniami: w jakim stopniu automatyzacja zastąpi siłę roboczą oraz jak długo to potrwa i jak daleko zajdzie?” (Schwab, 2018, s. 54).

Przemysł 4.0 wymaga nowych kompetencji (wiedzy, umiejętności, postaw), które pozwolą na zachowanie równowagi na rynku pracy. Kluczowe pytanie w tym kontekście brzmi: jakich kompetencji potrzebuje rynek pracy w dobie transformacji cyfrowej? Powszechnie wiadomo, że w przyszłości powstaną nowe zawody, które trudno obecnie przewidzieć. Według analiz Oxford University (2016) automatyzacja i cyfryzacja sprawią, że w ciągu najbliższego ćwierćwiecza zniknie niemal połowa miejsc pracy na amerykańskim rynku (47%). W Polsce blisko 40% miejsc pracy obarczonych jest ryzykiem automatyzacji (por. rys. 2).

Rysunek 2. Udział zawodów o wysokim ryzyku automatyzacji oraz zagrożonych zmianami



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2018).

W grupie zawodów obarczonych ryzykiem automatyzacji, czyli powyżej 95%, wymienia się zawody: sprzedawca przez telefon (99%), urzędnik w banku lub na poczcie (97%), agent ubezpieczeniowy (97%), bibliotekarz (97%), księgowy, pracownik działu personalnego i płacowego (97%), recepcjonista (96%). Najmniejszym ryzykiem automatyzacji, poniżej 4%, charakteryzują się zawody, takie jak: terapeuta i psycholog (0,7%), pielęgniarka (0,9%), IT analityk biznesu, architekt danych i system designer (1%), duchowny (1,6%), lekarz (2%), wykładowca (3,2%) (Raport Gumtree, 2017). Najbardziej podatne na automatyzację są zawody związane z logistyką i transportem, ale również wszystkie zawody, które wymagają niskich lub średnich kwalifikacji związanych z rutynowym, powtarzalnym wykonywaniem czynności. Automatyzacji i cyfryzacji ulegnie też spora grupa zawodów związanych z przetwarzaniem i obróbką danych, przede wszystkim finansowych.

Jak zatem zadbać o bezpieczeństwo na rynku pracy? Problem ten dotyczy nie tylko pracowników, ale w równym stopniu pracodawców i organów administracji państwowej (organów centralnych i terenowych). Pracownik o odpowiednich kwalifikacjach ma możliwość podejmowania zatrudnienia. Pracodawcy natomiast mają

dostęp do odpowiednich zasobów pracy, a państwo ma stabilną sytuację wewnętrzną i ponosi mniejsze koszty niwelowania skutków bezrobocia spowodowanego brakiem równowagi na rynku pracy.

5. Kompetencje przyszłości

W prowadzonych badaniach często porusza się problematykę barier wdrażania innowacji. Okazuje się, że spośród czynników zewnętrznych najbardziej ograniczających proces wdrażania innowacji w firmie trudności z pozyskaniem kompetentnych pracowników znajdują się na drugim miejscu – 71,5%, tuż po biurokracji – 78,5% (MPiT/Siemens, 2018). Najczęściej poszukiwanymi kompetencjami na polskim rynku pracy są: umiejętności techniczne, cyfrowe oraz menedżerskie i sprzedażowe. Pracodawcy podkreślają również rosnące zapotrzebowanie na kompetencje miękkie (umiejętność współpracy, komunikatywność, kreatywność). Poszukiwane są również określone kompetencje merytoryczne – umiejętność analizy, wyciągania wniosków oraz znajomość określonych zagadnień prawnych (PARP, 2020).

Podjęta problematyka jest stosunkowo nowym obszarem badawczym i z całą pewnością wymaga podjęcia prac celem jej pogłębienia (por. tab. 3). Samo zagadnienie przedsiębiorczości jest opisane w znacznej liczbie publikacji, natomiast

Tabela 3. Liczba publikacji dotyczących zagadnienia przedsiębiorczości, kompetencji, Przemysłu 4.0

Słowa kluczowe	Bazy danych (stan z września 2020)	
	BazEkon	EbscoHost
entrepreneurship	2738	48 938
przedsiębiorczość	2738	288
entrepreneurship competences	0	114
entrepreneurship + definition	108	761
entrepreneurship definition	0	141
kompetencje przedsiębiorcze	0	5
entrepreneurship + competence	109	608
przedsiębiorczość +kompetencje	83	9
entrepreneurship + industry 4.0 or the fourth industrial revolution	0	64
entrepreneurship + industry 4.0 or the fourth industrial revolution competences	0	1

Źródło: opracowanie własne.

w połączeniu ze słowem kluczowym Przemysł 4.0 pojawia się widoczny spadek opracowań w bazach danych.

Pojęcie kompetencji odnosi się do połączenia trzech atrybutów: wiedzy, umiejętności i postaw. Wśród wielu pojawiających się definicji (por. tab. 4), podkreśla się umożliwianie podejmowania określonych działań i przyjmowania ról społecznych.

Tabela 4. Przegląd definicji pojęcia kompetencji

Autor	Definicja
R. Boyatzis	Suma ogólnej wiedzy, motywacji, cech, wyobrażeń o sobie, ról społecznych i umiejętności, które są niezbędne do prawidłowego wykonywania pracy
C. Lévy-Leboyer	Dotyczą zintegrowanego wykorzystania zdolności, cech osobowości, a także nabytej wiedzy i umiejętności w celu doprowadzenia do pomyślnego wykonania złożonej misji w ramach przedsiębiorstwa
P. Louart	Zdolności zawodowe pracowników, ich wiedza, umiejętności, doświadczenie, postawy rozważane w stosunku do zajmowanego stanowiska lub ich możliwości w stosunku do innych rodzajów działalności. Mają one aspekty techniczne, społeczne (więzi z innymi ludźmi) i koncepcyjne (twórcze)
D. Thierry, Ch. Sauret, N. Monod	Ogół wiedzy, zdolności do działania i postaw tworzących całość w zależności od celu i warunków działania
M. Juchnowicz, A. Sajkiewicz, T. Rostkowski	Wiedza, umiejętności, uzdolnienia, style działania, osobowość, wyznawane zasady, zainteresowania i inne cechy, które używane i rozwijane w procesie pracy, prowadzą do osiągnięcia rezultatów zgodnych ze strategicznymi zamierzeniami przedsiębiorstwa
T. Oleksyn	Wykształcenie, doświadczenie i wprawa, uzdolnienia i predyspozycje oraz (inne) cechy psychofizyczne, a także zachowanie oczekiwane przez pracodawcę i ważne w pracy zawodowej
B. Nogalski, J. Śniadecki	Zakres uprawnień, obowiązków i odpowiedzialności przypisany do danego stanowiska i wymagany w praktycznym działaniu

Źródło: Mazurkiewicz (2010, s. 51).

Szybkie tempo zmian wymaga ciągłej adaptacji i przekwalifikowywania się pracowników, tak by byli w stanie sprostać nowo pojawiającym się wymaganiom. Na pierwszy plan wysuwa się szeroko pojmowana zdolność adaptacyjna do zmian zawodowych i życiowych. Następnie istotną rolę odgrywają umiejętności ciągłego uczenia się (ang. *long life learning*) oraz krytycznego myślenia i rozwiązywania problemów, łatwość komunikacji i współpracy, zdolność do innowacji, a także kreatywność. Przedsiębiorczość może wspierać kształtowanie tych kompetencji. Podejście behawioralne, zwracające uwagę na kształtowanie pewnych postaw, charakteryzujących się m.in. umiejętnością podejmowania inicjatywy, aktywnością, pomysłowością, kreatywnością, umiejętnością funkcjonowania w warunkach obarczonych dużym stopniem niepewności i akceptacją ryzyka pozwala na lepsze przygotowanie do zmian i łatwiejszą ich akceptację.

Podobne stanowisko przyjmuje Unia Europejska. Komisja Europejska (KE) od ponad dziesięciu lat promuje uczenie się przedsiębiorczości i edukację w zakresie kształtowania kompetencji przedsiębiorczych, pomagając państwom członkowskim w ich wysiłkach, aby zapewnić uczniom, pracownikom, poszukującym pracy, wolontariuszom i innowatorom możliwość wcielania ich pomysłów w życie. Przedsiębiorczość umożliwia działanie na rzecz przekształcania pomysłów i możliwości we wspólną wartość (McCallum et al., 2018).

Opracowane przez KE ramy kompetencji w zakresie przedsiębiorczości stanowią istotny wkład w podejmowanie skutecznych działań rozwijających aktywną postawę. W dokumencie zwrócono uwagę na trzy główne obszary kompetencji przedsiębiorczych: pomysły i możliwości, zasoby oraz działanie (McCallum, Weicht, McMullan, Price, 2018). W ramach każdego z obszarów wyodrębniono po pięć istotnych kompetencji, które umożliwiają odkrywanie i wykorzystywanie pojawiających się szans i pomysłów. Obszar pomysły i szanse obejmuje:

- dostrzeżenie okazji,
- kreatywność,
- wizję,
- ocenę pomysłów,
- etyczne i zrównoważone myślenie.

Kolejny obszar przedsiębiorczych kompetencji odnosi się do kategorii zasobów i szczegółowo wyróżnia:

- samoświadomość i poczucie własnej skuteczności,
- motywację i wytrwałość,
- pozyskiwanie zasobów,
- umiejętności finansowe i ekonomiczne,
- mobilizowanie i inspirowanie innych.

W ramach obszaru dotyczącego działania zwrócono uwagę na:

- podejmowanie inicjatywy,
- planowanie i zarządzanie,
- radzenie sobie z niepewnością, niejednoznacznością,
- pracę z innymi,
- uczenie się przez doświadczenie/działanie.

Każda z wymienionych piętnastu kompetencji jest uszczegółowiona, opisana sytuacyjnie i przełożona na wymiar praktyczny.

6. Podsumowanie

Podjęte w opracowaniu rozważania miały na celu ukazanie istoty przedsiębiorczości i jej kluczowej roli w rozwoju kompetencji odpowiadających na wyzwania stawiane przez Przemysł 4.0. Analiza literatury przedmiotu pozwala na wskazanie kluczowych kompetencji, które pozwolą na aktywne działanie na rynku pracy

w warunkach intensywnego tempa zmian wywołanych przez rozwój technologii cyfrowej i w warunkach determinowanych przez Przemysł 4.0. Pozyskanie kluczowych kompetencji pozwoli w przyszłości na utrzymanie równowagi między popytem a podażą na rynku pracy.

W kontekście szybko zmieniającego się rynku pracy w wyniku rozwoju technologii ważnym czynnikiem staje się również kształtowanie kompetencji cyfrowych, które bezsprzecznie staną się najważniejszym elementem całego pakietu umiejętności cenionych na rynku pracy w perspektywie roku 2030. System edukacji formalnej, pozaformalnej i nieformalnej powinien przekształcić się tak, by zapewnić Przemysłowi 4.0 i Gospodarce 4.0 pracowników zdolnych do myślenia systemowego i kreatywności. Tylko ludzie łączący wiedzę ekonomiczną i menedżerską z techniczną wiedzą informatyczną będą w stanie współpracować z systemami komputerowymi i robotami kontrolowanymi przez sztuczną inteligencję w warunkach rozproszenia, różnorodności i niepewności (Cellary, 2019).

Literatura

- Astor (2020). *Kluczowe technologie Przemysłu 4.0*. Pobrano z: <https://www.astor.com.pl/industry4/> (data dostępu 3.09.2020).
- Cellary W. (2019). Non-Technical Challenges of Industry 4.0. W: Camarinha-Matos L.M., Afsarmaneh H., Antonelli D. (red.), *Collaborative Networks and Digital Transformation. IFIP Advances in Information and Communication Technology*, Vol. 568. doi: 10.1007/978-3-030-28464-0.
- Drucker P. (1992). *Innowacja i przedsiębiorczość – praktyka i zasady*. Warszawa: PWE, s. 29.
- Glinka B., Gudkova S. (2011). *Przedsiębiorczość*. Warszaw: Wolters Kluwer Polska.
- Grącel J., Makowiec M. (2017). Kluczowe kompetencje menedżera w dobie czwartej rewolucji przemysłowej – Przemysłu 4.0. *Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie*, Vol. 44(4), s. 105–129.
- Kagermann H, Wahlster W., Helbig J. (red.) (2013) *Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0: Final report of the Industrie 4.0 Working Group*. Pobrano z: http://www.acatech.de/fileadmin/user_upload/Baumstruktur_nach_Website/Acatech/root/de/Material_fuer_Sonderseiten/Industrie_4.0/Final_report__Industrie_4.0_accessible.pdf (data dostępu: 17.08.2020).
- Kosała M. (2014). Badanie postaw przedsiębiorczych wśród młodzieży jako fundament kształtowania postawy odpowiadającej wyzwaniom współczesnego świata. *Horyzonty Wychowania*, Vol. 13(28), s. 317–340.
- Kosała M. (2016). Edukacja przedsiębiorczości – analiza tendencji, metod i narzędzi w zakresie nauczania przedsiębiorczości w środowisku akademickim. *Horyzonty Wychowania*, Vol. 15(34), s. 49–66.
- Łochnicka D. (2016). *Przedsiębiorczość pracownicza i jej wpływ na efektywność organizacji*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

- Makiela Z. (2018). *Przedsiębiorczość i innowacyjność: wprowadzenie*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Mazurkiewicz A. (2010). *Kapitał ludzki w procesie kształtowania sprawności organizacji*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- McCallum E., Weicht R., McMullan L., Price A. (2018). *EntreComp into action-Get inspired, make it happen: A user guide to the European Entrepreneurship Competence Framework* (No. JRC109128). Joint Research Centre (Seville site).
- MPiT/Siemens (2018). *Polska, Smart Industry. Innowacyjność w sektorze mikro oraz małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce. Raport z badań*. Warszawa: Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii/Siemens. Pobrano z: <https://publikacje.siemens-info.com>, 2018 (data dostępu: 17.08.2020).
- OECD (2018). *Putting faces to the jobs at risk of automation, Policy brief on the Future of Work*. Paris: OECD Publishing.
- PARP (2020). *Rynek pracy, edukacja, kompetencje. Aktualne trendy i wyniki badań*. Warszawa: PARP.
- Piasecki B. (1997). *Przedsiębiorczość i mała firma – teoria i praktyka*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Piątek Z. (2017). *Czym jest Przemysł 4.0?* część 1. Pobrano z: <https://przemysl-40.pl/index.php/2017/03/22/czym-jest-przemysl-4-0> (data dostępu: 18.08.2020).
- Raport Gumtree R. (2017). *Aktywni+ Przyszłość rynku pracy*. Warszawa: DELab UW.
- Schwab K. (2018). *Czwarta rewolucja przemysłowa*. Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Shefski L.E. (1994). *Entrepreneurs are Made not Born*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Wach K. (2013). Edukacja na rzecz przedsiębiorczości wobec współczesnych wyzwań cywilizacyjno-gospodarczych. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, nr 9, s. 246–257.
- Wach K. (2014). Paradygmat gospodarki przedsiębiorczej a polityka wspierania przedsiębiorczości (rozdział 1). W: K. Zieliński (red.), *Formy i przejawy współczesnej przedsiębiorczości w Polsce*. Warszawa: Difin, s. 14–15.
- Wiatrak, A.P. (2003). Pojęcie przedsiębiorczości, jej cele i rodzaje. W: K. Jaremczuk (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości – szanse i zagrożenia*. Tarnobrzeg: Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej.
- World Economic Forum. (2018, December). *The future of jobs report 2018*. Geneva: World Economic Forum.

Rozdział 18

Tomasz Bata jako innowacyjny przedsiębiorca: studium przypadku

Leszek Fryderyk Korzeniowski¹

1. Wprowadzenie

Większość współczesnych badaczy fenomenu Tomasza Baty opiera się na opracowaniu *Uwagi i wypowiedzi* wydanym w niewielkim nakładzie w 1932 r. (Baťa, 1932). W 1986 r. Amerykanin czeskiego pochodzenia Antonin Slovacek doprowadził do drugiego wydania. Trzecie ukazało się w 1990 r., a kolejne – w 2002 r. jako pierwsza książka wydana przez nowo powołany Uniwersytet im. Tomasza Baty w Zlinie w Czechach (Baťa, 2002).

Wśród badaczy z autopsji systemu i popularyzatorów Tomasza Baty trzeba przede wszystkim wskazać Antoniego Cekotę (Cekota, 1929) oraz Jirmana Františka Romana (Jiriman, 1932). Jednak dopiero na fali rewolucji społecznej końca XX w. zaczęto badać i doceniać dokonania Tomasza Baty, głównie w Czechach (Cekota, 2004; Garlík, 1990; Korzeniowski, 2007; Lešingrová, 2008; Pokluda, 2005; Stříteský, 2003; Zeleny, 1988), ale także w Polsce (Bombała, 2000, s. 93–105; Korzeniowski, 2005, s. 64–70; Korzeniowski, 2009, s. 11–21; Korzeniowski, 2009, s. 73–81; Korzeniowski, 2010, s. 63–75; Korzeniowski, 2010, s. 51–59; Korzeniowski, 2011, s. 57–67; Korzeniowski, 2012, s. 167–177; Siekiera, 1995), na Ukrainie (Korzeniowski, 2008, s. 218–223; Korzeniowski, Yakovleva, 2009, s. 213–218), ale przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Kanadzie, Japonii i w wielu innych państwach świata. Lata 20. XX w. były dla Czech i Polski, a także dla wielu innych państw Europy, dekadą wielkich przemian i przewartościowań, również nowych doświadczeń życia w innym od dotychczasowego społeczeństwie.

¹ Emerytowany profesor Uniwersytetu Pedagogicznego im. KEN w Krakowie, Prezes *EUROPEAN ASSOCIATION for SECURITY*, e-mail: lfk@interia.pl.

Po okresie zacofania feudalnego i rozwoju hamowanego przez obce mocarstwa – Rosję, Niemcy i Austro-Węgry – otworzyła się szansa dla rodzimej innowacyjności i postępu gospodarczego².

Tomasz Bata, szewc i przedsiębiorca, przekonywał na początku XX w., że: „Pierwszą zasadą naszego przedsiębiorstwa jest to, że nie wolno patrzeć na nie, jakby istniało dla was i waszych korzyści. Nasze przedsiębiorstwo nie zostało zbudowane w celu zapewnienia zysku jego właścicielom. Istniały motywy wyższego rzędu, które nakazywały nam przełamać własne namiętności i pragnienia, które widzieliśmy jako szkodliwe dla przedsiębiorstwa” (Bańa, 2002, s. 180). Czy dzisiaj, poszukując nowego paradygmatu dla zależności pomiędzy bezpieczeństwem finansowym, przedsiębiorczością a rozwojem społeczno-gospodarczym, można przeoczyć fenomen Tomasza Baty i wielkiego eksperymentu w Zlinie na Morawach z początków XX w.?

Celem artykułu jest analiza fenomenu klasycznego przedsiębiorcy Tomasza Baty z uwzględnieniem ewolucji jego umiejętności menedżerskich. Jego talent przedsiębiorczy odznaczał się wewnętrzną spójnością oraz konsekwencją nowoczesnego zarządzania. Analiza badawcza jest oparta na metodzie studium przypadku z wykorzystaniem materiałów wtórnych, a także na analizie historycznej oraz analizie biograficznej. W związku z tym w dalszej części analiza obejmuje trzy etapy ewolucji Tomasza Bata w kierunku przedsiębiorcy, które dotyczą fazy dojrzewania, genialności w sytuacji kryzysu, a także pozycji lidera rynku obuwniczego na świecie.

2. Pierwszy etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: dojrzewanie

Tomasz Bata pierwsze buty zaczął robić w wieku 6 lat³. Gdy miał 10 lat, zmarła matka. Mając lat 14, porzucił naukę w szkole i rozpoczął praktykę u ojca. Po roku wyjechał z domu i próbował wraz z siostrą żyć z wyrobu obuwia. Ale bez pieniędzy, znajomości języka i bez „karty” nie mogło się to udać. Wrócił do ojca. W 1894 r., nie mając jeszcze ukończonych 18 lat, z bratem Antonim i siostrą Anną założyli warsztat szewski działający pod nazwiskiem brata na zasadach spółki. W niespełna dwa lata, mimo pracy od świtu do nocy, warsztat zbankrutował. Brat wstąpił do trzyletniej służby wojskowej, a Tomasz w 1896 r. przejął zakład i kon-

² Wydaje się, że podobny, a na pewno co najmniej porównywalny proces nastąpił w latach 90. XX w. w Polsce (plan Balcerowicza) i w Czechach (aksamitna rewolucja).

³ Były to wykonywane z bezużytecznych odpadów skóry na kopytach własnego wyrobu miniaturowy wielkości palca, ale jak sam pisze we wspomnieniach – „buty wielkie jak palec, ale były to buty”. Wykonanie jednej pary wymagało całego dnia pracy. Cena oscylowała w granicach 4–10 krajcarów (Bańa, 2002, s. 10).

tynuował rzemiosło szewskie. Nauczył się czytać i pisać, znał twórczość Lwa Tołstoja i baśnie Świętopelka Czecha (Baťa, 2002, s. 21)⁴.

Przełomem okazała się wyprawa w wieku 20 lat do Pragi i Frankfurtu, gdzie zobaczył maszyny. W 1897 r. wprowadził nowość – płócienne półbuty nazywane „batówkami”. Kupił także pierwszą maszynę do produkcji obuwia. Wielki wpływ na młodego Batę miał pobyt z trzema pracownikami w 1904 r. w Ameryce, gdzie przez kilka miesięcy pracował w fabrykach butów. Tu porzucił swoje spółdzielcze zainteresowania na rzecz równości przedsiębiorców: „Podoba mi się w Ameryce lepszy pomiar współzawodnictwa między pracownikiem a właścicielem. Ja pan, ty pan, ja przedsiębiorca, ty przedsiębiorca. Chciałem, żeby taki sposób życia zapanał między nami w Zlinie. Chciałem, żebyśmy się stali jakoś równi” (Baťa, 2002, s. 25).

W 1908 r. umiera brat i przedsiębiorstwem zawiaduje już tylko Tomasz, który warsztat szewski przekształcił w zakład przemysłowej produkcji butów. W 1910 r. zatrudniał już 1,5 tys. pracowników. W czasie wojny w latach 1914–1918 zamówienie na potrzeby wojska zapobiegło poborowi pracowników, ale ograniczyło samodzielność, gdyż firma była objęta zarządem wojennym. Ludność cywilna zbiedniała i nie była w stanie kupować butów ze skóry, która była przeznaczona dla wojska. Tomasz wprowadza swój pomysł podpatrzony w Holandii: buty z drewnianymi podeszwami. W 1917 r. zatrudnienie wyniosło 5 tys. pracowników, z tego 2/3 w produkcji dla wojska (10 tys. par dziennie) i 1/3 w produkcji drewniaków (5 tys. par dziennie) (Baťa, 2002, s. 27; Ivanov, 2000, s. 48)⁵.

3. Drugi etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: genialność w sytuacji kryzysu

Po rozpadzie Monarchii Austro-Węgierskiej, w listopadzie 1918 r. za zasługi dla niepodległości Czechosłowacji Tomasz Bata został honorowym obywatelem Zlina.

W 1919 r. odbywa trzecią, tym razem krótką – czterotygodniową – podróż do Ameryki. Studiuje nie tylko maszyny, ale i poziom życia ludzi i to, o czym śnił od młodości: jak zastąpić siłę ludzi maszynami. Tomasz Bata poznał w Detroit produkcję taśmową samochodów. W tym czasie Henry Ford propagował swoje przedsiębiorstwo jako „służbę społeczną”, przez którą rozumiał sprzedaż swoich produktów za taką cenę, aby każdy mógł kupić auto. Mały zysk jednostkowy stawał się dużym zyskiem z dużej liczby sprzedanych egzemplarzy.

⁴ Lew Nikołajewicz Tołstoj (1828–1910) – rosyjski hrabia, pisarz i myśliciel. Svatopluk Čech (1846–1918) – czeski baśniopisarz, prozaik, dziennikarz i podróżnik.

⁵ Biograf Tomasza Baty, Antoni Czekota podaje: 5 tys. par dla wojska, 2 tys. par dla cywilów i 3 tys. par drewniaków dziennie (Cekota, 2004, s. 97; Cekota, 1968, s. 123).

W największym w skali światowej przedsiębiorstwie Endicott & Johnson w Binghamton i Johnson City (100 tys. par dziennie) Bata poznaje masową produkcję i sprzedaż butów (Cekota, 2004, s. 115). Kupuje też niewielką fabryczkę w Lynn w stanie Massachusetts i otwiera zakład Bata Shoe Corporation, który jednak bankrutuje po niedługim czasie zarządzania przez przyrodniego brata Jana Batę (Pokluda, 2005, s. 16).

W latach 1918–1921 narastał kryzys gospodarczy powodujący spadek produkcji i zmniejszenie zatrudnienia. Rewolucyjni aktywiści organizowali strajki, Czeski Związek Obuwników aktywnie zwalczał Batę. W 1918 r. Bata zatrudniał 4006 pracowników, a w 1923 r. tylko 1802 (Cekota, 2004, s. 97; Cekota, 1968, s. 123). Jedną z dróg zwiększenia sprzedaży było organizowanie siostrzanych spółek w 1921 r. w USA i Holandii, w 1922 r. – w Jugosławii, Dani i Polsce (Cekota, 1968, s. 382), które rozpoczynały sprzedaż butów i pomagały przy zakupie surowców (Pokluda, 2005, s. 17). Ponadto dwukrotnie obniżył ceny na swoje produkty (jesienią 1921 r. i wiosną 1922 r.), ale nie przyniosło to poprawy.

Genialność Baty objawiła się na Walnym Zjeździe Czeskich Przemysłowców rozpoczynającym się 25 sierpnia 1922 r. w Pradze. W trzecim dniu powszechnego narzekania na kryzys w 5-minutowym wystąpieniu ogłosił program wyjścia z kryzysu: „(...) obniżamy ceny naszych butów o połowę i będziemy kontynuować sprzedaż za połowę ceny” (Cekota, 1968, s. 158; Cekota, 2004, s. 120). Nie ma stenogramu z tego wystąpienia, ale jego biograf podaje taką argumentację:

1. Stoimy przed zimą, składy są przepelnione zbożem, sprzedaż jest słaba i dalej się zmniejsza.
2. Pieniądzy ubywa, bezrobocie jest wysokie i rośnie. Eksport się załamał, grozi nam całkowita zguba.
3. Ceny zboża i płodów rolnych spadają, rolnicy nie mają pieniędzy, a te, które utargują, chowają w domach ze strachu przed niewiadomą przyszłością.
4. Produkcja w fabrykach i liczba pracujących jest na najniższym poziomie.
5. Ludzie potrzebują butów, co widać wszędzie, w każdej wsi, w szkołach, w fabrykach, a zima jest za drzwiami.
6. Są oznaki, że rządowa polityka przywróci zaufanie do czeskiej korony, co będzie solidną podstawą handlu krajowego i zagranicznego.

1 września 1922 r. przeprowadził tę zadziwiającą i ryzykowną operację: obniżył cenę swoich produktów o 50%. Równocześnie pracownicy zgodzili się na obniżenie zarobków o 40%, co częściowo zostało zrekompensowane obniżeniem cen o połowę na artykuły spożywcze w sklepie przyfabrycznym (Bała, 2002, s. 34).

Bata instynktownie rozpoznał psychologię decyzji klientów i umiał wzbudzić przekonanie, że to głębiej nie pójdzie, że trzeba się spieszyć do sklepów, bo to się skończy bankructwem. Gdyby Bata obniżał ceny stopniowo, to skutek byłby odwrotny, klienci wstrzymywaliby się z zakupami, czekając na dalsze obniżki cen. Ale Bata poprzedził ten manewr kilkudniowymi rachunkami kosztów i dochodów,

znakomitą propagandą (plakat zawierał jasny przekaz: DROŻYZNA miażdżona przez pięć z napisem: Bata %50). Mistrzowskie posunięcie marketingowe określiło na trwałe politykę firmy na podstawie tego, co wszyscy widzieli, lecz nie uważali: świat potrzebuje butów, na które stać każdego.

Strategia Tomasza Baty oparta była na trzech głównych przesłankach (Garlik, 1990, s. 10):

- a) Na świecie wyrabia się 900 mln par obuwia rocznie, ale na świecie jest 2 mld ludzi. Licząc tylko 2 pary na osobę, widać jaka jest różnica pomiędzy potrzebami a produkcją.
- b) Zaspokojenie tych potrzeb było możliwe dzięki strategii produkcyjnej przedsiębiorstwa, której podstawą była:
 - produkcja obuwia dla ogółu ludności (tanie obuwie dobrej jakości), co umożliwia produkcja wielkoseryjna,
 - systematyczne obniżanie kosztów produkcji i cen sprzedaży,
 - bycie ciągle liderem (pierwszym i najlepszym) w technice, organizacji pracy, systemie zarządzania i rezultatach.
- c) Należy wykorzystać możliwości przedsiębiorstwa w skali światowej, zmierzać do monopolizacji w kraju i znaczącej obecności za granicą w rodzajach obuwia dla ludności wszystkich warstw. Uzyskać pierwsze miejsce w światowym wpływie na produkcję obuwia (ponadnarodowy monopol).

Bata zyskał sympatię społeczną, sprzedał zapasy, zamienił kapitał wadliwy w kapitał pracujący, zmniejszył koszty, obniżył straty i utrzymał produkcję na niezmnieszonej poziomie. Konkurencja protestowała i bankutowała, ale wszelka krytyka rozbijała się o fakt niepodważalny: tanie buty były atrakcyjne dla klientów, a Bata swoje decyzje rynkowe realizował. Cztery litery B-A-T-A stały się rozpoznawalnym symbolem odważnego, pomyślnego gospodarowania. Podobnie jak cyfra „9” kończąca cenę detaliczną (niektórzy domniemywali, że to szczęśliwa gwiazda symbolizująca Tomasza Batę – dziewiątego w pokoleniu szewców) (Cekota, 2004, s. 14).

W wyborach powszechnych we wrześniu 1923 r. grupa pracowników Baty uzyskała absolutną większość w radzie miejskiej, a Tomasz Bata został starostą Zlina.

4. Trzeci etap rozwoju innowacyjnego przedsiębiorcy: lider światowego rynku obuwniczego

W latach 1923–1924 Bata reorganizuje produkcję, inwestuje w nowe budynki i maszyny. W 1927 r. za przykładem naukowej organizacji pracy amerykańców Taylora i Forda wprowadza nowoczesną mechaniczną taśmę montażową, w wyniku czego produkcja wzrasta o 70% przy wzroście zatrudnienia o 25%. Posiada już 30 budynków fabrycznych. Równocześnie kontynuuje ekspansję do Wielkiej Brytanii (1924),

Egiptu, Palestyny, Indii (1925), Niemiec (1929), Francji, Polski⁶, Austrii, Rumuni, Szwecji, Szwajcarii, Egiptu (1930), Belgii, Finlandii, Luxemburga, Węgier, Włoch, Afryki Południowej, Indonezji, Singapuru, Indii (1931). Do 1932 r. powstało 666 sklepów firmowych w 37 państwach, głównie Azji i Afryki (Pokluda, 2005, s. 37).

Nowatorstwo w zarządzaniu Tomasza Baty polegało na decentralizacji zarządzania i podziale całego przedsiębiorstwa na autonomiczne jednostki organizacyjne (warsztaty, oddziały i punkty sprzedaży)⁷, specjalizacji produkcji w poszczególnych warsztatach, ustawieniu maszyn obok poruszającego się pasa dostarczającego elementy do rąk robotników, wykańczaniu obuwia równolegle z przyspieszonym suszeniem. Towarzyszyło temu standaryzowanie materiałów, kopyt i narzędzi. Organizacja firmy Baty została oparta na zasadzie „od producenta do konsumenta”.

Warsztat, jako podstawowa jednostka, sam zapewniał sobie dostawę potrzebnych materiałów, kupował surowce, energię elektryczną, wynajmował pomieszczenia produkcyjne, płacił swoim robotnikom i swojemu szefowi. Musiał zapewnić sobie sprzedaż własnej produkcji. Wykonywał kontrolę nad trzema fazami zarządzania: zaopatrzeniem, produkcją i sprzedażą.

Oznakami samodzielności jednostek organizacyjnych były następujące zasady (Bała, 2002, s. 51):

- każda jednostka organizacyjna ma jednego kierownika odpowiedzialnego za produkcję, zysk i koszty,
- samodzielny rachunek gospodarczy zysku i strat w tygodniowym okresie publicznego rozrachunku,
- udział pracowników w podziale zysku, od mistrza do szeregowego pracownika;
- osobista odpowiedzialność każdego w oddziale za swoją pracę,
- kolektywne ustalanie celów akordu, od którego zależy zysk oddziału.

Plan produkcji, będący specyficznym rodzajem kontraktu autonomicznych jednostek z przedsiębiorstwem, spajał w jedną całość działania różne jednostki organizacyjne. Plan dla całego przedsiębiorstwa był opracowywany przez centralną służbę planowania na sześć miesięcy (sezon) i obejmował produkcję, zaopatrzenie oraz sprzedaż. Przyjmowano w planowaniu, że rok ma 253 dni pracy. Plan był następnie ustalany na tydzień z rozbiciem na poszczególne warsztaty i oddziały. Plany tygodniowe rozdzielano na plany dzienne. Podstawową jednostką rozrachunkową był tydzień. W tym okresie powinny być zakończone wszystkie operacje księgowo-finansowe, wyegzekwowane należności i pokryte płatności (Bała, 2002, s. 52; Piotrowski, 1999, s. 694).

⁶ *Polska Spółka Obuwnicza Bata S.A* w Chełmku (Cekota, 1968, s. 382). Zdenek Pokluda podaje rok 1932 (Pokluda, 2005, s. 38).

⁷ W 1928 r. przedsiębiorstwo Tomasza Baty składało się z 250 autonomicznych jednostek organizacyjnych (Piotrowski, 1999).

Każdy warsztat, reprezentowany przez swojego szefa, starał się otrzymać z planu przedsiębiorstwa możliwie największe zadania. Motywacją była chęć jak największego zysku, a jego wielkość wynikała przede wszystkim ze skali produkcji jednostki. Ograniczała te zapędy odpowiedzialność za straty spowodowane niewykonaniem planu. Na podstawie planu sześciomiesięcznego i planów tygodniowych szef warsztatu zawierał umowy z innymi jednostkami przedsiębiorstwa.

System motywacyjny miał na celu wyzwolenie kreatywności i odpowiedzialności pracowników. Opierał się na inicjatywie, uzdolnieniach i odpowiedzialności pracowników. System wynagradzania składał się z płacy bazowej, płacy akordowej i udziału pracowników w zyskach i stratach danej jednostki organizacyjnej. Dopełnieniem tego systemu była kultura organizacyjna świadomego podporządkowania celowi: „Bądźmy przykładem, ponieważ organizacja jest zawsze tylko cieniem człowieka” (Cekota, 2004, 186). Fabryki i sklepy Bata propagowały liczne hasła i slogany dobrej roboty (Strítěský, 2003, s. 20): „Najlepiej przekonuje dobrze wykonana praca”, „Co chcesz – możesz”, „Kto pędzi za pieniędzmi, ten ich nigdy nie dogoni”, „Mądry człowiek czyni na początku to, co błazen musi zrobić na końcu”, „Bądź dla innych przykładem”, „Nadaremny jest mówić ludziom to, co można im pokazać”, „Lepiej jest raz zobaczyć, niż sto razy usłyszeć”, „Odważa to połowa sukcesu”, „Odpowiedzialność wszystkich za wszystko jest odpowiedzialnością nikogo za nic!” i najbardziej znane: „Klient nasz pan”. Miały one na celu wzmocnienie sił stabilizacyjnych wewnątrz przedsiębiorstwa, czemu służył model „człowieka Bata” – energicznego, rzutkiego, o wysokich dochodach, o wysokim standardzie życia, a równocześnie skromnego i zdyscyplinowanego.

W firmie nie uznawano żadnych tytułów, jedynie Bata nosił miano „szefa” (Bombała, 2000, s. 100). Każdego ranka szef sam stemplował swoją kartę pracy w zegarze, tak jak wszyscy robotnicy. Każdy z pracowników miał prawo wstępu do każdego budynku, do wszystkich kierowników. Do gabinetów wchodziło się bez pukania, co miało podkreślać bezpośredniość i braterstwo członków wspólnoty.

System Tomasza Bata obejmował działania oświatowe, szkoleniowe i społeczne, rzadko spotykane w tym czasie. W 1912 r. Bata wybudował pierwsze domy dla pracowników; w 1928 r. było ich już ponad 700. Setki dalszych przybyło w następnych latach. W 1924 r. utworzono Oddział Zdrowia – zakładowe ambulatorium, w roku 1925 – Dom Opieki Socjalnej z poradnią zdrowia, żłobkiem, pomieszczeniem dla Szkoły Młodych Matek oraz izbą porodową. W 1926 r. z okazji pięćdziesiątych urodzin Tomasza Bata utworzono fundusz dla dzieci pracowników firmy, a w roku 1927 – zakończono budowę własnego szpitala (Bombała, 2000, s. 99). Fabryka zatrudniała także niewidomych i innych niepełnosprawnych – w 1929 r. było ponad 200 takich pracowników. W 1930 r. wprowadzono pięciodniowy tydzień pracy o 45 godzinach (Pokluda, 2005, s. 28). Na koszt firmy funkcjonowały szkoły podstawowe, kursy dla terminatorów przekształcone w dwie szkoły przyzakładowe (Zasadnicza Szkoła Techniczna i Zasadnicza Szkoła Handlowa),

kursy doksztalające dla dorosłych, a także zajęcia specjalne dla grup młodzieży opóźnionej w rozwoju. Firma wydawała własne gazety zakładowe. W 1931 r. w warsztatach i sklepach Baty pracowało 27 635 osób (Bańa, 2002, s. 163).

5. Podsumowanie

Tomasz Bata pozostawił także w Polsce ślady swojej działalności. Władze gminy Chełmek podają, że „(...) los spokojnej miejscowości zmienił się za sprawą czeskiego fabrykanta, króla obuwia Tomasza Baty, który w 1931 r. zaczął w niej budowę fabryki oraz osiedla mieszkaniowego. Zakład sprawił, iż Chełmek rozwinął się, a ilość mieszkańców w ciągu pięciu lat podwoiła się” (Gmina Chełmek, 2020). Obecnie Chełmek zamieszkuje ponad 9 tys. mieszkańców, pielęgnujących pamięć o nazwisku Bata.

Także władze Krapkowic podają, że: „W listopadzie roku 1930 Deutsche Schuh AG »Bata« z siedzibą w Berlinie zakupiła otmęcki majątek ziemski, a już w grudniu 1931 r. rozpoczęto produkcję obuwia tekstylnego w pierwszej hali oraz uruchomiono wydział produkcji gumy. Do roku 1935 ukończono budowę całego zakładu – czterech hal produkcyjnych, nowoczesnej kotłowni, magazynów i infrastruktury pomocniczej. Firma, która w międzyczasie przeniosła siedzibę z Berlina do Otmętu [obecnie Krapkowice] i zmieniła nazwę na »Bata« AG” (Gmina Krapkowice, 2020).

Tomasz Bata zginął tragicznie w wieku 56 lat w katastrofie samolotu w miejscowości Ostrokowice 12 lipca 1932 r. Pozostawił markę i znakomicie zorganizowane przedsiębiorstwo, jedyne w Europie Środkowej obejmujące swoim zasięgiem 28 państw na pięciu kontynentach⁸.

Po stu latach od początku tego eksperymentu Bata Shoe Organization w Toronto, kierowana przez Tomasza G. Bata (wnuka Tomasza Baty), posiada ogólnoswiatowy zasięg, 40 obiektów produkcyjnych w 26 krajach, w których produkuje się rocznie 220 mln par obuwia (czyli ponad 600 tys. dziennie). Koncern zatrudnia 40 tys. pracowników, prowadzi 4,6 tys. sklepów w 50 państwach Europy, Ameryki, Afryki, Azji i Australii, obsługuje 1 mln klientów dziennie (Kieżun, 1997; Polkuda, 2005, s. 59). W koncernie są 4 regionalne Business Units Baty: w Lozannie (Europa), Singapurze (Azja i Afryka), Mexico (Ameryka Łacińska), Toronto (Ameryka Północna) (Bata, 2020).

Prawny spór pomiędzy Tomaszem juniorem a przyrodnim bratem Janem, a także pomiędzy rodziną Bata a Czechosłowacją (i ich spadkobiercami) o sukcesję po Tomaszu Bacie trwa od 1932 r.

⁸ Bronisław Bombała podaje, że Bata zatrudniał 30 tys. pracowników produkujących 168 tys. par obuwia rocznie, ale te dane wydają się błędne, a przynajmniej nie dotyczą Tomasza Baty seniora (Bombała, 2000, s. 98).

Literatura

- Baťa T. (1932). *Úvahy a projevy*. Zlín: vydavatel: Baťa a.s.
- Baťa T. (2002). *Úvahy a projevy*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně.
- Bata (2020). *Historia*. Pobrano z: <https://www.bata.pl/historia.html> (data dostępu: 10.07.2020).
- Bombała B. (2000). Zintegrowana przewaga konkurencyjna w perspektywie personalistycznej: studium przypadku. *Prakseologia*, nr 140/2000, s. 93–105.
- Cekota A. (1929). *Pozadí zahraničních útoků na práci závodů T. A. Baťa*. Zlín: vydavatel: Baťa a.s.
- Cekota A. (1968). *Entrepreneur Extraordinary. Biography of Tomas Bata*. Rome: Edizioni Internazionali Sociali.
- Cekota A. (2004). *Geniální podnikatel Tomáš Baťa*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně.
- Garlík V. (1990). *Baťovy závody. Organizace a řízení do roku 1939*. Praha: Nakladatelství Svoboda.
- Gmina Chelmek (2020). *Historia miasta*. Pobrano z: <http://www.chelmek.pl/miasto-i-gmina/historia> (data dostępu: 10.07.2020).
- Gmina Krapkowice (2020). *Obuwniczy Szlak: Zakłady obuwnicze „OTMĘT”*. Pobrano z: <http://obuwniczyszlak.krapkowice.pl/7032/zaklady-obuwnicze-otmet.html> (data dostępu: 10.07.2020).
- Jirman F.R. (1932). *Tomáš Baťa průkopník*. Praha: vydavatel: Práce intelektu.
- Ivanov M. (2000). *Sága o životě a smrti Jana Bati a jeho bratra Tomáše*. II. Vydaní. Vizovice: LÍPA.
- Korzeniowski L.F. (2005). *Menedżment. Podstawy zarządzania*. Wydanie drugie. Kraków: EAS, s. 64–70.
- Korzeniowski L.F. (2007). Tomáš Baťa – podnikatel a manažer. Z polského úhlu pohledu. W: Tomáš Baťa. *Doba a společnost*. Brno: Viribus Unitis.
- Korzeniowski L.F. (2009). *Przedsiębiorczość Tomasza Baty: pracowitość, odwaga, nowoczesny menedżment*. Katowice: GWSH.
- Korzeniowski L.F. (2009). Tomasz Bata filozofia zarządzania. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 1(708), s. 73–81.
- Korzeniowski L.F. (2008). Феномен Томаша Бата и рыночная практика. *Актуальні проблеми економіки*, № 3(81). Київ: Національна Академія Управління.
- Korzeniowski L.F. (2010). *Menedżment. Podstawy zarządzania*. Wydanie trzecie zmienione. Kraków: EAS.
- Korzeniowski L.F. (2010). Tomasz Bata: przedsiębiorca i strateg biznesu. W: T. Falencikowski (red.), *Zarządzanie współczesnym przedsiębiorstwem. Uwarunkowania strategiczne, innowacyjne i kulturowe*. Gdańsk: Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, „Prace Naukowe”, tom VII, s. 51–59.

- Korzeniowski L.F. (2011). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: Difin.
- Korzeniowski L.F. (2012). Tomasz Bata – menedżer na czasy kryzysu. W: P. Wachowiak (red.), *Człowiek w organizacji. Teoria i praktyka*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, s. 167–177.
- Korzeniowski L.F., Yakovleva V. (2009). Коженёвски Л.Ф., Яковлева В., Социальная и образовательная система Томаша Бата в обучении будущих специалистов рыночной практике. In: *Громадянське суспільство та проблеми становлення особистості*. Кривий Ріг – Забже: Видавничий дім.
- Kieżun W. (1997). *Sprawne zarządzanie organizacją*. Warszawa: SGH.
- Lešingrová R. (2008). *Baťova soustava řízení*. Třetí vydání. Uherské Hradiště: Roma Nakladatelství.
- Piotrowski W. (1999). Organizacje i zarządzanie – kierunki, koncepcje, punkty widzenia. W: A.K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN, s. 621–771.
- Pokluda Z. (2005). *Ze Zlína do světa – příběh Tomáše Bati*. Zlín: Nadace Tomáše Bati.
- Siekiera T. (1995). *Baťa – organizacja i zarządzanie*. Kraków: Centralne Laboratorium Przemysłu Obuwniczego.
- Strítěský M. (2003). *Tvůrcí odkaz Tomáše Bati současným podnikatelům*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně.
- Zeleny M. (1988). Baťa-system of management: Managerial excellence found. *Human System Management*, nr 7/1988, s. 213–219.

EKONOMIA



Zjawisko bezpieczeństwa ekonomicznego cechuje się interdyscyplinarnością badań i odnosi się do różnych podmiotów: gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państw oraz organizacji międzynarodowych, które są przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu, składającym się z czterech części oraz osiemnastu rozdziałów. Celem publikacji jest interdyscyplinarne ukazanie szerokiego spektrum zagadnień związanych z bezpieczeństwem ekonomicznym w wymiarze instytucjonalno-politycznym, finansowym, społecznym, innowacyjnym oraz technologicznym.

Monografia powstała jako wynik aktualnie podejmowanych prac badawczych jej autorów i stanowić może inspirujące źródło rozważań na temat kształtowania zrównoważonego rozwoju.

Publikacja stanowi ważną pozycję dla czytelników, których zainteresowania naukowe dotyczą roli państwa w kształtowaniu bezpieczeństwa ekonomicznego oraz wpływu postępu technologicznego i innowacji na rozwój społeczno-gospodarczy.

Książka dostępna również jako e-book

www.poltext.pl

ISBN 978-83-8175-234-3



9 788381 752343

P12063401

Cena 74,90 zł